

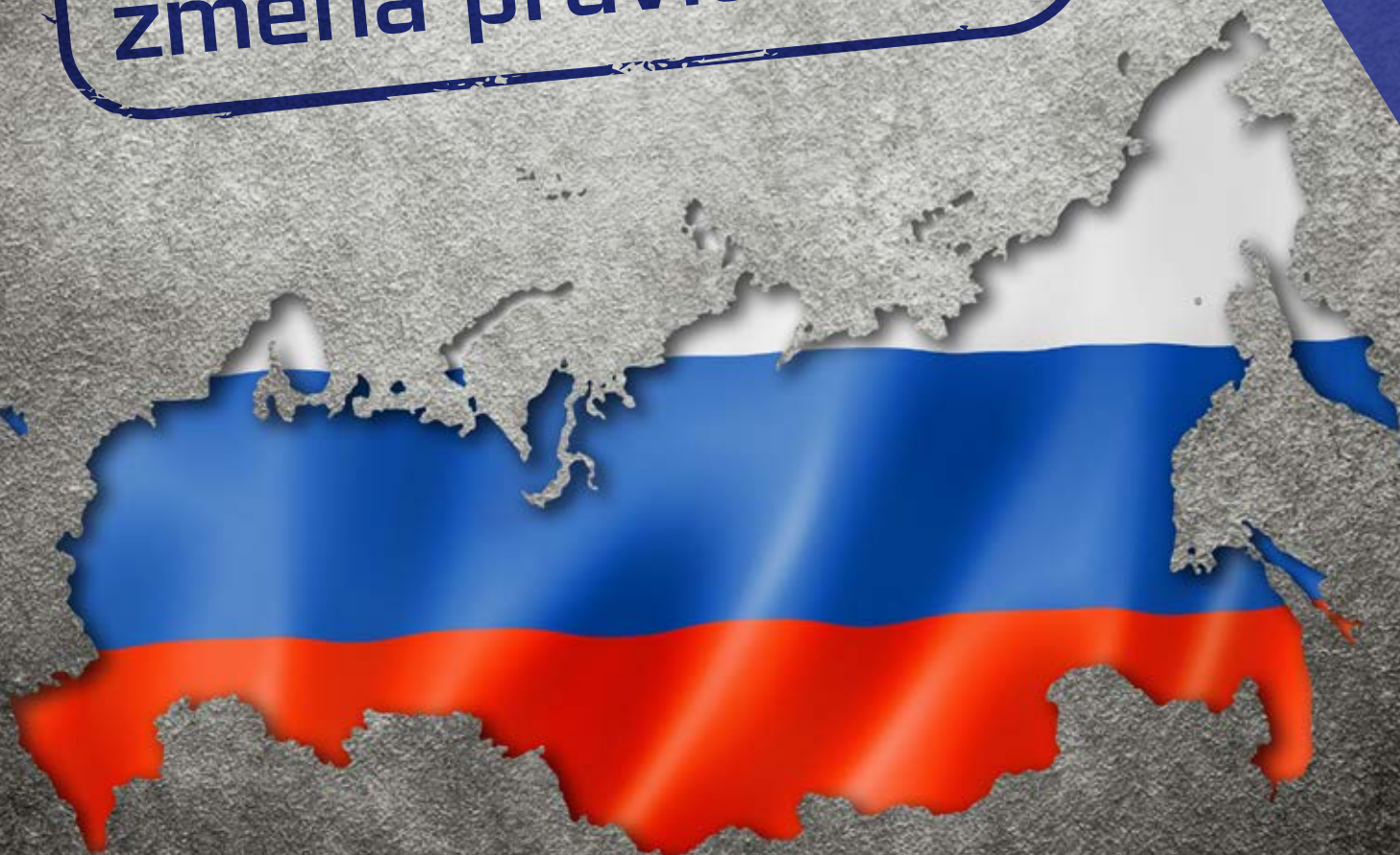
Procházka EGAPEM

číslo 4/2014



EGAP

**RUSKÉ SANKCE:
změna pravidel hry**

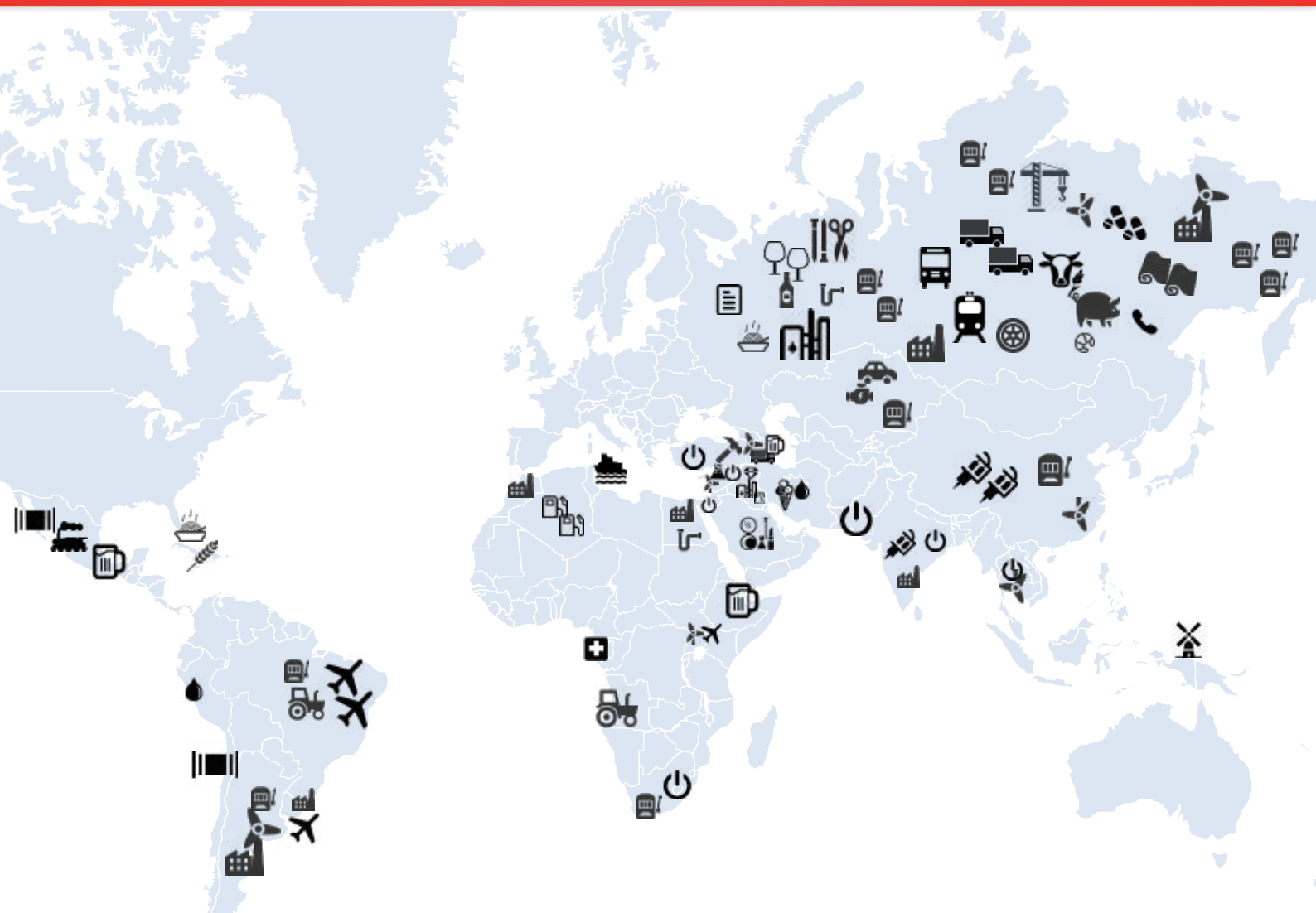


► Export
do zemí SNS

► Pojistný proces
v akci

► Ukázkový příběh
českého exportéra

EGAP a **22 let** podpory českého exportu



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

Obsah

Země SNS: I nadále hudba budoucnosti?	2
Ruské sankce: Dopady na státní podporu exportu	6
Pojistný proces v akci	8
Novinky ze světa bank a úvěrových pojišťoven	10
Mavel	12
Rozhovor s vnitřní auditorkou EGAP	14
Podpora českého exportu v praxi	17
Pojistná událost	20
Historie Paláce EGAP – Merkur	22
Sportovní odpoledne EGAP	24

Úvodní slovo



Vážení čtenáři,

první číslo našeho časopisu jsme vám představili přesně před rokem, při 55. ročníku Mezinárodního strojírenského veletrhu v Brně. Tehdy jsem psal, že jste určitě zaznamenali, že se snažíme měnit tvář EGAP – a to na tvář přívětivou, čitelnou, transparentní a hlavně připravenou podporovat český

export. I když jsme toho společně s našimi klienty v loňském roce odvedli opravdu hodně, události roku 2014, které jsme nikdo z nás nečekali, nás dostaly do situace, kdy musíme v těchto změnách nejen pokračovat, ale především ukázat, že státní podpora exportu má svůj nezpochybnitelný smysl a jako úvěrová pojišťovna v ní hrajeme jednu z klíčových rolí.

Samozřejmě v letošním roce komplikuje situaci konflikt na Ukrajině a sankce vůči Rusku. Jen na Ukrajině je výpadek obchodu v řádu miliard korun, dopady sankcí vůči Rusku (a nejen jich) sledujete určitě v médiích v přímém přenosu a asi nikdo v této chvíli není schopen říci, jak vysoký může být výpadek exportu v nejbližších měsících, nejen kvůli sankcím, ale obecně kvůli problémům na ruském trhu. Jistou náhradou mohou být ostatní státy SNS – z našeho pohledu je největší zájem o české zboží a technologie v Ázerbájdžánu a Bělorusku. Sice se v obou zemích blížíme vyčerpání teritoriálních limitů, ale v době, kdy držíte v rukou tento časopis, už dozorčí rada s největší pravděpodobností rozhodla

o jejich zvýšení. Nehrozí tak, že bychom odmítli pojistit kvalitní obchodní případy. Právě proto je jedním z hlavních témat tohoto vydání právě situace v Rusku a možnosti exportu do ostatních zemí SNS.

Ještě aktuálnější je v této souvislosti naše snaha pomoci exportérům na nové trhy – už se nám podařilo podpořit český export do nových teritorií, zatím jde o menší projekty a obchodní případy, ale pomyslných teček na mapě světa, kam už EGAP pojistil český export, stále přibývá – ať už jsou to země Latinské Ameriky, Afriky, nebo asijské státy.

Po roce máme také první výsledky toho, jak v praxi funguje nový pojistný proces u jednotlivých produktů EGAP. Prezentujeme vám první ucelená data, ze kterých plyne, že neplatí, že by EGAP v posledních dvou letech zpomalil. Samozřejmě, že najdeme některé případy, jejichž schvalování se z nějakých důvodů protáhlo nebo protahuje – zde s vámi chceme diskutovat o tom, proč se tomu tak děje a nadále pracovat na dalším zlepšování našich služeb.

Slovo „zrychlete“ jsem v uplynulých měsících slyšel od našich klientů, ale nejen od nich, velmi často. Údaje o délce projednávání smluv potvrzují, že jsme v řadě případů naši práci zrychlili. Přesto určitě máme rezervy. V loňském roce měli možnost zaměstnanci EGAP navrhnout „zlepšováky“, v roce letošním naši soutěž rozšíříme. Mohou se jí zúčastnit nejen naši zaměstnanci, ale také zástupci exportérů, bank a partnerů EGAP. A do soutěže mohou přihlásit nápady právě na to, jak naši práci zrychlit. Soutěž „Zrychlovák roku“ tak právě startuje. Těším se na vaše náměty.

Jan Procházka
předseda představenstva a generální ředitel EGAP



Země SNS – i nadále hudba budoucnosti?

Spojení nezávislých států vzniklo na podzim 1991 jako volný svazek postsovětských států s nově získanou samostatností. Jedná se o organizaci zahrnující 9 z 15 bývalých svazových republik Sovětského svazu: Arménii, Ázerbájdžán, Bělorusko, Kazachstán, Kyrgyzstán, Moldavsko, Rusko, Tádžikistán a Uzbekistán. Turkmenistán přerušil své stálé členství v srpnu 2005 a je v současné době přidruženým členem. O tři roky později oznámila i Gruzie odchod ze SNS. Ukrajina Dohodu SNS neratifikovala, proto oficiálně není členem SNS, ale řadí se mezi zakládající státy společenství a státy podílející se na jeho chodu a tzv. pozorovatele. Sídlem Společenství nezávislých států je běloruský Minsk.

