

Írán a Afrika: Další cíle českého exportu

Uvolňování mezinárodních sankcí proti Íránu, zmírňování rizika v některých afrických státech a pokračující izolace Ruska. To jsou výzvy, kterým musí čelit a na kterých mohou také vydělat tuzemští exportéři. Karin Hudečková (KH), ředitelka divize Obchodního financování skupiny ČSOB a Jan Nývlt (JN), ředitel divize Exportního a strukturovaného financování skupiny ČSOB, nabízejí svůj pohled do budoucna a tipy na jednodušší a bezpečnější financování opřené o mezinárodní zkušenosti skupiny KBC.

Patria Online: Hodně se mluví o příležitostech pro české firmy v Íránu. Je to skutečně tak jednoduché?



(JN): Írán je pro nás země s extrémním potenciálem, a to díky několika příznivým aspektům. Jde jednak o znalost výrobků z bývalého Československa, které jsou považovány za kvalitní, a za druhé je Írán schopen rozlišit evropskou a řekněme čínskou kvalitu zboží. To jsou body pro české exportéry. Dále je tam vysoká vzdělanost a země je průmyslová, i když je vývojově zhruba o 30 let zpátky.

K tomu má Írán zásoby peněz – a to díky zdrojům ropy a zemního plynu – a tudíž má potenciál potřebné investice rychle dohnat. Navíc je zde i pozitivní historická zkušenost z hlediska financování. Než byly na Írán uvaleny světové sankce, nedocházelo zde k jakýmkoliv komplikacím při platbách exportérům. Země nabízí obrovský potenciál i přesto, že tam vládne volatilní politická situace. Příležitosti vidíme nejen v krátkodobém financování projektů, ale i v dlouhodobém financování. Věřím, že Írán bude v příštím roce jednou z našich top oblastí.

Patria Online: Může poptávka z Íránu časem převážit objem exportu do postsovětského regionu?



(KH): Domnívám se, že potenciál je tam obrovský. Problém ale je, že do Íránu chtějí opravdu všichni. A to doslova globálně. Chce tam nejen EU, ale i Čína a další země. Otázkou proto je, kolik procent z daného koláče si budou schopni čeští exportéři ukousnout. Záleží také na nich samotných, zda jsou a budou připraveni nabídnout zboží, o které je tam zájem.

(JN): Export do zemí bývalého Sovětského svazu vývoz do Íránu jistě v blízké budoucnosti nepřeváží, ale to ani není účelem: optimální je rozvíjet aktivity ve všech zajímavých regionech současně.

Patria Online: Jak aktuálně vypadá situace s exporty do Ruska?

(KH): Obecně lze pozorovat nižší aktivitu v obchodování s Ruskem. Hloubku propadu vývozu do tohoto regionu dokládají statistiky mezinárodní organizace SWIFT, která sleduje objemy a počty zrealizovaných mezinárodních platebních transakcí. Za rok 2015 počet exportních akreditivů do Ruska vykázal meziroční pokles téměř o 50 procent; objemově se hodnota akreditivů snížila téměř o 40 procent.

(JN): Přesto mám za to, že největší potenciál mimo EU nabízejí českým exportérům stále ještě regiony bývalého Sovětského svazu, tedy hlavně Rusko a s ním sousedící země. Je to vidět ze statistik pojišťovny EGAP, ale i z dalších makroekonomických čísel. To má své historické souvislosti a nutno říct, že úplně nedošlo ke zpretrhání všech obchodních vztahů v regionu. I když za poslední dva roky sledujeme v tomto regionu dramatický pokles exportních aktivit českých firem.

To je samozřejmě dáno několika faktory, z nichž klíčové je uvalení sankcí na Rusko, s tím související pokles místních

ekonomik, odkládání dlouhodobých investic, které je doprovázeno oslabováním ruského rublu a většiny regionálních měn zemí bývalého Sovětského svazu, které jsou na rubl navázány. A nesmíme zapomenout ani na cenu ropy. Rusko a další země regionu jsou čistými exportéry ropy. Takže propad ceny ropy měl na tyto země opravdu velký vliv.

Patria Online: Kde se nyní dá naopak vidět nárůst českých exportů?

