

DIPLOMOVÁ PRÁCE

2010

Katarína Čoltéssová

 **PDF**
Complete

*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

VLAKA EKONOMICKÁ V PRAZE

Ekonomika financí a účetnictví



Hlavní specializace: Finance

Finanční nástroje podpory exportu v České republice a v Itálii a jejich komparace

Diplomová práce

Vypracovala: Katarína Čoltésová

Vedoucí diplomové práce: Ing. Stanislava Pěšpánová, Ph. D.



PDF
Complete

Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.

Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features

Prehlásenie

Prehlasujem, že diplomovú prácu na tému Finančné nástroje podpory exportu v Českej republike a v Taliansku a ich komparácia som vypracovala samostatne. Všetku použitú literatúru a podkladové materiály uvádzam v priloženom zozname literatúry.

V Prahe dňa

.....

Podpis



PDF
Complete

*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

Poďakovanie

Na tomto mieste by som rada poďakovala vedúcej mojej diplomovej práce, pani Ing. Stanislave Pňpanovej, Ph.D., za cenné rady, pripomienky, ochotu a trpezlivosť pri jej príprave a spracovaní.

Svoju pomoc pri písaní diplomovej práce mi ochotne poskytol aj pán Marco Antoine DöAndrea, MBA a patrí mu za to moja vďaka.

ÚVOD	1
1. EXPORTNÉ FINANCOVANIE	4
1.1 KLASIFIKÁCIE FORIEM EXPORTNÉHO FINANCOVANIA	5
2. PROEXPORTNÁ POLITIKA ĽESKEJ REPUBLIKY	7
2.1 ĽESKÁ EXPORTNÍ BANKA.....	7
2.1.1. Produkty LEB	9
2.1.1.1 Úver na financovanie výroby pre vývoz (predexportný úver)	9
2.1.1.2 Priamy vývozný dodávateľský úver	10
2.1.1.3 Priamy vývozný odberateľský úver	10
2.1.1.4 Nepriamy vývozný odberateľský úver	10
2.1.1.5 Úver na investície v zahraničí	11
2.1.1.6 Refinančný vývozný dodávateľský úver	11
2.1.1.7 Refinančný vývozný odberateľský úver	11
2.1.1.8 Odkúpenie pohľadávok z akreditívov bez postihu	12
2.1.1.9 Odkúpenie vývozných pohľadávok s poistením bez postihu	12
2.1.1.10 Bankové záruky	13
2.1.1.11 Financovanie prospekcie zahraničných trhov	13
2.1.1.12 Sprievodné finančné služby	14
2.1.1.13 Ďalšie produkty LEB	15
2.2 EXPORTNÍ GARANTNÍ A POJIŤOVACÍ SPOLEČNOST	15
2.2.1. Produkty EGAP	17
2.2.1.1 Poistenie krátkodobého vývozného dodávateľského úveru ABó	18
2.2.1.2 Poistenie bankou financovaného krátkodobého vývozného dodávateľského úveru ABfó	19
2.2.1.3 Poistenie strednodobého a dlhodobého vývozného dodávateľského úveru ACó	19
2.2.1.4 Poistenie bankou financovaného strednodobého a dlhodobého vývozného dodávateľského úveru ACfó	20
2.2.1.5 Poistenie vývozného odberateľského úveru ADó	20
2.2.1.6 Poistenie potvrdeného akreditívu AEó	20
2.2.1.7 Poistenie úveru na predexportné financovanie AFó	21
2.2.1.8 Poistenie investícií českých právnických osôb v zahraničí AGó	21
2.2.1.9 Poistenie úverov na financovanie investícií českých právnických osôb v zahraničí AGfó	22
2.2.1.10 Poistenie prospekcie zahraničných trhov APó	22
2.2.1.11 Poistenie proti riziku nemožnosti plnenia zmluvy o vývoze AVó	23
2.2.1.12 Poistenie bankových záruk vystavených v súvislosti s exportným kontraktom AZó	23
2.2.2. Produkty a služby KUPEG úverové pojišťovny, a.s.	23
2.2.2.1 e-Bonus	24
2.2.2.2 e-Modul.....	25
2.2.2.3 e-Bond.....	25
2.2.2.4 e-Online.....	25
2.2.2.5 Vymáhanie pohľadávok	25
2.3 EXPORTNÁ STRATÉGIA ĽESKEJ REPUBLIKY PRE OBDOBIE 2006 Ľ 2010.....	25
2.3.1. <i>Vízie exportnej stratégie</i>	27
2.3.1.1 Prístupy k podpore vývozu.....	27
2.3.1.2 Kritické faktory úspechu	28
2.3.1.3 Prínosy exportnej stratégie	28

upgrade to es and Expanded Features		neniu vízie	28
		pre malé a stredné podniky	29
		ratégie	30
2.3.2.1	Účňovanie podmienok obchodu		30
2.3.2.2	Pôsobenie na kľúčových trhoch		30
2.3.2.3	Budovanie kvalitnej značky L'R vo svete		31
2.3.2.4	Úľinná asistencia pre exportérov a Víťazný tím		31
2.3.2.5	Zvýšenie vývozu služieb		32
2.3.2.6	Zvýšenie priamych investícií a akvizícií do zahraničia		32
2.3.2.7	Rozvoj vývozných aliancií		33
2.3.2.8	Nový systém služieb štátu pre export		33
2.3.2.9	Zákaznícke centrum pre export		33
2.3.2.10	Sieť pre export		34
2.3.2.11	Rozšírenie finančných služieb pre český export		34
2.3.2.12	Exportná akadémia		35
3. PROEXPORTNÁ POLITIKA TALIANSKA			36
3.1	SIMEST a TALIANSKA FINANČNÁ SPOLOČNOSŤ NA PODPORU ZAHRAŇIENÝCH INVESTÍCIÍ A PODNIKANIA		37
3.1.1.	Produkty SIMEST		38
3.1.1.1	Majetkové podiely v zahraničných spoločnostiach		38
3.1.1.2	Fond rizikového kapitálu		39
3.1.1.3	Business skauting aktivity		40
3.1.1.4	Poradenská činnosť		40
3.1.1.5	Financovanie štúdií realizovateľnosti talianskych exportov a investícií do zahraničia a technická podpora		41
3.1.1.6	Financovanie programov obchodného prenikania do zahraničia		42
3.1.1.7	Podpora exportných úverov		43
3.2	POISŤOVACÍ INŠTITÚT ZAHRAŇIENÉHO OBCHODU		45
3.2.1.	Produkty SACE		46
3.2.1.1	Poistenie úverov		46
3.2.1.2	Poistenie investícií v zahraničí		47
3.2.1.3	Záručné listiny		50
3.2.1.4	Produkty pre banky		51
3.2.1.5	Projektové a štruktúrované financovanie		51
3.2.2.	Produkty SACE BT		52
3.2.2.1	Poistenie úverov		53
3.3	HLAVNÉ LÍNIE PODPORY INTERNACIONALIZÁCIE PRE OBDOBIE 2008-2010		53
3.3.1.1	Geografická stratégia		54
3.3.1.2	Sektorová stratégia		55
3.3.1.3	Systémová stratégia		57
3.3.1.4	Operatívna stratégia		57
4. KOMPARÁCIA FINANČNEJ PODPORY EXPORTU A EXPORTNEJ STRATÉGIE ČESKEJ REPUBLIKY A TALIANSKA			59
4.1	PROPAGÁCIA ŠTÁTNEJ PODPORY EXPORTU A DOSTUPNOSŤ INFORMÁCIÍ		59
4.2	ČEB A SIMEST		61
4.3	EGAP A SACE		71
4.4	EXPORTNÁ STRATÉGIA ČR PRE OBDOBIE 2006 a 2010 V POROVNANÍ S HLAVNÝMI LÍNIAMI INTERNACIONALIZÁCIE PRE OBDOBIE 2008 a 2010		79
ZÁVER			91
ZOZNAM SKRATIEK			95
ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY			97



PDF

Complete

*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

Pri výbere témy svojej diplomovej práce som sa snažila spojiť príjemné s užitočným. Vybraná téma mi poskytla možnosť rozšíriť si vedomosti nie len pokiaľ ide o Českú republiku, ktorá je pre mňa druhým domovom, ale aj o sa týka krajiny, ktorá je môjmu srdcu veľmi blízka, dýcha históriou a umením, a je Ťou Taliansko. Základnú predstavu o štruktúre mojej diplomovej práce som mala vďaka pomoci vedúcej diplomovej práce od začiatku. Postupne sa na jej kostru nabačovala jej detailnejšia podoba. Pri pracovaní s odbornými textami v talianskom a anglickom jazyku som na vlastnej koži pocítila náročnosť tohto druhu prekladov. Rozšírenie slovnej zásoby a zdokonalenie sa v oboch jazykoch mi je veľkou odmenou a som za Ťu vďačná. Postupom času sa všetko mení (*Col tempo, ogni cosa va variando*. ň *Leonardo da Vinci*). Ako čas plynul, a ja som sa do danej témy ponárala stále hlbšie, pocítila som úzkosť a obavy, ocitla som sa na križovatke mnohých ciest a možností, ale bolo nemožné vybrať si všetky, musela som pokračovať v danom smere, ktorým som sa vybrala, hoci aj tie Ťalšie cesty skrývali veľa zaujímavého. Písanie diplomovej práce bolo pre mňa veľkou skúsenosťou. Po prvýkrát som pracovala s rozsiahlou literatúrou a samotné písanie mi ponúklo mnoho podnetov do Ťalšieho rozširovania si vedomostí. S pokorou si uvedomujem možnosti nekonečného zdokonačovania textu a informácií v Ťom. Práve preto som chvíľami mala pocit, akoby som hrala šach, hru, o ktorej sa vraví, že potrebujeme deŤa na to, aby sme sa ju naučili hrať, ale celý život na to, aby sme ju skutočne ovládali.

Hlavným ciečom tejto diplomovej práce je priblíženie štátnej finančnej podpory exportu a exportných stratégií v oboch krajinách a ich komparácia. Text som rozdelila do štyroch hlavných kapitol.

Prvá kapitola sa v krátkosti zaoberá exportným financovaním všeobecne, popisuje hlavné ciele podpory exportu, ktorý pomáha plniť mnohé ekonomické funkcie. Dôležitú úlohu v prípade finančnej podpory exportu zohráva štát. Svojím úľinkovaním poskytuje pomocnú ruku podnikateľským subjektom. Klasifikácia exportného financovania používa rôzne kritéria, ktoré sú opísané na konci kapitoly.

Druhá kapitola sa venuje finančnej podpore exportu v Českej republike. Dominujú tu dve inštitúcie, ktorými sú Česká exportní banka a o pár rokov staršia Exportní garanční a pojišťovací společnost. Zohrávajú veľkú úlohu pre domácich

no obchodu. Svojimi produktmi sa snažia posilňovať svoju ekonomiku a práve preto si myslím, že oboznámenie sa s nimi by malo byť súčasťou mojej práce. Krátky text popisuje KUPEG úlohou pojišťovnu a jej produkty. Poskytuje komerčné poistenie kedysi poskytované samotnou Exportní garanční a pojišťovací společností. Posledná časť druhej kapitoly predstavuje Exportnú stratégiu Českej republiky pre obdobie 2006 – 2010. Jej obsah tvorí vízia, hlavné ciele a kľúčové projekty exportnej stratégie ČR, ktoré sa sústredia na pozitívne ovplyvnenie celkovej pozície českej ekonomiky voči zahraničiu.

Taliansku je venovaná tretia kapitola diplomovej práce. Podobne, ako je to v prípade Českej republiky, zohrávajú pre talianske podnikateľské subjekty dôležitú úlohu dve inštitúcie: Talianska spoločnosť pre podporu podnikania v zahraničí (Società Italiana per le Imprese all' Estero) a Poisťovací inštitút zahraničného obchodu (Istituto per i Servizi Assicurativi del Commercio Estero). Prostredníctvom svojich produktov a služieb podporujú proces internacionalizácie talianskych podnikov a poskytujú asistencie pri ich zahraničných aktivitách. Aby som poukázala na odlišnosti a zároveň na podobnosti s produktmi poskytovanými v Českej republike, chcela som ich v texte tejto kapitoly v krátkosti predstaviť. Produkty SACE BT S.p.A., inštitúcie špecializujúcej sa na krytie úverového rizika v krátkodobom horizonte, sú takisto obsahom tejto kapitoly. Hlavné línie podpory internacionalizácie v Taliansku v závere kapitoly slúžia na vykreslenie možných rozdielov v prístupe dvoch štátov k podpore exportu, ktorá je ich rovnakým cieľom.

Posledná kapitola porovnáva proexportné politiky oboch krajín z rôznych hľadísk. Keďže podľa môjho názoru sú informácie dôležitou súčasťou úspechu, prvá časť kapitoly sa zaoberá mierou propagácie a dostupnosti informácií týkajúcich sa možnej podpory exportu. V ďalšom texte sa venujem komparácii jednotlivých inštitúcií a stratégií oboch krajín slúžiacich na podporu vývozu. Pre lepšie poukázanie na rozdiely, porovnanie a rozoberanie línií českých a talianskych inštitúcií a exportných stratégií Českej republiky a Talianska som na základe dostupných informácií vytvorila grafy a tabuľky.

Aby moja diplomová práca spĺňala náležité požiadavky, chcela som k nej pristupovať zodpovedne a s pohľadom celkovým aj konkrétnym. Jedine zosúladenie týchto dvoch prístupov, môže byť podľa môjho názoru prínosné. Prácu som sa rozhodla napísať vo svojom rodnom jazyku. Za rozhodujúci som uznala fakt, že mi je tento jazyk



PDF
Complete

*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

ajvýstižnejšie formulovať svoje myšlienky. Keďže som
ameřov písaných v ľeskom, talianskom, anglickom
a slovenskom jazyku, musela som sa vyrovnáť s problémom správneho prekladu
mnohých termínov.

Financovanie

Financovanie medzinárodného obchodu sa od financovania obchodu v tuzemsku odlišuje najmä náročnosťou na finančné prostriedky, charakterom použitých finančných zdrojov, metódou a rizikovosťou spojenou s financovaním. Spôsobuje to napr. geografická vzdialenosť miesta výroby od miesta spotreby, časový nesúlad medzi pohybom tovaru a platbou, rozdielna dimenzia rizikovosti medzinárodných ekonomických vzťahov oproti vzťahom vnútorným, rozdiely v prostredí pôsobenia obchodných partnerov. *Financovanie medzinárodného obchodu je možné charakterizovať ako získavanie finančných zdrojov na preklopenie doby medzi vynaložením finančných prostriedkov a ich návratnosti pri vývoze a dovoze tovarov a služieb.*¹

Úverová náročnosť medzinárodného obchodu leží predovšetkým na vývozcach. Situácia na komoditných trhoch ich núti k poskytovaniu vývozných dodávateľských úverov. V mnohých prípadoch im na to nestačia vlastné finančné zdroje, prípadne krátkodobé cudzie zdroje. Exportné úvery plnia niektoré dôležité ekonomické funkcie, medzi ktoré patrí ohivenie dopytu, skracovanie exportnej fázy (obdobie výmeny kapitálu vo forme tovarovej na kapitál vo forme peňažnej) a zrýchlenie obrátového cyklu peňazí, sú nástrojom konkurenčného boja a súčasťou proexportnej politiky, zdrojom vonkajšej kapitálovej podpory exportérov.

Hlavným cieľom podpory exportu je z kvantitatívneho hľadiska dosiahnutie, udržiavanie a zvyšovanie rastu vývozu s jeho všetkými pozitívnymi implikáciami doma i v zahraničí. Z kvalitatívneho hľadiska to je dosiahnutie, udržiavanie a zvyšovanie konkurencieschopnosti domácich podnikateľov a celej ekonomiky v medzinárodnom prostredí. Z bilančného hľadiska ide o snahu dosiahnuť a udržiavať makroekonomickú rovnováhu, predovšetkým vonkajšiu rovnováhu.²

Činnosti vlády a vládnych inštitúcií, ktoré slúžia k zvýšeniu objemu exportu, patria do proexportnej politiky štátu. Proexportná politika spadá v súčasnosti do dôležitej oblasti hospodárskej politiky najmä v prípade menších otvorených ekonomík, ktoré sú závislé na zahraničnom obchode. Svojou pomocou sa štát snaží priaznivo

¹ ZINECKER, M.: *Financování vývozních operací podniku*, 1. vydanie, Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2006, str. 70

² ČOURALOVÁ, J.: *Ekonomická diplomacie České republiky*, 1. vydanie, Praha: Professional Publishing, 2008, str. 91

pozitívnemu vývoju platobnej bilancie a vonkajšej. Prostredníctvom systému proexportnej politiky prispieva k akcelerácii a multiplikácii pozitívnych efektov, ktoré firmy dosahujú na zahraničných trhoch. Dokonalé poznanie potrieb zahraničných trhov, dobrý prístup na ne, krytie rizík spojených s vývoznými obchodmi, zvyšovanie konkurencieschopnosti domácich produktov, budovanie dobrého mena vo svete zvyšuje šance presadenia sa na zahraničných trhoch. Veľký význam má podpora malých a stredných podnikov.

Medzi najvýznamnejšie nástroje a opatrenia proexportnej politiky patrí finančná pomoc podnikom. Umožňuje zvýšiť ich konkurencieschopnosť v zahraničí, znižuje náklady a riziká spojené so zahraničným obchodom. Finančnú pomoc tvoria hlavne zvýhodnené úvery a poistenia vývozných operácií. Technická pomoc umožňuje domácim firmám získavať informácie o zahraničných predpisoch, technických požiadavkách a normách, napomáha zaisťovať odborné technické preklady, budovať predajné siete v zahraničí, zaisťuje konzultácie špecialistov. Nemaľý význam má v rámci proexportnej politiky poskytovanie informálnych a poradenských služieb.

1.1 Klasifikácie foriem exportného financovania³

U klasifikácie foriem exportného financovania existujú rôzne prístupy. Je možné uviesť nasledujúce kritéria:

- **Krajina pôvodu zdrojov financovania.** O úver tuzemský ide v prípade, keď dlhník a veriteľ majú sídlo v rovnakej krajine. Ak sa jedná o rôzne krajiny, potom je to úver zahraničný.
- **Subjekt poskytujúci úver.** Rozlišujú sa úvery obchodné, bankové, úvery so štátnou podporou, úvery medzinárodných inštitúcií, úvery zmiešané (mixed credit, kombinujú prostriedky štátnych a súkromných inštitúcií), viazané úvery (poskytované štátom exportéra s určením presne definovaného cieľa).
- **Predmet financovania.** Jedná sa o úvery na financovanie výdavkov spojených s výrobou tovaru určeného na export (pre-shipment financing) a úvery financujúce exportnú fázu vývozných operácií (post-shipment financing).

³ ZINECKER, M.: *Financování vývozných operací podniku*, 1. vydanie, Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2006, str. 75-76

je úver poskytovaný. Príjemcom úveru môže byť

z ne formy exportného financovania umožňujú
financovanie ním poskytnutých dodávateľských úverov (*supplier's credit*),
alebo dovozca, ktorému rôzne formy exportného financovania umožňujú
financovanie dovozu ň odberateľský úver (*buyer's credit*).

- **Model exportného financovania.** Vývozný dodávateľský a odberateľský bankový úver, projektové financovanie exportu, multisourcing a syndikácia, spolufinancovanie s multilaterálnymi inštitúciami, financovanie prostredníctvom kapitálového trhu, exportný leasing, viazané operácie, zahraničné investície, kapitálové úľasti, joint ventures.
- **Dĺžka splatnosti úveru.** Krátkodobé vývozné úvery (so splatnosťou do 1 roku), strednodobé (so splatnosťou od 1 roku do 3 rokov), dlhodobé (so splatnosťou nad 3 roky). V rámci Konsenzu OECD, týkajúceho sa zásad podpory financovania exportu s podielom štátu, sa ako krátkodobé vývozné úvery oznaľujú úvery poskytnuté na obdobie do 2 rokov, strednodobé do 5 rokov a dlhodobé nad 5 rokov.

Politika Českej republiky

Prechod českej ekonomiky z centrálne plánovanej na tržné hospodárstvo mal zásadný dopad na štruktúru českého exportu a jeho konkurencieschopnosť. Tržná ekonomika zaznamenala spoľiatku prepád produktu, pokles zamestnanosti a depreciaáciu reálneho menového kurzu. Časom boli tieto problémy prekonané a česká ekonomika sa priblížila úrovni vyspelých krajín EÚ.⁴

Ekonomika Českej republiky je ekonomikou malej priemyselnej krajiny, ktorá je značne závislá na exporte. Podiel vývozu tovarov a služieb na hrubom domácom produkte je významný (77,1% v roku 2008 podľa údajov Eurostatu).⁵ Služby šátu pre vývozcov a investorov do zahraničia sú rozdelené na služby vzdelávacieho, poradenského, informačného, asistenčného, prezentačného a finančného charakteru. Jednotlivé služby poskytuje Ministerstvo priemyslu a obchodu (MPO) a jeho Zelená linka pre export, Zastupiteľské úrady ČR v zahraničí (ZÚ), agentúra CzechTrade a jej zahraničné kancelárie, Česká exportní banka (CEB) a Exportní garanční a pojišťovací společnost (EGAP). Jednotlivé ministerstvá (Ministerstvo zahraničních věcí, Ministerstvo průmyslu a obchodu, Ministerstvo financí, Ministerstvo zemědělství) sú vykonávateľmi akcionárskych práv šátu v Českej exportnej banke, a.s. a Exportnej garančnej a poisťovacej spoločnosti, a.s. Pri poskytovaní služieb sa organizácia riadi *Zásadami poskytovania služieb na podporu exportu*. Tieto zásady definujú podmienky poskytovania služieb na podporu exportu vo vzťahu k ich užívateľom a podnikateľským subjektom so sídlom v ČR.

Nasledujúci text je venovaný finančnej podpore českého exportu, ktorá je zabezpečená prostredníctvom Exportnej garančnej a poisťovacej spoločnosti, a.s. a Českej exportnej banky, a.s. Štručný popis je venovaný aj Komerčnej úverovej poisťovni EGAP, a.s. Posledná časť kapitoly sa zaoberá Exportnou stratégiou Českej republiky pre obdobie 2006 - 2010.

2.1 Česká exportní banka

⁴ JANDA, K., MICHALÍKOVÁ, E., POTÁČELOVÁ, V.: *Vyplácí se podporovat exportní úvěry?*, IES Working Paper 30/2009, str. 2

⁵ Llánek *Porovnání vývoje vývozu ČR s vývojem vývozu Maňarska, Polska, Slovenska a Slovinska*. Dostupné na portáli BusinessInfo.cz: www.businessinfo.cz

(LEB) je špecializovaná banková inštitúcia pre štátnu
iako vlastnená štátom. Štát vlastní 72,9% akcií.

Vykonávajúci akcionárskych práv štátu sú Ministerstvo financií, Ministerstvo
priemyslu a obchodu, Ministerstvo zahraničných vecí a Ministerstvo
poľnohospodárstva. Exportná garančná a poisťovacia spoločnosť a.s. vlastní 27,1%
akcií.⁶ *Štátna podpora činnosti LEB existuje v troch formách: ide o vložený základný
kapitál LEB, štátne záruky za poskytnutými vývoznými úvermi a o získavanie dotácií zo
štátneho rozpočtu na pokrytie rozdielov medzi prijatými a poskytnutými úvermi.*⁷
Vznikla v roku 1995. Činnosť LEB sa riadi zákonom č. 21/1992 Sb., o bankách, v znení
neskorších predpisov, a ďalšími zvláštnymi predpismi upravujúcimi bankovníctvo.

*Poslaním LEB je podpora českého vývozu; hlavným cieľom jej činnosti preto
nie je dosahovanie maximálneho zisku, ale maximálneho objemu podporovaného
vývozu.*⁸ Vývoz podporuje poskytovaním a financovaním vývozných úverov a ďalších
služieb, ktoré súvisia s vývozom. Dopĺňa služby ponúkané domácou bankovou
sústavou o financovanie vývozných operácií vyžadujúce dlhodobé zdroje financovania
za úrokové sadzby a v objemoch, ktoré sú pre exportérov na bankovom trhu
v súľasných tuzemských podmienkach inak nedosiahnuteľné. Českým vývozcom tým
umožňuje vstupovať do súťaže na medzinárodnom trhu za podmienok porovnateľných
s tými, ktoré vyvíja ich hlavná zahraničná konkurencia.

Medzi základné podmienky pre poskytnutie financovania patrí vyhovujúci
vývozný kontrakt, podiel českých producentov na celkovej hodnote vyváňaného
tovaru/služieb musí činiť minimálne 50% (výnimoľne môže byť táto hranica znížená),
zaistenie prijateľné pre LEB, vyrovnané záväzky voľi štátu a proti žiadateľovi nesmie
byť vedené konkurzné riadenie. Zaistenie je nutné pokiaľ nie je zjednané poistenie
vývozných rizík s EGAP a tiež v prípade, ak je poistenie vývozných úverových rizík
zjednané s inou exportnou poisťovňou ako je EGAP. Príjemcom podporeného
financovania môže byť vývozca (t.j. právnická osoba so sídlom v ČR, výnimoľne
fyzická osoba s trvalým pobytom v ČR) či jeho zahraničný odberateľ u niektorých

⁶ Oficiálne stránky Českej exportnej banky. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/content/view/2/47/>

⁷ JANDA, K., MICHALÍKOVÁ, E., POTÁČELOVÁ, V.: *Vyláci se podporovat exportní úvry?*, IES
Working Paper 30/2009, str. 11

⁸ DVOŠ ÁK, P.: *Bankovníctví pro bankéře a klienty*, 3. vydanie, Praha: Linde, 2005, str. 138

rodukujúci pre vývoz ľi ľeský investor investujúci
ňe fungovaŤľeská alebo zahraniľná banka.⁹

ĽEB pôsobí najmä v oblasti ģátom podporovaných vývozných úverov. Vlády vyspelých krajín sa v tejto oblasti zhodli na dodrťhovaní pravidiel, ktoré vytvárajú podmienky pre vzájomnú rovnosŤprijemcov týchto podporovaných úverov. Dohodnuté pravidlá tým zaisŤujú prostredie pre konkurencieschopnosŤ ich dodávok ľo sa týka ceny, kvality a rýchlosti. Vĕtky aktivity ĽEB sú v súlade s pravidlami WTO (Svetová obchodná organizácia), prísluĝnými odporuľaniami OECD (Organizácia pre ekonomickú spoluprácu a rozvoj) a smernicami Európskej únie.¹⁰

2.1.1. Produkty ĽEB¹¹

2.1.1.1 Úver na financovanie výroby pre vývoz (predexportný úver)

Tento produkt umohŤuje ľeskému výrobcovi, resp. vývozcovi financovaŤ náklady¹² spojené s realizáciou dodávok pre zahraniľného kupujúceho (dovozcu). Pre tento typ financovania¹³ ponúka ĽEB krátkodobý aj dlhodobý úver. Doba splatnosti¹⁴ krátkodobého úveru je do 2 rokov a výĝka úveru maximálne do 85% hodnoty zmluvy o vývoze. Dlhodobý úver so splatnosŤou nad 2 roky poskytuje maximálnu ľiastku rovnú 75% hodnoty zmluvy o vývoze. Úroková sadzba je na báze pohyblivej úrokovej sadzby

⁹ Oficiálne stránky Ľeskej exportnej banky. Dostupné z: www.ceb.cz

¹⁰ SVATOĝ M. a kolektiv: *Zahraniľní obchod ťteorie a praxe*, 1. vydanie, Praha: Grada, 2009, str. 123

¹¹ Oficiálne stránky Ľeskej exportnej banky. Dostupné z: www.ceb.cz

¹² Pokrýva financovanie nákladov na nákup surovín, materiálov a ostatných komponentov urľených k výrobe pre vývoz. ť alej zabezpeľuje financovanie nákladov ma materiálové predzásobenie, reľijných nákladov, financovanie miezd a sociálneho a zdravotného poistenia a nákladov, ktoré sú spojené so získaním investilľného majetku pre realizáciu výroby pre vývoz. Dostupné na oficiálnych stránkach ĽEB: www.ceb.cz

¹³ Prvým krokom k získaniu daného úveru je uzavretá zmluva o vývoze, ktorej predmetom je dodávka tovarov a/alebo sluĝieb. Následne je uzatvorená úverová zmluva sprevádzaná zmluvou o poistení vývozných úverových rizík. Ľerpanie úveru je umohľnené na základe dokladov potvrdzujúcich vynaloĝenie nákladov na výrobu. Po ukonľení výroby sú tovar alebo sluĝby dodané odberateľovi. Úver sa spláca buľň z neodvolateľného dokumentárneho akreditívu vystaveného z príkazu dovozcu alebo z ľerpania vývozného odberateľského úveru ľi ľerpania vývozného dodávateľského úveru. Dostupné na oficiálnych stránkach ĽEB: www.ceb.cz

¹⁴ Dobou splatnosti sa pre uľely Vĕbecných obchodných podmienok ťĤPUó ť pre poskytovanie priamych úverov na financovanie výroby pre vývoz, financovanie vývozu a financovanie investícií (Ťalej len Vĕbecné obchodné podmienkyó) rozumie **Aľasový úsek medzi dátumom zaľiatku úveru a poslednou splátkou úveru podŤľ zmluvy o úvereó**. Dokument *Vĕbecné obchodní podmínky PU pro poskytování pŤsmých úvŤŤ na financování výroby pro vývoz, financování vývozu a financování investic*, str. 2. Dostupné na oficiálnych stránkach ĽEB: www.ceb.cz

úľaným poistným produktom EGAP je poistenie typu
de Ľeská exportná banka.

2.1.1.2 **Priamy vývozný dodávateľský úver**

Priamy vývozný dodávateľský úver umožňuje prefinancovanie pohľadávok exportéra voľi zahraniľnému kupujúcemu. Nutnou podmienkou pre získanie úveru je zmluva o vývoze tovaru alebo služieb a tieľ zmluva o poistení úverových rizík.

Vývozca môže získať krátkodobý alebo dlhodobý úver. Krátkodobý úver je splatný do 2 rokov a môže byť poskytnutý aľ do výľky 100% hodnoty zmluvy o vývoze. Úroková sadzba sa stanovuje na báze pohyblivej úrokovej sadzby (LIBOR, EURIBOR atľ.). a poisteným je vývozca (v prípade poistenia EGAP sa odporúľa poistný produkt typu AĎó). Dlhodobý úver má dobu splatnosti presahujúcu 2 roky. Úver je v tomto prípade poskytnutý do výľky 85% hodnoty zmluvy o vývoze, akontácia je vo výľke 15% a úroková sadzba je fixná sadzba CIRR alebo jej ekvivalent na báze pohyblivej úrokovej sadzby (LIBOR, EURIBOR atľ.). Poisteným je aj tu vývozca (odporúľaný poistný produkt EGAP typu AĎó).

2.1.1.3 **Priamy vývozný odberateľský úver**

Úver je poskytnutý zahraniľnému kupujúcemu (dovozcovi), ale ľerpanie úveru je v prospech ľeského vývozcu po dodaní tovaru a služieb. Jedná sa o poskytnutie prostriedkov na realizáciu vývozu spravidla výľgjej hodnoty. Odporúľaným poistným produktom EGAP je poistenie typu AĎó. Poisteným je v tomto prípade ĽEB. Základné parametre krátkodobého aj dlhodobého úveru sú zhodné s parametrami predchádzajúceho priameho vývozného dodávateľského úveru.

2.1.1.4 **Nepriamy vývozný odberateľský úver**

Tento produkt je veľmi podobný priamemu vývoznému odberateľskému úveru s tým rozdielom, ľe u nepriameho úveru je úverová zmluva uzavretá medzi ĽEB a bankou zahraniľného dovozcu, ktorá je príjemcom úveru. Zahraniľný dovozca spláca úver svojej banke a tá následne splatí úver Ľeskej exportnej banke. Základné parametre

¹⁵ AĎó novelty zákona 58/1995 uľnie je podmienkou poskytnutia podporeného financovania poistenie EGAP. Na základe požiadaviek ĽEB môže byť poistenie EGAP nahradené iným typom zaistenia.ó
Oficiálne stránky Ľeskej exportnej banky. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/content/view/76/38/>

2.1.1.5 Úver na investície v zahraničí

LEB realizuje v rámci štátom podporovaného financovania exportu aj financovanie investícií českých subjektov do zahraničia. Tým umožňuje českému investorovi získať dlhodobé úverové zdroje pre realizáciu investície v zahraničí.

Existujú dva typy úveru na investície v zahraničí podľa toho, či investor chce realizovať novú investíciu alebo už v zahraničnej spoločnosti majetkovú účasť má a tú by chcel rozšíriť.¹⁶ V oboch prípadoch je nutné dodržať minimálnu dobu trvania investície, ktorá je stanovená na 3 roky. Úrokovou sadzbou je fixná sadzba CIRR alebo je stanovená na báze pohyblivej sadzby (LIBOR, EURIBOR atď.). Odporúľaným poistným produktom EGAP je typ A4.

2.1.1.6 Refinančný vývozný dodávateľský úver

Vďaka tomuto úveru môže banka českého vývozcu získať prostriedky, ktoré využije na poskytnutie úveru vývozci za zvýhodnených podmienok.¹⁷ Pre krátkodobý úver je vhodný poistný produkt EGAP typu A3, pre strednodobý alebo dlhodobý úver poistný produkt typu A4.

2.1.1.7 Refinančný vývozný odberateľský úver

Princíp je podobný ako pri refinančnom vývoznom dodávateľskom úvere avšak s tým rozdielom, že banka vývozcu využije finančné prostriedky tohto úveru na poskytnutie úveru zahraničnému dovozci za zvýhodnených podmienok. Uplatnenie odberateľského úveru je priamo v prospech vývozcu. Dovozca spláca úver českej banke

¹⁶ V prípade novej investície do zahraničia predloží investor investičný plán Českej exportnej banke a tá mu v prípade schválenia plánu poskytne úver na financovanie investície. Poisteným je český investor. Finančné prostriedky musia byť využité v súlade s investičným zámerom schváleným LEB. Investičný úver sa spláca z príjmov generovaných uskutočnenou investíciou. Druhým prípadom je rozšírenie majetkovej úasti v zahraničnej spoločnosti. Postup je obdobný ako pri poskytnutí úveru na novú investíciu. Úverová zmluva je vždy uzatvorená medzi LEB a samotným zahraničným subjektom a poisteným je LEB. Dostupné na oficiálnych stránkach LEB: www.ceb.cz

¹⁷ Po uzatvorení zmluvy o vývoze uzavrie LEB zmluvu o poskytnutí refinančného vývozného dodávateľského úveru s bankou vývozcu. Tá následne uzatvorí úverovú zmluvu s českým vývozcom. Po dodaní tovaru alebo služieb odberateľovi LEB poskytne refinančný úver banke exportéra a tá následne poskytne úver samotnému vývozci. Exportér spláca úver svojej banke a tá Českej exportnej banke. Dostupné na oficiálnych stránkach LEB: www.ceb.cz

2.1.1.8 Odkúpenie pohľadávok z akreditívov bez postihu

Vývozca sa môže proti riziku nesplatenia pohľadávky dovozcom zaistiť pri uzatváraní vývozného kontraktu dokumentárnym akreditívom¹⁸, ktorý disponuje znaľnou likviditou. Odkupovaním pohľadávok z akreditívov bez postihu¹⁹ sa zaoberá ĽEB. Poistenie pohľadávok proti vývozným úverovým rizikám nie je zvyčajne nutnou podmienkou. Záleží to na ratingu akreditívnej banky. Zaistenie formou zaistovacieho postúpenia pohľadávky zo zmluvy o vývoze Ľeskej exportnej banke je však nutnosťou.

Pohľadávky musia byť v hlavných svetových menách alebo v Ľeských korunách. Minimálna doba zostávajúcej splatnosti je 60 dní, maximálna 5 rokov. Výška odkupovanej pohľadávky sa pohybuje medzi 100 000 a 200 000 eur či ekvivalentmi v inej mene.²⁰ Platobný kalendár musí byť jednoduchý (jedno a najviac maximálne tri termíny). Úroková sadzba, ktorej hodnota spolu s maržou slúžia k výpočtu diskontu, je fixná odvodená od referenčnej sadzby typu LIBOR, EURIBOR apod. Výsledná diskontovaná hodnota odkupovanej pohľadávky môže byť znížená o záväzkovú a administratívnu províziu.