„Každá z členských ekonomik je aktuálně na různém stupni hospodářského a politického vývoje, jak také značí klasifikace rizikovitosti zemí OECD. Ta se provádí periodicky, aktualizace kategorizace zemí se bude podle pravidelného pořadí projednávat na říjnovém setkání členských států OECD“ říká analytička Lucie Trsková (LT).

Země jsou klasifikovány, tj. zařazovány, do 7 rizikových kategorií podle úrovně teritoriálního rizika (7. kategorie = nejvyšší, 1. kategorie = nejnižší)

Země SNS	Hodnocení	Bývalé členské státy	Hodnocení
Arménie	6	Gruzie	6
Ázerbájdžán	5	Turkmenistán	6
Bělorusko	7		
Kazachstán	5		
Kyrgyzstán	7		
Moldavsko	7		
Rusko	3		
Tádžikistán	7		
Uzbekistán	6		



SPOLEČENSTVÍ NEZÁVISLÝCH STÁTŮ (Содружество Независимых Государств)

- Arménie
- Ázerbájdžán
- Bělorusko
- Kazachstán
- Kyrgyzstán
- Moldavsko
- Rusko
- Tádžikistán
- Uzbekistán

- Gruzie
- Turkmenistán

Jaká jsou možná rizika z hlediska exportu do zemí SNS?

LT: Mezi největší rizika těchto trhů patří především nedodržování zákonů a pravidel pro bankovní operace. Dále pak existence rozporuplných předpisů a nedostatek právních norem, které by upravovaly systém financování exportu nebo systém plateb do zahraničí. Právní úprava je v této oblasti zejména na Ukrajině, Rusku či Kazachstánu často volná až nejasná. Velmi „děravá“ je legislativa v oblasti pohledávek a faktur, což dovoluje majitelům podniků zkruslovat skutečnou hodnotu vlastního kapitálu firem. Často také dochází k přijímání zahraničních dohod, které však nejsou plně převedeny do domácího práva.

Co to znamená v praxi?

LT: Že mohou existovat dvě verze obchodního dokumentu a obě jsou přitom uznávány zákonem, ačkoliv každá se do účetnictví zahraniční firmy účtuje jinak. Mezi další skupiny rizik, která jsou v souvislosti s rusko-ukrajinskou krizí velmi aktuální, se počítají tržní rizika a rizika související s kolísáním měny a úroků.

Většinu rizik je ale možné eliminovat, nebo jim předcházet. Jak se tedy mohou exportéři proti těmto rizikům bránit?

LT: Přinejmenším se lze pojistit – o čemž napovídá i struktura pojistného portfolia EGAP. Největší podíl na naší pojistné angažovanosti k 31. 12. 2013 zabírají právě země SNS, konkrétně Rusko, Ázerbájdžán, Bělorusko, Gruzie. Bohužel velké množství firem spoléhá při vývozu na neověřené informace či si dostatečně neprověří podnikatelskou historii svého obchodního partnera. Tady bych doporučila zjistit si co nejvíce informací a referencí o protistraně, se kterou se chystáte obchodovat. Případně si najmout místní poradenskou společnost. Je však potřeba vybírat pečlivě, kvalita lokálních poradenských služeb je opravdu různá a za své peníze nemusíte vždy dostat to, co jste očekávali. Důkladná příprava se vyplatí, obzvláště pokud se chystáte na nový trh či na transakci s novým obchodním partnerem. V případě větších dodávek je možné je zajistit akreditivem. U menších obchodů lze použít zálohu.

Jak jsou na tom banky?

LT: Výběr banky je neméně důležitý. Například Rusko prošlo během krize velkými změnami v oblasti bankovníctví a mnoho bankovních domů přišlo o svou licenci. Nové světlo na

EGAP má v současné době pro státy SNS otevřené následující limity:

Teritorium		20. 8. 2014
ARMÉNIE	TL	8 000,00
	čerpání	100,88
	využito	1,26 %
ÁZERBÁJDŽÁN	TL	45 000,00
	čerpání	36 354,24
	využito	80,79 %
BĚLORUSKO	TL	11 500,00
	čerpání	9 896,76
	využito	86,06 %
KAZACHSTÁN	TL	22 800,00
	čerpání	1 975,90
	využito	8,67 %
MOLDAVSKO	TL	9 700,00
	čerpání	13,53
	využito	0,14 %
RUSKO	TL	90 000,00
	čerpání	59 809,04
	využito	66,45 %
UZBEKISTÁN	TL	8 800,00
	čerpání	78,22
	využito	0,89 %

tuto problematiku samozřejmě vrhají sankce, které značně omezily možnosti obchodování s Ruskem a zvýšily rizika obchodu a splácení již rozjednaných či probíhajících transakcí.

Jaký je odhad do blízké budoucnosti?

LT: Sankce povedou k větší obchodní orientaci Ruska na Čínu a na sprátené východní trhy, které se nepřipojily, tím myslím například Bělorusko. Politické zájmy zde budou převyšovat zájmy ekonomické. Pro Českou republiku to bude znamenat, že bychom se, i přes silné historické vazby, měli pokusit o diverzifikaci a hledání obchodních partnerů i na jiných trzích, než na tom ruském.

Ze zemí SNS pojišťuje EGAP nejvíce export do Ruska, hned v závěsu je export do Ázerbájdžánu. Takže jsou určitě zajímavé názory obchodního náměstka EGAP Marka Dlouhého (MD) a ředitelky odboru pojištění vývozních úvěrů Dany Pučelíkové (DP):

DP: Za posledních 6–7 let opravdu došlo k poklesu pojišťování exportu do Ruska. Je to dáno i tím, že z hlediska hodnocení Konsensu OECD klesala rizikovost exportu do Ruska a exportéři neměli tak velkou „potřebu“ pojišťovat svá rizika u EGAP. Pro EGAP je to pozitivum z hlediska portfolia a jeho diverzifikace rizik. Dalším pozitivem je, že se naši exportéři začínají orientovat i na jiné trhy. Z hlediska podílu zemí v rámci SNS je podíl exportu do Ruska stále vysoký. Bohužel, současné sankce EU mají ale podstatný vliv i na české vývozce a Českou republiku. Dopad je zejména z hlediska zboží dvojího užití, na dodávky technologií do ropného

Podíl zemí SNS na obchodech EGAP od roku 1992 (v %)



Rusko	23,18	Tadžikistán	0,04
Bělorusko	3,51	Moldávie	0,06
Uzbekistán	0,65	Arménie	0,05
Kazachstán	0,95	Ostatí země mimo SNS	65,70
Azerbajdžán	5,86		

průmyslu, na poskytování vojenské pomoci a na kapitálový trh. Co se týká EGAP, tak na poskytování úvěru a pojišťování to bezprostřední vliv nemá, nicméně výše uvedená omezení mohou mít významný dopad na dluhovou službu zejména bank, ale i všech subjektů postižených sankcemi EU. Zároveň jsou stanoveny i sankce amerického OFAC. Ty mají dopad zejména na „dcery“ zahraničních bank v České republice, které musí striktně dodržovat i tyto sankce.

Co to znamená pro EGAP?

DP: EGAP i nadále pokračuje v pojišťování vývozu do Ruska s tím, že při posuzování obchodních případů analyzujeme ruské subjekty i z hlediska dopadů sankcí na konkrétní ruský podnik a jeho hospodaření, respektive na ruskou banku v případě, že vystupuje jako dlužník nebo garantor. Samozřejmě se nabízí hodně diskutovaná otázka alternativních teritorií, které mohou alespoň částečně nahradit výpadek ruského trhu. Náhradu můžeme hledat v exportu do dalších zemí států SNS (např. Azerbajdžán, Kazachstán), ale i na jiných trzích typu Latinská Amerika či Afrika.

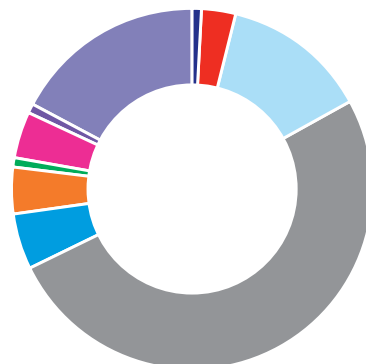
MD: Ano. České i ruské firmy projevují velký zájem o pokračování vzájemné spolupráce, připravují se nové miliardové projekty, některé již projednává EGAP. Trh je však velice nervózní, všichni se obávají dalšího zhoršení mezinárodních vztahů a zpřísnění sankcí. EGAP má dobré vztahy s velkými ruskými bankami, které se však postupně dostávají na sankční seznamy. To samozřejmě obchodu neprospívá. Snahou českých exportérů, a tím i EGAP, je udržet tento významný trh.

O Azerbajdžánu jsme se spolu bavili v minulém čísle časopisu...mají tam obrovský boom z hlediska cílené modernizace země, budování infrastruktury...

DP: Azerbajdžán je stěžejním teritoriem, které významným způsobem diverzifikuje naše pojištěné portfolio. Pojistili jsme

například dodávky stavebních prací a technologií pro rekonstrukce dálnic, silnic včetně stavby mostů a mimoúrovňových křížení a rekonstrukce železnic, dodávky Tater T-815 a další obchodní případy. Za pozitivní považují u státních infrastrukturních projektů vystavení platební státní záruky Ministerstva financí Ázerbájdžánu. Navíc, riziko je velmi dobře akceptováno i komerčními zajišťovkami typu Lloyds, což je pro EGAP jeden z nosných faktorů, na jehož základě můžeme jít do vyšších pojistných limitů v tomto teritoriu. Podle předběžných jednání s vývozci a financujícími bankami bude i nadále vysoká poptávka po pojišťování do tohoto teritoria.

Oborové rozdělení vývozu do zemí SNS



Obilniny a obilné výrobky	1 %
Kovové výrobky	3 %
Stroje a zařízení k výrobě energie	13 %
Strojní zařízení pro speciální odvětví průmyslu	51 %
Kovozpracující stroje	5 %
Stroje a zařízení všeobecně užívané v průmyslu	4 %
Přístroje a zařízení k telekomunikacím	1 %
Silniční vozidla	4 %
Ostatní dopravní a přepravní prostředky	1 %
Ostatní	17 %

Bělorusko je z hlediska pojišťování exportu do zemí SNS sice až na třetím místě, ale zato má u nás v EGAP dobrou pověst z hlediska splácní úvěrů. Čím je to dané?

DP: Ze své osobní zkušenosti i ze zkušenosti našich exportérů vím, že jednání s běloruskými partnery jsou velmi příjemná. Co je domluveno, to platí a i uzavřené obchody jsou spláceny. Bělorusko patří mezi bezproblémová teritoria z hlediska pojistných událostí. Je to země stále více oblíbená mezi exportéry, zejména v odvětvích zemědělství, rozvoje infrastruktury, energetiky (vodní elektrárny) a dalších odvětví. Evidujeme první obchodní případ, kde bude vystavena státní záruka Ministerstva financí Běloruska na výstavbu závodu na výrobu dekorativního papíru ve městě Šklov.

MD: Pojistili jsme také dodávku kompletní rekonstrukce jednotky atmosférické destilace ropy, která byla významným pokračováním úspěšné dosavadní exportní aktivity společnosti UNIS, a.s. Mimo jiné realizoval UNIS dodávky do řady

zemí včetně Ruska, Běloruska, Kazachstánu a Uzbekistánu. Dále jsme pojistili například výstavbu dopravně-logistického centra Kozlovichi a Ščitomiriči, kde byla vývozcem společnost Metrostav, výstavbu farmy pro chov prasat, dodávku posunovacích diesel lokomotiv a jejich šéfmontáž od společnosti CZ LOKO nebo dodávku technologie pro vodní elektrárnu Grodno od společnosti MAVEL a spoustu dalších obchodních případů. Poptávek je mnoho. S ohledem na ekonomický a finanční vývoj země stanovil EGAP limit 11,5 mld. Kč na teritorium Bělorusko. Tento limit je do značné míry vyčerpán, nicméně i nadále dochází k projednávání nových obchodních případů a EGAP je připraven zvážit

navýšení tohoto limitu s ohledem na konkrétní obchodní případy.

Jaké jsou rozdíly z hlediska českého podílu na vývozu a výše spoluúčasti?

DP: Při vývozu do teritoria Bělorusko je potřeba dodržet český podíl dodávek v minimální výši 70 procent a spoluúčast je stanovena na 15 procent. U ostatních zemí SNS je to 50 procent a spoluúčast činí dle typu pojistného produktu 5 až 10 procent.