(KH): Už v průběhu krizových let přišli čeští exportéři do značné míry o některé bezpečné trhy, jako je například Německo. Daná situace v Evropě přiměla vývozce k tomu, aby se intenzivněji zaměřili na vyhledávání nových potenciálních teritorií pro odbyt svých výrobků, začali se více dívat mimo Evropu, do Asie, do dalších zemí bývalého Sovětského svazu, kde v minulých letech neměli potřebu mít svá odbytíště. Aktuální geopolitická situace a nestabilita ve světě vede k větší potřebě flexibility ze strany výrobců a vývozců. V posledním období vnímáme například větší snahu českých firem o zmapování Afriky. Afrika nabízí velký potenciál, i když za cenu zmíněných značných rizik. Nicméně vidíme, že se českým společnostem daří dostávat k zajímavým zakázkám i na tomto kontinentu.

(JN): Afrika je lákavým teritoriem i z hlediska diverzifikace záběru českého exportu. V ČSOB jsme, díky zázemí ve skupině KBC, schopni klientům nabídnout velmi silnou pomocnou ruku právě v Africe. Pokud odhlédnu od vývozu do Evropské unie, pak mezi českými exportéry dominuje vývoz do zemí bývalého Sovětského svazu. V Belgii zase hraje prim Afrika. A po čem je tam největší poptávka? Určitě velký zájem je o infrastrukturální stavby, to znamená o výstavbu tratí, železnic, o autobusy, energetiku, zdravotnictví, vodní elektrárny zaměřené na menší zdroje, zemědělství a potravinářství. Afrika je dnes nejrychleji rostoucí světadíl, občas přirovnávaný k Asii 90. let.

(KH): Zatím se do Afriky vyváží spíše hotové výrobky, do budoucna bude zapotřebí navázat například výrobními technologiemi nebo sofistikovanějšími zařízeními pro zemědělství.



Patria Online: Jaká rizika české exportéry v Africe čekají?

(KH): Afrika se vyznačuje výrazným rizikem politické nestability. Z pohledu hodnocení „country“ rizik patří k nejvolatilnějším teritoriím. ČSOB a celá skupina KBC se proto snaží vůči tomuto kontinentu zachovávat flexibilní přístup;

například před dvěma lety to vypadalo, že nebudeme vůbec moci podporovat exportéry do Egypta, dnes je situace taková, že se snažíme nabízet vývozcům zajištění alespoň na devět měsíců. Situace v jednotlivých afrických zemích je velmi různá a rizika nelze hodnotit plošně. Bereme v úvahu to, jaká je v dané zemi politická situace, nebo jaké jsou zkušenosti s danou zemí v plnění závazků z importu zboží.

(JN): Před dvěma, třemi roky byly hvězdami země jako Nigérie, která má bohatá naleziště ropy, dnes jsou to spíše země, které dokázaly proinvestovat infrastrukturu, např. Keňa, Tanzanie, Mosambik, ale i Etiopie. Ty přebírají pověstné otěže zájmu exportérů. Zajímavý je i Senegal nebo Pobřeží Slonoviny. Ve druhé polovině roku představíme společně s kolegy z KBC některé úspěšně profinancované projekty v Africe.

„Skupina ČSOB je, podle našich informací, dnes v tuzemsku nejdále s rozvojem finanční podpory exportérů v rámci spolupráce s Íránem.“

Patria Online: Dá se v Africe či v Íránu navázat na ryze české komparativní výhody?

(JN): Hned na začátku si musíme říct jedno – čas, kdy čeští exportéři konkurovali hlavně cenou, je pryč. Dneska jde o kvalitu a česká kvalita je srovnatelná se světovou třídou. Za špičku v kvalitě je ve světě sice považováno jednoznačně Německo, ale ve skupině zemí, které si vzájemně konkurují, jsme s Francií a s Itálií. V čem si myslím, že bychom mohli uspět, je rychlost a připravenost vstupu do takových regionů, jakým je Írán. Skupina ČSOB je, podle našich informací, dnes v tuzemsku nejdále s rozvojem finanční podpory exportérů v rámci spolupráce s Íránem.

Patria Online: Jak mohou být exportní operace financovány?