2.1.1.9 Odkúpenie vývozných pohľadávok s poistením bez postihu

Podobne ako v prípade odkúpenia pohľadávok z akreditívu, aj tento produkt ĽEB zahŕňa iba pohľadávky splatné v budúcnosti. Odkúpenie je opäť bez postihu. Tieto pohľadávky, ktoré plynú Ľeskému vývozcovi z vývozného kontraktu, musia byť

¹⁸ Dokumentárny akreditív patrí medzi najpoužívanejšie platobné nástroje v zahraničnom obchode, uplatní sa však tiež pri platení medzi domácimi podnikateľskými subjektmi obzvlášť pri zahájení obchodných kontaktov medzi neznámymi partnermi. Dokumentárny akreditív je totiž kontrolovaný tak, že významne redukuje riziko nezaplatenia odberateľom, resp. prenáša toto riziko na banku (banky) a zároveň zosobňuje fiaduci konsenzus záujmov dodávateľa a odberateľa (exportéra a importéra). Akreditívne platenie je teda využívané najmä k presunu vysokých riastok, predovšetkým medzi podnikateľskými subjektmi spojenými obchodnými vzťahmi. © Pt LPÁNOVÁ, S.: Komerční bankovníctví v Ľeské republice, 1. vydanie, Praha: Oeconomica, 2007, str. 242

¹⁹ Jednou z variant forfaitingu je odkúpenie v budúcnosti splatných pohľadávok. Jedná sa o odkúpenie (postúpenie) doposiaľ nesplatených pohľadávok vývozcu, ktorá vyplýva z platobného nástroja dokumentárneho akreditívu. Odkúpenie prebieha bez spätného postihu (regresu) voľí tomu, kto pohľadávku predáva. Dostupné na oficiálnych stránkach ĽEB: www.ceb.cz

²⁰ Prihliada sa pri tom k ostatným parametrom obchodu, pretože doba zvyškovej splatnosti a výška pohľadávky nemôžu byť zároveň na minimálnych hodnotách. Dostupné na oficiálnych stránkach ĽEB: www.ceb.cz

EGAP typu Bf alebo Cf, prípadne obdobným poistným
ne za predpokladu dodatočného zaistenia.

Podobne ako v predchádzajúcom prípade aj tieto pohľadávky musia byť v hlavných svetových menách, resp. českých korunách. Minimálna zostávajúca doba splatnosti je 90 dní, maximálna 5 rokov. Minimálna výška odkupovanej pohľadávky je okolo 10 miliónov českých korún alebo ekvivalentu v inej mene. Jej splátkový kalendár musí byť jednoduchý (1 až 4 splátky). Výška poskytnutého financovania je do 100% hodnoty zmluvy o vývoze. Úroková sadzba, prípadné provízie, je určená ako u odkúpenia pohľadávok z akreditívov bez postihu.

2.1.1.10 Bankové záruky

Ďalším z významných nástrojov štátnej podpory exportu je poskytovanie bankových záruk.²¹ Vývozné zmluvy sa tak stávajú atraktívnejšími pre dovozcu, ktorý má istotu, že v prípade nesplnenia podmienok vývozcom, ktoré sú stanovené v zmluve o vývoze, mu LEB vyplatí plnenie stanovené v záručnej listine. Pre poistenie záruk je využívaný hlavne poistný produkt EGAP Ažó.

2.1.1.11 Financovanie prospekcie zahraničných trhov

Tento produkt LEB pomáha českému podnikateľovi získať prostriedky na financovanie prieskumu zahraničného trhu, na ktorý má záujem vstúpiť. Zámer a rozpočet prospekcie musí byť schválený agentúrou CzechTrade. Zmluva o financovaní prospekcie je podpísaná, ak daný projekt vyhovuje požiadavkám LEB. Výsledkom úspešnej prospekcie je uzavretie vývozných zmlúv.

²¹ LEB poskytuje tieto typy záruk:

- Záruka za ponuku (Bid Bond), ktorá zaisťuje záväzok vývozcu uzatvoriť vývozný kontrakt v prípade úspešnej ponuky v tendre. V prípade, že vývozca nedodrží podmienky ním stanovenej ponuky (zmena ceny, dodacej lehoty alebo parity, odstúpenie od úmyslu uzatvoriť zmluvu o vývoze), odškodní LEB vypisovateľa tendry.
- Záruka za dobré prevedenie zmluvy o vývoze (Performance Bond) slúži k zaisteniu termínu a kvality dodávky. Jej rozsah sa odvodzuje od konkrétnych podmienok zmluvy o vývoze a LEB ručí za jej splnenie zo strany exportéra. Záruka môže obsahovať redukčnú klauzulu a tým sa výška záruky znižuje úmerne realizovanej časti zmluvy o vývoze.
- Záruka za vrátenie akontácie (Advance Payment Guarantee) zaisťuje záväzok vývozcu vrátiť akontáciu alebo jej pomernú časť v prípade, že tovar nebol dodaný alebo bol dodaný len čiastočne. Akontáciou zárukou je zaistená dodávka minimálne v hodnote akontácie. Aj táto záruka môže obsahovať redukčnú klauzulu.
- Záruka za uvoľnenie zádržného (Retention Money Guarantee, Retention Bond) je zárukou LEB, ktorá zaisťuje záväzok vývozcu, že v prípade nedostatočného splnenia podmienok zmluvy o vývoze bude odberateľovi vrátená časť už zaplatenej čiastky vývozných zmlúv.

Dostupné na oficiálnych stránkach LEB: www.ceb.cz

dodrhaná splatnosť podľa prospektného zámeru, hodnoty uznávaných nákladov na prospekciu²², pričom náklady vynaložené v Českej republike môžu íniť až 15% z poskytnutého úveru. Úroková sadzba je na báze pohyblivej sadzby (LIBOR, EURIBOR, atď.). Poisteným je LEB a odporúčaným poisťným produktom EGAP APO.

2.1.1.12 Sprievodné finančné služby

a) Dokumentárne platby

Dokumentárne platby zabezpečujú exportérovi prostredníctvom dokumentov kontrolu nad tovarom až do jeho zaplatenia. Vo väčšine prípadov je za tovar zaplatené až po samotnej dodávke, čo predstavuje riziko pre vývozcu. Dokumentárne platby tak minimalizujú riziko a ako kvalitný platobný inštrument predstavujú možnosť získať výhodnejšie cenové podmienky.

- Dokumentárny akreditív vystavuje banka na základe požiadavky klienta (príkazcu, kupujúceho, aplikanta). Predstavuje písomný záväzok banky vystavujúcej akreditív poskytnúť určitej osobe (príjemcovi akreditívu, oprávnenému, predávajúcemu, beneficiantovi) plnenie v prípade, keď príjemca akreditívu splní do určitej doby podmienky akreditívu stanovené príkazcom. V záväzku je banka.
- Dokumentárne inkaso je formou platobného styku, kde je vydanie obchodných dokumentov, prípadné uvoľnenie tovaru, podmienené zaplatením, prijatím (akceptom) finančných dokumentov alebo splnenia iných podmienok zo strany dovozcu (odberateľa, trasáta). Je platobným záväzkom dovozcu.

Exportné a importné dokumentárne akreditívy a inkasá sú v LEB spracované hlavne v súvislosti s poskytovaním podporného financovania vývozu formou priamych úverov vývozcovi alebo zahraničnej osobe, financovaním výroby pre vývoz formou priamych úverov vývozcovi alebo výrobcovi a s poskytnutím bankových záruk.

b) Platobný styk a zúčtovanie

²² Financované sú náklady vynaložené na vývozné a marketingové poradenstvo, spracovanie analýz, na reklamu, inzerciu, propagačné materiály, účasť na obchodných akciách v zahraničí (okrem nákladov na cestu a ubytovanie), Ďalej náklady na právne služby, skladovanie v zahraničí a certifikáciu výrobkov. Dostupné na oficiálnych stránkach LEB: www.ceb.cz

ovú dobu pre vykonávanie činností potrebných pre
í a to od 9.00 do 13.00.

2.1.1.13 ěalgie produkty ĽEB

- Termínovaný vklad s individuálne stanovenou úrokovou sadzbou poskytuje lepšie zhodnotenie finančných prostriedkov právnickej osoby vďaka vyššej úrokovej sadzbe v porovnaní s bežnými úľtami a štandardnými komerčnými termínovanými vkladmi.
- Komerčný bežný úľet so zvýhodneným rešimom pásmového úroľenia je urľený exportérom vyuhívajúcim podporené financovanie ĽEB.
- Devízový obchod s individuálnym menovým kurzom (FX Spot) slúži exportérovi k výmene dvoch rôznych mien pri pouhítí aktuálneho trhného kurzu. Devízový obchod je zjednaný s dealerom ĽEB v reálnom ľase za aktuálny výmenný kurz bez vyuhítia kurzového lístka ĽEB.
- Treasury úver, podobne ako v predchádzajúcom prípade, predstavuje výmenu dvoch rôznych mien pri pouhítí aktuálneho trhného kurzu. Exportér vľak nemusí disponovať plnou hodnotou predávanej meny ale iba jej 15%.

2.2 Exportní garanční a pojišťovací společnost²³

S rozpadom tradičných východných trhov sa v bývalom Ľeskoslovensku a od roku 1993 v samostatnej Ľeskej republike ukázalo, že v rastúcej medzinárodnej konkurencii bude presadenie ľeských vývozcov stále nároľnejšie. Okrem kvality tovarov by museli ponúknuť porovnateľné podmienky financovania exportných dodávok ako zavedené západné firmy. Po krátkom období liberalizmu a odmietania štátnych zásahov do ekonomiky zaľiatkom deväťdesiatych rokov došlo pomerne rýchlo k vytvoreniu špeciálnej inštitúcie zaoberajúcej sa podporou exportu, ktorej zmyslom bolo poskytovať vývozcom poistenie teritoriálnych a komerčných rizík. Konkrétnym vývozcom poskytovala v rámci schváleného vývozného prípadu subvencie vyrovnávajúce ľasť úrokového rozdielu medzi nákladmi z vyššieho úverového

²³ Oficiálne stránky Exportnej garančnej a poisťovacej spoločnosti. Dostupné z: <http://www.egap.cz/o-nas/profil-spolecnosti/index.php>

Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. (EGAP) je súčasťou systému štátnej podpory exportu. Základným poslaním je ochrana českých vývozcov, investorov a bánk financujúcich export proti rizikám neplatenia zo strany zahraničných odberateľov. Spoločnosť EGAP vznikla v júni 1992 ako štátna úverová poisťovňa zameraná na poisťovanie vývozných úverov proti teritoriálnym a tržne nepoistiteľným komerčným rizikám spojených s vývozom tovarov a služieb z Českej republiky. V súlade so zákonom č. 158/1995 Sb., o poisťovaní a financovaní vývozu so štátnou podporou, v znení neskorších predpisov, je EGAP akciovou spoločnosťou plne vlastnenou štátom, ktorý svoje akcionárske práva vykonáva prostredníctvom Ministerstva financií, Ministerstva priemyslu a obchodu, Ministerstva poľnohospodárstva a Ministerstva zahraničných vecí. Od roku 2004 je EGAP držiteľom certifikátu ISO 9001:2000 a zaradzuje sa tak medzi poskytovateľov finančných služieb garantujúcich tú najvyššiu kvalitu.²⁵

Štátna podpora spočíva najmä v ručení štátu za záväzky EGAP vzniknuté z poistných zmlúv a z poistenia vývozných úverových zmlúv. Okrem poistenia dodávateľských a odberateľských úverov poskytuje poistenie úverov na predexportné financovanie výroby a predexportné financovanie komercializácie výsledkov vedy a výskumu, poistenie investícií českých podnikateľov v zahraničí a úverov na ich financovanie a tiež poistenie záruk vystavovaných bankami za českých exportérov. Poistenie EGAP je pre vývozcov významné z hľadiska uľahčenia prístupu k exportnému financovaniu a z hľadiska zvyšovania konkurencieschopnosti českých vývozcov na medzinárodných trhoch. Ako plnohodnotné zaistenie úverov znižuje bankám náklady na tvorbu rezerv podľa bankovej regulatoriky ČNB.

Poistenie proti krátkodobým komerčným rizikám nezaplatenia v dôsledku platobnej neschopnosti alebo platobnej nevôle domáceho či zahraničného kupujúceho poskytuje KUPEG úverová poisťovňa, a.s. spoluvlastnená EGAP a belgickou úverovou poisťovňou Ducroire et Delcredere SA. N.V.

²⁴ JANDA, K.: *Instituce státní úvěrové podpory v České republice*, IES Working Paper: 20/2007, str. 11

²⁵ Oficiálne stránky Exportnej garančnej a poisťovacej spoločnosti. Dostupné z: <http://www.egap.cz/onas/certifikat-iso/index.php>

Jednou zo základných podmienok poistenia so štátnou podporou je podiel českých tovarov a služieb na celkovej hodnote vývozu, ktorý musí dosahovať 50%. Výnimka je možná iba pri preukázaní faktu, že sa tovar potrebný pre kompletizáciu vývozu nevyrába v Českej republike. Vývozcom, ktorý fakturuje dodávky zahraničnému kupujúcemu, musí byť firma registrovaná v ČR alebo jej zahraničná dcérska spoločnosť. Subdodávky od iných českých výrobných firiem sú považované za dodávky českého pôvodu. Subdodávky nakúpené v zahraničí a zhodnotené pri výrobe českým vývozcom taktiež splňujú požiadavku českého pôvodu tovarov a služieb. Pri stanovení požadovaného podielu sú ako tovary a služby zahraničného pôvodu považované subdodávky, ktoré vývozca nakupuje v zahraničí a kupujúcemu ich iba predpredáva. Požiadavka na minimálny podiel tovarov a služieb českého pôvodu sa uplatňuje, ak je úverové poistenie a financovanie poskytované so štátnou podporou. Neuplatňuje sa v prípade komerčného poistenia krátkodobých požiadavok, ktoré spadajú do činnosti Komerčnej úverovej poisťovne EGAP, a.s.

Poistnou udalosťou najmä u poistných produktov typu B, Bf, C, Cf, D, E, If, a V je čiastočné alebo úplné nezaplatenie poisteného úveru v dôsledku komerčných (platobná neschopnosť alebo platobná nevoľnosť) alebo teritoriálnych (administratívne rozhodnutia alebo legislatívne opatrenia krajiny dovozcu, ktoré mu zabránia uhradiť záväzok, obmedzenia konverzie platieb v dôsledku politických udalostí v krajine dovozcu, Najväčšie vojna, revolúcia, občianske nepokoje a prírodné katastrofy v krajine dovozcu) príčin či ich kombinácie.

Zjednaná výška poistného je nemenná po celú dobu. Zahŕňa možné zvýšenie alebo zníženie poistného rizika. Závisí od objemu vývozu, zjednaných platobných podmienok, spôsobu zaistenia platieb, hodnotenia charakteru a rizikovosti dovozcu, hodnotenia rizikovosti krajiny alebo oblastí súvisiacich s plnením zmluvy o vývoze a na výške spoluúčasti. Dôvodom rizika sa pre účely výpočtu poistného vo väčšine prípadov rozumie polovica doby trvania plus celá doba splácania úveru.

Princíp trvale udržateľného rozvoja vyžaduje znižovanie negatívnych dopadov ekonomickej činnosti človeka na životné prostredie. **1. januára 2004 vstúpilo do platnosti odporúčanie OECD o spoločných prístupoch k životnému prostrediu**

²⁶ Dostupné na oficiálnych stránkach Exportnej garančnej a poisťovacej spoločnosti: www.egap.cz

zným úverom, ktoré obsahuje záväzok všetkých prostredníctvom svojich inštitúcií také projekty, ktoré poškodzujú životné prostredie. V júni 2007 prijala Rada OECD revidované odporúčania s platnosťou od 1. septembra 2007.²⁷ Hodnoteniu vplyvu na životné prostredie tak podliehajú všetky projekty, v ktorých vývozca hľadá o poistenie úveru so šátnou podporou so splatnosťou viac ako 2 roky, a tiež všetky investície do zahraničia.

Na základe Odporúčaní OECD z dňa 23. mája 1997 o boji proti podplácaniu pri medzinárodných podnikateľských transakciách bola 17. decembra 1997 prijatá Zmluva o boji proti podplácaniu zahraničných verejných firiem v medzinárodných podnikateľských transakciách, ktorá pre Českú republiku vstúpila v platnosť 21. marca 2000. Na Zmluvu nadväzuje Odporúčanie OECD z dňa 14. decembra 2006, ktoré zaväzuje členské štáty OECD k tomu, aby v súlade so svojím právnym poriadkom prijali príslušné opatrenia k zamedzeniu podplácania v medzinárodných transakciách podporovaných formou poistenia alebo financovania vývozných úverov.²⁸ Odporúčanie sa týka produktov EGAP typu B, Bf, C, Cf, D, I, If a Z.

EGAP úzko spolupracuje s mnohými úverovými poisťovňami. Medzi tie, s ktorými má uzavreté zmluvy o spolupráci alebo zaistení pri zabezpečení spoločných exportných projektov v tretích krajinách, sa radí aj talianska spoločnosť SACE.

2.2.1.1 Poistenie krátkodobého vývozného dodávateľského úveru ABó

U krátkodobého vývozného dodávateľského úveru môže byť odklad platby po dobu maximálne 2 rokov. Poisteným je priamo vývozca a to proti riziku nesplatenia dlhnej čiastky zahraničným dovozcom v stanovenom termíne. Poistnou udalosťou je čiastočné alebo úplné nezaplatenie poisteného úveru v dôsledku komerčných (platobná neschopnosť alebo platobná nevoľnosť) alebo teritoriálnych (administratívne rozhodnutia alebo legislatívne opatrenia krajiny dovozcu, ktoré mu zabránia uhradiť záväzok, obmedzenia konverzie platieb v dôsledku politických udalostí v krajine dovozcu, Ťalej vojna, revolúcia, občianske nepokoje a prírodné katastrofy v krajine dovozcu) príčin či ich kombinácie.

²⁷ Oficiálne stránky Exportnej garančnej a poisťovacej spoločnosti. Dostupné z: <http://www.egap.cz/zivotni-prostredi/vliv-vyvozu-a-investic/index.php>

²⁸ Oficiálne stránky Exportnej garančnej a poisťovacej spoločnosti. Dostupné z: <http://www.egap.cz/pojistne-produkty/produkt-bf/opatreni-proti-podplaceni/index.php>

je nemenná po celú dobu a závisí od objemu vývozu, spôsobu zaistenia platieb, hodnotenia charakteru a rizikovosti dovozcu, hodnotenia rizikovosti krajiny alebo oblastí súvisiacich s plnením zmluvy o vývoze a na výške spoluúľasti. Štandardná spoluúľasť poisteného je 10%. Dôtkou rizika sa pre úľely výpoľtu poistného rozumie polovica doby ľerpania plus celá doba splácania úveru.

2.2.1.2 Poistenie bankou financovaného krátkodobého vývozného dodávateľského úveru ABfó

Poisteným je banka v prípade, ě bez možnosti spätného vrátenia odkúpi od exportéra úver, ktorý vývozca poskytol zahraniľnému dovozcovi vo forme odkladu platby za dodaný tovar alebo služby. Poistnú zmluvu podpisuje aj vývozca a zaruľuje sa, ě splní vĕtky svoje záväzky a ěiadnym spôsobom neohrozí splácanie úveru. Poistná udalosť a odvodenie výĕky poistného je zhodná s predchádzajúcim prípadom. Štandardná spoluúľasť pri krytí komerľných rizík je 5% a pri krytí teritoriálnych (politických) rizík 2,5%. Dôtkou rizika sa pre úľely výpoľtu poistného rozumie polovica doby ľerpania plus celá doba splácania úveru.

2.2.1.3 Postenie strednodobého a dlhodobého vývozného dodávateľského úveru ACó

V prípade strednodobého a dlhodobého vývozného dodávateľského úveru je splatnosť dlĕšia ako 2 roky. Podmienky poistenia sa riadia pravidlami Konsensu OECD, ktoré vyĕadujú, aby zahraniľný dovozca zaplatil minimálne 15% hodnoty vopred. EGAP má právo poĕiadať vývozcu o predloĕenie posudku o vplyve vývozu na ěivotné prostredie v krajine dovozcu. Vývozný dodávateľský úver nemá charakter bankového úveru a poisteným je priamo vývozca. Štandardný rozsah poistného krytia²⁹ je 90%, spoluúľasť poisteného 10%. Dôtkou rizika sa pre úľely výpoľtu poistného rozumie polovica doby ľerpania plus celá doba splácania úveru.

²⁹ Štandardným krytím sa rozumie automatické pripoistenie dodatolľných nákladov vzniknutých z dôvodu nutnosti refinancovania po dobu ľakacej lehoty, ktorá je stanovená v dôĕke 6 mesiacov. Tieto sadzby ľalej vychádzajú z predpokladu úplného zaplatenia celého poistenia vopred, t.j. pred prvou dodávkou ľi prvým ľerpaním exportného odberateľského úveru. 6 Oficiálne stránky Exportnej garanľnej a poisťovacej spoločnosti. Dostupné z: <http://www.egap.cz/pojistne-produkty/produkt-c/pojistne-sazby/index.php>

Tento druh poistenia je veľmi podobný predchádzajúcemu, avšak poisteným proti riziku, že zahraničný dovozca nesplátí v stanovenom termíne celú dlhú čiastku, je v tomto prípade banka, ktorá odkúpila od vývozcu úver bez možnosti spätného vrátenia. Úver bol najprv poskytnutý vývozcom zahraničnému dovozci formou odkladu platby za dodaný tovar alebo služby. Poistnú zmluvu podpisuje aj český exportér a tým sa zaručuje, že splní všetky svoje záväzky a neohrozí splácanie úveru. Štandardná spoluúčasť pri krytí komerčných rizík je 5% a pri krytí teritoriálnych (politických) rizík 2,5%.

2.2.1.5 Poistenie vývozného odberateľského úveru AĐó

Toto poistenie sa týka úveru, ktorý poskytla banka zahraničnému dovozci na nákup tovaru alebo služieb. Banka zaplatí vývozci. Dlhá čiastka je banke splácaná zahraničným dovozcom. V niektorých prípadoch môže byť príjmom úveru a dlhníkom banka dovozcu. Zahraničný dovozca musí zaplatiť minimálne 15% vopred, keďže tento typ úveru má splatnosť dlhšiu ako 2 roky. Poisteným je banka. Poistné krytie je štandardne 97,5% v prípade teritoriálnych rizík a 95% v prípade komerčných rizík.

V prípade poistenia projektového financovania³⁰ je možné použitie sadzby CIRR pri úročení pevnou sadzbou a pri splatnosti do 12 rokov. Predĺženie splatnosti úveru je na dobu až 14 rokov. Splácanie nemusí byť rovnomerné. Prvá splátka je do 24 mesiacov od začiatku úveru a termíny ďalších môžu byť dlhšie ako 6 mesiacov.

2.2.1.6 Poistenie potvrdeného akreditívu AĚó

Banka zahraničného dovozcu sa dokumentárnym akreditívom zaväzuje zaplatiť vývozci za dodaný tovar alebo služby po predložení predpísaných dokumentov. Vystavený dokumentárny akreditív potvrdzuje banka vývozcu a ručí tak za záväzok banky zahraničného dovozcu. Poisteným je v tomto prípade potvrdzujúca banka.

³⁰ Projektové financovanie je financovanie novej samostatnej ekonomickej jednotky (Special Purpose Vehicle), ktorej výnosy sú jediným zdrojom splácania úverových prostriedkov a aktíva jediným zaistením splátok. Základom projektového financovania je cash flow SPV, ktoré musí zaistiť dostatok zdrojov na úhradu prevádzkových nákladov a na splácanie úveru po celú dobu trvania úverového vzťahu. Oficiálne stránky Exportnej garancijnej a poisťovacej spoločnosti. Dostupné z: <http://www.egap.cz/pojistne-produkty/produkt-d/projektove-financovani/index.php>

l tichého potvrdenia dokumentárneho akreditívu. Obe akreditívom predpísaných dokumentov, nie samotný tovar i služby. Akreditívne platby sú oddelené od kúpnych zmlúv. Poistná sadzba je stanovená vo výške štandardnej poistnej sadzby pre poistenie úverového rizika platnej pre typ dlhníka. Akromná banka, pre dôtku úveru, ktorá odpovedá platnosti akreditívu a pre príslušnú rizikovú kategóriu krajiny vývozu.

2.2.1.7 Poistenie úveru na predexportné financovanie

Predexportný úver poskytuje banka vývozcom na financovanie výroby pre export. V prípade pozitívnych skúseností s daným vývozcom mu môže poskytnúť aj úver na financovanie investície pre potreby výroby pre export. Tento druh úveru môže financovať aj komerčný vývoj výsledkov vedy a výskumu pre účely exportu. Poisteným je banka. Pri splatnosti do 2 rokov je možné poistenie do 85% a pri dlhšej splatnosti do 75% hodnoty vývozu. Aspoň 75% výroby musí byť určených pre export a zmluvne zabezpečené splácanie aspoň 75% úveru. Poistnou udalosťou je čiastočné alebo úplné nesplatenie úveru z dôvodu neschopnosti vývozcu splniť zmluvu o vývoze, neschopnosti výrobcu vyrobiť tovar alebo poskytnúť služby pre vývoz. Výška poistného závisí od rozsahu poisteného rizika, na výške a dĺžke poskytnutého úveru na predexportné financovanie a na výške spoluúčasti.

2.2.1.8 Poistenie investícií českých právnických osôb v zahraničí

Investícia³¹ musí predstavovať dlhodobý záväzok investora na dobu aspoň 3 rokov. Poistenie chráni investora pred rizikom zamedzenia prevodu výnosov z investície, vyvlastnenia i politicky motivovaného násilného poškodenia. Poistnou udalosťou je úplné alebo čiastočné znehodnotenie investície, úplné alebo čiastočné neprevedenie transferu dividend, výnosov, ziskov po zdanení v dôsledku teritoriálnych i iných nekomerčných príčin (napr. vyvlastnenie, politické násilné činy, porušenie zmluvných záväzkov hostiteľským štátom, nemožnosť konverzie výnosov). Pri stanovení výšky poistného hrá dôležitú úlohu ohodnotenie rizikovosti hostiteľského štátu, fakt, či má ČR s touto krajinou uzatvorenú medz štátnu dohodu o ochrane

³¹ Každá majetková hodnota poukázaná do zahraničnej dcérskej spoločnosti v súvislosti s hospodárskymi aktivitami českého investora je investíciou v zahraničí (napr. získanie majetkového podielu v zahraničnej spoločnosti, výstavba novej výrobnéj kapacity, kúpa zavedenej výroby). Dostupné na oficiálnych stránkach Exportnej garančnej a poisťovacej spoločnosti: www.egap.cz

istné sadzby sú stanovené na roľnej báze. Ľtandardná

2.2.1.9 Poistenie úverov na financovanie investícií ľeských právnických osôb v zahraničí Aľfó

Banka poskytuje tento typ úveru na zadováňenie dlhodobého hmotného, nehmotného ľi finanľného majetku do zahraniľnej spoločnosti, ovládanej ľeským investorom alebo na akvizíciu zahraniľnej spoločnosti ľeským investorom, prípadne na financovanie prevádzkovania zahraniľnej spoločnosti. Poistený môľhe byť iba úver, u ktorého je doba od prvého ľerpania do koneľnej splatnosti je dlhšia ako 3 roky. Investícia musí byť ľiastoľne financovaná z vlastných zdrojov investora (ľtandardne aspoľ 25%). Poisteným je banka proti riziku nesplatenia úveru poskytnutého investorovi alebo jeho dcérskej spoločnosti. Dľka rizika je v tomto prípade polovica doby splácanie úveru plus polovica doby odkladu. Ľtandardná spoluúľasť je opäť 2,5% pre pokrytie politických aj komerľných rizík.

2.2.1.10 Poistenie prospekcie³² zahraniľných trhov Aľó

U tohto produktu je poisteným exportér a to proti finanľným stratám spôsobeným úplným alebo ľiastoľným neúspechom prospekcie. Nezáleľí na tom, ľi na prospekciu pouľije vlastné zdroje alebo úver. Prospekciu pre zavedenú výrobu musí vykonávať po dobu aspoľ 24 mesiacov. Tento produkt je urľený najmä malým a stredným podnikom.

Spolu so ľiadosťou o poistenie predkladá vývozca prospekľný zámer a rozpoľet s predpokladanými nákladmi prospekcie a nákladmi a výnosmi budúceho vývozu. Poistenie trvá maximálne 5 rokov a prvé 2 roky musí exportér prospekciu uskutoľľovať podľ prospekľného zámeru. Následne by sa náklady na prospekciu mali uhradiť z rozdielu medzi výnosmi a nákladmi na vývoz. Poistnou udalosťou je finanľná strata vývozcu v prípade, ľe náklady na prospekciu stanovené rozpoľtom prevýgia rozdiel medzi výnosmi a nákladmi na vývoz za poistnú dobu. Poistenie nekryje zisk exportéra.

³² Ľinnosť exportéra, ktorá vedie k preniknutiu na jeden alebo viaceré nové trhy, sa nazýva prospekciou. Súvisí hlavne s vyuľívaním reklamy, inzercie, propagaľných materiálov, s úľasťou na obchodných akciách v zahraniľí, s exportným a marketingovým poradenstvom, vrátane analýz, s právnyimi sluľbami, skladovaním tovaru, certifikáciou výrobkov a sluľieb v zahraniľí. Dostupné na oficiálnych stránkach Exportnej garanľnej a poisťovacej spoločnosti: www.egap.cz

2.2.1.11 Poistenie proti riziku nemožnosti plnenia zmluvy o vývoze AVÓ

Tento typ rizika sa nazýva výrobným rizikom. Spôľíva v možnosti zrušenia alebo prerušenia zmluvy o vývoze zo strany zahraničného dovozcu v priebehu výroby. Poistenie môže byť zjednané samostatne alebo nadväzuje na poistenie vývozného i predexportného úveru. Kryje riziko utrpenia finančnej straty v dôsledku nemožnosti splnenia zmluvy o vývoze.

Pri samostatnom poistení výrobného rizika sa uplatňuje poistná sadzba vo výške 35% štandardnej poistnej sadzby pre poistenie úverového rizika (poistenie typu ADó) platnej pre príslušný typ dlhníka, dĺžku úveru odpovedajúcej trvaníu výrobného rizika a príslušnú rizikovú kategóriu krajiny vývozu. Ak je súbežne uzatvorené poistenie vývozného odberateľského úveru (ADó), sadzba je vo výške 25% štandardnej poistnej sadzby pre poistenie úverového rizika.

2.2.1.12 Poistenie bankových záruk vystavených v súvislosti s exportným kontraktom AZó

Bankovou zárukou sa rozumie záväzok banky uspokojiť beneficianta do výšky určitej peňažnej čiastky podľa obsahu a podmienok záruky. Poisteným je banka proti riziku neoprávneného (vývozca neporušil svoje povinnosti vyplývajúce zo zmluvy o vývoze alebo z podmienok výberového konania alebo íerpanie v dôsledku teritoriálnych a iných nekomerčných príčin, ktoré majú povahu vyššej moci) a fakultatívne tiež oprávneného (nesplnenie zmluvných záväzkov vývozcom) íerpania záruky beneficiantom, v prospech ktorého je záruka vystavená.

2.2.2. Produkty a služby KUPEG úverové poisťovny, a.s.³³

KUPEG úverová poisťovna, a.s.³⁴ zahájila svoju činnosť dňa 1. októbra 2005. Je spoluvlastnená EGAP (34% akcií) a belgickou úverovou poisťovňou Ducroire n Delcredere SA. N.V. (66% akcií). V roku 2009 došlo ku zmene vlastníckej štruktúry

³³ Dostupné na oficiálnych stránkach KUPEG úverovej poisťovne: www.kupeg.cz

³⁴ Komerčná úverová poisťovna EGAP, a.s. nesie od 17.5.2010 nové meno KUPEG úverová poisťovna, a.s. Súčasne došlo aj ku zmene loga. Ostatné identifikačné údaje ostávajú bez zmeny. Dostupné na oficiálnych stránkach KUPEG úverovej poisťovne: www.kupeg.cz

EGAP, a.s. Ducroire ñ Delcredere SA. N.V. odkúpila CE BT S.p.A., ktorá bola spoluvlastníkom od roku 2007, a stala sa tak majoritným vlastníkom KUPEG. Komerčné poistenie na komerčných princípoch (so zaistením na medzinárodných trhoch úverového zaistenia a bez podpory štátu) bolo súčasťou poistenia EGAP od jej založenia v roku 1992. Na základe sprísnených predpisov EÚ vykazovala spoločnosť EGAP hospodársky výsledok za komerčné poistenie oddelene od poistenia so štátnou podporou už od roku 2000. Od roku 2004 bolo komerčné poistenie organizačne sústredené do samostatného úseku.

Poistenie pohľadávok proti riziku nesplatenia je dnes bežnou súčasťou komplexného poistenia spoločností proti rizikám straty. Slúži aj ako nástroj credit manažmentu. Je dôležitým prvkom ochrany a stabilizácie aktív. Faktoringové spoločnosti ho používajú na zvýšenie komfortu ponúkaných služieb. Štruktúra ponúkaného úverového poistenia umožňuje veľkým klientom, bez rozdielu veľkosti, právnej formy a výšky obratu, plné využívanie ponúkaných služieb. K dispozícii je on-line komunikácia, ktorá umožňuje obsluhovať priebeh poistenia pohľadávok.

Hlavnou úlohou úverového poistenia je ochrana veriteľa pred rizikom nezaplatenia zo strany kupujúceho. Podnikateľským subjektom zároveň napomáha k získaniu financovania takto poistených pohľadávok. Výhodou úverového poistenia obratu je pre klienta presun credit manažmentu na poisťovňu. Túto službu oceňujú najmä malé a stredné podniky. Analýza úverového rizika zahŕňa finančnú analýzu, analýzu platobnej kázy, analýzu histórie, významu firmy v odvetví, analýzu sektorových trendov a teritoriálneho rizika. Výsledkom analýzy rizika hodnotenej firmy je rozhodnutie o úverovom limite.

2.2.2.1 e-Bonus

Poistenie rizika nezaplatenia krátkodobých pohľadávok za tuzemskými alebo zahraničnými dlhníkmi v dôsledku ich platobnej neschopnosti či platobnej nevoľe alebo v dôsledku teritoriálnych rizík je úverové poistenie. Tento produkt je určený najmä malým a stredným podnikom s ročným obratom do 100 miliónov korún. Nezaplatenie faktúry odberateľom sa považuje za poistnú udalosť. Poisťovňa túto dlhnú čiastku zníženú o spoluúčasť uhradí. Až 20% zľava na poistnom je poskytnutá novému klientovi. Vždy po polroku trvania poistenia sa táto zľava prehodnocuje a môže dosiahnuť až 30%.

Pre veľké spoločnosti s ročným obratom nad 100 miliónov korún je určený produkt e-Modul. Vďaka svojej flexibilita je ľahko prispôsobiteľný individuálnym potrebám klienta. Do úvahy berie sezónnosť obchodovanej komodity i organizačnú štruktúru klienta. Poistenie je u oboch produktov možné zjednať on-line.

2.2.2.3 e-Bond

Jedná sa o garančné poistenie určené tým, ktorí potrebujú ručiť svojim zákazníkom za splnenie zmluvných záväzkov vyplývajúcich z kontraktov na dodávku tovarov a služieb. Uľahčuje tým prístup k zákazkám. Je poistením finančného rizika a predstavuje alternatívu bankovej záruky. Výhodou je, že neviaže finančné prostriedky spoločnosti a tým zvyšuje likviditu poisteného.

2.2.2.4 e-Online

V prípade, že má klient uzavreté poistenie u KUPEG, môže získať on-line prístup umožňujúci spravovanie jeho rámcovej zmluvy. Pracovať môže s 5 informálnymi oblasťami, ktorými sú prehľad o aktuálne platných poistkách, vlastná správa poistenia, kde pracuje s portfóliom svojich odberateľov, jednoduchý reporting, v ktorom klient pre výpočet poistného uvádza výšku obratu minulého mesiaca, štvrtá oblasť mu poskytuje informácie o poistných udalostiach a ich stave a posledná informácie o predpise a platbách poistného.