Lucie Bauerová

ARMÉNIE, MOLDÁVIE



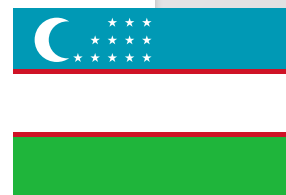
DP: Jedná se o teritoria, kde se naši vývozci zaměřují na objemově menší dodávky s kratší dobou splatnosti. EGAP eviduje obchodní případy na bázi dodavatelských úvěrů se splatností do 2 let. U Arménie má EGAP i negativní zkušenost se dvěma odběratelskými úvěry s delší dobou splatnosti. Jednalo se o pojištění dodávky technologie pekárny a letadel. V případě jednání s arménskými partnery je potřeba být obzvláště opatrní a důsledně dbát na prověření svého obchodního partnera.



KAZACHSTÁN A UZBEKISTÁN



DP: Kazachstán má velký ekonomický potenciál pro české exportéry a z hlediska pojištění ho vidíme jako perspektivní trh. Mezi velkou zakázku patří dodávky komponentů pro montáž osobních vozů a kompletních automobilů, včetně dodávek náhradních dílů do Kazachstánu. V současné době se objevují i další zakázky. Co se týče Uzbekistánu, exportéři se na nás obracují s dotazy do tohoto teritoria, nicméně množství realizovaných případů zatím není příliš vysoké. Předpokládáme ale, že i toto teritorium z dlouhodobého hlediska má svůj potenciál.

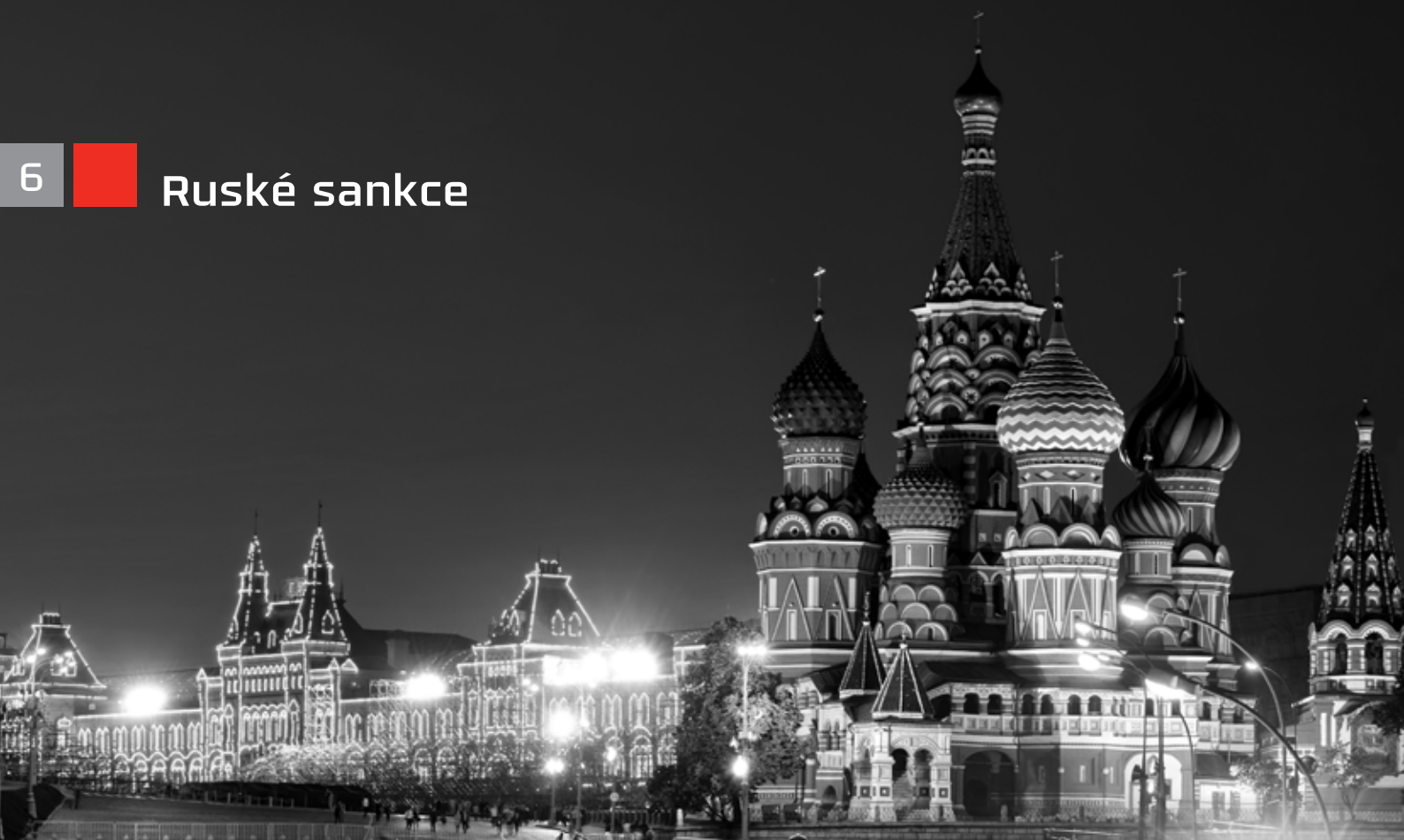


KYRGYZSTÁN, TÁDŽIKISTÁN



MD: Obě země sledujeme, jsme připraveni jednat o možnostech pojištění. Aktuální angažovanost zde však nemáme. V Tádžikistánu navíc čekáme na zaplacení pohledávky, kterou nám státní firma neplatí, přestože náš nárok potvrdil soud.





Ruské sankce:

Dopady na státní podporu exportu

Podnikatelé v České republice, stejně jako kdekoli jinde, potřebují ke své činnosti především stabilitu. V daních, v podnikatelském prostředí a ideálně i v mezinárodním obchodě. Nežijeme ale v ideálním světě, a tak často podnikatelé musí vynakládat své úsilí ne na tvorbu hodnot, které živí celou ekonomiku, ale na adaptaci měnícím se podmínkám.

Tato rizika dokáže alespoň v mezinárodním obchodě částečně ošetřit pojištění od Exportní garanční a pojišťovací společnosti (EGAP). V případě znárodnování, válečných konfliktů, omezení devizových operací a dalších případů geopolitických rizik nastoupí právě pojištění plnění EGAP. Kvůli tomu ostatně EGAP vytváří své rezervy, aby mohl pojištěným subjektům (ať už bankám nebo přímo exportérům) vyplácet nedobytné pohledávky.

Každý výraznější posun v rizicích se ale samozřejmě odráží v pojistných podmínkách budoucích transakcí. A nejenak tomu bude i v důsledku rusko-ukrajinské krize a následných ekonomických sankcí mezi Evropskou unií a Ruskou federací. Změnila se pravidla hry. A všichni se logicky ptají, jaký to bude mít dopad do státní podpory exportu.

Export do Ruské federace

Ruská federace je dle Konsensu OECD řazena do 3. rizikové kategorie (0 – nejméně riziková země, 7 – nejvíce riziková země). Vzhledem k tomuto zvýšenému riziku a snaze pomoci českým exportérům znovu obsadit ztracené pozice se v rámci tohoto teritoria také výrazněji angažoval český stát.

Prostřednictvím EGAP byl pojištěn export do Ruska od roku 2005 v hodnotě přesahující 150 miliard korun. Díky této státní podpoře tak v ČR vzniklo nebo se udrželo orientačně 5500 pracovních míst. V současnosti činí pojistná angažovanost exportní pojišťovny vůči dlužníkům v Ruské federaci přibližně 57 miliard korun a tvoří tak přibližně čtvrtinu celkového portfolia.

Podpora prostřednictvím pojištění EGAP směřovala zejména do oblastí strojírenství, energetiky a dopravních prostředků. Tedy do odvětví, kde má česká ekonomika komparativní výhodu, a české firmy si tak mohly vytvořit na ruském trhu důležité referenční zakázky. Čeští dodavatelé navíc ruským odběratelům nabízí nejen kvalitní produkt, ale i výhodné financování prostřednictvím bankovních úvěrů pojištěných právě EGAP.

Vliv sankcí na podporu EGAP

Sankce uvalené na obchod s Ruskou federací od 1. srpna letošního roku nemají retroaktivní charakter. Přesto se nedá vzhledem ke zhoršování ekonomické situace Ruska a politickému napětí vyloučit zhoršování schopnosti a ochoty ruských dlužníků splácet. Například pokud je dlužníkem ruská banka, která získávala velkou část financování na evropském trhu, tak se pro EGAP zvyšuje refinanční riziko. Tedy že dlužník nesežene náhradní zdroje někde jinde.

EGAP tedy pečlivě monitoruje své portfolio v Rusku. V závislosti na právní interpretaci by pod sankční podmínky spadaly běžící obchodní případy v hodnotě od 1 do 16 miliard korun. V případě zhoršování situace obchodních případů samozřejmě EGAP vytváří rezervy na výplatu pojistných plnění. Proto se také výsledek hospodaření EGAP za letošní rok bude pohybovat v záporných hodnotách. Z hlediska samotných výplat ale samozřejmě exportní pojišťovna dostojí všem svým závazkům a není nutné se obávat problémů v cash-flow. Ostatně na příští rok pojišťovna nežadá od státu ani žádné dotace do kapitálu.

Větší a přímější dopad budou mít ale sankce na nové obchodní případy. Z předběžných indikací již nyní víme, že pod sankční režim spadnou obchodní případy za 19 miliard korun. Tyto obchodní případy se ve většině případů neuskuteční, neboť jsou vázány na konkrétní poptávku, na konkrétního dlužníka. Tam, kde to je alespoň trochu možné, se EGAP snaží pomoci najít exportérovi odbyt v jiných teritoriích. Proto ostatně i EGAP deklaroval ochotu posunout své teritoriální limity, tedy maximální hranice pojištěného objemu, u vybraných zemí výše.

Ruská federace je nicméně státem, kde nadále EGAP svou podporu poskytuje. Pokud daný případ nespadá pod ekonomické sankce, a z hlediska přijímaných rizik je akceptovatelný, tak nic nebrání tomu, aby získal pojistné krytí. Vzhledem k rostoucím rizikům na straně ruských dlužníků ale bude EGAP ještě více dbát na bonitu dlužníka, použitým ručením či zástavám. Pokud navíc dojde k přeřazení Ruska v rámci rizikové OECD, tak bude EGAP nucen požadovat dle pravidel OECD také vyšší pojistné.

Vedlejší dopady sankcí

Nikdo v současnosti nedokáže odhadnout, jak se bude vyvíjet geopolitická situace na trase Rusko – Evropská unie. EGAP jako exportní pojišťovna může pouze lobovat za české exportéry, aby se ekonomické sankce nerozšiřovaly do dalších odvětví. Takové kroky totiž vedou nejenom k problémům českých firem a jejich zaměstnanců, ale i ruských dlužníků. Ti přitom nemusí mít s ruskou politikou nic společného a mohou mít na ruské kroky i jiný názor.

Velkou roli hrají i vedlejší dopady sankcí. Stagnace ruské ekonomiky, pokles rublu, politika nahrazování dovozů. To vše jsou rizika i pro českou ekonomiku. Poklesne také vývoz do jiných zemí, které využívají české subdodávky jako součást svých exportů do Ruska. Jak uvádí předseda Mezinárodní obchodní komory Michal Mejstřík, na ČR může dopadnout výrazně i propad exportu Německa do Ruska. Třetina českého exportu totiž míří do Německa, kde zůstává jenom 40 % tohoto objemu. Celých 20 % se reexportuje a dalších 40 % se jako subdodávky exportuje dále v hodnotových řetězcích do celého světa včetně Ruska.

Posledním vedlejším dopadem může být vzednutí nacionalismu v Ruské federaci. Běžní Rusové přijímají evropské sankce vesměs nekriticky ve vztahu k vedení země. Zdražování potravin také přijímají jako nutnou oběť v dlouhodobém zájmu Ruska. Takové vnímání může vést k dlouhodobým tendencím ve vybraných odvětvích „buy Russian“ nebo spíše „kupit' ruskii“, tedy preferenci domácí produkce na úkor ceny či kvality či obojího. Samozřejmě to platí jenom v odvětvích, kde je toto možné.

Sankce politické a sankce ekonomické

Ekonomika a politika se přímo i nepřímo ovlivňují. Proto bylo také zájmem evropských i českých politiků využít ekonomické sankce jako nástroj určitého nátlaku na Ruskou federaci. Z výše uvedeného ale vyplývá, že ruským veřejným míněním to příliš neotřásl. Úvaha o dalším prohlubování sankcí by tak měla brát v potaz také názory některých politologů, že pokud tvrdší sankce, tak politické. Politická izolace může být účinnější než oboustranné poškozování ekonomických zájmů. Tedy zájmů konkrétních firem a jejich zaměstnanců.

