

Vysoká škola ekonomická v Praze
Fakulta financí a účetnictví
Katedra veřejných financí
Studijní obor: Zdanění a daňová politika



Analýza rozpočtového hospodaření státních fondů na podporu podnikání

Autor diplomové práce: Bc. Patrik Popule

Vedoucí diplomové práce: prof. PhDr. František Ochrana, DrSc.

Rok obhajoby: 2013

Čestné prohlášení:

Prohlašuji, že diplomovou práci na téma „Analýza rozpočtového hospodaření státních fondů na podporu podnikání “ jsem vypracoval samostatně a veškerou použitou literaturu a další prameny jsem řádně označil a uvedl v příloženém seznamu.

V Praze dne 31. července 2013

.....

Podpis

Poděkování

Na tomto místě bych rád poděkoval vedoucímu mé diplomové práce, prof. PhDr. Františku Ochronovi, DrSc., za jeho odborné vedení a vstřícný přístup při zpracování diplomové práce.

Rovněž bych chtěl ocenit ochotný přístup pracovníků Odboru řízení exportní strategie Ministerstva průmyslu a obchodu, kteří mi poskytli interní dokumentaci o plnění Exportní strategie.

Anotace

Práce pojednává o alokačním systému 2 exportních úvěrových agentur fungujících v České republice – České exportní banky a Exportní garanční a pojišťovací společnosti. Cílem práce je pomocí analýzy příjmové a výdajové stránky rozpočtu těchto státních fondů na podporu podnikání stanovit, zda jsou přidělené veřejné zdroje ve střednědobém časovém horizontu vynakládány hospodárným, efektivním a účelným způsobem, a zda a nakolik exportní úvěrové agentury přispěly k naplňování státní proexportní politiky v období 2006 - 2011. Principy, vize a záměry politiky státní podpory vývozu ve sledovaném období shrnovala koncepce *Exportní strategie České republiky pro období 2006 - 2010*. V závěru jsou formulovány nedostatky a doporučení pro budoucí činnost obou exportních úvěrových agentur.

Obsah

Úvod	2
1 Teoretická východiska	5
1.1 Role státních fondů na podporu podnikání v rámci veřejných financí	5
1.2 Legislativní rámec	7
1.3 Principy hospodaření mimorozpočtových fondů	8
1.4 Empirické studie	9
2 Státní fondy na podporu exportu	11
2.1 Exportní garanční a pojišťovací společnost	11
2.1.1 Představení EGAP a základní funkce	11
2.1.2 Produkty EGAP a služby pro klienty	12
2.1.3 Hospodaření EGAP v období 2006 – 2010	15
2.2 Česká exportní banka	26
2.2.1 Představení ČEB a základní funkce	26
2.2.2 Produkty ČEB a služby pro klienty	26
2.2.3 Hospodaření ČEB v období 2006 - 2010	30
3 Plnění Exportní strategie ČR v letech 2006 – 2011	38
3.1 Exportní strategie ČR pro období 2006 - 2010	38
3.2 Projekt „Účinná asistence pro exportéry - Vítězný tým“	40
3.2.1 Hodnocení plnění projektu	42
3.3 Projekt „Zvýšení přímých investic a akvizic do zahraničí“	45
3.3.1 Hodnocení plnění projektu	46
3.4 Projekt „Rozvoj vývozních aliancí“	49
3.4.1 Hodnocení plnění projektu	50
3.5 Projekt „Síť pro export“	52
3.5.1 Hodnocení plnění projektu	53
3.6 Projekt „Rozšíření finančních služeb pro český export“	55
3.6.1 Hodnocení plnění projektu	60
3.7 Projekt „Exportní akademie“	62
3.7.1 Hodnocení plnění projektu	63
3.8 Hodnocení makroekonomických dopadů Exportní strategie	67
Závěr	69
Seznam použité literatury a pramenů	74
Seznam tabulek a grafů	78

Seznam zkratek

CIRR	Commercial Interest Reference Rate
CZK, Kč	Česká koruna
ČEB	Česká exportní banka
ČMZRB	Českomoravská záruční a rozvojová banka
ČNB	Česká národní banka
ČR	Česká republika
ECA	Exportní úvěrová agentura
EGAP	Exportní garanční a pojišťovací společnost
ES	Evropské společenství
EU	Evropská unie
EUR	Euro
EURIBOR	The Euro Interbank Offered Rate
HDP	Hrubý domácí produkt
HV	Hospodářský výsledek
KUPEG	Komerční úvěrová pojišťovna EGAP
LIBOR	London InterBank Offered Rate
MF	Ministerstvo financí
MMF	Mezinárodní měnový fond
MPO	Ministerstvo průmyslu a obchodu
MZV	Ministerstvo zahraničních věcí
OECD	Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj
PSEF ČBA	Pracovní skupina pro exportní financování při České bankovní asociaci
PPP	Public – Private Partnership
RIA	Hodnocení dopadů regulace (angl. <i>Regulatory Impact Assessment</i>)
USD	Americký dolar
WTO	Světová obchodní organizace

Úvod

Předmětem zkoumání diplomové práce je efektivita činnosti a hospodaření vybraných veřejných fondů na podporu podnikání. Konkrétně se budu zabývat analýzou činnosti 2 významných státních fondů, jejichž funkční náplní je realizace vládní proexportní politiky – Exportní garanční a pojišťovací společnosti, a.s. (dále EGAP) a České exportní banky (dále ČEB). Dané instituce jsem zvolil proto, že se ve sféře státních fondů na podporu podnikání řadí mezi nejpodstatnější (a nejvíce rozpočtově honorované) a vzhledem k tomu, že účel jejich existence je v podstatě identický (třebaže způsob činnosti se liší), i následná komparace jejich efektivity by tak měla být přínosná.

V dnešní době trvající hospodářské recese, všeobecného rozpočtového šetření a „utahování opasků“ ve většině evropských zemí je právě otázka efektivního nakládání s veřejnými prostředky vysoce aktuální. Společnost tak má dnes ve snaze o rozpočtově zodpovědné chování na zřeteli potřebnost některých státních institucí, mezi něž se řadí i určené fondy.

Jistou cestou z hospodářské krize je samozřejmě i úspěšnost národního exportu, např. pomocí expanze domácích výrobců na exotičtější mezinárodní trhy. Export se totiž příznivě podílí na domácí zaměstnanosti a vyvážející firmy jsou schopny rychleji dosahovat inovací a zvyšovat tak produktivitu celé ekonomiky. Právě podpora stávajících vývozců i pomoc zcela novým subjektům je náplní činnosti obou zvolených fondů – není bez zajímavosti, že vlády ČR vyhlásily v posledních 5 letech, tedy v době tvrdých rozpočtových škrtů, státní politiku podpory exportu (prostřednictvím dotačního posílení EGAP a ČEB) jednou ze svých programových priorit. Z toho by se dalo usuzovat, že fungování fondů i návratnost vložených financí je v současnosti na uspokojivé úrovni. Konkrétní vize, principy a cíle státní politiky podpory vývozu shrnovala koncepce *Exportní strategie České republiky pro období 2006 - 2010*.

Diplomová práce má za úkol analyzovat ve střednědobém časovém horizontu (5 let) podstatu fungování, účel, způsob financování a hospodaření daných státních fondů na podporu podnikání.

Hlavním cílem diplomové práce je na základě dokumentace daných fondů a analýzy příjmové a výdajové stránky jejich rozpočtu prověřit alokační systém těchto institucí z hlediska hospodárného, efektivního a účelného vynakládání zdrojů. Prozkoumání alokačního systému státních fondů je podstatné především z důvodu omezenosti příjmů

veřejného sektoru a tím pádem i finančních prostředků pro realizaci vládních politik. Právě limitované množství zdrojů je příčinou rozpočtového omezení veřejného sektoru – proto je nezbytné sledovat dosažené výstupy veřejných institucí a jednotlivých programů z hlediska naplnění stanovených cílů a porovnávat je ve vztahu k vynaloženým výdajům. Tímto způsobem lze určovat užitečnost uskutečňovaných aktivit a omezovat či rozšiřovat výdajové programy na základě analýzy jejich hospodárnosti, efektivnosti a účelnosti.

V diplomové práci jsem se pokoušel odpovědět na následující **výzkumné otázky**:

- Jaký je účel a náplň činnosti EGAP a ČEB? Jaké produkty a služby tyto fondy nabízejí ve svém portfoliu?
- Jaký je společenský přínos fondů (počet podpořených projektů, výše subvencí) ve sledovaném období 2006 – 2011? Odpovídá tento přínos výši dotací z centrálního rozpočtu?
- Nakolik klienti z řad malých a středních podniků využívají nástrojů státní podpory exportu prostřednictvím finančních a pojistných produktů EGAP a ČEB?
- Do jaké míry se EGAP a ČEB podílely na realizaci vládní koncepce *Exportní strategie ČR pro období 2006 – 2010*? Byla koncepce, co se týče plnění stanovených cílů, úspěšná?
- Splňují ČEB a EGAP podmínky efektivního, hospodárného a účelného nakládání s veřejnými prostředky?

Základními kritérii pro sledování výdajových aktivit jsou hospodárnost, efektivnost a účelnost (tzv. 3E). Tyto pojmy jsou blíže vymezeny v § 2 zákona č. 320/2001 Sb., o finanční kontrole, ve znění pozdějších předpisů:

„Pro účely tohoto zákona se rozumí

- a. hospodárností takové použití veřejných prostředků k zajištění stanovených úkolů s co nejnižším vynaložením těchto prostředků, a to při dodržení odpovídající kvality plněných úkolů,*
- b. efektivností takové použití veřejných prostředků, kterým se dosáhne nejvýše možného rozsahu, kvality a přínosu plněných úkolů ve srovnání s objemem prostředků vynaložených na jejich plnění,*
- c. účelností takové použití veřejných prostředků, které zajistí optimální míru dosažení cílů při plnění stanovených úkolů.“*

Z výčtu je patrné, že nejpodstatnějším kritériem pro posouzení správnosti veřejného hospodaření je hledisko účelnosti. Harmeníková (2007) uvádí, že „*účelnost měříme mírou splnění cíle se současným zřetelem na co nejmenší užití zdrojů*“. Měřítka účelnosti tedy sjednocuje kritéria hospodárnosti a efektivnosti tím, že koresponduje s požadavkem racionálního využití omezených zdrojů (tedy s hospodárností, kdy je kritériem volby minimální cena) s ohledem na co nejefektivnější dosažení stanovených cílů¹.

Svou práci rozčlením na tři kapitoly. V první části se budu věnovat teoretickému vymezení státních fondů na podporu podnikání, jejich specifikům a účelu existence v rámci veřejné sféry. Představím též základní legislativní předpisy a mezinárodní úmluvy, jež regulují činnost těchto institucí. V závěru uvedu několik empirických studií, jež se doposud v ČR i zahraničí zabývaly rozбором rozpočtového hospodaření exportních úvěrových agentur a jejich rolí a potřebností ve veřejném sektoru.

Ve druhé kapitole se již zaměřím na představení obou zkoumaných institucí vykonávajících vládní proexportní politiku – EGAP a ČEB. Detailně popíši spektrum služeb obou úřadů, jež mohou exportéři využívat. Pozornost přitom budu klást na vzájemnou provázanost těchto služeb a součinnost, jež si ČEB a EGAP oboustranně poskytují. Stěžejní pasáží této kapitoly však bude rozbor vybraných finančních ukazatelů obou institucí, jenž je nepostradatelný k analýze správnosti hospodaření i stupně naplňování některých cílů fondů.

Ve třetí části se zaměřím na úspěšnost realizace *Exportní strategie ČR pro období 2006 – 2010* a na to, jak se na naplňování strategických cílů koncepce podílejí ČEB a EGAP. Nejdříve jsou prezentovány základní vize a cíle koncepce, jež jsou dále transformovány do 12 projektů. V práci se však zabývám pouze 6 projekty, jež jsou v působnosti ČEB a EGAP – tyto projekty individuálně popisují včetně očekávaných cílů a indikátorů, na jejichž základě je provedeno hodnocení úspěšnosti jednotlivých projektů. V závěru zhodnotím přínos Exportní strategie co se týče jejích makroekonomických efektů.

Stěžejní metodou výzkumu v diplomové práci byla sekundární analýza dostupných dat. Dále byly aplikovány výzkumné metody obecně vědní, konkrétně analýza, syntéza, indukce, dedukce, zobecnění a specifikace, a speciálně vědní metody - především ekonomická analýza zaměřená na zkoumání alokačního systému daných institucí s podporou analýzy dokumentů (účetní dokumenty, zákonem povinně zveřejňovaná dokumentace). Získaná data jsem v závěru práce analyzoval a vyvodil z nich závěry a možná doporučení.

¹ Cíle definuje Ochrana (2010) jako „*očekávané budoucí stavy programu*“

1 Teoretická východiska

První kapitola diplomové práce je věnována teorii státních fondů na podporu exportu. V krátkosti proto osvětlím funkci státních fondů na podporu podnikání ve veřejné sféře, jakož i příslušné legislativní normy a mezinárodní dohody, jimiž se činnost fondů řídí. Dále představím specifika hospodaření těchto fondů a případné (ne)výhody, jež z toho plynou. V závěru kapitoly upozorním na několik empirických studií, jež se doposud zabývaly problematikou rozpočtového hospodaření exportních úvěrových agentur.

1.1 Role státních fondů na podporu podnikání v rámci veřejných financí

ČEB a EGAP jsou vládními agenturami na podporu podnikání, jež patří do soustavy mimorozpočtových fondů. Mimorozpočtové fondy mohou být využívány na centrální i decentralizované úrovni. Soustava mimorozpočtových fondů se v ČR skládá z těchto složek:

- 1) **Státní účelové fondy** (např. Státní fond životního prostředí, Státní fond rozvoje bydlení, Státní fond dopravní infrastruktury)
- 2) **Státní fondy na podporu podnikání** (např. ČMZRB, ČEB, EGAP)
- 3) **Státní privatizační fondy** (např. již zrušený Pozemkový fond²)
- 4) **Státní svěřenecké fondy** (Fond sociálního zabezpečení, Fond veřejného zdravotního pojištění)
- 5) **Ostatní mimorozpočtové fondy**

Důvody, proč jsou mimorozpočtové fondy zahrnovány do rozpočtové soustavy, shrnuje Peková (2005)³:

- *“Jsou zřizovány podle zákona (v ČR zákona o rozpočtových pravidlech, v případě státních fondů vždy zvláštním zákonem) za účelem zajistit dlouhodobou stabilitu účelově vybraných veřejných výdajů s přímou vazbou na rozpočtově určené veřejné příjmy.*
- *Hospodaří s veřejnými prostředky (finančními).*

² Zrušen k 31.12. 2012, zbytkovou agendu převzal nově vzniklý Státní pozemkový úřad

³ Peková, J.: *Veřejná správa a finance veřejného sektoru*. Praha, ASPI Publishing, 2005, s. 171

- *Státní mimorozpočtové fondy poskytují za předem vymezených podmínek dotace různým subjektům, někdy i půjčky, a to na netržních principech. Mají často finanční vztah ke státnímu rozpočtu. Jejich hospodaření je zpravidla schvalováno spolu se státním rozpočtem a je kontrolováno parlamentem.*“

Jak uvádí Peková (2005), soustava účelových peněžních fondů obvykle nebývá ve veřejném sektoru vyspělých států příliš rozsáhlá, jelikož prostřednictvím fondů dochází k dodatečnému přerozdělování veřejných příjmů (tedy limitovaných rozpočtových zdrojů) a tudíž i z pohledu vlád (jako volených orgánů státní správy) k nežádoucí restrikci přímých výkonných pravomocí. Peková (2011)⁴ konstatuje, že „účelovost je překážkou využití, resp. zdokonalování rozpočtového managementu“.

Hlavním smyslem existence mimorozpočtových peněžních fondů je zajistit dlouhodobě stabilní výdajovou základnu pro určitou prioritní činnost, jež bude částečně autonomní na každoročních dotacích z veřejných rozpočtů (a tedy rozhodnutí volených reprezentantů státní správy). Motivem fondového hospodaření však může být např. i možnost obcházet standardní rozpočtová pravidla (týkající se transparentnosti atd.).

Přínosem výskytu mimorozpočtových fondů v rozpočtové struktuře je především fakt, že financováním kapitálových potřeb prostřednictvím fondů je zajištěno jejich bezodkladné zabezpečení (což nelze říct např. o dotačních nárocích ze státního rozpočtu, jež mohou být řadu let odsouvány) – přitom např. v případě rekonstrukcí chátrajících budov či komunikací vede odkládání zahájení prací často k značnému prodražování projektů (a tím pádem i k neúnosnému zvyšování nároků na veřejné zdroje). Finanční prostředky nevyužité v daném roce též automaticky „nepropadají“ (jako u rozpočtových dotací), nýbrž mohou být zužitkovány na danou potřebu v dalších obdobích (přidělené finance tak zůstávají v preferovaném sektoru a není třeba vyčerpat maximum zdrojů ke konci kalendářního roku, jak bývá obvyklé v řadě jiných veřejných institucí).

Obě popisované instituce jsou vládními agenturami (alias státními fondy) na podporu podnikání. Státní fondy na podporu podnikání jsou v ČR zřizovány příslušnými resortními ministerstvy. V českých podmínkách tyto fondy fungují jako akciové společnosti s majetkovou účastí státu, jejichž posláním je specifická podpora podnikatelského sektoru (např. malých a středních podniků, podpora výzkumu a vývoje). ČEB a EGAP jsou exportními úvěrovými agenturami, jež realizují státní podporu podnikání formou

⁴ Peková, J.: *Veřejné finance. Teorie a praxe v ČR*. Praha, Wolters Kluwer ČR, 2011, s. 117

podporovaných bankovních a pojistných produktů. Exportní úvěrové pojišťovny jsou dle pravidel WTO povinny dodržovat dlouhodobou vyrovnanost výnosů a nákladů.

Nejzásadnější příčiny zakládání exportních úvěrových agentur zformuloval Ascari (2007)⁵:

- „selhání kapitálových trhů z důvodu nedokonalé informovanosti, omezeného přístupu rizikových či malých subjektů k úvěrům, slabých finančních struktur, selhání vládních politik;
- riziko, nejistota a neúplné trhy pojištění – tyto faktory tvoří rozhraní mezi rizikem nutným pokrýt a přijatelnou prémie;
- morální hazard a nepříznivý výběr – mohou zvyšovat prémii nad hranici, kterou jsou exportéři ochotni za pojištění zaplatit;
- průmyslové politiky vycházející z teorií o strategickém obchodu, výnosech z rozsahu apod.;
- vývozní externality spojené s výrobou pro exportní trhy způsobující rozdíl mezi soukromými a společenskými náklady a výnosy;
- zaměstnanost a platební bilance – nezaměstnanost a deficit obchodní bilance jsou označovány za jeden z důvodů pro existenci úvěrových a pojistných programů;
- vyrovnaní se ostatním státem, které podobné programy zavedly (válka ve zbrojení)“

1.2 Legislativní rámec

Provoz státních fondů na podporu podnikání je formou veřejné pomoci podnikatelskému sektoru, jež existuje téměř ve všech vyspělých zemích světa⁶. Základním mezinárodním právním pilířem, stanovujícím souhrn podmínek a omezení pro státem podporované vývozní úvěry, je "Arrangement on Officially Supported Export Credits", zkráceně tzv. *Konsensus OECD*⁷.

Zásadním opatřením OECD je stanovení minimálních pojistných a úvěrových sazeb, jež exportní úvěrové agentury smluvních zemí nesmí při poskytování služeb podkročit.

⁵ **Zdroj:** Hodnocení dopadů regulace (RIA) k návrhu změn legislativy související s navýšením prostředků pro EGAP

⁶ Ochrana, F. a kol.: *Veřejný sektor a veřejné finance. Financování nepodnikatelských a podnikatelských aktivit*. Praha, Grada, 2010, s. 209

⁷ Prvotní forma Konsensu vznikla již v roce 1978

Účelem tohoto ustanovení je zabránit „dotační válce“ jednotlivých exportních politik (tzn. ekonomik předhánějících se – ve snaze prosadit v mezinárodním obchodě národní vývozce – ve štědrosti proexportních subvencí), křivící volné a rovné podmínky pro podnikatele a v důsledku poškozující efektivnost mezinárodního obchodu jako celku.

Na úrovni Evropského společenství je státní podpora soukromého podnikání regulována unijní legislativou. Legislativa EU principiálně zapovídá jakoukoli formu státní podpory podnikatelského sektoru, jež by mohla narušovat rovnou hospodářskou soutěž mezi členskými zeměmi⁸.

Ve skutečnosti ovšem dochází k řadě forem státní podpory podnikání ve všech evropských zemích – unijní legislativa totiž zároveň povoluje množství výjimek, jež jsou vyjmenovány v *Narižení KOMISE (ES) č. 800/2008 o blokových výjimkách*. Oprávněnost poskytované státní podpory pak sleduje a reguluje Evropská komise (Komise se ovšem zabývá pouze státní podporou mající následky v mezinárodním obchodě, nikoliv tou ovlivňující čistě domácí trh), přičemž členské státy EU mají povinnost Komisi předem informovat o plánech poskytování státní podpory podnikání (případná podpora poskytnutá bez povolení Komise je považována za nedovolenou a měla by být navrácena).

1.3 Principy hospodaření mimorozpočtových fondů

Peněžní fondy v rozpočtové soustavě (mezi něž se řadí právě i mimorozpočtové fondy) jsou utvářeny na principech **nedobrovolnosti**, **neekvivalence** a **nenávratnosti**. Kterak uvádí Peková (2005)⁹, „tím se liší od peněžních fondů v ostatních člancích finanční soustavy (např. od úvěrových, pojistných)“.

Mimorozpočtové fondy mají obvykle přísnou účelovou vazbu mezi určitými, předem stanovenými, druhy příjmů a výdajů – na rozdíl od veřejného rozpočtu, v jehož běžné části se účelová vazba mezi příjmy a výdaji téměř nevyskytuje (je obsažena až v kapitálové části rozpočtu, týkající se financování investic). Účelová vazba mezi příjmy a výdaji se v hospodaření fondu projevuje tak, že vyčleněné druhy příjmů daného fondu lze upotřebit výlučně na financování předem určených aktivit.

Dodržování účelovosti při výkonu činnosti fondů pak může vyvolávat nežádoucí situace, kdy některé fondy disponují nadbytkem financí, kdežto v jiných účelových

⁸ Článek 87 Smlouvy o Evropském společenství

⁹ Peková, J.: *Veřejná správa a financování veřejného sektoru*. Praha, ASPI Publishing, 2005, s. 169

fondech je prostředků nedostatek. V průběhu rozpočtového roku však povětšinou není možné vykonat např. převod financí mezi jednotlivými účelovými fondy – změna v distribuci rozpočtových příjmů je možná až v dalším rozpočtovém období.

O hospodaření mimorozpočtových fondů je rozhodováno nepřímou veřejnou volbou na dané vládní či municipální úrovni, přičemž příslušné správní orgány (v ČR na centrální úrovni parlament, na municipální úrovni např. obecní zastupitelstvo) také kontrolují hospodaření mimorozpočtových fondů.

1.4 Empirické studie

Soudobá ekonomická teorie problematiku rozpočtového hospodaření státních fondů na podporu podnikání příliš neřeší. Otázka je též reflektována v empirických studiích – ovšem i těch bylo, konkrétně o exportních úvěrových agenturách, dosud v celosvětovém měřítku zpracováno poskrovnu. Obecně tak lze konstatovat, že analýza hospodárnosti, efektivnosti a účelnosti vynakládaných zdrojů exportních úvěrových agentur je v současné ekonomii „bílým místem“.

Efektivnost státní podpory exportu zkoumali Egger a Url (2006) na základě údajů rakouské exportní agentury *Oesterreichische Kontrollbank*, přičemž výstupem výzkumu bylo dokázání příznivého účinku vládní vývozní podpory na objem rakouského exportu. Efekt státní proexportní podpory autoři kvantifikovali multiplikátorem v hodnotě 2,8 – tzn., že nárůst státní podpory o 1 jednotku vyvolal ve sledovaném období zvýšení národního vývozu o 2,8 jednotek (za jinak nezměněných podmínek).

Pozitivní vliv státní podpory vývozu na objem národního exportu prokázali též Moser, Nestmann a Wedow (2008), jež ve své studii vycházeli z dat exportní úvěrové pojišťovny *Euler Hermes* v Německu. Výsledkem této analýzy byl mj. multiplikátor státní vývozní podpory ve výši 1,7.

V českém prostředí zkoumali efektivnost státních dotací na podporu exportu Janda, Michalíková a Potácelová (2010) na základě údajů České exportní banky. Tuto analýzu autoři provedli za pomoci ekonometrického gravitačního modelu a zjednodušeného simulačního modelu dopadů činnosti banky na příjmy státního rozpočtu. Nejpodstatnějším výstupem daného zkoumání byl fakt, že státní podpora exportu prostřednictvím vývozních úvěrů je zhruba rozpočtově neutrální – při pozitivním vlivu na objem obchodování se tak daňové výnosy z těchto dodatečných obchodů přibližně vyrovnají výši dotací ze státního

rozpočtu. Studie dále odhadla ekonomický multiplikátor podpory exportu v českých podmínkách ve výši 4,8.