2.2.2.5 Vymáhanie pohľadávok

Prostredníctvom tímu skúsených špecialistov, v rámci poistenia pohľadávok, v záujme predchádzania vzniku poistných udalostí a zníženia ich rozsahu je poskytovaná služba vymáhania pohľadávok.

2.3 Exportná stratégia Českej republiky pre obdobie 2006 – 2010³⁵

³⁵ Dokument *Exportní strategie České republiky pro období 2006 – 2010*. Dostupné na stránkach Ministerstva priemyslu a obchodu: www.mpo.cz

Obdobie 2006 ã 2010 bola vypracovaná Ministerstvom
vizeu, hlavné ciele a kľúčové projekty exportnej
stratégie Českej republiky. Snaží sa prispieť k rastu českého vývozu a tým k zvyšovaniu
tempa rastu hrubého domáceho produktu, k znižovaniu nezamestnanosti a vytváraníu
celkovej makroekonomickej stability Českej republiky. Exportná stratégia reaguje na
zmeny súvisiace so vstupom ČR do Európskej únie. Tie sa týkajú nutnosti nanovo
definovať teritoriálne priority, zamerania sa na nové vznikajúce potreby klientov
a zohľadnenia nových trendov v oblasti služieb poskytovaných na podporu zvýšenia
vývozu služieb a investícií do zahraničia. Nástroje a projekty exportnej stratégie sa
sústredia na pozitívne ovplyvnenie celkovej pozície českej ekonomiky voči zahraničiu,
ktorá je vyjadrená platobnou bilanciou. Z makroekonomického pohľadu zlepšovanie
bilancie zahraničného obchodu môže kompenzovať oľakávané nižšie výnosy z prílivu
zahraničných investícií.

Exportná stratégia vychádza zo zásad Stratégie hospodárskeho rastu a nadväzuje
na predchádzajúcu koncepciu proexportnej politiky pre obdobie 2003 až 2006. Je
v súlade so Stratégiou udržateľného rozvoja ČR, s koncepciou jednotnej prezentácie
ČR, s koncepciou zahraničnej rozvojovej politiky ČR pre roky 2002 ã 2007
a s koncepciou zahraničnej politiky ČR. *Exportná stratégia je inšpirovaná systémami
podpory exportu v krajinách EÚ a v USA.*³⁶ Vychádza z požiadaviek samotných
podnikov, z analýzy silných a slabých stránok, príležitostí a hrozieb českej ekonomiky
so zreteľom na vonkajšie vzťahy. Hľadá nové, doposiaľ nevyužívané príležitosti rastu
medzinárodnej konkurencieschopnosti Českej republiky.

Po formálnej stránke je dokument štruktúrovaný do 3 hlavných oblastí, ktorými
sú vízie definujúce budúci stav, hlavné ciele proexportnej stratégie a projekty určené
k dosiahnutiu stanovených cieľov. Exportná stratégia obsahuje 4 hlavné ciele, ktoré sú
rozpracované do 12 kľúčových projektov:

- **Viac príležitostí pre podnikateľov** ã uľahčovanie podmienok obchodu,
pôsobenie na kľúčových trhoch, budovanie kvalitnej značky ČR vo svete.

³⁶ Oficiální portál pro podnikání a export BusinessInfo.cz. Dostupné z:
<http://www.businessinfo.cz/cz/rubrika/exportni-strategie-cr/1001404/>

³⁷ JANDA, K., MICHALÍKOVÁ, E., POTÁCELOVÁ, V.: *Vyplácí se podporovat exportní úvoly?*, IES
Working Paper 30/2009, str. 8

álnu a úľinnú podporu ň úľinná asistencia pre
vývozu sluĤieb, zvýĤenie priamych investícií, rozvoj
vývozných aliancií.

- **ZlepĤíť a rozĤíriť kvalitu sluĤieb** ň nový systém sluĤieb Ĥátu pre export, zákaznícke centrum pre export.
- **ZvýĤíť kapacity pre export** ň sieť pre export, rozĤírenie finanľných sluĤieb pre ľeský export, exportná akadémia.

2.3.1. Vízie exportnej stratégie

Exportná stratégia by mala usilovať o zvyšovanie konkurencieschopnosti domácich firiem, o presadzovanie obchodne politických záujmov krajiny v zahraniľí. Je dominantnou súľasťou vládnej politiky podpory hospodárskeho rastu. Ako aktívna a dravá obchodná politika by mala byť zameraná na vytváranie priaznivého makroekonomického a obchodne politického rámca.

Zvyšovanie konkurencieschopnosti v krajinách EÚ je jej dôleĤitou súľasťou. Úspech modelov v týchto krajinách závisí hlavne na asistencii firmám priamo v zahraniľí, na cielenej propagácii krajiny a odborov a na aktívnej práci Ĥátom poverených a vyslaných odborníkov. Exportná stratégia musí byť v súlade s medzinárodnými pravidlami a záväzkami ĽR z pozície ľlenského Ĥátu EÚ, ľlena WTO, OECD a ŤalĤích organizácií.

2.3.1.1 Prístupy k podpore vývozu

- **Systém a inĤtitucionálny rámec**

Vlády nesú zodpovednosť za zaistenie vhodného podnikateľského prostredia pre obchod, investície a vytváranie strategických partnerstiev. Vytvorením odpovedajúcej legislatívy, daľových zákonov, systému podnikateľského prostredia tak prispievajú k internacionalizácii podnikania. DôleĤité je znižovanie obchodných bariér a nákladov firiem pri vstupe na medzinárodné trhy. K sluĤbám, ktoré Ĥát ponúka na podporu exportu, k prostrediu, ktoré vytvára na podporu exportu, k znalostiam a kontaktom by mal byť vytvorený rovný prístup. Veľký význam sa prisudzuje sledovaniu a obhajobe záujmov vlastných exportérov, najmä v prípade neľestného konania zahraniľnej konkurencie. Predmetom Ĥpeciálneho záujmu sú opatrenia na podporu obchodu pre

na stratégia je koncipovaná vládou a konzultovaná komunitou.

▪ Služby a nástroje exportnej politiky

Hlavnými požiadavkami na poskytovateľov služieb sú odbornosť, flexibilita a zaistenie informovanosti. Medzi typické služby štátu, ktorých úlohou je napomáhať expanzii podnikateľov na zahraničných trhoch, patrí poskytovanie informačných a poradenských služieb, sprostredkovanie kontaktov, organizovanie obchodných misií do zahraničia, vzdelávanie, podpora programov pre vyhľadávanie nových príležitostí pre inováčné podnikanie, podpora úľasti na veľkoch a výstavách, ponuka finančných služieb a produktov, investičné poradenstvo a prezentácia obchodných príležitostí a marketing krajiny.

2.3.1.2 Kritické faktory úspechu

Kľúčovými oblasťami pre zlepšenie proexportnej politiky v LR je zvýšenie počtu zamestnancov zaisťujúcich podporu v zahraničí, služby štátu, ktoré by lepšie pokryli export investícií a export služieb, efektívne rozvíjanie exportného vzdelávania a zdieľanie exportných skúseností, zlepšenie informovanosti a regionálnej dostupnosti, spolupráca s podnikateľskými zväzmi, hospodárskymi komorami a národnými organizáciami podnikateľov.

2.3.1.3 Prínosy exportnej stratégie

Meradlom úspešnosti je zvyšovanie hodnoty českého exportu tovarov a českého exportu služieb na jedného obyvateľa. Pre štát sú prínosy exportnej stratégie v podobe dynamizácie rastu HDP, zvýšenia podielu na svetovom exporte. Pre podnikateľov v podobe zvýšenia produktivity a konkurencieschopnosti a rastu obrátu firmy. Pre občanov štátu je pozitívum vytvorenie nových pracovných miest, vyšších miezd, lepšej mobility pracovných síl, rastu kvalifikácie a životnej úrovne.

2.3.1.4 Podmienky k naplneniu vízie

Pri tvorbe exportnej stratégie sa do úvahy brali 4 podmienky.

▪ Udržiavanie dynamiky a pozície LR na európskych trhoch

Export českej ekonomiky je úzko koncentrovaný do krajín EÚ. Personálne a finančné zdroje určené na podporu služieb v týchto štátoch nebudú zvýšené, ale

ín EÚ podľa dopytu českých firiem. Aby sa udržala
príležitosti na týchto trhoch.

- **Presadenie záujmov ČR na rastúcich trhoch mimo EÚ**

K dosiahnutiu zvýšenia exportu na nových trhoch je potrebné zmeniť teritoriálnu štruktúru českého exportu. Tým by sa aj znížila závislosť na exporte do krajín EÚ a následná závislosť na ekonomickom vývoji v tejto oblasti. Zoznam prioritných teritórií bude pravidelne ročne aktualizovaný podľa hodnotenia záujmov českých firiem a rozsahu príležitostí.

- **Ponuka špičkových služieb štátu pre českého vývozcu**

Nedostatočné služby sú jednou z konkurenčných nevýhod českých exportérov. Projekty exportnej stratégie by mali smerovať ku skvalitneniu služieb poskytovaných vývozcom, k rozšíreniu ponuky týchto služieb a k zvýšeniu komfortu obsluhy. V rámci posilnenia asistenčných služieb v zahraničí sa plánuje zvýšenie počtu zamestnancov štátu za hranicami. Posilní sa počet ekonomických diplomatov, zástupcov CzechTrade a pod.

- **Podpora českých investícií a vývozu služieb do zahraničia**

České firmy disponujú nevyužitým potenciálom v oblasti exportu služieb a investícií. Prenášanie výroby do zahraničia posilňuje konkurencieschopnosť a prináša exportné príležitosti pre české firmy s vysokou domácou pridanou hodnotou.

2.3.1.5 Projekty a služby pre malé a stredné podniky

Malé a stredné podniky (MSP) predstavujú značný podiel z počtu firiem podieľajúcich sa na vývoze. Vytvárajú zdravé podnikateľské prostredie a nové príležitosti v ekonomike krajiny. Rýchlejšie sa prispôbujú výkyvom trhov. Rozvoj ich medzinárodnej konkurencieschopnosti je preto veľmi dôležitý. Vo svojich aktivitách sa však stretávajú s mnohými problémami. Medzi tie patrí zložitý získavanie marketingových informácií, náročný vstup do zahraničných distribučných ciest, väčšie finančné nároky na plnenie akostných a technických štandardov, nedostatok kvalifikovaných pracovných síl, prístup ku kapitálu pre financovanie expanzie do zahraničia, k odbornému vzdelávaniu a horšia úroveň vlastného manažmentu.

V rámci Stratégie hospodárskeho rastu je treba venovať zdroje do oblastí, akými sú podpora prístupu MSP ku kvalitným a finančne dostupným konzultálnym

MSP ku kvalifikovaným informáciám a vzdelávaniu vo
osti na domácich a zahraničných trhoch. V rámci
Stratégie udržateľného rozvoja by mala vláda vytvoriť dlhodobé právne a ekonomické
podmienky pre prosperitu MSP.

Exportná stratégia podporuje globálne podnikanie, hlavne vytváranie exportných
aliancií a sietí s ohľadom na zvýšenie úspešnosti konkurencieschopných MSP pri
prenikani na zahraničné trhy. Jedná sa najmä o projekty a služby týkajúce sa
profesionálnej asistencie pre exportérov, podpory vývozu služieb, rozvoja vývozných
aktivít, rozšírenia finančných služieb pre český export (umožnenie MSP získať
prostriedky štrukturálnych fondov EÚ, EGAP a KÚP v rámci modifikácie poisťovacích
produktov), zákazníckeho centra pre export doplneného službami portálu
BusinessInfo.cz a projektu Exportnej akadémie.

2.3.2. Projekty exportnej stratégie

Hlavné ciele exportnej stratégie sú rozpracované do nasledujúcich projektov.

2.3.2.1 Učahľovanie podmienok obchodu

Účelom je presadzovanie záujmov ČR a aktívne ovplyvňovanie spoločnej
obchodnej politiky EÚ a fungovania jednotného vnútorného trhu EÚ. Cieľom je
dosiahnutie liberalizácie obchodu tovarmi a službami, mapovanie a odstraňovanie
prekážok a bariér pre český vývoz, zjednotenie procedúr v obchode, zaistenie
ochrany proti nekalým obchodným praktikám, koordinované pôsobenie subjektov doma
a v zahraničí, plné využitie výhod vnútorného trhu, lobovanie za záujmy firiem
v zahraničí, skvalitnenie informálneho servisu a poskytovanie ucelených riešení.

Business panel Ministerstva priemyslu a obchodu je účinným mechanizmom,
ktorý napomáha k tvorbe obchodnej politiky a je jej diskusným fórom, kde zástupcovia
podnikateľov môžu vyjadriť svoj názor na problémy a prispievať svojimi námietkami
k jednaniu o obchodnej politike. Základným meradlom pre hodnotenie tohto projektu je
spokojnosť podnikateľskej sféry s výkonom obchodnej politiky a miera pokroku
v znížení a odstránení prekážok obchodu.

2.3.2.2 Pôsobenie na kľúčových trhoch

identifikácii a priebežnej aktualizácii kľúčových trhov
ní stratégií a akčných plánov presadzovania obchodne
ekonomických záujmov v teritóriu. Tieto snahy by mali smerovať k stavu flexibilnej
teritoriálnej priority, ku koordinovaným a jednotným stratégiám presadzovania záujmov
a k rastu proexportných akcií na kľúčových trhoch. Projekt sa bude hodnotiť na základe
miery plnenia cieľov z teritoriálnych stratégií a akčných plánov a rastu počtu akcií
a spokojnosti českých firiem. Metodika rozlišuje prioritné krajiny a krajiny zvláštneho
významu. K prvému typu patria krajiny s existenciou výrazného potenciálu rastu
obchodnej spolupráce, k druhému oblasti, kde prebieha intenzívna a rozsiahla
ekonomická spolupráca, ale potenciál pre jej rast nie je vysoký (krajiny EÚ). Pre Línu
a Indiu boli spracované špecifické stratégie so zámerom využitia príležitostí a zvýšenia
aktivít českých podnikateľov v oboch krajinách. Aktuálna mapa obchodných príležitostí
je dostupná na webovom portáli BusinessInfo.cz.

2.3.2.3 *Budovanie kvalitnej znal'ky LR vo svete*

Účelom tohto projektu³⁹ je zvýšenie pozitívnej informovanosti o LR v zahraničí, vylepšenie obrazu LR v zahraničí a efektívne využívanie prostriedkov na prezentáciu LR. To by malo viesť k vnímaniu LR ako spoľahlivého a atraktívneho partnera pre obchodnú a zahraničnú spoluprácu. Projekt sa bude hodnotiť na základe rozpracovaných a uzatvorených kontraktov v porovnaní s vloženými prostriedkami na účasť LR na veľkoch a výstavách. Hodnotenie bude prebiehať aj vzhľadom k pozitívnej medializácii LR v zahraničí.

2.3.2.4 *Účinná asistencia pre exportérov a Víťazný tím*

Poskytovanie profesionálnej, efektívnej a účelnej asistencie firmám by malo viesť ku koordinovanému pôsobeniu subjektov doma i v zahraničí, k lobovaniu za záujmy firiem v zahraničí, kvalitnému informačnému servisu o dianí v teritóriu,

³⁸ V porovnaní s predchádzajúcou koncepciou proexportnej politiky sa v tomto projekte vyskytujú nové prvky, ktorými sú udržanie obchodnej pozície v krajinách zvláštneho významu a rozvoj aktivít v prioritných krajinách, pravidelná aktualizácia zoznamu prioritných krajín podľa obchodne politickej situácie na trhoch, snaha o rast počtu proexportných akcií na prioritných trhoch a tvorba mapy obchodných príležitostí v teritóriách pre podnikateľov. Dokument *Exportní strategie České republiky pro období 2006 až 2010*. Dostupné na stránkach Ministerstva priemyslu a obchodu: www.mpo.cz

³⁹ V rámci tohto projektu sa tiež objavujú nové prvky, ktorými sú nová koncepcia veľkoch a výstav, rozšírenie spolupráce s privátnym sektorom pri usporadúvaní veľkých akcií v zahraničí a využitie zahraničnej rozvojovej spolupráce k budovaniu dobrého mena LR a k prenikaniu českých firiem na trhy daných krajín. Dokument *Exportní strategie České republiky pro období 2006 až 2010*. Dostupné na stránkach Ministerstva priemyslu a obchodu: www.mpo.cz

... k prenosu trendov a inovácií zo zahraničných trhov. Podporou sa odzrkadľujú na raste počtu firiem s exportom nad 10 miliónov českých korún ročne, spokojnosti klientov so službami, raste úspešných prípadov a príležitostí v zahraničí, na veľkom ľase venovanom firmám a na zvýšení informovanosti o teritóriu.⁴⁰

2.3.2.5 Zvýšenie vývozu služieb

Zvýšenie vývozu služieb je novinkou v exportnej stratégii. Novým prvkom je aj dôraz na liberalizáciu obchodu so službami ako aj príležitosti v rozvoji exportu obchodovateľných služieb a v rozvoji turistiky do ČR. Pomocou liberalizácie služieb v krajinách EÚ, zvýšeniu podielu exportu služieb a skvalitnenia jeho štruktúry by sa mal doceliť väčší podiel pripravených a informovaných klientov, vytvorenie ponuky konkurencieschopných služieb do zahraničia, vzdelávania a poradenstva na mieru a cieľová prezentácia kapacít ČR v službách pre záujemcov v zahraničí. Zvýšil by sa tak export služieb na obyvateľov a znížili by sa bariéry na trhu služieb v rámci EÚ.

2.3.2.6 Zvýšenie priamych investícií a akvizícií do zahraničia

Zvýšenie priamych investícií a akvizícií sa tiež objavuje v exportnej stratégii po prvý krát. ČR bude aktívne pristupovať k vyhľadávaniu investičných príležitostí pre české firmy v zahraničí, poskytovať im poradenstvo a asistenciu pri diverzifikácii výroby a poskytovaní služieb do zahraničia a pri ich investičných aktivitách. K dispozícii budú finančné zdroje pre kvalitné investičné projekty. V prípade úspechu tohto projektu porastie export investícií na obyvateľov a vzrastie počet úspešných prípadov vývozu investícií do zahraničia.

Systém podpory investícií a akvizícií bude zameraný na 4 kľúčové skupiny českých klientov. Sú nimi finanční investori, výrobní investori, konzorciá pre projekty a vstupujúci na trh. Založený bude na prezentácii a lobovaní za záujmy českých firiem, na sprostredkovaní adresných informácií, poradenstve, asistencii, ponuke poistení investícií v zahraničí, dostupnosti finančných zdrojov, vytvorenia jedinej

⁴⁰ V porovnaní s Koncepciou proexportnej politiky 2003 – 2006 sa v rámci tohto projektu vyskytujú nové prvky. Medzi ne patrí tímová spolupráca a jednotné vedenie zložiek štátu v zahraničí, dôraz na profesionalitu poskytovaných služieb, lobovanie za záujmy českých firiem, poradenstvo podľa exportnej pripravenosti firiem a podľa špecifik konkrétnych obchodných prípadov a exportných projektov a informácie o bonite zahraničných partnerov s využitím databázy EGAP. Dokument *Exportní strategie České republiky pro období 2006 – 2010*. Dostupné na stránkach Ministerstva priemyslu a obchodu: www.mpo.cz

ístup do systému. Významnú úlohu pri tomto projekte
ade.

2.3.2.7 Rozvoj vývozných aliancií

Novými prvkami zaradenými do exportnej stratégie sú v rámci tohto projektu synergie služieb štátu (LEB, EGAP a CzechTrade) pre zvýšenie úspechu aliancií v zahraničí. Dôraz sa kladie na aliancie konkurencieschopné na zahraničnom trhu a príprave programov rozvoja konkurencieschopnosti v rámci štrukturálnych fondov 2007 – 2013. Spojovanie firiem pri pôsobení na zahraničných trhoch v sebe nesie veľa pozitív. Umožňuje rozloženie nákladov na zahraničný marketing, prezentáciu a zastúpenie na trhu, zdieľanie technológií, distribučných kanálov, externých dodávateľov, špecializovaných služieb, kontaktov a zvýšenie pravdepodobnosti úspechu. Projekt je realizovaný inštitúciami CzechTrade, EGAP a LEB. Vytvorenie špecifických programov a služieb štátu pre aliancie zvýši ich konkurencieschopnosť.

2.3.2.8 Nový systém služieb štátu pre export

Exportná politika a služby poskytované štátom by mali odrážať požiadavky podnikateľských subjektov. Tvorbu tejto politiky a poskytovanie služieb je potrebné chápať systémovo ako procesy so vstupmi a výstupmi a s požiadavkami na efektívnosť a kvalitu. K tomu je potrebný manažérsky systém riadenia týchto služieb. Snaha o zvýšenie zákazníckej orientácie subjektov, poskytovanie lepšieho servisu podnikateľom, lepšia koordinácia a informovanosť výkonných subjektov navzájom by mali viesť k rastu kvality služieb štátu a ich spoločnej ponuke, k službám A na mieru, vyššej dostupnosti služieb v zahraničí a k certifikácii systému riadenia podľa ISO 9001:2000.

2.3.2.9 Zákaznícke centrum pre export

Informácie týkajúce sa spoločnej ponuky služieb štátu v zahraničí, adresných informácií, usporadúvania akcií a príslušných kontaktov budú zverejnené na portáli BusinessInfo.cz. Jedná sa o jedno kontaktné miesto pre vývozcov v prípade potreby informácií o službách štátu v rámci podpory vývozu. Ako spätná väzba na dopyt po službách a spokojnosť zákazníkov s ich realizáciou budú využívané informácie z klientskeho centra.

v rámci tohto projektu by malo dôjsť k zvýšeniu dostupnosti služieb v regiónoch, k zvýšeniu informovanosti o dianí v teritóriu a o príležitostiach v ňom, k zlepšeniu marketingu teritórií a k zjednodušeniu spôsobu získavania informácií pre podnikateľov. Denne aktualizované exportné príležitosti a informácie o teritóriu sú prístupné podnikateľským subjektom prostredníctvom portálu BusinessInfo.cz.

2.3.2.11 Rozšírenie finančných služieb pre český export

Hlavným cieľom tohto projektu⁴¹ je rozšírenie dostupnosti variabilných foriem financovania a poistenia exportu českého tovaru, služieb a investícií. EGAP bude na základe analýzy danej situácie poskytovať aj úvery na riziká regionálnych bánk. Pri zaistení splátok poistených úverov budú vo vyššej miere používané prvky projektového financovania, kde je splácanie úverov založené na výnosoch z predaja výrobkov z vyvezeného zariadenia. Poistenie úverov na financovanie výroby pre vývoz bude rozšírené o poistenie úverov na financovanie investícií do zariadenia na rozšírenie výroby, ktoré sa môžu splácať z výnosov z produkcie týchto zariadení. Poistenie záruk spojených s vývozným kontraktom alebo jeho prípravou proti riziku zneužitia záruky kupujúcim a proti riziku nesplnenia vývozného kontraktu z dôvodu na strane českého vývozcu je určené najmä výrobcom strojov, zariadení a investičných celkov. Ponuka EGAP obsahuje aj poistenie úverov na financovanie nákladov prospekcie trhu proti riziku neúspechu marketingového prieskumu.

LEB bude naďalej rozvíjať formy spolupráce so zahraničnými bankami a medzinárodnými partnerskými inštitúciami, ktorá sa uplatní pri projektoch, kde sú zapojení českí dodávatelia, a v ďalších oblastiach spolupráce českých podnikateľov a ich zahraničných partnerov. Jedná sa najmä o financovanie investícií do zakladania spoločných podnikov v zahraničí a do vybudovania výrobných kapacít pre tovary smerujúce z týchto podnikov na trhy tretích krajín, vytváranie podmienok pre financovanie projektov spoločného technického rozvoja so zapojením českých

⁴¹ V porovnaní s Koncepciou 2003 – 2006 obsahuje tento projekt nové prvky, ktorými sú zdieľanie rizík a zdrojov financovania so zahraničnými partnermi (multisourcing), využitie rozvojovej spolupráce EÚ k podpore exportu, ponuka nových služieb EGAP (úvery na riziká regionálnych bánk, projektové financovanie, poistenie predajov z dcérskych spoločností, financovanie investícií na rozšírenie výroby a poistenie záruk), ponuka nových služieb LEB (aranžovanie a kofinancovanie, financovanie investícií do podnikov v zahraničí, financovanie dlhodobých výrobných programov) a rozšírenie spolupráce s komerčnými bankami. Dokument *Exportní strategie České republiky pro období 2006 – 2010*. Dostupné na stránkach Ministerstva priemyslu a obchodu: www.mpo.cz

Dôležité je rozšírenie spolupráce s komerčnými bankami, ktoré môžu využívaním nástrojov štátnej podpory exportu v prospech obchodných zámerov vývozcov v oblasti zvýhodneného financovania zvýšiť účinnosť tejto podpory. Významným zdrojom rozšírenia financovania vývozcov sú prostriedky štrukturálnych fondov, ktoré na princípe synergie cieľového pôsobenia národných zdrojov spolu s trojnásobne vyššími európskymi fondmi umožňujú vyššiu podporu exportujúcich firiem a tvorby proexportného prostredia. Nevyhnutnosťou je potreba zamerať sa na vyššiu, efektívnejšiu a viac koordinovanú podporu marketingovej prezentácie českých firiem a štátu v zahraničí. Veľký prínos znamenajú aktivity pre podporu rozvoja ľudských zdrojov a proexportnej infraštruktúry a prostredia.

Vstupom do EÚ sa pre české podniky otvorila možnosť participovať na zákazkách v rámci realizácie projektov zahraničnej rozvojovej spolupráce EÚ. Podmienky a pravidlá úspešnej úľasti sú náročné. Ministerstvo priemyslu a obchodu vyvinie snahu pomôcť podnikateľským subjektom orientovať sa v programoch rozvojovej spolupráce EÚ a podporiť ich účasť v nich. Služby štátu sa zamerajú na získavanie a sprostredkovanie informácií o programoch a na poradenstvo k projektom.

Dlhodobé vládne vývozné úvery (soft loans) sú v českých podmienkach zladené s teritoriálnymi prioritami štátnej podpory exportu tak, aby smerovali do krajín, kde bude orientovaná podpora štátu.

Hodnotenie úspechu tohto projektu závisí na vývoji objemu vývozu podporeného financovaním a poistením so štátnou podporou, na hodnote nových poistených úverov, na objeme poskytnutého financovania so štátnou podporou, miere využitia programov štrukturálnych fondov a miere plnenia cieľov rozvojovej spolupráce.

2.3.2.12 Exportná akadémia

Účelom tohto projektu je prenos exportného know-how od profesionálov smerom k podnikateľským subjektom. Projekt by mal zaisťovať zdieľanie informácií, skúseností z medzinárodných trhov, vzdelávanie a poradenstvo na mieru, zoznámiť české podniky s aktuálnymi trendmi. Služby budú dostupné v regiónoch L.R.

itika Talianska

Rovnako ako ostatné vyspelé ekonomiky aj Taliansko disponuje gátnym aparátom podporujúcim prenikanie a prítomnosť talianskych podnikateľských subjektov na zahraničných trhoch. Ministerstvo zahraničného obchodu, ktoré sa podrobne zaoberá problematikou medzinárodného obchodu a internacionalizácie, je hlavným koordinátorom a garantom aktivít na podporu exportu talianskych tovarov, služieb a investícií. Podpora talianskych podnikateľov priamo v zahraničí spadá do kompetencie Ministerstva zahraničných vecí a ním prevádzkovanvej Talianskej ekonomickej diplomacie. Taliansky úrad pre zahraničný obchod (ICE - Istituto nazionale per il Commercio Estero) má tiež nezastupiteľnú úlohu pri poskytovaní účinnej asistencie priamo v zahraničí. Ponúka talianskym podnikom služby uľahčujúce a podporujúce ich obchodné aktivity v medzinárodnom kontexte. Finančné zabezpečenie medzinárodných aktivít a poistenie rizík rôzneho charakteru vyplývajúcich z týchto aktivít riegia inštitúcie SIMEST S.p.A. ň Talianska spoločnosť pre podnikanie v zahraničí a SACE S.p.A. ň Poisťovací inštitút zahraničného obchodu. ň ďalším významným subjektom je akciová spoločnosť Finest S.p.A. založená v roku 1991. Podporuje hospodársku spoluprácu s východnou Európou, Balkánom, Ruskom, Spoločenstvom nezávislých štátov, severnou Áziou, Kaukazom a pobaltskými krajinami. Vznikla po páde Berlínskeho múru, v lase, keď sa ekonomiky zásadne menili, na podporu a uľahčenie investičných linností a dohôd o spolupráci s krajinami bývalého Sovietskeho bloku.⁴²

Na podporu vývozu tovarov a služieb talianskeho pôvodu existujú rôzne formy. Sú nimi poistenie úverov a ostatných komponentov proti rizikám, s ktorými je spojený zahraničný obchod, zvýhodnené financovanie úverov spojených s exportom a pomoc v rozvoji spolupráce so zahraničnými partnermi.⁴³

Strategický dokument naznačujúci ňiadaný smer vývoja štátnej podpory exportu, Hlavné línie podpory internacionalizácie pre obdobie 2008-2010, bol vypracovaný pre zaistenie účinnosti celého systému a jeho skoré reakcie na zmeny prebiehajúce na medzinárodných trhoch. Obsahom nasledujúcich podkapitol je okrem spomínaného

⁴² GARIONI, G.: *PMI e finanziamenti per l'internazionalizzazione*, Milanofiori, Assago : IPSOA, 2007, str. 50

⁴³ CECCACCI, G., RIGATO, C.: *Operazioni con l'estero*, 2. vydanie, Assago, Miláno: Edizioni FAG, 2007, str. 100

3.1 SIMEST ň talianska finančná spoločnosť na podporu zahraničných investícií a podnikania⁴⁴

Società Italiana per le Imprese all' Estero (SIMEST S.p.A.) je talianskou finančnou inštitúciou pre podporu podnikania v zahraničí založená v roku 1990 podľa zákona ľ. 100 z 24. apríla 1990 ako akciová spoločnosť. Je kontrolovaná talianskou vládou, ktorá vlastní 76% akcií. Ďalej je spoluvlastnená bankami a obchodnými združeniami. Inštitúcia SIMEST bola založená za účelom podporovania procesu internacionalizácie talianskych podnikov a poskytovania asistencie pri ich zahraničných aktivitách v dvoch hlavných oblastiach, ktorými sú obchodná výmena tovarov a služieb a investovanie v zahraničí. V oblasti obchodnej výmeny tovarov a služieb podporuje dorovnávaním úrokových rozdielov exportné úvery, financuje grácie realizovateľnosti investičných a exportných zámerov a programy obchodného prenikania do zahraničia. SIMEST upisuje až 25% kapitálu zahraničných spoločností s talianskou účasťou, uľahčuje financovanie podielov talianskych partnerov v zahraničných spoločnostiach alebo podnikoch a spravuje fondy rizikového kapitálu.

Od roku 2000 posilnila spoločnosť SIMEST konzultačné a asistenčné služby vo všetkých fázach prípravy a realizácie zahraničných investícií. Ako člen EDFI (European Development Finance Institution), Európskej rozvojovej asociácie finančných inštitúcií, má k dispozícii dôležité informácie a kontakty ľi uň v Taliansku, vo svete alebo rôznych medzinárodných inštitúciách a to najmä v rámci EÚ. Tie poskytuje talianskym podnikom a podporuje tak ich aktivity na zahraničných trhoch. SIMEST podporuje talianske podnikanie a investície na celom svete. V prípade investícií uprednostňuje krajiny, ktorých kultúra a tradícia spolu vytvárajú priaznivé prostredie pre talianske investičné aktivity, ľi krajiny s veľkým geopolitickým významom pre internacionalizáciu celého ekonomického systému Talianska. Táto spoločnosť podporuje zahraničné aktivity všetkých talianskych podnikateľských subjektov s dôrazom na malé a stredné podniky.

⁴⁴ Dokument *SIMEST Partner d'impresa per la competizione globale*. Dostupné na oficiálnych stránkach spoločnosti SIMEST: www.simest.it

kapitálu pre zaĎínajúce firmy.

3.1.1. Produkty SIMEST

3.1.1.1 Majetkové podiely v zahraniĎných spoločnostiach

Pre talianske podniky, a to najmä malých alebo stredných rozmerov, je rozhodnutie o investíciách do zahraniĎia Ďasto dĎleĎitým momentom v ich podnikateĎskom Ďivote. CieĎom je podpora úĎasti talianskych podnikov v zahraniĎných spoločnostiach. SIMEST mĎĎe nadobudnúĎ aĎ 25%-ný podiel na základnom imaní zahraniĎnej spoločnosti. Podnikom poskytuje aj svoje dlhoroĎné skúsenosti. PrítomnosĎ inĎitúcie SIMEST, ktorá spolupracuje so sieĎou medzinárodných organizácií a bánk, je zárukou pre zahraniĎných partnerov a ochranný Ďit pre talianske firmy. KaĎdá talianska inĎitúcia, ktorá má oprávnenie vykonávaĎ bankovú ĎinnosĎ, mĎĎe talianskym firmám poskytnúĎ finanĎné prostriedky. SIMEST pomáha talianskym podnikom prostredníctvom podpory úrokových sadzieb na poskytnuté úvery, ak sa rozhodnú investovaĎ do rizikovĎho kapitálu zahraniĎného podniku mimo EÚ.⁴⁵ Spoločnosť zhodnocuje investíĎné návrhy firiem, spoločností, družstiev, konzorcií a asociácií podnikateĎov. PrednosĎ majú uĎ spomínané malé a stredné podniky. Preferuje investovanie do zahraniĎných spoločností, ktoré pôsobia v rovnakom obore ako navrhujúca talianska firma. Doba trvania je u majetkových podielov ako aj zvýhodnených úrokových sadzieb je obmedzená na 8 rokov. Talianski partneri sa zaväzujú k spätnému odkúpeniu podielu SIMEST-u.

FinanĎná podpora sa vzĎahuje aĎ na 90% talianskeho podielu na akciách zahraniĎného podniku, ale iba do výĎky 51% celkovĎho kapitálu tohto podniku. Horný limit finanĎnej podpory talianskemu podniku je Ďalej stanovený na 40 miliónov eur za kalendárny rok. V prípade zdruĎenia viacerých talianskych spoločností

⁴⁵ Podmienky spoluúĎasti SIMEST-u sú dohodnuté s obchodnými partnermi v závislosti od druhu podnikateĎskej aktivity, oĎakávaných výsledkov, situácie, v ktorej bude zahraniĎná firma uskutoĎňovať svoje podnikateĎské aktivity, úlohy a podnikateĎských vyhliadok zúĎastnenej talianskej firmy. SIMEST skúma investíĎné návrhy na základe získaných informácií o investíĎnom projekte a jeho partneroch. Dokument *SIMEST Partner dĎmpresa per la competizione globale*. Dostupné na oficiálnych stránkach spoločnosti SIMEST: www.simest.it

erkou je tento limit zvýšený na 80 miliónov eur za
je v rámci limitov stanovených normami EÚ.

Úroková sadzba je určená vzájomnou dohodou investujúcej spoločnosti a finančného ústavu poskytujúceho finančnú pomoc. Podpora SIMEST-u je poskytnutá na dobu trvania financovania a tvorí 50% referenčnej úrokovej sadzby platnej v deň podpísania zmluvy o úvere.

Rozhodnutie malých a stredných podnikov o investícii v zahraničí môže predstavovať zásadný zlom v ich existencii. Spolupráca so spoločnosťou SIMEST pre nich môže predstavovať veľký prínos a pomoc najmä v zdieľaní potenciálneho rizika. Inštitúcia tak v postavení partnera ponúka nielen vlastný kapitál, ale aj dlhoročné skúsenosti zo zahraničných trhov na celom svete.