Někteří komentátoři nyní kritizují, že vůbec k nějaké obchodní výměně s ruskými subjekty docházelo. Ať už se státní podporou nebo bez ní. Přitom vedle nezpochybnitelných přínosů pro českou ekonomiku to je právě vzájemná ekonomická závislost, která snižuje pravděpodobnost další eskalace situace. Čím více budeme tuto ekonomickou závislost snižovat, tím bude prostor pro zhoršování situace větší. Naopak čím méně budeme bránit soukromým evropsko-ruským obchodním kontaktům, tím bude i náš vyjednávací potenciál lepší.



POJISTNÝ PROCES V AKCI

Průběh pojistného procesu je jednou z klíčových záležitostí z hlediska poskytování kvalitních služeb klientům Exportní garanční a pojišťovací společnosti, a.s. Z tohoto důvodu se intenzivně věnujeme již delší dobu činnostem, jejichž cílem je definovat, optimalizovat a řídit pojistné procesy u jednotlivých obchodních případů tak, abychom dosáhli cílů, které jsme si stanovili. Těmi jsou:

- **Dosahovat optimální rychlosti při zpracování obchodního případu**
- **Technickými opatřeními zajistit rezistenci k chybovosti**
- **Automatizovat informovanost klientů o průběhu případu**
- **Optimalizovat proces z hlediska nároků kladených na klienty**
- **Zajistit detailní reporting**

K tomu bylo nutné v první fázi „rozebrat“ pojistný proces u každého produktu až na jednotlivé úkony a zakreslit je do tzv. procesní mapy. U každé takové činnosti byly stanoveny odborným odhadem maximální časy v pracovních dnech. Tímto opatřením bylo zajištěno, že je u každého obchodního případu předem známa doba, kterou může tento případ maximálně setrvat ve zpracování v EGAP. V procesních mapách byly dále definovány body, ve kterých dochází ke

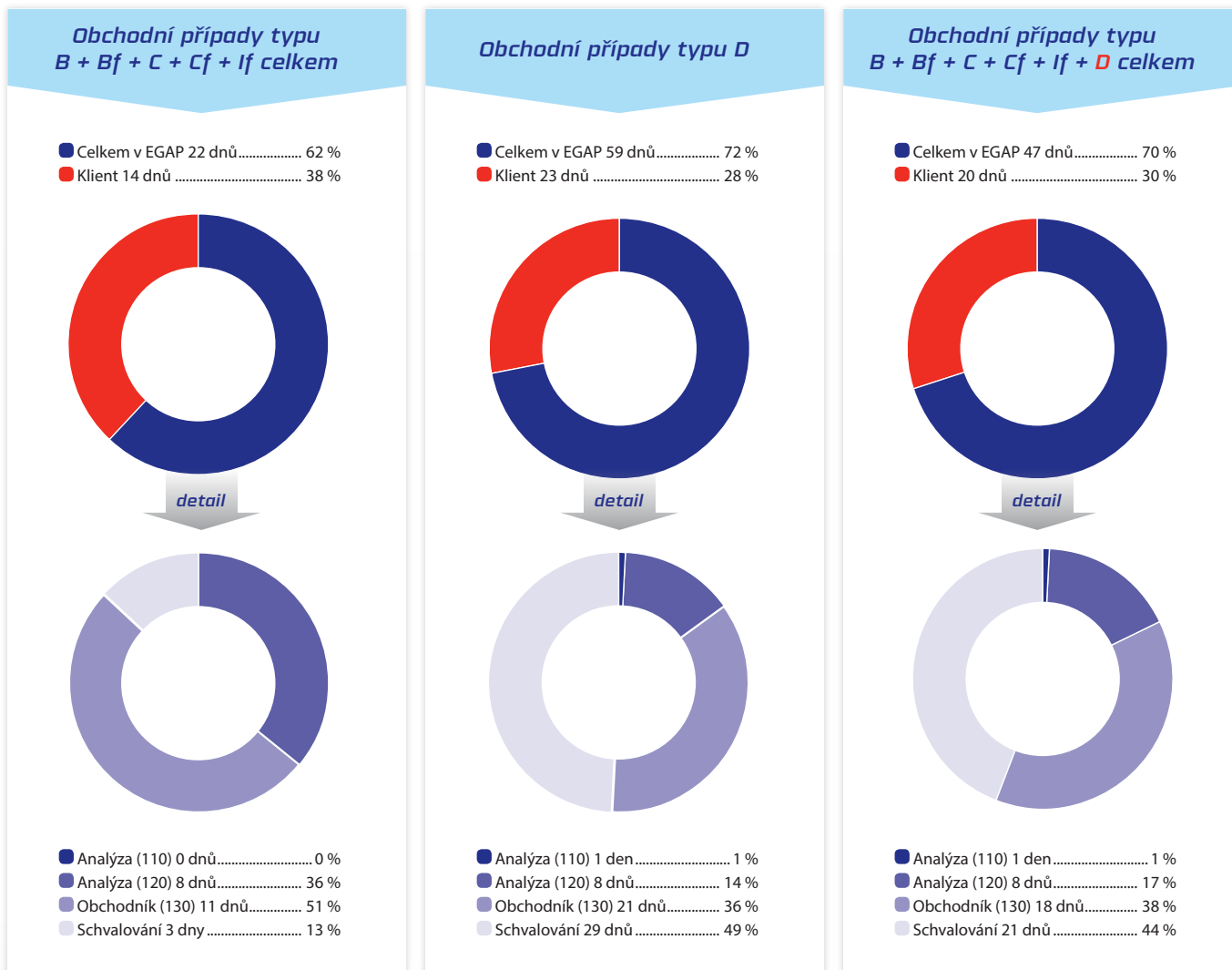
změně zodpovědnosti za průběh v procesu a to jak uvnitř EGAP, tak mimo EGAP, tzn. u klienta případně financující banky. V tomto okamžiku také odchází všem zúčastněným subjektům z našeho informačního systému informativní e-mail. Ten obsahuje základní informace o aktuálním stavu procesu, zejména pak fázi procesu, dobu zpracování, odpovědnou osobu a řadu dalších informací. Pokud náš klient nemá zájem o tuto formu informování o stavu vyřizování jeho žádosti o pojištění, může si jednoduchým způsobem tuto službu odhlásit.

Procesní mapy slouží také jako základní podklad pro programování workflow jednotlivých pojistných procesů. Postupné zavádění pracovního postupu řízení informačním systémem s sebou přináší řadu výhod a zlepšení. Mezi ty lze jednoznačně zařadit zvýšenou transparentnost procesu, lepší odolnost procesu vůči chybovosti a komfortní možnosti manažerského reportingu. Na druhé straně změna přináší zvýšené nároky na uživatelské schopnosti pracovníků EGAP. Především díky intenzivnímu proškolení však nejsou v této oblasti žádné potíže.

V čase vzniku tohoto článku jsou definované procesy u všech pojistných produktů a nadpoloviční většina již má svoje workflow v informačním systému. Naším cílem je dokončit celý projekt do konce roku 2014.

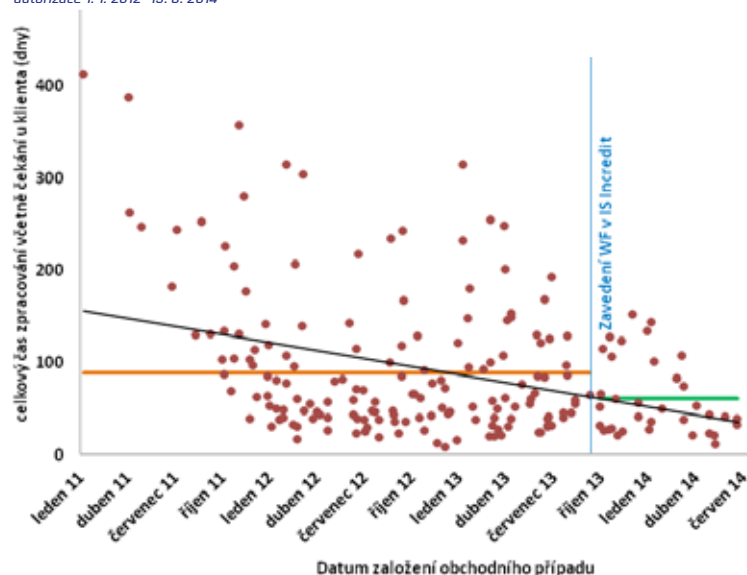
I přes výše uvedené lze již nyní analyzovat vybraná data a testovat skutečné dopady na rychlost zpracování jednotlivých obchodních případů. Koláčové grafy dokumentují zejména strukturu spotřeby času. Grafy zahrnují veškeré obchodní případy, které již od svého založení prošly workflow informačního systému. V grafech jsou záměrně odděleny údaje

produktu „D“, tzn. pojištění vývozního odběratelského úvěru, neboť jsou s tímto produktem většinou spojeny exportní projekty velkého rozsahu a tudíž i s vysokou náročností na zpracování. S tím také souvisí výrazně delší doba schvalování u těchto produktů. Na dobu schvalování má také vliv odpovídající schvalovací úroveň dle vnitřních předpisů EGAP.



Čas od založení obchodního případ v IS Incredit po autorizaci smlouvy
autorizace 1. 1. 2012–15. 8. 2014

Graf prezentuje závislost doby založení obchodního případu a jeho celkové doby zpracování vždy v období od založení obchodního případu po autorizaci pojistné smlouvy. Z obrázku je patrné, že systémové změny přinášejí jednoznačně pozitivní efekt v oblasti dosahování vyšší rychlosti zpracování obchodních případů.



- čas od založení OP v IS Incredit po autorizaci
- Medián dat před zavedením WF v IS Incredit
- Medián dat po zavedení WF v IS Incredit
- Lineární regrese sledovaných dat

Představenstvo ČEB má opět dva místopředsedy



Místopředsedou představenstva České exportní banky (ČEB) byl začátkem srpna zvolen Ing. Miroslav Tým, náměstek generálního ředitele odpovědný za úsek obchodu, který má více než dvacetiletou praxi z bankovního sektoru a korporátního financování především v ČR a SR.

Krátce po ukončení Fakulty zahraničního obchodu VŠE v Praze nastoupil v roce 1991 do ČSOB, kde působil v oblasti trade finance, korporátního bankovníctví a mezibankovních vztahů.

Od roku 1994 působil na pozici ředitele odboru Syndikací v ČSOB. Další zkušenosti z oboru syndikací, projektového financování, real estate a exportního financování získal v Commerzbank, ABN AMRO a Všeobecné úverové bance (VÚB) Bratislava, kde zakládal odbor Structured Finance. V roce 2004 se vrátil do ČSOB, kde založil v ČSOB Slovensko skupinu strukturovaného financování zahrnující exportní, akviziční, projektové a realitní financování. Následně pracoval v české ČSOB do roku 2013.

Do ČEB nastoupil v roce 2013 na pozici ředitele projektového financování, syndikací a akvizic. V červenci 2014 se stal členem představenstva ČEB odpovědným za úsek obchodu.

Z EGAP odešel poslední spoluzakladatel

V polovině září skončil svou pracovní dráhu v EGAP jeden z jejích spoluzakladatelů Ing. Karel Šimsa, který v posledních letech působil na pozici poradce generálního ředitele. Absolvent fakulty dopravní na pražské ČVUT začal svou profesní dráhu v roce 1963 v Československých Aeroliniích, kam nastoupil po absolvování povinné základní vojenské služby.

Po 12 letech u ČSA získal na inzerát místo vedoucího programátora v České státní spořitelně a odtud plynule přešel na federální ministerstvo financí, kde se zabýval pojištěním dlouhodobých vývozů. V roce 1992 stál společně s Pavlem Parížkem, Arnoštem Böhmem a Václavem Bokem u zrodu pojišťovny EGAP, kde od začátku plnil funkci obchodního ředitele a v roce 1996 dokonce náměstka generálního ředitele. Ve vedení obchodního úseku setrval téměř 11 let a následně ještě dalších 8 let předával své zkušenosti jako poradce generálního ředitele. Pan Šimsa zanechal v EGAP nesmazatelnou stopu a patří mu velký dík za vše, co pro pojišťovnu udělal.

US EXIM Banka zastavila své operace v Rusku

V návaznosti na červencové rozhodnutí prezidenta Obamy zintenzivnit sankční režim vůči Rusku zastavila US EXIM Banka 29. 7. 2014 formálně své operace v Rusku. Již od února letošního roku však fakticky US EXIM Banka nepojišťovala žádné středně- a dlouhodobé transakce do Ruska.

