

Július Kudla: S údivem zjišťuji, že

Vladimír Piskáček | Praha

České podniky ještě nejsou z nejhoršího venku. Ekonomika si možná již sáhla na dno, ale firmy stále bojují s platební neschopností. Krize však má i pozitivní aspekty. Stále více podniků se snaží prosadit na nové či staronové trhy. „Vidíme reorientaci potravinářských firem, spotřebitelského průmyslu. Zajímají se více o Rusko, hledají odbyty. V souvislosti s tím, že Benelux, Německo, Francie, naši tradiční partneři, mají problémy, to naši exportéři zkoušejí jinde,“ říká generální ředitel úvěrové pojišťovny Euler Hermes Čescob Július Kudla.

E15: Je říjen, období, kdy firmy spřádají plány na následující rok. Jak se plánuje firmě, která pojišťuje úvěry?

Ztěžka. Počítáme s tím, že nárůst insolvencí z hlediska počtu i objemu se přibrzdí, ale narůstat bude. Můžeme vycházet z toho, že v Německu, které je největším českým partnerem, počítají s nárůstem insolvencí o osm procent, ve Francii o 18 procent, v Belgii devět procent. Takže se bude Česko pohybovat mezi deseti- až patnáctiprocentním nárůstem. Ale kdo přežil období od loňského května do současnosti, tak má to nejhorší za sebou.

E15: Jak ostře nyní oceňujete riziko? Očekáváte ještě zhoršování ekonomiky?

V současné situaci bylo dosaženo dna. Je to samozřejmě různé, liší se to teritoriálně. Čína a Indie mají již krizi za sebou, tam to vidíme na nárůstu produkce. Spojené státy Americké se díky

fiskálním opatřením také daly dohromady. Ale střední a východní Evropa, tedy náš region, ještě není v pořádku.

E15: Proč?

Tento region je ještě stále v nebezpečí. Může nastat mírný nárůst, ale ten zatím není ničím potvrzen. První problém je, že jsme si my i okolní země dlouho nepřipouštěli, že krize tady opravdu je. Stále se tvrdilo, že jsme ostrůvek bezpečí, že se u nás nic nemůže stát. Možná to bylo spíše politické přání než realita. Druhou hlavní starostí je stálá podkapitalizovanost českých firem, pokud mám mluvit k Česku.

E15: V jaké kondici jsou nyní české firmy, co jim působí největší problémy?

Zpoždování plateb, ke kterému nyní dochází. Vidím velká nebezpečí v druzhotné platební neschopnosti. Když má dobrá firma dostatek kapitálu, tak se jí nic ne-

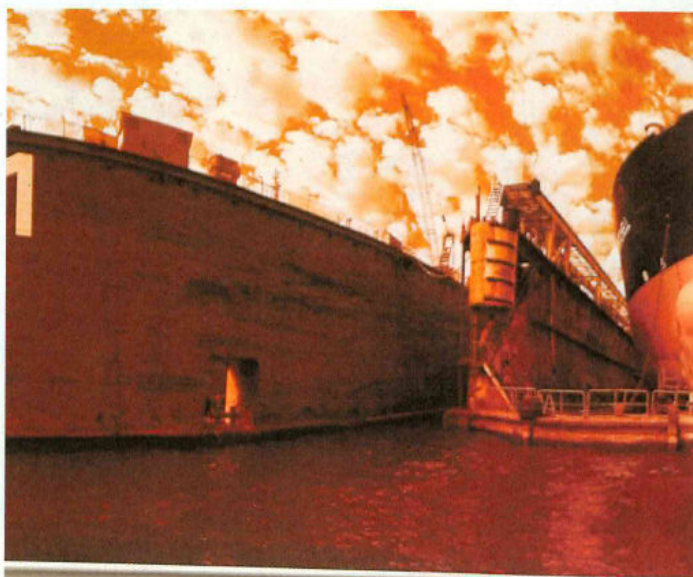
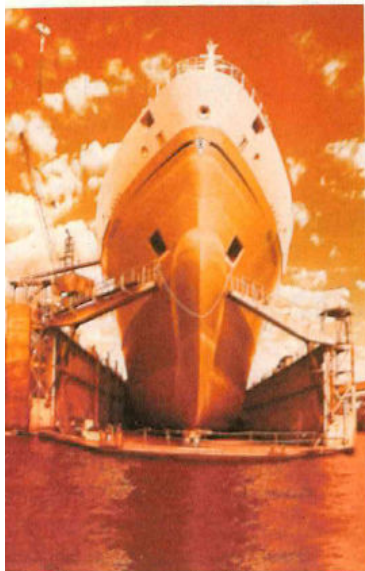