3.1.1.2 *Fond rizikového kapitálu*

- *Fond rizikového kapitálu v zahraničných podnikoch v schválenej geografickej oblasti (naľavý východ, východná Európa a Balkán, Afrika a Blízky východ, stredná a južná Amerika).*

Fondy, spravované SIMEST-om, umožňujú celkový podiel (SIMEST + Fond rizikového kapitálu) až do výšky 49% základného imania zahraničnej spoločnosti. Účasť SIMEST-u nesmie byť vyššia ako účasť talianskych firiem v danom zahraničnom podniku. Veľkosť fondu nesmie tiež presiahnuť dvojnásobok podielu SIMEST-u. Doba trvania sa zhoduje s dobou vlastníctva podielu SIMEST-om a nesmie presiahnuť 8 rokov. Spätné odkúpenie talianskym podnikom nevyžaduje záruky. Poplatok za používanie fondu je sadzba Európskej centrálnej banky + 0,5%. SIMEST zhodnotí písomnú žiadosť na základe dostupnosti fondu, predá ju špeciálnemu výboru na Ministerstve hospodárskeho rozvoja, ktorý určí konečné rozhodnutie.

- *Fond rizikového kapitálu pre začínajúce firmy, ktorý spolčíva v menšinovej investícii do kapitálu novej talianskej (alebo EÚ) firmy uplatňujúcej medzinárodné projekty v krajinách mimo EÚ.*

Tento fond je k dispozícii najmä malým a stredným podnikom vrátane remeselnej výroby a podnikateľkám. Umožňuje dočasné vlastníctvo menšinového podielu na základnom imaní nových talianskych podnikov (alebo firiem, ktoré sa nachádzajú v členskom štáte Európskej únie). Nesmie prekročiť 49% základného

á hornou hranicou 200 000 eur pre jednotlivý podnik
estíciu. Poskytuje možnosť spoluinvestície s Ľalými
finanlnými subjektmi. Jeho výška nesmie presiahnuť podiel nefinanlných partnerov.
Dĺžka trvania sa pohybuje v rozmedzí 2 až 4 rokov od dátumu akvizície, do 6 rokov ak
to vyžaduje zameranie projektu. Kompenzácia je vo forme dividend zo zisku
spoločnosti a akéhokoľvek prínosu z predaja.

3.1.1.3 *Business skauting activity*

Zameriavajú sa na podporu talianskych podnikov, ktoré sa zaoberajú výrobou
l'innosťou a/alebo poskytujú služby, pri hľadani najlepších investičných príležitostí
v krajinách, ktoré nie sú členskými štátmi EÚ.⁴⁶ Súčasťou sú prieskumné misie
v krajinách s tranzitívnou ekonomikou, ktorých cieľom je overiť možnosť podpory
talianskej úľasti v špecifických oblastiach spojených s rekonštrukciou alebo
hospodárskym ohivením týchto krajín. Taktiež pomáhajú talianskym podnikom pri ich
agregácii, posudzovaní požiadaviek vzniknutých v prípade ich zlučovaní a/alebo
vytvorenia priemyselných parkov. Táto l'innosť je vykonávaná podľa smerníc vydaných
Ministerstvom zahraničného obchodu.

3.1.1.4 *Poradenská l'innosť*

Poradenská l'innosť sa zameriava na poskytovanie poradenstva a odbornej
pomoci najmä malým a stredným podnikom počas všetkých fáz investičných aktivít
v zahraničí, od plánovania až po realizáciu, s osobitným dôrazom na finančné aspekty.⁴⁷
Pri vykonávaní svojej poradenskej l'innosti zabezpečuje spoluprácu s medzinárodnými
a regionálnymi finančnými inštitúciami. Svoju podporu poskytuje aj talianskym
podnikom pri hľadaní obchodných príležitostí v niektorých krajinách, ktoré nie sú
členmi EÚ.⁴⁸

⁴⁶ V jednotlivých fázach SIMEST monitoruje, analyzuje jednotlivé krajiny, vyžadáva a posudzuje
vhodných potenciálnych obchodných partnerov s cieľom získania prehľadu o miestnych investičných
príležitostiach, zabezpečuje obchodné stretnutia, pomáha pri získavaní finančných zdrojov a realizácii
projektov. Dokument *SIMEST Partner d'impresa per la competizione globale*. Dostupné na oficiálnych
stránkach spoločnosti SIMEST: www.simest.it

⁴⁷ SIMEST poskytuje odbornú pomoc pri privatizácii, združovaní podnikov, ekonomicky a finančne
analyzuje a hodnotí ziskovosť investičných projektov, pomáha pri hľadaní vhodných miestnych alebo
zahraničných finančných zdrojov. Dokument *SIMEST Partner d'impresa per la competizione globale*.
Dostupné na oficiálnych stránkach spoločnosti SIMEST: www.simest.it

⁴⁸ SIMEST identifikuje obchodné príležitosti, zabezpečuje dodatočné informácie týkajúce sa vybraných
zahraničných spoločností, podporuje obchodné vzťahy so zahraničnými spoločnosťami, poskytuje pomoc
v prvej fáze rokovaní. Dokument *SIMEST Partner d'impresa per la competizione globale*. Dostupné na
oficiálnych stránkach spoločnosti SIMEST: www.simest.it

Realizovateľnosti talianskych exportov a investícií ká podpora

SIMEST poskytuje financovanie so zvýhodnenou úrokovou sadzbou založené na základe revolvingového fondu a podlieha Aďe minimisó nariadeniam EÚ uvedených v nariadeniach ES Ľ. 1998/2006 zverejnených v Úradnom vestníku EÚ 28.12.2006. Úľelom je poskytnúť finanľnú pomoc talianskym podnikom v ģrúdiách realizovateľnosti alebo uskutoľnenia programov technickej pomoci v neľľenských krajinách EÚ. Financovanie nemôľhe byť poskytnuté podnikom, ktorých ľinnosť je definovaná podľa ľlánku ľ. 1 ES ľ. 1998/2006.⁴⁹

Podpora k dispozícii:

- 100% z celkových nákladov v rámci odhadu nákladov do výģky 361 000 eur pre typ a)⁵⁰
- 100% z celkových nákladov v rámci odhadu nákladov do výģky 516 000 eur pre typ b)⁵¹

Doba splácania nesmie prekroľľiť 3 roky a 6 mesiacov od dátumu podpísania úverovej zmluvy vrátane lehoty 6 mesiacov, poľas ktorej je splatný iba úrok. Pri programoch technickej podpory nesmie splácanie úveru presiahnuť 4 roky od dátumu podpísania úverovej zmluvy vrátane lehoty 12 mesiacov, poľas ktorej je splatný iba úrok.⁵²

Úroková sadzba je fixná poľas celej doby trvania financovania a to vo výģke 25% referenľnej sadzby pre poskytované exportné úvery platnej v deľľ podpísania

⁴⁹ Zahnuté môľhu byť: a) náklady súvisiace so ģrúdiami uskutoľniteľnosti talianskych investícií v zahraniľľí, b) náklady na technickú podporu programov týkajúcich sa talianskych investícií v zahraniľľí. Oprávnené náklady sa týkajú najmä platov, ģrúdií realizovateľnosti, odmien poradcom a iným odborníkomi, inģalácií a uvedenia do prevádzky, vzdelávania, odbornej prípravy, cestovania a pobytu v danej krajine a Ňalģích výdavkov za predpokladu, ģe sú úzko spojené s daným programom. Tieto výdavky musia vzniknúť do ģiestich mesiacov pred predloģením ģiadosti o financovanie. Okrem prezentácie svojich finanľných poģiadaviek a potrebných dokumentov predkladajú firmy Ňalģie informácie akými sú úľťovné závierky za posledné tri úľťovné obdobia, popis iniciatívy spolu s odhadom nákladov a informácie o vģetkých tretích stranách (ģpecializované agentúry, miestne firmy atľľ.), ktoré budú vykonávať ģrúdie alebo technickú podporu programu. Pri posudzovaní ģiadostí SIMEST berie do úvahy technickú, finanľnú a ekonomickú stránku projektu vo vzťahu k majetku a záväzkom, finanľnej situácii a organizácii firmy ģiadateľľ. Dokument *SIMEST Partner ďľmpresa per la competizione globale*. Dostupné na oficiálnych stránkach spoločnosti SIMEST: www.simest.it

⁵⁰ Viľľ poznámka ľ. 49

⁵¹ Viľľ poznámka ľ. 49

⁵² Dokument *SIMEST business partner for global competition*. Dostupné na oficiálnych stránkach spoločnosti SIMEST: www.simest.it

h prostriedkov je podrobené predloženiu jednej

Záruky poskytnuté malým a stredným podnikom, ktoré prekračujú hodnotiace kritéria stanovené Comitato Agevolazioni (výbor pre dotácie), musia pokrývať aspoň 60% finančných prostriedkov. U veľkých podnikov to je 100% vyplatených financií. Prostriedky na štúdie uskutočniteľnosti sú vyplatené jednorázovo, na programy technickej podpory je to 70%. Zvyšok bude v prípade potreby doplatený po preukázaní konečnej výšky nákladov.

3.1.1.6 *Financovanie programov obchodného prenikania do zahraničia*

SIMEST poskytuje financovanie so zvýhodnenou úrokovou sadzbou založené na základe revolvingového fondu a podlieha aj minimisú nariadeniam EÚ uvedených v nariadeniach ES č. 1998/2006 zverejnených v Úradnom vestníku EÚ 28.12.2006.. Jedná sa o obchodné prenikanie do krajín mimo EÚ. Financovanie nemôže byť poskytnuté podnikom, ktorých činnosť je definovaná podľa článku 1. ES č. 1998/2006.

Cieľom je podpora stabilnej a kvalifikovanej prítomnosti talianskych podnikov v neľenských krajinách EÚ, ktorá môže byť reprezentovaná trvalým prevádzkovaním kancelárie, skladu, predvážacej miestnosti či podnikovej predajne. Projekt musí byť zrealizovaný počas dvoch rokov. Povolené sú aj výdavky vzniknuté v krajinách susediacich s krajinou, kde sa realizuje program.⁵⁴

⁵³ Banková záruka vydaná bankou schválenou inštitúciou SIMEST a vypracovaná podľa jej plánu, ručenie poisťovne vydané poisťovňou schválenou inštitúciou SIMEST a vypracované podľa jej plánu, zástava cenných papierov, ručenie poskytnuté inštitúciou Consorzi di Garanzia Collettiva Fidi (Confidi) na základe dohôd s organizáciou SIMEST, ručenie poskytnuté inštitúciou zaoberajúcou sa finančným sprostredkovaním na základe dohôd s organizáciou SIMEST. Dokument *SIMEST Partner d'impresa per la competizione globale*. Dostupné na oficiálnych stránkach spoločnosti SIMEST: www.simest.it

⁵⁴ Medzi oprávnené náklady patria náklady na zriadenie a údržbu stálych zahraničných pobočiek, náklady na prieskum trhu, propagáciu, reklamu, poskytovanie predpredajných a popredajných služieb. V prípade, keď program slúži na podporu už existujúcich prevádzkarní, pomoc je možná iba v prípade výrazného nárastu nákladov na stálu prevádzku a nových zamestnancov. Okrem prezentácie svojich finančných požiadaviek a potrebných dokumentov predkladajú firmy ďalšie informácie akými sú stručný popis podnikania, finančné výkazy za posledné tri roky, podnikateľský plán, ciele a stratégia realizácie, predpokladaný rozpočet výdavkov. Pri posudzovaní žiadostí berie SIMEST do úvahy technickú, finančnú a ekonomickú stránku projektu vo vzťahu k majetku a záväzkom, finančnej situácii a organizácii firmy žiadateľa. SIMEST získava informácie aj z Ministerstva pre hospodársky rozvoj. Prioritu majú predložené žiadosti malých a stredných podnikov. Po vyjadrení súhlasu Výboru pre dotácie pripraví SIMEST úverové zmluvy, získava záruky a vypláca finančné prostriedky. Dokument *SIMEST Partner d'impresa per la competizione globale*. Dostupné na oficiálnych stránkach spoločnosti SIMEST: www.simest.it

financovanie iba pre jeden program naraz. Horná hranica výdavkov je stanovená na 85% predpokladaných výdajov projektu, pričom financovaná čiastka nesmie prekročiť sumu 2 065 000 EUR. Prijemcovi môže byť poskytnutá záloha do výšky 10% z celkovej hodnoty finančnej pomoci. Doba splatnosti nesmie byť dlhšia ako 7 rokov od dátumu podpísania zmluvy o pôžičke vrátane doby odkladu 2 rokov, počas ktorej sa splácajú iba úroky. Úroková sadzba je fixná počas celej doby trvania financovania a to vo výške 40% referenčnej sadzby pre poskytované exportné úvery platnej v deň podpísania zmluvy. Vyplácanie finančných prostriedkov je podrobené predloženiu jednej z možných foriem ručenia.⁵⁵

Záruky poskytnuté malým a stredným podnikom, ktoré prekračujú hodnotiace kritéria stanovené Comitato Agevolazioni (výbor pre dotácie), musia pokrývať aspoň 60% finančných prostriedkov. U väčších podnikov to je 100% vyplatených financií.

3.1.1.7 Podpora exportných úverov

Úlohou je umožniť talianskemu vývozci vo vzťahu k zahraničnému odberateľovi alebo dodávateľovi oddialenie splatnosti faktúry v strednodobom alebo dlhodobom horizonte za podmienok konkurencieschopných s tými, ktoré sú ponúkané v ostatných členských štátoch OECD. SIMEST v prípade exportných úverov poskytuje príspevok na úroky spojené s finančnou čiastkou požičanou od talianskej alebo zahraničnej banky. Financovanie môže byť denominované v eurách alebo v inej hlavnej mene a môže byť bankou poskytnuté talianskemu exportérovi na základe poskytnutého úveru zahraničnému kupujúcemu ako dodávateľský úver alebo priamo zahraničnej protistrane v podobe odberateľského úveru.⁵⁶ Poistenie inštitúciou SACE nie je podmienkou. Toto zvýhodnenie sa vzťahuje maximálne na 85% hodnoty zmluvy o vývoze, pričom musí byť minimálne 15% fakturovanej čiastky zaplatené kupujúcim vopred.

Doba splatnosti exportných úverov je rovná alebo presahujúca 24 mesiacov od začiatku úveru, za ktorý sa považuje zaslanie/doručenie tovarov, inštalácia zariadenia, v prípade zariadenia prevádzkarne to je zahájenie skúšobnej doby. Maximálna doba

⁵⁵ Viď poznámka č. 47

⁵⁶ Ak sú nasledujúce položky zahrnuté v dodávateľskej zmluve, sú považované za položky talianskeho pôvodu: sprostredkovateľské poplatky až do výšky 5% hodnoty zmluvy, poplatky platené obchodným firmám vzniknutých pri výmennom obchode do výšky 5% hodnoty zmluvy, subdodávky tovarov a služieb pochádzajúcich z krajín EÚ v rámci stanovených limitov. Dokument *SIMEST Partner d'impresa per la competizione globale*. Dostupné na oficiálnych stránkach spoločnosti SIMEST: www.simest.it

Úrokovou sadzbou platenou zahraničným dlhníkom je sadzba CIRR (Commercial Interest Reference Rate), obchodná úroková referenčná sadzba pre poskytované exportné úvery. Vypočítava sa na základe výnosov štátnych dlhopisov na trhu v príslušnej mene. K tomuto základu sa pripočítava marža 1%. Takto stanovená sadzba predstavuje minimálnu úrokovú sadzbu pre poskytované exportné úvery a je považovaná za oficiálne povolenú štátnu podporu pri exportných úveroch. OECD stanovuje CIRR pre každú menu na mesačnej báze.⁵⁷

Ďalšou podporu spolu s potrebnými dokumentmi predkladá inštitúcii SIMEST banka poskytujúca úver, prípadne talianska sprostredkovateľská banka alebo priamo samotný vývozca. Poskytnutá pomoc a spôsob jej prepania sa mení podľa foriem financovania.

- **Dodávateľské úvery**

- a) Odkúpenie pohľadávok z akreditívov

Predstavuje odkúpenie doposiaľ nesplatených pohľadávky exportéra. Diskontovanie je za tržnú úrokovú sadzbu. Na žiadosť talianskej sprostredkovateľskej banky alebo vývozcu SIMEST poskytuje exportérovi úrokovú podporu vo výške rozdielu medzi istým výnosom z diskontovaného akreditívu na základe trhovej sadzby a jeho súľasnou hodnotou na základe CIRR sadzby platenou zahraničným kupujúcim. V prípade operácií, ktoré nie sú uskutočnené za podpory inštitúcie SACE (Poisťovací inštitút zahraničného obchodu), určuje SIMEST spread (rozpätie) na základe rizika krajiny emitenta/ruľiteľa akreditívu a splatnosti akreditívu. Pri týchto transakciách je vývozcovi úľtovaná ľasť spreadu ekvivalentná minimálnej prémii stanovenej OECD na pokrytie politického rizika krajiny emitenta/ruľiteľa. V prípade transakcií za úľasti SACE, spread je určený podľa príslušnosti rizika emitenta/ruľiteľa k jednotlivým kategóriám OECD.

- b) Financovanie poskytnuté vývozcovi

⁵⁷ Llánok *Moľnosti rozľšení forem státní podpory financování ľeského exportu*. Dostupné na oficiálnych stránkach Ministerstva priemyslu a obchodu: www.mpo.cz

zálohu na základe úveru s fixnou úrokovou sadzbou rateÓvi. Na ťiadosť veriteÓkej banky, ktorá operuje pohyblivou úrokovou sadzbou, SIMEST, ktorá dorovnáva úrokový rozdiel, vypoťíta rozdiel medzi úrokmi na základe trťnej sadzby (LIBOR/EURIBOR sadzba plus povolený spread) a úrokmi platenými zahraniťným odberateÓm (CIRR sadzba) pre kaťdé ťesťmesaťné obdobie. Ak je rozdiel pozitívny, SIMEST ho banke dopláca. Ak je rozdiel negatívny, SIMEST ho inkasuje.

- **OdberateÓké úvery**

Talianska alebo zahraniťná banka poskytne zahraniťnému odberateÓvi strednodobý alebo dlhodobý úver za fixnú CIRR sadzbu. Hneť po prijatí dokumentov o odoslaní tovaru alebo poskytnutí sluťieb uhradí zahraniťný odberateÓ prísluťnú ťiasťku talianskemu vývozcovi v hotovosti. Podobne ako v bode b) SIMEST vypláca banke úrokový rozdiel medzi CIRR sadzbou a trťnou úrokovou sadzbou.

3.2 **Poisťovací inťitút zahraniťného obchodu**⁵⁸

Poisťovací inťitút zahraniťného obchodu Istituto per i Servizi Assicurativi del Commercio Estero (SACE) je talianska spoločnosť zaoberajúca sa poisťovaním exportných úverov. Od svojho zaloťenia v roku 1977 preťla niekoľkými zmenami. V januári 2004 sa pretransformovala na akciovú spoločnosť SACE S.p.A. 100% kontrolovanú Ministerstvom hospodárstva a financií a na jar toho istého roku vznikla SACE BT S.p.A. ťpecializujúca sa na krytie úverového rizika v krátkodobom horizonte. Vo februári 2009 vznikla SACE FCT S.p.A., ktorej ťpecializáciou je faktoring.

SACE Group poskytuje ťirokú ťkálu poisťovacích a finanťných produktov a sluťieb nie len pre podniky, ale aj pre kaťdodennú ťinnosť bánk v Taliansku a zahraniťí. Poisťuje a kryje riziká ekonomického, politického, obchodného a katastrofického charakteru, riziká zmeny, ktorým sú talianski podnikatelia vystavení v rámci medzinárodných transakcií súvisiacich s exportom a investíciami do zahraniťia. Moťnosť poistenia existuje pre dodávateÓké a odberateÓké úvery, krátkodobé úvery, prevádzkovanie práce v zahraniťí, neodvolateÓné dokumentárne akreditívy, priame

⁵⁸ Dokument SACE *ť Il made in Italy non si ferma mai*. Dostupné na oficiálnych stránkach spoločnosti SACE: www.sace.it

veľkých a výstavách v zahraničí, finančný leasing
alebo bezchybné realizovanie zmluvy.

SACE Group je jedným z popredných talianskych aktérov v manažmente úverov. Spoločnosť ponúka poistenie v 181 krajinách a v súľasnosti poisťuje obchodné transakcie a financovanie v celkovej hodnote približne 49 miliárd eur. Prostredníctvom celej rady poisťovacích produktov, financovania a spravovania úverových produktov môže zaručiť stabilnejšie peňažné toky a tak vytvoriť z rizika platobnej neschopnosti protistrany príležitosti rozvoja. Okrem poistenia úverov poskytuje SACE integrované riešenia pre manažment úverov ako je ochrana investícií, rušenia a finančné záruky pre obchodné a finančné transakcie. Ponúka aj služby pre projektové a štruktúrované financovanie. Odhodlaná k inovácii a rozširovaniu portfólia produktov, spoločnosť SACE značne investovala do zlepšenia svojich online služieb s cieľom umožniť firmám priame riadenie svojich úverovo-poistných kontraktov. Súľasťou aktivít inštitúcie SACE je aj poradenstvo v oblastiach ako je napr. určovanie príležitostí pre obchodný rast, pomoc pri vykonávaní investičných projektov. Prostredníctvom rôznych publikácií klientom ponúka know-how svojich ekonómov, ktorí sa venujú analyzovaniu medzinárodných ekonomických trendov, monitorovaniu rizík so zameraním na riziká krajiny, trhov, odvetví po celom svete, štruktúre talianskeho hospodárstva a stratégie internacionalizácie podnikania.

3.2.1. Produkty SACE⁵⁹

3.2.1.1 Poistenie úverov

Spoločnosti potrebujú veľkú finančnú stabilitu, aby sa zvýšila ich konkurencieschopnosť na dnešnom trhu. Úverové poistenie poskytuje bezpečnosť pri nesplnení záväzkov odberateľmi.

- *Plus One*

Poistka kryjúca riziko nezaplatenia zahraničných pohľadávok so splatnosťou do piatich rokov a nepresahujúcich hodnotu 5 miliónov eur. Táto služba je tiež dostupná online. Pokrytie je do výšky 100% úveru na dobu maximálne 5 rokov. Je určená talianskym podnikom alebo ich zahraničným dcérskym spoločnostiam a pobočkám,

⁵⁹ Dokument *Guida ai prodotti SACE*. Dostupné na oficiálnych stránkach spoločnosti SACE: www.sace.it

i služby do zahraničia, vykonávajú štúdie a projekty
 jej ochrane majú firmy príležitosť poskytovať dlhšiu
 dobu splatnosti svojim odberateľom.

- *Poistenie Basic*

Poistka Basic kryje riziko nezaplatenia jednotlivých transakcií do neľenských krajín OECD neprevyšujúcich 500 000 eur so splatnosťou do 36 mesiacov. Maximálne poistenie je až do výšky 100% vývozného úveru. Toto poistenie je určené talianskym podnikom alebo ich zahraničným dcérskym spoločnostiam či pobočkám, ktoré exportujú tovary a služby, vykonávajú štúdie a projektové inžinierstvo v zahraničí. Je prispôbené najmä potrebám malých a stredných podnikov, ktorým poskytuje väčšiu bezpečnosť v prípade platobnej neschopnosti dlhníka a možnosť vytvoriť výhodnejšie zmluvné podmienky pre svojich zákazníkov, čo sa týka splatnosti. Kryje riziko politickej a obchodnej povahy na dobu maximálne 3 rokov. Služba je dostupná online.

- *Poistenie práce*

Poistka práce chráni montážne práce či inštalácie zariadení v zahraničí pred politickými a komerčnými rizikami. Poistené riziká zahŕajú napr. nesplatenie úveru, neuhradenie výrobných nákladov, zničenie, poškodenie, zabavenie dočasne vyvezeného majetku, odstúpenie od zmluvy. Poistka pokrýva úver až do výšky 100% a ostatné riziká maximálne do výšky 95%. Doba trvania závisí na plnení zmluvy a platobných podmienkach. V priemere to je rozmedzie 3 až 5 rokov.

- *Poistenie dodávateľského úveru*

Politikou poistenia dodávateľského úveru je chrániť vývozy s dobou splatnosti minimálne 24 mesiacov pre transakcie v rámci krajín OECD a pre ostatné krajiny neobmedzene proti politickým a obchodným rizikám spojených s dodávkou tovaru, ako je zničenie alebo zabavenie exportovaného tovaru, s nezaplatením pohľadávky alebo nákladov na výrobu, so zrušením kontraktu či neoprávneného vymáhania záruk. Poistené môžu byť talianske spoločnosti alebo ich dcérske spoločnosti v zahraničí. Úver a náklady na výrobu môžu byť poistené až do výšky 100%, ďalšie riziká maximálne do výšky 95% na dobu do 5 rokov s možnosťou predĺženia zmluvy až na 10 rokov.

3.2.1.2 Poistenie investícií v zahraničí

vanej skúsenosti na medzinárodných trhoch, SACE y a asistuje pri plánovaní a ochrane ich zahraničných investícií najmä v krajinách s vysokým potenciálom rastu. Talianske spoločnosti si ľoraz viac uvedomujú, aké dôležité je byť medzinárodným hráčom.

- *Poistenie proti politickému riziku*

Tento druh poistenia chráni zahraničné investície proti politickému riziku ako je znárodňovanie, embargo, diskriminačné zmeny v správnych alebo regulačných pravidlách, občianske nepokoje. Klientmi sú talianske banky, podniky alebo ich dcérske spoločnosti v zahraničí, ktoré sa podieľajú na základnom imaní zahraničných spoločností alebo poskytujú finančné zdroje na tieto aktivity. Medzi zahraničné investície, ktoré spadajú pod toto poistenie, patria úľasti na základnom imaní, licenčné zmluvy, technická podpora, manažérske zmluvy, úvery poskytnuté akcionárom. Je možné poistiť sa napr. proti čiastočnej alebo úplnej strate kapitálu investovaného do zahraničia, ako aj proti nemožnosti pokračovania v obchodnej aktivite, proti strate alebo nevráteniu finančnej čiastky (napr. zisk, dividendy, úroky z pôžičiek), proti zrušeniu zmlúv, občianskym nepokojom, vojnám, znárodňovaniu, vyvlastneniu a to až do výšky 100% investícií na maximálnu dobu 15 rokov.

- *Finančné záruky*

Okrem svojich tradičných poistných produktov poskytuje SACE finančné záruky za pôžičky poskytnuté bankami alebo získané na kapitálových trhoch. To dáva spoločnostiam jednoduchý prístup k úverom na konsolidáciu a expandovanie na vysoko potenciálnych trhoch.

a) Záruky za zahraničné investície

Ručenie za finančné zdroje poskytnuté talianskymi alebo zahraničnými bankami za účelom uskutočnenia zahraničných investícií. Táto finančná záruka, ako aj nasledujúce, uľahčuje získanie strednodobých alebo dlhodobých bankových úverov v pomerne krátkom časovom horizonte. Je určená talianskym podnikom vykonávajúcim priame investície do zahraničia (joint ventures, fúzie a akvizície, zvyšovanie kapitálu v zahraničných spoločnostiach, výstavba výrobných zariadení). Poplatok je zahrnutý v úrokoch, ktoré bude podnik vyplácať banke. Finančné záruky poskytujú výhody aj pre banky, pre ktoré sa znižuje riziko nesplatenia úveru a nulová váha rizika pri výpočte

nosti Basel I a II. Rušenie môže pokrývať až 80% v.

b) Záruky za obehový kapitál

Rušenie za dokonšenie dodávok uršných na export alebo vykonanie práce v zahraničí. Vzťahuje sa až na 80% výšky úveru. Doba trvania je v súlade so zmluvou financovania.

c) Záruky za internacionalizáciu

Prostredníctvom zmlúv uzatvorených bankami rušia za poskytnuté finančné prostriedky na zahraničné aktivity malých a stredných podnikov (s obratom do výšky 250 miliónov eur), ako sú napr. priame investície do zahraničia (joint ventures, fúzie a akvizície, partnerstvá), obstarávanie majetku (stroje, zariadenia, licencie), investície do výskumu a vývoja na podporu medzinárodnej konkurencieschopnosti talianskej firmy, marketingové alebo distribučné činnosti na zahraničných trhoch, náklady na prevádzku spojené s posilnením medzinárodnej konkurencieschopnosti talianskej firmy. Tieto záruky pokrývajú maximálne 70% úveru na 3 až 7 rokov. Poisteným je talianska alebo zahraničná banka.

d) Záruky za investície malých a stredných podnikov financovaných z fondov akciovej spoločnosti Cassa depositi e prestiti (CDP)⁶⁰

Produkt je uršný malým a stredným podnikom, ktorým zaručuje získanie nových úverových liniek od finančných inštitúcií vďaka fondom CDP. Poisteným sú banky a ďalší finanční sprostredkovatelia proti riziku nesplatenia poskytnutých finančných zdrojov. Poistné krytie je do výšky 50% financovania na dobu od 1 do 5 rokov s obmedzením pre žiadosti predložené do 30. júna 2010.

e) Záruky za odkúpené pohľadávky voči verejnej správe

V prípade, keď má verejná správa dlh u talianskych firiem za poskytnutie tovarov a služieb, môžu byť tieto pohľadávky odkúpené bankami a inými finančnými sprostredkovateľmi. Poistenie SACE sa v tomto prípade vzťahuje na finančné inštitúcie,

⁶⁰ Cassa depositi e prestiti S.p.A. (Fond vkladov a úverov) je akciovou spoločnosťou vlastnenou štátom (70%-ný podiel) a združením bánk (30%-ný podiel). Poskytuje finančné služby na rozvoj krajiny. Jej hlavným zdrojom je poštové sporenie. Dostupné na oficiálnych stránkach spoločnosti Cassa depositi e prestiti: www.cassaddpp.it

i. Poistné krytie je do 50% hodnoty financovania na

f) Záruky za vrátenie daní

SACE týmto produktom napomáha urýchliť proces vrátenia dane z pridanej hodnoty daňovými orgánmi.

3.2.1.3 Záručné listiny

- **Medzinárodné ručenie**

Pri vykonávaní stavebných prác alebo kontraktov v zahraničí, pri vývoze tovarov, služieb a kapitálu je od podnikov často požadované preukázanie záručnej listiny v prospech zahraničných zákazníkov. SACE Group zabezpečuje vydávanie záručných listín (záruka za ponuku - bid bond, záruka za dobré prevedenie zmluvy o vývoze - performance bond, záruka za vrátenie akontácie - advance payment, záruka za uvoľnenie zádržného - retention money, colná záruka - customs bond, tax bond) buď priamo alebo prostredníctvom bánk, aby bola záručná zmluvná alebo právna povinnosť v zahraničí. SACE poskytuje súvzťažné záruky alebo poisťuje záručné listiny vystavené pre exportéra čím zvyšuje ich dôveryhodnosť.

- **Ručenie v Taliansku**

So záručnými listinami vydanými SACE Group môžu firmy vykonať svoje zmluvné alebo zákonné povinnosti bez zmrazenia finančných prostriedkov pomocou girovej účtárky produktov.⁶¹

- **Malé produkty**

SACE Group kryje riziko spojené so stavebnými prácami, čo zahŕňa aj inšpekciu a testovanie, výskyt škôd po uskutočnení dodávky počas záručnej doby alebo údržby. Poistenie odškodňuje poistenú stranu a kompenzuje materiálne straty tretej strany vzniknuté v dôsledku kolapsu, pádu alebo závažného stavebného nedostatku v priebehu 10 rokov dokončovania stavebných prác.

⁶¹ Contracts bonds (bid, performance and retention money bonds), municipal and subdivision bonds, VAT, custom, excise duties bonds, new housing advance payment bonds podľa zákona 210/04. Dostupné na oficiálnych stránkach spoločnosti SACE: http://www.sace.it/GruppoSACE/content/en/consumer/products/surety_bond/

SACE poskytuje širokú škálu poisťovacích a finančných produktov určených na ochranu bánk a na pokrytie samostatnej transakcie alebo skupiny transakcií.

- *Poistenie odberateľského úveru*

Kryje nesplatenie bankami poskytnutých pôžičiek zahraničným odberateľom určené k financovaniu talianskeho exportu alebo stavebných prác vykonávaných talianskymi spoločnosťami alebo dcérskymi spoločnosťami v zahraničí. Preklenovacie úvery a refinančné úvery sú pokryté iba v prípade, keď na úhradu dlhov odberateľa vývozcovi je použitý zisk. Poistenie môže kryť až 100% výšky odberateľského úveru. Maximálna doba poistenia je na 15 rokov (priemerne 7 až 10 rokov).

- *Finančné záruky*

SACE ponúka finančné záruky za pôžičky poskytnuté bankami alebo získané na kapitálových trhoch v prospech talianskych spoločností zapojených do projektov internacionalizácie alebo na podporu ich exportných aktivít. (Viň poistenie investícií v zahraničí.)

- *Poistenie dokumentárneho akreditívu*

Tento produkt poisťuje talianske a zahraničné úverové inštitúcie proti riziku neuhradenia dokumentárneho akreditívu kvôli udalostiam politickej a komerčnej povahy, a to až do výšky 100% na maximálnu dobu 8 rokov pre jednotlivé transakcie s možnosťou predĺženia na 10 rokov, otvoreného v súvislosti s dodaním tovarov alebo služieb alebo s vykonávaním práce zo strany talianskych podnikov.

V prípade využívaní služby CreDoc Online pre hodnoty do 5 miliónov eur je poistenie vydané v reálnom čase prostredníctvom online aplikácie do výšky 100% a na maximálne 60 mesiacov.

3.2.1.5 Projektové a štruktúrované financovanie

SACE disponuje špeciálnym tímom profesionálov s dobrými skúsenosťami pre štruktúrovanie zložitých transakcií. S touto aktivitou začala v 90-tych rokoch. Priemerný ročný objem nových záruk je 1,5 miliardy dolárov v rôznych odvetviach ako je petrochémia, ropa a zemný plyn, umelé hnojivá, energia, hutníctvo

sti neustále rozširuje, pracuje rýchlo a efektívne.
l'innosť s veľkými úverovými agentúrami pre export.

Ďelaním SACE tímu je byť zapojený do procesu projektového a štruktúrovaného financovania od samotného poľiatku s cieľom zefektívniť proces due diligence, dokumentácie a rokovania. Tento prístup dosahuje väčšiu transparentnosť, efektívnosť a úsporu času. SACE uprednostňuje úplné a transparentné zdieľanie informácií a spolupracuje s národnými finančníkmi projektu ako sú rôzne exportné úverové agentúry, medzinárodné finančné inštitúcie, obchodné banky a medzinárodné finančné inštitúcie.

SACE Group poskytuje aj služby, ktorých cieľom je asistovať spoločnostiam v ich každodennej práci. Poradenská služba pomáha pri nachádzaní najlepších príležitostí rastu podnikania v zahraničí a podporuje zahraničné investície. Prostredníctvom služby ExportPlus získa firma posúdenie realizovateľnosti zahraničného obchodu a odhad výšky poistenia. Program Afrika a Program Balkán podporujú investičné činnosti v krajinách z týchto oblastí s cieľom pomôcť talianskym spoločnostiam, ktoré v nich pôsobia. V rámci služby Starostlivosti o životné prostredie posudzuje SACE vplyv projektov v zahraničí na životné prostredie.

3.2.2. Produkty SACE BT⁶²

Trhové riziká spojené s krátkodobými pohľadávkami v krajinách EÚ a v ekonomicky najvyspelejších krajinách OECD môžu byť podľa nariadenia EÚ poisťované iba na komerčnej báze bez štátnej podpory.⁶³ SACE BT je talianska poisťovacia a zaisťovacia spoločnosť špecializujúca sa na krytie úverového rizika v krátkodobom horizonte (do 12 mesiacov) na domácom a zahraničnom trhu, kde pokrýva aj politické riziko. Bola založená 27. mája 2004. S cieľom zabezpečiť kompletnejší servis a prispôbiť sa potrebám trhu, spoločnosť rozšírila svoj sortiment ponúkaných produktov na služby záruk v oblasti stavebníckych prác. Je partnerom talianskych spoločností, ktoré chcú využiť nové možnosti rastu na neznámych trhoch a upevniť si dosiahnuté pozície. Prostredníctvom siete agentúr rozšírila SACE BT svoje služby po celej krajine.