Prospěšnost státní podpory exportu prokázala rovněž studie *Hodnocení dopadů regulace (RIA) k návrhu změn legislativy související s navýšením prostředků pro EGAP*, jež zkoumala přínosy a náklady proexportní politiky dle dat EGAP. Hlavním výstupem prezentovaného *Modelu dopadů činnosti EGAP na export České republiky* byla teze konstatující, že „1 Kč podpořeného exportu generuje 0,312 Kč reálného průměrného nárůstu exportu“. Studie zároveň na základě historických dat predikovala, že případné navýšení regulatorního kapitálu pojišťovny o 1 miliardu Kč přinese v průběhu 10 let kumulované přínosy¹⁰ do veřejných rozpočtů z daní a povinných odvodů ve výši 1,68 mld. Kč a napomůže k růstu průměrné roční zaměstnanosti o 1743 pracovních míst.

Z tohoto přehledu vyplývá, že dosud zpracované studie prokázaly statisticky významnou pozitivní souvislost státních subvencí vývozu a celkového objemu exportu. Rozpočtová podpora exportu se přitom vlivem časových zpoždění projeví mnohem znatelněji v delším období.

¹⁰ v čisté současné hodnotě

2 Státní fondy na podporu exportu

Obě zvolené státní instituce slouží k dlouhodobé a stabilní podpoře vývozu produktů z ČR. Státní proexportní politika, jakožto standardní prorůstový nástroj s brzkou návratností finančních prostředků, je součástí hospodářské politiky v podstatě všech vyspělých ekonomik světa.

Obě společnosti jsou součástí politiky Státní podpory vývozu, jež má za cíl otevřít exportérům i méně tradiční trhy a obecně poskytovat českým vývozům podpůrnou činnost, zahrnující vedle poradenství též systém úvěrů a záruk z veřejných prostředků. Konkrétní cíle proexportní politiky státu shrnuje koncepce „*Exportní strategie České republiky pro období 2006 - 2010*“¹¹.

EGAP a ČEB tak svou činností plní funkci tzv. Export Credit Agency (ECA)¹² - tedy vládních úřadů vykonávajících veřejnou podporu národního exportu, jejichž aktivity se musí řídit mezinárodními směrnicemi a ujednáními vytvářenými na úrovni OECD, EU a částečně i WTO. Hlavní funkcí obou společností je samozřejmě snaha zvyšovat konkurenceschopnost českých exportérů na mezinárodním poli.

2.1 Exportní garanční a pojišťovací společnost

2.1.1 Představení EGAP a základní funkce

EGAP byla založena 1.6. 1992 se sídlem v Praze. Dle povinně zveřejňovaných informací¹³ společností disponovala EGAP v průběhu roku 2010 průměrně 107 zaměstnanci¹⁴. Základní kapitál společnosti zapsaný v obchodním rejstříku aktuálně činí 1 300 000 000 Kč¹⁵. EGAP je akciovou společností se 100 %-ní majetkovou účastí státu, jenž svá akcionářská práva vykonává prostřednictvím ústředních orgánů státní správy.

Konkrétními držiteli akcií EGAP jsou:

Ministerstvo financí (40 % = 520 akcií v nominální hodnotě 1 mil. Kč)

Ministerstvo průmyslu a obchodu (36 % = 468 akcií v nominální hodnotě 1 mil. Kč)

Ministerstvo zahraničních věcí (12 % = 156 akcií v nominální hodnotě 1 mil. Kč)

¹¹ Vytvořená Ministerstvem průmyslu a obchodu

¹² Obě instituce jsou jedinými českými reprezentanty ECA v oficiální databázi OECD, viz.

<http://www.oecd.org/tad/xcred/eca.htm>

¹³ Podle vyhlášky ČNB č. 434/2009 Sb.

¹⁴ Jedná se o průměrný evidenční přepočtený stav

¹⁵ K navýšení ZK došlo naposledy 10.1. 1996

Ministerstvo zemědělství (12 % = 156 akcií v nominální hodnotě 1 mil. Kč)

EGAP funguje jako úvěrová pojišťovna poskytující pojišťovací služby se státní podporou. Činnost a povinnosti společnosti plynou především ze zákona č. 58/1995 Sb., *o pojišťování a financování vývozu se státní podporou a o doplnění zákona č. 166/1993 Sb., o Nejvyšším kontrolním úřadu, ve znění pozdějších předpisů* a samozřejmě také zákona č. 277/2009 Sb., *o pojišťovnictví*.

EGAP je zároveň činná prostřednictvím společností, v nichž drží strategický majetkový podíl – konkrétně České exportní banky a KUPEG úvěrové pojišťovny, a.s. (zde je EGAP držitelem 34% akcií¹⁶). Činnosti ČEB je věnována samostatná podkapitola, v následující pasáži tudíž budu charakterizovat fungování akciové společnosti KUPEG, jež je dceřinnou společností EGAP.

KUPEG byla založena společností EGAP v lednu 2005 pod názvem Komerční úvěrová pojišťovna EGAP, a.s.¹⁷, přičemž až do listopadu 2007¹⁸ byla EGAP jediným akcionářem pojišťovny. KUPEG se specializuje především na pojišťování krátkodobých platebních rizik na exotických trzích. Základní kapitál společnosti, zapsaný v obchodním rejstříku, činí 200 mil. Kč.

2.1.2 Produkty EGAP a služby pro klienty

Faktická činnost EGAP spočívá zejména v pojišťování exportních úvěrů a zahraničních investic vůči tržně nezajistitelným rizikům, pod nimiž si lze představit např. potřebu značných počátečních investic či veškerá rizika spojená s vývozem do méně tradičních (a často politicky nestabilních) zemí a regionů. EGAP tak poskytuje státní záruky v případech, v nichž se soukromé pojišťovny odmítají realizovat z důvodu vlastní omezené kapacity či pochopitelných obav z rizik spojených s financováním vývozu do neobvyklých oblastí. Vládní subvence spočívají mj. i ve státních garancích za závazky EGAP vyplývající z pojistných smluv. EGAP poskytuje pojišťovací služby jak velkým koncernům a korporacím, tak i malým a středním vývozcům.

Možnost pojištění od EGAP významně usnadňuje vývozním podnikům vyjednávání s komerčními bankami o úvěrových kontraktech, jelikož „státní“ pojištění je bankovními domy bez problému pokládáno za plnohodnotné úvěrové zajištění. Bankovní

¹⁶ Zbylých 66 % akcií je v držení belgické pojišťovny *Ducroire|Delcredere SA.NV*.

¹⁷ K přejmenování Komerční úvěrové pojišťovny EGAP na dnešní název KUPEG došlo roku 2010

¹⁸ Prodej 66 % akcií do podílového spoluvlastnictví *Ducroire|Delcredere SA NV* a italské společnosti *SACE BT Spa*. Roku 2009 pak pojišťovna *Ducroire|Delcredere SA NV* odkoupila akciový podíl *SACE BT Spa* a stala se většinovým vlastníkem

úvěry jsou tak pro pojištěné exportéry nejen dostupnější, nýbrž i dosažitelné za výhodnějších úrokových podmínek.

Kterak sama společnost uvádí na svých webových stránkách, nejčastějšími klienty jsou dodavatelé výrobně náročných či technologicky složitých zařízení, převážně financovaných pomocí úvěru s několikaletou splatností. EGAP se tak podílí zejména na podpoře velkých, obtížně financovatelných investičních celků, jako jsou např. průmyslové a strojní mechanismy, rozsáhlé dopravní či energetické stavby aj., většinou financované prostřednictvím dlouhodobých bankovních úvěrů. EGAP je schopna poskytovat garance i u projektů spočívajících v exportování do politicky nestabilních regionů, které tak kvůli míře teritoriálního rizika nejsou pro české finanční instituce zajímavé.

Veškeré nabízené pojistky mohou využít pouze exportéři „českých“ produktů - nikterak přitom nezáleží na právní formě vývozce, jeho velikosti ani množství vyváženého zboží. Příjemcem státní exportní podpory může být i zahraniční společnost vyvážející zboží vyráběné v ČR. Konkrétní podmínky, jež je žadatel povinen splnit, aby měl nárok na pojištění EGAP, jsou následující:

- Vývozce je registrován k dani v ČR
- Podíl zboží vyrobeného v ČR na objemu vyváženého zboží činí alespoň 50 %¹⁹
- Exportní rizika nejsou komerčně pojistitelná

Konkrétní pojišťovací služby EGAP vykonává v mezích pojistných odvětví č. 14, 15 a 16 neživotních pojištění stanovených v zákoně č. 363/1999 Sb., o pojišťovnictví. Z vedlejších aktivit EGAP lze zmínit zajišťování²⁰ úvěrů a bankovních záruk. Z poskytovaných pojistných produktů, souvisejících se státní podporou exportu, patří mezi nejpodstatnější:

¹⁹ „Výjimka v podobě nižšího podílu je možná pouze v případech, kdy vývozce jednoznačně prokáže, že se zboží potřebné pro kompletní vývoz v České republice nevyrábí.

Z propočtu českého podílu se zcela vylučují:

- zahraniční subdodávky, na které získal EGAP zajištění,
- zahraniční subdodávky financované bez české státní podpory exportu (bez pojištění EGAP i bez financování/refinancování ČEB),
- zahraniční subdodávky kryté bankovními protizárukami.“

Zdroj: <http://www.egap.cz/informace/pravidla-pro-puvod-zbozi/index.php>

²⁰ tzv. fakultativní zajišťovací činnost pro pojistné odvětví č. 14 a 15 neživotních pojištění dle Zákona č. 363/1999 Sb., o pojišťovnictví

o **Pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru**

Vývozní dodavatelský úvěr poskytuje exportér zahraničnímu partnerovi ve formě odkladu platby (max. na dobu 2 let) za dodávané zboží či služby. Pojištěncem může být jak přímo vývozce, tak i banka, jež případně úvěr od exportéra odkoupí bez možnosti zpětného vrácení.

o **Pojištění střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru**

Rozdílem oproti pojištění krátkodobého vývozního úvěru v tomto případě je, že splatnost úvěru je delší než 2 roky. Zahraniční dovozce je zároveň povinen předem uhradit alespoň 15 % hodnoty úvěru. Další podstatné podmínky jsou totožné jako u předchozího produktu²¹ - stejně jako v případě krátkodobého vývozního úvěru může být pojištěným vývozce i banka odkoupivší daný úvěr.

o **Pojištění vývozního odběratelského úvěru**

Odběratelské úvěry jsou specifické tím, že banka poskytuje úvěr zahraničnímu dovozci (banka tak fakticky zaplatí vývozci za exportované zboží a dovozce následně úvěr splácí).

o **Pojištění potvrzeného akreditivu**

U tohoto produktu je pojištěncem banka vývozce, jež ručí za povinnost banky dovozce zaplatit vývozci (po splnění podmínek předepsaných dokumentárním akreditivem).

o **Pojištění úvěru na předexportní financování**

Tento pojistný produkt slouží k zajištění prostředků potřebných k výrobě exportního zboží. Pojištění úvěru na předexportní financování²² je možné uzavřít pouze v souvislosti se sjednáním pojištění libovolného vývozního úvěru. Smluvní podmínky daného exportního úvěru (konkrétně doba splatnosti) určují, do jaké míry lze pojistit navazující předexportní úvěr²³.

o **Pojištění investic českých právnických osob v zahraničí**

Nejvýznamnější podmínkou nutnou k pojištění tohoto produktu je, že doba trvání investice české společnosti v zahraničí musí být alespoň 3 roky. Pojištěncem může být rovněž banka poskytující úvěr investorovi nebo jeho dceřinné společnosti pro účely financování investice, přičemž doba čerpání úvěru musí opět přesahovat 3 roky. V případě

²¹ EGAP má právo požadovat od exportéra posudek o vlivu vývozu na životní prostředí ve státě dovozu

²² Minimálně 75 % výroby musí být určeno k vývozu a zároveň musí být smluvně zabezpečeno splácení alespoň 75 % hodnoty úvěru.

²³ Pokud je splatnost < 2 roky, lze pojistit 85 % hodnoty předexportního úvěru. Pokud je splatnost > 2 roky, lze pojistit max. 75 % hodnoty předexportního úvěru.

financování investice bankovním úvěrem je nutným předpokladem k získání pojištění i částečné samofinancování projektu českým investorem²⁴.

o **Pojištění prospekce zahraničních trhů**

Tento produkt je určen zejména pro malé a střední podniky pokoušející se uchytit na trzích v netradičních zahraničních lokalitách. Možnost pojištění se však vztahuje pouze na etablované výrobce, jež produkují zboží či služby (k nimž se vztahuje prospekce!) již nejméně 2 roky. Pojistná doba produktu je maximálně 5 let.

o **Pojištění proti riziku nemožnosti plnění smlouvy o vývozu**

Toto pojištění slouží k pokrytí tzv. výrobního rizika – tedy hrozby odstoupení od smlouvy zahraničním dovozcem v procesu výroby vyvážených produktů.

o **Pojištění bankovních záruk**

Pojištěncem je v tomto případě banka poskytující záruku vystavenou v souvislosti s vývozním kontraktem.

EGAP při pojišťování exportního zboží vychází z roztrídění států²⁵ dle míry rizikovosti vývozu, jež pravidelně²⁶ vydává MMF a Světová banka na základě ekonometrického modelu zpracovávajícího makroekonomická data jednotlivých zemí, platební zkušenosti exportních úvěrových pojišťoven, politická rizika a další faktory. Model rozděluje země do 8 kategorií (od bezrizikové 0 po nejrizikovější 7), přičemž do zemí v kategorii 0²⁷ by měl vývoz probíhat zcela bez státních subvencí.

2.1.3 Hospodaření EGAP v období 2006 – 2010

V následující pasáži se budu věnovat rozpočtovému hospodaření EGAP. Budu interpretovat vývoj důležitých účetních a finančních ukazatelů, jež jsou nezbytné k porozumění, jaké činnosti pojišťovna reálně vykonává, zda těmito činnostmi naplňuje záměry funkční způsobilosti, jakož i principy hospodaření dle metodologie 3E, a zejména nakolik je úspěšná v realizaci stanovených cílů.

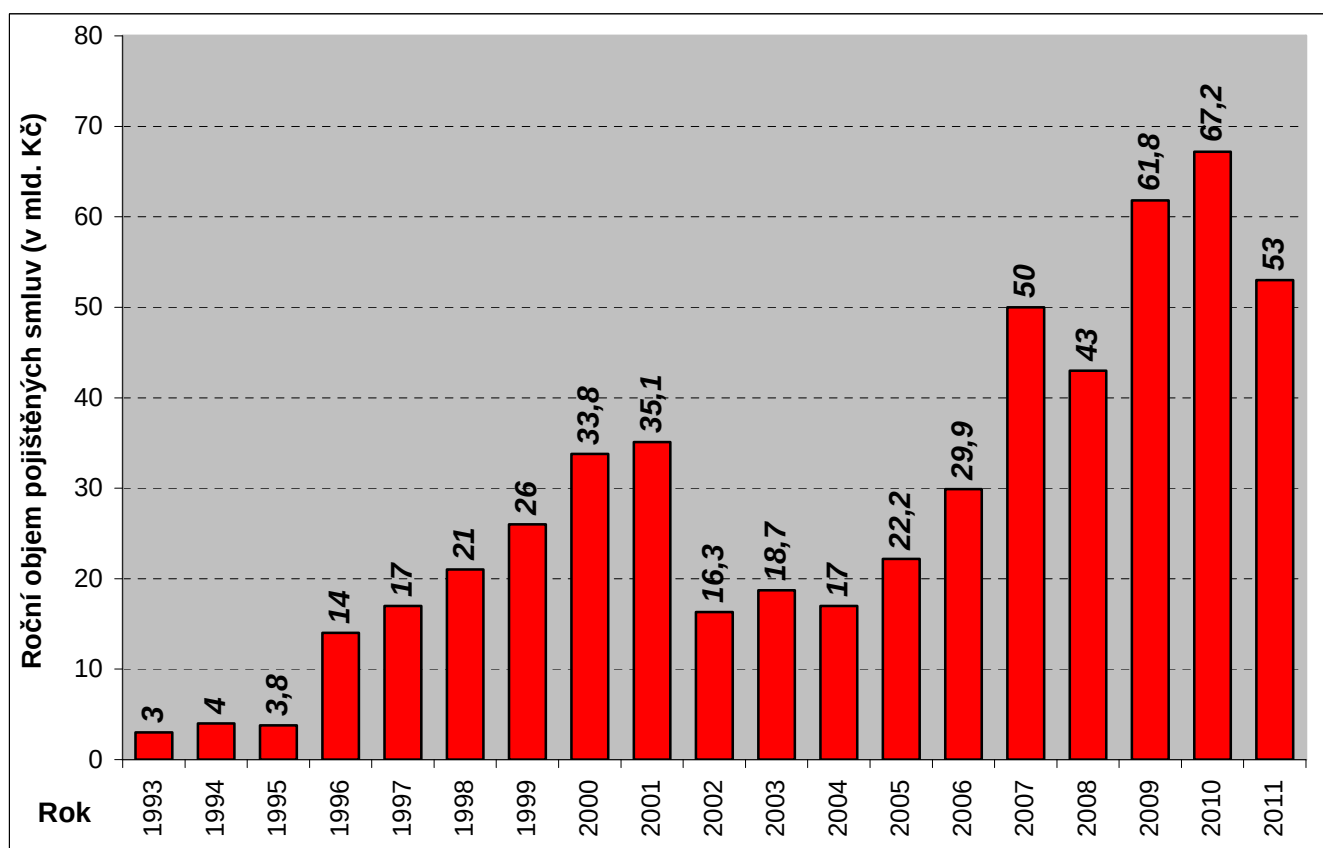
²⁴ Míra samofinancování není pevně stanovena - odvíjí se od jednání vývozce, jeho banky a EGAP

²⁵ **Zdroj:** <http://www.oecd.org/tad/xcred/crc.htm>

²⁶ Kategorizace každého státu probíhá zpravidla jednou ročně (častěji v případě nahodilých okolností).

²⁷ Země bez teritoriálního rizika s vysokými příjmy na obyvatele

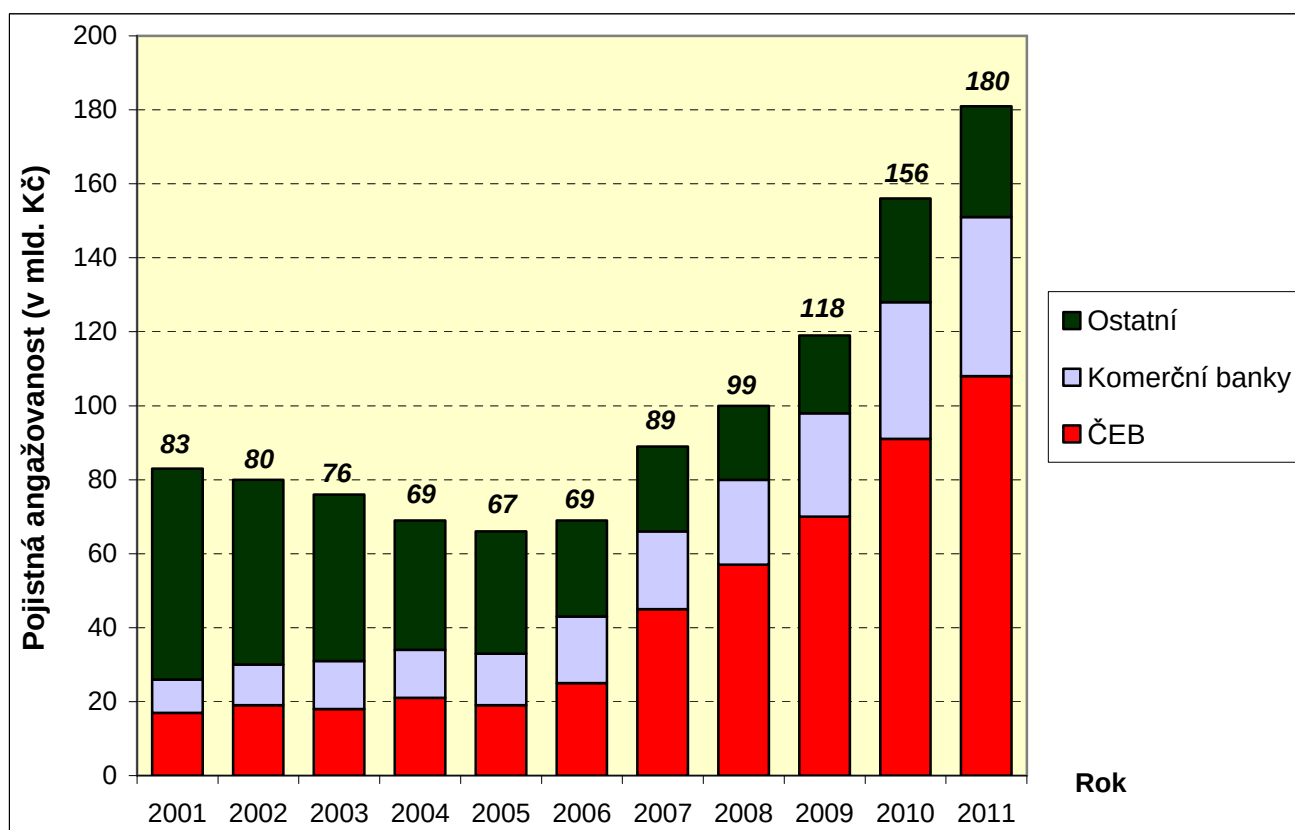
Graf č. 1: Roční objem pojištěných vývozních smluv EGAP v letech 1993 – 2011



Zdroj: Výroční zprávy EGAP, vlastní úprava

Graf č. 1 zachycuje roční objemy pojištěných exportních úvěrů, bankovních záruk a zahraničních investic se státní podporou EGAP. V 1. polovině 90. let, tedy v raném období své existence, EGAP pojišťovala vývozní kontrakty v úhrnné výši 3 - 4 mld. Kč ročně – v současnosti je to i dvacetkrát tolik. Nejvýraznější nárůst v poskytování podpořeného vývozního financování pojišťovna zaznamenala mezi lety 2004 – 2007, jednak kvůli rostoucímu zájmu státu o možnosti proexportní politiky a parametry jejího financování, druhá hojnějšímu výskytu rozsáhlých exportních projektů (obchodní případy, jejichž celková hodnota převyšuje 1 mld. Kč). Doposud nejvyššího pojistného objemu EGAP dosáhla v roce 2010.

Graf č. 2: Vývoj a struktura pojistné angažovanosti EGAP v letech 2001 – 2011



Zdroj: Výroční zprávy EGAP, vlastní úprava

Z grafu č. 2 můžeme vyvodit, že EGAP v několika posledních letech výrazně zvyšuje objem vlastní činnosti, což odpovídá rozšiřování nabídky exportně orientovaných služeb. Suma celkové pojistné angažovanosti²⁸ EGAP každoročně trvale narůstá od roku 2006 (v objemu angažovanosti je zřejmá paralela s ČEB, jejíž objem jistiny poskytnutých úvěrů se od roku 2006 dokonce zečtyřnásobil). Téměř trojnásobný nárůst objemu pojistné angažovanosti souvisí s přijetím vládní „*Exportní strategie ČR pro období 2006 až 2010*“, z níž plyne silnější orientace státu na podporu národního exportu spojená se zvýšenými finančními subwencemi proexportním institucím ze státního rozpočtu. Součástí přijaté vládní strategie bylo rovněž opatření umožňující pojišťování předexportních úvěrů a bankovních záruk pro malé a střední podniky v tzv. zjednodušeném režimu – jedná se o úmluvu primárně s ČEB, k níž se však připojilo i několik komerčních bank, jež exportní pojišťovně umožňuje přejmout již zhotovený (danou bankou) rating klienta a tak účinně omezit dobu vlastních rozhodovacích procedur při sjednání pojištění. Dle vyjádření představitelů EGAP je příčinou

²⁸ Definice dle § 2, odst. s zákona č. 58/1995, Sb.: „*Souhrn hodnot pojištěných vývozních úvěrových rizik z uzavřených pojistných smluv v nominální výši, včetně úroků a smluvních poplatků, a ze zajišťovací činnosti, snížený o hodnotu rizik, která již zanikla, a hodnot smluv o příslibu pojištění ve výši 50 % jejich nominální hodnoty.*“

zvyšování pojistné angažovanosti též rostoucí počet rozsáhlých obchodních případů, jež tento ukazatel „zatěžují“ po řadu let.

Tuto tezi dokládá i fakt, že v posledních letech hraje v činnosti EGAP převažující roli spolupráce s ČEB (od roku 2008 se podíl ČEB na pojistné angažovanosti EGAP ustálil na úrovni cca 60 %) – přičemž EGAP se právě v součinnosti s ČEB podílí většinou na exportních projektech velkého rozsahu, jež jsou pro komerční banky z důvodu technologické náročnosti a nutných počátečních kapitálových investic často příliš rizikové. Koneckonců, co do počtu uzavřených smluv zaujímá ČEB pouze cca 20 % aktivit EGAP²⁹. Zjednodušeným pohledem tak např. na 1 exportní kontrakt financovaný společně s ČEB připadá v roce 2010 průměrná hodnota přibližně 545 mil. Kč, zatímco průměrná smlouva s komerční bankou by ve stejném období zněla asi na 75 mil. Kč. Z řečeného jasně vyplývá, že EGAP pojišťuje komerčním bankám, na rozdíl od ČEB, především řadu vývozních projektů menší velikosti. EGAP přitom ročně uzavírá zhruba více než 300 nových pojistných smluv.