Pracovníci EGAP využili možnosti zúčastnit se semináře ČSOB na téma „Projektové financování“

Ve čtvrtek 29. 5. se asi 20 pracovníků EGAP zúčastnilo semináře, který uspořádala ČSOB s cílem podělit se s léty nabytými zkušenostmi z financování projektů. Pracovníci útvaru Projektového financování z ČSOB v rámci prezentace postupně prošli všechna specifika a nástrahy projektového financování. Od základních principů, popisu struktury financování, přes nástin rizik ve všech fázích projektu a procesu due diligence až po složitosti finančního modelu a nezbytnosti monitoringu.

Marek Dlouhý z EGAP ocenil kromě skvělé přípravy a organizace setkání zejména ochotu podělit se o zkušenosti a know-how specializovaného týmu, který v ČSOB uskutečňuje komerční transakce projektového financování bez našeho pojištění.

„Doufám, že kromě srovnání přístupu k případům projektového financování mezi specialisty EGAP a ČSOB tato komunikace povede i k realizaci nějakého společného případu.“



Zleva: Dagmar Dvořáková, ředitelka, Exportní a strukturované financování obchodu, Diana Mašlarová, Projektové financování, Jan Troják, ředitel, Projektové financování, Jitka Sotonová, Projektové financování, Magdalena Malaníková, Projektové financování.

České firmy, které jsou schopny získat a realizovat zakázky i v náročném zahraničí se tak mohou spolehnout, že jak banky, tak EGAP disponují příslušnými znalostmi a zkušenostmi, které jsou si schopny předávat a pracovat tak, aby co nejvíce minimalizovali rizika a možné ztráty všech zúčastněných.



Znovuudělení mandátu US Ex-Im Bank

Mandát americké US Ex-Im Bank se chýlí ke konci a na rozdíl od většiny ostatních ECAs jeho obnovení není jednoduché. Banka je tak v situaci, kdy se vede velmi vyostřená

politická debata o její existenci. Linda Dempsey z Národní asociace výrobních podniků potvrzuje, že denně slychají od společností napříč všemi okresy a státy, že se začínají vážně obávat o svoji budoucnost.

Republikán Kevin McCarthy se ve Sněmovně reprezentantů nechal slyšet, že vláda by neměla být zapojena do chodu US Ex-Im Bank. Podle jeho slov je jedním z největších problémů vlády to, že tvrdě vydělané peníze jsou investovány tam, kde by měl působit soukromý sektor. McCarthy tak otočil o 180 stupňů oproti postoji z roku 2012, kdy znovuuudělení mandátu podpořil. Už samotná debata, kdy se objevují názory, že státní podpora vývozu jde mimo tržní síly, způsobuje americkým exportérům ztrátu obchodních případů. V nejhorším možném scénáři, tedy nebude-li US Ex-Im reautorizována, budou velké společnosti jako například GE nuceny přesunout větší část své výroby mimo USA a sníží se tak počet pracovních míst. Existuje také reálná pravděpodobnost, že se US Ex-Im ocitne v situaci, kdy bude závislá na dočasných usneseních Kongresu.

Banky a exportéři se často ptají, co se bude dít, pokud US Ex-Im mandát nezíská. Táhá se, jestli to znamená její uzavření, co se stane s příslibnými nedořešenými případy a na koho se budou obracet v případě defaultu. Podle Kena Hansena z advokátní kanceláře Chadbourne & Parke žádná z těchto otázek není na místě. US Ex-Im může dál fungovat i bez udělení plného mandátu pomocí po sobě jdoucích usnesení či dočasně obnovených mandátů.

Podle předsedy představenstva a prezidenta Ex-Im Bank Freda P. Hochberga by mělo případné neobnovení mandátu nesmírně široký dopad. Intenzivně jedná s exportéry, zástupci Kongresu a dalšími zájmovými osobami o významu Ex-Im Bank ve snaze přesunout diskusi z politického světa do praktického života s tím, že právě tam se odehrává tvrdý konkurenční boj amerických firem s agresivními zahraničními soupeři. Přehnaná politizace vede k nejistotě pro vývozce a může tak mít vážné ekonomické dopady.

EXIMBANKA SR zakládajícím členem Združení dodávatel'ov investičných celkov

Na Slovensku vznikla nová instituce v oblasti podpory exportu – „Sdružení dodávatelů investičních celků“. Jedním ze zakladatelských subjektů je naše partnerská organizace Eximbanka SR. Sdružení se bude zabývat především efektivní spoluprací svých členů při dodávkách investičních celků, podporou rozvoje podnikatelského prostředí a konkurenceschopnosti slovenských vývozců při dodávkách investičních celků, zařízení ve stavebnictví, energetice, strojírenství a elektrotechnice.

EGAP pomáhá rozjezdu partnerské pojišťovny EIAA z Arménie



V červenci se uskutečnila v Praze několikadenní konzultace vedení nedávno vzniklé exportní pojišťovny Arménie. Čeští experti na exportní financování a pojištění stáli u přípravy vzniku EIAA a vedení EIAA nyní v Praze konzultovalo praktické postupy a detaily jednotlivých typů pojištění. Vzhledem k tomu, že EIAA začíná svoji činnost pojišťováním převážně krátkodobých úvěrů, konzultovali arménští kolegové pojišťovaci činnost rovněž se zástupci pojišťovny KUPEG.

ECAs ze zemí BRICS se spojují pro podporu exportu

Země skupiny „BRICS“ jsou významnými vývozci a mají rovněž silné, státem vlastněné, agentury na finanční podporu vývozu (ECAs). Brazilská ABGF, ruská EXIAR, indická ECGC, čínská SINOSURE a jihoafrická ECIC podepsaly koncem července Memorandum o porozumění a spolupráci. Agentury mají v úmyslu spolupracovat ve finanční oblasti při podpoře společných projektů jejich zemí ve třetích zemích. Součástí spolupráce bude též výměna informací s cílem omezit rizika jejich finančních operací.

CREDENDO
GROUP



Belgická Credendo Group má nové vedení

Nabil Jijakli byl jmenován zástupcem CEO pojišťovny Delcredere/Ducroire. Předtím působil několik let jako generální tajemník Credendo Group a ještě dříve asi 20 let v Belgické národní bance. Novou generální ředitelkou Credendo Group byla jmenována Claudine Collin, která působí ve skupině od roku 1990.



MAVEL: ukázkový příběh českého exportéra

V poslední době se nás novináři velmi často ptají na příběh nějaké firmy, která díky podpoře EGAP vyrostla ve významného exportéra. Po řadě negativních článků spojených se spornými obchodními případy z let minulých je na místě prezentovat také příběhy, které neskončily pojistnou událostí. A těch je v portfoliu EGAP naprostá většina. Vždyť jsme za dobu své existence pojistili český export za více než 670 miliard korun.

Jednou z takových firem je společnost Mavel, která je klientem EGAP už od roku 1999. Za tu dobu využila služeb EGAP v desítkách případů, velmi často je také jednou z prvních českých firem, která se prosadí na nových trzích.

Mavel je výrobní a inženýringová společnost specializovaná na turbíny pro vodní elektrárny od 30 kW do 30 MW. Společnost má více než 100 designů Kaplanových, Francisových, Peltonových a Micro turbín včetně výrobních zařízení v souladu s poptávkou zákazníků z celého světa. Byla založena v roce 1990 se sídlem v Praze jako inženýringová firma zaměřená na vodní elektrárny. Vedení společnosti během prvních dvou let reinvestovalo zisk do pronájmu prostor ve výrobním závodě v Benešově, který se stal sídlem společnosti v roce 1994. Technické a výrobní zázemí pak v roce 1997 rozšířila díky nákupu ČKD TURBOTECHNICS.

Právě v Benešově se nyní vyrábějí turbíny, které najdeme téměř na všech světových kontinentech. Společnost Mavel instalovala po celém světě už více než 400 turbín do vodních elektráren. Zhruba 25 procent se jich nachází v západní Evropě, 44 % ve střední Evropě, 17 % ve východní Evropě a zemích SNS, 6 % v Asii, 4 % v Americe a 3 % v Africe. Společnost nejčastěji dodává Kaplanovy turbíny (v 57 %), nicméně zájem je i například o Francisovy turbíny. Je významným zaměstnavatelem – přímo v Benešově pracuje už více než 200 zaměstnanců.

Podle údajů obchodního úseku EGAP patří MAVEL mezi vývozce s nejdelší historií využívání služeb EGAP. Za 15 let bylo sjednáno více než 70 pojistných smluv, z velké většiny na bankovní záruky vůči zahraničním odběratelům MAVELU, ale také několik smluv na předexportní financování, vývozní odběratelské úvěry a výrobní riziko. Teritoria vývozu zahrnují jak evropské státy, tak i vzdálenější země jako např. Kanada, Jižní Korea, Panama nebo Uganda. „Z obchodního pohledu jde o klienta, který řádně plní svoje závazky z vývozních smluv a z posledních let si nevybavuji, že bychom museli s klientem řešit nějaké potíže, požadavky na prodloužení záruk a podobně. O produkty MAVELU je rostoucí zájem po celém světě, a jeho nabídka turbín pro vodní elektrárny je také stále širší. Firmě se také dobře daří bojovat s rostoucí asijskou konkurencí, a to zejména

kvalitou jejich produktů a servisu,“ dodává vedoucí oddělení pojištění investic v zahraničí Michal Pravda. Firma v žádném případě neusíná na vavřínech a hledí stále do budoucna a investuje do vývoje a inovací jak v produktové řadě, tak v technologické základně výroby. Příkladně je i finanční řízení obchodních zakázek MAVELU i firmy celkově, když její trvale pozitivní hospodářské výsledky nám umožnily navýšit pojistný limit na tohoto vývozce. „*Mohu shrnout, že bych si přál více takových klientů, jako je MAVEL, a vysloveně se těším se na nové obchodní případy s tímto vývozcem,*“ konstatuje Michal Pravda. A to, že se rýsují nové zajímavé obchodní případy, potvrdilo vedení firmy MAVEL i při nedávné návštěvě vedení EGAP a ČEB v sídle jejich společnosti. MAVEL prezentoval

také úspěšné projekty z nedávné doby – například dodávky pro vodní elektrárnu Grodno v Bělorusku či dodávky do zemí Latinské Ameriky. „*Naprosto unikátní je pak úspěch této společnosti v Jižní Koree, kde MAVEL uspěl ve výběrových řízeních jako jedna z prvních českých firem a dodal Kaplanovy turbíny pro nově budované vodní elektrárny,*“ říká po návštěvě v Benešově generální ředitel EGAP Jan Procházka. Samozřejmě všichni sledujeme zájem jihokorejských firem o investice v Česku – je ale skutečně jen málo společností, kterým se naopak podařilo dostat se na tento asijský trh. Bezsporně jde tak o referenční zakázku nejen pro MAVEL, ale obecně pro český export.

Hana Hikelová

Kaplanova turbína je přetlaková axiální turbína s velmi dobrou možností regulace. Toho se využívá především v místech, kde není možné zajistit stálý průtok, nebo spád.

Turbínu vynalezl profesor brněnské techniky Viktor Kaplan. Od svého předchůdce, Francisovy turbíny, se liší především menším počtem lopatek, tvarem oběžného kola a především možností regulace náklonu lopatek u oběžného i rozváděcího kola.

Má vyšší účinnost než Francisova turbína, ale je výrazně složitější a dražší. Používá se pro spády od 1 do 70,5 m (což je spád na vodní elektrárně na Orlíku) a průtoky 0,15 až několik desítek m³/s. Největší hltnost na světě mají Kaplanovy turbíny na vodní elektrárně Gabčíkovo na Dunaji a to až 636 m³/s, při spádu 12,88–24,20 m. Obecně se dá říct, že se používá především na malých spádech při velkých průtocích, které nejsou konstantní. V závislosti na rozdílu hladin může být instalována buď se svislou nebo s vodorovnou osou otáčení.

Kaplan jako první vzal při teoretickém návrhu turbíny v úvahu vazkost vody. V letech 1910–1912 proto navrhl na základě svých úvah nový tvar oběžného kola. První prototyp Kaplanovy turbíny byl vyroben brněnskou firmou Ignác Storek v roce 1919. Po zkouškách se ukázalo, že turbína dosahuje vynikající mechanické účinnosti až 86 %. Další prototyp byl úspěšně vyzkoušen v poděbradské elektrárně.

Později, když se Kaplanovým žákům podařilo vyřešit i problémy s kavitací, se tato turbína stala nejvýznamnějším typem turbíny užívaným ve velkých vodních elektrárnách po celém světě. Začátkem jejího úspěchu byla úspěšná montáž tehdy největší turbíny světa ve švédském Jlla Edet v roce 1925.