⁶² Dostupné na oficiálnych stránkach spoločnosti SACE BT: www.sacebt.it

⁶³ Elánok *Compagnie di assicurazione pubblica: SACE*. Dostupné na oficiálnych stránkach Italia Internazionale: www.itint.gov.it

poisťovňa EGAP, a.s. (od 17.5.2010 KUPEG úverová poisťovňa) poskytla poisťovníctvom poistením proti krátkodobým komerčným rizikám nezaplatenia v dôsledku platobnej neschopnosti či platobnej nevôle domáceho alebo zahraničného kupujúceho, bola od roku 2007 do roku 2009 spoluvlastnená EGAP a konzorciom belgickej úverovej poisťovne Ducroire n Delcrede SA. N.V. a talianskej úverovej poisťovne SACE BT S.p.A. Tie vlastnili spolu 66% akcií. V roku 2009 odkúpila belgická úverová poisťovňa taliansky podiel a stala sa tak majoritným vlastníkom KUPEG.⁶⁴

3.2.2.1 Poistenie úverov

Poistenie úverov je nástrojom, ktorý môže znížiť riziko platobnej neschopnosti.

- *Online Multiexport*

Multiexport je poistenie krátkodobých pohľadávok pre firmy, ktoré opakovane vykonávajú transakcie so splatnosťou do 12 mesiacov s jedným alebo viacerými zahraničnými partnermi (maximálne 10 odberateľov). Umožňuje krytie obchodných a/alebo politických rizík. Online aplikácia umožňuje vysokú rýchlosť a flexibilitu.

- *Multimarket Globale*

Jedná sa o flexibilný nástroj, dostupný online, určený talianskym firmám na poistenie úverov so splatnosťou do 12 mesiacov. Pokrýva politické a obchodné riziká talianskych a zahraničných odberateľov.

3.3 Hlavné línie podpory internacionalizácie pre obdobie 2008-2010⁶⁵

Taliansky úrad pre zahraničný obchod ICE vypracoval v spolupráci s Ministerstvom zahraničného obchodu⁶⁶ v júni 2007 dokument Linee Diretrici

⁶⁴ Historie KUPEG úverové poisťovny, a.s. Dostupné na oficiálnych stránkach KUPEG úverovej poisťovne: www.kupeg.cz

⁶⁵ Dokument Linee Diretrici dell'Attività Promozionale 2008-2010. Dostupné na stránkach Ministerstva pre hospodársky rozvoj, Oddelenie podnikania a internacionalizácie: www.mincomes.it

⁶⁶ Ministerstvo zahraničného obchodu bol útvar talianskej vlády s úlohou podpory internacionalizácie talianskych podnikov a ich obchodu. Berlusconiho vládou bol v roku 2008 začlenený do Ministerstva pre hospodársky rozvoj. L'lánok Ministero del Commercio Internazionale. Dostupné na stránkach Wikipédie: it.wikipedia.org

2010 (Hlavné línie podpory internacionalizácie pre sú opísané podstatné strategické línie pre aktivity zamerané na podporu pôsobenia talianskych podnikateľských subjektov na zahraničných trhoch.

Z formálneho hľadiska je dokument rozdelený do 5 častí. Každá z nich sa venuje inej problematike. Zatiaľ čo prvá z nich hodnotí taliansky export v predchádzajúcich rokoch, ďalšie štyri sa už venujú samotným strategickým líniam na podporu vývozu. Druhá časť definuje v rámci geografickej stratégie kľúčové trhy a nové potenciálne možnosti uplatnenia talianskych produktov. Tretia časť je zameraná na problematiku z oblasti sektorového zamerania ekonomiky. Systémová stratégia v štvrtej časti apeluje na vzájomnú koordináciu pôsobenia inštitúcií podporujúcich presadzovanie talianskych podnikov v zahraničí a piata časť sa zaoberá otázkou ako zlepšiť a zdokonaľiť služby poskytované na podporu produkcie *Made in Italy* vo svete.

Tieto usmernenia sú novinkou vo forme a spôsobe. Prvýkrát sú stanovené na tri roky, čo umožňuje poskytnúť väčšiu intenzitu, kontinuitu, lepšie plánovanie aktivít na trhoch s rastúcou konkurenciou. Ich poslaním je dostatočne informovať všetky subjekty, ktoré vyvíjajú aktivity na medzinárodných trhoch s cieľom zvýšiť efektívnosť a vytvoriť pozitívne synergie.

3.3.1.1 Geografická stratégia

Pri stanovení geografických priorít pre obdobie 2008-2010 brali tvorcovia dokumentu v úvahu charakter cieľových trhov ako aj možné príležitosti prenikania talianskych podnikov na tieto trhy v strednodobom a dlhodobom horizonte za účelom obchodnej výmeny a investovania. Na základe tejto úvahy boli stanovené štyri skupiny krajín, v rámci ktorých boli vypracované čiastkové stratégie prístupu zo strany talianskych inštitúcií podporujúcich pôsobenie národných firiem v zahraničí.

a) Na vyspelých trhoch zastúpených Európou, Spojenými štátmi americkými, Kanadou a Japonskom je potrebné udržiavať všetky promočné aktivity na súčasnej úrovni a naďalej v nich pokračovať. Tieto trhy absorbujú značnú časť objemu talianskych vývozov. Vývoj exportu do týchto oblastí je potrebné sústavne a dôkladne sledovať a vyhodnocovať. V prípade negatívneho vývoja zareagovať zmenou stratégie.

b) Zvýšiť iniciatívu v krajinách z dunajsko-balkánskej oblasti, východnej Európy a stredozemnej Afriky. Tieto krajiny sú pomerne ľahko prístupné pre malé

nespornou výhodou je možnosť vyuhňovania podpory i tejto skupiny krajín si zasluhuje zvláštnu pozornosť Turecko, ktoré je obľúbeným miestom podnikania mnohých malých a stredných talianskych firiem a tiež destináciou dôležitých priemyselných investícií a to vďaka veľkosti tureckého trhu a jeho strategickej geografickej pozícii.

c) Krajínami prioritného záujmu boli pre obdobie 2008-2010 určené tzv. BRIC krajiny (Brazília, India, Rusko a Čína). Dôvodom tohto rozhodnutia bola hlavne skutočnosť, že sa jedná o krajiny s vysokým tempom rastu HDP. Najmä Čína a India sú v posledných rokoch považované za lokomotívy svetovej ekonomiky. Tieto významní vývozcovia tovarov a služieb sú zaujímaví aj ako odbytové trhy a dôležití svetoví investori. Je viac než dôležité vyvíjať sústavnú iniciatívu zameranú práve na tieto dynamické trhy a poskytovať zaujímavé obchodné príležitosti.

d) Je dôležité sústrediť sa aj na rozvoj aktivít voči novým krajinám a oblastiam svetovej ekonomiky (Focus krajiny). Jedná sa o rozvíjajúce sa trhy s vysokým potenciálom hospodárskeho rastu, ktoré by sa mohli stať významnými hráčmi v medzinárodnom obchode a v ktorých by talianska ekonomika mohla zvýšiť svoje investície. Ako Focus krajiny boli pre rok 2008 určené Juhoafrická republika a stredoázijské a kaukazské krajiny produkujúce energiu, najmä Azerbajdžan a Kazachstan. Pre ďalšie dva roky sú v závislosti na vývoji trhov a disponibilných zdrojov určené Focus krajiny z oblasti Perzského zálivu, Mexiko, Vietnam, Malajzia a Indonézia.

3.3.1.2 Sektorová stratégia

Geografické rekonštrukcie svetového obchodu sú sprevádzané zmenami v jednotlivých sektoroch. Tieto zmeny sú výsledkom odlišného zloženia dopytu na rozvíjajúcich sa trhoch, ale aj procesu prerozdelenia produktivity do jednotlivých priemyselných odvetví. V druhej polovici deväťdesiatych rokov bol na vrchole elektronický a elektrotechnický priemysel, v súčasnosti sa oľakáva silný rast v mechanickom a potravinárskom sektore.

Priemyselnými odbormi, na ktoré je zameraná talianska ekonomika a ktorými je aj preslávená na svetových trhoch, sú tzv. 4A odvetvia:

- strojárstvo (Automazione meccanica)

vinársky priemysel (Agro-alimentare)

odvetvy a moda (Industria-moda)

- bytové doplnky a zariadenia (Arredamento-casa)

Vo vnútri týchto sektorov dochádza k ustavičným zmenám. Medzi odbory s potenciálom získať väčší podiel na trhu patrí výroba tradičných produktov ~~At~~ Made in Italy a tiež moderné odbory ako je produkcia úľelových strojov s vysokým stupňom inovácie, strojov na výrobu energie a súčiastok do automobilov. Do spomínaných 4A makrosektorov by mali smerovať podporné aktivity grantných inštitúcií a mali by sa špecializovať na tie ich časti, ktoré sa podieľajú na talianskom exporte najväčšou mierou. Na podporu 4A makrosektorov by sa malo použiť zhruba 70% celkových disponibilných zdrojov.

Aktivity grantu by mali, okrem podpory nosných odborov talianskeho exportu, smerovať tiež do odvetví, ktoré predstavujú značný potenciál expanzie na medzinárodných trhoch, a to hlavne do chemického, kozmetického a farmaceutického priemyslu, do biomedicíny, kinematografie, nautiky, logistiky a rozvoja infraštruktúry. Do týchto sektorov by malo plynúť zvyšných 30% disponibilných zdrojov.

Cieľom tejto stratégie je tiež podporovať zoskupenia jednotlivých podnikov a celých priemyselných zón a prekonať tak jeden zo základných problémov talianskeho výrobného systému, ktorým je nedostatočná veľkosť firiem obmedzujúca konkurencieschopnosť. To často býva podstatnou prekážkou pri presadzovaní sa na zahraničných trhoch. Prioritou sa javí zameranie podporných aktivít na úzku spoluprácu a prepojovanie firiem z rôznych odborov. Je možné to dosiahnuť posilňovaním projektov rozvíjajúcich ucelené riešenia a na ktorých vzájomným prepojovaním firiem špecializujúcich sa na projektovanie, inžinierstvo a poradenstvo.

Osobitnú pozornosť je treba venovať aj distribúcii, marketingu a experimentálnym podporným programom talianskych výrobkov v oblastiach vyspelých a rozvíjajúcich sa trhov. Nemalé úsilie by malo byť zamerané na rozvoj eventuálnych dohôd s asociáciami dovozcov a frančízových dohôd.

Špecifický význam má podpora podnikania žien. Je dôležité naviazať na úspech minulých iniciatív zameraných na podnikanie talianskych žien a ich kolegýň zo Stredomoria a Perzského zálivu a naďalej v nich pokračovať.

vytvorenie systému podpory úspešného pôsobenia talianskych podnikov na zahraničných trhoch je nevyhnutnosťou. V súľasnosti pri obmedzovaní verejných výdajov sú disponibilné zdroje na podporu internacionalizácie považované za nedostatočné a málo koncentrované. Preto hrozí nízka účinnosť systému. Je potrebné vytvoriť väčšiu súľinnosť medzi jednotlivými subjektmi tvoriacimi systém talianskej podpory internacionalizácie a integrovať ich ciele a zodpovednosť.

Je nutné vyvíjať už existujúce nástroje, akými sú strategická spolupráca medzi ministerstvom a regiónmi a programové zmluvy pre zlepšenie spolupráce a koordinácie podporných aktivít. Predpokladá sa intenzívnejšie zapojenie inštitútu ICE a všetkých ostatných relevantných inštitúcií. Vytvorenie priaznivejších podmienok pre efektívnejšiu komunikáciu a spoluprácu medzi ICE a Náľými inštitúciami (SACE, SIMEST, BuonItalia), ktoré sa podieľajú na podpore prenikania talianskych podnikateľských subjektov do zahraničia, je tiež potrebné.

Obchodné misie systému, v ktorom hrá ICE dôležitú úlohu koordinátora, sú dôležitým nástrojom v procese prenikania a posilňovania talianskej ekonomickej prítomnosti na svetových trhoch, kde sú vzťahy na vládnej úrovni stále nevyhnutným predpokladom pre vstup a úspešné pôsobenie v určitých odboroch ekonomickej aktivity. Pre obdobie 2008-2010 je úlohou týchto misií výraznejšie zapojenie regiónov za účelom vytvorenia efektívneho modelu verejnej podpory zohľadňujúceho národné záujmy.

Spolupráca medzi verejným a súkromným sektorom zostáva zásadným elementom pre pozitívny vývoj týchto misií. Jedná sa hlavne o aktívnejšiu kooperáciu s bankovými a poisťovacími inštitúciami a s ostatnými zástupcami podnikateľskej sféry ako sú družstvá či obchodné komory, ktoré sa stále intenzívnejšie podieľajú na medzinárodných aktivitách. Dôraz je kladený aj na následné hodnotenie a overovanie účinnosti obchodných misií najmä z pohľadu novo uskutoľnených investícií alebo uzatvorených zmlúv so zahraničnými partnermi.

3.3.1.4 Operatívna stratégia

Pomoc pri presadzovaní talianskych malých a stredných podnikov v zahraničí je z operatívneho hľadiska poskytovaná v rámci logistickej asistencie, vhodnej finanľnej

eci ochrany produktov ~~A~~ Made in Italyó. Operatívna
posilnením aktivít v nasledujúcich oblastiach:

- sektorové dohody, kde je potreba revidovať ich poslanie a efektívnosť,
- programové dohody, v prípade ktorých je požadovaná väčšia dôslednosť, konkrétne definovaný priebeh programu a efektívnejšie plánovanie postupov v rámci koordinácie s regiónmi,
- podpora podnikových agregácií a vzniku priemyselných zón, ktoré by pomohli prekonať handicap malých podnikov,
- väčšia miera spoluúčasti súkromného sektoru na verejných aktivitách,
- posilnenie spolupráce podnikov s univerzitami a vedeckými inštitúciami,
- vybudovanie informálnej siete, ktorá zlepší prístup talianskych podnikov k informáciám ohľadom pomoci podnikom a internacionalizácie,
- vytvorenie systému trvalého hodnotenia programov a podporných akcií za účelom merania ich účinnosti,
- identifikáciou rozvíjajúcich sa trhov a odvetví posilňovať vzťahy s investormi.

a exportnej stratégie Ľeskej republiky a Talianska

4.1 Propagácia štátnej podpory exportu a dostupnosť informácií

Informácie sú v podnikateľskej sfére významným prvkom úspechu. Zlepšenie informovanosti, ich dostupnosti, profesionality v ich poskytovaní je nevyhnutnou požiadavkou pre efektívne využívanie jednotlivých nástrojov proexportnej politiky štátu. Marketing služieb štátu by mal dokonale fungovať, aby mala podnikateľská verejnosť dostatočnú predstavu o pomoci, ktorá jej môže byť poskytnutá. Podnikateľské subjekty pôsobiace na zahraničných trhoch by mali pre udržiavanie i posilnenie svojej pozície neprestajne sledovať aktuálne dianie. Podniky, ktoré sa rozhodujú vstúpiť na zahraničný trh, skôr ako k tomuto kroku pristúpia, vyhodnocujú možnosti svojho vstupu a následného úspechu na medzinárodnej obchodnej scéne na základe dostupných informácií. Pri písaní diplomovej práce som sa dostala do pozície podobnej pozícii podnikateľského subjektu, ktorý zamýšľa vstúpiť na zahraničný trh a zhromažďuje, vyhodnocuje informácie týkajúce sa exportných príležitostí.

V prípade Ľeskej republiky je štátnej podpore exportu venovaná pomerne veľká pozornosť. Snaha o zdokonalenie informovanosti podnikateľskej sféry, ktorá napomáha expanzii českých podnikov na zahraničné trhy, vyplýva aj zo samotnej *Exportnej stratégie Ľeskej republiky pre obdobie 2006 – 2010*. Vysoká úroveň informovanosti je v rámci stratégie považovaná za jednu z kľúčových oblastí zlepšenia exportu. Všetky informácie týkajúce sa ponuky služieb štátu v zahraničí, adresných informácií, príslušných kontaktov, usporadúvaných akcií, prehľadu služieb jednotlivých inštitúcií pôsobiacich v oblasti podpory exportu s priamym prepojením na ich internetové stránky sa nachádzajú na portáli *BusinessInfo.cz*. Ten je kontaktným miestom pre vývozcov, pokiaľ potrebujú informácie o službách štátu v rámci podpory exportu. Marketingová podpora služieb poskytovaných štátom využíva rôzne nástroje. Nejedná sa iba o už spomínaný internet, ale aj o tlač, rôzne vzdelávacie semináre, konferencie. Významnú úlohu hrá aj zákaznícke centrum *Zelená linka pre export*, ktorá je prevádzkovaná Ministerstvom priemyslu a obchodu. Vývozcom poskytuje

sprijemniť a ľasovo zefektívniť kontakt so štátnymi
orujúcimi export.

22. februára 2010 bol na trh uvedený ekonomický mesačník *Ľeský exportér*.⁶⁷ Je pripravovaný v spolupráci Ministerstva priemyslu a obchodu s agentúrou CzechTrade. Zameriava sa na problematiku zahraničného obchodu, najmä na obchodné príležitosti ľeského vývozu. Každé číslo je zamerané na jednu krajinu alebo teritórium. Dostupný je aj v internetovej podobe. Podľa môjho názoru môže svojimi praktickými radami a informáciami pomáhať ľeským firmám pri vstupe na zahraničné trhy a ich úspešnom fungovaní na týchto trhoch.

Pri poskytovaní služieb sa jednotlivé inštitúcie riadia *Zásadami poskytovania služieb na podporu exportu*. Tieto zásady definujú podmienky poskytovania služieb na podporu exportu vo vzťahu k ich užívatelom a podnikateľským subjektom so sídlom v ĽR. Štát poskytuje služby pre ľeských vývozcov tovaru, služieb a investícií prostredníctvom ministerstiev, agentúry CzechTrade, Exportní garanční a pojišťovací společnosti a Ľeské exportní banky. Víziou je *Apresadiť Ľeskú republiku vo svete prostredníctvom obchodu a investícií*.⁶⁸

Prípád Talianska je trošku odlišný. Samozrejme, svoju úlohu určite zohráva aj fakt, že jazyk tejto krajiny nie je mojou materinskou rečou (ľi rečou veľmi blízkou a podobnou, ako je to v prípade ľeského jazyka). Počas písania diplomovej práce som pri získavaní informácií využívala pomoci rodeného hovoriaceho s ekonomickým vzdelaním pracujúceho v medzinárodnom obchode. Myslím, že by súhlasil s mojim názorom, že talianska propagácia štátnej podpory exportu, dostupnosť informácií, prehľadnosť, je na nižšej úrovni ako ľeská. V Taliansku neexistuje žiaden internetový zdroj, ktorý by obsahoval základný štruktúrovaný prehľad o službách ponúkaných štátom, ktoré sa týkajú exportu. Získavanie informácií vedie po pomerne dlhej a únavnej ceste. V rámci projektu *Italia Internazionale: šest regionov pre päť kontinentov* (Italia Internazionale: Sei Regioni per Cinque Continenti) bol vytvorený portál *Italia Internazionale*, ktorý predstavuje určitú snahu o vytvorenie kompaktného informačného centra. Problémom je však skutočnosť, že portál je zameraný na potreby podnikov z južných regiónov krajiny (Basilicata, Apúlia, Kampánia, Kalábria, Sicília,

⁶⁷ Článok *Ekonomický měsíčník Ľeský exportér v roce 2010*. Dostupné na oficiálnych stránkach Ministerstva priemyslu a obchodu: www.mpo.cz

⁶⁸ Článok *Zásady poskytování služeb státu na podporu exportu a jejich využívání Ľeskými podnikateli*. Dostupné na portáli BusinessInfo.cz: www.businessinfo.cz

zdrojoch som sa doľítala, že do daného projektu je
ch do skupiny *Regioni Obiettivo 1*. Zodpovední
pracovníci neboli doposiaľ schopní uskutočniť zmeny v slogane i v logu tohto portálu,
kde naďalej chýba región Molise. Snaha sa cení mala by však byť sprevádzaná
dôslednosťou. Samotný portál týmto môže stratiť na dôvere. Podľa môjho názoru by
mala byť vyvinutá väčšia iniciatíva pri propagovaní štátnej podpory exportu dostupná
všetkým podnikateľským subjektom bez rozdielu príslušnosti k regiónu. Lepší servis
majú z tohto pohľadu k dispozícii českí podnikatelia. Účtaria tak viac ľasu a energie pri
získavaní informácií. Ani obdoba Zelenej linky pre export nie je v Taliansku
prevádzkovaná.

4.2 ĽEB a SIMEST

Česká republika ako aj Taliansko si uvedomujú potrebu štátnej podpory v oblasti
zabezpečenia finančných zdrojov, ak má byť ich pomoc firmám pri prenikaní na
zahraničné trhy efektívna. Obidve krajiny založili z tohto dôvodu v priebehu 90. rokov
finančné inštitúcie vo forme akciových spoločností, ktorých väčšinový podiel je vo
vlastníctve štátu, a ktoré majú byť prostredníctvom poskytovania svojich služieb
nápomocné národným podnikateľským subjektom pri ich zahraničných aktivitách. Obe
inštitúcie sa museli v poslednom období vyrovnávať s dôsledkami globálnej finančnej
a hospodárskej krízy. Spotrebiteľský dopyt vo vyspelých krajinách poklesol, narástla
nezamestnanosť, firmy a niektoré štáty stratili na schopnosti plniť si svoje finančné
záväzky s dopadom na zhoršovanie ich ratingu a rizikovej klasifikácie, nastal útlm
investičnej aktivity. Nervozita na finančných trhoch vyústila vo vzájomnú nedôveru
medzi subjektmi, ktoré na nich pôsobia a nedôveru finančných inštitúcií k privátnej
a korporatívnej klientele s dopadom na cenu zdrojov a nutnosť udržiavať vyššie
likvidné rezervy.

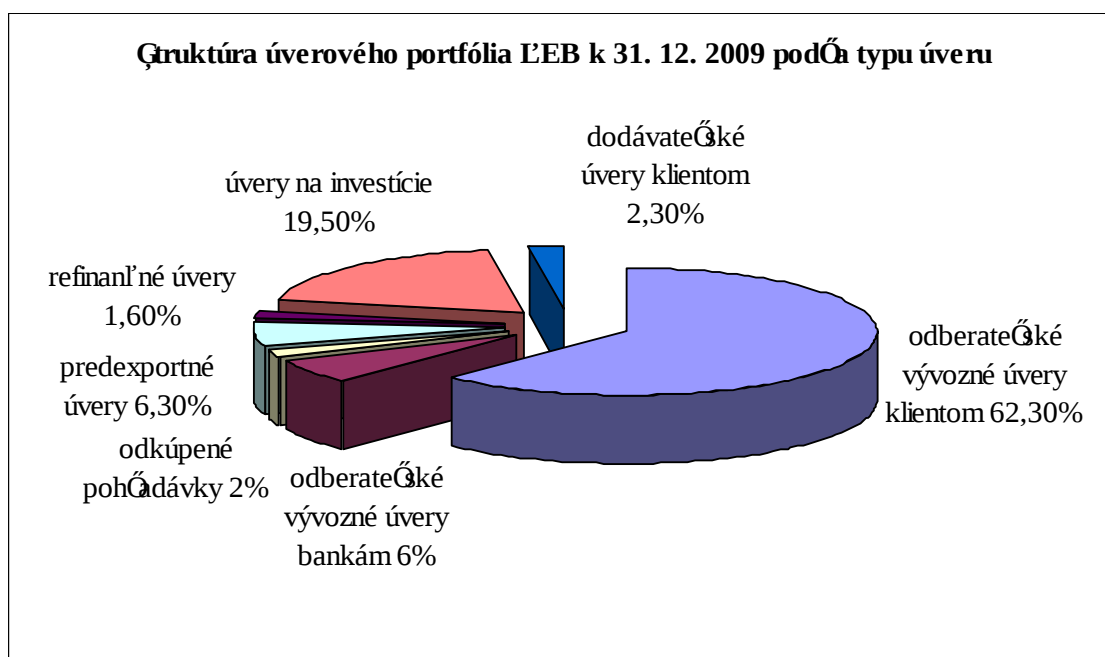
Názory na vývozné úvery sa líšia. Niektorí v nich nevidia nič iné ako vývozné
subvencie pod iným názvom. Iní argumentujú, že exportné úvery môžu ešte viac
zadŕžať chudobné krajiny. Linnosti Export Credit Agencies sú často považované za
podporu veľkých korporácií. ECAs sú tiež kritizované za poisťovanie firiem proti
politickým aktivitám, ktoré majú za úlohu chrániť práva zamestnancov, ľudské práva i
životné prostredie v krajinách, kde sa uskutočňujú investície. Zástancovia ECAs majú

Ďalšie vývozné úvery umožňujú chudobnejším dovozcom úvery, ktoré by inak nedostupný. Exportné úvery, ako súčasť širokej stratégie obchodnej politiky, so zapojením vlády môžu dosiahnuť výsledky, ktoré by súkromný sektor nedosiahol. Myslím si, že ECAs hrajú kľúčovú úlohu pri financovaní nových projektov, čo by mohlo pomôcť aj súčasnej ekonomickej situácii vo svete a dostať sa rýchlejšie z hospodárskej krízy.

Aj keď je základné zameranie činnosti oboch inštitúcií spoľívajúce v poskytovaní zvýhodneného financovania veľmi podobné, pri pozornejšom porovnaní služieb LEB a spoločnosti SIMEST môžeme nájsť niekoľko rozdielov.

Hlavnou činnosťou LEB je poskytovanie dodávateľských a odberateľských úverov, či už priamo vývozom a dovozom českého tovaru alebo nepriamo ich bankovým ústavom. Krátkodobé úvery splatné do 2 rokov môžu byť poskytované až do výšky 100% hodnoty zmluvy o vývoze, dlhodobé úvery do výšky 85% hodnoty zmluvy o vývoze. Ponuku služieb dopĺňa úver na financovanie výroby pre vývoz, úver na investície v zahraničí, odkúpenie pohľadávok z akreditívov bez postihu, odkúpenie vývozných pohľadávok s poistením bez postihu, bankové záruky, financovanie prospekcie zahraničných trhov. Celá škála služieb je tak primárne zameraná na aktivity priamo súvisiace s exportom tovaru a služieb.

Obr. 4.1 Štruktúra úverového portfólia LEB k 31. 12. 2009 podľa typu úveru



Zdroj: Základní údaje o úvěrovém portfoliu banky. Dostupné z: www.ceb.cz, vlastné spracovanie.

v roku 2009 úspešná v snahe realizovať štruktúru na priamych odberateľských úveroch a doplnenú o financovanie výroby pre vývoz. Priamy vývozný odberateľský úver bol v roku 2009 bankovým produktom, ktorý sa najviac uplatnil. Tvoril takmer dve tretiny z celkového využívania ponúkaných produktov a posilnil tak aj v medziroľnom porovnaní. Významný podiel tvoria úvery na investície.

Prednosti produktov ponúkaných LEB spoľívajú u krátkodobého financovania v minimálnej ziskovej marži, u dlhodobého financovania sú produkty obvykle poskytované za výhodnú pevnú sadzbu CIRR stanovenú OECD pre štátom podporované exporty. Cena úveru sa u krátkodobého financovania stanoví pomocou pohyblivej úrokovej sadzby stanovenej na základe referenčnej úrokovej sadzby LIBOR alebo EURIBOR pre príslušné obdobie a zmluvnú menu. Je zvýšená o rizikový prírôk, ktorá závisí na ratingu dlžníka a poplatky za služby spojené s úverom. U dlhodobého úveru sa stanovuje jeho cena na základe pevnej alebo pohyblivej úrokovej sadzby odvodennej od sadzby CIRR (minimálne vo výške CIRR). Cenu takéhoto úveru ďalej tvorí poplatok za správu úveru, poplatok za prípravu zmluvných dokumentov (pre úvery na financovanie vývozu a úvery na financovanie investícií) a priame náklady.

Produkt odkúpenie pohľadávok z akreditívov bez postihu poskytuje exportérovi mnohé výhody: predajom pohľadávky ju vývozca vyvádza zo svojej bilancie, zlepšuje tak svoju likviditu a uvoľňuje si limit angaňovanosti u banky, vďaka absencii regresu sa vývozca zbavuje všetkých rizík svojej vývoznej operácie, vývozné úverové poistenie predávanej pohľadávky nie je zvyčajne nutnosťou, odkúpenie pohľadávky je v plnej hodnote (100%) pri pevnej, vopred určenej diskontnej sadzbe, prejednávanie odkúpenia pohľadávky býva rýchlejšie a jednoduchšie v porovnaní s prejednávaním úveru. Odkúpenie vývozných pohľadávok s poistením bez postihu má pozitívny dopad pre exportéra, ktorý tým môže zlepšiť bilanciu a likviditu podniku, v prípade poistenia u EGAP sa vývozca zbavuje rizík vývoznej operácie v rozsahu poistného krytia (90% hodnoty vývozu), pohľadávka je odkúpená pri pevnej, vopred stanovenej diskontnej sadzbe.

Podľa ratingových agentúr je za najsilnejšiu stránku ľinnosti LEB považované jej priame a nepriame vlastníctvo štátom a štátna záruka za záväzky zo splácania získaných finančných zdrojov a za záväzky z ostatných operácií na finančných trhoch,

financovanie štátnej podpory vývozu, poistenie vývozných
s najnižším reziduálnym rizikom ústiace do dobrej kvality
aktív a dlhodobej stabilnej finančnej situácie LEB.

LEB nielen financuje, ale tiež konzultuje a radí svojim klientom vo všetkých
fázach ich obchodných vzťahov. Ponúka optimalizáciu štruktúry financovania podľa
oľakávaní obidvoch strán, výhodné podmienky a sprevádzanie klienta po celú dobu
trvania obchodného prípadu. Pre veľké firmy ponúka riešenie na kľúč hlavne
v oblastiach financovania vývozu investičných celkov a iných veľkých exportných
zákaziek, v oblasti projektového financovania, kde sú zárukou za investované
prostriedky aktíva zadovážené v rámci projektu a oľakávané výnosy z vlastnej
investície, a financovania zahraničných investícií.

Pre malé a stredné podniky (MPS) organizuje zadarmo on-line semináre o svojej
aktuálnej ponuke a príprave vývozného prípadu. LEB sa v roku 2009 sústredila na
segment malého a stredného podnikania a posilnila svoje aktivity na jeho podporu. Pre
MPS sú pripravené programy, ktoré predstavujú alternatívu ku klasickému
podporenému financovaniu so štátnou podporou. Zmeny oproti roku 2008 sú zachytené
v nasledujúcej tabuľke.

Tabuľka I. 4.1 – Podiel MSP na činnosti LEB (v mil. Kč)

Podiel MSP na činnosti LEB údaje v mil. Kč	Objem podpísaných zmlúv		Stav úverov		Ľerpanie úverov	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009
LEB celkom	20 513	25 109	32 348	40 797	16 432	20 657
Z toho MSP	1 178	2 130	1 215	1 268	653	873
Podiel MSP na ukazovateli v %	5,7%	8,5%	3,8%	3,1%	4,0%	4,2%

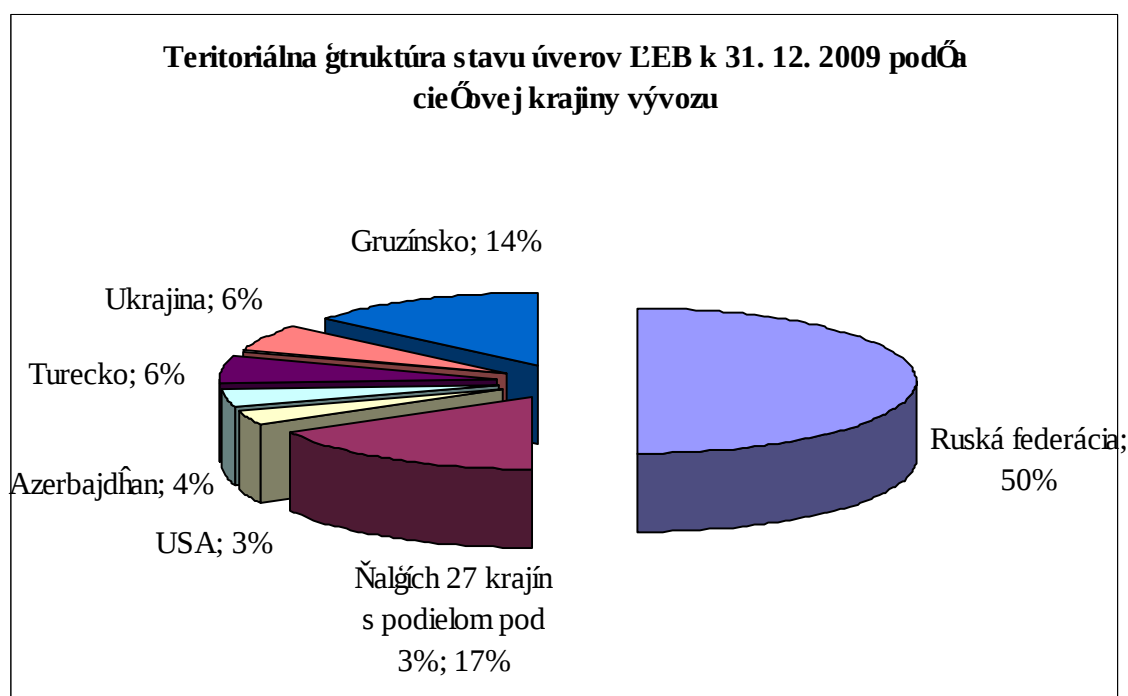
Zdroj: *LEB výroční zpráva 2009*. Dostupné z: www.ceb.cz, vlastné spracovanie.

LEB a EGAP boli neraz kritizované za fakt, že v ich portfóliu má vysoký podiel
vývoz veľkých investičných celkov. Zároveň však platí, že malé a stredné podniky sa na
celkovom exporte podieľajú asi 40%-ami.⁶⁹ Tie sa ku zdrojom nevyhnutných

⁶⁹ Llánok *Novinky v exportných úvôch a pojitiô*. Dostupné na stránkach Ľeského exportu:
www.ceskyexport.cz

ivít dostávajú Ťahgie. Nástroje štátnej podpory e exportných úverov a priame financovanie, resp. refinancovanie vývozu) boli doplnené o dorovnanie úrokových rozdielov medzi trhnými sadzbami a fixnými sadzbami komerčným bankám. Tak sa môže zvýŤ zapojenie komerčných bánk do štátom podporovaného financovania exportu a zlepŤ sa tým podľa môjho názoru celková obsluhnosť Ťeského vývozu. Pozitívne by to malo pôsobiŤ aj na vzájomný vzťah v oblasti financovania exportu v prospech Ťeskej ekonomiky a jej podnikateľských subjektov. Myslím si, Ťe ŤEB a EGAP by mali prehŤ orientáciu na klienta, zlepŤ monitorovanie, meranie a riadenie rizík, skrátiŤ a zjednoduŤ postupy pre schvaŤovanie obchodného prípadu, vyhŤadávaŤ nové príležitosti a trhy. Mnohé možnosti sa Ťrtajú v krajinách západného Balkánu, na ázijských trhoch Ťi v latinsko-amerických krajinách.