V souvislosti se zmíněným růstem pojistné angažovanosti od roku 2006 rozhodně stojí za zmínku, že od roku 2001 do roku 2005 pojistná angažovanost EGAP průběžně mírně klesala – z grafu č. 2 je viditelná postupná ztráta klientely z nebankovní sféry. Např. v roce 2001 tvořily kontrakty s nebankovními subjekty téměř 70 % celkové angažovanosti pojišťovny, zatímco v roce 2004 už to bylo jen 50 % (přičemž podíl bankovních klientů se v mezidobí zvýšil jen zanedbatelně). V roce 2011 dosáhl podíl nebankovních subjektů na pojistné angažovanosti EGAP již pouze 16,6 %.

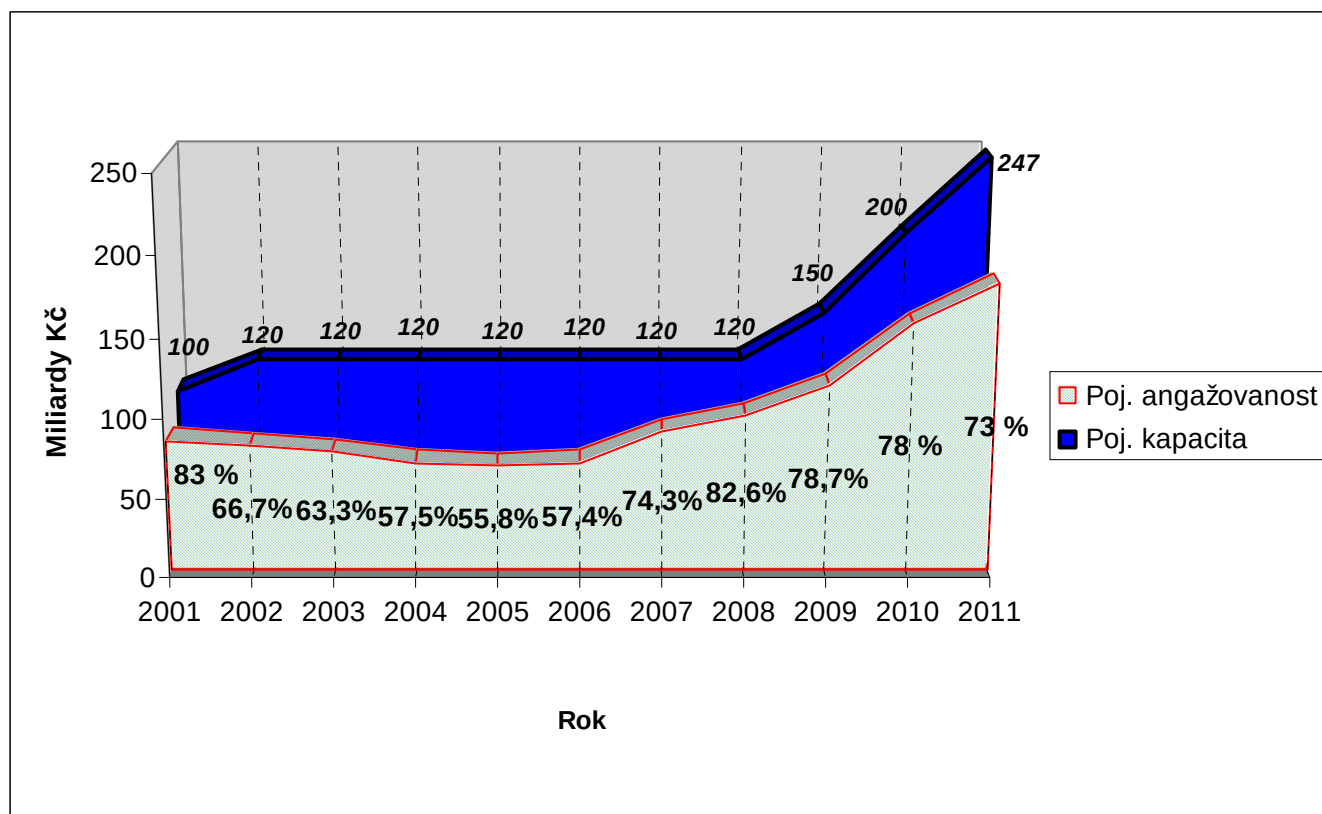
Na vině nárůstu vlivu ČEB v portfoliu pojišťovny však bude pravděpodobně též globální hospodářská krize propuknuvší v ČR v průběhu roku 2008. Komerční banky totiž začaly být mnohem opatrnější při vstupování do projektů většího rozsahu s dlouhodobou splatností a obecně výrazně omezovaly své úvěrové programy. Tím pádem vzrostl význam ČEB při financování českého vývozu, jelikož exportní banka je díky státním zárukám a svému neziskovému charakteru schopna a ochotna účastnit se i kvalitních, leč dlouhodobých a kapitálově zatěžujících, vývozních projektů. Ke zvýšení objemu poskytnutého podpořeného financování však přispěla i sama EGAP, jež v roce 2009 v reakci na probíhající krizi

²⁹ Na konci roku 2010 měla EGAP aktuálně uzavřeno celkem 749 smluv, z toho 152 s ČEB.

bankovního sektoru dočasně zvýšila pojistné krytí exportních úvěrů až na úroveň 99 %³⁰. Toto opatření samozřejmě významně posílilo šance exportérů získat úvěrové financování.

To, že EGAP v současnosti poskytuje více než polovinu svěřených prostředků státní podpory exportu v součinnosti s ČEB, jasně vypovídá o důležitosti obou institucí pro celý český vývoz. Z celospolečenského pohledu je tak žádoucí nejen jejich efektivní a administrativně hladká spolupráce, nýbrž i sladování nabídky vývozních produktů a eliminace potenciálně duplicitních činností.

Graf č. 3: Podíl pojistné angažovanosti na pojistné kapacitě EGAP v letech 2001 – 2011



Zdroj: Výroční zprávy EGAP, vlastní úprava

Graf č. 3 zachycuje míru využití pojistné kapacity³¹ (stanovené ve státním rozpočtu) – tedy poměr celkové angažovanosti pojišťovny k její kapacitě. Pojistná kapacita

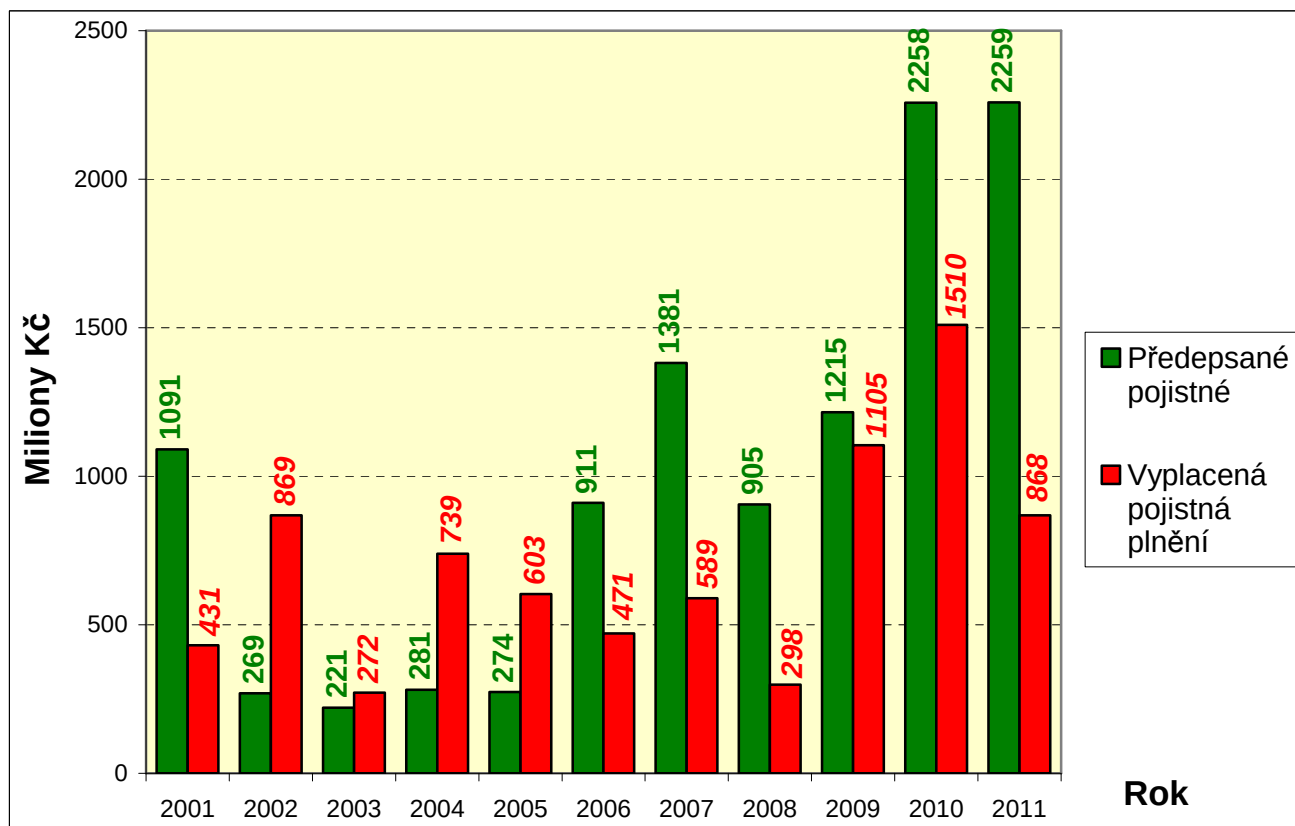
³⁰ Do konce roku 2009. Standardní krytí vývozních úvěrů je 85 %.

³¹ Definice dle § 4, odst. 5 zákona č. 58/1995, Sb.: „Pojistnou kapacitou se rozumí horní limit pojistné angažovanosti z uzavřených pojistných smluv a smluv o příslibu pojištění, jimiž se na období do konce daného kalendářního roku může exportní pojišťovna smluvně vázat. Ve státním rozpočtu na daný rok se stanoví výše pojistné kapacity exportní pojišťovny a rovněž výše dotace ze zdrojů státního rozpočtu pro doplnění pojistných fondů. Způsob výpočtu pojistné kapacity stanoví Ministerstvo financí právním předpisem, přičemž vychází ze souhrnu hodnot vývozních úvěrových rizik obsažených v platných a rozpracovaných pojistných smlouvách a smlouvách o příslibu pojištění, předpokládaného doplnění pojistných fondů z rozdělení zisku, ze změn technických rezerv exportní pojišťovny a z rozdělení platných a rozpracovaných pojistných smluv a smluv o příslibu pojištění podle míry rizikovosti.“

představuje souhrnné maximum, jež exportní pojišťovna nesmí přesáhnout při pojišťování vývozních úvěrových rizik. V posledním zkoumaném roce dosahovala pojistná angažovanost (včetně příslibů pojištění) 73 % kapacity EGAP. Od roku 2008 vláda pojistnou kapacitu EGAP každoročně navyšuje, což je projevem realizace státní proexportní politiky a zvýšené poptávky vývozců po pojistných produktech EGAP.

Míra pojistné angažovanosti je pro EGAP podstatná i z hlediska zákonné povinnosti udržovat pojistné fondy a rezervy. Vyhláška MF č. 278/1998 Sb., *k provedení zákona č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou a o doplnění zákona č. 166/1993 Sb., o Nejvyšším kontrolním úřadu, ve znění pozdějších předpisů, ve znění zákona č. 60/1998 Sb.* totiž v § 4 stanoví, že „pro zajištění bezpečného provozu exportní pojišťovny se stanoví poměr mezi výší fondů a rezerv ve výši nejméně 8% z objemu pojistné angažovanosti, snížené o pojistnou angažovanost krytou pasivním zajištěním“. Jestliže by přitom EGAP nebyla s to pojistné fondy a rezervy naplnit v požadované výši z vlastních zdrojů, musel by být vzniklý deficit uhrazen vkladem ze státního rozpočtu. Toto opatření tak pojišťovně v podstatě direktivně ukládá minimální úroveň likvidity a snižuje tudíž eventuální nebezpečí nutnosti státní dotace v případě neúspěšného hospodaření instituce.

Graf č. 4: Přehled ročně předepsaného pojistného se státní podporou a sumy příslušných vyplacených pojistných plnění EGAP v letech 2001 – 2011



Zdroj: Výroční zprávy EGAP, vlastní úprava

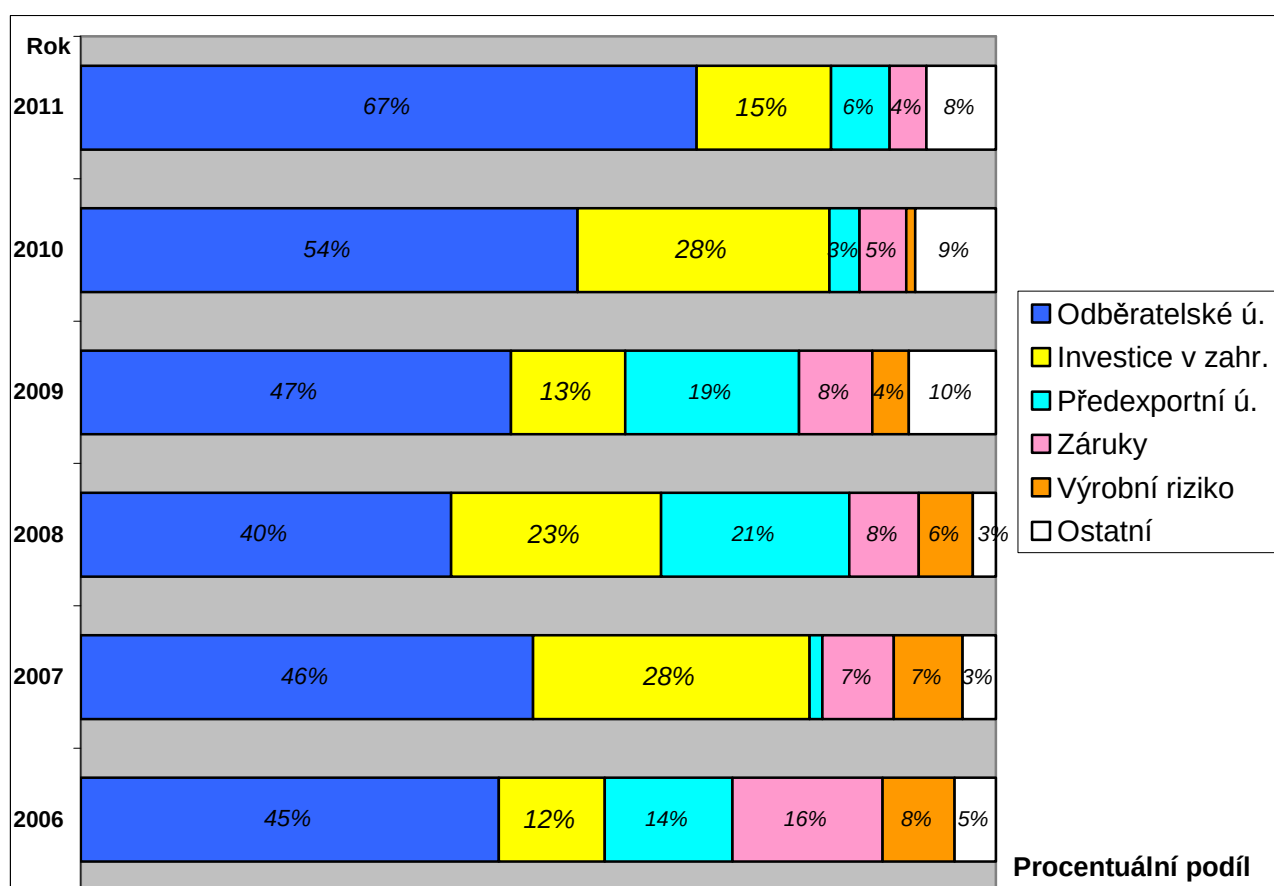
Již bylo řečeno, že EGAP je díky profilu státem vlastněné instituce a vlastní politice, nezaměřené primárně na ziskovost, schopna přijímat rizikovější projekty než-li komerční subjekty a obecně jednat a plánovat koncepčně a s dlouhodobým výhledem. Jinými slovy, pro EGAP není žádným problémem být např. v danou chvíli hospodářsky ztrátová, pokud je to v zájmu určité strategie, jejíž pozitivní účinky by se měly projevit v budoucnu.

Graf č. 4 zobrazuje roční sumy přijatého pojistného a vyplacených plnění z důvodu pojistných událostí. V případě soukromých pojišťoven musí být rozdíl těchto veličin v dlouhodobém horizontu kladný, jinak by jejich existence postrádala ekonomický smysl. Stejně tak jsou ovšem běžné značné roční výkyvy ve výplatě pojistných plnění – tento ukazatel se samozřejmě nedá příliš plánovat, jelikož je ovlivněn především exogenními faktory (globální hospodářská situace, přírodní katastrofy, politická nestabilita atd.).

V případě EGAP by případné závazky plynoucí z horentních pojistných plnění, jež by pojišťovna nebyla s to pokrýt z vlastních zdrojů, musely být uhrazeny prostřednictvím státního rozpočtu. Pro EGAP je však devízou, že pojišťovna zvládá pokrývat závazky

z vlastních zdrojů a vytvořených rezerv bez neplánovaných nároků na státní rozpočet (přestože v období 2002 – 2005 úhrn pojistných plnění každoročně výrazně přesáhl přijaté pojistné) a obdržené dotace slouží výhradně k zabezpečení dostatečné pojistné kapacity. Z ekonomického pohledu je proto nejvíce vypovídající poměr kumulovaných částek pojistného a vyplacených plnění za celou dobu existence úřadu – ke konci roku 2011 převyšuje suma přijatého pojistného se státní podporou úhrn pojistných plnění o téměř 6 mld. Kč³².

Graf č. 5: Vývoj podílů jednotlivých typů produktů EGAP na celkovém objemu pojištěných smluv na podporu exportu v letech 2006 – 2011



Zdroj: Výroční zprávy EGAP, vlastní úprava

Kterak vyplývá z grafu č. 5, v produktovém portfoliu EGAP zastává nejvýznamnější úlohu pojištění odběratelských úvěrů, jež (podobně jako v případě ČEB) tvoří přibližně 2 třetiny celkového objemu uzavřených smluv v rámci podpořeného vývozního financování. Převážně prostřednictvím odběratelských úvěrů bývají totiž financovány

³² Suma předepsaného pojistného od roku 1993 činila ke konci roku 2011 cca 15,2 mld. Kč, úhrn pojistných plnění za stejné období byl asi 9 mld. Kč.

projekty velkého rozsahu. Z dalších produktů má dlouhodobě podstatný podíl též pojištění zahraničních investic a pojištění předexportních úvěrů, podíl dalších pojistných produktů se pohybuje v jednotkách procent.

Tabulka č. 1: Vývoj podílu malých a středních podniků na činnosti EGAP v období 2005 – 2010

Rok	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<i>Podíl MSP na pojistné angažovanosti</i>	1,4 %	1,6 %	2,6 %	2,3 %	1,6 %	0,9 %
<i>Počet smluv EGAP uzavřených s MSP</i>	42	60	103	106	76	69
<i>Podíl MSP na celkovém aktuálním počtu smluv</i>	7 %	8,8 %	13,4 %	13,4 %	10 %	9,1%

Zdroj: Výroční zprávy EGAP, vlastní úprava

Z tabulky č. 1 je patrné, že, ač malé a střední podniky obstarávají zhruba 10 % všech uzavřených smluv exportní pojišťovny, jejich podíl na celkové pojistné angažovanosti EGAP se pohybuje pouze mezi 1 – 2 %. Z toho lze jednoznačně vyvodit, že si malé a střední podniky nechávají pojišťovat především drobnější vývozní zakázky. Co do absolutního počtu kontraktů však EGAP s menšími podniky spolupracuje mnohem více než ČEB (EGAP až 100 smluv ročně X ČEB asi 20), čemuž patrně velmi pomáhá již zmíněná možnost pojištění předexportních úvěrů a bankovních záruk pro malé a střední podniky ve zjednodušeném režimu.

Tabulka č. 2: Vybrané ukazatele správních nákladů EGAP v období 2006 - 2011

Rok	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<i>Provozní náklady</i>	143,8 mil.	184,7 mil.	181,7 mil.	206,7 mil.	197,8 mil.	240,2 mil.
<i>Průměrný počet zaměstnanců</i>	89	93	96	99	105	110
<i>Náklady na zaměstnance</i>	85,8 mil.	114,3 mil.	122,8 mil.	136,4 mil.	149,5 mil.	178,3 mil.
<i>Počet vedoucích pracovníků³³</i>	13	15	16	19	19	21
<i>Odměny členům vedení³⁴</i>	23,4 mil.	32,5 mil.	34,3 mil.	46,1 mil.	56 mil.	58,7 mil.

Zdroj: Výroční zprávy EGAP, vlastní úprava

Co se týče správního režie, z tabulky č. 2 lze vypožorovat signifikantní nárůst provozních výdajů instituce v posledních letech. V konkrétních číslech došlo mezi lety 2006 – 2011 ke zvýšení provozních nákladů o téměř 100 mil. Kč – tj. o 70 % hodnoty roku 2006 během pouhých 5 let. Postupný růst správních nákladů je samozřejmě ospravedlnitelný v situaci, kdy pojišťovna, ve snaze vyhovět specifickým potřebám exportérů, zavádí řadu nových produktů a zároveň v daném období výrazně vzrostla celková pojistná angažovanost

³³ tzv. výkonný management zahrnuje generálního ředitele, jeho náměstky a ředitele jednotlivých odborů.

³⁴ Za výkon funkce člena představenstva a dozorčí rady nejsou vypláceny žádné odměny.

pojišťovny, z čehož lze jednoduše usoudit, že se postupně zvyšuje kapitálová náročnost a délka realizace vývozních projektů. Rozsáhlé kontrakty pak logicky vyžadují zevrubnější administrativní dohled – počínaje přípravou projektu, specializovanými posudky technologických záležitostí či průběžnou kontrolou.

Zajímavé však je, že stav celkových provozních nákladů zcela odpovídá vývoji tzv. osobních nákladů, jejichž sumu EGAP ve sledovaném období navýšila dokonce více než dvojnásobně, třebaže počet stálých pracovníků vzrostl pouze o čtvrtinu. EGAP tak musela výrazným způsobem zvyšovat mzdy a odměny zaměstnanců. V roce 2011 tvořily zaměstnanecké náklady 74 % ročních provozních nákladů EGAP.

Na nárůstu osobních nákladů se výrazně projeví i odměny managementu, byť v tomto případě je zapotřebí vzít v potaz změny ve struktuře úřadu (v souvislosti s rozsáhlejší působností), jež si vyžádaly rozšíření managementu a tím pádem ovlivnily daný ukazatel.

Tabulka č. 3: Vývoj vybraných ukazatelů hospodaření EGAP v období 2000 – 2011

Rok	2000	2001	2002	2003	2004	2005
HV	54,9 mil.	377 mil.	– 870 mil.	560,7 mil.	775,3 mil.	– 41 mil.
Daň z příjmu	/	0	0	1,6 mil.	43,1 mil.	–15,9 mil.
Dotace	647 mil.	0	0	0	0	0
Rok	2006	2007	2008	2009	2010	2011
HV	798,6 mil.	905,9 mil.	624,8 mil.	– 2110 mil.	377,3 mil.	– 1050 mil.
Daň z příjmu	240,2 mil.	280,9 mil.	123,6 mil.	– 67,2 mil.	0	0
Dotace	0	0	0	700 mil.	1000 mil.	900 mil.

