

Rozhovor s novým šéfem exportní pojišťovny EGAP Davidem Havlíčkem: Otvíráme Ukrajinu, k frontě ale nepůjdeme

29.5.2023 - | Ministerstvo financí ČR

Státní pojišťovna EGAP v čele s novým šéfem Davidem Havlíčkem utlumuje angažmá v Rusku a naopak obnovuje aktivitu na Ukrajině.

Až odstartuje její rekonstrukce, budou díky tomu čeští exportéři připraveni na startovní čáře, uvádí Havlíček ve vůbec prvním rozhovoru na nové pozici.

Osmatřicetiletý ekonom David Havlíček se letos v březnu stal předsedou představenstva státní exportní pojišťovny EGAP. Stalo se tak poté, co se dlouholetý šéf pojišťovny Jan Procházka přesunul na post radního České národní banky. Pro Havlíčka jako poradce premiéra Petra Fialy a koordinátora Národní ekonomické rady vlády (NERV) však nejde o nové prostředí. V EGAP působí přes deset let a byl také jedním z nejbližších Procházkových spolupracovníků. „Určitě se tedy nedá očekávat, že by se po změně vedení otočilo kormidlo úplně jiným směrem,“ říká David Havlíček.

Oba ekonomové mají společnou zálibu v běhu, vedle toho však Havlíček také relaxuje třeba „pařením“ počítačové hry God of Wars. To je příznačné, protože pojišťovnu přebíral v nelehké době válečného konfliktu na Ukrajině, kdy tradiční cílové země českých exportérů stojí na opačných stranách fronty. Zatímco z Ruska musí EGAP v komplikovaném prostředí mezinárodních sankcí stahovat zpět nesplacené pohledávky z minulosti a co nejvíce utlumit angažmá, Ukrajinu plánuje pro české exportéry brzy opět otevřít.

Na nedávném Fóru HN věnovaném obnově Ukrajiny opakovaně zazněl požadavek, aby EGAP obnovil pojištění exportu do této země. Méně konkrétně také zaznělo, že by se to mělo v dohledné době opravdu stát. Jaká je tedy situace?

EGAP historicky pojišťoval export na Ukrajinu v objemu stovek milionů korun. Loni v únoru po vypuknutí války jsme museli pojišťování pozastavit. Nicméně v letošním roce jsme otevřeli diskusi o obnovení s ministerstvy financí, průmyslu a obchodu a samozřejmě i s přesahem k ministerstvu zahraničí. Společně jsme vypracovali podklad pro jednání vlády, který by měl pojištění opět umožnit. Materiál počítá se vznikem Fondu Ukrajina, ve kterém by byly alokované prostředky pro krytí obchodních případů.

O jakém objemu se bavíme? A jak bude fond fungovat?

Materiál ještě není finalizovaný, takže nechci říkat přesnou částku, ale bavíme se v této fázi o nižších stovkách milionů korun. Vzhledem k tomu, že situace na Ukrajině je stále velmi složitá, tak pojištění bude krátkodobé, tedy se splatností v horizontu několika měsíců. To má dvě výhody. Jednak poměrně rychle poznáme platební schopnost dlužníků a pak to také umožní rychle točit finanční prostředky podle toho, jak budou splatné první pohledávky. Prostředky bude tedy možné takto multiplikovat a my budeme schopni poskytnout pojištění o větším objemu. Samozřejmě za předpokladu, že úvěry skutečně budou spláceny.

Kdy se tedy program otevře?

V současné chvíli jsme ve velmi pokročilém stadiu vyjednávání parametrů a v průběhu června bude zřejmě tento materiál předán vládě. Nechtěl bych říkat přesné datum, jakmile však vláda materiál schválí a dostaneme pokyn od akcionáře, tak jsme schopni prakticky obratem pojišťování obnovit. Je však nutné říct, že tímto řešíme spíše překlenovací období, nikoliv ještě samotnou rekonstrukci Ukrajiny. Jde hlavně o to, udržet obchodní vztahy a zajistit, aby v momentě, kdy nastane samotná rekonstrukce válkou zničené země, byli čeští exportéři spolu s dalšími připraveni na startovní čáře.

O jaká odvětví, obchodní příležitosti může jít?

