

Čeští exportéři musí dobývat nová teritoria

„Za svou dvacetiletou existenci podpořila Česká exportní banka (ČEB) export do 81 zemí. Letos přibudou další. V některých případech se přitom budou čeští exportéři vracet tam, kde už jejich práci z minulosti znají,“ říká Ing. Karel Bureš, generální ředitel České exportní banky. Státní banka nově financuje například dodávku turbovrtulových motorů na Mauritius, ale v portfoliu převažuje energetika.



Karel Bureš

Absolvent strojní fakulty ČVUT (1992), oboru ekonomika a management. V bankovníctví se pohybuje celou svou profesní kariérou. Pracoval v několika tuzemských a mezinárodních bankách - ČSOB, Českomoravské záruční a rozvojové bance, BNP - Dresdner Bank Praha a české pobočce HSBC Bank plc, kterou v roce 1997 spoluzakládal. Působil také mimo ČR - v roce 2005 založil a do roku 2010 řídil HSBC Bank plc na Slovensku a poté v Ruské federaci krizově řídil korporátní banku HSBC Bank (RR). Specializoval se na investiční bankovníctví, finanční trhy, korporátní bankovníctví a získal zkušenosti v retailu a spotřebitelském financování. Členem představenstva ČEB je od ledna 2014, 1. června 2014 byl jmenován předsedou představenstva a generálním ředitelem České exportní banky, a.s.

teritoriích. Mění se teritoriální struktura úvěrů i vzhledem k situaci v Rusku, na Ukrajině a dalších destinacích?

Teritoriální struktura úvěrů se zákonitě mění, protože sami exportéři stále hledají nová teritoria. Určitým způsobem k tomu přispěla i situace v Rusku a na Ukrajině. I my jako banka už od loňského roku nejen říkáme, že se musíme teritoriálně diverzifikovat, ale zároveň růst na nových trzích. Naše představy se začínají naplňovat. Takovým novým teritoriem je pro nás například ostrov Mauritius. Sídli zde firma AIR-TEC Mauritius se kterou český exportér GE Aviation Czech podepsal rámcovou smlouvu o dlouhodobých dodávkách turbovrtulových leteckých motorů GE H75. Ty jsou určeny pro modernizaci stávající letky a my tuto exportní transakci financujeme. Mimochodem – jejich letadla si po celém africkém kontinentu pronajímá mimo jiné Mezinárodní červený kříž, Světový potravinový program nebo Lékaři bez hranic.

Letos oslaví Česká exportní banka dvacet let své existence. S jakou vizí jste vstoupili do jubilejního roku?

S vizí mít nadále korektní a přímé vztahy s exportéry. Klienti musí dostat od ČEB profesionální servis a zároveň cítit spoluodpovědnost za případy, které ČEB financuje. Celý systém musí být dlouhodobě stabilní.

Jak vypadal pro banku rok 2014 z hlediska poskytování úvěrů?

Od roku 1996 do roku 2014 podpořila ČEB export do 81 zemí v hodnotě 340,9 miliard korun. V loňském roce bylo podepsáno 29 nových smluv a několik dodatků k již v minulosti podepsaným smlouvám. Celkový objem podpořeného vývozu tedy loni dosáhl 10,049 miliardy korun. Největším podepsaným kontraktem přitom bylo navýšení objemu financování výstavby dostavby 3. a 4. bloku slovenské jaderné elektrárny Mochovce.

Která odvětví v úvěrovém portfoliu vedou?

Je to výroba a rozvod elektřiny, plynu, tepla a klimatizace s 58,5 %. Dalšími významnými odvětvími jsou například výroba základních kovů, hutní zpracování kovů a slévárnictví.

A teritoriálně?

Podle údajů k 31. lednu letošního roku patří stále největší podíl (33,79 %) Ruské federaci. Na druhém místě je Slovensko s 22,34 % a na třetím Turecko s podílem 19,78 %. Čtvrtou příčku obsadil Ázerbájdžán (9,78 %) a pátou Gruzie (5,56 %). Zbytek (8,75 %) tvoří desítky dalších zemí.

Státní exportní banka z principu financuje obchody v náročných, (podle OECD) rizikových,



Ilustrační foto

Česká exportní banka, a.s. (ČEB) je specializovaná bankovní instituce pro státní podporu vývozu přímo a nepřímo vlastněná státem. Vznikla v roce 1995 a tvoří nedílnou součást systému státní proexportní politiky. Posláním ČEB je podporovat český vývoz a povědomí o České republice ve světě, což vede k podpoře celkové konkurenceschopnosti České republiky. ČEB se zaměřuje na finanční služby související s vývozem. Banka má mnohaleté zkušenosti z financování jak velkých vývozních transakcí českých exportérů, tak i z vývozních kontraktů na menší celky či dílčí dodávky. Většinu produktů banky dnes čerpají zahraniční odběratelé – partneři českých vývozců, pro něž se tak české zboží a služby stávají žádané nejen svou cenou a kvalitou. Banka klade důraz na komplexnost nabídky produktů financování vývozu. V poslední době vidí svou úlohu vedle financování exportu zboží a služeb také v nabídce financování inženýrských, především liniových staveb v zahraničí. Realizuje rovněž řadu modelů strukturovaného a projektového financování. Českým investorům poskytuje výhodné financování jejich záměrů vybudovat nové výrobní kapacity v zahraničí nebo kapitálově vstoupit do zahraničních firem. Česká exportní banka rovněž výrazně rozšířila služby financování malých a středních podniků, jejichž činnost je svázána s exportem.