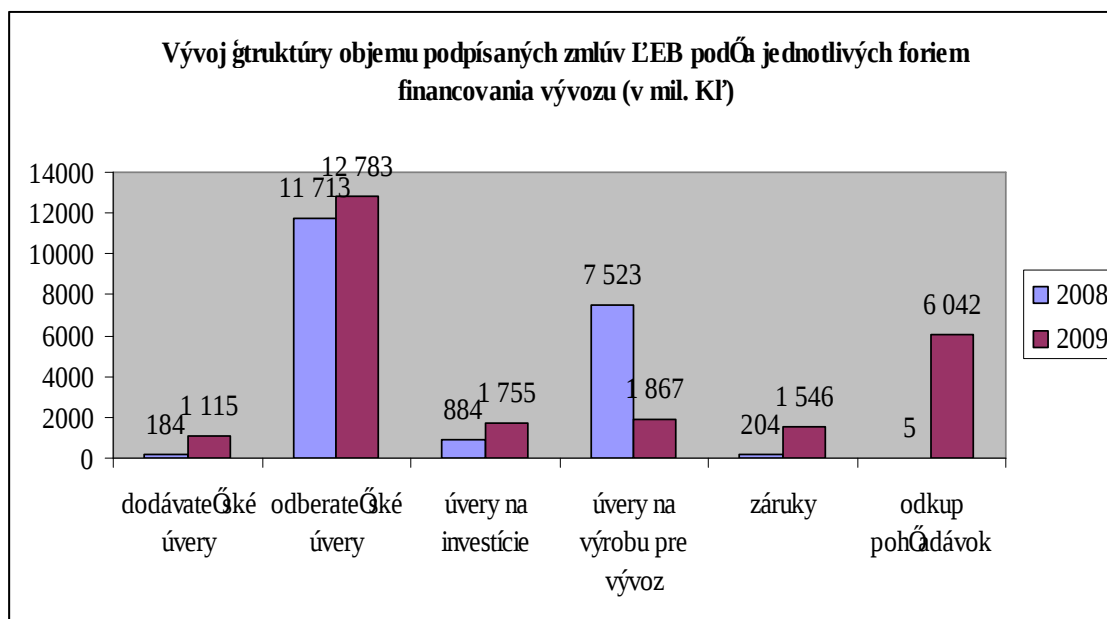
Obr. 4.2 Ť Teritoriálna štruktúra stavu úverov k 31. 12. 2009 podľa cieŤovej krajiny vývozu



Zdroj: Základní údaje o úvŤovém portfoliu banky. Dostupné z: www.ceb.cz, vlastné spracovanie.

V roku 2009 bol najväčŤ podiel z objemu úverov (50%) poskytovaný na vývoz do Ruskej federácie. Na druhom mieste sa umiestnili úvery podporujúce export do Gruzínska. Vývoz na Ukrajinu a do Turecka bol podporovaný 6%-ami z objemu úverov.

štruktúry objemu podpísaných zmlúv ĽEB podľa vývozu (v mil. Kč)



Zdroj: ĽEB výrobní zpráva 2009. Dostupné z: www.ceb.cz, vlastné spracovanie.

V roku 2009 dosiahla ĽEB v obchodnej činnosti veľmi dobrých výsledkov. Naviazala tak na predpoklady svojho rastu z predchádzajúceho roku. Potvrdila tak, že je schopná poskytovať financovanie vývozu stále širšiemu spektru vývozcov. Celkový objem podpísaných zmlúv na financovanie úverov a na vystavenie záručných listín je oproti roku 2008 o 4,6 miliardy Kč vyšší. K poklesu došlo iba u úverov na výrobu a vývoz. Významný nárast objemu zaznamenalo odkúpenie pohľadávok. Medziročné nárast objemu podpísaných zmlúv na financovanie vývozu je hlavne u krajín SNČ, zvlášť financovanie vývozu do Ruskej federácie, a u rozvojových krajín. Objem financovaného exportu do vyspelých krajín poklesol.

Úloha spoločnosti SIMEST v prípade exportných úverov spočíva v dorovnávaní úrokových rozdielov spojených s finančnou čiastkou, ktorú taliansky vývozca či jeho zahraničný odberateľ získal od niektorej domácej či zahraničnej banky. Toto zvýhodnenie sa vzťahuje maximálne na 85% hodnoty zmluvy o vývoze. Zvyšných minimálne 15% fakturovanej čiastky musí byť zaplatených kupujúcim vopred. Chcela by som poukázať na fakt, že práve podporované úverovanie exportu prostredníctvom tzv. systému dorovnávania úrokových rozdielov, môžu v Českej republike, ako nový prvok štátnej podpory vývozu, poskytovať komerčné banky. Českým podnikateľským subjektom sa tým uľahčil prístup k úverom na export.

financuje programy obchodného prenikania do
skynutá finančná pomoc majú za posledné roky
klesajúcu tendenciu, viŇ. tabuŇka I. 4.2 a 4.3). Takáto finančná pomoc spoločnosťou
SIMEST predstavuje aŇ 85% predpokladaných výdajov projektu s úrokovou sadzbou vo
výške 40% referenčnej sadzby pre poskytované exportné úvery. Naproti tomu Ťeskí
podnikatelia môŇu vyuŇívať financovanie prospekcie zahraničných trhov
prostredníctvom LEB, avŇak maximálna výška úveru tvorí iba 65% hodnoty
uznávaných nákladov.

Okrem toho sústreŇuje SIMEST veŇkú časť svojich aktivít do oblastí
zahraničných investícií. Podpora investícií do zahraničia bola v roku 2008 pri počte 50
operácií v objeme 162,2 miliónov eur (pokles oproti roku 2007, v ktorom bolo na
podporu zahraničných investícií počas 73 operácií vynaloŇených 206,6 miliónov eur).⁷⁰
Zvýhodneným financovaním talianskych podielov v zahraničných spoločnostiach
podporuje spoluúčasť talianskych firiem na zahraničnom kapitále, financuje štúdie
vykonateľnosti talianskych investícií do zahraničia a spravuje fond rizikového kapitálu
(jeho podiel na celkovom vyuŇívaní nástrojov SIMEST-u v posledných rokoch klesá,
viŇ. tabuŇka I. 4.2 a 4.3). Poskytuje aj profesionálne asistenčné a poradenské služby
pomáhajúce najmä malým a stredným podnikom a taktieŇ Ňenám - podnikateľkám pri
ich orientácii v problematike zahraničného investovania (napr. vyŇádávanie
zahraničných investičných príležitostí, profesionálne poradenstvo pri rieŇení problémov
vzniknutých v súvislosti s realizáciou zahraničných investičných projektov, podpora
rozvoja investičných projektov týkajúcich sa agregácie podnikov a priemyselných
parkov).

⁷⁰ Dokument *SIMEST annual report 2008*. Dostupné na oficiálnych stránkach spoločnosti SIMEST:
www.simest.it

Práza si vyhládala niektoré opatrenia, čo spôsobilo priebehu roku 2008 nárastol objem podporovaných exportných úverov (viac ako dvojnásobne oproti roku 2007) aj počet operácií (takmer dvojnásobne oproti roku 2007) poskytujúcich podporu týmto dodávateľským a odberateľským úverom. Tento fakt určite pozitívne uvítali talianski exportéri a ich obchodní partneri. Počet operácií a objem ostatných produktov nezaznamenal výrazné zmeny.

Tabuľka I. 4.2 – Využívanie nástrojov SIMEST-u podľa počtu operácií v rokoch 2005 - 2008.

	2005	2006	2007	2008
Podpora exportných úverov	84	123	119	236
Schválené projekty do zahraničia	72	76	76	49
Fond rizikového kapitálu	66	59	47	31
Financovanie obchodného prenikania	120	109	74	71
Financovanie činností realizovateľnosti talianskych exportov a investícií do zahraničia a technická podpora	59	41	24	26

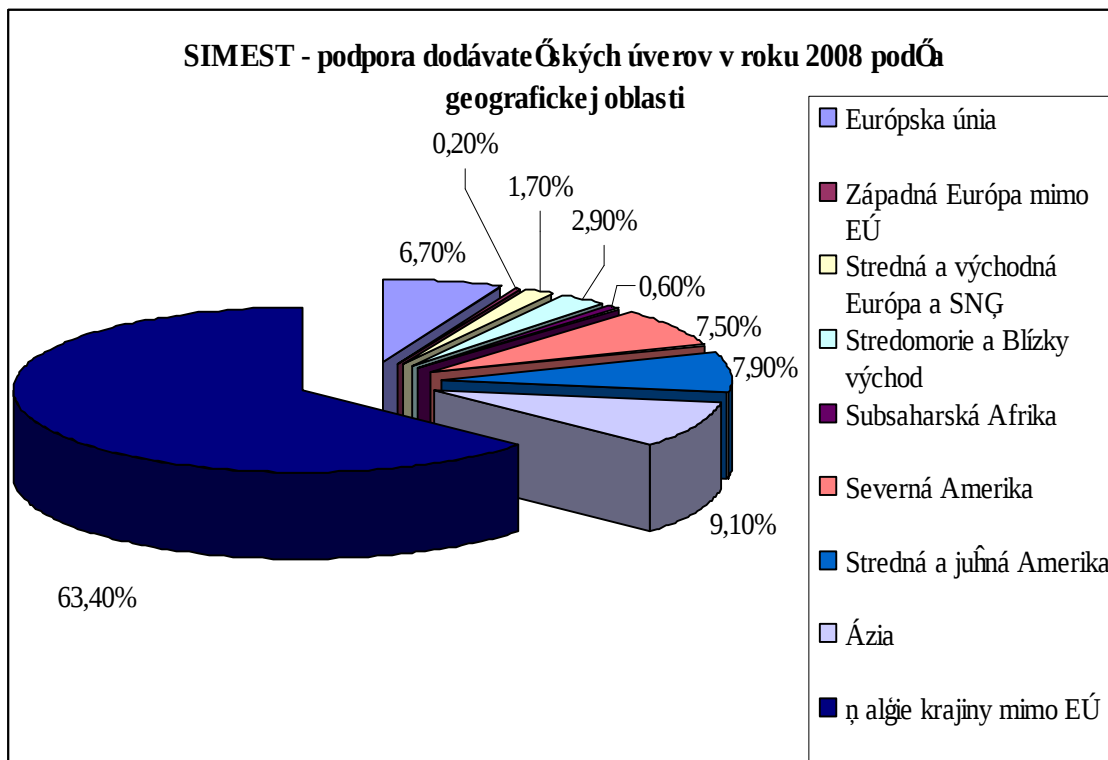
Zdroj: *L'Italia nell'economia internazionale, Rapporto ICE 2008-2009*. Dostupné z: www.mincomes.it, vlastné spracovanie.

Tabuľka I. 4.3 – Využívanie nástrojov SIMEST-u, v miliónoch eur.

	2005	2006	2007	2008
Podpora exportných úverov	3 785	3 715	2 674	5 892
Schválené projekty do zahraničia	68	106	82	84
Fond rizikového kapitálu	65	62	36	21
Financovanie obchodného prenikania	119	110	81	78
Financovanie činností realizovateľnosti talianskych exportov a investícií do zahraničia a technická podpora	14,1	9	4,7	5,6

Zdroj: *L'Italia nell'economia internazionale, Rapporto ICE 2008-2009*. Dostupné z: www.mincomes.it, vlastné spracovanie.

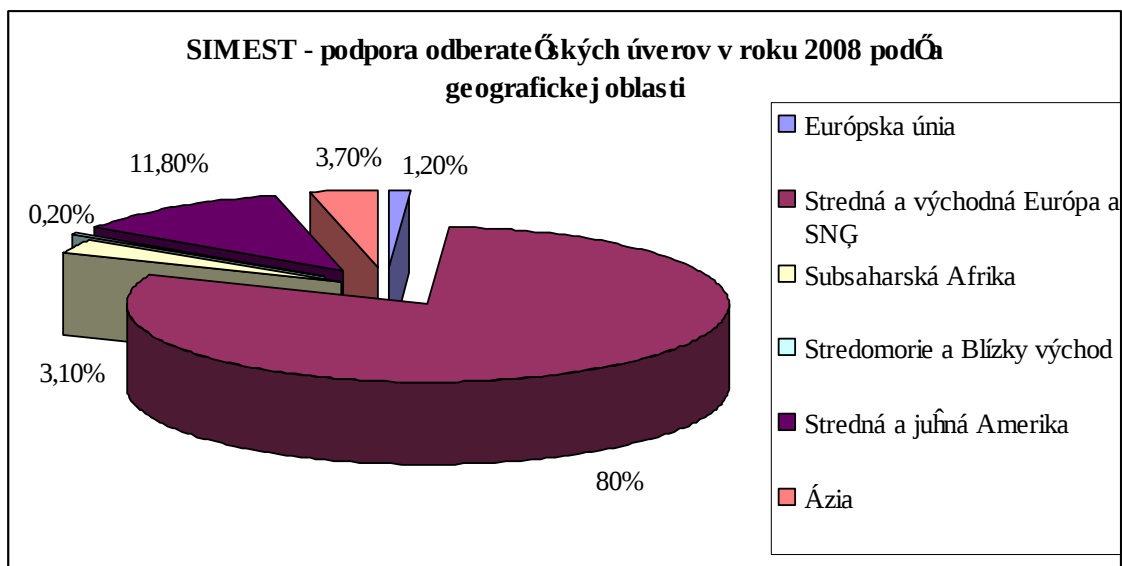
podpora dodávateľských úverov v roku 2008 podľa



Zdroj: SIMEST *il bilancio e relazioni d'esercizio 2008*. Dostupné z: www.simest.it, vlastné spracovanie.

Objem podporovaných dodávateľských úverov tvoril v roku 2008 sumu 4 047,9 miliónov eur (zahrňuje odkúpenie pohľadávok). Zaznamenal tak nárast oproti predchádzajúcemu roku o 151,2%. Uskutočnených bolo 197 operácií. Pokiaľ ide o podporu dodávateľských úverov podľa geografickej oblasti, 63,4% krajín je klasifikovaných ako krajiny mimo EÚ, keďže distribútori, využívajúc tento produkt, vykazujú operácie vo forme multidodávok na globálnom trhu a destinácia jednotlivých zásielok je určená po uzatvorení zmluvy. Pri jednotlivých konkrétnych oblastiach má najväčšie zastúpenie Ázia a Amerika. Vo vzťahu k veľkosti firmy mali pri využívaní podpory dodávateľských úverov najväčšie zastúpenie malé a stredné podniky. Objem ich úverov tvoril viac ako polovicu, konkrétne 56%.

podpora odberateľských úverov v roku 2008 podľa



Zdroj: SIMEST *il bilancio e relazioni d'esercizio 2008*. Dostupné z: www.simest.it, vlastné spracovanie.

Podpora odberateľských úverov bola v roku 2008 uskutočnená prostredníctvom 39 operácií pre úvery v objeme 1 844 miliónov eur. K podpore dodávateľských úverov bolo uskutočnených päťnásobne viac operácií a viac ako dvojnásobne väčší objem úverov. Z geografického hľadiska smerovala najväčšia podpora do krajín strednej a východnej Európy a SNČ (hlavne do Ruska, Poľska a na Ukrajinu). Tvorila tak až 80% celkového objemu podporovaných úverov. 71,3% z financovania pripadlo na veľké firmy.

Produktom, ktorý je u oboch inštitúcií využívaný v najväčšom objeme, je dodávateľský úver a odkúpenie pohľadávok. Najviac je podporovaný export do Ruskej federácie a ostatných krajín SNČ.

Kým LEB sa prednostne venuje financovaniu aktivít priamo súvisiacich s vývozom tovaru a služieb a v oblasti investícií ponúka iba jeden produkt – úver na investície v zahraničí, talianska spoločnosť SIMEST venuje tejto problematike podstatne väčšiu pozornosť, vyvíja počet produktov. Jej aktivity spĺňajú aj v poskytovaní asistenčných a poradenských služieb. V Českej republike existuje pre tieto potreby samostatná agentúra CzechInvest, ktorá sa zaoberá podporou investovania v zahraničí. Taliansky systém štátnej podpory exportu je v porovnaní s českým systémom v oveľa väčšej miere zameraný na vývoz talianskeho kapitálu na zahraničné

banková inštitúcia vystupuje viac v pozícii banky kty a sprievodné finančné služby. Na druhej strane

SIMEST plní svoju úlohu finančnej inštitúcie prostredníctvom produktov a aktivít, ktoré sú len sľasti zamerané na podporu exportných úverov, aj keď tieto operácie tvoria významnú súčasť jej činnosti.

Pri získavaní informácii počas písania diplomovej práce som vo väčšej miere využívala internetové zdroje. Spoločnosť SIMEST by sa podľa môjho názoru mala snažiť o zlepšenie svojich stránok, ktoré by sa tak stali prehľadnejšími a poskytovali by informácie na lepšej úrovni. Ľeské internetové zdroje sú jednoznačne prepracovanejšie aj pokiaľ sa jedná o ich vizuálnu stránku. V prípade inštitúcie SIMEST pozitívne pôsobí možnosť stiahnutia brožúrky so základnými informáciami o poskytovaných produktoch. Myslím si však, že SIMEST by mohol zväčšiť prepracovanie svojej anglickej verzie, ktorá poskytuje na niektorých miestach mylné informácie v porovnaní s talianskou verziou.

4.3 EGAP a SACE

Masívny rozvoj a posilňovanie medzinárodnej konkurencie v komerčnom poistení krátkodobých pohľadávok v krajinách EÚ neznamena vzájomné konkurovanie ústredných úverových poisťovní v poskytovaní poistenia so ústrednou podporou do krajín so zvýšeným rizikom. Na rozdiel od komerčného poistenia, kde prebieha výrazná globalizácia, v poistení so ústrednou podporou pretrvávajú princípy, že každá ústredná úverová poisťovňa poisťuje vývozy národných exportérov. Na ich podporu sú viazané rozpočtové zdroje jednotlivých krajín. Pre fungovanie úverových poisťovní je dôležitá vzájomná kooperácia, výmena informácií, zdieľanie skúseností. Významným výsledkom spolupráce úverových poisťovní je podieľanie sa na poistení medzinárodných projektov formou tzv. multisourcingu. Každá poisťovňa tak kryje riziká, ktoré odpovedajú podielu národných vývozcov na celom projekte.

Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. ako aj poisťovací inštitút zahraničného obchodu SACE S.p.A. tvoria významnú súčasť ústrednej podpory exportu vo svojich krajinách. Ich hlavnou úlohou je poisťovanie exportných úverov proti rizikám politickej a komerčnej povahy vyplývajúcim z transakcií medzinárodného obchodu. Svojimi činnosťami, ako aj EEB, plnia úlohu ECAs (Export Credit Agencies),

OECD a EÚ. Tie obmedzujú štátnu podporu exportu na komerčné úverové poisťovne nemajú záujem pôsobiť. Týka sa to najmä strednodobých a dlhodobých exportných úverov a teritórií s vyššou mierou politického rizika. Vďaka týmto pravidlám si exportéri môžu konkurovať výlučne kvalitou a cenou tovarov a služieb a nie rozsahom štátnej podpory.

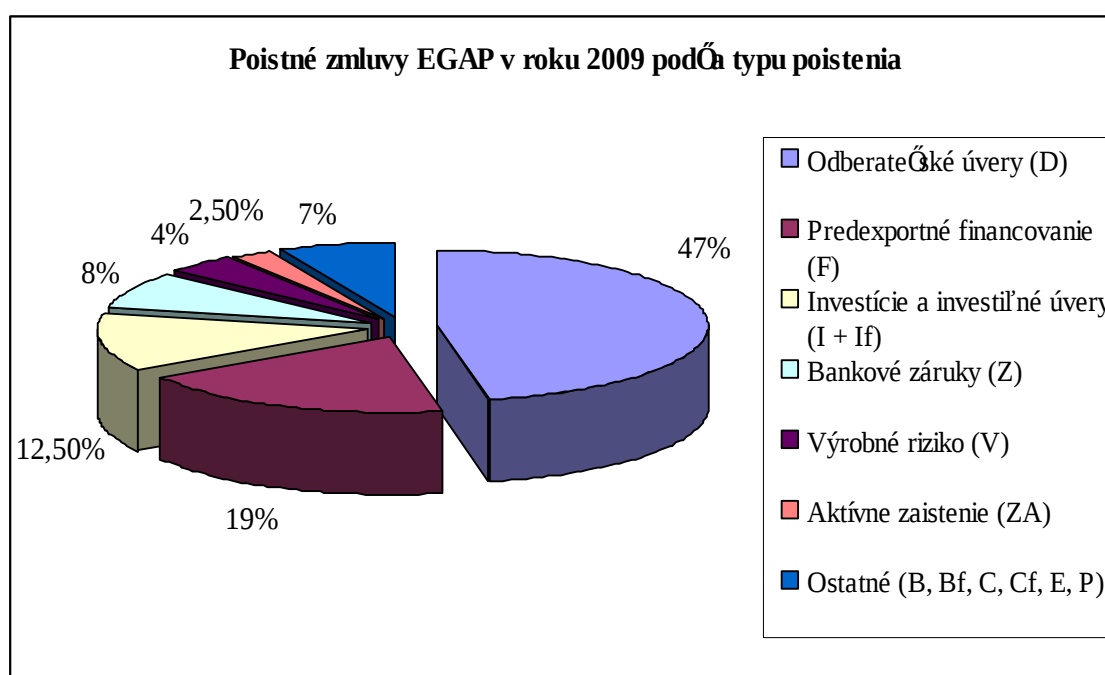
Princíp trvale udržateľného rozvoja vyžaduje znižovanie negatívnych dopadov ekonomickej činnosti ľloveka na životné prostredie. Vyhodnocovanie vplyvu vývozu a investícií na životné prostredie je štandardným postupom vo väčšine vyspelých krajín a jednou zo základných podmienok financovania vývozných projektov. Postup pri vyhodnocovaní vplyvu vývozu na životné prostredie je zo strany EEB uplatnený iba v prípade, keď poskytnutie exportného financovania (vývozné projekty a investície so splatnosťou úveru najmenej 2 roky) nie je poistené EGAP. V ostatných prípadoch je hodnotenie prevádzané EGAP. Hodnoteniu vplyvu na životné prostredie podliehajú všetky projekty, u ktorých vývozca hľadá o poistenie úveru so štátnou podporou so splatnosťou dlhšou ako 2 roky, a tiež všetky investície do zahraničia. Všetky postupy EGAP a SACE sú v súlade s platnými medzinárodnými pravidlami v oblasti ochrany životného prostredia vrátane revidovaného odporúčania OECD.

Ľeská štátna podpora vývozu formou poistenia vývozných úverových rizík spoľíva v záruke štátu za záväzky EGAP z poistenia. EGAP svojím poistením vykrýva medzeru na trhu, na ktorú nemajú súkromné úverové poisťovne dostatočnú kapacitu. Jedným zo základných predpokladov pre poskytnutie poistenia so štátnou podporou je splnenie pravidiel pre pôvod tovaru. Z princípu podpory vývozu tovarov a služieb národného pôvodu, prešla spoločnosť EGAP na princíp podpory vývozu tovarov a služieb v národnom záujme. Za rovnakých podmienok sa tak môžu u EGAP poisťovať zahraničné dcérske spoločnosti exportérov so sídlom v Ľeskej republike. Poskytnutie poistenia so štátnou podporou je viazané na splnenie aspoň jednej podmienky ako napr. podpora MSP, udržanie zamestnanosti, vývoz vyspelých technológií či prenikanie na nové trhy. Som toho názoru, že poistenie tak môže mať kladný efekt nie len pre vývozcov, ale aj pre štát. Poistenie EGAP je pre exportérov podľa môjho názoru významné tiež z hľadiska uľahčenia prístupu k exportnému financovaniu. Bankami je akceptované ako plnohodnotné zaistenie úveru, ktoré bankám znižuje náklady na tvorbu rezerv podľa bankovej regulatoriky EBNB.

sú významnými klientmi EGAP a podpora ich činnosti je jednou z hlavných činností poisťovne a to najmä v oblasti predexportného financovania a bankových záruk vystavovaných v súvislosti s exportnými zmluvami. Dohoda s bankami zjednocuje rating exportérov. EGAP tak preberá rating spracovaný bankou. Poistné produkty EGAP sú určené všetkým vývozcom českých tovarov a služieb bez ohľadu na ich veľkosť, právnu formu a objem vývozu v prípade, keď splňujú základné podmienky (hlavne poistenie je darovo registrovaný v ČR, český podiel na celkovom vývoze je minimálne 50%, riziká spojené s vývozom sú komerčne nepoistiteľné). V roku 2010 sa EGAP vrátila na úroveň poistného krytia pred prijatím protikrizových opatrení. Rozlišuje však krytie komerčných a politických rizík (viď príloha I. 3).

EGAP ponúka okrem poistenia dodávateľských a odberateľských úverov proti rizikám nezaplatenia z komerčných a politických príčin tiež poistenie potvrdeného akreditívu, poistenie úverov na predexportné financovanie výroby pre vývoz, poistenie investícií českých podnikov v zahraničí vrátane poistenia úverov na ich financovanie, poistenie prospekcie zahraničných trhov, poistenie proti nemožnosti plnenia zmluvy o vývoze a tiež poistenie bankových záruk vystavených v súvislosti s exportným kontraktom.

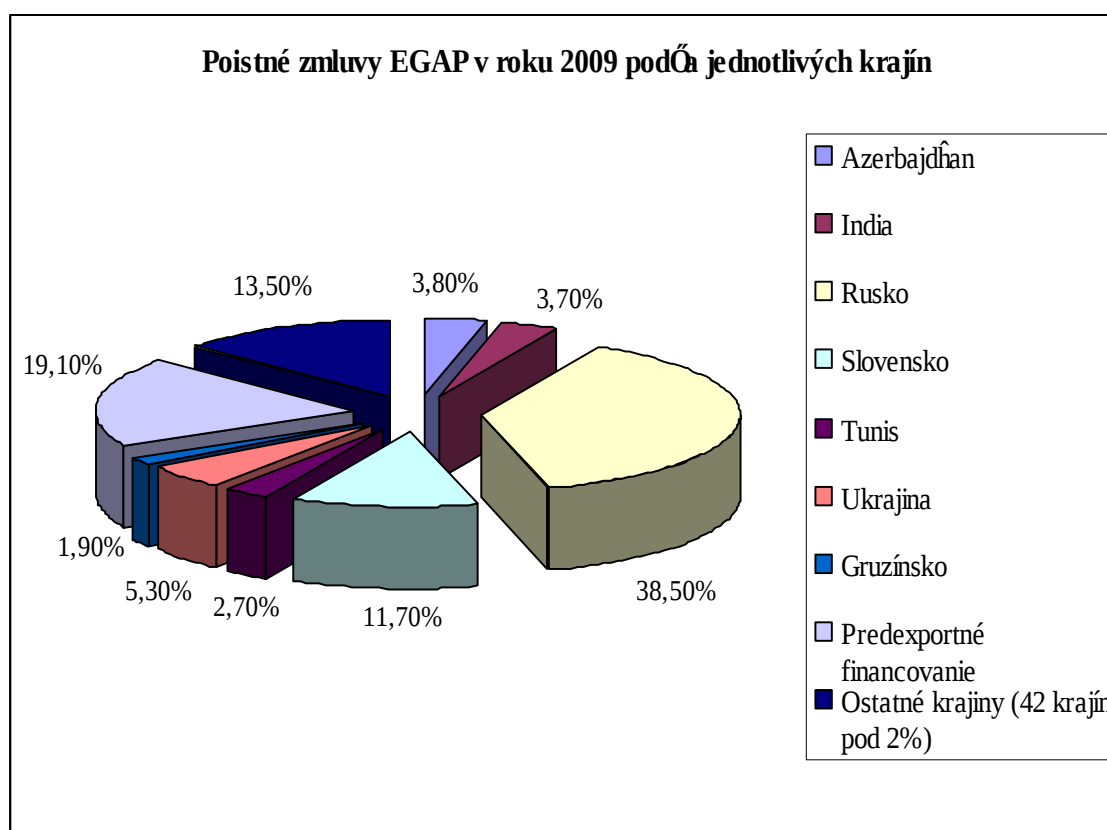
Obr. I. 4.6 – Poistné zmluvy EGAP v roku 2009 podľa typu poistenia



Zdroj: EGAP výroční zpráva 2009. Dostupné z: www.egap.cz, vlastné spracovanie.

má najväčšie zastúpenie poistenie vývozných, ktoré predstavuje v posledných rokoch najväčší poistený objem. V roku 2009 to bolo až 47%. Poistenie úveru na predexportné financovanie tvorilo takmer pätinu poisteného objemu. Poistenie investícií českých právnických osôb v zahraničí a poistenie úverov na financovanie investícií českých právnických osôb v zahraničí bolo v zastúpení 12,5% na poistenom objeme v roku 2009. Objemovo významnými sú poistenia bankových záruk a výrobného rizika. K celkovému počtu 349 uzatvorených zmlúv bolo predpísané poistné vo výške 1 215 miliónov českých korún.

Obr. 1. 4.7 Poistné zmluvy EGAP v roku 2009 podľa jednotlivých krajín

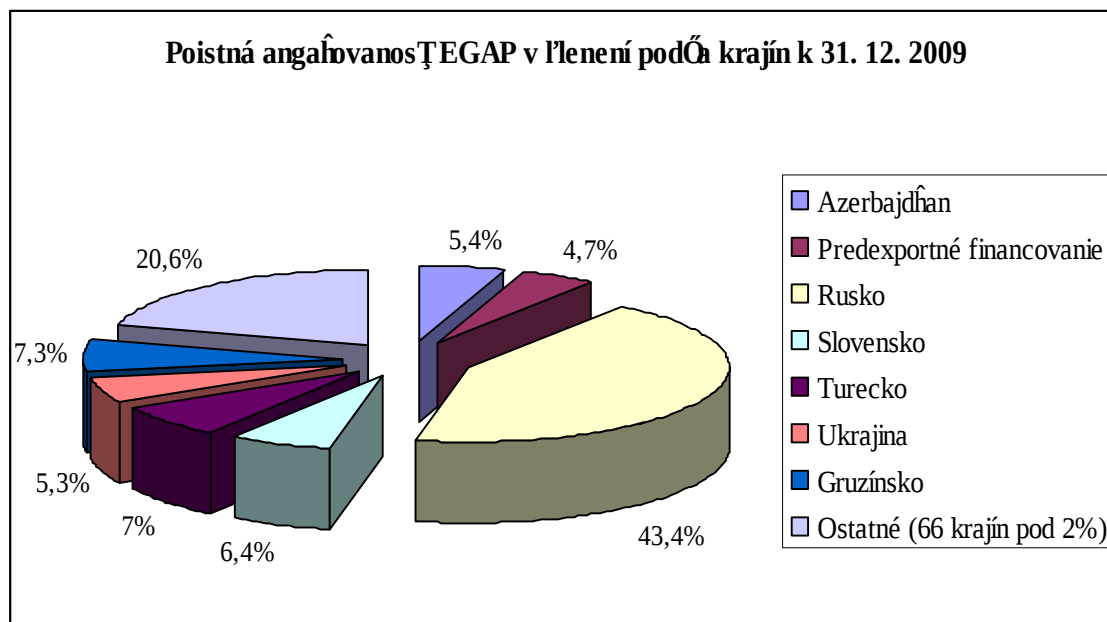


Zdroj: EGAP výroční zpráva 2009. Dostupné z: www.egap.cz, vlastné spracovanie.

Teritoriálne zameranie sa po celú dobu formuje na základe dopytu vývozcov a financujúcich bánk. V roku 2009 poistila spoločnosť české vývozy do 50 krajín sveta. (Od jej založenia je to takmer do stovky rôznych krajín. Pre porovnanie uvádzam fakt, že spoločnosť SACE ponúka poistenie v 181 krajinách.) Viac ako polovica poisteného vývozu smerovala do Ruska a ďalších krajín SNČ. Na ruskom trhu predstavujú tradičné vzťahy veľkých českých priemyslových vývozcov spolu s jazykovými a kultúrnymi blízkosťami konkurenčnú výhodu. Podiel Ruska sa na celkovom českom vývoze pohybuje okolo 2%. Vysoký podiel tejto krajiny v portfóliu EGAP tým nepredstavuje

omiku. Na Slovensko smerovalo 11,7% poisteného

Obr. 1. 4.8 Poistná angaňovanosť EGAP v členení podľa krajín k 31. 12. 2009



Zdroj: EGAP výroční zpráva 2009. Dostupné z: www.egap.cz, vlastné spracovanie.

Poistná angaňovanosť predstavuje súhrn hodnôt poistených vývozných úverových rizík z uzatvorených poistných zmlúv v nominálnej výške vrátane úrokov a zmluvných poplatkov a zo zaisťovacej činnosti, znížených o hodnotu rizík, ktoré už zanikli, a hodnotu zmlúv o prisúbenie poistenia vo výške 50% ich nominálnej hodnoty. V teritoriálnej štruktúre poistnej angaňovanosti k 31. 12. 2009 je na prvom mieste Rusko s 43,4%, ktoré zohráva v posledných rokoch v teritoriálnom rozložení poistnej angaňovanosti EGAP stále dominantnejšiu úlohu. Spolu s ostatnými krajinami SNČ predstavovalo ku koncu roku 2009 približne dve tretiny celej poistnej angaňovanosti. Podiel Turecka na poistnej angaňovanosti bol koncom minulého roku 7% a podiel Slovenska 6,4%.

Predchádzajúci rok bol pre EGAP úspešný. Navzdory a možno čiastočne vďaka globálnej hospodárskej kríze dosiahla EGAP rekordného poisteného objemu v hodnote takmer 62 miliárd⁷¹ českých korún. Svoju úlohu zohráva podľa môjho názoru fakt, že českí exportéri už nie sú iba subdodávateľmi zahraničných firiem, ale dokážu skompletizovať a vyviesť veľké investičné celky. Myslím si, že EGAP tak môže

⁷¹ Dokument EGAP výroční zpráva 2009. Dostupné na oficiálnych stránkach spoločnosti EGAP: www.egap.cz

m zvyšovania roľných poistených objemov aj zmenu týchto objemoch.

Spoločnosť SACE ponúka okrem poistenia úverov a investícií finančnej záruky za zahraničné investície, za obehový kapitál, internacionalizáciu, za investície malých a stredných podnikov financovaných z CDP, za odkúpené pohľadávky voči verejnej správe, za vrátenie daní a vydáva Národnú záručnú listinu. Niektoré z týchto záruk poskytuje v Českej republike ČEB (záruka za ponuku, záruka za dobré prevedenie zmluvy o vývoze, záruka za vrátenie akontácie a záruka za uvoľnenie zádržného). SACE ďalej svojím poistením chráni montážne práce v zahraničí pred politickými a komerčnými rizikami, poskytuje poistenie potvrdeného akreditívu a projektové a štruktúrované financovanie.

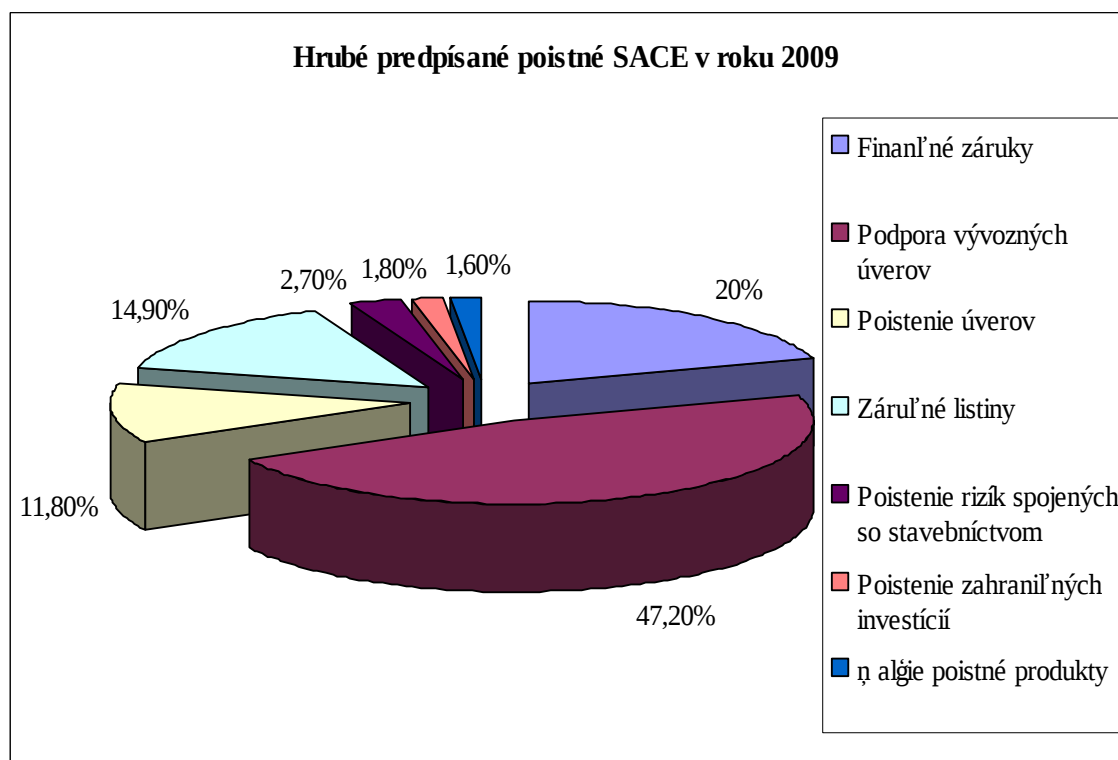
Z poistenia odberateľského úveru vyplývajú mnohé pozitíva pre banky, exportérov a zahraničných kupujúcich. Výhodou pre banky je nulová váha rizika pri výpočte ukazovateľa kapitálovej primeranosti Basel I a II a uvoľnenie zdrojov pre nové pôžičky a alternatívne investície. Vývozcovia vďaka bankovému úverom dostanú platby včas v súlade s obchodnými zmluvami, posilní sa ich finančná stabilita, zníži sa úverové riziko, získajú konkurenčnú výhodu poskytovaním zmlúv s výhodnými platobnými podmienkami pre zahraničných kupcov. Výhodami zahraničných kupujúcich/dlžníkov sú lepšie finančné podmienky pôžičiek z hľadiska trvania, nákladov a úrokových sadzieb.