Konkrétní firmy nemůžu jmenovat, v minulosti to byly například úspěšné případy dodávek zemědělské techniky. Pro ukrajinskou stranu je zemědělství klíčové nejen pro zabezpečení dodávek v rámci Ukrajiny, ale i proto, že země je stále obilnicí světa. I proto bude mít ukrajinská strana motivaci tyto pohledávky přednostně splácet. To je nejtypičtější příklad. Fond Ukrajina by však neměl být zaměřen jen na určitá odvětví. Mohou se samozřejmě naskytnout i případy z dalších odvětví. Se zemědělskou technikou ale máme nejlepší zkušenosti.

Obnova zničené infrastruktury tedy ještě není na programu? Ta přijde na řadu až později?

Přesně tak. Nejedná se o infrastrukturní projekty, při kterých bychom stavěli nové elektrárny nebo opravovali ty stávající. Za současné situace není možné do takového rizika jít. Opravdu nevíme, zda tam druhý den nepřiletí raketa a opět vše nezničí. Rekonstrukce samozřejmě také nastane, ale až v momentě, kdy konflikt bude u konce nebo už bude jasné, že konec je blízko. Tento čas přijde a pak bude potřeba daleko širší program. V té chvíli začneme diskutovat se státem, zda nástroj pouze upravíme parametricky, nebo využijeme nějaký úplně jiný nástroj na podporu exportérů pro velké projekty.

Na jaké oblasti bude program zaměřen? Předpokládám, že bude rozdíl, zda se jedná o export na západ Ukrajiny, nebo do blízkosti frontové linie.

Rozhodně. Čím více na západ, tím nižší riziko a tím pro nás bude případ akceptovatelnější. Nedá se očekávat, že budeme poskytovat pojištění v těsné blízkosti válečné zóny.

Zaznívají ovšem hlasy, že EGAP by měl být benevolentnější než obvykle. Tedy že nejde o klasické pojištění a rizika s ním spojená, ale roli hraje i politické hledisko, bezpečnostní zájmy státu, které souvisí s bezpečnou a funkční Ukrajinou. Jak moc budete přísní?

Inspirujeme se u jiných ECEs, tedy „EGAPů“ z jiných zemí. Na začátku května jsme měli zasedání obdobných agentur z celého světa a tam jsme diskutovali problematiku Ukrajiny poměrně intenzivně. Ve všech státech, které mají pojištění na Ukrajinu otevřené – a je jich asi třetina –, je model totožný. Pojišťovna tam poskytuje pojištění, ale právě na zadání vlády. Sama toho není s péčí řádného hospodáře schopna. Nezaznamenal jsem však žádný případ, kde by šli do neomezeného rizika pět kilometrů od fronty. Proto musíme vyhodnocovat ukrajinského odběratele i lokaci. Se stávajícími produkty a s pravidly, kterými se musíme řídit, pojišťovat export na Ukrajinu v tuto chvíli nelze. Pokud to bude na zadání vlády, tak jsme schopni riziko posunout, ale ne ho neomezeně akceptovat. To neudělal žádný ze států.

Kde tedy leží ta hranice?

Případy budeme posuzovat individuálně. Bude stanovena maximální výše na jeden obchodní případ tak, aby jedna zakázka nevyčerpala celou kapacitu programu. Parametry čerpání fondu nejsou ještě úplně finální, ale bavím se o maximálně desítkách milionů korun na jeden obchodní případ. Hlavním kritériem bude zkušenost s ukrajinským dovozcem. Klíčovým faktorem bude, zda je odběratel

životaschopný a schopný splácet. Pokud jde o geografii, nelze ji stanovit úplně přesně a říct, za tímhle městem ano a za tímhle už ne.

Takže ukrajinská společnost, která historicky z Česka nic nedovezla, nebude mít šanci?

Neříkáme ne. Záleží na vyhodnocení. Pokud to bude společnost, kterou neznáme, zároveň má ale dobrá čísla a je velmi bonitní a těžiště jejích aktivit leží na západě Ukrajiny, tak bude mít šanci pojistku získat.

Zmiňoval jste, že třetina zemí krytí poskytuje. Je motivací pro obnovu pojištění exportu i to, že mezi jednotlivými státy by mohl nastat konkurenční boj o zakázky na budoucí obnově země a je třeba, aby Česko nezaspalo?