Kaplanovy turbíny byly velice úspěšným vývozním artiklem československého strojírenství. A jejich sláva rozhodně nepominula – i nyní je výroba Kaplanových turbín chloubou českého strojírenství a jedním z velmi úspěšných artiklů českého exportu. Čeští výrobci navíc v posledních letech poráží ve výběrových řízeních své evropské konkurenty.



Výrobní hala MAVEL v Benešově



Yipo, Jižní Korea



Grodno, Bělorusko - 5 Kaplanových turbín



„Auditorky jsou systematictější, organizovanější a preciznější, ale musí mít v sobě i ostré lokty chlapa“

*Nastoupila do EGAP v červnu na pozici „vnitřní auditor“.
Seznamte se prosím s **Ing. Andreou Kratochvílovou**.*

RYCHLOSEZNAMKA ► Andrea Kratochvílová se narodila ve znamení Blíženců, pochází z Pardubic a říká o sobě, že než se „rozkouká“, působí jako introvert, ale opak je pravdou. Vystudovala Vysokou školu hotelovou, šest let pracovala pro společnost Deloitte Audit. Na otázku „Jaká je vaše snová práce?“ říká: „Kdybych nebyla auditorkou, chtěla bych být herečkou.“ Ráda běhá, věnuje se hot józe, (pozn.: cvičí se ve 42 °C), chodí na koncerty a do kina. Ráda peče dorty...

„Jelikož dorty i ráda ochutnávám, tak o to víc musím běhat,“ směje se. U otázky na nejoblíbenější jídlo se na chvíli zamyslela, pak se usmála a řekla: „Dortíky, prostě sladkosti“. A oblíbené pití? „Jsem závislá na okurkové limonádě, dělám si ji i doma.“ Její životní motto vychází spíše z životní zkušenosti: „Nic si neplánovat... život to zařídí za nás.“ Patří mezi „mainstreamové“ posluchače, ale doma si ráda poslechne i vážnou hudbu. Ideální muž? „Přece ten můj!“

Na tento rozhovor jsem se obzvlášť těšila. Jako bývalá „riskarka“ jsem byla s kolegy z auditu v dennodenním kontaktu. Dámy auditorky byly přísné, nekompromisní, pánové auditori spíše zvědaví a pohodoví než přísní. Na to, jaká je naše nová kolegyně, si po pár setkání netroufám dělat závěry – nicméně myslím si, že v jedné z odpovědí se celkem trefně popsala ... i když hovořila o auditorkách v množném čísle. ☺

V EGAP pracujete teprve měsíc, ale auditora děláte delší dobu, že?

Myšlenka, že bych se chtěla věnovat auditu, vznikla, když jsem chodila na vysokou školu, kde jsem studovala obor Management prosperity, rizik, auditu a krize. „Velká čtyřka“ (pozn.: označení pro čtyři největší poradenské firmy na světě) měla prestižní jméno, hodně se o nich mluvilo, a tak jsem pro ně zatoužila pracovat. Externího auditora jsem začala dělat hned po vysoké škole ve společnosti Deloitte Audit. Začínala jsem jako asistent auditora a poslední tři roky jsem působila jako senior auditor.

V jedné z top konzultantských firem je pozice „senior auditora“ už poměrně vysoko... Co bylo impulsem pro změnu?

Člověk tráví třetinu roku na hotelu a každý týden pracujete pro jiného klienta. Po letech, kdy „střídáte“ klienty, pak toužíte poznat do hloubky jen jednu společnost. Navíc, čím déle v auditorské společnosti jste, tím více se musíte orientovat na prodej zakázek a tímto směrem jsem se profilovat nechtěla. Byla to obrovská zkušenost, spoustu jsem se toho naučila, ale toužila jsem se posunout dál.

„Podle mého názoru je posláním auditora, aby byl sám o sobě přidanou hodnotou pro společnost. A to díky kvalifikovanému a objektivnímu ověření, zda jsou auditované oblasti plně v souladu s definovanými pravidly.“

Jaké jsou rozdíly pro vykonávání pozice externího/interního auditora?

Zjednodušeně externí auditor se více zajímá o správnost účetní závěrky a interní auditor o vnitřní kontrolní systém a procesy společnosti. Pro samostatné vykonávání funkce



externího auditora musíte mít certifikaci KAČR, jako interní auditor můžete mít kvalifikaci ČIA, ale není to zákonem stanovená povinnost.

Vidět název svého oddělení v plánu auditů na další rok navozuje mnohým zaměstnancům husí kůži...Co je tedy posláním auditora a jaká je jeho přidaná hodnota?

Jeho přidaná hodnota může být vnímána v několika perspektivách, a to z pohledu managementu, zaměstnanců, případně úřadů. Dokážu si představit, že z pohledu zaměstnanců nemusí být interní audit vždy přijat s nadšením. Ale zejména u naší společnosti, která je tolik regulovaná, je důležité zajistit nepřetržité porovnávání předepsaného a reálného stavu. Podle mého názoru je posláním auditora, aby byl sám o sobě přidanou hodnotou pro společnost. A to díky kvalifikovanému a objektivnímu ověření, zda jsou auditované oblasti plně v souladu s definovanými pravidly.

Ted' jsem si uvědomila, že Vás oslovuji převážně jako auditora...nikoli auditorku...

Já o sobě mluvím také jako o auditorovi. V bývalém zaměstnání byli kolegové v auditu z velké většiny ženy, tedy auditorky. Ženy jsou z mé zkušenosti systematictější, organizovanější, preciznější a diplomatictější, ...ale to je můj pohled. I když – občas taky potřebujete mít v sobě ostré lokty toho chlapa. ☺

Co by se auditorovi nikdy nemělo stát?

Nikdy nesmí dojít k úniku informací směrem k nepovolaným osobám, ke zneužívání získaných dat a distribuování nepodložených informací uvnitř i mimo společnost. Je důležité, aby byl auditor za všech okolností nestranný a nezávislý. Poslední, co mě napadá, je, aby kvůli řešení drobných a nevýznamných nesouladů, nakonec nepřehlédl významná pochybení.

Na co je auditor obzvláště „citlivý“?

Na vstřícnou spolupráci se zodpovědnou osobou za auditovanou oblast. Většina lidí může vnímat audit jako nutné zlo. Ale proč nevyužít toho, že přijde někdo objektivní, a vlastně vám pomůže na základě porovnání reálného a plánovaného stavu určit, kde je prostor pro případné hrozby, a tudíž, co je nutné opravit? Nevyplatilo by se spolupracovat s auditorem a těžit z jeho nezávislého pohledu v rámci prevence chybovosti?



Auditor je vlastně „kontrolor“...

To ano. Kontroluje a hodnotí vnitřní kontrolní systém ve společnosti a měl by poskytovat analýzy, konzultace a doporučení managementu a vedení společnosti, aby fungovalo vše tak, jak má. S ohledem na regulatoriku jak interní, tak i externí.

Ještě nemáte po těch letech profesní deformaci?.....„Kontrolujete“ i doma? (smích)

Dříve jsem to dělala (smích), ale partner je mimo jiné vrcholový manažer a specialista na řízení rizik, tak si dopřávám ten luxus, že na kontrolu a předvídání rizik máme doma většího experta.

Kde začít s auditem, když nastoupíte do nového zaměstnání?

Měla jsem výhodu, že pan Tulach (pozn.: bývalý interní auditor EGAP) mě představil všem zaměstnancům a seznámil mě s náplní jeho práce. Postupně se seznamuji s ostatními kolegy a společně si definujeme budoucí spolupráci. V rámci schůzek s generálním ředitelem panem Procházkou a zasedání Výboru pro Audit se profiluje jejich a má představa o plánu vnitřního auditu na následující období. Navíc jsou činnosti vnitřního auditu regulované Vyhláškou, takže můj start ve společnosti je celkem svižný.

Auditor je takový „sólo kapr“. Jak vypadá Váš běžný pracovní den?

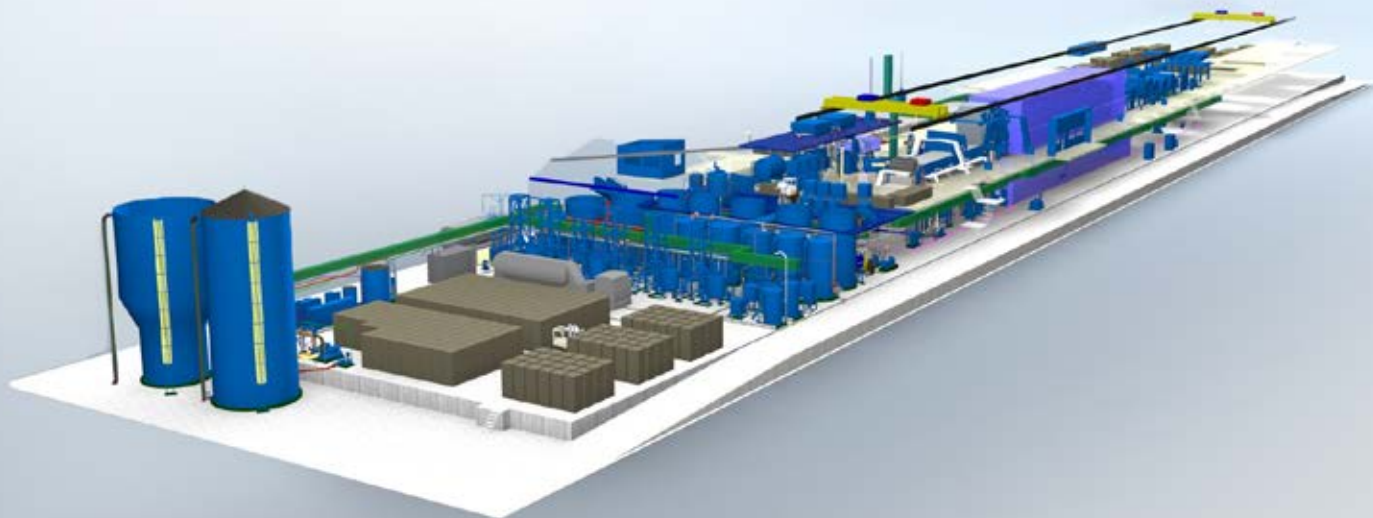
Postupně přebírám agendu po předchozím auditorovi, reviduji původní nastavení vnitřního auditu a seznamuji se s fungováním společnosti. Průběžně řeším zadání od vedení společnosti a Výboru pro audit, kde se aktuálně pracuje na vytvoření detailního auditního plánu. Jsou samozřejmě další aktivity, kterých se účastním, ale výše zmíněné mi momentálně nejvíce naplňují můj pracovní den.

Čeká Vás náročné období, než se „zaběhnete“. Jak trávíte volný čas?

Právě proto, že jsem „v záběhu“, moc volného času mi nezbývá. Přesto si vždycky najdu čas na pěknou knížku, společnou procházku Prahou nebo návštěvu nové restaurace, kde se nechám inspirovat pro vaření doma.

Na čem by měl EGAP zapracovat?

Pro každou společnost je klíčové dodržování interní i externí regulatoriky, bezproblémové fungování interní komunikace a kooperace napříč společnostmi. A co se týče EGAP, to se teprve uvidí... ☺



PAPCEL staví nový papírenský závod v Bělorusku

Investiční projekt společnosti PAPCEL, a.s. Litovel na výstavbu nového papírenského závodu v Bělorusku je ve fázi obchodní a technické realizace. Projekt je možné stavět díky podpoře Exportní garanční a pojišťovací společnosti EGAP.

Akciová společnost PAPCEL podepsala v listopadu 2012 ve své historii dosud největší smlouvu v celkovém finančním objemu 69 mil. Euro s papírenským závodem „Zavod Gazetnoj Bumagi“, Šklov, Bělorusko na výstavbu nového papírenského závodu na výrobu papíru pro dekorativní obkladové materiály s roční kapacitou 30 000 tun. Investiční projekt je financován prostřednictvím vývozního odběratelského úvěru poskytnutého konsorciem bank Komerční banka, a.s., Praha, Commerzbank Aktiengesellschaft, pobočka Praha a Belarusbank, Minsk. Je pojištěn Exportní garanční a pojišťovací společností, pojistná smlouva byla podepsána v dubnu 2014. Kontrolní činnost projektu je prováděna renomovanou firmou Bureau Veritas.

PAPCEL je generálním dodavatelem závodu „na klíč“, který bude umístěn na pozemku stávajícího závodu „na zelené louce“. Bude zde vyráběn dekorativní papír sortimentu 60–110 g/m² s roční kapacitou 30 000 tun. Konstrukční rychlost stroje je 1000 m/min. Dekorativní papír je určen pro potah dřevovláknitých desek – laminátů na výrobu

nábytku. Vybudováním nové kapacity výroby papíru dojde ke zvýšení rentability stávající výroby, která je 40 000 tun ročně novinového papíru. Vytvoří se nová pracovní místa. Ve druhé polovině roku 2016 proběhnou garanční zkoušky.