(KH): Exportní operace mohou být financovány různými způsoby. Jedním z nich je akreditiv, tedy otevření akreditivu bankou importéra ve prospěch vývozce. Jako banka exportéra můžeme

akreditiv potvrdit, převést rizika zahraničního partnera na sebe; český exportér má pak jistotu, že mu bude zapláceno, protože má proti sobě riziko skupiny ČSOB. Akreditivní pohledávku lze rovněž v mnoha případech bankou odkoupit, a urychlit tak tok exportérovy likvidity.

Ke snížení rizik z mezinárodního obchodu se také hojně využívají různé typy bankovních záruk, s jejichž pomocí může vývozce například dosáhnout na získání zálohy na výrobu dodávaného zboží.

Bankovní záruky v principu představují přenesení nějakého typu rizika, a nemusí to být jen riziko nezaplacení, z obchodního partnera na banku. Protistrany si tak mohou zajistit ošetření rizik z porušení podmínek kontraktu, včetně zaplacení za zboží či službu. Specifickým typem záruky je záruka do (veřejného) výběrového řízení, tzv. „Bid Bond“, nebo-li „Vadium“. Jde o záruku, která říká, že v případě, že uchazeč soutěž vyhraje, ale následně nebude schopen dostát závazkům z této soutěže, zaplatí tak banka vypisovateli výběrového řízení předem stanovené odškodné.

(JN): Já mám na starosti zejména dlouhodobější produkty, které navazují na pojišťovny. Typickým produktem je tzv. „odběratelský úvěr“, což je zpravidla až desetileté, případně i delší, financování. Je to financování určené přímo pro odběratele, investora, či jeho banku. Historicky jsme ho poskytovali vždy s pojištěním společnosti EGAP a dneska začínáme některé projekty realizovat i s podporou komerčních pojišťoven, případně jiných zahraničních společností. Doplnkovým produktem je tzv. předexportní financování, které umožňuje exportérovi profinancovat výrobu. A určitou alternativou k odběratelskému úvěru je pak přímý odkup pohledávek od exportéra za odběratelem (tj. jeho pohledávky z dodavatelského úvěru).



Patria Online: Jaké další služby může český exportér získat?

(KH): Role bank v zahraničním obchodě v zásadě spočívá v nabídce převzetí rizik s obchodem spojených, tj. přenesení nejistoty neznámé, méně spolehlivé nebo jiným způsobem rizikové protistrany na bonitní banku. Další zásadní roli zastávají banky v oblasti poskytování s exportem spojeného financování, jak bylo zmíněno. Banky mezi sebou rozvíjejí vzájemné korespondentské vztahy; ČSOB udržuje jak napřímo, tak prostřednictvím KBC spolupráci s několika desítkami zahraničních peněžních domů. Vyhodnocuje si jejich bonitu a geopolitickou situaci v zemích jejich působení. Naším cílem je najít ideálně pro každý exportní případ řešení, které povede k eliminaci rizik vývozce.

„V posledním období vnímáme větší snahu českých firem o zmapování Afriky. Afrika nabízí velký potenciál a vidíme, že se českým společnostem daří dostávat k zajímavým zakázkám i na tomto kontinentu.“

Patria Online: Co za to exportér zaplatí?

(KH): Vždycky to záleží na individuálních parametrech. Do hry vstupují okolnosti spojené s rizikem země, bankovních subjektů, které na transakci spolupracují, například vystavením akreditivu, a další faktory, jako je délka splatnosti transakce. Obecně se dá říct, že se můžeme u potvrzení akreditivu na rok pohybovat s cenou v rozmezí od desítek bazických bodů až například po čtyři, pět procent u velmi rizikových zemí.

Patria Online: Jaký mají pro uvedené služby čeští exportéři potenciál?

(JN): Oblast dlouhodobého exportního financování nabízí velké příležitosti. Vždyť podle statistik OECD je Česko v první desítce zemí světa v podílu exportu na hrubém domácím produktu. S našimi klienty i s těmi, kteří jimi ještě nejsou, se snažíme možnosti spolupráce neustále probírat. Platí totiž, že když česká firma nabídne v rámci svého exportu také financování prostřednictvím české banky, zvyšuje tak konkurenceschopnost své nabídky.