Fakt, že si státy konkurují na jednotlivých trzích, je obecný rys a Ukrajina není výjimkou. Tak tomu bylo historicky a je tomu i nyní. Ovšem tím, že do pojištění vstupují státy, dávají zároveň najevo, že ekonomický rozměr vnímají jinak. Propojuje se tedy ekonomický pohled pomoci českým exportérům a zároveň mezinárodně politický kontext pomoci Ukrajině. Ale ano, jde i o to být první na startovní čáře. Nemusí to nicméně znamenat, že exportéři, kteří na Ukrajinu půjdou jako první v tomto mezidobí, budou dělat i následnou rekonstrukci celé Ukrajiny. Projekty obnovy budou mnohem větší a budou se na nich podílet třeba úplně jiné společnosti, které v první fázi tak aktivní nemusí být. Česká republika má dnes na Ukrajině velmi dobré jméno díky vojenské pomoci, mezinárodní podpoře i tomu, že tam český premiér přijel mezi prvními.

Pojďme na druhou stranu konfliktu, do Ruska. Tam se vám navzdory válce loni dařilo snižovat angažovanost a získávat zpět peníze z tamních pohledávek. Pokračuje to dále?

Od začátku roku jsme angažovanost snížili o další miliardu. Na začátku loňského roku byla hodnota pohledávek v Rusku přibližně 11 miliard korun. Aktuálně jsme na částce 6,5 miliardy, tedy skoro polovině, a cílem je dostat se do konce roku pod pět miliard. To, že se nám to daří i v průběhu konfliktu, způsobuje několik faktorů. Na jedné straně si i ruští dlužníci uvědomují, že v blízké či vzdálené budoucnosti konflikt skončí a obchodní vztahy s Evropskou unií se obnoví. Do jisté míry mohlo hrát roli i to, že rubl byl v průběhu loňského roku uměle udržován na co nejvyšší úrovni. Jejich závazky v cizích měnách se tím efektivně snížily, což využili dlužníci k tomu, aby je uhradili. To dnes už neplatí, rubl se vrátil na hodnoty před válkou a situace je složitější. Motivace v tomto ohledu už není, nicméně další faktory pořád platí. Další z významných faktorů je výrazná kreativita a schopnost našich kolegů z odboru vymáhání, kterým se daří realizovat platby i z velmi složitých případů.

Co si pod tím představíte?

Přestože Ruská federace nastavila poměrně přísné sankce na převody devizových plateb směrem do Evropy, tak kolegové na každodenní bázi vymýšlí trasy, jak peníze dostat do Česka. Celá řada ruských bank byla odříznuta od systému SWIFT, a přesto se jim daří sem peníze dostávat.

Jaké jsou ty kreativní trasy?

Peníze putují přes několik různých zemí a vícero bank. Aktuálně jsme měli případ, kdy jsme úhradu realizovali v jenech přes Japonsko. Nijak ale neobcházíme sankce, ať už uvalené Evropskou unií, nebo Ruskou federací. Jsme regulovaný subjekt, pojišťovna je pod dohledem České národní banky. Jde čistě jen o to dostat prostředky, na které máme nárok, a nalézt technické řešení. To vše je důvodem, že jsme loni vymohli 1,9 miliardy korun, což je v celé historii EGAP úplně nejvíce. Pokud byste se mě před rokem ptal, tak bych řekl, že budou tato čísla řádově nižší. Důvodem poklesu angažovanosti v Rusku je samozřejmě válečný konflikt, ale zároveň to je i výsledek dlouhodobé, už

deset let trvající snahy více diverzifikovat portfolio. Před těmi deseti lety jsme v Rusku měli angažovanost asi třicet procent. Aktuálně jsme pod osmi procenty. Rusko bylo země číslo jedna, dneska se pohybuje kolem šestého sedmého místa.

Jaké jsou ty případy, které se vám podařilo vyřešit? Zveřejnili jste třeba, že jednu záležitost komplikovaly obstrukce ruské daňové správy. To by mohlo odpovídat pohledávce za elektrárnou Krasavino, vůbec prvním projektem českých firem v ruské energetice.

