

# Exportéři vyžadují komplexní financování a služby

Exportní financování je velmi specifická oblast bankovního trhu, která odráží nejen strukturu a vývoj domácí ekonomiky, ale i celosvětové trendy. Z pohledu statistik české exportní pojišťovny EGAP (Exportní garanční a pojišťovací společnost) je nejvýznamnějším produktem exportního financování v ČR odběratelský úvěr. Jedná se o nástroj určený zejména k dlouhodobému financování objemnějších dodávek a nezdíka i složitějších projektů směřujících do zemí s vyšším komerčním a politickým rizikem.

## VÝVOJ VE FINANCOVÁNÍ ENERGETICKÝCH CELKŮ

„Parametry odběratelského úvěru, tedy zejména možnost financovat větší dodávky do rizikovějších teritorií, předurčují tento produkt jako vhodný nástroj pro financování energetických celků. Proto asi nebude překvapením skutečnost, že firmy z českého energetického průmyslu tento typ financování hojně využívaly a stále o něj projevují zájem,“ uvedla Virginie Lenek, manažerka Exportního financování Komerční banky.

Při pohledu do minulosti je patrné, že energetický průmysl zrealizoval v uplynulých 15 letech řadu projektů s využitím státem podpořeného exportního financování. Z počátku to byly zejména velké uhelné elektrárny postavené pod hlavičkou dnes již zaniklého Škodaexportu, v dalších letech začaly získávat na oblibě elektrárny plynové a rovněž energetika z obnovitelných zdrojů. V poslední době se mezinárodně omezuje možnost poskytnutí podpořeného financování pro výstavbu uhelných elektráren a od roku 2017 bude dostupná pouze pro vybrané, ekonomicky nejchudší, země.

Kromě těchto globálních trendů dochází postupně i ke změně preferencí mezi samotnými českými exportéry. Stále méně firem má zájem a kapacitu ucházet se o finančně náročnou a rizikovou roli EPC (Engineering, Procurement, and Construction) dodavatele. Ukazuje se, že tuzemským firmám daleko více svědčí role kvalitního specializovaného subdodavatele. Kromě kvality a ceny dodávaného zboží se stále častěji u subdodavatelů objevuje i požadavek na konkurenčně schopné exportní financování subdodávky.

## RIZIKO FINANCOVÁNÍ PŘEBÍRÁ VÍCE SUBJEKTŮ

„Exportéři častěji preferují vystupování v bezpečnější pozici subdodavatele a rovněž EGAP již není ochoten bezhlavě podporovat velké EPC dodávky, pokud nejsou přiměřené finanční síle, výrobnímu zázemí a zkušenostem českého vývozce. Nicméně praxe posledních let nám jednoznačně potvrzuje, že i subdodavatelé potřebují exportní financování a banky i EGAP na to musí adekvátně reagovat,“ poznamenala Virginie Lenek.

Na trhu se často objevují transakce, kde rizika financování nepokrývá pouze jedna exportní úvěrová agentura (mezinárodně používané označení Export Credit Agency, zkráceně



*U energetických projektů a jejich financování se již automaticky předpokládá, že banka bude schopná provést vlastní ohodnocení smyslnosti takového zahraničního projektu – ilustrační foto*

ECA), jakou je například v České republice EGAP. Jedná se o takzvané „Multi-ECA Facility“, které se skládají z několika úvěrových tranší pojištěných u různých ECA. Do takových mezinárodních obchodů se zapojují i čeští subdodavatelé, kteří přinášejí menší či větší díl z pohledu technologie a financování do celkové mozaiky projektu. „Z hlediska přípravy financování jsou tyto obchody zejména doménou velkých bank s celosvětovou působností, mezi které jednoznačně patří i skupina Sociétés Générale. Díky tomu má s takovými transakcemi zkušenost i Komerční banka. Předpokládáme, že struktura Multi-ECA Facility bude jedním z perspektivních proudů v exportním financování pro nadcházející období,“ doplnila Virginie Lenek.