Prístup, postupy a due diligence SACE hrajú kľúčovú úlohu pri riešení problémov svojich klientov. V počiatočnej fáze vývoja transakcie môže SACE v krátkom čase a bez poplatku ponúknuť hlavné podmienky potenciálnej podpory.

Vo februári 2010 bola podpísaná dohoda medzi SACE S.p.A. a spoločnosťou Cassa depositi e prestiti S.p.A., ktorá znamená vznik systému Export Banca pre podporu internacionalizácie talianskych podnikov a zlepšovanie podmienok exportných úverov. Dohoda stanovuje operácie financované prostredníctvom poštového sporenia CDP (verejnosť, na ktoré sa vzťahuje záruka SACE (verejnosť, definuje podmienky a postupy implementácie zásahov CDP a SACE. Export Banca nie je ozajstnou bankou, ale systémom, ktorého ekonomický potenciál sa odhaduje na 10 miliárd eur v troch rôznych režimoch financovania vývozu ručených SACE. Dohoda stanovuje, že CDP poskytne bankám na základe poistenia alebo ručenia SACE potrebné zdroje na

ii (tým pripomína produkt LEB, ktorým je refinančný
 hoda tiež stanovuje možnosť priameho financovania
 spoločnosťou CDP alebo prostredníctvom SACE aj pomocou upisovania dlhových
 cenných papierov.⁷² Myslím si, že Taliansko tým spravilo ústretový krok voči svojim
 vývozcom a zlepšilo tým prístup k vývozným úverom.

Obr. 1. 4.9 Hrubé predpísané poistné SACE v roku 2009

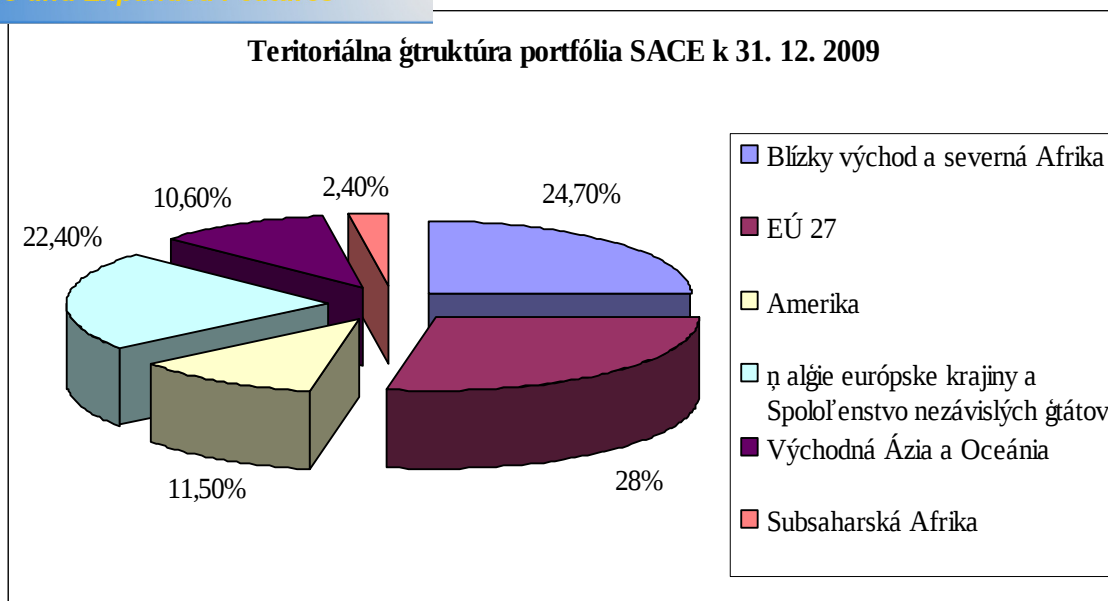


Zdroj: SACE annual report 2009. Dostupné z: www.sace.it, vlastné spracovanie.

Hrubé predpísané poistné bolo v roku 2009 430,5 milión eur a zaznamenalo tak nárast o 12,8% oproti predchádzajúcemu roku.⁷³ Z toho tvorilo poistenie vývozných úverov, podobne ako v prípade EGAP, takmer polovicu hrubého predpísaného poistného, finančné záruky 20%, zaručné listiny 14,9%, poistenie úverov 11,8%. V menšej miere bolo zastúpené poistenie rizík spojených so stavebníctvom a poistenie zahraničných investícií.

⁷² Elánok *Convenzione CDP e SACE e Export Banca*. Dostupné na oficiálnych stránkach spoločnosti Cassa depositi e prestiti: www.cassaddpp.it

⁷³ Dokument *SACE annual report 2009*. Dostupné na oficiálnych stránkach spoločnosti SACE: www.sace.it



Zdroj: SACE annual report 2009. Dostupné z: www.sace.it, vlastné spracovanie.

Najväčší objem operácií spoločnosti SACE, viac ako štvrtina, je spojených s aktivitami v rámci Európskej únie. Veľké zastúpenie majú krajiny Blízkeho východu, severnej Afriky a Spoločenstva nezávislých štátov. V rámci činnosti EGAP majú významné postavenie hlavne krajiny SNČ. Pre spoločnosť SACE bol minulý rok tiež úspešný. Transakcie boli poistené vo výške 33,602 miliárd eur, čo je o 21,9% viac ako v roku 2008.⁷⁴ (EGAP dosiahla poistený objem v hodnote takmer 62 miliárd českých korun.)

Pre krátkodobé úvery smerujúce do krajín s fungujúcou tržnou ekonomikou platí z hľadiska pravidiel hospodárskej súťaže a legislatívy EÚ požiadavka, aby úverové poistenie na tieto úvery bolo poskytované na komerčnej báze, t.j. bez štátnej podpory. Keďže Česká republika a Taliansko sú členmi Európskej únie, je pre nich toto nariadenie záväzné. Komerčné poistenie tak bolo vyčlenené do dcérskych spoločností. V prípade Talianska vznikla v máji 2004 akciová spoločnosť SACE BT S.p.A a v októbri 2005 česká Komerční úverová pojišťovna EGAP, a.s. (teraz KUPEG úverová pojišťovna, a.s.).

Pri písaní diplomovej práce som ako hlavný zdroj pre spoločnosť SACE a jej produkty využívala oficiálne internetové stránky tejto spoločnosti. Tie, na moje veľké prekvapenie, skrývali mnohé nejasnosti. V brožúrke, ktorú SACE ponúka k stiahnutiu,

⁷⁴ Dokument SACE annual report 2009. Dostupné na oficiálnych stránkach spoločnosti SACE: www.sace.it

ne pokiaľ ide o poistné krytie a doby trvania poistenia, tým strácajú svoju relevantnosť. Po kontaktovaní spoločnosti prostredníctvom Zelenej linky mi boli poskytnuté (dúfam) správne informácie. Pracovníčka Zelenej linky sa rozlúčila s prísľubom kontroly internetových stránok SACE a korekcie prípadných chýb. Problémy sa týkali týchto produktov: poistenie dodávateľského úveru, poistenie odberateľského úveru, potvrdenie dokumentárneho akreditívu, finančná záruka za zahraničné investície, záruka za obehový kapitál, záruka za internacionalizáciu malých a stredných podnikov. Prehľad nezhôd u týchto produktov je zhrnutý v prílohe I. 5.

4.4 Exportná stratégia LR pre obdobie 2006 ñ 2010 v porovnaní s Hlavnými líniami internacionalizácie pre obdobie 2008 ñ 2010

Svetová ekonomika nie je fixným a nemenným stavom obchodných vzťahov a väzieb fungujúcich medzi jednotlivými národnými ekonomikami. Jej veľmi dynamické prostredie podlieha ustavičným zmenám. Systém štátnej podpory exportu je potrebné neustále inovovať, vylepšovať a prispôbovať aktuálnej situácii na medzinárodných trhoch. S týmto účelom vytvorili kompetentné orgány Českej republiky a Talianska strategické dokumenty definujúce hlavné línie proexportnej politiky, po ktorých by sa mali ich národné ekonomiky uberať. Českú vládu Ministerstvo priemyslu a obchodu vypracovalo Exportnú stratégiu pre obdobie 2006 ñ 2010. V Taliansku boli Hlavné línie podpory internacionalizácie pre obdobie 2008 ñ 2010 vypracované Ministerstvom zahraničného obchodu v spolupráci s inštitúciou ICE.

Exportná stratégia LR je po formálnej stránke štruktúrovaná do troch hlavných oblastí. Sú nimi vízie definujúce budúci stav, hlavné ciele proexportnej stratégie a projekty určené k dosiahnutiu stanovených cieľov. V rámci vízie *Apresaditi la Repubblica nel mondo attraverso il commercio e gli investimenti* boli identifikované 4 kľúčové ciele: vytvorenie podmienok k poskytnutiu viacerých príležitostí pre podnikateľov, poskytovanie profesionálnej a účelnej podpory, zlepšenie a rozšírenie kvality služieb a zvýšenie kapacity pre export. V rámci týchto cieľov je rozpracovaných 12 projektov s vlastnými čiastkovými cieľmi. Celkový rozsah dokumentu s prílohami tvorí 71 strán.

Podpora internacionalizácie pre obdobie 2008 ñ 2010 sú, menším dokumentom o 12 stranách. Dokument je rozdelený do piatich hlavných častí, z ktorých sa každá venuje inej problematike. Prvá z nich hodnotí taliansky export v predchádzajúcich rokoch. Nasleduje geografická stratégia, sektorová stratégia, systémová a operatívna stratégia. Pre jednotlivé inštitúcie podporujúce presadzovanie talianskych podnikov v zahraničí boli vypracované detailnejšie dokumenty súvisiace s Hlavnými líniami podpory internacionalizácie pre obdobie 2008 ñ 2010.

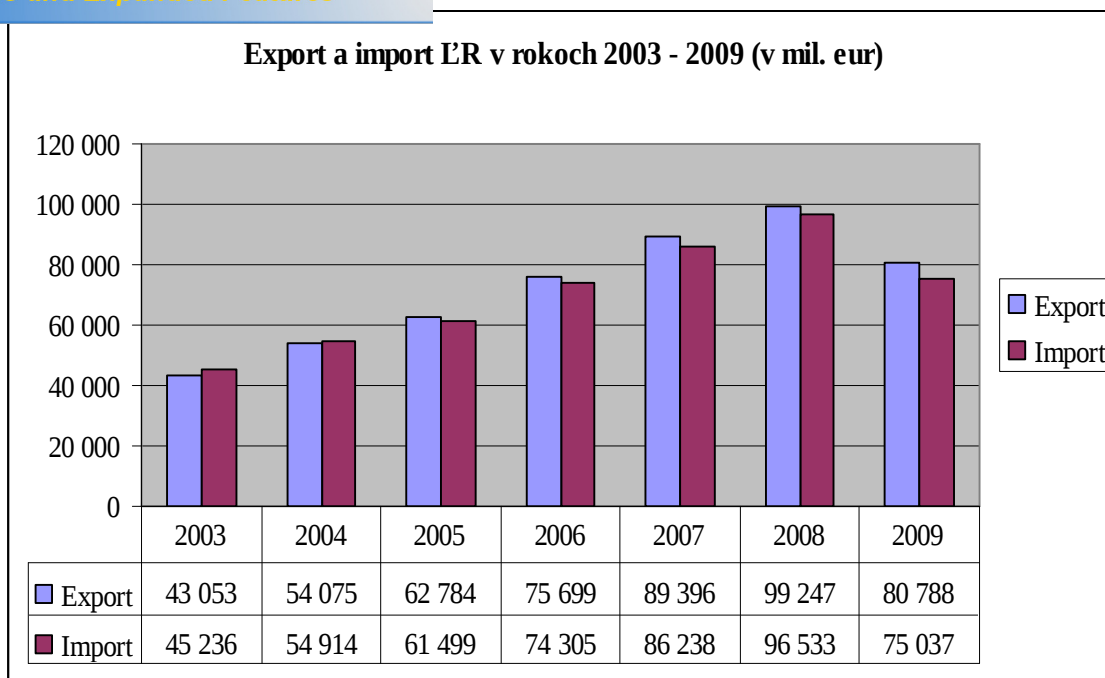
Kým pôsobnosť ľeskej stratégie bola stanovená na obdobie piatich rokov, poľnúť rokom 2006 a končiac rokom 2010, talianska iba na obdobie troch rokov, t.j. obdobie 2008 ñ 2010. Pre Taliansko to zároveň znamenalo novinku vo forme a spôsobe. Ich exportná stratégia bola prvý krát stanovená na tri roky s prísľubom väčšej intenzity, lepšieho plánovania aktivít na trhoch s rastúcou konkurenciou. Oba dokumenty sa výrazne líšia svojím rozsahom, 71 strán ľeskej stratégie proti 12 stranám talianskeho dokumentu.

Pre ilustráciu uvádzam vývoj vývozu a dovozu v oboch krajinách počas posledných rokov. Hodnoty sú pre lepšie porovnanie uvedené v miliónoch eur. Trend bol v oboch krajinách veľmi podobný. Od roku 2003 mal export a import rastúcu tendenciu a svojho vrcholu dosiahol v roku 2008. V roku 2009 zaznamenali obidve ekonomiky výrazný pokles pokiaľ ide o ich vývoz a dovoz. V Taliansku bol tento pokles vo väčšej miere. Obe krajiny sa museli v poslednom období vyrovnávať s dôsledkami globálnej finanľnej a hospodárskej krízy, ktorá spôsobila pokles spotrebiteľského dopytu, nárast nezamestnanosti. Bilancia zahraniľného obchodu ľeskej republiky je od roku 2005 v prebytku, talianska sa za posledných šesť rokov nachádza v deficite. Objemovo je taliansky export viac ako trojnásobne väčší ako vývoz ĽR. Poľet obyvateľov Talianska je však zhruba šesťnásobne väčší ako populácia Ľeska. Preto som sa rozhodla prepoľítať hodnoty vývozu a dovozu na hlavu. Export za rok 2009 prepoľítaný na obyvateľa⁷⁵ ľiní v Ľeskej republike 7 687 eur. V Taliansku je výrazne nižší so sumou 4 816 eur na hlavu. Import za rok 2009 prepoľítaný na obyvateľa je pre ĽR 7 140 eur a pre Taliansko 4 900 eur.

⁷⁵ Poľet obyvateľov Ľeskej republiky je podľa údajov z marca 2010 rovný 10 509 347. Dostupné na stránkach Ľeského štatistického úradu: www.czso.cz. Poľet obyvateľov Talianska je podľa údajov z 28. 2. 2010 rovný 60 380 912. Dostupné z Wikipédie: it.wikipedia.org

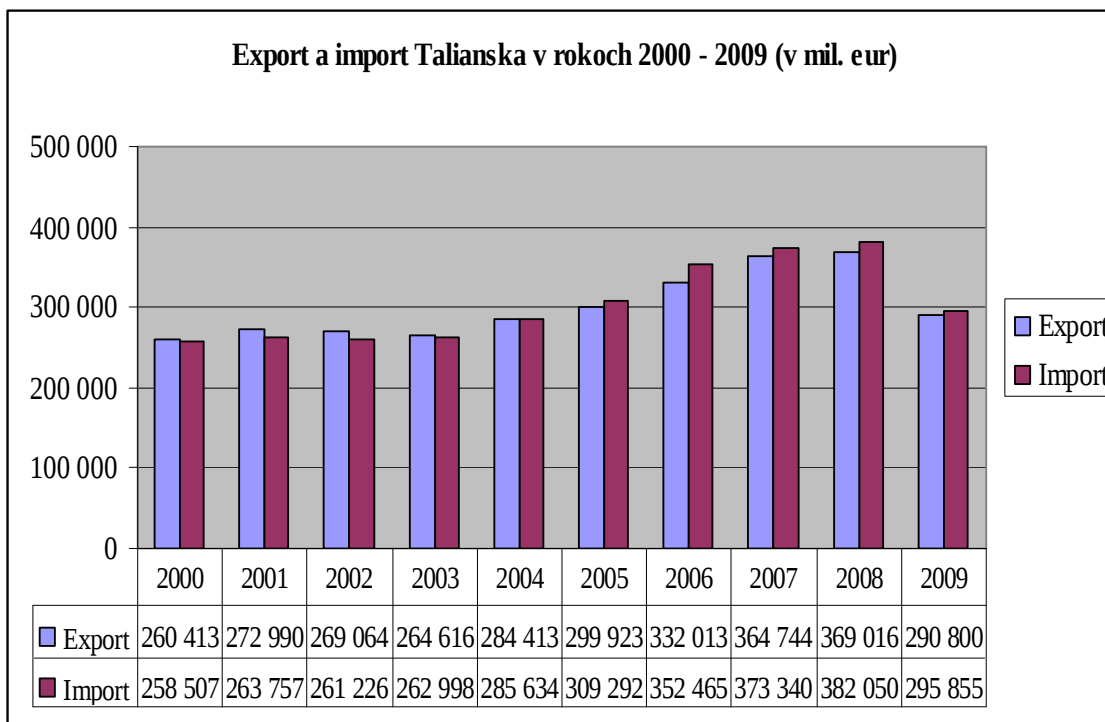


Export LR v rokoch 2003 ñ 2009 (v mil. eur)



Zdroj: *Zahraniční obchod České republiky 2009*. Dostupné z: www.mpo.cz, vlastné spracovanie.

Obr. Ľ. 4.12 ñ Export a import Talianska v rokoch 2000 ñ 2009 (v mil. eur)



Zdroj: *Statistiche relative all'import/export italiano*. Zdroj: www.mincomes.it, vlastné spracovanie.

talianskych Hlavných línií podpory internacionalizácie. V ich rámci boli vypracované ľastkové stratégie prístupu zo strany talianskych inštitúcií podporujúcich úľinkovanie domácich firiem v zahraničí. Do prvej skupiny patria vyspelé trhy Európy, USA, Kanady a Japonska, ktoré absorbujú podstatnú ľasť talianskeho exportu. Promoľné aktivity by sa mali udrháť na súľasnej úrovni. Zmena stratégie pripadá v úvahu v prípade negatívneho vývoja. Zvýžená iniciatíva je poľadovaná v krajinách druhej skupiny, kde patrí dunajsko-balkánska oblasť, východná Európa a stredozemná Afrika. Tretiu skupinu tvoria krajiny prioritného záujmu s vysokým tempom rastu HDP ň Brazília, India, Rusko a Lína. Poslednú skupinu tvoria krajiny s rozvíjajúcimi trhmi, ktoré majú vysoký potenciál hospodárskeho rastu, tzv. Focus krajiny. Pre roky 2009 a 2010 to sú krajiny z oblasti Perzského zálivu, Mexiko, Vietnam, Malajzia a Indonézia.

Tabuľka ľ. 4.4 ň Taliansky export do hlavných oblastí a krajín (v mil. eur)

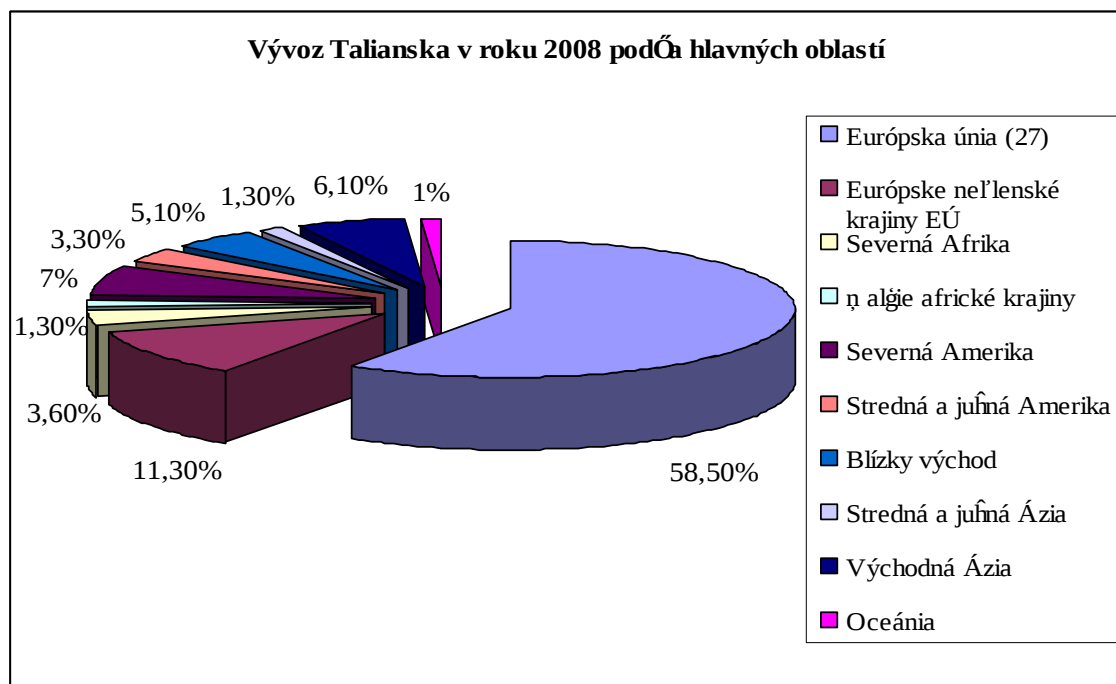
Krajiny	2008 (v mil. eur)	Podiel v %	Zmena 2007 ň 2008 v %
<i>Európska únia (27)</i>	213 918	58,5	-3,7
Francúzsko	40 957	11,2	-2,5
Nemecko	46 645	12,8	-1,3
Ľpanielsko	23 898	6,5	-12,7
Veľká Británia	19 234	5,3	-9,5
<i>Európske neľľenské krajiny EÚ</i>	44 368	11,3	+9,7
Rusko	10 470	2,9	+9,5
Ľvajľiarsko	14 483	4	+8,9
Severná Afrika	13 195	3,6	+32,4
<i>Ľalgie africké krajiny</i>	4 786	1,3	+3,4
Severná Amerika	25 634	7	-5
USA	23 038	6,3	-5
Stredná a juľňá Amerika	12 194	3,3	+1,7
Mercosur	5 140	1,4	+19
Blízky východ	18 562	5,1	+10,8
Stredná a juľňá Ázia	4 784	1,3	+5,7
Východná Ázia	22 324	6,1	+1,1
Lína	6 444	1,8	+2,5
Japonsko	4 258	1,2	-1,3
EDA (Juľňá Kórea, Hongkong, Malajzia, Singapur, Tajvan, Tajland)	10 152	2,8	+1,2
Oceánia	3 536	1	+5,1
Svet	365 806	100	+0,3

Zdroj: *L'italia nell'economia internazionale, Rapporto ICE 2008-2009*. Dostupné z: www.mincomes.it, vlastné spracovanie.

ze Talianska tvoril, napriek medziročnému poklesu, EÚ na čele s Nemeckom ako hlavným dovozcom.

Významný medziročný nárast zaznamenal vývoz do krajín severnej Afriky, ktorý bol oproti roku 2007 o 32,4% vyšší. Do krajín Spoločného trhu juhu Mercosur (Brazília, Argentína, Uruguaj, Venezuela a Paraguaj) to bolo o 19% viac ako v roku 2007. Na treťom mieste sú krajiny Blízkeho východu s medziročným o 10,8%. Pomerne veľký nárast zaznamenal aj export do Ruska a Čvajľarska.

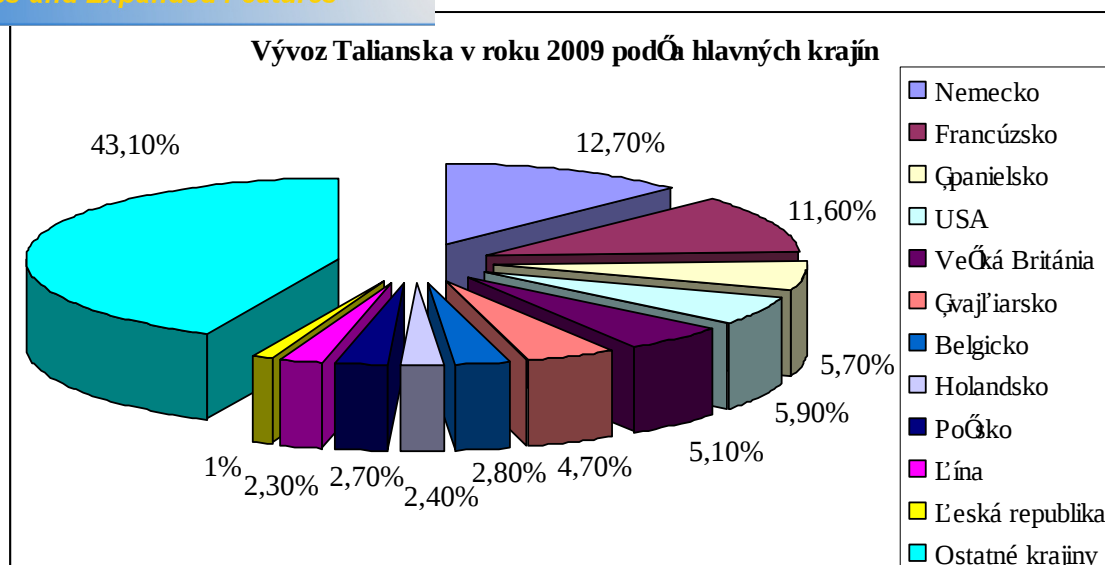
Obr. 1. 4.13 Vývoz Talianska v roku 2008 podľa hlavných oblastí



Zdroj: *L'italia nell'economia internazionale, Rapporto ICE 2008-2009*. Dostupné z: www.mincomes.it, vlastné spracovanie.

Vývoz do hlavných krajín sa v roku 2009 v porovnaní s rokom 2008 veľmi nezmenil. Nemecko zostalo ako destinácia talianskeho exportu aj v roku 2009 na prvom mieste s 12,7%. Nasledovali Francúzsko s 11,6% a USA s 5,9%. Vývoz do Českej republiky tvoril zhruba 1% talianskeho exportu.

nska v roku 2009 podľa hlavných krajín



Zdroj: *Statistiche relative all'import/export italiano*. Zdroj: www.mincomes.it, vlastné spracovanie.

Geografickým zameraním ľskej proexportnej politiky sa zaoberá projekt *Pôsobenie na kľúčových trhoch*. Rozlišuje dve skupiny krajín, prioritné krajiny a krajiny zvláštneho významu. Medzi prioritné krajiny patria tie s existenciou výrazného potenciálu rastu obchodnej spolupráce, medzi krajiny zvláštneho významu tie s intenzívnou ekonomickou spoluprácou bez vysokého potenciálu pre jej rast (krajiny EÚ). V roku 2010 bol koncept prioritných krajín podrobený analýze Ľskej rady pre obchod a investície. Výsledkom je zúženie počtu prioritných krajín z 19 na 12: Brazília, Lína, Egypt, India, Kazachstan, Mexiko, Rusko, Srbsko, Turecko, Ukrajina, USA a Vietnam.⁷⁶ Tieto krajiny boli vybrané na základe makroekonomických kritérií, stanovísk podnikateľov a vyjadrenia štátnej správy. V apríli 2010 predstavila CzechTrade svoju novú službu: Mapu odborových príležitostí.⁷⁷ Vďaka tejto interaktívnej mape majú firmy možnosť zistiť, aký exportný potenciál z pohľadu identifikovaných exportných príležitostí existuje vo vybranej krajine pre určitý priemyslový odbor. Obsahuje tendry, zahraničné dopyty a zahraničné investičné príležitosti.

⁷⁶ Dokument *Zpráva o plnění Exportní strategie Ľské republiky pro období 2006-2010 za rok 2009, Výhodnocení projektů*. Dostupné na portáli BussinesInfo.cz: www.businessinfo.cz

⁷⁷ Dokument *Mapa oborových příležitostí CzechTrade*. Dostupné na portáli BussinesInfo.cz: www.businessinfo.cz

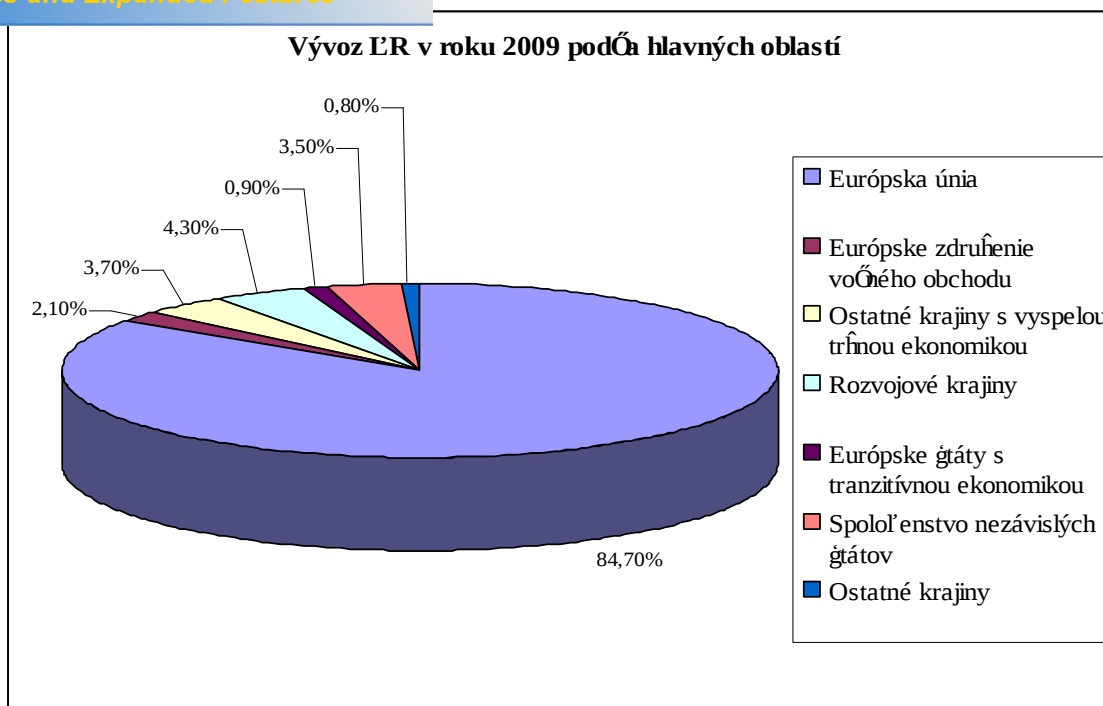
Inými partnermi LR sú ich susedné štáty. Za posledné Slovenskom a Poľskom. Obchodné vzťahy medzi LR a Línou významne posilnili Lína sa tak stala štvrtým najvýznamnejším obchodným partnerom LR v roku 2009, čím sa dostala pred Francúzsko. Taliansko sa udržiava na piatej alebo šiestej pozícii. Pre rok 2009 nasledujú Rakúsko, Rusko, Holandsko a Veľká Británia.

Tabuľka I. 4.5 Významní obchodní partneri Českej republiky v rokoch 2005 až 2009 (poradie podľa výšky obratu)

Krajina	2005	2006	2007	2008	2009
Nemecko	1.	1.	1.	1.	1.
Slovensko	2.	2.	2.	2.	2.
Poľsko	3.	3.	3.	3.	3.
Lína	10.	10.	7.	5.	4.
Francúzsko	5.	4.	4.	4.	5.
Taliansko	6.	5.	5.	6.	6.
Rakúsko	4.	6.	6.	8.	7.
Ruská federácia	8.	7.	10.	7.	8.
Holandsko	7.	8.	9.	10.	9.
Veľká Británia	9.	9.	8.	9.	10.

Zdroj: *Zahraniční obchod České republiky 2009*. Dostupné z: www.mpo.cz, vlastné spracovanie.

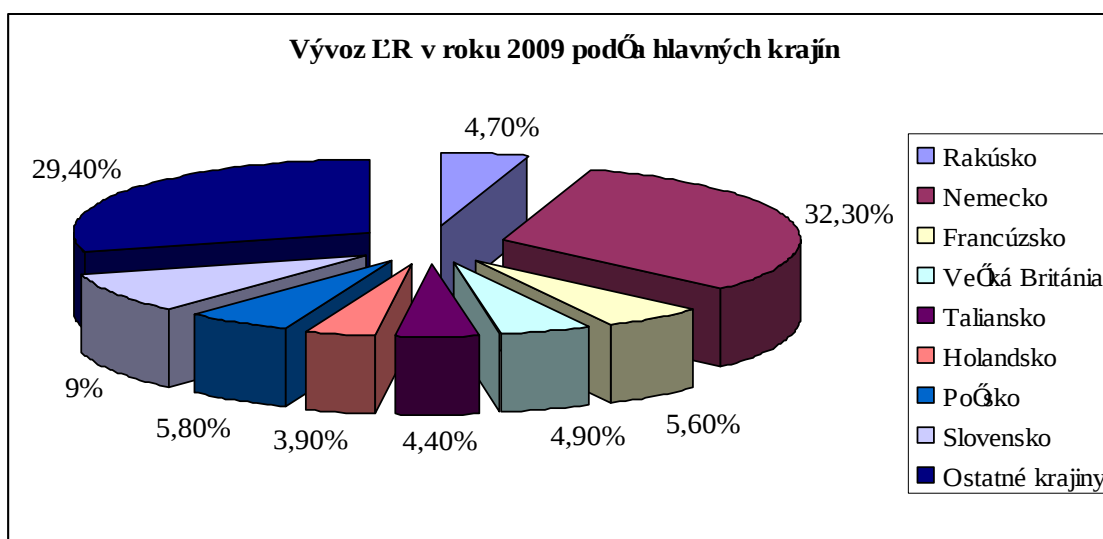
v roku 2009 podľa hlavných oblastí



Zdroj: *Zahraniční obchod České republiky 2009*. Dostupné z: www.mpo.cz, vlastné spracovanie.

Takmer 85% exportu ER v roku 2009 smerovalo do krajín Európskej únie. Pre Taliansko to bolo v roku 2008 len 58,5%. Česká republika je v oveľa väčšej miere závislá na vývoze do EÚ. Podľa môjho názoru je potrebné prenikať na nové trhy, využívať možnosti a potenciál rastu obchodnej spolupráce mimo EÚ.

Obr. 1. 4.16 – Vývoz ER v roku 2009 podľa hlavných krajín



Zdroj: *Zahraniční obchod České republiky 2009*. Dostupné z: www.mpo.cz, vlastné spracovanie.

jvýznamnejším obchodným partnerom LR, ale aj
ského exportu. V roku 2009 tam smerovala takmer
tretina českého vývozu. Na talianskom vývoze má táto krajina tiež najväčšie zastúpenie.
Do Slovenskej republiky tvoril český vývoz 9% , do Poľska 5,8%. Vývoz do Talianska
tvoril 4,4% českého exportu.

Myslím si, že obe krajiny sú si vedomé dôležitosti európskych trhov, kam
smeruje značná časť ich vývozu, a preto sa snažia vyvíjať aktivity, ktoré by speli
k udržianiu ich obchodnej pozície. Taliansko však do tejto skupiny krajín zaradzuje
okrem európskych trhov aj trhy USA, Kanady a Japonska. Okrem prvej skupiny
vyspelých trhov rozlišuje talianska geografická stratégia ďalšie tri skupiny krajín, ktoré
do budúcnosti ponúkajú značný potenciál uplatnenia talianskych výrobkov, služieb
a investícií. V podstate sa jedná o krajiny prioritného záujmu, ako to je v rozdelení
v prípade Českej republiky. Porovnanie krajín prioritného záujmu Českej republiky
a Talianska ukazuje podobnú orientáciu. Do oblasti záujmov Talianska ešte navyše
spadajú krajiny stredozemnej Afriky, Malajzia a Indonézia.

