

Podíl energetiky na objemu exportních úvěrů ČSOB činí asi 10 %, což představuje zhruba 1,8 miliard korun

Rozhovor s Dagmar Dvořákovou, ředitelkou SF - Exportní a strukturované financování obchodu, Československá obchodní banka, a. s.

Součástí 56. mezinárodního strojírenského veletrhu v Brně 2014 bylo i množství doprovodných akcí a letos i mnoho akcí, které se zabývají možnostmi exportu do zahraničí, respektive problematikou financování projektů. Paní ředitelko, jak aktivní je ČSOB v energetickém sektoru?

ČSOB, jako jedna z našich předních bank, má řadu klientů činných v energetice a také financuje významné energetické projekty v Česku. Financuje celé spektrum energetických sektorů, z nichž určitou specialitou v posledních letech byly fotovoltaické projekty. Neméně důležitá je však podpora našich klientů při dodávkách energetických zařízení a celků do zahraničí. Energetika zaujímá přední místo (spolu s dopravními prostředky) mezi obory, do kterých poskytujeme exportní úvěry. Jde o dodávky zařízení pro tepelné elektrárny, vodní a větrnou energetiku, a rovněž alternativní zdroje, využívající biomasu, jako např. dřevní štěpku.

Přibližte objem financí do energetických projektů v Česku a do zahraničí?

Energetika zaujímá zhruba 50 % našeho portfolia financování tuzemských projektů. Podíl na našem objemu exportních úvěrů činí asi 10 %, což představuje zhruba 1,8 miliard korun. Objem kolísá podle toho, zda se finalizuje financování nějakého velkého energetického celku.

Jaký trend v tomto směru zaznamenáváte?

Určitě stále existuje nedostatečné energetické vybavení, tj. velká poptávka ze zemí Společenství nezávislých států (SNS), a to i přes současné určité zmrazení investic obecně v Ruské federaci, dále v Turecku, zemích jihovýchodní Asie, a také v Latinské Americe. Čeští dodavatelé energetických celků čelí ale velké konkurenci (např. v Asii stále více konkuruje Čína).

Probíhala jednání vaší banky s firmami, které by mohly být potenciálními dodavateli v rámci dostavby jaderné elektrárny Temelín?

Ano, zejména s naším klientem Škoda JS.

Tradičními trhy českých dodavatelů do energetiky je Rusko. Jaké alternativní trhy se nabízejí?

Máte pravdu, tradičním trhem je určitě Rusko a také Ukrajina. A v obou zemích nyní panuje velká nejistota, naši exportéři tedy musí o to intenzivněji bojovat o zakázky na jiných trzích.

Naši klienti dodávají energetická zařízení do ostatních zemí SNS. Jde především o Bělorusko, ale i Kazachstán, Gruzii a Arménii, dále do zemí střední a severní Evropy a na Balkán, ale velká poptávka je také v Turecku a zemích Blízkého Východu, jak jsem již uvedla. Sice vzdáleným, ale zajímavým



Dagmar Dvořáková v rámci MSV 2014 navštívila improvizované televizní studio All for Power a Elektrika.TV. Zpovídá ji Stanislav Cieslar, šéfredaktor časopisu (Rozhovor je ke stažení na <http://www.allforpower.cz> v rubrice Video)

trhem je jihovýchodní Asie, např. Vietnam, Filipíny a Indonésie – v těchto zemích stále nejsou dostatečné energetické kapacity. Uplatnit se tam mohou nové kapacity jak v tepelné, tak vodní energetice. Objevuje se poptávka také ze zemí Latinské Ameriky, včetně Kuby, ale víme o tom, že jeden z našich klientů se velmi dobře uplatnil i v USA.

Jakým způsobem hodnotíte riziko poskytnutí úvěru?

Systém hodnocení rizik je v naší bance velmi dobře propracován. V rámci financování do zahraničí hodnotíme jak riziko teritoria, tak riziko zahraničního dlužníka (většinou kupujícího nebo jeho banky). Máme vlastní ratingovou škálu, do které vcházejí různé prvky finanční i nefinanční povahy, týkající se dlužníka. Financujeme-li projekt, je systém hodnocení rizika ještě složitější. Nedílnou součástí hodnocení je také bonita dodavatele-exportéra a jeho schopnost v termínu a požadované kvalitě dodat. Co je důležité, a v tom se možná lišíme od státních bank, všechny poskytnuté úvěry procházejí pravidelným, minimálně ročním, review a průběžně se sleduje plnění smluvních závazků. To proto, abychom byli schopni včas rozpoznat zhoršení finanční situace dlužníka a potenciální nebezpečí problémů se splácením.

Dáváte hlavní důraz „jen“ na veřejné informace uveřejňované v médiích, nebo posuzujete možnost podpory klienta i jinak, svou vlastní cestou?