FOTO LIS ANNA VÍDEKOVÁ

Naracíme zpět do roku 1997



stane, pokud se někdo zpozdí v platbě o 30 dnů. Firma nedostatečně kapitálově vybavená má obrovský problém, protože nyní jí banka půjčí pouze za tvrdých podmínek, nebo nepůjčí vůbec. A takové firmy se dostávají do neřešitelné situace. Navíc máme poměrně jednoznačné signály od klientů, že i stát začíná zpoždovat platby.

E15: V rozvinutých ekonomikách následují kvůli zpožděným platbám tvrdé sankce, případně soudní řízení. Přestože s druhotnou platební neschopností mají české podniky hluboké bolestné zkušenosti, v Česku se nikdo nesoudí. Proč?

Je to obrovský nešvar ještě z dřívějších dob. Nejde jen o soudy, v Česku se málokdy firmy přou i o penále. Když neplatíte, tak všichni doufají, že za nějaký čas snad zaplatíte. Pokud chcete jít soudně



Máme poměrně jednoznačné signály od klientů, že i stát začíná zpoždovat platby



Střední a východní Evropa, tedy náš region, ještě není v pořádku

penále vymáhat, tak to abyste si připadal jako v Jiřkově vídění. Přitom když si půjčíte peníze, tak platíte úrok. A odložení platby je svým způsobem také půjčka, ale penále, které z toho vzniká, nikdo nechce platit.

E15: Říkáte že region střední Evropy je nejohroženější. Jaká je tedy vaše predikce pro vývoj ekonomik a byznysu v příštím roce?

Pozitivní scénář je, že jsme již dosáhli dna a krize se dále prohlubovat nebude. Ale udelet nějaký model na polskou, slovenskou, maďarskou či českou ekonomiku je strašně obtížné. Stačí například nepatrná změna například kurzu, a pro podniky je to obrovský problém.

E15: Váš hlavní byznys je pojišťování úvěrů. Jak se tato nejistota projevuje v ceně pojistky, zvýšili jste stejně jako banky rizikové marže?

Česká republika je zvláštní. Všude trendy poptávky po úvěrovém pojištění rostou, například u severských zemí je nárůst opravdu razantní. V Česku se stále ještě role

úvěrového pojištění podceňuje. Nechci, aby to vyznělo jako produktová reklama, ale je třeba si uvědomit, že pohledávky představují 30 až 35 procent aktiv firmy. Nikoho nenapadne, že by si nepojistil dům, flotilu aut, ale v Česku klidně nechají třetinu aktiv jen tak. Bez jistoty. Narážíme na to, že firmy v důsledku krize musejí šetřit, někdy ale management jen prostě hodně riskuje.

E15: Není problém v ceně? Nestoupily vaše marže natolik, že v současné době si firmu pojistku nemohou dovolit?

Marže stouply kvůli krizi velice nepatrně.

E15: Jak to, když riziko nesplácení výrazně vzrostlo? Růst přírážky za riziko hlásí všechny subjekty na finančních trzích...