Nemůžu hovořit o konkrétních případech. Nicméně v loňském roce ještě před počátkem konfliktu se nám skutečně podařilo prodat pohledávku spojenou s obstrukcí ruské daňové správy. Je třeba říct, že na částce vymožené v loňském roce se nepodílelo jenom Rusko. Měli jsme tak například i případy infrastrukturních případů z Afriky či pojistnou událost z Bangladéše. Rozdíl je v tom, že u Ruska nás to překvapilo.

Dalším známým a problematickým případem byla elektrárna Poljarnaja. Jak dopadl?

Konkrétní případy nemohu bez souhlasu klientů komentovat. Můžu obecně říct, že některé velké případy, které jsme v Rusku měli, se podařilo uzavřít ještě před začátkem válečného konfliktu a některé i v průběhu. Aktuálně nemáme v Rusku jedinou velkou pojistnou událost, všechny jsou maximálně střední velikosti.

Neodpustím si ještě jednu otázku v tomto duchu, která se však týká jiné země. Řešíte ještě problematickou tureckou elektrárnu Adularya, jejímž dodavatelem byla společnost Vítkovice Power Engineering a která bojovala se značnými technickými problémy?

V režii turecké strany proběhly tři neúspěšné pokusy o prodej majetku. Vzali jsme to proto do vlastních rukou a spolu s Českou exportní bankou loni v únoru pohledávku prodali. Tím se pro nás případ po deseti letech uzavřel. Mimochodem, elektrárna stále neběží, a pokud bychom dále vyčkávali, tak dnes bude hodnota zlomkem ceny, kterou jsme v loni v únoru utržili. To je pro nás definitivní tečka za případem.

Další zemí, která je válečným konfliktem nepřímo zasažena, je Bělorusko. Jak to vypadá tam?

Tam je naše expozice řádově menší, v řádu stovek milionů a je to případ od případu. Někde se nám daří a běloruští dlužníci splácejí. Jinde, a to právě i z důvodu sankcí, je pro nás případ zmrazený. Jedním dlužníkem je třeba běloruská banka, která je na sankčním seznamu, a jak jsem říkal, my nemůžeme obcházet sankce. Ale samozřejmě naším zájmem je i z běloruských případů dostat co nejvíce peněz a dál platí, že stejně jako ruský i běloruský trh je pro nové případy uzavřen.

Za loňský rok jste pojistili 117 případů v hodnotě 41,2 miliardy. Existují země, obory, nějaký obecný trend, co se na českém exportu změnilo nejen kvůli válce, ale i covidu?

Suma 41,2 miliardy je další neočekávané číslo. Po výpadku trhů Ruska, Běloruska a Ukrajiny jsme určitě nečekali nárůst obchodních případů, přesto meziročně narostly o 20 procent. Z části je to tím, že některým exportérům se podařilo přeměrovat na jiná teritoria. Pokračováním určitého trendu pak je, že investoři si čím dál častěji pojišťují své investice vůči politickým rizikům. I konflikt na Ukrajině způsobil, že narostla poptávka. Pokud investor koupí nějaký podnik v určité zemi, nebo tam vybuduje fabriku a existuje riziko, že bude znárodněna nebo jinak politicky postížena, tak tato rizika kryjeme. Tento trend nabírá na síle. Zároveň je ale vidět, že trh ožívá, poptávka roste, postcovidová doba oživuje mezinárodní obchod a úzká hrdla v podobě narušených dodavatelsko-odběratelských řetězců postupně mizí. Věřím, že v letošním roce překonáme loňská čísla.

Z toho, co říkáte, chápu, že svět je méně stabilní, než býval. Je na to EGAP připraven? Jednak na vyšší poptávku po pojištění rizik, jednak na samotné vyšší riziko?

Máme kvalitní know-how jak z hlediska vyhodnocování teritorií, tak samotných subjektů. Máme také profesionální analytické týmy na úrovni předních bank. V současnosti jsme kapitálově stabilní, máme určitý polštář, který může sloužit pro zvýšenou poptávku. Takže ta zatím nepřerostla kapacitu, kterou jsme schopni obsloužit.