Patria Online: Proč vlastně začínáte více spolupracovat při exportu s komerčními pojišťovnamí místo s EGAPem?

(JN): Není to tak, že bychom nahrazovali EGAP něčím jiným, jde spíše o jisté doplnění služeb. Historicky na českém trhu komerční pojišťovny sice existovaly, ale nebyly schopné pojišťovat teritoriální neboli politická rizika a delší časové horizonty než zhruba tři roky. Aktuálně jsme začali spolupracovat s pojišťovnou Lloyd's, která má sídlo ve Velké Británii. Ta umí v horizontu sedmi a někdy i více let pojistit i politická rizika. Stává se tak alternativou ke státnímu pojištění a je dobré mít více partnerů.

Patria Online: Přinese možný konec intervencí vůči české koruně ze strany ČNB nějaké změny v exportním byznysu?

(JN): Podle mého názoru devizové intervence ČNB exportérům pomohly. Umožnily jim být levnějšími.. Věřím, že většina z nich je na delší časový horizont zajištěna, takže uvolnění režimu devizových intervencí by na ně nemělo mít nějaké negativní dopady.

Patria Online: Co by před svými exportními aktivitami vývozci neměli opomenout?

(JN): Klíčová je z mého pohledu komunikace s bankou. Nastavit všechny podmínky kontraktu, vysvětlit si s bankou jednotlivé možnosti a přizpůsobit je potřebám a rizikům exportéra.

(KH): Zásadní je detailní příprava. Nemá cenu se bezhlavě vrhat do nějakého kontraktu bez podrobnějších znalostí. Každý exportér by se měl poradit o tom, jaké nástroje a služby může při exportu využít, a které mu pomůžou ošetřit maximum rizik. Neopomenout přípravnou fázi, která může klidně zabrat několik měsíců, u větších zakázek klidně i roky.

Pavel Daniel, Patria Online

Příležitosti pro české firmy v Číně?

Příležitosti pro české firmy v Číně? Technologie, životní prostředí, ale i silně rostoucí

kupní síla

Společnosti zaměřené na digitální svět, které mohou do podnikání v Číně přibrat místní partnery, společnosti ze segmentu FMCG (rychloobrátkové zboží), jež jsou v Číně velmi dobře přijímány a stále více spotřebiteli poptávány, jsou podle Jasona Leeho, ředitele pobočky KBC Shanghai, největšími „business“ příležitostmi i pro české firmy. Historicky první návštěva čínského prezidenta Si Ťin-pchinga v ČR by navíc mohla ještě více otevřít dveře českým firmám do Číny.

A kdo může na čínském trhu uspět? „V současné době zde mohou uspět například výrobci spotřebního zboží, výrobci speciálních chemikálií a telekomunikační techniky,“ říká Bernard Van Hees, ředitel pobočky KBC Hong Kong. V těchto oborech vidí specialisté finanční skupiny KBC jen v letošním roce více než 10% nárůst objemu výroby. Ekonomické statistiky říkají, že růst Číny v příštích letech bude i nadále tvořit více než 25 % světového ekonomického růstu, takže dlouhodobý potenciál zůstává obrovský.

A příležitostí proto podle finančníků ze skupiny KBC zůstane spousta. Patří mezi ně: Výrobky s vysokou přidanou hodnotou, ekologické služby, producenti automobilových dílů, specialisté na řízení kvality, případně společnosti zabývající se testováním kvality, řízením výroby a optimalizací výrobních procesů.



Zleva: Bernard Van Hees (KBC Hong Kong) a Jason Lee (KBC Shanghai)

Pohledem analytika: Jít či nejít do Číny?

Zástupci domácího byznysu by ale měli vzít v potaz, rozhodnou-li se k investicím v Číně, všechna ekonomická, finanční a společenská pro a proti. Podle Martina Kupky, hlavního ekonoma skupiny ČSOB je totiž ekonomický a společenský vývoj v Číně jedinečný, ale i nepředvídatelný a nebezpečný. Čína má podle ekonomů nepopíratelně obrovskou kupní sílu – vždyť střední třída má zhruba 100 milionů obyvatel a podle dostupných informací následuje trendy a má hlad po nových technologiích.