Embraer s českým podpisem

Loni v červenci uzavřela Česká exportní banka s AERO Vodochody AEROSPACE smlouvu o financování výroby pro nejnovější vojenský dopravní letoun KC-390 pro brazilskou společnost Embraer. A letos začátkem února proběhl první zkušební let přitažlivého krasavce! Letadlo, pro které Aero vyrábí náběžnou hranu křídla, zadní část trupu, nákladní rampu a kabinové dveře strávilo ve vzduchu hodinu a půl. Bezproblémová zkouška proběhla u sídla společnosti v brazilském Sao Paulu. Předpokládané tržby Aera z největšího vojenského leteckého programu s českou účastí přesáhnou 5,5 miliardy korun v průběhu prvních šesti let. Během nejbližších 15 let chce Embraer vyrobit přes 700 těchto zásobovacích letounů v hodnotě přes 50 miliard dolarů. Brazilská armáda si objednala 28 strojů, o další mají zájem například Česko, Portugalsko, Argentina, Chile a Kolumbie. Do plného provozu by měl stroj vstoupit příští rok. „Excelentní hodnocení prvního zkušebního letu Embraer KC-390 nás velmi potěšilo. Oceňujeme naši spolupráci s Aero Vodochody na této atraktivní zakázce, navíc do exportně prioritního teritoria pro ČR,“ komentoval informace ze Sao Paula Ing. Karel Bureš, generální ředitel České exportní banky.



Vojenský dopravní letoun KC-390

Máte osobní zkušenost s ruským bankovníctvím, jak se díváte na budoucnost Ruska jako exportního teritoria?

Rusko pro ČR stále zůstává důležitým exportním teritoriem. Nastavili jsme ale nové principy financování do Ruska. Především jde o to, že se chceme soustředit na podporu českých vývozců zejména v případě, že exportér nebo jeho subdodavatel patří ke klíčovým zaměstnavatelům v regionech. Zároveň budeme upřednostňovat transakce s dobou splatnosti do sedmi let a produkty, kde příjemcem úvěrů budou čeští vývozci. Půjde zejména o přímý vývozní dodavatelský úvěr, odkupy, předexportní úvěry. Chceme tak nadále plnit svou roli v systému státní podpory exportu do Ruské federace, ovšem při respektování nejvyšších standardů obezřetnosti a profesionality při posuzování, zpracování a schvalování jednotlivých úvěrových transakcí.

Jaké projekty mají obecně šanci na financování prostřednictvím ČEB?

Preferujeme export s vyšší přidanou hodnotou a významným podílem moderních technologií. I proto jsme loni na podzim podepsali Memorandum o spolupráci s Technologickou agenturou ČR. V něm jsme se mimo jiné dohodli na spolupráci při přípravě a realizaci nových programů podpory aplikovaného výzkumu, experimentálního vývoje a inovací a následně i při jejich uplatnění v praxi.

Kdo je typickým klientem ČEB?

Naší cílovou skupinou jsou vývozci bez ohledu



Brazilská armáda si objednala 28 strojů

na velikost obrátu. Takže kromě vývozních transakcí velkých objemů a spolupráce s velkými exportéry se zaměřujeme i na malé a střední podniky a obchodní případy s menšími objemy exportu.

Když mluvíte o malých a středních podnicích, deklarovali jste k nim nový přístup. Jaké konkrétní nástroje jsou připraveny na jejich podporu?

Nejde jen o deklarace. Přizpůsobili jsme organizační strukturu obchodního úseku aktuálním potřebám trhu s cílem posílit svou kapacitu obsluhy ve prospěch malých a středních podniků. Nástroje máme připraveny – spolupráci s Českomoravskou záruční a rozvojovou bankou (ČMZRB) rozšiřujeme naše prodejní kanály do jednotlivých krajů tak, aby informace o našich produktech byly dostupné ve všech regionech na pobočkách ČMZRB a zástupci podniků nemuseli jezdit až do hlavního města. Navíc jsou regionální pracovníci připraveni pomoci

malým a střední podnikům se zpracováním všech nezbytných podkladů, umějí je vyhodnotit, provést základní analýzy a předávají nám již kompletně připravené transakce.

Co si od toho slibujete?

Především výrazné snížení administrativy jak na straně klientů, tak banky a tím urychlení procesu čerpání peněz. Hlavními produktovými nástroji pro naši podporu MSP jsou proexportní záruky – ty poskytujeme jako zajištění pro úvěr čerpaný u komerčních bank, dalšími jsou bankovní neplatební záruky, předexportní a exportní úvěry, odkupy pohledávek. Hlavním cílem pro letošní rok je obsloužit pokud možno co největší počet klientů z řad malých a středních firem ve spolupráci s ČMZRB a komerčními bankami.

Petr Svoboda,
AF POWER Agency a.s.