

Tisková zpráva Unie MSP ČR:

## Exportéři přesouvají svůj zájem na východní trhy a hledají partnery k financování

Praha, 26. 2. 2013: Agentura CzechTrade, pojišťovací společnost Egap, podnikatelské komory zaznamenaly v současné době společně s významnými finančními institucemi - Českou exportní bankou (ČEB), Mezinárodní investiční bankou (MIB), Evropsko-Ruskou bankou (ERB) a PPF bankou, zvyšující zájem podnikatelů o export a podporu jeho financování směrem na východní trhy.

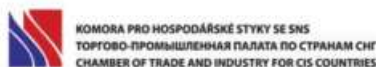
Komory i instituce, podporující export na východní trhy Evropy a Asie, se dnes sešli se sto dvaceti českými exportéry ve Sněmovně při příležitosti konání odborného fóra Unie malých a středních podniků ČR „Hledání investičních příležitostí v Evropě a Asii a možnosti jejich financování“. Společně diskutovali o financování konkrétních projektů, přičemž největší zájem projeví exportéři o setkání a podporu od ČEB, MIB, ERB a PPF banky.

„Jeden z důvodů hledání nových investičních příležitostí a obchodních odbytišť směrem na východ u českých podnikatelů je v době ekonomické krize Evropy neutuchající poptávka po dovozu technologických celků, účasti na budování infrastruktury jak v oblasti energetiky, vodohospodářství, tak i projektů na zpracování odpadů nebo potravinářských komplexů. V tomto segmentu právě malé a střední podniky mají co nabídnout, vzhledem ke svým schopnostem pružně reagovat na požadavky zákazníka a nabídnout pokrokové technologie, nebo řešení projektů šitých na míru. Nezbytným předpokladem úspěchu pro realizaci obchodu je samozřejmě nabídka příslušného finančního zajištění. V tomto ohledu je Evropsko-ruská banka ve spolupráci s naší sesterskou bankou v Moskvě – První česko-ruskou bankou - připravena příslušné záměry projednat a nabídnout vhodný produkt,“ říká **JUDr. Jiří Vaňhara**, místopředseda představenstva a vrchní ředitel Evropsko-ruské banky, financující

Záštita /



Odborní partneři /



Mediální partneři /

HOSPODÁŘSKÉ NOVINY

ekonom



export podnikatelům do Ruské federace, která je první a v současné době jedinou bankou se soukromým ruským kapitálem, která získala novou bankovní licenci na území Evropské unie.

**Ing. Břetislav Tichánek**, ředitel divize exportního a strukturovaného financování PPF Banky, financující obchod a investice ve východní Evropě, na území SNS a jihovýchodní Asii, doplňuje k zájmu podnikatelů o východní trhy: „V Ruské federaci a jihovýchodní Asii vidíme do budoucna hlavní růstové příležitosti pro české exportéry. Zaměřujeme se na konkrétní potřeby malých a středních podniků českých klientů. Realizovali jsme například financování nákupu letadel, kdy prodejce byl z ČR.“

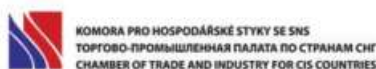
Jak uvedl **Ing. Jiří Bobrek**, místopředseda Mezinárodní investiční banky, MIB ve spolupráci s finančními institucemi v ČR, ale i v členských zemích MIB poskytuje finanční i další podporu při realizaci střednědobých a dlouhodobých investičních projektů pro rozvoj malého a středního podnikání, podporu exportu. MIB chce v budoucnu stále intenzivněji rozvíjet spolupráci s finančními institucemi v ČR především formou účasti v syndikovaných úvěrech. Dnešní fórum by se tak mělo stát pro MIB prvním odrazovým můstkem k tomuto směřování v procesu podpory exportu zejména do členských zemí MIB (s důrazem na Rusko, Mongolsko a Vietnam).

Finanční roli ČEB přiblížil **Ing. Miloslav Kubišta**, náměstek generálního ředitele: „ČEB si je dlouhodobě vědoma významu zejména mimoevropských trhů pro další rozvoj exportní výkonnosti České republiky. V současné době směřuje na východní trhy téměř 50 % aktivit ČEB. Výrazně měníme naši strategii, nečekáme, až nás vývozci osloví se svými projekty, ale snažíme se proaktivně vytvořit pro úspěšné vývozce v tomto teritoriu finanční předpolí. Za tím účelem jsme podepsali smlouvy o spolupráci či rámcové dohody s řadou komerčních bank či specializovaných finančních institucí v dané oblasti, což by mělo výrazně urychlit projednání finanční podpory a realizaci projednávaných obchodních aktivit. Jsem přesvědčen, že škála státní podpory vývozu a její formy jsou minimálně srovnatelné s hospodářsky vyspělými zeměmi, musíme se však zaměřit na její zintenzivnění v rámci vyčleněných prostředků ze státního rozpočtu.“ Dodal však také, že existují i rizika

Záštita /



Odborní partneři /



Mediální partneři /

HOSPODÁŘSKÉ NOVINY

ekonom



investic - zvýšená konkurence v těchto zemích – hodně zemí se chce zaměřit na východní trhy, velké riziko v podnikatelském prostředí – neprůhledná majetková struktura atd.

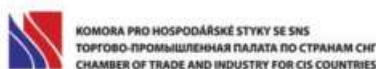
**Mgr. Ing. Martin Houska, Ph. D.**, ředitel v daňovém a právním oddělení PwC Česká republika zodpovědný za oblast mezinárodního zdanění, upozornil, že značná část firem při zahraničních projektech až následně řeší problematiku daňových dopadů na návratnost těchto projektů. V případě až následného řešení daňových vlivů jsou možnosti snížení dodatečných daňových nákladů již omezenější a vliv na návratnost investice bývá významnější (některé projekty se z tohoto důvodu stávají ztrátovými). Mnohem efektivnější a levnější je daňové vlivy ošetřit již v okamžiku přípravy zahraničního projektu.

Předseda Unie malých a středních podniků ČR Mgr. David Šeich pak pozval exportéry na další podobné setkání: „Kvůli velkému zájmu podnikatelů o export na východní trhy plánujeme na příští rok již třetí setkání podnikatelů s významnými podporovateli exportu, které bude stejně jako toto fórum opět místem schůzek podnikatelů a institucí k podpoře českého exportu.“

Záštitá /



Odborní partneři /



Mediální partneři /

HOSPODÁŘSKÉ NOVINY

ekonom