## SPECIFIKA FINANCOVÁNÍ ENERGETICKÝCH PROJEKTŮ

Při konkrétnějším pohledu na podmínky financování energetických projektů stále platí základní požadavky pro exportní financování. Kromě toho je však potřeba vzít v úvahu specifické podmínky, které pro tyto projekty stanovuje Konsensus OECD (mezinárodní pravidla pro země OECD pro podporované vývozní úvěry). Mezi standardní podmínky patří požadavek na zaplacení minimálně 15 % z ceny dodávky před prvním čerpáním exportního úvěru, a to především ve formě akontace z vlastních zdrojů kupujícího. Kromě prostředků na zaplacení akontace musí investor počítat s nemalými náklady na přípravu takových projektů, a to v rovině právní, technické, environmentální a samozřejmě i finanční.

Kromě 85 % z hodnoty exportovaného zboží a služeb může banka rovněž financovat

i místní náklady (v zemi kupujícího) spojené s projektem, a to až do výše 30 % z hodnoty exportovaného zboží a služeb. Specifické podmínky mají energetické projekty zejména z pohledu povolené délky splácení. Zde Konsensus OECD umožňuje podstatně delší dobu splácení v závislosti na charakteru konkrétního energetického projektu.

Jak zdůraznila Virginie Lenek: „Z pohledu EGAP je v poslední době asi největší důraz kladen, kromě důsledného monitorování ochrany životního prostředí, na doložení patřičné výše českého podílu a dohled nad účelovostí čerpání v souladu s pojistnými podmínkami. Za tímto účelem se účastní energetických projektů inspekční společnosti a techničtí poradci, kteří pro financující banky a EGAP kontrolují jednotlivé dodávky a současně i monitorují průběh celého projektu.“

## KOMPLEXNÍ SLUŽBY PRO EXPORTÉRY NABÍDNOU JEN VELKÉ FINANČNÍ SKUPINY

Exportní financování v České republice musí reagovat na výše popsané trendy, o což se snaží i Komerční banka. U energetických projektů a jejich financování se již automaticky předpokládá, že banka bude schopná provést vlastní ohodnocení smyslnosti takového zahraničního projektu, a to buď přímo v Čechách nebo přes podpůrné expertní útvary sesterských bank z finanční skupiny.

Banka, která se chce seriózně zabývat financováním projektů v energetice, musí být schopna uvažovat nejen v oblasti finanční, ale i v oblasti technické. Rovněž je důležité umět analyzovat a ohodnotit lokální prostředí, příslušné normy, tarifní vyhlášky a další specifická rizika, což nutně znamená zapojit lokální banku nebo pobočku, která v daném teritoriu působí. Takový komplexní přístup může většinou nabídnout pouze banka z velké globálně působící finanční skupiny.

„Komerční banka umí takové komplexní služby poskytnout a případně i vhodně doplnit o jiné typy financování a další bankovní produkty tak, aby pomohla svým klientům uspět v těžké mezinárodní konkurenci,“ uzavřela Virginie Lenek.

*Bližší informace získáte od svého bankovního poradce nebo na bezplatné infolince 800 521 521.*

**(red)**

### **Exporters require comprehensive financing and services**

*Export financing is a very specific banking product, reflecting not only the structure and development of the domestic economy, but also the worldwide trends. According to the Czech export insurance company EGAP's statistics (Export Guarantee and Insurance Corporation), the buyers credit is most important product of export financing in the Czech Republic. It is a product designed mainly for the long-term financing of more voluminous deliveries and often also more complicated projects for countries with higher commercial as well as political risk.*

800 521 521  
www.kb.cz

# JSME SOUČÁSTÍ VAŠEHO PODNIKÁNÍ

## KB – SPOLEHLIVÝ PARTNER EXPORTÉRŮ A IMPORTÉRŮ

- široká nabídka produktů a služeb
- komplexní řešení na míru
- člen mezinárodní skupiny Société Générale

NA PARTNERSTVÍ ZÁLEŽÍ