V reakci na válku a covid jsme také zavedli speciální produkty, programy Covid Plus a EGAP Plus. Oba jsou velmi úspěšné. U programu EGAP Plus je alokace 6,2 miliardy a k dnešnímu dni máme přijato více než 620 žádostí za pět miliard. Program je tak velmi populární. Vůbec první firmou, která záruky využila, je výrobce legendárních L-410 Aircraft Industries z Kunovic. U Covidu Plus jsme v průběhu koronavirové krize poskytli garance za úvěry ve výši 22 miliard korun, což není malé číslo. Největší české porcelánce Thun 1794 tehdy námi zaručený úvěr pomohl překonat – troufám si říct – hraniční situaci. Aktuální expozice programu je 14 miliard korun, takže osm miliard už je splaceno. To mimo jiné dokládá i to, že návratná finanční pomoc je mnohem účinnější než přímé dotace. Rok 2023 bude pro Covid Plus stěžejní, protože nastane splatnost asi poloviny úvěrů. Aktuálně evidujeme jen jednu pojistnou událost v objemu asi 200 milionů korun.

O co šlo?

Bylo to v oblasti spotřebního zboží, kdy se společnost dostala do insolvence a už nebyla schopna splácet závazky z úvěru. Jsme ale pojišťovna a to je součástí našeho byznysu. Nelze očekávat, že sto procent pojištění proběhne bez problémů a samozřejmě čas od času pojistná událost nastane. Důležité je, aby škody byly kryté tím, co vybíráme na odměnách a pojistné prémii a byli jsme samofinancovatelní.

Které byly v loňském roce nejzajímavější případy?

Byznysové centrum v Uzbekistánu, obráběcí centra v Turecku, pivo do Izraele, ložiska do Indie, zavlažovací čerpadla do Egypta. Celkem 117 smluv do 39 zemí světa. Počet států je možná ještě směrodatnější, aby obchodní partneři pochopili, že se zaměřujeme na celý svět. V průběhu 31 let jsme podpořili export do již 130 zemí.

Jste také poradcem premiéra a koordinátorem NERV, který doporučoval zrušit Českou exportní banku. Můžete popsat aktuální vztahy mezi EGAP a ČEB a jaká je její budoucnost?

Nemůžu mluvit za vládu. Pracujeme ale s tím, jaké je politické rozhodnutí. Minulá vláda rozhodla, že Česká exportní banka se má stát stoprocentní dcerou EGAP. My jsme k tomu podnikli některé dílčí kroky. Nicméně stěžejní úprava legislativy se před volbami nestihla a proces nebyl dokončen. Stávající vláda na deklaratorní úrovni, tedy nikoliv ještě ve fázi legislativního návrhu, počítá s tím, že ČEB přejde pod Národní rozvojovou banku. Pokud takové rozhodnutí nakonec přijde, tak EGAP bude připraven spolupracovat i v tomto novém uspořádání na podpoře exportu. Už jsem se sešel s novým předsedou představenstva Národní rozvojové banky Tomášem Nidetzkým a diskutovali jsme formu budoucí spolupráce.

Padne podle vašeho názoru toto rozhodnutí v dohledné době?

Musí být poměrně brzké, aby se stihly všechny důležité kroky. Je třeba změnit zákon a legislativní proces zabere nějakou dobu. Očekávám, a to je můj osobní názor, že v letošním roce by rozhodnutí mělo padnout.

Býváte vnímán jako pravá ruka bývalého šéfa EGAP a nynějšího radního ČNB Jana

Procházky. Je to správné hodnocení?

S Janem Procházkou jsme v rámci EGAP velmi blízce spolupracovali přes deset let. Dělal jsem finančního ředitele a z tohoto pohledu jsem byl jeho finanční pravou rukou. Určitě se tedy nedá očekávat, že by se po změně vedení otočilo kormidlo úplně jiným směrem. Chci navázat na to, co se povedlo, a posouvat EGAP dále. Ten je dnes moderní společností, a přestože jsme státní instituce a pojišťovna, tak nám na střeše létají včely. Například v rámci podpory ekosystému ekologických aktivit města máme na střeše sídla instalovány úly. Takže se snažíme i v oblastech jako ESG držet trend a být moderní firmou. Je stále kam se posouvat.

<https://www.mfcr.cz/cs/aktualne/v-mediich/2023/rozhovor-s-novym-sefem-exportni-pojistov-51474>