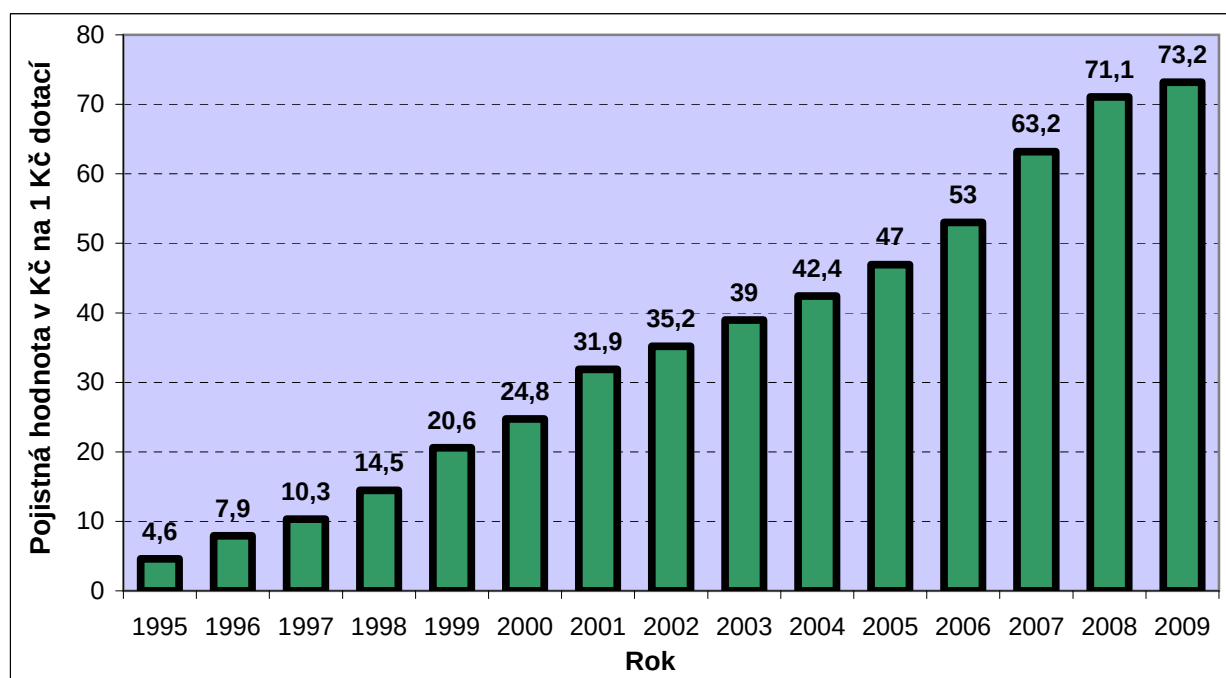
Zdroj: Výroční zprávy EGAP, vlastní úprava

Tabulka č. 3 zobrazuje vývoj výsledku hospodaření, odvedené daně z příjmu a obdržených vládních dotací EGAP od roku 2000. Hospodaření EGAP podléhá velkým meziročním výkyvům, jež však plynou z charakteru činnosti instituce – hospodaření komerčních pojišťoven výrazně ovlivňují externí události, jakými jsou přírodní katastrofy atd. Např. více než miliardové ztráty pojišťovny v letech 2009 a 2011 byly vyvolány především neočekávanými pojistnými událostmi v zahraničí.

Podstatným, a z pohledu účelu a potřeby instituce pozitivním, aspektem je provozní soběstačnost pojišťovny. EGAP doposud vždy zvládala pokrývat provozní náklady i výplaty pojistných plnění z vlastních zdrojů a vytvořených rezerv - rozpočtové dotace byly vždy nezávislým rozhodnutím nadřízeného orgánu veřejné správy. Např. dotace v posledních 3 letech byly účelově stanoveny vládou k navýšení stávající pojistné kapacity EGAP. Jak vyplývá z dokumentu „*Hodnocení dopadů regulace (RIA) k návrhu změn legislativy*

související s navýšením finančních prostředků pro Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s.“, EGAP od svého založení obdržela na dotacích úhrnem 7,7 mld. Kč, přičemž na dani z příjmu pojišťovna odvedla přibližně 1 mld. Kč. Většina dotací byla přidělena v počátečních letech existence EGAP.

Graf č. 6: Pojistná hodnota vývozních kontraktů, pojištěných se státní podporou EGAP, v Kč připadající na 1 Kč vkladů ze státního rozpočtu v letech 1995 – 2009



Zdroj: Informace o pojišťování vývozních úvěrových rizik, vlastní úprava

Graf č. 6 podává zjednodušený pohled na efektivnost dotací udělených EGAP ze státního rozpočtu, jelikož zobrazuje vývoj poměru celkového objemu poskytnutého pojištění k sumě obdržených státních dotací. Ke konci roku 2009 tak na 1 Kč přijatých rozpočtových dotací připadalo více než 73 Kč pojištěných vývozních úvěrů, investic a záruk. Navíc je zapotřebí si uvědomit, že se jedná pouze o pojistnou hodnotu vývozních projektů, jež je zákonitě nižší než-li faktická hodnota uskutečněných kontraktů – pojištění EGAP totiž nepokrývá celou hodnotu vývozního kontraktu³⁵. Ke konci roku 2008 tak 1 Kč z dotací EGAP umožnila realizovat 206,8 Kč reálné hodnoty vývozních projektů pojištěných prostřednictvím EGAP³⁶.

³⁵ Úvěry je možno pojistit max. do výše 75-85 % (dle smluvní splatnosti), záruky max. do 25 % hodnoty

³⁶ **Zdroj:** Informace o pojišťování vývozních úvěrových rizik za rok 2009

2.2 Česká exportní banka

2.2.1 Představení ČEB a základní funkce

ČEB byla založena 1.3. 1995 se sídlem v Praze. Úlohou ČEB je efektivně podporovat státní proexportní politiku. V průběhu roku 2010 ČEB disponoval v průměru 139 zaměstnanci³⁷. Základní kapitál společnosti zapsaný v obchodním rejstříku činí 4 000 000 000 Kč³⁸.

ČEB je akciovou společností přímo a nepřímo vlastněnou státem – stát přímo ovládá 80 % akcií banky (balík akcií je opět rozdělen mezi ministerstva financí, průmyslu a obchodu, zahraničních věcí a zemědělství), zbylých 20 % pak nepřímo prostřednictvím EGAP (jíž je stát, jak již bylo uvedeno, 100 %-ním akcionářem).

ČEB je specifickou bankovní institucí, poskytující financování vybraných vývozních projektů za podmínek, jež jsou na komerčním bankovním trhu nedosažitelné. Typickým klientem ČEB jsou velké podniky a korporace vyvážející např. složitá technologická zařízení, stroje a jiné nákladné investiční celky s omezeným potenciálem externího financování.

Co se týče legislativy, specifické činnosti banky (tedy exportní financování) se řídí, podobně jako v případě EGAP, zákonem č. 58/1995 Sb., *o pojišťování a financování vývozu se státní podporou a o doplnění zákona č. 166/1993 Sb., o Nejvyšším kontrolním úřadu, ve znění pozdějších předpisů*. Běžná činnost ČEB v souladu s bankovní licencí je pak regulována zejména zákonem č. 21/1992 Sb., *o bankách, ve znění pozdějších předpisů*.

2.2.2 Produkty ČEB a služby pro klienty

ČEB v rámci plnění státní proexportní strategie nabízí množství produktů a služeb, pomocí nichž se pokouší usnadnit pozici českých vývozců na netradičních zahraničních trzích a v politicky rizikových regionech. Hlavní činnost banky samozřejmě spočívá v poskytování úvěrových služeb – ČEB tak umožňuje financování kvalitně připravených exportních projektů, v nichž se však komerční banky kvůli přílišné rizikovosti (a někdy i vlastní opatrnosti) odmítají realizovat. Krom toho ČEB nabízí i běžné doprovodné finanční služby (např. dokumentární platby).

³⁷ Jedná se o průměrný evidenční přepočtený stav

³⁸ ZK představován 150 akciemi ve jmenovité hodnotě 10 000 000,- Kč a 2 500 akciemi ve jmenovité hodnotě ve výši 1 000 000,- Kč

O produkty státní podpory exportu ze strany ČEB se smí ucházet právnická osoba³⁹ se sídlem v ČR či zahraniční odběratel exportu z ČR. Výjimkou z tohoto pravidla je úvěr na investice v zahraničí – o tento typ úvěru smí požádat i zahraniční dceřinná společnost českého investora. Žadatel, ucházející se o proexportní financování ČEB, je povinen splnit tyto podmínky:

- Podíl zboží vyrobeného v ČR činí nejméně 50 % z objemu exportu⁴⁰
- Musí mít uzavřenou smlouvu o vývozu
- ČEB musí schválit zajištění vývozního projektu (ať už pojištěním EGAP či jinou formou)
- Musí mít vyrovnané závazky vůči státu
- Nesmí být v konkursním řízení

Klientelu ČEB tvoří převážně velké společnosti, často vyvážející rozsáhlé a technologicky náročné mechanismy – právě tito výrobci mohou využít možnosti tzv. projektového financování. Projektové financování je vhodné zejména pro vývozce výrobně velmi náročných strojírenských zakázek, v jejichž možnostech není zajistit projekt vlastním majetkem. Jako záruka zapůjčených financí pak slouží budoucí investiční výnosy a též aktiva pořízená za účelem daného projektu. Malé a střední podniky jsou naopak příjemci přibližně 5 % úvěrů ČEB⁴¹.

ČEB při poskytování služeb umožňujících financování vývozu se státní podporou samozřejmě úzce spolupracuje s EGAP. Zákon č. 58/1995 Sb., *o pojišťování a financování vývozu se státní podporou* totiž v § 8, odst. 5 stanoví, že „*k zajištění splácení poskytnutého podpořeného financování s výjimkou refinančních úvěrů je exportní banka povinna sjednat zajištění.*“ Produktové portfolio obou institucí tak vychází z předpokladu vzájemné kooperace a nabídka pojištění EGAP koresponduje s exportně orientovanými službami ČEB. ČEB a EGAP však spolu při poskytování podpořeného financování exportu nemusí spolupracovat povinně – dle ustanovení zákona č. 58/1995 není pojištění EGAP podmínkou pro poskytnutí podpořeného financování, nýbrž je povolena i alternativní forma zajištění.

³⁹ Teoreticky i fyzická osoba s trvalým pobytem v ČR.

⁴⁰ ČEB na webových stránkách uvádí, že „*výjimečně, v individuálních případech, může být tato minimální hranice snížena.*“

⁴¹ Ochraňa, F.: *Veřejný sektor a veřejné finance. Financování nepodnikatelských a podnikatelských aktivit*. Str. 227. Praha, Grada, 2010. ISBN: 978-80-247-3228-2

ČEB v rámci státní podpory exportu nabízí následující produkty:

Úvěr na financování výroby pro vývoz (předexportní úvěr)

Předexportní úvěr může mít formu krátkodobého i dlouhodobého úvěru – krátkodobý úvěr⁴² lze poskytnout max. do 85 % hodnoty smlouvy o vývozu, zatímco výše dlouhodobého úvěru smí činit nejvýše 75 % smlouvy o vývozu.

Přímý vývozní dodavatelský úvěr

Krátkodobý úvěr lze uzavřít do 100 % hodnoty smlouvy o vývozu, dlouhodobý úvěr max. do 85 % hodnoty smlouvy o vývozu⁴³.

Přímý a nepřímý vývozní odběratelský úvěr

Úvěr ČEB splácí dovozce (přímý úvěr), popř. banka dovozce (nepřímý úvěr). Další základní parametry se shodují s dodavatelským úvěrem.

Úvěr na investice v zahraničí

Účelem tohoto úvěrového produktu je umožnit tuzemským subjektům podnikání v zahraničí prostřednictvím majetkové účasti ve spřízněné společnosti. Kterak již bylo výše uvedeno, o tento úvěr se smí ucházet tuzemský investor i jeho zahraniční dceřinná společnost (do níž je investováno). Minimální požadovaná doba trvání investice je 3 roky.

Refinanční vývozní dodavatelský úvěr

V rámci tohoto typu úvěrování ČEB půjčuje finance bance vývozce, jež následně z těchto prostředků poskytuje vývozci přímý úvěr za zvýhodněných podmínek.

Refinanční vývozní odběratelský úvěr

Rozdílem oproti refinančnímu dodavatelskému úvěru je, že banka vývozce v tomto případě poskytuje úvěr zahraničnímu dovozci

Odkup pohledávek z akreditivů bez postihu⁴⁴

Smyslem produktu je umožnit vývozcům lépe operovat s vlastní likviditou. Vzhledem k faktu, že odkup pohledávek ze strany ČEB probíhá bez zpětného postihu vůči prodejci, exportér se zároveň oprostí od všech rizik spojených s vývozním projektem. Navíc administrativní náročnost odkupu pohledávky (včetně doby potřebné k sjednání

⁴² Splatnost takového úvěru je kratší než 2 roky.

⁴³ U dlouhodobého úvěru je totiž vyžadována 15%-ní akontace.

⁴⁴ Základní parametry:

- Zbytková splatnost odkupovaných pohledávek minimálně 60 dnů, max. 5 let
- Pohledávka musí být v CZK či některé z hlavních světových měn
- Minimální hodnota odkupované pohledávky od 100 000 do 200 000 EUR (v závislosti na ostatních kritériích projektu – např. výše pohledávky a doba splatnosti nemohou být současně na minimálních hodnotách)

kontraktu) bývá obvykle znatelně nižší, než je tomu u úvěrových produktů (ČEB ve většině případů nevyžaduje vývozní úvěrové pojištění pohledávky). Odkupovány mohou být výlučně exportní pohledávky českých podniků.

Odkup vývozních pohledávek s pojištěním bez postihu⁴⁵

Odkupované pohledávky musí být v tomto případě pojištěny některým z pojistných produktů EGAP či jinou formou zajištění u jiné exportní pojišťovny – pojištění EGAP standardně zajišťuje 90 % hodnoty pohledávky, pro zbývající část kontraktu je povinen poskytnout zajištění exportér⁴⁶.

Bankovní záruky

ČEB poskytuje několik typů exportních záruk:

Záruka za nabídku – ČEB ručí za závazek exportéra uzavřít vývozní kontrakt v případě vítězství v tendru (případně tak odškodňuje vypisovatele tendru, pokud vítěz soutěže nedostojí podmínkám své nabídky).

Záruka za dobré provedení smlouvy o vývozu – záruka zajišťuje závazek exportéra uskutečňovat řádným způsobem povinnosti plynoucí ze smlouvy o vývozu.

Záruka za vrácení akontace – ČEB zajišťuje závazek vývozce navrátit akontaci v případě nedodání zboží.

Záruka za uvolnění zádržného – záruka zajišťuje povinnost exportéra na vrácení části již zaplacené ceny odběrateli kvůli neplnění podmínek vývozního kontraktu.

Financování prospekce zahraničních trhů⁴⁷

ČEB může českému podniku poskytnout úvěr za účelem průzkumu zahraničního trhu, pokud agentura CzechTrade schválí tzv. prospekční záměr a rozpočet - výše úvěru smí činit max. 65 % hodnoty uznatelných nákladů⁴⁸. Podmínkou je pojištění projektu ze strany EGAP, popř. jiným typem zajištění.

⁴⁵ Základní parametry:

- Zbytková splatnost odkupovaných pohledávek minimálně 90 dnů, max. 5 let
- Pohledávka musí být v CZK či některé z hlavních světových měn
- Minimální hodnota odkupované pohledávky cca 10 mil. CZK (v závislosti na ostatních kritériích projektu)

⁴⁶ Nejčastěji zastavením vkladu na vkladovém účtu Exportní banky.

⁴⁷ Uznatelné náklady: marketingové poradenství, reklama, inzerce, propagační materiály, účast na obchodních akcích v zahraničí, právní služby v zahraničí, skladování v zahraničí, certifikace výrobků pro trhy prospekce.

⁴⁸ V ČR je možné vynaložit až 15 % úvěru na prospekci.

Cena úvěru se stanovuje odlišným způsobem pro krátkodobé a dlouhodobé financování. V případě krátkodobého financování je úroková sazba pohyblivá – odvozuje se od referenční úrokové sazby (LIBOR či EURIBOR pro dané období) a dále se navyšuje o rizikovou přírážku⁴⁹ a příslušné poplatky. U dlouhodobého financování úroková sazba závisí na tzv. *Commercial Interest Reference Rate*⁵⁰ (dále CIRR), poplatcích (za správu úvěru a příp. za přípravu smluvních dokumentů⁵¹) a výši přímých nákladů – úroková sazba může být stanovena jako pevná i pohyblivá, ve všech případech však musí mít hodnotu minimálně ve výši příslušné CIRR. Sazba pro krátkodobé úvěry se však může pohybovat i pod hranicí CIRR. Státní politika podpory vývozu se tak v činnosti ČEB projevuje mj. nabízením úvěrů s nízkou úrovní úrokových sazeb, jež je na bankovním trhu nedosažitelná. Ochraňa (2010)⁵² definuje podporu exportu ČEB následovně: „Rozdíl mezi komerčními úrokovými sazbami a CIRR je vládní finanční podporou exportu. ČEB si obvykle vypůjčuje zdroje na mezibankovním trhu od jiných subjektů finančního trhu a rozdíl je dorovnáván ze zdrojů ČEB nebo státu... U krátkodobých úvěrů je nižší než tržní úroková Sazba umožněna malou ziskovou marží ČEB.“

2.2.3 Hospodaření ČEB v období 2006 - 2010

Následující podkapitola se zabývá rozbořem účetních výkazů banky a interpretací souvisejících hospodářských ukazatelů. Tato analýza je nezbytná pro hodnocení rozpočtového hospodaření ČEB – jak ve smyslu dodržování zásad hospodaření, tak co do míry plnění stanovených cílů.

ČEB lze v rámci českého bankovního sektoru pokládat za banku střední velikosti (podíl banky na celkových bilančních aktivech bank v ČR se stabilně pohybuje mezi 1-1,5 %⁵³). Význam ČEB však spočívá v úzké specializaci na nabídku státem podpořeného financování exportu, jež je zároveň významným růstovým a proticyklickým nástrojem ekonomiky. Běžné bankovní služby jsou v portfoliu ČEB pouze doplňkovým zdrojem příjmů – tuto skutečnost dokládá i fakt, že banka poskytuje drtivou většinu úvěrových služeb v cizích měnách⁵⁴ (produkty podpořeného financování vývozu pak exportéři získávají téměř výlučně

⁴⁹ Odvislou od ratingu dlužníka

⁵⁰ Hospodářské noviny, 23.4. 2009: „Sazba CIRR je minimální pevná úroková sazba, za kterou může banka poskytnout úvěr na podporu exportu, aniž je tento úvěr považován podle mezinárodních pravidel za nedovolenou státní podporu exportu. Sazby CIRR se odvozují od výnosů státních dluhopisů na trhu v příslušné měně. K tomuto základu se připočítává marže 1 %. Sazby CIRR jsou vyhlášovány OECD každý měsíc.“

Zdroj: <http://hn.ihned.cz/c1-36829980-podnikatele-mohou-vyuzit-rozsireni-statni-podpory-financovani-exportu>

⁵¹ U úvěrů na financování vývozu a úvěrů na financování investic

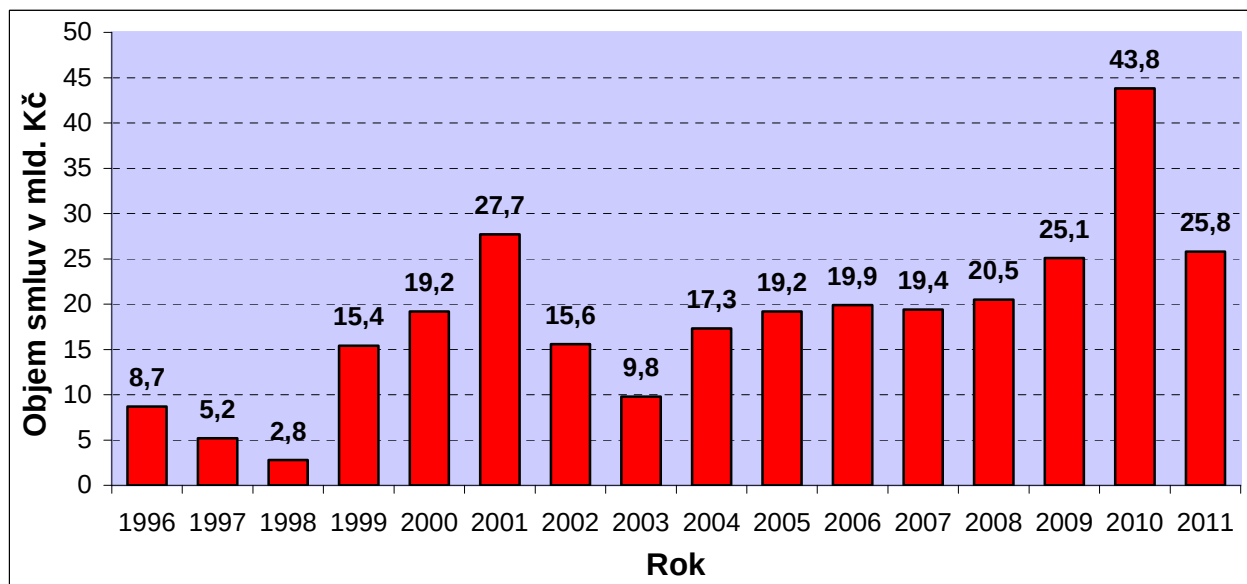
⁵² Ochraňa, F.: *Veřejný sektor a veřejné finance. Financování nepodnikatelských a podnikatelských aktivit*. Str. 226. Praha, Grada, 2010. ISBN: 978-80-247-3228-2

⁵³ **Zdroj:** ARAD, *Systém časových řad ČNB*

⁵⁴ Měnová struktura jistiny poskytnutých úvěrů v roce 2010: EUR 75 %, USD 23,5 %, CZK 1,5 %

v EUR či USD). ČEB rovněž obstarává přibližně třetinu klientských úvěrů nerezidentům poskytovaných českým bankovním sektorem.

Graf č. 7: Objem nově podepsaných smluv ČEB na financování úvěrů a vystavení záručních listin v mld. Kč v letech 1996 - 2011

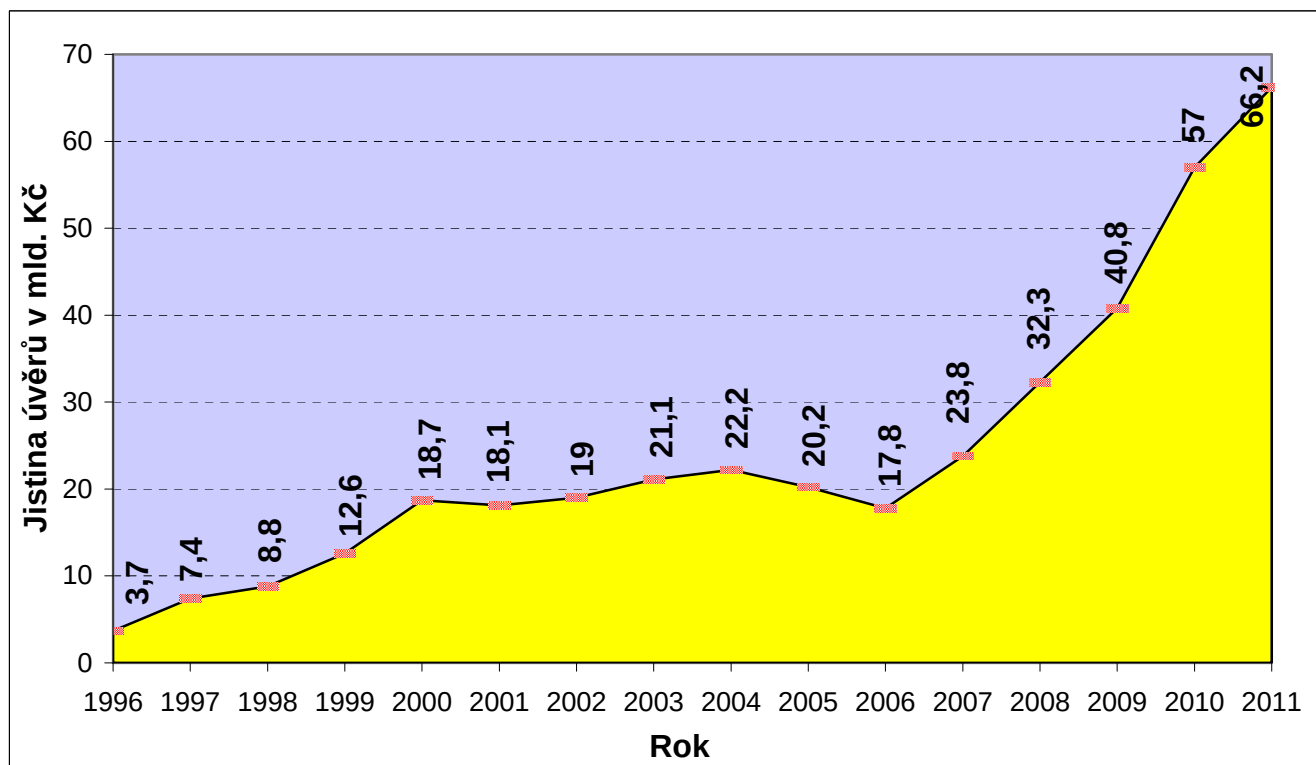


Zdroj: Výroční zprávy ČEB, vlastní úprava

Graf č. 7 ilustruje, nakolik v ČR vzrostl význam vládní politiky podpory vývozu a tím pádem i důležitost ČEB v rámci českého bankovního sektoru od jejího založení v polovině 90. let. Zatímco např. v krizovém roce 1998 ČEB uzavřela kontrakty v hodnotě necelých 3 mld. Kč, již o 3 roky později to bylo 27,7 mld. Kč. Od roku 2004 se roční objem nových smluv ustálil na úrovni okolo 20 mld. Kč, s výjimkou rekordního roku 2010, kdy banka dosáhla objemu nových smluv v úhrnné výši 43,8 mld. Kč.

Celkový počet ročně uzavřených obchodních případů je ovšem velmi nízký – např. v roce 2005 to bylo pouze 87 kontraktů a o rok později 116 obchodních případů. Pokud tato čísla vztáhneme k sumárnímu objemu uzavřených smluv (v obou letech přibližně 20 mld. Kč, tj. 200 mil. Kč průměrně připadajících na 1 kontrakt), je zcela zřejmé, že se ČEB zaměřuje téměř výlučně na vývozní projekty velkého rozsahu, často si žádající důkladnou dokumentační přípravu a rozsáhlé předexportní investice.