„Klíčovým úkolem pro dnešní čínskou hospodářskou politiku je obnovit důvěru investorů v to, že se ekonomika neocitla v neovladatelném volném pádu – a jsem přesvědčen, že se tento úkol dříve či později podaří úspěšně splnit.“

Plusovým bodem pro Čínu je podle Martina Kupky také to, že na

rozdíl od většiny ostatních velkých ekonomik světa hraje v čínském hospodářství stále velmi významnou roli stát a vláda tedy může v případě potřeby iniciovat administrativně-fiskální impuls dostatečně silný na to, aby vážnou ekonomiku dokázal „nakopnout“. „Klíčovým úkolem pro dnešní čínskou hospodářskou politiku je obnovit důvěru investorů v to, že se ekonomika neocitla v neovladatelném volném pádu. A jsem přesvědčen, že se tento úkol dříve či později podaří úspěšně splnit,“ uvedl Martin Kupka.

Ekonomové říkají, že zahraniční společnosti, které vyrábějí v Číně mohou stále těžit z výhod plynoucích z nižších nákladů v důsledku nadměrné nabídky a oslabování čínského juanu. Ačkoli čínský ekonomický růst oslabuje, nevykazuje země žádné známky tzv. „tvrdého přistání“. Za rok 2015 dosáhla Čína růstu HDP ve výši 6,9 %. Analýzy potvrzují názory o tom, že ekonomický růst je nerovnoměrný ve všech hlavních ekonomických odvětvích.

„Nedá se tak vyloučit, že při výraznějším ekonomickém klopýtnutí, dojde k oslabení loajality obyvatelstva i zahraničních investorů vůči čínskému vedení, resp. hospodářství.“

Zvažte rizika, radí ekonomové

Je nutno ale přiznat, že by investoři měli být připraveni i na místní rizika. Podle Martina Kupky k nim patří hlavně riziko nenaplněných ambic. Během uplynulých desetiletí přivykli čínští občané tomu, že se jejich životní úroveň rychle a trvale zvyšuje, a i díky tomu byli ochotni překousnout mnohá jinak nepopulární omezení diktovaná komunistickým režimem. Zesílila jak sebedůvěra Číňanů a jejich touha po aktivnější a odpovědnější roli ve světě, tak důvěra investorů v Čínu coby dlouhodobě výnosnou destinaci kapitálu. Nedá se tak vyloučit, že při výraznějším ekonomickém klopýtnutí, dojde k oslabení loajality obyvatelstva i zahraničních investorů vůči čínskému vedení, resp. hospodářství. Odchod investorů by pak znovu

oslabil hospodářský růst – a čínské vedení by mohlo po nějaké době upadnout do pokušení, znovu upevnit svoji autoritu a rozetnout začarovaný kruh silou – ať už na poli domácím, nebo mezinárodním.

Za další riziko lze podle hlavního ekonoma skupiny ČSOB považovat riziko změny růstového modelu. Čínský hospodářský zázrak se až do nedávna opíral o vysoce nadstandardní přebytek výroby nad spotřebou. Ušetřené peníze půjčovali Číňané rozmařilejším zemím (v neposlední řadě USA) a masivně je investovali do rozvoje domácích výrobních kapacit. Čínský růst se ale musí postupně přeorientovat směrem k vyšší domácí spotřebě, k dalšímu posílení sféry služeb, privátních i veřejných. Podobně, jako je tomu ve srovnatelných případech, si tato nezbytná restrukturalizace vyžádá dočasně zpomalení růstového tempa, zvýší míru turbulencí v restrukturalizované ekonomice a z pohledu firem i jednotlivců vygeneruje mnoho vítězů i poražených.

Riziko vnitřních pnutí se tak projevuje v tom, že nepřiměřeně podporovanému růstu padla za oběť též kvalita státního dohledu nad dynamicky se rozvíjejícím finančním sektorem. Do široka rozevřené příjmové nůžky mezi elitou a párii čínského kapitalismu, stejně jako rozdíl mezi kypícím životem pobřežních aglomerací a vyprazdňujícím se agrárním vnitrozemím, jsou logickým důsledkem nastoupené cesty, nikoliv přehlédnutím vládních kormidelníků.

Pavel Daniel, Patria Online