Tento kontrakt se stal základem zakázkové náplně PAPCELU pro další tři roky od doby jeho podpisu. Předmětem dodávky je výstavba nové výrobní haly včetně dvou mostových jeřábů, kompletní technologie přípravy látky včetně chemizace, papírenský stroj včetně všech příslušenství, převíječka, balicí linka, veškerá manipulační technika, bruska válců, vibrační diagnostika ložisek. Pro kontrolu kvality výroby bude dodáno kompletní vybavení laboratoře. Součástí dodávky je rovněž nová kotelna se systémem roštového spalování biomasy včetně samostatné budovy, doplnění stávající čistírny odpadních vod, řešení přístupových komunikací, železniční vlečky a ozelenění okolí nové stavby.

Po podpisu smlouvy byly zahájeny přípravné práce spojené s povolením stavby, proveden geologický průzkum vytýčeného pozemku, příprava podkladů pro zpracování projektu stavby a strojně-technologického projektu. Byla provedena výběrová řízení dodavatele strojně-technologického projektu, dodavatele projektu kompletní stavby. Byla také zahájena výběrová řízení dodavatelů stavby.

V lednu 2014 byly zahájeny stavební práce na fundamentech haly technologie a skladů. V současné době navazují práce na vrtaných pilotech, základech pro papírenský stroj, přípravu látky a kotelnu.

V polovině roku 2014 byla zahájena montáž haly technologie. V současné době je již realizována stavba ocelové konstrukce včetně podhledů střechy, která je z 95 % dokončena. Stojí základy pro papírenský stroj, probíhá betonování pro základové kolejnice. Tyto práce budou dokončeny do konce září 2014, od října 2014 bude zahájena montáž kolejnic pro papírenský stroj.

Začátkem letošního roku proběhly první expedice strojních dodávek. V únoru a březnu byly expedovány stroje přípravné látky. Na místě je již také převýječka, síťový stůl a díly sušící části stroje. Celá doprava je realizována podle přísných pravidel pod jednotným celním kódem, v současnosti je již expedováno 16 kusů 40" kontejnerů a 11 volně ložených kamionů. V letošním roce bude rovněž zahájena montáž nové kotelny.

V rámci projektu kooperuje řada českých firem, firmy z Evropské Unie, Běloruska a jiných zemí. Zpracování projektové dokumentace celé stavby včetně povolení řízení je realizováno s běloruskou společností OOO Projektinžstroj (PRIS), zpracování projektové dokumentace ocelové haly stavby s českou firmou LINDAB Buildings s.r.o., zpracování projektové dokumentace strojné technologické s českou firmou Erma Elan, Praha, zpracování projektové dokumentace kotelny s českou firmou TELO, dodávka ocelové konstrukce haly stavby včetně opláštění s českou firmou LINDAB Buildings s.r.o. Vítkovické slévárny, spol. s r.o. dodávají odlitky pro díly do sušící části stroje.

Uzavření a realizace kontraktu přispělo nejen ke zvýšení celkových výkonů firmy, ale také k udržení zaměstnanosti v Olomouckém regionu. Společnost PAPCEL v tomto kraji patří k největším zaměstnavatelům. Díky podpisu kontraktu v roce 2012 PAPCEL vytvořil nová pracovní místa, zejména v rámci technických profesí (elektro, stavební inženýři, konstruktéři, projektoví manažeři). V roce 2011 společnost zaměstnávala



PAPCEL®
TRADICE ■ SÍLA ■ ZKUŠENOST

Akiová společnost PAPCEL Litovel již více než 60 let vyrábí stroje a technologická zařízení pro papírenský průmysl. Na realizaci projektů se podílí více než 260 zaměstnanců. Mezi hlavní prodejní trhy společnosti patří Ruská federace, Bělorusko, Česká republika, Egypt, Turecko, Bulharsko, Indonésie, apod. V letošním roce společnost založila pobočku v Indii (Papcel Technology India Private Limited) a v Kazachstánu (PAPCEL Central Asia Packaging), od roku 2009 funguje dceřinná pobočka v Ruské federaci. Od roku 2012 filialka v Bělorusku. Strategickým prodejním teritoriem je kromě Evropy především oblast Blízkého východu, severní Afrika, střední a jižní Amerika a Asie – především Indie, Indonésie. 95 % vyrobené produkce je exportováno, společnost je tedy téměř výhradním exportérem.



Pohled na budovu haly – montáž ocelové konstrukce

238 pracovníků, v roce 2012 (rok podpisu smlouvy) to již bylo 257 pracovníků a v roce 2013 pak 265 pracovníků. Na projektu kooperuje několik českých firem, které tímto rovněž přispějí k udržení zaměstnanosti.

Samotná realizace projektu přispívá ke zvýšení technologické úrovně firmy a ke zlepšení úrovně interního výzkumu a vývoje. V projektu je použito několik nových technologických řešení, řada výrobků projde konstrukčními úpravami nebo jsou vyvíjeny zcela nová zařízení. Společnost tak zvyšuje svoje technologické a inženýrské „know-how“. V průběhu posledních pěti let se společnost transformovala na obchodně-technickou společnost poskytující konečným zákazníkům kompletní technologické řešení. U velkých investičních projektů, jako je tento, realizuje v současné době činnosti včetně řízení stavební výstavby a stavebního dozoru. Díky svým akvizicím (např. v roce 2012 s největším španělským výrobcem papírenských technologií – firmou Gorostidi) společnost rozšířila svoje výrokové portfolio. V rámci svých obchodních služeb dnes nabízí investiční poradenství, projektovou činnost, zpracování

kompletních business plánů a bázových projektů pro „green-field“ nebo „brown-field“ projekty. Je schopná dodat nejen nové technologie, ale modernizovat a rekonstruovat second-hand strojní zařízení s využitím moderních technologií.

Od roku 2005 společnost PAPCEL nabízí svým zákazníkům možnost profinancování investic, a to ve spolupráci s českými bankami – s Českou exportní bankou, UniCredit Bank a nově také s Komerční bankou. Významné projekty byly financovány také s ČSOB. Jedná se o formu exportního financování s podporou státu za výhodnějších podmínek, než mohou nabídnout banky v zemích našich zákazníků. V mnoha případech je projekt pojištěn českou pojišťovací agenturou EGAP. Díky tomu mohli PAPCEL přejít z menších dodávek zařízení a rekonstrukcí k dodávkám celých papírenských strojů a v poslední době přidat také dodávky projekčních a stavebních prací. Také díky tomu společnost získala možnost vystupovat v roli generálního dodavatele kompletní papírny.

Martina Pavlíková
Vedoucí marketingu PAPCEL, a.s.



Pohled na budovu haly – montáž ocelové konstrukce, zákryt střechy



Betonování základů pro papírenský stroj



Kontrolní montáž spodního síťového stolu na II hale PAPCEL, a.s.



Pohled na budovu haly – montáž ocelové konstrukce, zákryt střechy

„Škody nezjistí, kdo se pojistí!“

Cimrmanovské heslo platí,
ale za dodržení jasných podmínek.

„Na co by neměla pojištěná banka zapomínat před a po podpisu pojistné smlouvy s Exportní garanční pojišťovací společností? No přece na obezřetné chování!“

Přestože vstup EGAP do projektu formou exportního pojištění je jistě výrazným partnerstvím v rámci obchodního případu, pojištěné subjekty, v tomto smyslu banky, by neměly zapomínat na svou povinnost nadále jednat obezřetně a s náležitou péčí. Bankéřům jistě netřeba připomínat, že povinnost obezřetného chování vyplývá přímo ze zákona o bankách. Nečekejme, že nalezneme univerzální pravidlo postupu. Vzhledem ke složitosti a specifické povaze jednotlivých případů zákon nestanoví konkrétní pravidla pro postup bank, namísto toho poskytuje obecné pravidlo, podle kterého by banka měla zajistit „přijímání opatření vedoucích k omezení případných (úvěrových) rizik“. Jaká by měla být tato opatření, nám prozradí příslušná vyhláška ČNB. Ponechme však zákonné požadavky stranou a pojďme se blíže podívat, jakým způsobem se promítá požadavek na obezřetné chování pojištěné banky do pojistných podmínek EGAP¹.

¹ Mluví-li se v textu o pojistných podmínkách EGAP, jedná se o pojistné podmínky (VPP) typu D.

Vše začíná ještě před žádostí

Pro EGAP, jakožto možnou pojišťovnu exportního projektu, je důležité, aby povinnost obezřetného chování byla zajištěna nejen před a po podpisu pojistné smlouvy, ale již před uzavřením smlouvy o úvěru. Proto se i v nových pojistných podmínkách EGAP objevují alespoň minimální požadavky na základní rámec úvěrové smlouvy (článek 5). Mimo základního pravidla, že smlouva o úvěru nesmí být v rozporu s pojistnou smlouvou a pojistnými podmínkami EGAP, je ve smlouvě nutné zohlednit i mezinárodní pravidla, jež jsou zakotvena v Konsenzu OECD. Dále se objevují požadavky na limitaci míry financování z úvěru (úvěrová částka tvoří maximálně 85 % hodnoty vývozu) a částečnou finanční participaci dlužníka na vývozu (dlužník z vlastních zdrojů vkládá alespoň 15 % hodnoty vývozu), vzniku kvalitního zajištění, kontroly účelovosti čerpání a – v případě potřeby – i zastavení čerpání. Banka by zároveň měla zajistit, aby smluvní dokumentace neomezovala případná práva, nároky a nezbytné kroky banky a EGAP, neztěžovala jejich uplatnění nebo bránila splácení. Smlouva o úvěru nesmí být pro banku nevýhodná. Pro případné zájemce jsou kompletní pojistné podmínky volně dostupné na webových stránkách EGAP, ve kterých lze nalézt přesné znění jednotlivých požadavků.

V žádosti nic nezamlčovat

EGAP, přestože se v rámci svého pojištění snaží podporovat pojištěného a aktivně participovat na projektu, je stále především pojišťovnou. Proto nemá natolik detailní a bezprostřední informace o pojištěném případě, dlužníkovi, smluvní dokumentaci, aj., jakými disponuje financier projektu. Z toho důvodu je dalším významným krokem perfektně vypracovaná žádost o pojištění. Obsah žádosti znamená pro EGAP přístup k základním informacím a parametrům



vývozu. Na základě těchto informací je pak EGAP schopen posoudit pojistná rizika, stanovit výši pojistného, sestavit podmínky pojištění, především zajišťovací instrumenty atd. Na pravdivost a úplnost informací není kladen důraz pouze ze strany pojistných podmínek EGAP, nýbrž se jedná o podstatné pravidlo zakotvené v novém občanském zákoníku, stejně jako tomu bylo v předchozích předpisech (zákon o pojistné smlouvě). Bližší informace k žádosti o pojištění poskytují opět pojistné podmínky, především článek 4. Důležitost žádosti podtrhuje i pravidlo pojistné smlouvy, podle kterého se žádost považuje za její přímou součást. Toto pravidlo má po podpisu pojistné smlouvy přímé konsekvence, které by si pojištění měli uvědomovat. Ustanovení žádosti, které ob stojí oproti jiným ustanovením pojistné smlouvy a pojistných podmínek, jsou pro strany závazná. Proto například splátkový kalendář dlužníka, který je EGAP oznámen v rámci žádosti, se může snadno stát součástí pojistné smlouvy, a být tak závazným harmonogramem úvěru, který bude zohledněn například při vyplácení pojistného plnění (výše a splatnost jednotlivých splátek).