Graf č. 8: Vývoj jistiny poskytnutých úvěrů a odkoupených pohledávek ČEB v mld. Kč v letech 1996 – 2011



Zdroj: Výroční zprávy ČEB, vlastní úprava

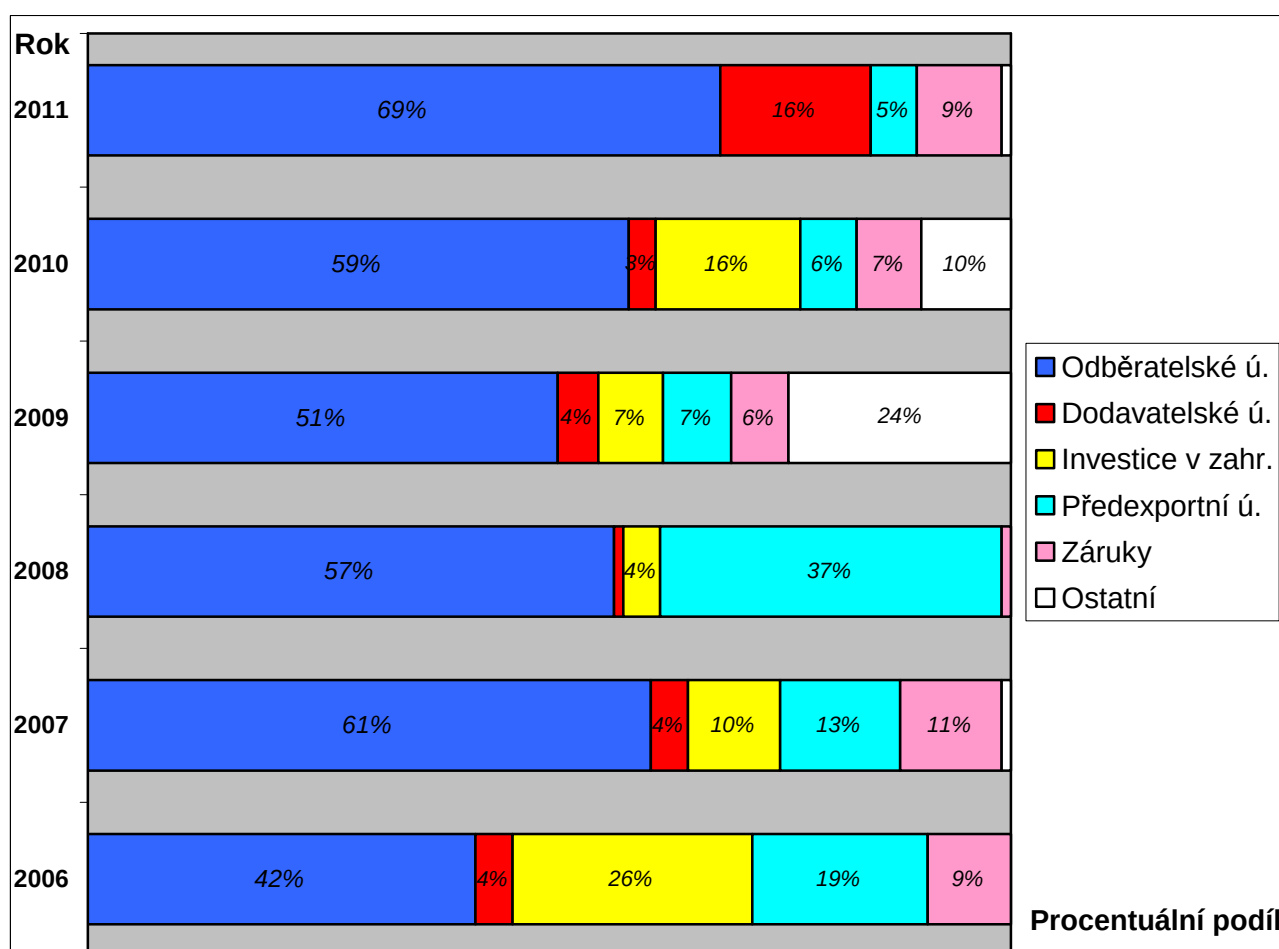
Graf č. 8 zobrazuje, jak se po dobu své existence vyvíjela obchodní činnost ČEB z hlediska absolutního objemu poskytnutých úvěrů. Jak můžeme vidět, objem bankou poskytnutých úvěrů se začal rychlým tempem navyšovat od roku 2006, přičemž v roce 2011 dosáhl celkový objem úvěrování dokonce téměř čtyřnásobku hodnoty k roku 2006. Takto razantní nárůst souvisí především s faktem, že vzrostl počet exportních projektů velkého rozsahu (tedy vývozních případů s víceletými lhůtami splatnosti, jejichž úhrnná hodnota přesahuje 1 mld. Kč), jež byly v minulosti v činnosti ČEB skutečné výjimečné. Rozsáhlé projekty též zůstávají v úvěrovém portfoliu banky po dlouhou dobu.

Hlavní roli ve zvyšování objemu úvěrování dozajista sehrálo rozhodnutí o navýšení základního kapitálu ČEB v letech 2009 a 2010 v souhrnné výši 2 mld. Kč⁵⁵ – tedy o 100 % oproti roku 2008. Toto opatření, trvale posilující kapitálovou strukturu banky, bylo přijato vládou ČR v reakci na propuknuvší globální finanční krizi ve snaze zpřístupnit podnikatelskému sektoru dodatečné finanční zdroje. Z hlediska finanční krize není bez zajímavosti, že se ekonomická recese, jež se negativně odrazila na celkovém vývozu z ČR

⁵⁵ 0,95 mld. Kč v roce 2009 a 1,05 mld. Kč v roce 2010

(např. meziroční pokles exportu o 14 % v roce 2009⁵⁶), na objemu obchodní činnosti ČEB nepříznivě neprojevila. V období hospodářské recese, provázené poklesem spotřebitelské poptávky ve většině exportních regionů a celosvětovou stagnací investičních aktivit, tak význam ČEB jakožto státní úvěrové agentury z pohledu celonárodního exportu ještě významně vzrostl. Lze tedy konstatovat, že podpora exportu prostřednictvím ČEB funguje v české ekonomice jako proticyklický nástroj. Celkový stav jistiny poskytnutých úvěrů a odkoupených pohledávek se na konci roku 2011 podílel na bilanční sumě banky 84,8 %.

Graf č. 9: Vývoj podílů jednotlivých typů produktů ČEB na celkovém objemu uzavřených smluv na podporu exportu v letech 2006 – 2011



Zdroj: Výroční zprávy ČEB, vlastní úprava

Z grafu č. 9 je patrné, že ve struktuře uzavřených smluv na financování exportu představují největší část odběratelské úvěry, jež se na celkovém objemu podepsaných smluv

⁵⁶ např. objem vývozu zbožové skupiny *Strojní zařízení pro různá odvětví průmyslu* (nomenklatura klasifikace zboží SITC 72), jež tvoří cca 20 % komoditní struktury objemu podepsaných smluv ČEB na financování vývozu, za celou ČR meziročně poklesl o 36%

podílejí cca 60 %. Z dalších produktů mají významný podíl ještě předexportní úvěry, úvěry na investice v zahraničí a záruky.

Tabulka č. 4: Struktura stavu jistiny úvěrového portfolia ČEB dle smluvní délky původní splatnosti úvěrů v období 2002 - 2011

Splatnost	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Do 1 roku	3,3%	2,3%	1,8%	0,9%	2,7%	2,7%	1,5%	8,6%	0,9%	1,5%
1 - 5 let	9%	6,7%	6,2%	9,5%	10,9%	12%	8,5%	3,5%	4,3%	2,8%
Více než 5 let	87,7%	91,0%	91,9%	89,6%	86,4%	85,3%	90%	87,9%	94,8%	95,6%

Zdroj: Výroční zprávy ČEB, vlastní úprava

Jak vyplývá z tabulky č. 4, struktura úvěrového portfolia banky z hlediska splatnosti úvěrů je dlouhodobě stabilní. Nejvýznamnější úlohu mají dlouhodobé úvěry se splatností přesahující 5 let, jejichž podíl na celkovém stavu jistiny se každoročně pohybuje okolo 90 %. To odpovídá skutečnosti, že klientelu ČEB tvoří převážně dodavatelé technologicky náročných průmyslových staveb a strojírenských mechanismů. Vývozci takto investičně náročných projektů s víceletou splatností jsou tak ideálními příjemci exportního financování ČEB, jelikož pro komerční banky jsou natolik rozsáhlé projekty často příliš rizikové.

Naopak krátkodobé úvěry se splatností do 1 roku hrají v portfoliu banky marginální roli. Výjimkou byl pouze rok 2009, kdy se podíl krátkodobých úvěrů vyšplhal na 8,6 %. Tento výjimečný nárůst souvisel s přijatými protikrizovými opatřeními ČEB i EGAP (zejména navýšení pojistného krytí některých exportních úvěrů na úroveň 99 %) – krátkodobé úvěry se tak staly dosažitelnějšími především pro klienty z řad malých a středních podniků.

Tabulka č. 5: Vývoj podílu malých a středních podniků na činnosti ČEB v období 2005 – 2010

Rok	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Podíl MSP na objemu uzavřených smluv	12,4%	5,8%	25,6%	5,7%	8,5%	6,2%
Podíl MSP na stavu úvěrů	3,4%	5,2%	3,7%	3,8%	3,1%	3,6%

Zdroj: Výroční zprávy ČEB, vlastní úprava

Tabulka č. 5 ilustruje přibližný podíl malých a středních podniků na poskytovaných úvěrech ČEB. Proexportní služby pro malé a střední podniky jsou doplňkovou činností banky, což dokazuje stabilní cca 4 %-ní podíl drobných podniků na celkovém objemu právě úvěrovaných prostředků. V absolutním vyjádření uzavírá ČEB každoročně pouze zhruba 20 vývozních smluv s klienty z řad malých a středních podniků.

Tabulka č. 6: Vybrané ukazatele správních nákladů ČEB v období 2006 - 2011

Rok	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Provozní náklady	187 mil.	204 mil.	242 mil.	306 mil.	341 mil.	327 mil.
Průměrný počet zaměstnanců	115	116	122	134	144	158
Náklady na zaměstnance	107 mil.	116 mil.	140 mil.	171 mil.	203 mil.	186 mil.
Odměny řídícím pracovníkům⁵⁷	14 mil.	17 mil.	28 mil.	28 mil.	33,1 mil.	30 mil.

Zdroj: Výroční zprávy ČEB, vlastní úprava

Tabulka č. 6 zachycuje vývoj provozních nákladů ve sledovaném období. Je zcela patrné, že vykázaný růst provozních nákladů plně koresponduje s růstem nákladů na zaměstnance, jež tvoří přibližně 60 % všech provozních nákladů instituce. Z tabulky č. 6 můžeme dále vyčíst, že banka v daném období zvýšila počet zaměstnanců zhruba o pětinu, což odpovídá výše popsanému signifikantnímu nárůstu objemu poskytnutých úvěrů v letech 2009 a 2010, jenž plynul mj. z rozšíření nabídky služeb a proexportních aktivit banky. Pokles celkových provozních nákladů v posledním roce lze přičíst 2 faktorům – snížení úhrnu vyplacených mezd a též 200 %-nímu úbytku nákladů na vymáhání pohledávek⁵⁸ (oproti roku 2010).

Značný (téměř 50 %-ní) nárůst nákladů na pracovní sílu však není možné svést pouze na rozšiřování zaměstnanecké kapacity banky v daném období. Rozhodující roli totiž sehrály zaměstnanecké benefity pro 5 členů představenstva banky a další 3 členy dozorčí rady – dohromady tudíž pouze 8 lidí. Suma těchto mimořádných odměn byla např. mezi lety 2006 a 2008 dokonce zdvojnásobena, což bylo zřejmě způsobeno především rekordním hospodářským výsledkem ČEB v roce 2008. V následujících letech se však již úhrnná výše odměn ustálila na zvýšené úrovni. Je proto relevantní otázkou, zda-li není nastolený systém honorování vrcholných pracovníků příliš štědrý a nebylo by žádoucí jej omezit.

Tabulka č. 7: Výše správních nákladů a čistého zisku ČEB připadajících na 1 zaměstnance v období 2006 - 2011

Rok	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Správní náklady na 1 zaměstnance	1,43 mil.	1,52 mil.	1,59 mil.	1,72 mil.	1,87 mil.	1,57 mil.
Čistý zisk na 1 zaměstnance	0,86 mil.	0,69 mil.	1,54 mil.	0,67 mil.	0,48 mil.	0,92 mil.

Zdroj: Výroční zprávy ČEB, vlastní úprava

Vzhledem k objemu uzavíraných smluv a konec konců i výši každoroční státní dotace lze konstatovat, že administrativní náklady jsou velmi nízké a ze zjednodušeného

⁵⁷ 5 členů představenstva a 3 členové dozorčí rady

⁵⁸ 36 mil. Kč v roce 2010, 12 mil. Kč v roce 2011

účetního pohledu tak považují činnost banky za vysoce efektivní – tuto úvahu podporuje i ukazatel čistého zisku na 1 zaměstnance, kdy na každého pracovníka připadá ve sledovaném období zisková produktivita alespoň 0,5 mil. Kč ročně (je ovšem zapotřebí mít na paměti, že na ziskovosti banky se výraznou měrou podílí vládní dotace).

Tabulka č. 8: Vývoj vybraných ukazatelů hospodaření ČEB v období 1996 – 2011

Rok	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
HV	47,3 mil.	35,4 mil.	32,2 mil.	39,6 mil.	54,9 mil.	49,6 mil.	155,9 mil.	106,5 mil.
Daň z příjmu	/	21 mil.	0	0,2 mil.	26 mil.	22,1 mil.	64,9 mil.	49,6 mil.
Dotace	0,8 mil.	39,7 mil.	5,6 mil.	136,8 mil.	187,7 mil.	156,2 mil.	208,1 mil.	0
Rok	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
HV	113,3 mil.	– 30 mil.	99 mil.	80 mil.	195,2 mil.	94 mil.	71 mil.	161 mil.
Daň z příjmu	45,9 mil.	4 mil.	34 mil.	70 mil.	42 mil.	74 mil.	146 mil.	173 mil.
Dotace	– 25 mil.	116 mil.	289 mil.	242,3 mil.	281,4 mil.	695,6 mil.	492,5 mil.	474,3 mil.

Zdroj: Výroční zprávy ČEB, vlastní úprava

Z tabulky č. 8 vyplývá, že ČEB je trvale ziskovou institucí, třebaže maximalizace hospodářského výsledku nepatří mezi priority činnosti banky – strategickými cíly jsou zvyšování objemu státem podporovaného exportu a efektivita a hospodárnost vnitřních procesů při poskytování podpořeného financování.

Přesto je však nutné ČEB téměř každoročně dotovat ze státního rozpočtu, přičemž výše dotace od roku 2005 každoročně výrazně převyšuje dosažený zisk. Zjednodušeným pohledem by se tak dalo říct, že zisk banky je vytvářen uměle za pomoci rozpočtových dotací a kladné hospodářské výsledky banky jsou „přifouknuty“ a neodpovídají realitě. Na tomto místě je zapotřebí si uvědomit, za jakým účelem jsou státní dotace skutečně vynakládány. Dle odst. 4 zákona č. 58/1995 Sb., *o pojišťování a financování vývozu se státní podporou* dotace pokrývají ztráty, jež jsou tvořeny „rozdíly mezi úrokovými výnosy získanými z úvěrů bankovním i nebankovním subjektům poskytnutých za podmínek běžných na mezinárodních trzích pro státem podporované úvěry a náklady vynaloženými na získání zdrojů na finančním trhu a dále náklady na dodatečnou tvorbu opravných položek k vybraným úvěrovým pohledávkám.“ Vládní dotace tedy slouží ke krytí ztrát plynoucích z řízení likvidity (souvisejících s úvěrovou činností za účelem podpory vývozu) – zjednodušeně z rozdílu mezi úrokovými výnosy a náklady. Vzhledem k charakteru činnosti banky (a zejména obchodním podmínkám při poskytování podpořeného financování) jsou tyto ztráty v podstatě předem očekávané. Případný kladný či záporný „úrokový“ rozdíl (jenž je „dorovnán“ dotacemi) však

samozřejmě automaticky neimplikuje ekonomický zisk či ztrátu, jelikož celkový hospodářský výsledek je ovlivněn řadou okolností.

Za celou dobu své existence banka přijala sumu vládních dotací 3,3 mld. Kč. Na dani z příjmu z běžné činnosti ČEB odvedla v období 1997 – 2011 úhrnem přibližně 773 mil. Kč. Co se týče efektivnosti dotací, ke konci roku 2011 umožnila 1 Kč rozpočtových prostředků uskutečnění 89 Kč vývozu s podpořeným financováním⁵⁹.

„Nesrovnalosti“ mezi hospodářským výsledkem a splatnou daní z příjmů (např. vyšší daň než HV) jsou způsobeny časovým rozlišením v účetnictví prostřednictvím odložené daně.

⁵⁹ **Zdroj:** *Informace o podpořeném financování za rok 2011*

3 Plnění Exportní strategie ČR v letech 2006 – 2011

Následující kapitola je věnována rozboru naplňování záměrů koncepce státní proexportní politiky příslušnými veřejnými institucemi v rozmezí let 2006 – 2011. Exportní strategie je totiž vyjádřením funkcí a cílů politiky státní podpory vývozu a nepřímo tak (nejen) ČEB a EGAP ukládá rozsah činností a aktivit, jež jsou tyto organizace povinny realizovat.

Zkoumaná *Exportní strategie České republiky pro období 2006 – 2010* byla navržena MPO ve spolupráci s MZV a přijata vládou ČR v prosinci 2005. Strategie přitom navazovala na předchozí *Koncepci proexportní politiky ČR pro období 2003 až 2006*. Účinnost strategie byla v březnu 2011 prodloužena i na rok 2011⁶⁰.

3.1 Exportní strategie ČR pro období 2006 - 2010

Dokument *Exportní strategie České republiky pro období 2006 – 2010* vymezuje základní účely existence státních institucí určených k podpoře exportu a stanovuje požadavky, jež jsou tyto úřady povinny v daném období plnit. Předložené požadavky jsou formulovány do cílů, jež jsou dále transformovány do konkrétních funkčních programů. Dané programy již definují specifické činnosti včetně indikátorů, sloužících k evaluaci úspěšnosti stanovených aktivit, a též očekávané koncové stavy těchto činností.

Základní vizí strategie je „*prosadit Českou republiku ve světě prostřednictvím obchodu a investic*“. Účelem přijetí strategie bylo též podporou exportu nepřímo napomoci příznivému makroekonomickému vývoji ČR – konkrétněji především zlepšení platební bilance zahraničního obchodu, udržení tempa růstu HDP a snižování nezaměstnanosti. Podstatnou změnou oproti předešlé Koncepci však byla nutnost plně reflektovat evropskou legislativu – právě tato potřeba, vyvolaná vstupem ČR do EU k 1.5. 2004, byla spouštěcím mechanismem pro zahájení prací na nové koncepci vládní politiky podpory vývozu. Exportní strategii předložilo MPO, jež při tvorbě strategie spolupracovalo i s významnými českými exportéry (formou dotazníků a specifikovaných průzkumů).

Exportní strategie vymezila 4 zásadní cíle, jež jsou rozčleněny do následujících 12 projektů. Tyto cíle a projekty prezentuje tabulka č. 9.

⁶⁰ Obdobou pro následující léta je dokument „*Exportní strategie České republiky pro období 2012 až 2020*“

Tabulka č. 9: Cíle a projekty *Exportní strategie České republiky pro období 2006 až 2010*

Cíle Exportní strategie	Projekty
Více příležitostí pro podnikatele	Projekt „Usnadňování podmínek obchodu“ Projekt „Působení na klíčových trzích“ Projekt „Budování kvalitní značky ČR ve světě“
Poskytovat profesionální a účinnou podporu	Projekt „Účinná asistence pro exportéry“ Projekt „Zvýšení vývozu služeb“ Projekt „Zvýšení přímých investic“ Projekt „Rozvoj vývozních aliancí“
Zlepšit a rozšířit kvalitu služeb	Projekt „Nový systém služeb státu pro export“ Projekt „Zákaznické centrum pro export“
Zvýšit kapacity pro export	Projekt „Sít' pro export“ Projekt „Rozšíření finančních služeb pro český export“ Projekt „Exportní akademie“

Zdroj: *Exportní strategie ČR pro období 2006 - 2010*, vlastní úprava

Z výčtu projektů lze vypožorovat několik hlavních zájmových oblastí, na něž byla Exportní strategie orientována. Hlavním záměrem strategie bylo využít potenciálních, avšak doposud nerealizovaných, příležitostí zahraničního obchodu ČR, a to zejména zdokonalením servisu exportních institucí a adaptací a precizováním jejich služeb dle konkrétních požadavků vývozců. Přijatá opatření měla posílit konkurenceschopnost exportérů na zahraničních trzích a přispět tak k postupnému zvyšování celkového objemu vývozu a zahraničních investic českých podniků. Podstatným vedlejším aspektem koncepce mělo být i zlepšení mezinárodní reputace ČR a zefektivnění a celkové zkvalitnění činnosti dotčených institucí (včetně vzájemné koordinace služeb a vymýcení eventuálních duplicitních aktivit).

V práci se budu detailně zabývat pouze projekty, jež jsou v přímé působnosti ČEB či EGAP – tedy projekty *Účinná asistence pro exportéry*, *Zvýšení přímých investic*, *Rozvoj vývozních aliancí*, *Sít' pro export*, *Rozšíření finančních služeb pro český export* a *Exportní akademie*.

3.2 Projekt „Účinná asistence pro exportéry - Vítězný tým“

Tabulka č. 10: Podrobnosti projektu *Účinná asistence pro exportéry*

Gestor	MPO, MZV
Realizuje	Zastupitelské úřady ČR, CzechTrade, EGAP, ČEB, Česká centra v zahraničí
Zahájení	Průběžně
Účel	Poskytovat firmám profesionální, efektivní a účelnou asistenci
Cílový stav	▪ Koordinované působení subjektů v zahraničí i doma ▪ Lobování za zájmy firem v zahraničí ▪ Kvalitní informační servis o dění v teritoriu ▪ Poskytování ucelených řešení ▪ Přenos trendů a inovací ze zahraničních trhů
Měřítko	▪ Růst úspěšných případů ▪ Růst počtu firem s exportem nad 10 mil. Kč ▪ Růst příležitostí v zahraničí ▪ Spokojenost klientů se službami ▪ Růst času věnovaného firmám ▪ Zvýšení informovanosti o teritoriu

Zdroj: *Exportní strategie ČR pro období 2006 - 2010*, vlastní úprava

Projekt *Účinná asistence pro exportéry* je komplexním programem, na jehož provádění se podílí MPO společně podřízenými proexportními institucemi, MZV a též zastupujícími diplomatickými úřady v zahraničí. MPO přitom v projektu zastává vedoucí úlohu a koordinuje jednání jmenovaných orgánů veřejné správy.

Daný projekt se svou působností výrazně prolínal s jiným projektem *Exportní strategie*, konkrétně programem „*Nový systém služeb státu pro export*“. Tento projekt měl za úkol rovněž zkvalitnění státem poskytovaných služeb na podporu exportu, jejich větší komfortnost a zpřístupnění podnikatelské veřejnosti a specifikování nabídky služeb dle konkrétních požadavků vývozců. Základním opatřením pro zvýšení efektivnosti a účelnosti veřejných služeb mělo být zavedení manažerského systému řízení proexportních služeb na úrovni jejich poskytovatelů – tato změna by měla vyvolat zefektivňování systémových procesů v jednotlivých institucích a zlepšit vzájemnou informovanost a obecně spolupráci dotyčných úřadů.

Hlavním cílem projektu *Účinná asistence pro exportéry* bylo transformovat tehdejší vládní politiku podpory exportu do podoby zákaznický orientované a výkonně fungující ekonomické diplomacie, tedy zdokonalit servis podnikatelům především na úrovni

lepší informovanosti, individuálního klientského přístupu a profesionální asistence vývozcům přímo v zahraničních destinacích. Právě jednotný systém řízení zahraničních složek státu, jejich větší zapojení do uskutečňování proexportní politiky a též využití regionálních konexí měly napomoci tuzemským vývozcům v omezování prvotních nákladů nutných k proniknutí na zahraniční trh a usnadňovat jim tak vyjednávání s obchodními partnery.

Tyto cíle však vyžadovaly dokonalejší koordinaci činností domácích a zahraničních složek vládní proexportní politiky, odstranění byrokratických překážek svazujících jednotlivým úřadům ruce a také definování specifických nároků vývozců. Zkrátka, záměrem strategie bylo omezit požadovanou administrativu mezi veřejnými subjekty a energii namísto toho soustředit k potřebám klientely.

Agentura CzechTrade, ČEB a EGAP měly za úkol uvést v soustavě státních institucí v chod praktické exportní poradenství. Záměrem přijatých opatření byla „internacionalizace podnikání“ - tedy usnadnit pronikání českých firem na zahraniční trhy a podpořit stabilizaci dobrých obchodních vztahů (a tím pádem dlouhodobějších kontraktů) vývozců se zahraničními partnery. V zahraničí měly podpůrnou činnost vykonávat především zastupitelské úřady.