U exportních úvěrů pojištěných EGAP je naše analýza a hodnocení rizika zcela nezávislé na faktu, že daný úvěr nám pojistí EGAP. Musíme mít jistotu, že z komerčního hlediska bude možno, resp. bude z čeho, úvěr splácet. Naproti tomu nepředvídatelné teritoriální změny a rizika přebírá na sebe EGAP, v tom je jeho hlavní poslání.

Chtěla bych zdůraznit, že naše banka má v posledních letech jen velmi malé % pojistných událostí, které musí EGAP odškodňovat. Je to zhruba do 1% z našeho celkového portfolia exportních úvěrů.

Přibližte možnosti financování, které vašim klientům a jejich zahraničním partnerům můžete nabídnout?

U menších dodávek, např. rekonstrukcí a dodávek náhradních dílů, se většinou používá akreditiv vystavený některou z našich partnerských bank. Můžeme také odkoupit pohledávku za zahraničním kupujícím. U větších dodávek, resp. dodávek celých zařízení na klíč, je nejvhodnější formou financování dlouhodobý exportní úvěr, který se poskytuje většinou s pojištěním EGAP. Často směřují dodávky energetických jednotek do energeticky náročných průmyslových oborů, např. cukrovary, papírny, ocelárny a podobně. Jako zvláštnost mohou uvést exportní úvěr, který jsme na podporu našeho klienta-vývozce poskytli do jedné ze zemí východní Afriky. Šlo o energetickou jednotku pro papírnu.

Jak hodnotíte aktuální systém pojišťování, který zajišťuje EGAP? Je podle Vás toto pojištění dostatečující?

V minulých „krizových“ obdobích EGAP uměl velmi pružně zareagovat a upravit podmínky pojištění tak, aby více podpořil české vývozce. V současné době se naopak veřejně diskutuje o možnosti většího zapojení vývozců do systému pojištění např. tím, že by měli nést větší podíl spoluúčasti. Tento postup by však české vývozce velmi znevýhodnil proti konkurenci, protože zahraniční exportní pojišťovny většinou pojišťují na 95 až 100 %. Plně krytí se objevuje

SDIC

**Sdružení dodavatelů
investičních celků**

Energetika
Chemie
Petrochemie
Potravinářství
Stavebnictví
Dopravní infrastruktura

		
Keramoprojekt Trenčín a.s.		
		ZVU POTEZ a.s.
		



Barevná střecha ekologické budovy ČSOB v Praze - Radlicích

většinou u zahraničního teritoriálního rizika a zvýšení spoluúčasti by jistě znamenalo zdržení financování. Tím, že se zvýší spoluúčast, se nenapraví minulé nedostatky, které v monitoringu exportních úvěrů u některých bank byly. To se ale netýká naší banky. Co je důležité, aby ve všech bankách, které poskytují exportní úvěry, byla kvalitní správa úvěrů a jejich pravidelný monitoring.

Letos je zvláštním hostem MSV Thajsko – směrují také tam čeští vývozci?

Ano, Thajsko je další zemí jihovýchodní Asie, kam směřují česká energetická zařízení. Většinou putují na rozšíření či rekonstrukci energetických jednotek v průmyslových firmách. Jde např. o cukrovary, které v minulosti dodali také čeští strojaři.

Bank, které nabízejí exportní financování je mnoho. V čem je vaše specifikum v tomto směru?

Naše výhoda je dlouhodobá zkušenost s exportním financováním a s financováním zahraničního

obchodu vůbec. S EGAP spolupracujeme od jeho začátků v roce 1993, některé z pojistných produktů jsme společně vytvářeli. Máme specifický soubor útvarů specializovaného financování. Speciální týmy nám umožňují financovat složité obchody a projekty, vést klub bank, které se podílejí na daném úvěru a podobně. EGAP myslím velmi oceňuje naši profesionalitu a snažíme se i z naší strany pomoci našimi zkušenostmi.

Důležité je i poradenství a předcházení rizikům...

Ano, zejména pro střední a malé firmy. Radíme jim již od tvorby exportního kontraktu, jak vhodně nastavit, a to v závislosti na protistraně a teritoriu a druhu dodávky, platební podmínky kontraktu. Příprava, resp. zajištění výroby pro budoucí splnění kontraktu je důležitá.

Komu poskytujete předexportní úvěry?

Předexportní úvěry poskytujeme jak vývozcům, tak (v případě velkých a složitých zakázek) i jejich subdodavatelům. Poskytnutí neplatebních záruk, počínaje „bid bondem“ v okamžiku, kdy jde vývozce do zahraničního tendru, je samozřejmostí. Tedy danou exportní zakázku můžeme obsloužit komplexně. Naši výhodou je velké množství poboček a klientů, tedy naše banka většinou zná jak vývozce, tak jejich subdodavatele.

(čes)

ZKUŠENOSTI KVALITA INOVACE
od roku 1953

JSME SOUČÁSTÍ VAŠEHO CELKU

Arako spol. s r.o. | Tel.: +420 553 694 111
Hviezdoslavova 18 | Fax: +420 553 694 777
746 01 Opava | E-mail: arako@arako.cz
Česká republika | web: www.arako.cz