Sektorová stratégia Hlavných línií podpory internacionalizácie charakterizuje
priemyselné odvetvia, do ktorých by mali smerovať kľúčové podporné aktivity. Do 4A
kľúčových makrosektorov (strojárstvo, poľnohospodársko-potravinársky priemysel,
odevy a móda, bytové doplnky a zariadenia) plynie 70% celkových disponibilných
zdrojov. Tým však podľa môžeme byť mnohé talianske podniky diskriminované. Som
toho názoru, že potreba podporovať zoskupenia a agregácie jednotlivých podnikov
a celých priemyselných zón je dôležitá z dôvodu, aby nedostatok veľkých firiem
nebola prekážkou obmedzujúcou konkurencieschopnosť, nemalo by to však byť
sprevádzané výrazným zvýhodňovaním firiem pôsobiacich v niektorých oblastiach.
Zvláštny význam má podpora podnikania žien.

Exportná stratégia Českej republiky sa odborovým zameraním podnikov vôbec
nezaobrá. Je zameraná na podporu všetkých podnikateľských subjektov bez ohľadu na
sektor ekonomiky, do ktorého spadá ich podnikateľská činnosť, čo je podľa môžeme
rovnoprávnejší prístup. V rámci projektu *Rozvoj vývozných aliancií* je vyjadrená
dôležitosť spojovania firiem pri pôsobení na zahraničných trhoch. Myslím si, že
zoskupenia českých firiem, ktorých produkty a služby sa navzájom dopĺňajú, cestou
združeného marketingu vo forme spoločnej propagácie a prezentácie v zahraničí
zvyšujú šance na úspech.

anskeho dokumentu prezentuje hlavnú myšlienku, že jednotlivými subjektmi tvoriacimi systém talianskej podpory exportu, integrovať ich ciele a zodpovednosť. Intenzívnejšie zapojenie existujúcich relevantných inštitúcií, lepšia spolupráca medzi verejným a súkromným sektorom je myslím si naozaj potrebná.

Operatívna stratégia predstavuje návrhy na zdokonalenie služieb na podporu produktov *Made in Italy* vo svete. Jedná sa napr. o väčšiu spoluprácu súkromného sektoru na verejných aktivitách, posilnenie kooperácie podnikov s univerzitami a vedeckými inštitúciami, vybudovanie informálnej siete.

Problémové okruhy týkajúce sa zlepšenia spolupráce inštitúcií zameraných na podporu exportu a skvalitnenia služieb poskytovaných štátom sú predmetom aj Exportnej stratégie Českej republiky. Projekt *Nový systém služieb štátu* pre export zdôrazňuje orientáciu na zákazníka, poskytovanie lepšieho servisu podnikateľským subjektom, koordináciu a informovanosť výkonných subjektov navzájom. V rámci projektu *Zákaznícke centrum* pre export bol vytvorený portál BussinesInfo.cz, ktorý je kontaktným miestom pre exportérov v prípade potreby informácií o službách štátu v rámci podpory vývozu. Projekt *Sieť pre export* kladie dôraz na dostupnosť služieb v regiónoch, na zvýšenie informovanosti o teritóriu. Úspech projektu *Účinná asistencia pre exportérov* by sa mal odzrkadliť na raste počtu firiem s vývozom nad 10 miliónov korún ročne. Účelom projektu *Exportná akadémia* je prenos vývozného know-how od profesionálov k podnikateľským subjektom.

Hlavným cieľom projektu *Rozšírenie finančných služieb pre český export* je rozšírenie dostupnosti variabilných foriem financovania a poistenia exportu českých tovarov, služieb a investícií. V Zbierke zákonov bol 4. septembra 2009 publikovaný zákon č. 293/2009 Zb., t.j. novela zákona, ktorým sa mení zákon č. 58/1995 Zb., o poisťovaní a financovaní vývozu so štátnou podporou a o doplnení zákona č. 166/1993 Zb., o Najvyššom kontrolnom úrade, v znení neskorších predpisov.⁷⁸ Zákon nadobudol účinnosť dňom svojho vyhlásenia v Zbierke zákonov. Zmena zákona o poisťovaní a financovaní vývozu so štátnou podporou vyplýva z Národného protikrizového plánu vlády. Predstavuje jedno z riešení dopadov krízového vývoja

⁷⁸ L'ánok *Pojišťování a financování vývozu se státní podporou*. Dostupné na oficiálnych stránkach Ministerstva priemyslu a obchodu: www.mpo.cz

atívna úprava podpory exportu, ktorá by odpovedala
te a najmä v krajinách EÚ. Novela zákona umožňuje,
aby štátom podporované úverovanie exportu poskytovali aj komerčné banky
prostredníctvom tzv. systému dorovnávanía úrokových rozdielov⁷⁹. Na toto dorovnanie
nevzniká právny nárok. Mení sa aj prístup z podpory vývozu tovarov národného pôvodu
na podporu vývozu v národnom záujme. Myslím si, že podpora exportu sa tým rozširuje
na podporu dlhodobého prenikania českých subjektov na zahraničné trhy, vytvára
potenciál pre Nalgie české vývozy a rozširujú sa možnosti financovania a poistenia
exportných a investičných úverov zahraničným spoločnostiam ovládaných českými
spoločnosťami. Novela súčasne umožňuje poskytovanie predexportných úverov na
financovanie výsledkov vedy a výskumu.

Exportná stratégia Českej republiky sa vo svojich projektoch okrem
spomínaných oblastí venuje aj Nalším témam. Presadzovanie záujmov ČR, aktívne
ovplyvňovanie politiky EÚ a fungovania jednotného vnútorného trhu EÚ sú úlohou
projektu *Udržovanie podmienok obchodu. Budovanie kvalitnej značky ČR vo svete* by
malo viesť k vnímaniu ČR ako spoľahlivého a atraktívneho partnera pre obchodnú
a zahraničnú spoluprácu. V Nalších dvoch projektoch sa exportná stratégia zameriava na
zvyšovanie vývozu služieb a zvyšovanie priamych investícií a akvizícií do zahraničia.

Českí vývozcovia sú s kvalitou služieb poskytovaných zo strany vládnych
organizácií vo väčšine prípadov spokojní.⁸⁰ Najpozitívnejšie hodnotia pomoc agentúry
CzechTrade. Záujem podnikateľov o informácie na portáli BusinessInfo.cz sa zvyšuje.
Stránky sú najucelenejšou štátom prevádzkovanou databázou najmä pre malé a stredné
podniky. Informácie sú zadarmo na jednom mieste v prehľadnej podobe. Exportéri
uvítali obsiahlu databázu teritoriálnych informácií o krajinách, kde svoje výrobky alebo
služby vyvážajú.

⁷⁹ *A* Dorovnaním úrokových rozdielov sa pre účely tohto zákona rozumie dorovnanie rozdielu medzi
úrokmi stanovenými pevnými úrokovými sadzbami u vývozných úverov poskytovaných bankou vývozcu
v súlade s právom Európskych spoločenstiev a medzinárodnými pravidlami upravujúcimi štátom
podporované vývozné úvery so splatnosťou aspoň dva roky a nákladmi banky vývozcu na obstaranie
zdrojov na tieto úvery na finančných trhoch na úrovni sadzieb medzibankového trhu zvýšené o stanovenú
odmenu pre banku vývozcu. Úrokové rozdiely sa dorovnávajú prevodom tohto rozdielu banke vývozcu zo
štátneho rozpočtu alebo prebytku bankou vývozcu do štátneho rozpočtu. **6** Zákon P. 293/2009 Sb. zmäna
zákona o pojišťování a financování vývozu se státní podporou. Dostupné na oficiálnych stránkach senátu
Českej republiky: www.senat.cz

⁸⁰ Hodnotenie služieb štátu exportérom: vynikajúce 1%, veľmi dobré 11%, dobré 44%, dostatočné 25%,
nedostatočné 19%. BusinessInfo.cz. článok *Kdo vládne podpoře exportu*. Dostupné na portáli
BusinessInfo.cz: www.businessinfo.cz

ie LR z kvantitatívneho hľadiska platí aj pre kvalitu
tná stratégia Českej republiky je prehľadná. Pri
jednotlivých projektoch sú určení gestori, realizátori, zahájenie projektu, jeho účel, cieľ
a meradlá. Naproti tomu taliansky dokument obsahuje iba akési odporúčania bez
konkrétneho spôsobu realizácie, hlbšie definovaných cieľov a ďalších údajov. Česká
stratégia sa zaoberá širším okruhom oblastí spadajúcich do kompetencie štátnej
proexportnej politiky. Problémové okruhy sú lepšie a detailnejšie prepracované.
Taliansky dokument naznačuje geografické zameranie, sektory priemyselnej činnosti,
do ktorých by mali byť aktivity zamerané, upozorňuje na potrebu kooperácie
kompetentných orgánov, navrhuje opatrenia, ktoré by mohli viesť k zlepšeniu
a zdokonaleniu poskytovaných služieb, ale nešpecifikuje bližšie. Obecne definuje
aktivity a ciele.

Globalizácia umožnila rýchly rozvoj medzinárodného podnikania v oblasti výroby i služieb. K rozvoju medzinárodných firemných aktivít a k zvýšeniu konkurencie na svetových trhoch došlo najmä vďaka liberalizácii medzinárodného obchodu, voľnému pohybu kapitálu, rozvoju prepravných a logistických systémov i moderných komunikačných technológií. Internacionalizácia poskytuje firmám nové príležitosti. Ústredná podpora exportu, ktorú zabezpečujú špeciálne inštitúcie, je obvyklou súčasťou ekonomických politík väčšiny krajín, vrátane Českej republiky a Talianska.

Cieľom tejto diplomovej práce bolo predstavenie a porovnanie systémov ústrednej finančnej podpory exportu fungujúcich v Českej republike a Taliansku. Na začiatku písania diplomovej práce som mala iba rámcové znalosti týkajúce sa proexportnej politiky Českej republiky. Podpora exportu v Taliansku bola pre mňa úplne cudzia. Odborné výrazy v jazyku tejto krajiny som vo väčšine prípadov nepoznala a pochopenie takto písaných textov sa mi zdalo ako nedosiahnuteľné. Na ceste k ich porozumeniu ma musela sprevádzať trpezlivosť a vytrvalosť, hoci to nebolo vždy ľahké. Pracovala som aj s textom anglickým. Dôvera v neho však postupne upadala, keďže sa veľa krát prejavila povaha talianskeho národa a všeobecne negatívny vzťah k cudzím jazykom. Anglické preklady tak poskytovali nie len správne informácie. V tomto smere mi veľmi pomohlo konzultovanie s rodeným hovoriacim, ktorý má ekonomické vzdelanie a pracuje v medzinárodnom obchode.

Z všeobecného porovnania systémov ústrednej finančnej podpory exportu vyplynula veľká podobnosť. V oboch krajinách pôsobia špecializované inštitúcie, ktoré poskytujú zvýhodnené financovanie exportných aktivít a ich poistenie, ktoré zabezpečuje vývozcom možnosť ochrany pred rizikami súvisiacimi s medzinárodným obchodovaním. Kompetentné orgány Českej republiky a Talianska vytvorili strategické dokumenty definujúce hlavné línie, po ktorých by sa mali ich národné ekonomiky uberať.

Pokiaľ ide o dostupnosť informácií týkajúcich sa ústrednej finančnej podpory vývozu, pozitívnejšie hodnotím aktivity Českej republiky. Aj samotní českí podnikatelia oceňujú služby Zelenej linky pre export a portálu BusinessInfo.cz, ktorý je pre nich kontaktným miestom poskytujúcim všetky informácie potrebné k ich zahraničným aktivitám. Talianski exportéri majú možnosť získať informácie poskytované

môjho názoru však chýba zdroj so základným
skytovaných službách týkajúcich sa štátnej podpory
exportu.

Pri porovnávaní inštitúcií poskytujúcich zvýhodnené financovanie exportných úverov a Ťalgie finančné služby v rámci štátnej podpory exportu sa ukázala skutočnosť, že Ľeská exportní banka sa prednostne venuje hlavne financovaniu aktivít spojených s vývozom tovarov a služieb. Talianska spoločnosť na podporu podnikania v zahraničí SIMEST ponúka rozsiahlejší škálu produktov a služieb podporujúcich vývoz talianskeho kapitálu na zahraničné trhy. Podporu vývozných úverov poskytuje SIMEST v podobe dorovnávania úrokových rozdielov. Štátom podporované úverovanie exportu prostredníctvom systému dorovnávania úrokových rozdielov môžu v Ľeskej republike poskytovať komerčné banky. Produktom využívaným v najväčšom objeme je u oboch inštitúcií dodávateľský úver a odkúpenie pohľadávok. Export do krajín Spoločenstva nezávislých štátov je výrazne podporovaný. Obe inštitúcie sa snažia vyvíjať aktivity na podporu malých a stredných podnikov. Výrazné zdôrazňovanie tohto faktu je najmä spoločnosťou SIMEST.

Štátne úverové poisťovne oboch krajín sú primárne zamerané na poisťovanie exportných úverov so štátnou podporou a svojim ťinnosťami plnia úlohu Export Credit Agencies. Poisťovací inštitút zahraničného obchodu SACE vydáva aj záručné listiny a poskytuje finančné záruky. V Ľeskej republike sú niektoré z týchto záruk poskytované Ľeskou exportní bankou. V najväčšom objeme je u oboch inštitúcií využívané poistenie vývozných úverov. Vývoz poistený Exportní garanční a pojišťovací společností smeruje hlavne do krajín Spoločenstva nezávislých štátov, vývoz poistený spoločnosťou SACE najmä do krajín Európskej únie, Blízkeho východu, severnej Afriky a významné zastúpenie majú aj krajiny SNČ. Obedve inštitúcie majú vlastnú dcérsku spoločnosť zameranú na poisťovanie krátkodobých úverov na komerčnej báze.

Posledné porovnanie sa týkalo strategických dokumentov určujúcich hlavné ťinie proexportných politík oboch štátov. Ľeský dokument Exportná stratégia pre obdobie 2006 – 2010 sa zabýva širším okruhom oblastí spadajúcich do kompetencie štátnej proexportnej politiky a problémové okruhy sú lepšie rozpracované. Talianske Hlavné ťinie podpory internacionalizácie pre obdobie 2008 - 2010 opisujú exportnú stratégiu všeobecne bez bližšej špecifikácie spôsobu a nástrojov, ktoré by mali viesť k zlepšeniu talianskeho exportu. Pre jednotlivé inštitúcie podporujúce taliansky vývoz však boli

ty zamerané na pozitívne ovplyvnenie exportu. Vývoj v krajinách za posledné roky rastúci trend, ktorý bol prerušený poklesom v roku 2009. Bilancia zahraničného obchodu Českej republiky je od roku 2005 v prebytku, Talianska v deficite. Vývoz na obyvateľa je vyšší v ČR, ktorá je vo väčšej miere závislá na exporte do krajín Európskej únie. Podľa môjho názoru by sa obe krajiny mali viac zamerať na nové trhy a využívať možnosti obchodnej spolupráce mimo EÚ. U oboch krajín došlo k rozšíreniu finančných služieb na podporu vývozu. V ČR môžu byť podporované úverovanie exportu poskytovať aj komerčné banky prostredníctvom tzv. systému dorovnávania úrokových rozdielov, v Taliansku vznikol dohodou medzi SACE a spoločnosťou Cassa depositi e prestiti systém nazvaný Export Banca, ktorý slúži na podporu internacionalizácie talianskych podnikov a zlepšovanie podmienok exportných úverov. V oboch krajinách sa tým zlepšil prístup podnikateľských subjektov k exportným úverom.

Pre Českú republiku je charakteristická vysoká miera závislosti ekonomického rozvoja na efektívnej úľasti v rozvojových trendoch svetovej ekonomiky, úľasti v medzinárodne ekonomických vzťahoch, na dynamickom rozvíjaní zahraničnej ekonomických vzťahov na bilaterálnej a multilaterálnej báze prostredníctvom obchodu a investícií aj na úľasti v programoch rozvojovej spolupráce. Česká ekonomika ako ekonomika otvorená je s vonkajším prostredím silne previazaná. Jej rozvoj, ako aj rozvoj ekonomiky Talianska, je v rastúcej miere ovplyvňovaný zahraničnej ekonomickými aktivitami, najmä exportom. Jej charakteristiky v prepojení s charakteristikami globálneho rozvoja svetovej ekonomiky ju zaradzujú do skupiny krajín, pre ktoré vonkajšie ekonomické prostredie bude naďalej organickou súčasťou faktorov, ktoré ovplyvňujú strategické a operatívne úvahy, rozhodovanie českých subjektov.

Celosvetová ekonomická kríza prinútila aj Českú republiku ku snahe poskytnúť úľinnejšiu pomoc domácim podnikateľom na zahraničných trhoch. Obchodní analytici už niekoľko rokov varujú pred značnou závislosťou českého exportu na západnej Európe. Svoje pomocné aktivity mohol byť dávnejšie nasmerovať do oblastí mimo EÚ. Obrat k rozvíjajúcim sa trhom by mohol mať dlhodobý charakter.

Taliansko patrí v rámci svetovej ekonomiky ku krajinám s najvyšším hospodárstvom. Svoje zastúpenie má v skupine G7, siedmych najrozvinutejších krajín sveta. Na poli medzinárodného obchodu predstavuje pomerne významného hráča.

myselný sever a poľnohospodársky juh, ktorý suhuje veľké zastúpenie majú malé a stredné podniky, ktoré sú často v rodinnom vlastníctve. Značná je však aj tá ekonomika, ktorá podľa niektorých odhadov činí 15% HDP. Taliansko pomaly smeruje k nutným štrukturálnym reformám ako je napr. odľahčenie vysokej daňovej záťažnosti či prepracovanie strnulého trhu práce.

Ukázalo sa, že je dôležité mať dobre prepracovaný a inštitucionálne zabezpečený systém štátnej podpory exportu. Svoju pomocnú ruku ponúka v dobrých a zlých časoch tam, kde súkromné banky a úverové poisťovne kapacitne nestačia. Finančné prostriedky použité na štátnu podporu exportu patria medzi tie najefektívnejšie vynaložené.

Ako hovorí talianske príslovie: Rím nevznikol za jediný deň (*Roma non fu fatta in un giorno*). Dôležité je uberať sa tým správnym smerom. Snáď sa to podarí obom krajinám, aby fungujúca ekonomika napomáhala k lepšiemu životu v nich.

atŇ	a tak Ňalej
BRIC	krajiny: Brazília, Rusko, India, Lína
CDP	Cassa depositi e prestiti
CIRR	Commercial Interest Reference Rate
Confiditi	Consorti di Garanzia Collettiva Fidi
ĽEB	Ľeská exportní banka
ĽNB	Ľeská národní banka
ĽR	Ľeská republika
DPH	DaŤz pridanej hodnoty
ECAs	Export Credit Agencies
EDFI	European Developement Finance Institution
EGAP	Exportní garanlní a pojiŤtovací spolelnost
ES	Európske spoloľenstvo
EURIBOR	Euro Interbank Offered Rate
EÚ	Európska únia
HDP	Hrubý domáci produkt
ICE	Taliansky úrad pre zahraniľný obchod
LIBOR	London Interbank Offered Rate
KUPEG	Komerľní úvŤrová pojiŤtovna EGAP
Mercosur	Mercado Común del Sur
MPO	Ministerstvo prŤmyslu a obchodu
MSP	Malé a stredné podniky
napr.	napríklad
OECD	Organizácia pre hospodársku spoluprácu a rozvoj
SACE	Istituto per i Servizi Assicurativi del Commercio Estero

 **PDF**
Complete

*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

le Imprese all' Estero

ORG Spoločenstvo nezávislých štátov

USA Spojené štáty americké

WTO Svetová obchodná organizácia

ZÚ Zastupiteľské úrady LR v zahraničí

Publikácie

- CECCACCI, G., RIGATO, C.: *Operazioni con l'estero*, 2. vydanie, Assago, Miláno: Edizioni FAG, 2007, ISBN 978-88-8233-598-4
- LERNOHLÁVKOVÁ, E., MACHKOVÁ, H., SATO, A. a kolektiv: *Mezinárodní obchodní operace*, 4. vydanie, Praha: Grada Publishing, 2007, ISBN 978-80-247-1590-2
- DRDLA, M., RAIS, K.: *Evropská integrace a bankovníctví*, 1. vydanie, Praha: Computer Press, 1999, ISBN 80-7226-211-4
- DVOŘÁK, P.: *Bankovníctví pro bankéře a klienty*, 3. vydanie, Praha: Linde, 2005, ISBN 80-7201-515-X
- GARIONI, G.: *PMI e finanziamenti per l'internazionalizzazione*, Milanofiori, Assago : IPSOA, 2007, ISBN 978-88-217-2579-1
- Kolektiv autorů z LAP: *Česko-anglický slovník pojišťovníctví*, 1. vydanie, Praha: Grada Publishing, 2007, ISBN 978-80-247-1817-0
- MACHKOVÁ, H.: *Mezinárodní marketing*, 3. vydanie, Praha: Grada Publishing, 2009, ISBN 978-80-247-2986-2
- MERLO, M.: *Il commercio estero nella piccola e media impresa. Aspetti tecnici e finanziari*, 1. vydanie, Miláno: FrancoAngeli, 2002, ISBN 978-88-464-3633-7
- PĚLIŠOVÁ, S.: *Komerční bankovníctví v České republice*, 1. vydanie, Praha: Oeconomica, 2007, ISBN 978-80-245-1180-1
- SVATOŠ, M. a kolektiv: *Zahraniční obchod a teorie a praxe*, 1. vydanie, Praha: Grada Publishing, 2009, ISBN 978-80-247-2708-0
- ŠOURALOVÁ, J.: *Ekonomická diplomacie České republiky*, 1. vydanie, Praha: Professional Publishing, 2008, ISBN 978-80-86946-71-9
- ZINECKER, M.: *Financování vývozních operací podniku*, 1. vydanie, Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2006, ISBN 80-7204-432-X

- JANDA, K.: *Institute státní úvĚrové podpory v České republice*, IES Working Paper: 20/2007. Dostupné z: ies.fsv.cuni.cz/default/file/download/id/5752
- JANDA, K., MICHALÍKOVÁ, E., POTÁCELOVÁ, V.: *Vyplácí se podporovat exportní úvĚry?*, IES Working Paper 30/2009. Dostupné z: ies.fsv.cuni.cz/default/file/download/id/12432
- BusinessInfo.cz. Lánok *Kdo vládne podpoře exportu*. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/statni-podpora-exportu/kdo-vladne-podpore-exportu/1000485/57466/>
- BusinessInfo.cz. Dokument *Zpráva o plnění Exportní strategie České republiky pro období 2006-2010 za rok 2009, Vyhodnocení projektů*. Dostupné z: http://www.businessinfo.cz/files/zahranicni-obchod/vyhodnoceni_projektu_2009_100118.pdf
- BusinessInfo.cz. Dokument *Mapa oborových příležitostí CzechTrade*. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/exportni-prilezitosti/mapa-oborovych-prilezitosti-czechtrade/1001574/43360/>
- BusinessInfo.cz. Lánok *Zásady poskytování služeb státu na podporu exportu a jejich využívání českými podnikateli*. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/statni-podpora-exportu/zasady-posk-sl-statu-na-podporu-exportu/1000485/45252/>
- BusinessInfo.cz. Lánok *Porovnání vývoje vývozu ČR s vývojem vývozu Maňarska, Polska, Slovenska a Slovinska*. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/statistiky-zahranicniho-obchodu/porovnani-vyvoje-vyvozu-cr/1000453/56814/>
- Cassa depositi e prestiti. Lánok *Convenzione CDP ů SACE AExport Bancaó*. Dostupné z: <http://www.cassaddpp.it/cdp/Areagenerale/Eventi/ConvenzioneCDP-SACE/index.htm>
- Cassa depositi e prestiti. Lánok *Chi siamo ů profilo di CDP S.p.A*. Dostupné z: <http://www.cassaddpp.it/cdp/Areagenerale/Chisiamo/index.htm>

ČEB výroční zpráva 2009. Dostupné z:
http://www.ceb.cz/images/stories/soubory_PDF/VOP_NEW/vop_pu_new.pdf

- ČEB. Dokument *Všeobecné obchodní podmínky PU pro poskytování pšmých úvŕ na financování výroby pro vývoz, financování vývozu a financování investic.* Dostupné z:
http://www.ceb.cz/images/stories/soubory_PDF/VOP_NEW/vop_pu_new.pdf
- Český export. Lánok *Novinky v exportních úvŕech a pojígŕní.* Dostupné z:
<http://www.ceskyexport.cz/clanek/novinky-v-exportnich-uverech-a-pojisteni.aspx>
- EGAP. Dokument *EGAP výroční zpráva 2009.* Dostupné z:
<http://www.egap.cz/vysledky-hospodareni/index.php>
- Italia Internazionale. Lánok *Compagnie di assicurazione pubblica: SACE.* Dostupné z: http://www.itint.gov.it/ice/cda/templates/rischio7_restyle.jsp
- KUPEG. *Historie KUPEG úvŕové pojígŕovny, a.s.* Dostupné z:
<http://www.kupeg.cz/historie.doc?sec=13&doc=343>
- Ministerstvo pre hospodársky rozvoj. Dokument *L'italia nell'economia internazionale, Rapporto ICE 2008-2009.* Dostupné z:
http://www.mincomes.it/rapporto_ice_2009/Rapporto_ICE_2009.pdf
- Ministerstvo pre hospodársky rozvoj. Dokument *Statistiche relative all'import/export italiano.* Dostupné z:
http://www.mincomes.it/opuscolo/aggiornamento_parteI/ultimoagg/indice_agg.htm
- Ministerstvo pre hospodársky rozvoj, Oddelenie podnikania a internacionalizácie. Dokument *Linee Diretrici dell'Attività Promozionale 2008-2010.* Dostupné z:
http://www.mincomes.it/sviluppo/linee08_10/linee08_10.pdf
- Ministerstvo průmyslu a obchodu. Dokument *Exportní strategie České republiky pro období 2006 ň 2010.* Dostupné z:
<http://www.mpo.cz/dokument52127.html>

a obchodu. Lánok *Ekonomický měsíčník České republiky*. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument70564.html>

- Ministerstvo průmyslu a obchodu. Lánok *Pojištění a financování vývozu se státní podporou*. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument64384.html>
- Ministerstvo průmyslu a obchodu. Dokument *Zahraniční obchod České republiky 2009*. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument77008.html>
- Ministerstvo průmyslu a obchodu. Lánok *Možnosti rozšíření forem státní podpory financování českého exportu*. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument57517.html>
- SACE. Dokument *SACE e Il made in Italy non si ferma mai*. Dostupné z: http://www.sace.it/GruppoSACE/export/sites/default/download/brochure/corporate_snapshot_ita_v5.pdf
- SACE. Dokument *SACE's approach, procedures and due diligence*. Dostupné z: http://www.sace.it/GruppoSACE/export/sites/default/download/ENGLISH/SACEs_approach.pdf
- SACE. Dokument *SACE annual report 2009*. Dostupné z: http://www.sace.it/GruppoSACE/content/it/pg_atterraggio/Annual_Report_2009/index.html
- SACE. Dokument *Guida ai prodotti SACE*. Dostupné z: http://www.sace.it/GruppoSACE/content/download/brochure/guida_prodotti/guida_prodotti.html
- Senát České republiky. Zákon č. 293/2009 Sb. změna zákona o pojištění a financování vývozu se státní podporou. Dostupné z: www.senat.cz/xqw/webdav/pssenat/original/52481/44588
- SIMEST. Dokument *SIMEST annual report 2008*. Dostupné z: <http://www.simest.it/frameset.asp>
- SIMEST. Dokument *SIMEST e bilancio e relazioni d'esercizio 2008*. Dostupné z: <http://www.simest.it/frameset.asp>

SIMEST Partner d'impresa per la competizione globale.

[simest.it/content/pdf/brochures/brochure_italiano.pdf](http://www.simest.it/content/pdf/brochures/brochure_italiano.pdf)

- SIMEST. Dokument *SIMEST business partner for global competition*. Dostupné z: http://www.simest.it/framesetpdf.asp?content/pdf/brochures/brochure_inglese.pdf
- Wikipédia. L'ánok *Ministero del Commercio Internazionale*. Dostupné z: http://it.wikipedia.org/wiki/Ministero_del_Commercio_Internazionale
- Wikipédia. L'ánok *Italia*. Dostupné z: <http://it.wikipedia.org/wiki/Italia>

Internetové zdroje

- Portál Altalex ñ www.altalex.com
- Oficiálny portál pre podnikanie a export BusinessInfo.cz ñ www.businessinfo.cz
- Cassa depositi e prestiti ñ www.cassaddpp.it
- Ľeská exportní banka ñ www.ceb.cz
- Ľeský export ñ www.ceskyexport.cz
- Central Intelligence Agency ñ www.cia.gov
- Ľeský statistický úřad ñ www.czso.cz
- Eurostat ñ epp.eurostat.ec.europa.eu
- Exportní garanční a pojišťovací společnost ñ www.egap.cz
- Portál Globus ñ www.globus.cameradicommercio.it
- Finest ñ www.finest.it
- Hospodářské noviny ñ hn.ihned.cz
- Wikipédia ñ it.wikipedia.org
- Portál il Giornale.it ñ www.ilgiornale.it
- Portál ItalPlanet.it ñ www.italplanet.it

www.itint.gov.it

- [wikipedia.it](http://it.wikipedia.org)
- KUPEG úřadová pojistovna www.kupeg.cz
- Ministerstvo pre hospodársky rozvoj, Oddelenie podnikania a internacionalizácie www.mincomes.it
- Ministerstvo průmyslu a obchodu www.mpo.cz
- Denník on-line Notiziario Italiano www.notiziarioitaliano.it
- OECD www.oecd.org
- Portál PMI.it www.pmi.it
- Portál Podnikatel.cz www.podnikatel.cz
- Istituto per i Servizi Assicurativi del Commercio Estero www.sace.it
- Spoločnosť SACE BT www.sacebt.it
- Senát parlamentu České republiky www.senat.cz
- Società Italiana per le Imprese all' Estero www.simest.it
- Portál Solofinanza.it www.solofinanza.it

Príloha P. 1 Přehled produktů LEB a SIMEST

Produkty LEB	Produkty SIMEST
Úver na financovanie výroby pre vývoz (predexportný úver)	Exportné úvery a financovanie poskytnuté vývozcom
Priamy vývozný dodávateľský úver	Exportné úvery - odberateľské úvery
Priamy vývozný odberateľský úver	Majetkové podiely v zahraničných spoločnostiach
Nepriamy vývozný odberateľský úver	Fond rizikového kapitálu
Úver na investície v zahraničí	Business skauting aktivity
Refinančný vývozný dodávateľský úver	Odkúpenie pohľadávok z akreditívov
Refinančný vývozný odberateľský úver	Poradenská činnosť
Odkúpenie pohľadávok z akreditívov bez postihu	Financovanie štúdií realizovateľnosti talianskych exportov a investícií do zahraničia a technická podpora
Odkúpenie vývozných pohľadávok s poistením bez postihu	Financovanie programov obchodného prenikania do zahraničia
Bankové záruky	
Financovanie prospekcie zahraničných trhov	
Sprievodné finančné služby (dokumentárne platby, platobný styk a zúčtovanie)	
Ďalšie produkty LEB (termínovaný vklad, komerčný bežný účet, devízový obchod, treasury úver)	

Zdroj: www.ceb.cz, www.simest.it, vlastné spracovanie



EGAP a SACE

Produkty EGAP	Produkty SACE
Poistenie krátkodobého vývozného dodávateľského úveru $\mathcal{A}\mathcal{B}$	Poistenie úverov ñ Plus One
Poistenie bankou financovaného krátkodobého vývozného dodávateľského úveru $\mathcal{A}\mathcal{B}$	Poistenie úverov ñ Poistenie Basic
Poistenie strednodobého a dlhodobého vývozného dodávateľského úveru $\mathcal{A}\mathcal{C}$	Poistenie úverov ñ Poistenie práce
Poistenie bankou financovaného strednodobého a dlhodobého vývozného dodávateľského úveru $\mathcal{A}\mathcal{C}$	Poistenie úverov ñ Poistenie dodávateľského úveru
Poistenie vývozného odberateľského úveru $\mathcal{A}\mathcal{D}$	Poistenie proti politickému riziku
Poistenie potvrdeného akreditívu $\mathcal{A}\mathcal{E}$	Finančné záruky
Poistenie úveru na predexportné financovanie $\mathcal{A}\mathcal{F}$	Záručné listiny
Poistenie investícií českých právnických osôb v zahraničí $\mathcal{A}\mathcal{G}$	Poistenie odberateľského úveru
Poistenie úverov na financovanie investícií českých právnických osôb v zahraničí $\mathcal{A}\mathcal{H}$	Poistenie potvrdeného akreditívu
Poistenie prospekcie zahraničných trhov $\mathcal{A}\mathcal{I}$	Projektové a štruktúrované financovanie
Poistenie proti riziku nemožnosti plnenia zmluvy o vývoze $\mathcal{A}\mathcal{J}$	Poistenie rizika spojeného s výkonom stavebných prác
Poistenie bankových záruk vystavených v súvislosti s exportným kontraktom $\mathcal{A}\mathcal{K}$	

Zdroj: www.egap.cz, www.sace.it, vlastné spracovanie



krytia EGAP

Poistenie EGAP	2008	2009	2010 komerčné riziká	2010 politické riziká
krátkodobého vývozného dodávateľského úveru ABó	90%	95%	90%	90%
bankou financovaného krátkodobého vývozného dodávateľského úveru ABfó	90%	99%	95%	97,5%
strednodobého a dlhodobého vývozného dodávateľského úveru ACó	90%	95%	90%	90%
bankou financovaného strednodobého a dlhodobého vývozného dodávateľského úveru ACfó	90%	99%	95%	97,5%
vývozného odberateľského úveru ADó	95%	99%	95%	97,5%
potvrdeného akreditívu AEó	95%	99%	95%	95%
úveru na predexportné financovanie AFó	80%	80%	80%	80%
investícií českých právnických osôb v zahraničí AĽó	90%	100%	97,5%	97,5%
úveru na financovanie investícií českých právnických osôb v zahraničí AĽfó	97,5%	99%	97,5%	97,5%
prospekcie zahraničných trhov APó	80%	80%	80%	80%
výrobného rizika AVó	85%	95%	85%	85%
bankových záruk AZó ñ neoprávnené lerpanie	95%	100%	95%	95%
bankových záruk AZó ñ oprávnené lerpanie				
za ponuku, akontaľné	90%	99%	90%	90%
za riadne prevedenie	80%	80%	80%	80%

Zdroj: www.egap.cz, vlastné spracovanie



krytia SACE

Produkty SACE	Poistné krytie (maximálne %)
Plus One	100%
Basic	100%
Poistka práce	100% (95%)
Poistenie dodávateľského úveru	100% (95%)
Poistenie proti politickému riziku	100%
Záruky za investície	80%
Záruky za obehový kapitál	80%
Záruky za internacionalizáciu	70%
Záruky za investície malých a stredných podnikov financovaných z fondov CDP	50%
Záruky za odkúpenie pohľadávok voči verejnej správe	50%
Záruky za vrátenie daní	Neuvedené

Zdroj: www.sace.it, vlastné spracovanie



Produktov SACE

Produkt	Oficiálne internetové stránky SACE		Dokument: Guida ai prodotti SACE	
	Poistné krytie	Doba trvania poistenia	Poistné krytie	Doba trvania poistenia
Poistenie dodávateľského úveru		15 rokov		5 rokov (predĺženie na 10 rokov)
Poistenie odberateľského úveru		15 rokov		10 rokov (14 rokov pre projektové financovanie)
Potvrdenie dokumentárneho akreditívu		5 rokov (15 rokov pre jednotlivé transakcie)		8 rokov (predĺženie na 10 rokov)
Finančná záruka za investície	100%		80%	
Finančná záruka za obehový kapitál	100%		80%	
Finančná záruka za internacionalizáciu		3 až 6 rokov		3 až 7 rokov

Zdroj: www.sace.it, vlastné spracovanie