Exportní strategie tak obchodně-ekonomickým úsekům zastupitelských úřadů v zahraničí ukládala povinnost aktivně se zapojovat do vládní proexportní politiky. Zastupitelské úřady v tzv. prioritních zemích by tak měly viditelným způsobem lobovat ve prospěch českých podniků a z pozice zprostředkovatele poskytovat vývozcům odbornou asistenci v navazování obchodních kontaktů. Obchodně-ekonomické úseky úřadů by měly lépe a efektivněji využívat vlastní pracovní kapacity a nabízet podnikům skutečně individuální asistenci. V zemích s diplomatickým zastoupením by tak obchodně-ekonomické úseky měly poskytovat firmám služby trojího druhu:

- Informační servis (např. o potenciálních investičních příležitostech, kontakty na orgány místní samosprávy, právní kanceláře, obchodní asociace atd.)
- Asistence (např. při účasti v tendrech, řešení krizových situací, jednání s místními orgány atd.)
- Prezentační služby (např. pomoc při organizaci obchodních misí, účasti na podnikatelských fórech a veletrzích atd.)

Co se týče obou zkoumaných institucí, přestože EGAP ani ČEB nejsou hlavními vykonavateli daného projektu, jejich úloha při realizaci je nezanedbatelná. ČEB by

měla do svých aktivit zakomponovat především aktivnější a individuálně zaměřený přístup ke klientům, a to i ve stadiu přípravy vývozních kontraktů. Banka by též měla být schopna poskytovat exportérům odborné konzultace (např. o teritoriálních zvláštностech či finančních záležitostech). Úkolem ČEB bylo dále rozšířit nabídku proexportních služeb a specifikovat ji dle konkrétních nároků vývozců – přímým požadavkem Exportní strategie přitom bylo usnadnit realizaci velmi rozsáhlých vývozních kontraktů, jakými jsou často např. investiční celky či technologicky složitá zařízení s omezenými možnostmi komerčního financování. Zástupci banky by se též měli více účastnit prestižních mezinárodních veletrhů či obchodních fór a „být vidět“ po boku exportérů, včetně přímé účasti na obchodních jednáních vyvážejících firem s odběrateli (což je žádoucí zejména u projektů velkého rozsahu). Participace státní instituce na obchodním jednání totiž může v očích zahraničního partnera výrazně zvýšit spolehlivost soukromého vývozce a vylepšit tak jeho vyjednávací pozici.

EGAP měla v rámci tohoto projektu, jako vedlejší prvek nabízeného úvěrového pojištění, zpřístupnit tuzemským vývozcům mezinárodní informační databázi o bonitě dovážejících odběratelů. České podniky by tak mohly prostřednictvím pojišťovny jednoduše prověřit dovozce z hlediska jeho platební schopnosti a s pomocí získaných dat provést analýzu rizik a fundovaně rozhodnout o uzavření obchodu. Databáze měla být přístupná i klientům úvěrové pojišťovny KUPEG, jež je dceřinnou společností EGAP.

3.2.1 Hodnocení plnění projektu

Kterak již bylo popsáno výše, prioritou projektu bylo obstarat vývozcům komplexní, podnětnou a tržně orientovanou poradenskou podporu při snaze o zahájení či rozvoj podnikatelských aktivit v zahraničí.

Nejzásadnějším výstupem projektu je publikace „Export v kostce“ - souhrnná prezentace nabídky služeb státu pro vývozce a investory v zahraničí, jež byla poprvé vydána v roce 2006 a bývá aktualizována s půlroční periodicitou. Tento materiál stručně a přehledně prezentuje možnosti státní podpory exportu ve strukturovaném rozdělení na služby informačního, konzultačního, asistenčního, vzdělávacího, prezentačního a finančního rázu. Dokument je dostupný elektronicky na webech www.businessinfo.cz a www.mpo.cz i dalších klíčových podnikatelských kontaktních místech.

Jedním z určujících indikátorů úspěšnosti projektu byla spokojenost klientů se službami veřejných institucí realizujících politiku státní podpory vývozu. Takové hodnocení se uskutečnilo na konci roku 2010 prostřednictvím centrálního informačního místa státní

podpory vývozu - tzv. Zelené linky pro export⁶¹ - na vzorku přibližně 300 respondentů z řad klientů Zelené linky pro export. Hlavním účelem Zelené linky pro export je poskytovat podnikatelům přímý poradenský a asistenční servis - ke konci roku 2011 pracovníci Zelené linky zodpověděli již více než 10 000 dotazů⁶² veřejnosti týkajících se proexportní politiky.

Motivem pro realizaci průzkumu byla zejména identifikace požadavků podnikatelů směrem k veřejnému sektoru, z nichž vyplynula relevantní kritéria hodnocení poskytovaných služeb. Zmíněný průzkum se skládal z několika desítek dotazů, proto zmíním pouze některé výsledky týkající se zkoumaných institucí. O tom, že ČEB a EGAP jsou reprezentanty státní politiky podpory exportu, vědělo přibližně pouze 40 % respondentů⁶³, zatímco např. v případě agentury CzechTrade to bylo 86 % dotázaných. Respondenti na činnosti proexportních úřadů nejvíce kritizovali „malou informovanost o poskytovaných službách“, dalšími frekventovanými odpověďmi byly „nízká efektivita a kvalita výstupů služeb, špatná koordinace jednotlivých institucí, administrativní pracnost a zdlouhavost při žádosti o službu a odlišný přístup k různým podnikatelským subjektům (např. podle velikosti)“.

Co se týče spokojenosti podnikatelů s nabídkou služeb státní vývozní politiky, ze vzorku odpovědí firem využívajících tyto služby bylo 64 % respondentů spíše či zcela nespokojeno, zatímco nadprůměrně spokojeno bylo pouze 24 % dotázaných. Nadpoloviční většina dotázaných (52 %) dále uvedla, že se současnou nabídkou služeb státu na podporu exportu není srozuměna vůbec či jen velmi málo a naopak pouze pětina firem označila své povědomí o těchto službách jako dostatečné. Výsledky průzkumu tedy nebyly pro proexportní instituce příliš uspokojivé - úřady realizující projekt by měly zapracovat především na všeobecném zlepšení informovanosti podnikatelské sféry o možnostech státní podpory vývozu.

Vzhledem k tomu, že se jednalo o první komplexní průzkum svého druhu, není uvedené skutečnosti s čím porovnat. Z dostupných výsledků je však patrné, že podnikatelům nejvíce vadila zkostnatělost aparátu proexportní politiky, jež zejména menším podnikům (které často nedisponují takovou personální kapacitou, aby byly s to aktivně vyhledávat informace a samostatně plnit všestranné administrativní požadavky) zabraňuje ve spolupráci s dotýcnými institucemi a tím pádem i ve výraznějším čerpání státní podpory vývozu. Malé a

⁶¹ Zelenou linku pro export provozuje Ministerstvo průmyslu a obchodu od roku 2006

⁶² **Zdroj:** <http://www.mpo.cz/dokument119319.html>

⁶³ u EGAP přesně 41,04 % odpovědí, u ČEB 36,48 %

střední podniky jsou přitom tím sektorem, jenž kvůli omezeným vlastním zdrojům potřebuje veřejné subvence nejvíce.

Proexportní úřady se v rámci projektu pokoušely napomoci mezinárodní spolupráci v oblasti průmyslového výzkumu, vývoje a inovací – účelem bylo přispět k rozvoji společných projektů tuzemských podniků se zahraničními partnery a zavádění úspěšných novinek z oblasti vědy a výzkumu na mezinárodní trhy. Nejviditelnějším opatřením bylo organizování tzv. technologických dnů s jednotlivými zeměmi agenturou CzechInvest. ČEB a EGAP rozšířily svou nabídku služeb o speciální produkty sloužící k financování praktických aplikací vědy a výzkumu určených pro export.

Agentura CzechTrade v rámci projektu zprovoznila tzv. Adresář exportérů - záměrem byla účinná propagace českých podniků v zahraničí a jednoduchá aktualizace dat v tomto adresáři pro klienty. Adresář třídí firmy do 26 oborů a v současnosti je dostupný ve 13 jazykových mutacích (ve snaze o co největší přehlednost pro zahraniční subjekty). CzechTrade dále potenciálním vývozcům začala nabízet službu *průzkum (zahraničního) trhu* a také manuál „Strategie pro přístup na trh“, stručně osvětlující nutné kroky a možné překážky při pronikání na trhy třetích zemí. Agentura navíc začala poskytovat zvýhodněné balíčky služeb firmám, jež se na zahraničních trzích pokoušejí prosadit pomocí průmyslového designu.

Jedním z hlavních cílů projektu bylo vybudování efektivního modelu ekonomické diplomacie. V průběhu realizace proto docházelo k postupné optimalizaci sítě obchodně-ekonomických úseků zastupitelských úřadů v zahraničí se zahraničními kanceláři agentur CzechTrade a CzechInvest. Účelem bylo identifikovat regiony s výrazným potenciálem rozmachu obchodní a investiční spolupráce a následně v těchto státech v maximální míře využívat kapacit pro podporu podnikatelské sféry. Proto byly omezovány stavy ekonomických diplomatů v některých zemích EU a naopak personálně posilovány zastupitelské úřady především v rozvojových asijských státech. Zároveň byly slučovány zahraniční pobočky CzechTrade a CzechInvest s cílem integrovat a zkvalitnit služby agentur a samozřejmě též z úsporných důvodů.

K prosazování českých firem v zahraničí pomáhaly rovněž podnikatelské mise doprovázející zahraniční cesty vysokých ústavních činitelů a politických funkcionářů. Tyto mise jsou připravovány ve spolupráci s příslušnými profesními sdruženími, nejčastěji Hospodářskou komorou ČR. Dalším významným opatřením posilujícím pozici exportérů na zahraničních trzích byly odborné a teritoriální semináře.

3.3 Projekt „Zvýšení přímých investic a akvizic do zahraničí“

Tabulka č. 11: Podrobnosti projektu Zvýšení přímých investic a akvizic do zahraničí

Gestor	MPO
Realizuje	CzechTrade, EGAP, ČEB, Zastupitelské úřady ČR
Zahájení	30.června 2006
Účel	Zvýšit investice českých firem do zahraničí
Cílový stav	▪ Více kvalitních investic českých firem v zahraničí ▪ Účinné poradenství a asistence při diverzifikaci výroby a poskytování služeb do zahraničí a investicích českých firem ▪ Kvalitní informace o investičních a akvizičních příležitostech ▪ Dostupné finanční zdroje pro kvalitní investiční projekty
Měřítko	▪ Export investic na obyvatele ▪ Počet úspěšných případů vývozu investic do zahraničí ▪ Hodnota pojištění českých přímých zahraničních investic (EGAP) ▪ Roční hodnoty českých přímých zahraničních investic (ČEB)

Zdroj: Exportní strategie ČR pro období 2006 - 2010, vlastní úprava

Státem deklarovaná snaha o zvýšení přímých zahraničních investic byla zcela novým prvkem vládní proexportní politiky, jelikož do roku 2006 se systematická podpora exportu investic do zahraničí ve vládních vývozních koncepcích nevyskytovala.

Smyslem daného projektu bylo prostřednictvím přímých zahraničních investic a akvizic prosadit české podniky v zemích, jež jsou z různých příčin nevhodné k exportu hotových výrobků, a díky inovacím a vyšší produktivitě výroby posilovat konkurenceschopnost celého českého průmyslu. Na realizaci projektu měly pod dohledem MPO spolupracovat CzechTrade, ČEB a EGAP s pomocí zahraničních zastupitelských úřadů a agentury CzechInvest.

V kompetenci daného projektu měl být vytvořen systém podpory investic a akvizic, koordinovaně spravovaný zúčastněnými veřejnými úřady. Zainteresované instituce měly vytvořit jednotnou soustavu nástrojů pro financování a pojišťování zahraničních investic (přičemž je žádoucí, aby nabídka služeb ČEB a EGAP byla navzájem provázaná a měla návaznost na aktivity CzechTrade) a též ucelený systém vyhledávání vhodných investičních příležitostí v zahraničí. Úřady realizující projekt by měly firmám poskytovat funkční asistenci – např. při formulaci investičních záměrů, analýze teritoriálních rizik, kontaktu s možnými obchodními partnery či jednání s místní samosprávou. Zastupitelské úřady by pak měly

v zahraničí lobovat ve prospěch potenciálních českých investorů. Exportní strategie výslovně zmiňovala 4 kategorie klientů, na něž byl projekt *Zvýšení přímých investic a akvizic do zahraničí* orientován:

- ❖ *Finanční investoři* (pohnutkou k investování je kapitálový výnos)
- ❖ *Výrobní investoři* (motivem je diverzifikace podnikové výroby a zlepšení celkové cenové konkurenceschopnosti)
- ❖ *Konsorcia pro projekty* (investují do společných či PPP projektů, zejména v případě strukturovaných investic velkého rozsahu)
- ❖ *Investoři vstupující na trh* (např. investující do distribuční sítě)

Agentura CzechTrade měla v tomto projektu spíše podpůrnou úlohu. CzechTrade měla poskytovat českým investorům tzv. supplier službu – tzn. zajišťovat adresné informace o daném regionu a identifikovat eventuální investiční příležitosti. Hlavní odpovědnost za úspěšnost projektu však nesly ČEB a EGAP.

ČEB a EGAP měly kooperovat ve vytvoření komplexní nabídky možností financování investic v zahraničí. Tyto služby by měly dlouhodobě stimulovat investiční aktivity tuzemských podnikatelů v zahraničí – ať už se to týká prvotního zahájení podnikatelské činnosti v cizím státě či rozšiřování provozu (v zahraničí již etablované) společnosti. EGAP měla tím, že zavede nové služby pojištění úvěrů na předexportní financování a pojištění záruk, podporovat i zahraniční investice s vývozním potenciálem, aby směřovaly do české ekonomiky.

3.3.1 Hodnocení plnění projektu

Zúčastněné instituce zformovaly systémový rámec koordinované podpory tuzemských podnikatelských subjektů při investicích v zahraničí. Realizace projektu „Zvýšení přímých investic a akvizic do zahraničí“ byla ukončena s koncem roku 2010.

Agentura CzechTrade v roce 2006 uvedla v chod tzv. Databázi investičních příležitostí, jež obsahuje podrobnosti o konkrétních možnostech investování v zahraničních teritoriích. Databáze je dostupná on-line na portálu www.businessinfo.cz a je plynule aktualizována – hlavním informačním zdrojem jsou přitom obchodně-ekonomické úseky zastupitelských úřadů v zahraničí a též zahraniční kanceláře CzechTrade v cílových regionech. Ověřené informace o teritoriálních investičních příležitostech jsou integrovány do

Mapy oborových příležitostí na webu CzechTrade a klienti agentury mohou požádat o automatické zasílání novinek elektronicky.

CzechTrade ve snaze pomoci především začínajícím investorům při zahájení investování v cizí zemi v roce 2007 vydala⁶⁴ příručku „Manuál na rozšíření výroby do zahraničí“. Manuál obsahoval doporučující postupy pro potenciální investory a shromažďoval užitečné informace o podnikatelském prostředí v cizích teritoriích i kontakty na regionální agentury zabývající se podporou přímých zahraničních investic. Manuál byl podnikatelské veřejnosti distribuován např. na oborových a teritoriálních seminářích a setkal se u vývozců s vesměs příznivou odezvou.

Realizace projektu se projevila i v komplexnějším informačním servisu pro investory na portálu www.businessinfo.cz. Součástí tzv. Souhrnné teritoriální informace⁶⁵ o konkrétní zemi se tak staly i informace zajímavé pro potenciální investory – např. údaje o podmínkách a rizicích vstupu zahraničního kapitálu, oborové struktuře přímých zahraničních investic i perspektivních investičních odvětvích včetně chystaných rozvojových a privatizačních projektů v daném regionu.

CzechTrade, EGAP a ČEB zavedly speciálně pro zájemce o investice v zahraničí asistenční a konzultační služby, jež klientům usnadňují efektivní zužitkování poskytovaných informací.

Nejpodstatnější úlohu při realizaci projektu měly ČEB a EGAP. ČEB začala usnadňovat dlouhodobé financování investic v zahraničí se státní podporou poskytováním úvěrů na investice v zahraničí – tento produkt umožňuje získat tuzemským i zahraničním (ovšem s majetkovou účastí českého subjektu) právnickým osobám finanční prostředky potřebné k realizaci investice. Přehled úhrnně poskytnutých finančních zdrojů prostřednictvím úvěrů na investice v zahraničí zachycuje tabulka č. 12.

Tabulka č. 12: Objem poskytnutých úvěrů ČEB na investice v zahraničí v mld. Kč v letech 2006 – 2010

	2006	2007	2008	2009	2010
Objem úvěrů na investice v zahr.	4,87 mld.	1,08 mld.	1,55 mld.	8 mld.	15,72 mld.

Zdroj: Výroční zprávy ČEB, vlastní úprava

⁶⁴ v nákladu 1500 výtisků

⁶⁵ Bližší popis Souhrnné teritoriální informace v hodnocení projektu „Síť pro export“

EGAP rozšířila portfolio služeb o 2 pojistné produkty určené pro potenciální investory - *pojištění investic českých právnických osob v zahraničí* a *pojištění úvěru na financování investic českých právnických osob v zahraničí*. Zatímco produkt *pojištění investic v zahraničí* kryje pouze základní politická rizika (újma např. v důsledku politicky motivovaných násilných činů, vyvlastnění či zmaření převodu investičních výnosů z cílové země), *pojištění úvěru na financování investic v zahraničí* slouží i k zajištění rizik komerčního charakteru (tedy neschopnosti investora či jeho partnera dostát smluvním závazkům)

Kterak dokazuje tabulka č. 13, o pojistné produkty EGAP zajišťující zahraniční investice byl mezi podnikatelskou veřejností značný zájem bezprostředně po spuštění projektu. Do konce sledovaného období se objem ročně poskytovaného investičního pojištění se státní podporou ještě zvýšil, z čehož lze vyvodit, že pro klientelu je tato služba žádoucí a exportní pojišťovně se podařilo *pojištění investic v zahraničí* na trhu nejen prosadit, nýbrž i stabilizovat.

Tabulka č. 13: Objem investičního pojištění EGAP v mld. CZK v letech 2006 – 2010

	2006	2007	2008	2009	2010
<i>Pojištění investic českých právnických osob v zahraničí</i>	3,45	4,9	7,17	6,25	7,86
<i>Pojištění úvěru na financování investic českých právnických osob v zahraničí</i>	0	8,18	2,66	1,46	10,61

Zdroj: Výroční zprávy EGAP, vlastní úprava

Zatímco indikátory poskytnutého podpořeného financování investic prostřednictvím zkoumaných vládních agentur vykazují příznivé výsledky, měřítko sumy přímých investic českých subjektů do zahraničí (tedy nejen se státní podporou) v absolutním vyjádření zaznamenalo v roce 2009 strmý pokles. V roce 2010 se již úhrnný objem přímých investic tuzemských subjektů do zahraničí vrátil alespoň na úroveň zahájení projektu. Je však třeba mít na paměti, že tento ukazatel je velmi silně ovlivněn propuknuvší hospodářskou recesí, jež se negativně projevila právě v omezování a rušení investičních záměrů.

Tabulka č. 14: Úhrn přímých investic českých subjektů do zahraničí v mld. Kč v letech 2006 - 2010

	2006	2007	2008	2009	2010
<i>Přímé investice ČR v zahraničí</i>	33,17	32,88	73,8	18,1	32,51

Zdroj: Zprávy o plnění Exportní strategie České republiky pro období 2006 - 2010, vlastní úprava

3.4 Projekt „Rozvoj vývozních aliancí“

Tabulka č. 15: Podrobnosti projektu *Rozvoj vývozních aliancí*

Gestor	CzechTrade
Realizuje	CzechTrade, EGAP, ČEB
Zahájení	leden 2006
Účel	České firmy mají větší šanci uspět v zahraničí jako aliance
Cílový stav	▪ Iniciovat vznik konkurenceschopných aliancí a poskytovat jim podporu při vstupu na zahraniční trhy. ▪ Vytvořit společnou nabídku specifických programů a služeb státu pro aliance s důrazem na jejich prezentaci v zahraničí - nabídka služeb bude kombinací služeb poskytovaných CzechTrade, ČEB a EGAP. ▪ <i>*Navrhnout/připravit programy rozvoje konkurenceschopnosti zaměřené na marketingovou podporu aliancí v zahraničí v rámci strukturálních fondů 2007-2013.</i>
Měřítko	▪ Počet exportních aliancí ▪ Počet úspěšných případů vývozu

* - Tento cíl doplněn v aktualizaci strategie z roku 2008

Zdroj: *Exportní strategie ČR pro období 2006 - 2010*, vlastní úprava

Vývozní aliance je v podstatě koordinovanou formací několika podniků, jež se sdružily za účelem pravděpodobnějšího prosazení se na mezinárodním trhu jako celek. Je samozřejmě žádoucí, aby se aktivity firem v alianci účinným způsobem doplňovaly a vzájemná součinnost přinášela díky synergickým účinkům účastníkům ekonomický či jiný (např. zefektivnění vnitřních procesů, rozšiřování sortimentu výrobků a služeb, úspěšnější propagace a marketingový dopad na cílové skupiny) profit.

Vývozní aliance jsou pro řadu především menších exportérů vhodnou cestou, kterak se prosadit v početné mezinárodní konkurenci na zahraničních trzích. V případě velkých strukturovaných zakázek, k jejichž úspěšné realizaci je zapotřebí know-how z několika různých odvětví, však v exportních celcích mohou účinně spolupracovat i velké podniky. Firmy sdružené v alianci také mohou diverzifikovat (a tak ušetřit) značnou část celkových kolektivních nákladů nutných k vytvoření si a stabilizaci tržní pozice - např. nákladů na zastoupení a marketing v zahraničí či na dodavatelské a distribuční služby. Aliance firem mají samozřejmě také silnější vyjednávací pozici vůči orgánům veřejné správy a obchodním partnerům a tak i znatelně větší šanci na zdárné uzavření kontraktu.

Projekt vývozních aliancí je v gesci CzechTrade, jež měla vykonávat většinu pověřených činností – úkolem ČEB a EGAP bylo uvést do provozu bankovní a pojistné produkty určené k zajištění systematického financování exportních aliancí. EGAP měla v rámci podpory exportních aliancí uvést v chod pojistný produkt, kterým by umožnila uzavírat pojistky vůči riziku nezaplacení nejen konečným exportérům, nýbrž i jejich subdodavatelům. Nejpodstatnějším požadavkem Exportní strategie však bylo, aby nabídka služeb (týkající se vývozních aliancí) všech zúčastněných institucí navzájem korespondovala.

CzechTrade měla svou činností motivovat vývozce k uzavírání oborových aliancí. Za tímto účelem měla agentura nabízet aliancím poradenské služby (přičemž se CzechTrade měla inspirovat již uskutečněnými obchodními případy jiných aliancí a předávat klientům praktické zkušenosti od analogických veřejných institucí v zahraničí) a především asistenci při zpracování společné strategie a exportních plánů či při organizaci marketingové propagace v zahraničí. Tato asistence měla mít v pojetí CzechTrade ryze individuální charakter – každé vývozní alianci měla agentura určit 1 příslušného gestora z vlastních zaměstnanců, jenž by následně přímo zastupoval CzechTrade v jednání s aliancí (a mohl se účastnit jednání s partnery atd.).

3.4.1 Hodnocení plnění projektu

Projektový tým, odpovědný za úspěšnou realizaci projektu, sestával z reprezentantů CzechTrade, ČEB, EGAP a též zástupců 2 významných vývozních aliancí.

CzechTrade ve spolupráci s ČEB a EGAP poskytovala vývozním aliancím v rámci projektu následující služby⁶⁶:

A/ Iniciování vzniku nových konkurenceschopných oborových Aliancí

B/ Mapování perspektivních oborů a teritorií pro vznik Aliancí

C/ Asistenční podporu ve formě poradenství

D/ Realizaci marketingových aktivit Aliancí v zahraničí

E/ Spolupráci v oblasti PR

CzechTrade, EGAP a ČEB vytvořily provázanou nabídku služeb pro exportní aliance - spolupráce institucí se projevuje zejména ve společné nabídce asistenčních služeb a zahraničního marketingu. Exportéry nejvíce oceňovanými konzultačními službami jsou pomoc při vyhledávání potenciálních nových členů aliance (např. díky kalkulaci exportního

⁶⁶ **Zdroj:** Zprávy o plnění Exportní strategie České republiky pro období 2006 - 2010

potenciálu podniků) a zhotovení alianční smlouvy či posuzování perspektivních zahraničních trhů.

Gestory jednotlivých aliancí jsou přitom pracovníci odboru Strategie a prodeje CzechTrade. Za zmínku stojí rovněž tzv. Mapa oborových příležitostí CzechTrade, provozovaná na portálu www.businessinfo.cz, z níž mohou klienti (nejen) z řad aliancí čerpat denně aktualizované informace o mezinárodních tendrech či zahraniční poptávce a investičních příležitostech v daném průmyslovém odvětví.