Obezřetnost po podpisu pojistné smlouvy

Jsou-li všechny podmínky splněny a je podepsána pojistná smlouva, obezřetná správa obchodního případu samozřejmě nekončí. Podstatnou povinností, na kterou je kladen důraz pojistnými podmínkami EGAP, je již výše zmíněné poskytování účelových čerpání. Ze zákonných požadavků lze vyvodit, že banka má průběžně sledovat úvěrová rizika, zabraňovat jim a případně je dále nenavýšovat. V rámci tohoto postupu by banka měla nejprve stanovit podmínky (účelového) úvěru a dále kontrolovat, zda jednotlivá čerpání tyto podmínky splňují a zda je čerpaná částka využívána k danému účelu. V praxi se běžně uvádí seznam dokumentace, oproti které se čerpání uvolňuje. Pojistné podmínky EGAP opět navazují na

zákon a stanoví požadavek na kontrolu účelovosti – pojištěný je povinen „provádět kontrolu účelovosti čerpání úvěru dlužníkem a v souladu s tím je povinen zajistit, aby nedošlo k čerpání v rozporu se sjednaným účelem“. Jako příklad neúčelového čerpání pojistné podmínky uvádí čerpání na zálohy a jiné předplatby. EGAP si je samozřejmě vědom, že kontrola může být časově náročná a často bude vyžadovat i odborné znalosti, proto pojistné podmínky umožňují (a někdy pojistná smlouva dokonce vyžaduje) využití nezávislé inspekční společnosti. Pojištěné banky by však neměly zapomínat, že inspekční společnosti při své činnosti nepřebírají odpovědnost banky. Inspekční společnost je zde pouze prodlouženou rukou a bance pomáhá zjistit informace, které by se k ní jinak nemusely dostat. Jejich posouzení a vyvození důsledků je i nadále úkolem banky.

Společný cíl

Výše uvedené povinnosti jsou pouze nekompletním výčtem postupů, které by banka měla dodržovat, přičemž v dalších fázích vývozu se požadavek na obezřetnost a náležitý postup nevytrácí. Pokud něco neběží tak, jak má a je nutné přistoupit k vymáhání, vystupuje do popředí především požadavek náležitého postupu, kdy banka je povinna řádně vymáhat a uplatňovat svou pohledávku. Pojištění v tom však nejsou sami. EGAP má, stejně jako banky, stejný zájem na bezproblémovém průběhu případu a průběžná spolupráce je garantována i v pojistných podmínkách. Vedle společného postupu v rámci monitoringu pojistné podmínky například zajišťují pojištěným právo na konzultace s EGAP ohledně postupů při vymáhání. Cíl pojištěného a EGAP je přeci stejný – úspěšný vývoz.

Ondřej Koting
odbor vymáhání pohledávek

MERKUR

Bůh obchodu · Symbol EGAP



Profil hlavy s kulatým kloboukem petasos – právě tak ztvárnili grafikové a rytci boha Merkura, který je od počátku fungování EGAP jakýmsi jeho symbolem. Merkur, posel všech bohů, ochránce cest a bůh obchodu. Určitě si ho většina z vás při návštěvě sídla společnosti EGAP ve Vodičkově ulici všimla. Hlava Merkura vyrytá do skla zdobí i recepci naší firmy. Tento symbol ale můžete vidět i na akcích naší společnosti.

Autorem grafické předlohy byl Ivan Strnad, přední český grafik, ilustrátor a pedagog.

Byl členem Sdružení českých umělců Hollar a Grafis. Proslavil se především známkovou tvorbou, kde se držel zejména politické tematiky, významných společenských událostí, vesmíru a sportu. Za svůj život vytvořil řadu československých poštovních známek, bankovek, pamětních mincí a medailí, plakátů, ilustrací knížek. Zejména za výtvarné

návrhy poštovních známek získal mnohá ocenění. Za všechny jeho realizace na poli známkové tvorby vzpomeňme na poštovní známky z emise Výzkum vesmíru z roku 1977.

Náročnou ocelorytinu pak podle návrhu Ivana Strnada vytvořil celosvětově uznávaný rytec Josef Herčík. Právě on přispěl k tomu, že česká umělecká grafika si vydobyla evropské a světové úspěchy a ocenění. Je totiž označován za velmistra královny umělecko-grafické techniky, kterou

představuje právě ocelorytina. Je pokračovatelem a nositelem národních tradic, které založil již Václav Hollar, Bohemus a na něž navazovali i další rytci. Jeho grafika prokazuje podle odborníků vysoce artistní a uměleckořemeslnou úroveň dokonalosti a estetické hodnoty svých děl. Rytiny nejsou vyjádřeny plošně, ale naopak vždy v časoprostorovém dění a prostředí, s důrazem na lidskou účast a obdiv. Rytec Josef Herčík začínal jako rytec pažbových ornamentů v uhersko-brodské Zbrojovce. Postupně se propracoval až na fenomén československé a následně české známkové tvorby. Napomohla tomu náročná a zodpovědná příprava ve fázi seznamování se s ryteckou předlohou, mnohdy hraničící až s pedantickou úporností.



Skleněná rytina Merkura na recepci sídla EGAP



Akcia společnosti EGAP (níže detail grafiky Merkura)



Bůh obchodu a ochránce cest – právě proto byl Merkur ideální mytologickou postavou právě pro EGAP, který podporuje české exportéry na světových trzích. Dle římské mytologie byl Mercurius, který je také ztotožňován s řeckým Hermem, symbolem božstva obchodu a zisku (počátek 5. století př. n. l.). Římský chrám Merkura stál mimo vlastní město a byl střediskem obchodu a sídlem kupců. Velké popularity dosáhlo uctívání Merkura v římských provinciích, kde s ním byla ztotožňována domácí božstva, zejména germánská a keltská. Proto kult Merkura přežíval dlouho do doby křesťanské.

Merkur ale mytologicky není vnímán jen jako bůh obchodu a ochránce cest. Ve Wikipedii se k jeho kultu píše následující: Jakmile se Hermés narodil, ihned si vymyslel svůj první podařený kousek. Tiše se vykradl z plenek, aby jeho matka nic nepoznala, a vydal se do Pierie, kde tou dobou pásal Apollón stádo krav. Ukradl rychle z Apollónova stáda 15 krav a na nohy jim přivázal rákos a větve, aby za sebou zametl stopy. Když již pozdě k večeru hnal stádo přes Boiótii, potkal starce, který pracoval na své vinici. Slíbil mu jednu z krav, když nikomu neřekne, že tudy stádo hnal. Stařec horlivě souhlasil a slíbil, že bude mlčet. Hermés šel tedy dále, když vtom ho napadlo, že by mohl starce vyzkoušet. Změnil svou podobu, vrátil se k němu a vyptával se na stádo krav. Nabízel mu býka a krávu, pokud stařec poví vše, co ví. Stařec se dlouho rozmýšlel, ale nakonec zvítězila chamtivost nad čestností (jak už tomu ostatně bývá) a stařec vše vyzradil. Hermés se na starce strašně rozhněval, že porušil slib, a proměnil ho v němou skálu, aby již navěky mlčel.

Pak konečně přihnal krávy až do Pýlu. Zde obětoval dvě krávy bohům a zbytek zavedl pozpátku do jeskyně, aby stopy nevedly dovnitř, ale ven. Pak se vrátil do své kolébky a zabalil se do plenek. V té době již Apollón hledal své krávy. Věštecký pták ho zavedl až do Pýlu, ale do jeskyně se Apollón nepodíval, vždyť stopy vedly ven. Konečně přišel až k jeskyni, kde Hermés ležel ve své kolibce, a ihned ho začal kárat za krádež krav a požadoval jejich vrácení. Hrozil, důmyslně vyslyšal, ale proti Hermově chytrosti nezmohl nic. Nakonec Herma donutil, aby s ním šel před samotného Dia, který měl jejich spor rozřešit. Zeus Hermovi nařídil, aby ukradené krávy vrátil, a proti rozsudku Dia nic nezmohl ani Hermés. Vrátil se tedy s Apollónem nejdříve do své jeskyně, odkud si vzal zpod polštáře svou lyru, kterou si před nedávnem vyrobil z želvího krunýře a tří větévek, a posléze zavedl Apollóna k oné jeskyni, kde byly krávy ukryty. Zatímco je Apollón vyváděl, Hermés začal hrát na svou lyru tak krásně, že tím zaujal i Apollóna. Apollón se s ním nakonec dohodl, že mu nechá krávy, když mu na oplátku dá svou lyru. Hermés souhlasil, a aby se zabavil, až bude pást krávy, vyrobil si pastýřskou píšťalu. Apollón s ním opět udělal obchod a za píšťalu mu dal svou zlatou pastýřskou hůl, s níž naháněl stádo, a navrch ho poslal za svými chůvami Thriemi, které ho naučily věštit z oblázků. Hermés se pak stal bohem všech pasáků krav a ovcí.

Zeus, když se o všem dozvěděl, poznal, že jeho syn je velmi bystrý, a tak z něho udělal posla všech bohů, ochránce cest a boha obchodu. Dal mu poté jako dar berlu caduceus – s bílými stužkami jako odznak pro posla, kterou musel každý respektovat, dále kulatý klobouk petasos proti dešti a okřídlené zlaté sandály, jež ho nosily rychlostí větru.

Hermés vynalezl pěstní zápas, astronomii, tónovou stupnici a mnoho dalších věcí. Uctívá ho poutník i řečník, kupec i atlet a dokonce i zloději.

EGAP: Sportovní odpoledne

Čtvrtek 11. září patřil v EGAP sportu. Konal se totiž tradiční sportovní den, při kterém se v areálu pražské ČZU utkávají zaměstnanci společně s jejich rodinnými příslušníky v nejrůznějších disciplínách. Smůlou posledních let byla vždy nepřítel počasí, ale letos to vyšlo proti předpovědi nad očekávání a nakonec spadlo jen pár kapek během fotbalu. Přispěly tím k rychlosti a oživení hry, což potěšilo oko nejednoho fanouška. O lžáků ve večerní chill-out zóně už netřeba hovořit.

Výběr sportovních aktivit byl opravdu pestrý. Patřily k nim jak prestižní soutěžní „sporty“ jako střelba z kuše, luku a fotbal, tak hlavně nesoutěžní disciplíny, ze kterých si vybral skutečně každý. Jízdu na koni a horolezeckou stěnu si užívaly hlavně děti, tenis pak naši největší sportovci a hlavolamy jen hlavy pomazané. Vyčištění mysli u golfových odpalů, nebo jen klidné posezení v blízkosti občerstvovací stanice bylo samozřejmostí. Prostě krásné a příjemné odpoledne, který si každý užil na maximum svých možností a schopností.

Zásadní událostí odpoledne a pověstným zlatým hřebem akce byl fotbalový turnaj. Ten měl jednoho hlavního favorita. Byl jím loňský šampion z úseku Řízení rizik. Tento mladý a dravý tým rozložil už v prvním zápase ambiciózní mužstvo z úseku Generálního ředitele a Mezinárodních vztahů takovým způsobem, že nebylo schopno pokračovat a pro zranění takřka poloviny kádru skrečovalo zbytek turnaje. Soutěž se tak zestříhala jen na 3 týmy, takže měl vlastně každý jistou medaili, ale na atraktivitě a nasazení to nebylo vůbec znát. Někteří hráči hráli velmi vysoký standard a dokonce by se o nich dalo říci, že hrají snad místo práce fotbal. Mužstvo z úseku Řízení rizik jako jediné odehrálo turnaj skoro v suchém triku a jejich hra byla evidentně inspirována Argentinou na posledním mistrovství světa. S tím rozdílem, že se dokázali lépe popasovat s absencí Di Maríi a suverénně dokráčeli na vítězný piedestal. Druhé skončilo mužstvo se silnou historií a světlou budoucností, tj. úsek Vymáhání pohledávek, a až na třetím se krčil tým z Obchodního úseku, kterému nepomohl ani ne moc vyvedený přestup „hvězdné posily“ na druhý zápas. Všechny týmy však hrály velmi dobře a již teď trénují na další ročník.

V ostatních soutěžních disciplínách si odnesl zlato a cenu „Viléma Tella“ ve střelbě z kuše Zdeněk Šraier a „Robinem Hoodem“ luku byl Jan Bedřich. V dámaš opanovala podium Andrea Flušová ve střelbě lukem a Simona Hončová v kuši. Mistryní hlavolamů v otevřené kategorii se stala Hana Rudolfová. Vítězům gratulujeme a těšíme se na další ročník.



mezinárodní odborná konference

all•for **power** 2014 conference

energetické investiční celky:
klasické elektrárny, jaderné elektrárny, teplárny, průmyslová energetika
vývoj česko-slovenské energetiky v celosvětovém kontextu

27. - 28. 11. 2014

Clarion Congress Hotel Prague



www.afpc2014.com

Partneři:



Doosan Škoda Power



Mediální partneři:

all•for **power**

KONSTRUKCE Media

Organizátor:

AFPoweragency

člen skupiny:
Com4n
group



Společnost EGAP, a.s. vyhlašuje soutěž

ZRYCHLOVÁK ROKU 2014



Co budeme hodnotit?

*Přínos pro EGAP
„Nápady na zrychlení stávajícího systému“*

Kdo se může zúčastnit?

Zaměstnanci EGAP *Exportéři* *Banky*

Odměna pro vítěze?

Zájezd v hodnotě 100 000 Kč dle vlastního výběru

PODPORUJEME INOVATIVNÍ MYŠLENÍ!