Je to dáno konkurencí a také tím, že od roku 2002 v Česku došlo velkému propadu marží v důsledku nepřítli zdravého konkurenčního boje. Nemyslím si, že by se pojistitelé na trhu měli domlouvat na cenách, ale dumping je poměrně nebezpečná věc. Některé firmy si daly za cíl, že za každou cenu získají velké klienty. Mezi lety 2002 a 2008 se průměr cen na trhu snížil o polovinu. Takže marže ve srovnání s okolními trhy výrazně klesla. Ale jdete teď v krizi za klientem a řekněte mu, že mu zvýšíte sazbu o 30 procent. To skončí. Nyní je hrubý průměr sazeb kolem dvou promile z pojištěného obrátu. Samozřejmě se to liší například podle sektorů.

Pokračování na str. 18

Dokončení ze str. 17

E15: Loni jste pojistili pohledávky v objemu 185 miliard korun, jak to vypadá letos?

Je to poněkud nižší, ale nijak drasticky. Myslím si, že za první pololetí činil pokles 15 procent.

E15: Je to tím, že jste opatrnější, nebo že firmy šetří?

To je obojí.

E15: Jsou sektory ekonomiky, ze kterých jste se stáhli?

Děláme každý případ individuálně, neříkáme paušálně, že ocel je špatná, stavebnictví špatné a nebudeme to dělat. Ale pochopitelně v těchto oblastech narážíme na horší informace. Pokud je tedy dostaneme, s údivem totiž zjišťují, že se vracíme zpět do roku 1997, kdy jsme začínali. Tehdy o sobě firmy nechtěly dávat žádné informace. A představte si, že ten trend se opakuje. Ziskat od firem hospodářské výsledky za konec loňského roku bylo obrovsky obtížné a nyní za první pololetí je to jedno velké tajemství. Velké skupiny o sobě nechtějí dávat žádné informace. A nejde o to, že bych se chystal to vyvést na nějakou desku, ale ani nám na zpracování úvěrového limitu je nedají. Často se vymlouvají, že akcionáři jim zakázali dávat pololetní výsledky z ruky.

E15: To mají tak špatné výsledky?

Spíš si myslím, že je to obava z konkurence. V současné době firmy zjišťují, kdo je na tom ještě hůř, a managementy nechtějí vyložit karty na stůl. A tím se vracíme k otázce, proč je náš byznys v letošním roce menší než loni. Nikdo po mně přece nemůže chtít, abych poskytl úvěrový limit firmě, která mi nedá výsledky hospodaření za konec roku 2008 a letošní první pololetí. To by byla sebevražda.

E15: Část vašich pojistek jde i na exportní půjčky. Jak se vyvíjí rizikovost jednotlivých zemí?

Celkem 45 procent jde na export. Členění nám dělají zajišťatelé, protože i my se pojišťujeme. A to členění se dělá způsobem – je to ještě stále komerční riziko, nebo už se dostáváme na hranu politického rizika, které nelze tržně zajistit? Takže zajišťatelé připravují podklady pro to, které země jsou pojiřitelné