Tabulka č. 16: Vývoj počtu činných vývozních aliancí v období 2006 - 2011

Rok	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Počet vývozních aliancí	9	14	20	23	23	18

Zdroj: Zprávy o plnění Exportní strategie České republiky pro období 2006 - 2010, vlastní úprava

Vývozní aliance jsou v ČR zakládány od roku 2003. Z tabulky č. 16 je zřejmé, že spuštění projektu v roce 2006 přispělo k častějšímu zakládání exportních aliancí. V posledním sledovaném roce však došlo k poklesu celkového počtu existujících aliancí. Ke konci roku 2011 v ČR působilo 18 aktivně činných vývozních aliancí zahrnujících více než 200 firem. Došlo ke zrušení některých nefunkčních aliancí – kterak je uvedeno ve *Zprávě o plnění Exportní strategie ČR pro období 2006–2010 za rok 2011*, nejčastějšími příčinami vyřazování aliancí z projektu jsou změny ve vlastnické struktuře aliančních podniků a též neschopnost v získávání a efektivním využití dotací z unijních fondů.

Nejhojněji využívaným marketingovým nástrojem, sloužícím k propagaci aliancí v zahraničí, je účast na obchodních veletrzích. Např. v roce 2011 vývozní aliance iniciovaly 21 veletrhů začleněných do projektu Hospodářské komory ČR „Specializované veletrhy a výstavy“ – v rámci tohoto projektu mohou vývozci získat finanční příspěvek⁶⁷ na krytí přímých nákladů spojených s veletržní expozicí v zahraničí. Na přípravě ročních plánů oborových prezentačních akcí spolupracují reprezentanti aliancí zejména se zahraničními kanceláři CzechTrade.

Příklady úspěšných aliancí, jimž se podařilo prosadit na zahraničním trhu, byly ve sledovaném období pravidelně publikovány na webových stránkách CzechTrade, v magazínu Trade Review⁶⁸ i dalších specializovaných oborových časopisech (např. příloha Hospodářských novin Exportér).

⁶⁷ maximálně do výše 120 000 Kč za 1 prezentaci

⁶⁸ klientský časopis agentury CzechTrade

3.5 Projekt „Sít' pro export“

Tabulka č. 17: Podrobnosti projektu *Sít' pro export*

Gestor	MPO
Realizuje	CzechTrade, Zastupitelské úřady, EGAP, ČEB
Zahájení	Březen 2006
Účel	▪ Zvýšit informovanost i o dění v teritoriu a příležitostech ▪ Zjednodušit získávání informací pro podnikatele ▪ Zlepšit marketing teritorií
Cílový stav	▪ Denně aktualizované informace o teritoriu ▪ Přehledné, strukturované a snadno dohledatelné informace ▪ Odstranění duplicit = vyšší efektivita
Měřítko	▪ Návštěvnost portálu BusinessInfo.cz

Zdroj: Exportní strategie ČR pro období 2006 - 2010, vlastní úprava

Projekt *Sít' pro export* byl zaměřen na zdokonalení informačního servisu vybraných státních institucí o podnikatelských příležitostech v cizině, užívaného tuzemskými vývozci. Prioritním cílem projektu bylo zpřístupnit podnikatelským subjektům potřebné informace o perspektivních exportních regionech.

Právě dostatečné povědomí exportérů o zahraniční poptávce v daném odvětví, vypsání tendrech i aktuální ekonomicko-politické situaci v jednotlivých teritoriích či vhodné konexe na regionální zastoupení jsou často klíčovými faktory pro úspěšný vstup na zahraniční trh. MPO, jež bylo gestorem projektu, se však mělo zabývat i propagací atraktivních exportních regionů v tuzemském podnikatelském prostředí, a to prostřednictvím marketingových aktivit teritoriálních odborů ministerstva.

Veškeré nezbytné informace a kontakty by měli vývozci nalézt primárně na specializovaném portálu www.businessinfo.cz, přičemž v případě odborných (či jinak specifických) dotazů měl server fungovat jako rozcestník – redakce portálu by měla být s to klienta briskně odkázat ke kompetentnímu správnímu orgánu (či soukromému subjektu). Realizaci portálu www.businessinfo.cz zajišťuje od roku 2001 agentura CzechTrade.

Daný projekt měl doslovný název, jelikož skutečně předpokládal vytvoření „exportní sítě“- jakési ucelené soustavy adresných informací (o exportních příležitostech, legislativě, teritoriálních okolnostech atd.), na jejíž správě by se krom veřejných úřadů podílely i podnikatelské asociace (např. Hospodářská komora, Svaz průmyslu a dopravy).

Jádrem struktury měl být právě již zavedený portál www.businessinfo.cz, jenž se dle požadavků strategie měl stát jednotným místem veřejné správy sdružujícím a třídícím aktualizované informace pro celou podnikatelskou sféru.

CzechTrade měla za úkol zajistit dostupnost služeb exportní sítě v jednotlivých oblastech ČR. Za tímto účelem měla CzechTrade zformovat systém tzv. regionálních exportních míst, tedy oficiálního zastoupení agentury v regionech ČR. Toto opatření mělo přispět k větší obeznámenosti se (zejména informačními a asistenčními) službami Exportní strategie zejména mezi potenciálními klienty z řad drobných podnikatelů. CzechTrade měla navíc pro podnikatele organizovat semináře o aktuálních tématech týkajících se vývozní problematiky.

3.5.1 Hodnocení plnění projektu

Jak již bylo řečeno, projekt *Sít' pro export* je zaměřen na zpřehlednění a celkové zkvalitnění portálu www.businessinfo.cz, a to dle konkrétních přání a požadavků klientely. Základním kritériem hodnocení úspěšnosti projektu je návštěvnost portálu.

Tabulka č. 18: Návštěvnost portálu www.businessinfo.cz v období 2006 - 2011

Rok	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Průměrná měsíční návštěvnost*	146 472	158 632	196 951	248 493	274 645	302 191
Průměrná denní návštěvnost*	4 816	5 215	6 475	8 170	9 029	9 935
Počet registrovaných uživatelů	15 958	17 219	21 518	24 868	25 867	27 569
Průměrný měsíční přírůstek registrovaných uživatelů	644	510	358	201	179	153

* - Za 1 návštěvu je považován jakýkoli sled zobrazení stránek na portálu www.businessinfo.cz, nepřerušený časovým úsekem delším než 30 minut. Je-li časový úsek přerušení delší, je přístup uživatele započítán jako nová návštěva.

Zdroj: <https://www.businessinfo.cz/cs/clanky/navstevnost-portalu-businessinfocz-12449.html>, vlastní úprava

Z tabulky č. 18 je zjevné, že po dobu realizace Exportní strategie návštěvnost portálu stabilně rostla – zatímco v roce 2006 web navštěvovalo průměrně 150 tisíc uživatelů měsíčně, v roce 2011 přesáhla průměrná měsíční návštěvnost dokonce úroveň 300 000 přístupů. Rovněž počet webových registrací se mezi lety 2006 – 2011 téměř zdvojnásobil, z čehož lze usuzovat, že si www.businessinfo.cz získává stále více pravidelných uživatelů. Není přitom příliš překvapivé, že nejvyšší návštěvnost portál obvykle zaznamenává v době podávání daňových přiznání (např. v březnu 2012 přes půl milionu návštěv), zatímco nejnižší v období letních prázdnin. Záležitosti zahraničního obchodu však na webu nejsou nejvyhledávanější – podnikatelskou veřejností jsou více sledovány otázky legislativy a daní.

Cílem projektu bylo též odstranění duplicitních činností, vztahujících se k informačnímu servisu pro exportéry, a zlepšení klientského komfortu při získávání informací. V roce 2010 byl proto portál www.businessinfo.cz propojen s webem MPO a v plánech rozvoje portálu se počítá se spoluprací i s dalšími orgány státní správy. Portál www.businessinfo.cz se tak stal základní a integrovanou informační platformou podnikatelské sféry o záležitostech zahraničního obchodu. K úspěšnému rozvoji portálu výrazně napomohlo i získání dotace ze strukturálních fondů EU (konkrétně Integrovaného operačního programu) v roce 2010⁶⁹.

V průběhu sledovaného období došlo k rozšíření uživatelských funkcí portálu www.businessinfo.cz. Příznivý ohlas mezi exportéry sklidilo především pravidelné a bezplatné zveřejňování⁷⁰ tzv. Souhrnných teritoriálních informací. Souhrnná teritoriální informace sdružuje informace konzulárního rázu o 1 konkrétní zemi – jedná se o faktografický materiál popisující politické a ekonomické poměry daného státu, jenž má pomáhat vývozcům při vstupu na zahraniční trh.

Veřejné instituce zabývající se podporou vývozu zformovaly již v roce 2006 soustavu Regionálních exportních míst – 13 kontaktních míst (v každém kraji vyjma Prahy), zprostředkovávajících klientům nejdůležitější proexportní služby CzechTrade, ČEB a EGAP⁷¹. Regionální exportní místa zřizuje Hospodářská komora ČR, čímž je zajištěna přímá návaznost na (již uskutečněný⁷²) program *Informační místa pro podnikatele*, realizovaný právě Hospodářskou komorou.

Instituce exportní sítě se podílely na pořádání pravidelných seminářů týkajících se vývozních záležitostí - o konkrétních okolnostech se zmiňují v hodnocení projektu *Exportní akademie*.

⁶⁹ Celkem 57 milionů Kč během let 2011 - 2013.

⁷⁰ Aktualizace jednou až dvakrát ročně.

⁷¹ Např. exportní poradenství, organizace exportně orientovaných akcí v regionu, organizace akcí na podporu malého a středního podnikání, vyřizování celních formalit atd.

⁷² v letech 2000 - 2003

3.6 Projekt „Rozšíření finančních služeb pro český export“

Tabulka č. 19: Podrobnosti projektu *Rozšíření finančních služeb pro český export*

Gestor	MPO, MF
Realizuje	MPO, EGAP, ČEB, CzechTrade, PSEF ČBA
Zahájení	Rok 2006, bod 3 v roce 2007
Účel	Dostupnost variabilních forem financování a pojištění
Cílový stav	▪ Využití strukturálních fondů – správné programy ▪ Využití rozvojové spolupráce EU k podpoře exportu ▪ Pružná podpora vývozních aktivit podnikatelských subjektů v cílových zemích ▪ Sdílení rizik a zdrojů financování se zahraničními partnery (multisourcing) ▪ Zajištění podpory exportu do nízko-příjmových zemí
Měřítko	▪ Objem vývozu podpořeného financováním a pojištěním se státní podporou ▪ Hodnota nově pojištěných úvěrů ▪ Objem poskytnutého financování se státní podporou ▪ Využívání programů strukturálních fondů ▪ Objem a plnění cílů rozvojové spolupráce EU

Zdroj: Exportní strategie ČR pro období 2006 - 2010, vlastní úprava

Projekt *Rozšíření finančních služeb pro český export* byl orientován na restrukturalizaci služeb institucí státní podpory exportu, od čehož si zainteresovaná ministerstva slibovala flexibilnější a adresnější pomoc exportérům v pojetí podřízených úřadů. Právě zefektivnění chodu proexportních institucí a vzájemná provázanost nabídky poskytovaných služeb byly požadovanými faktory, jejichž zdárné provedení bylo podmínkou pro (výhledově plánované) navýšení kapacity pro proexportní politiku ve státním rozpočtu.

Nejpodstatnějším cílem projektu bylo zlepšení dostupnosti financování a pojištění vývozu českých produktů a investic. Z delegovaných institucí nesly největší podíl pravomocí a odpovědnosti společně ČEB a EGAP, jež byly hlavními vykonavateli projektu. Realizace projektu sestávala z těchto konkrétních činností⁷³:

- ✓ Rozšíření nabídky služeb ČEB a EGAP
- ✓ Rozvoj spolupráce s komerčními bankami

⁷³ **Zdroj:** Exportní strategie ČR pro období 2006 - 2010, Projekt č. 11

- ✓ Využití strukturálních fondů EU
- ✓ Využití rozvojové spolupráce EU k podpoře exportu
- ✓ Využití dlouhodobých vládních vývozních úvěrů (tzv. soft loans) k podpoře exportu

Služby EGAP

EGAP by, vedle pojištění dodavatelských a odběratelských vývozních úvěrů, měla nabízet i pojištění úvěrů proti rizikům regionálních bank. Z hlediska klientů pojišťovny pak bylo nanejvýš žádoucí, aby při splácení pojištěných úvěrů bylo realizátory projektu (EGAP a ČEB) častěji umožňováno projektové financování (kdy jsou úvěrové splátky hrazeny až prostřednictvím uskutečněných výnosů a projektová aktiva jsou jediným zajištěním splátek).

EGAP by měla své portfolio rozšířit o úvěrové pojištění prodeje na zahraničních trzích prostřednictvím zdejších dceřinných společností – tento produkt by měl exportérům ulehčit investice do zahraničních distribučních sítí. Pojišťovna by též měla nabízet pojištění úvěrů na financování nákladů na prospekci trhu, což by mělo vývozcům usnadnit vstup na nové, netradiční trhy.

Exportní pojišťovna by také měla poskytovat pojištění úvěrů na financování výroby pro vývoz (včetně investic do zařízení pro rozšíření produkce), přičemž tyto úvěry by mělo být rovněž možné splácet z výnosů z produkce.

Zejména pro exportéry strojních mechanismů a komplexních investičních celků je určeno pojištění záruk proti riziku zneužití záruky kupujícím či nesplnění kontraktu tuzemským vývozcem. Tento produkt měl zvýšit schopnost exportérů uzavírat záruky u komerčních bank, jelikož se dalo důvodně předpokládat, že pojištění EGAP bude komerčními subjekty nahlíženo jako spolehlivá garance daného kontraktu.

Speciálně pro klientelu z řad malých a středních podnikatelů měla pojišťovna vytvořit zvýhodněnou nabídku produktů. Záměrem tohoto opatření měla být redukce administrativních požadavků kladených na menší podniky a obecně zpřístupnění podpořeného exportního financování.

Služby ČEB

ČEB se měla zaměřit především na spolupráci s příslušnými mezinárodními organizacemi a rozvoj partnerství se zahraničními bankami, a to zejména ve státech tzv. prioritního a zvláštního významu⁷⁴ (z hlediska zahraničně-obchodní politiky ČR). Seznam prioritních zemí bývá průběžně aktualizován ministerstvem průmyslu a obchodu, za země zvláštního významu jsou považovány členské státy EU.

ČEB měla svými finančními nástroji zprostředkovávat následující formy součinnosti tuzemských a zahraničních subjektů:

- *Investice do zakládání společných podniků v zahraničí a do vybudování výrobních kapacit pro zboží směřující z těchto podniků na trhy třetích zemí*
- *Projekty společného technického rozvoje se zapojením českých a zahraničních podnikatelských subjektů*
- *Dlouhodobé výrobní programy orientované na vývoz*

Spolupráce s komerčními bankami

Instituce státní podpory exportu měly vytvořit podmínky umožňující bližší kooperaci se soukromými bankovními domy. Úkolem realizátorů projektu proto bylo navázat spolupráci s PSEF ČBA s cílem zvýšit angažovanost komerčního sektoru na financování českého exportu. Soukromé bankovní subjekty by mohly spolupracovat zejména s agenturou CzechTrade – a to na informační bázi (sdílení údajů o klientele) či na společném marketingu služeb vývozního financování a zajištění.

Soukromé banky by mohly v blízké době samy poskytovat vývozcům finanční produkty státní podpory exportu – tento návrh však nebyl konkrétním cílem strategie, nýbrž pouze nástinem možného vývoje státní proexportní politiky, jelikož by si žádal legislativní úpravu zákona č. 58/1995 Sb., o *pojišťování a financování vývozu se státní podporou*.

Předností soukromých bank je především fakt, že povětšinou disponují dostatečnou kapitálovou kapacitou, odborným zázemím a též existující obchodní sítí vhodnou pro mezinárodní obchod. Případná účast komerčních subjektů na poskytování úrokově

⁷⁴ Exportní strategie ČR pro období 2006 – 2010, projekt č. 2: „Za prioritní se považují země, kde existuje **výrazný potenciál růstu obchodní spolupráce**.“

Za země zvláštního významu jsou považována teritoria, kde v současnosti již intenzivní a rozsáhlá obchodně ekonomická spolupráce probíhá, ovšem **potenciál pro její rozšíření již není tak vysoký** jako u prioritních zemí.“

zvýhodněného exportního financování i státem podpořeného pojištění by mohla výrazně zvýšit šance vývozců dosáhnout na produkty podpořeného financování a potenciálně i zlepšit efektivnost využití přidělených prostředků ze státního rozpočtu (avšak velmi pravděpodobně za cenu omezení pravomocí veřejného sektoru při výkonu proexportní politiky i celkově zvýšených nároků na státní rozpočet).

Využití strukturálních fondů EU

K zajištění financování exportních aktivit českých podniků je možné, kromě prostředků státního rozpočtu, využít i jiného podstatného veřejného zdroje – strukturálních fondů EU.

Exportní strategie proto stanovovala za cíl využít v maximální možné míře operačních programů pro programovací období 2007 – 2013. Evropské dotační programy měly sloužit především k posilování konkurenceschopnosti českých firem směrem do zahraničí a zvýšit úhrn financí plynoucích do podpory tuzemského exportu.

Exportní strategie předpokládala, že prostředky získané z evropských strukturálních fondů budou tuzemskými institucemi využívány k podpoře těchto konkrétních činností:

- o Zvýšení efektivnosti prezentace českých podniků v zahraničí – tento záměr zahrnoval zahraniční marketingovou propagaci českých firem (především malých a středních podniků) i soustavy služeb státu v oblasti podpory exportu. Nezanedbatelnou součástí konceptu byla nepřímá podpora účasti tuzemských firem na oficiálních výstavách, veletrzích a podnikatelských misích.
- o Rozvoj lidských zdrojů v oblasti mezinárodního obchodu – účelem bylo vybudovat informační systém shromažďující základní poznatky o exportních teritoriích (zejména o tzv. třetích zemích), který by uživatelům umožňoval získávat informační výstupy jednoduše, rychle a v maximálně výstižné formě. Koncepce zároveň předpokládala zformování regionálních vzdělávacích programů pro vývozce a též zavedení služby „obchodního poradce pro mezinárodní obchod“ agenturou CzechTrade. Toto poradenství by sloužilo zejména malým a středním podnikům.
- o Infrastrukturální rozvoj informačních, konzultačních a poradenských služeb pro mezinárodní obchod

Využití rozvojové spolupráce EU k podpoře exportu

Po přistoupení ČR do EU v roce 2004 se mohou tuzemské společnosti účastnit projektů zahraniční rozvojové spolupráce EU. Cílem daného konceptu byl proto větší podíl českých podniků na realizaci programů rozvojové spolupráce a tedy i intenzivnější čerpání prostředků z těchto fondů, do nichž nemalou částkou přispívá též český stát.

Mezi potenciální příznivé účinky participace domácích firem na formách rozvojové spolupráce EU, krom dodatečných kapitálových zdrojů podporujících národní vývoz, patří možnost uzavřít nové obchodní kontrakty a navázat dlouhodobé vztahy se zahraničními partnery.

Úlohou realizátorů projektu bylo spolupracovat s odbornými asociacemi a aktivně napomáhat exportérům v častější účasti na daných unijních programech. Zainteresované úřady měly podnikatelským subjektům zprostředkovávat včasné a precizní informace o programech rozvojové spolupráce EU – tedy jejich zaměření, alokovaných zdrojích, podmínkách účasti v programu i možných cílových teritoriích vývozu. Veřejné instituce též měly vývozcům poskytovat asistenční a poradenské služby, zejména co se týče formální a obsahové přípravy konkrétních projektů. Diplomatická reprezentace ČR navíc měla být aktivní při jednáních o změnách unijní rozvojové politiky.

Využití dlouhodobých vládních vývozních úvěrů (tzv. soft loans)

Dlouhodobé vládní vývozní úvěry, tzv. soft loans, jsou finančním instrumentem, jenž může být vyspělými státy aplikován vůči rozvojovým ekonomikám (jež nedosahují stanoveného limitu HDP na osobu) jako nástroj vázané pomoci – účelem je nejčastěji oddlužení či alespoň stabilizace udržitelné úrovně zadlužení velmi chudých zemí.

Co se týče regulace poskytování soft loans, ČR plně respektuje pravidla vyplývající z *Újednání pro oficiálně podporované vývozní úvěry* (tzv. *Konsensu OECD*). Tento Konsensus implementovaly členské země OECD ve snaze zamezit nežádoucí (ve smyslu příliš rozsáhlé) míře státní podpory vývozu v jednotlivých státech - národní ekonomiky by se totiž mohly začít předhánět v poskytování čím dál exkluzivnějších podmínek domácím vývozcům, což by však vedlo k pokřivení tržní konkurence (úspěšní by nebyli nutně podnikatelé s nejkvalitnějšími službami, nýbrž ti s nejštědřejší státní podporou).

Z Konsensu OECD vyplývá, že soft loans musejí být vždy kombinací *dlouhodobého vývozního úvěru* za standardních podmínek státní podpory vývozu (v ČR tedy s podpořeným financováním ČEB či úvěrovým pojištěním EGAP) a *dlouhodobého vládního úvěru*. Část úvěru je tudíž hrazena přímo ze státního rozpočtu.

3.6.1 Hodnocení plnění projektu

Zdárné plnění projektu bylo do velké míry umožněno již zmíněným posílením kapitálové a fondové vybavenosti obou zkoumaných institucí a tím i zabezpečením dostatku finančních prostředků pro realizaci státní proexportní politiky. Základní kapitál ČEB byl postupně navýšen o 2 mld. Kč, což bylo navíc podpořeno zvýšením státní záruky za závazky ČEB ze získávání zdrojů pro potřeby podpořeného financování na 90 mld. Kč v roce 2011. Tato opatření znatelně rozšířila úvěrový potenciál banky. Stejně tak EGAP obdržela v letech 2009 – 2011, jako součást vládního protikrizového balíčku, mimořádné dotace za účelem posílení pojistných fondů v úhrnné výši 2,1 mld. Kč a došlo i k navýšení pojistné kapacity pojišťovny ve státním rozpočtu. EGAP tak byla schopna vyhovět rostoucí poptávce po pojišťování exportních úvěrů, investic a bankovních záruk se státní podporou.

Hlavními měřítky úspěšnosti projektu byly objem poskytnutého financování se státní podporou a hodnota nově pojištěných úvěrů. Jak jsem již uvedl v kapitole 2, ČEB se za dobu realizace projektu podařilo enormně navýšit celkový objem jistiny poskytnutých úvěrů a odkoupených pohledávek⁷⁵. V celém bankovním sektoru přitom objem úvěrování od roku 2008 z důvodu finanční krize spíše stagnoval. Obdobně i v případě EGAP narůstaly roční objemy nových pojistných smluv týkajících se úvěrů, bankovních záruk a zahraničních investic se státní podporou vývozu⁷⁶. Celková pojistná angažovanost EGAP pak od roku 2006 vzrostla téměř trojnásobně. Na základě uvedených indikátorů tedy lze konstatovat, že tento cíl projektu obě instituce naplnily.

ČEB a EGAP v rámci projektu zavedly nové možnosti vývozního financování a pojištění. Nové služby a produkty byly orientovány zejména na zajištění financování zahraničních investic a též dlouhodobých výrobních programů a projektů technického rozvoje souvisejících s exportem.

ČEB rozšířila nabídku finančních produktů především o *úvěr na investice v zahraničí a refinanční vývozní odběratelské a dodavatelské úvěry*. Nové produkty ČEB

⁷⁵ Ze 17,8 mld. Kč v roce 2006 na 66,2 mld. Kč v roce 2011.

⁷⁶ Ze 30 mld. Kč v roce 2006 na 53 mld. Kč v roce 2011.

přispěly k růstu úvěrového portfolia. EGAP v rámci realizace projektu uvedla v chod proexportní služby *pojištění investic českých právnických osob v zahraničí* (včetně pojištění úvěru na financování těchto investic), *pojištění úvěru na financování prospekce zahraničních trhů*, *pojištění bankovních záruk* (souvisejících s exportním kontraktem), *pojištění úvěru na předexportní financování* a *pojištění potvrzeného akreditivu*. Obě instituce ve sledovaném období častěji umožňovaly exportujícím firmám tzv. projektové financování v případech vývozních zakázek velkého rozsahu. Bližší popis zmíněných proexportních služeb je uveden v kapitole 2.

Oba zkoumané úřady rozšířily svou nabídku produktů, krom v Exportní strategii explicitně stanovených opatření, i o další služby přijaté ve snaze omezit dopady globální hospodářské krize⁷⁷ na národní export. Co se týče EGAP, exportéři velmi kladně hodnotili dočasné (během roku 2009) navýšení pojistného krytí na 99 %. Toto opatření znamenalo snížení spoluúčasti exportérů a tím i rizikovosti vývozních projektů. EGAP rovněž zapracovala na administrativním zjednodušení některých již zaběhnutých pojistných produktů (zejména pro klientelu z řad malých a středních podniků) a zahrnula do pojištění úvěrů na předexportní financování též komerční aplikace výsledků vědy a výzkumu. Oproti tomu ČEB rozšířila možnosti bankovních záruk též pro subdodavatele exportérů a začala nabízet financování vývozních pohledávek malých a středních podniků prostřednictvím faktoringových společností, což umožnilo navýšit počet drobných podniků podpořených proexportním financováním. Finanční ukazatele ČEB a EGAP prokázaly pozitivní účinek protikrizových opatření, jelikož poptávka po financování a pojištění vývozu se stání podporou v krizovém období dokonce vzrostla.