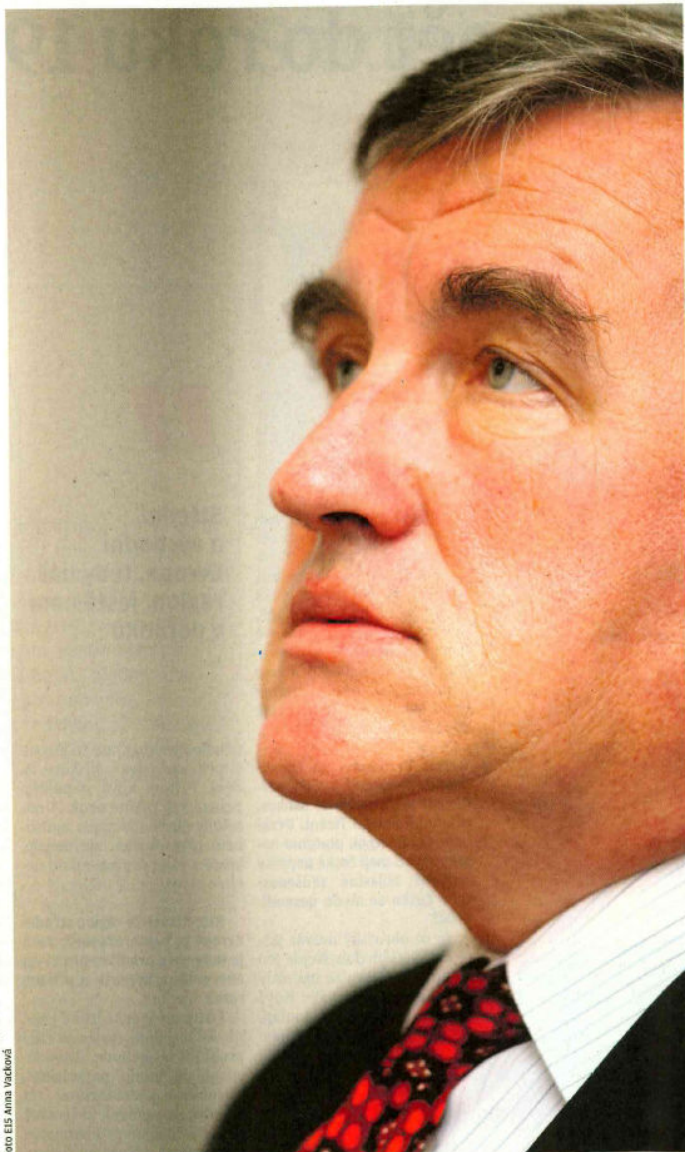


Foto E15 Anna Vuková

Július Kudla (55)

Po absolvování VŠE v Bratislavě působil v letech 1977 až 1993 v sektoru zahraničního obchodu a diplomacie. V devadesátých letech pracoval v útvaru zahraničně-obchodních operací Koospol Group a jako místopředseda představenstva a výkonný ředitel podniku SEVT. Od roku 1997 je předsedou představenstva a generálním ředitelem Euler Hermes Čescob, úvěrová pojišťovna. Do ukončení podnikání řetězce Delvita v Česku byl členem jejího představenstva. Pro mateřskou skupinu Delhaize Nederland nyní pracuje jako konzultant pro střední Evropu. Je ženatý a bezdětný.

a které nikoli. Pokud jde o náš přístup, tak my máme výhodu, že jsme součástí tak velké nadnárodní skupiny a můžeme využívat místních poboček a místních analytických týmů.

E15: Co se z regionálního pohledu změnilo nejvíce?

Tygrí z Pobaltí a Maďarsko. Ze tam přijdou problémy tak rychle, to nikdo nečekal. A z pozitivního pohledu oblast Číny a teritoria v jejím okolí.



Problém je, že jsme si my i okolní země dlouho nepřipouštěli, že krize tady opravdu je

E15: Kam nyní firmy přesouvají své aktivity?

Tradiční trhy, jako je Německo, mají svou váhu, ale síla je tam nižší. Poměrně úspěšně se zvyšuje česko-slovenský obchod a hlavně narůstá poptávka po pojištění úvěrů do Ruska. A to se může v budoucnu ukázat jako problém. Ještě stále říkáme, že Rusko je pojiřitelná země. Sledujeme reorientaci potravinářských firem a spotřebitelského průmyslu na Rusko. Souvisí to s tím, že Benelux, Německo, Francie, naši tradiční partneři mají problémy, a tak to naši exportéři zkoušejí jinde.

E15: Banky, ale i úvěrové pojišťovny, jsou v současné době od firem kritizovány, že neposkytují úvěry a „sedi na penězích“...

Ano, firmy kritizují, že neudělíme úvěrový limit, neposkytneme krytí. Za to jsme hodně bití. Někteří klienti říkají, že jsme jen pro hezké časy, a když je horší doba, tak nechceme poskytnout peníze. Ale tady je naše preventivní úloha. Není doba na to, aby se v exportu obchodovalo s odloženou splatností.