Cílem projektu bylo rovněž intenzivnější zapojení komerčních bank do státní podpory vývozu. K naplnění tohoto požadavku bylo nezbytné učinit některé legislativní úpravy, z nichž měla zásadní význam novela zákona č. 58/1995 Sb., *o pojišťování a financování vývozu se státní podporou* z roku 2009. Tato novela doplnila soustavu státem podporovaného financování vývozu o mechanismus dorovnávání úrokových rozdílů mezi tržními sazbami a sazbami CIRR komerčním bankám. Systém dorovnávání úrokových rozdílů se však neprojevil jako zcela funkční – bylo by vhodné omezit administrativní náročnost mechanismu, avšak konkrétní opatření nebyla do poloviny roku 2013 učiněna.

Co se týče soft loans, tento finanční nástroj nebyl v ČR využíván z důvodu přílišné administrativní složitosti i značným nárokům na veřejné zdroje. Členské státy MMF,

⁷⁷ Ekonomická krize v ČR propukla v průběhu roku 2008.

OECD a Světové banky se v roce 2008, v zájmu stabilizace úrovně zadlužení nízkopříjmových států, zavázaly respektovat iniciativu *Sustainable Lending*⁷⁸ (tzv. zásady odpovědného půjčování).

Zahraniční rozvojová spolupráce, jako potenciální finanční zdroj zvyšující celkovou kapacitu českého vývozu, není doposud tuzemskými subjekty ve větší míře využívána. MPO bylo gestorem několika projektů spíše malého finančního rozsahu v oblasti průmyslového rozvoje, nejvýrazněji se ovšem angažovalo v programu zahraniční rozvojové spolupráce „*Aid for Trade*“.

3.7 Projekt „*Exportní akademie*“

Tabulka č. 20: Podrobnosti projektu *Exportní akademie*

Gestor	MPO
Realizuje	CzechTrade, EGAP, ČEB
Zahájení	2. polovina roku 2006
Účel	Zlepšit exportní kompetence firem
Cílový stav	▪ Dostatek připravených a informovaných klientů ▪ Vzdělávání a poradenství na míru
Měřítko	▪ Spokojenost zákazníků ▪ Růst počtu vzdělávacích akcí ▪ Růst počtu zákazníků vzdělávacích služeb

Zdroj: *Exportní strategie ČR pro období 2006 - 2010*, vlastní úprava

Projekt *Exportní akademie* byl zaměřen především na komplexní vzdělávání pracovníků exportujících firem i ve státní správě. Nedostatek zkušeností s obchodováním na mezinárodních trzích a při kontaktu se zahraničními partnery je totiž častým faktorem, zabraňujícím exportérům v úspěšnějším prosazení se mezi zahraniční konkurencí. Zvyšování kvalifikovanosti manažerů a zaměstnanců vývozních podniků i reprezentantů veřejného sektoru je proto základním, a především relativně snadno proveditelným, předpokladem pro postupné zdokonalování exportní připravenosti tuzemských firem.

MPO, jako gestor projektu, zadalo delegovaným institucím za cíl vytvořit, vedle funkčních vzdělávacích služeb, systém sdílení informací mezi samotnými vývozci

⁷⁸ Dohoda „*Principles and Guidelines to Promote Sustainable Lending in the Provision of Official Export Credits to Low Income Countries*“

(např. o teritoriálních rizicích, aktuálních trendech v mezinárodním obchodě) a zajistit tak zprostředkování know-how z již zdárně uskutečněných vývozních případů široké podnikatelské veřejnosti.

Nabídka vzdělávacích služeb měla být orientována k všestrannému rozvoji obchodních kompetencí lidských zdrojů na straně příjemců i poskytovatelů státní exportní podpory. Agentura CzechTrade měla v součinnosti s ČEB, EGAP i vybranými profesními sdruženími⁷⁹ organizovat odborné semináře (informativního i konzultačního charakteru), konference a specializované kurzy pro exportující podniky, zaměřené především na problémy vývozců spojené se vstupem na neznámý trh. Vybrané univerzity ekonomického zaměření pak měly pro firemní klientelu pořádat certifikované kurzy exportních manažerů. Aktivita CzechTrade, ČEB a EGAP by obecně měly být více zákaznický orientované – tomuto požadavku měly příslušné úřady dostát poskytováním odborného exportního poradenství.

Na vzdělávání zaměstnanců státní správy, jmenovitě obchodních diplomatů⁸⁰ a zástupců zahraničních kanceláří agentur CzechTrade a CzechInvest, měli realizátoři projektu úzce spolupracovat s již fungující *Diplomatickou akademií* MZV a také vysokými školami. Exportní strategie navíc obsahovala návrh, aby se v budoucnu stalo absolvování Exportní akademie nutnou podmínkou pro výkon funkce obchodně-diplomatických pracovníků českého státu v zahraničí.

Vzdělávací akce a služby měly být rozprostřeny do všech regionů ČR, a to z důvodu dostupnosti širšímu spektru potenciálních klientů. Exportní strategie za tímto účelem počítala s využitím sítě regionálních kanceláří Hospodářské komory ČR.

3.7.1 Hodnocení plnění projektu

Základním kritériem hodnocení úspěšnosti projektu je množství organizovaných vzdělávacích akcí a účastníků či absolventů vzdělávacích kurzů, seminářů atd. Realizace projektu byla zahájena až v průběhu roku 2006, proto je při hodnocení výsledků zvolen jako výchozí období vždy nejdříve rok 2007.

Rovněž je zapotřebí vzít v úvahu, že údaje za rok 2011 nejsou kompletní, jelikož zahrnují pouze časový úsek od ledna do října tohoto roku. Proto musíme na hodnoty za poslední sledovaný rok nahlížet jako na zkrácené, jelikož ve skutečnosti mohou být až o pětinu vyšší.

⁷⁹ např. Mezinárodní obchodní komora, Česká bankovní asociace, Česká asociace pojišťoven, Hospodářská komora, Svaz průmyslu dopravy

⁸⁰ tedy reprezentantů obchodně-ekonomických úseků Zastupitelských úřadů ČR v zahraničí

Možná nejviditelnější formou exportního vzdělávání firemní klientely jsou tzv. odborné a teritoriální semináře. Odborné semináře bývají zaměřeny povětšinou na jediné aktuální téma z oblasti mezinárodního obchodu a trvají pouze 1 či 2 dny. Teritoriální semináře pak slouží k prezentaci vývozních příležitostí v konkrétním zahraničním regionu a daných teritoriálních specifik (ať už co se týče legislativy, obchodních podmínek atd.): Teritoriální semináře většinou probíhají za účasti zástupců obchodní diplomacie pro daný exportní region.

Dostupná data o organizaci exportních seminářů za rok 2007 bohužel nejsou rozčleněna dle druhu seminářů, úhrnně však bylo v tomto roce v rámci projektu uspořádáno 109 odborných a teritoriálních seminářů. Z řečeného a tabulek č. 21 a 22 vyplývá, že celkový počet organizovaných vývozních seminářů postupně spíše klesá. Naopak, a tento fakt považuji za o poznání důležitější, znatelně vzrůstá počet podniků účastnících se těchto seminářů. To svědčí nejen o kvalitní propagaci vzdělávacích akcí, nýbrž i o jejich známosti a „dobrém jménu“ mezi podnikatelskou veřejností. Právě nižší počet větších a kvalitně připravených akcí je dozajista správnou cestou dalšího rozvoje exportního vzdělávání.

Tabulka č. 21: Množství konaných Odborných seminářů v období 2008 – 2011 v rámci projektu *Exportní akademie*

Odborné semináře	2008	2009	2010	2011*
Počet seminářů	29	22	36	31*
Počet účastnících se firem	486	387	539	421*

*- údaje pouze do října 2011

Zdroj: Výroční zprávy CzechTrade, vlastní úprava

Tabulka č. 22: Množství konaných Teritoriálních seminářů v období 2008 – 2011 v rámci projektu *Exportní akademie*

Teritoriální semináře	2008	2009	2010	2011*
Počet seminářů	19	14	12	5*
Počet účastnících se firem	313	261	457	109*

*- údaje pouze do října 2011

Zdroj: Výroční zprávy CzechTrade, vlastní úprava

Kurz *Úspěšný exportér* je orientován na rozvoj obchodních kompetencí (týkajících se zahraničního obchodu) manažerů vývozních firem. Účastníci mohou nabýt znalosti ze základů mezinárodního práva, financování a pojišťování vývozu, mezinárodního marketingu či problematiky podpory podnikání z evropských fondů a přiučit se prezentačním dovednostem i efektivním způsobům vedení obchodního jednání.

Kurz *Úspěšný exportér* byl zahájen v průběhu roku 2007 a je akreditován ministerstvem školství, mládeže a tělovýchovy. Množství účastníků kurzu však od roku 2008 klesá, protože tento vzdělávací kurz nelze hodnotit úspěšně.

Tabulka č. 23: Podrobnosti konání kurzu *Úspěšný exportér* v období 2007 – 2011

Kurz Úspěšný exportér	2007	2008	2009	2010	2011*
Počet seminářů	10	9	10	10	5*
Počet účastníků se firem	Více než 10	135	105	81	48*

*- údaje pouze do října 2011

Zdroj: Výroční zprávy CzechTrade, vlastní úprava

Kurz *Minimum exportéra* je obdobou kurzu *Úspěšný exportér* - je však určen hlavně klientům z řad malých a středních podniků, jelikož je koncipován obecněji a méně detailněji. Tento kurz je zaměřen na 4 témata z oblasti mezinárodního obchodu: Mezinárodní marketingové strategie na zahraničních trzích, Podpora podnikání z fondů EU, Operace v zahraničním obchodě a Obchodní vyjednávání. Kurz se však nesetkal s očekávanou odezvou a v roce 2011 nebyl pořádán vůbec.

Tabulka č. 24: Podrobnosti konání kurzu *Minimum exportéra* v období 2008 – 2011

Kurz Minimum exportéra	2008	2009	2010	2011
Počet seminářů	19	13	9	0
Počet účastníků se firem	249	124	121	0

Zdroj: Výroční zprávy CzechTrade, vlastní úprava

V roce 2008 byl zahájen cyklus exportních konferencí. Účelem konferencí je obeznámit účastníky s rozličnými možnostmi financování vývozu i obchodním prostředím vytipovaných exportních teritorií. Organizátoři též prezentují firmám příklady již realizovaných úspěšných vývozních projektů a předávají jim praktické poznatky vývozců spojené se vstupem na mezinárodní trh. Počet návštěvníků konferencí však od roku 2008 klesal.

Tabulka č. 25: Uspořádané Exportní konference v období 2008 – 2011

Exportní konference	2008	2009	2010	2011*
Počet seminářů	5	10	3	5*
Počet účastníků se firem	729	635	283	375*

*- údaje pouze do října 2011

Zdroj: Výroční zprávy CzechTrade, vlastní úprava

Kurz *Obchodní diplomacie* byl určen reprezentantům států v zahraničí ve sféře mezinárodního obchodu, tzv. obchodním diplomatům – jedná se o ředitele zahraničních kanceláří CzechTrade a CzechInvest a představitele obchodně-ekonomických úseků Zastupitelských úřadů. Absolvování kurzu bylo hned v jeho prvním ročníku stanoveno nevyhnutelnou předvýjezdovou podmínkou pro výkon funkce (nově nastupujících) obchodních diplomatů v zahraničí. Kurz měl učit obchodní diplomaty zejména komunikačním dovednostem a plnohodnotně je připravovat na budoucí obchodní vyjednávání a řešení krizových situací. Kurz byl zahájen v roce 2007, v posledním sledovaném roce se ovšem nekonal.

Tabulka č. 26: Podrobnosti konání kurzu *Obchodní diplomacie* v období 2008 – 2011

Kurz Obchodní diplomacie	2007	2008	2009	2010	2011
Počet účastníků	32	?	40	44	0
Počet absolventů	25	34	34	37	0

Zdroj: Výroční zprávy CzechTrade, vlastní úprava

Z dalších vzdělávacích služeb stojí za zmínku možnost tzv. *firemního školení na zakázku*. Tato služba je specifická tím, že určitá firma zadává realizátorům *Exportní akademie* přesné tematické, rozsahové i časové vymezení podmínek školení vlastních zaměstnanců, dle nichž následně příslušné proexportní úřady školení zorganizují. Každé školení na zakázku je tudíž unikátní a tato nabídka je určena velkým podnikům s alespoň desítkami pracovníků. Zájem o službu roste – v letech 2009 a 2010 se uskutečnila vždy 4 firemní školení, v roce 2011 již 10.

Posledním hodnotícím kritériem úspěšnosti projektu je spokojenost exportních firem s nabízenými vzdělávacími službami. Spokojenost zákazníků je měřena pomocí jednoduchého koeficientu na stupnici 1-4, přičemž 1 znamená nejvyšší hodnocení a 4 nejhorší. Respondenti v průzkumu hodnotí především obsahovou náplň kurzů, organizační zajištění akcí, odbornost a prezentační schopnosti lektorů atd.

Tento indikátor zpracovává a vyhodnocuje CzechTrade, přičemž data agentura získává dotazníkovou formou při vybraných akcích *Exportní akademie*. Z tabulky č. 27 je patrný pozitivní trend koeficientu v letech 2007 – 2010 (údaj pro rok 2011 není zveřejněn), z čehož lze dedukovat rostoucí úroveň poskytovaných vzdělávacích služeb. Hodnota koeficientu za rok 2010 byla 1,2 – můžeme tudíž konstatovat velkou spokojenost zákazníků institucí, provozujících projekt *Exportní akademie*, s úrovní vývozního vzdělávání.

Tabulka č. 27: Spokojenost klientů se službami *Exportní akademie* v období 2007 – 2010

Spokojenost klientů	2007	2008	2009	2010
Koeficient spokojenosti	1,33	1,26	1,22	1,2

Zdroj: Výroční zprávy CzechTrade, vlastní úprava

Projekt *Exportní akademie* zahrnoval i on-line služby. Na webových stránkách agentury CzechTrade jsou k dispozici informační materiály (např. případové studie, vzorové formuláře), interaktivně přístupné pouze registrovaným klientům *Exportní akademie*. V letech 2008 – 2011 byl rovněž na webu CzechTrade zcela zdarma přístupný e-learningový kurz „*Jak vypracovat nabídku pro projekt financovaný Světovou bankou*“, jenž měl pomáhat tuzemským vývozcům k úspěchům v tendrech vypisovaných Světovou bankou. Tento kurz byl částečně financován ze strukturálních fondů EU a byl dostupný pouze v angličtině⁸¹.

Přestože byl projekt *Exportní akademie* fakticky spuštěn - v případě většiny stanovených aktivit - s téměř ročním zpožděním, projektový tým dokázal do konce roku 2010 realizovat všechny zásadní body v celém plánovaném rozsahu. Nejpodstatnějším výstupem projektu byla rostoucí spokojenost podnikatelů s nabízenými vzdělávacími službami – proto hodnotím tento projekt, i přes některé dílčí nezdary (redukce či úplné rušení některých vzdělávacích kurzů a slabší ohlas Exportních konferencí), jako úspěšný.

3.8 Hodnocení makroekonomických dopadů Exportní strategie

Hlavními měřítky úspěšnosti Exportní strategie jakožto celku jsou makroekonomické ukazatele vývozu zboží a služeb připadajícího na 1 obyvatele a též brzké dosažení úrovně celkové exportní výkonnosti (zde vyjádřené relativním podílem na světovém vývozu), jež je běžná ve srovnatelně velkých zemích EU⁸². Za účelem jednoduchého hodnocení dopadů koncepce byly v Exportní strategii explicitně vymezeny cílové hodnoty ukazatelů, jež měla česká ekonomika dosáhnout do roku 2010. Tabulka č. 28 zachycuje, do jaké míry česká ekonomika naplnila požadovanou úroveň těchto kritérií.

⁸¹ V originálním znění „*How to Make a Bid for the World Bank Project*“

⁸² Např. Rakousko, Belgie, Dánsko

Tabulka č. 28: Základní kritéria hodnocení *Exportní strategie ČR pro období 2006 - 2010*

	2005	Cílový stav 2010	Skutečný stav 2010	2011
Export zboží na obyvatele	6 300 USD	10 400 USD	12 580 USD	15 400 USD
Export služeb na obyvatele	760 USD	1140 USD	1 990 USD	2 200 USD
Podíl ČR na světovém exportu zboží	0,72%	0,9%	0,77 %	0,89 %
Podíl ČR na světovém exportu služeb	0,43 %	0,6 %	0,57 %	0,55%

Zdroje: Exportní strategie ČR pro období 2006 – 2010, vlastní úprava

OECD Factbook 2013: Economic, Environmental and Social Statistics

http://www.wto.org/english/res_e/statistics_e/its2012_e/its12_toc_e.htm

<http://www.gfmag.com/gdp-data-country-reports/286-the-czech-republic-gdp-country-report.html#axzz2W2t2dbBn>

Co se týče absolutních hodnot exportu zboží a služeb celé ekonomiky, politika státní podpory vývozu zaznamenala výrazný úspěch, jelikož požadovaná úroveň exportní výkonnosti země byla v roce 2010 výrazně překonána. Přes výše uvedená fakta se české ekonomice nepodařilo v plné míře dosáhnout cílových stavů podílu země na světovém vývozu, ovšem i tak relativní podíl českého exportu od roku 2005 znatelně vzrostl. Vzhledem k jmenovaným skutečnostem proto hodnotím efekt fungování Exportní strategie z hlediska makroekonomických dopadů jako velmi přínosný.

Závěr

Diplomová práce se zabývá rozpočtovým hospodařením vybraných státních fondů na podporu podnikání. Státní fondy na podporu podnikání jsou v ČR zřizovány kompetentními resortními ministerstvy jako akciové společnosti s majetkovou účastí státu.

Tyto fondy spadají do soustavy mimorozpočtových peněžních fondů, přičemž motivem jejich zakládání je zabezpečení stálé a dlouhodobé výdajové základny pro financování určitých preferovaných aktivit. Výhodou mimorozpočtových fondů je fakt, že jsou do určité míry nezávislé na rozhodnutí představitelů státní správy o poskytnutí rozpočtové dotace a financování prioritních potřeb tak může být plánováno výhledově s větší jistotou přidělení rozpočtových příjmů. Specifikem mimorozpočtových fondů bývá účelová vazba mezi určitými druhy příjmů a výdajů - určitý druh příjmů fondu lze využít výhradně k financování předem vymezených činností. Tento princip odlišuje mimorozpočtové fondy od veřejného rozpočtu.

ČEB a EGAP jsou tzv. exportními úvěrovými agenturami, tedy veřejnými úřady realizujícími státní proexportní politiku – hlavním účelem existence těchto institucí je svou činností obecně dlouhodobě posilovat konkurenceschopnost tuzemských vývozců v zahraničí. Snahou ČEB a EGAP by mělo být přispívat ke zvyšování objemu státem podporovaného vývozu se současným důrazem na efektivitu a hospodárnost vlastních vnitřních procesů. Co se týče legislativy regulující aktivity exportních úvěrových agentur, nejpodstatnějším dokumentem je tzv. Konsensus OECD, jenž stanovuje minimální pojistné a úvěrové sazby, jež exportní agentury smluvních zemí nesmí při poskytování služeb podkročit.

ČEB se specializuje na úvěrové služby související s vývozními projekty s omezeným potenciálem externího financování, přičemž státní podporu exportu může promítat i nabízením nižších úrokových sazeb, než je běžné u komerčních úvěrových produktů. EGAP se zaměřuje na pojišťování exportních úvěrových rizik, jež jsou obtížně komerčně pojistitelná (např. z důvodu přílišné kapitálové náročnosti či teritoriálních a politických rizik spojených s vývozním projektem). Příjemcem státní podpory vývozu prostřednictvím pojištění EGAP či financování ČEB smí být pouze exportéři zboží převážně vyráběného v ČR, a to včetně zahraničních společností. Mezi klienty institucí převažují dodavatelé komplexních strojních mechanismů a technologických celků – tyto projekty bývají pro značnou náročnost výroby financovány pomocí úvěrů s dlouholetou splatností. Nejžádanějším produktem ČEB i EGAP je pak odběratelský úvěr (respektive jeho pojištění).

Vize, funkce a cíle vládní politiky podpory vývozu ve sledovaném období shrnovala koncepce *Exportní strategie České republiky pro období 2006 – 2010*. Základní vizí Exportní strategie bylo „prosadit Českou republiku ve světě prostřednictvím obchodu a investic“. Exportní strategie byla obecně zaměřena především na zkvalitňování a rozšiřování služeb exportních institucí, a to do podoby zákaznický orientované podpory exportérům na základě jejich požadavků a připomínek.

Jak jsem poukázal, EGAP za dobu realizace Exportní strategie výrazným způsobem zvýšila objem pojistné angažovanosti a rovněž finanční zastoupení společných projektů s ČEB na celkové pojistné angažovanosti. Tyto faktory příkládám některým opatřením, jež byly učiněny právě v souvislosti s přijetím Exportní strategie – jednak je to posílení rozpočtových dotací pro obě sledované instituce (navyšování pojistné kapacity EGAP a základního kapitálu ČEB) a též rozšíření nabídky poskytovaných pojistných služeb. EGAP ročně uzavírá přibližně 300 nových pojistných smluv, z čehož vyplývá, že se pojišťovna soustředí především na vývozní projekty velkého rozsahu, často s dlouholetou splatností. Devizou EGAP je vcelku úspěšná spolupráce s malými a středními podniky, jelikož tito klienti obstarávají přibližně 10 % uzavřených pojistných smluv. Na druhou stranu, kritice bych podrobil mzdový systém pojišťovny – domnívám se, že na instituci veřejného sektoru je příliš štědrý (např. roční suma osobních nákladů 180 mil. Kč připadající na průměrný počet 110 zaměstnanců v roce 2011).

Z dlouhodobého pohledu na hospodaření pojišťovny je podstatné, že EGAP po celou dobu své existence zvládá pokrývat veškeré závazky a provozní náklady z vlastních zdrojů (kumulovaná suma vybraného pojistného výrazně převyšuje úhrn vyplacených pojistných plnění) a nevytváří tak dodatečné nároky vůči státnímu rozpočtu. Pojišťovna je tudíž zcela provozně soběstačná a utržené rozpočtové dotace využívá výlučně k zajištění pojistné kapacity.

Co se týče absolutních čísel, EGAP od svého vzniku získala na dotacích úhrnem 7,7 mld. Kč, přičemž (pouze) na dani z příjmu právnických osob pojišťovna odvedla přibližně 1 mld. Kč. Důležité je zohlednit též efektivnost rozpočtových dotací – z předložených ukazatelů plyne, že 1 Kč poskytnutých dotací pomohla ke konci roku 2009 realizovat více než 73 Kč pojištěných vývozních úvěrů, investic a záruk. Pokud navíc vezmeme v potaz reálnou hodnotu vývozních kontraktů namísto hodnoty pojistné, připadá na 1 Kč dotací více než 200 Kč uskutečněného exportu.

ČEB se podobně jako EGAP orientuje na vývozní kontrakty velkého rozsahu – ročně uzavírá pouze více než 100 nových obchodních případů, přičemž na 1 nový kontrakt připadá průměrně cca 200 mil. Kč. Množství realizovaných kontraktů velkého rozsahu, financovaných úvěrovými produkty ČEB se státní podporou vývozu, přitom v posledních letech stabilně vzrůstá. Tuto tezi dokládá i značný nárůst jistiny poskytnutých úvěrů od roku 2006.

Třebaže v případě ČEB jsou mzdové náklady na 1 zaměstnance znatelně nižší než-li tomu bylo u EGAP, domnívám se i v tomto případě, že odměny řídicích pracovníků jsou nastaveny na příliš vysokou úroveň. ČEB by se měla rovněž více zaměřit na sektor malých a středních podniků a poskytovat těmto klientům zvýhodněné či administrativně jednodušší služby.

Co se týče efektivnosti rozpočtových dotací přidělovaných ČEB, banka od svého založení obdržela na dotacích celkem přibližně 3,3 mld. Kč, přičemž na dani z příjmu z běžné činnosti odvedla do roku 2011 asi 770 mil. Kč. ČEB na rozdíl od EGAP inkasuje rozpočtové dotace téměř každoročně za účelem krytí úrokových rozdílů při poskytování podpořeného financování. Ke konci roku 2011 pak 1 Kč rozpočtových prostředků umožnila realizovat asi 89 Kč exportu.

Význam obou zkoumaných institucí pro národní export se plně projevil po propuknutí globální hospodářské krize v roce 2008. Zatímco úhrn národního exportu např. v roce 2009 výrazně klesl (o 14 %), objem obchodní činnosti ČEB a EGAP v rámci státní podpory vývozu dokonce vzrostl – v době globálního poklesu spotřebitelské poptávky a všeobecného omezování investičních aktivit tedy financování a pojištění exportu se státní podporou fungovalo jako prorůstový nástroj ekonomiky, jenž pomáhal dlouhodobě stabilizovat úroveň domácího exportu.

Úspěšnost realizace Exportní strategie se liší u jednotlivých projektů. V projektu *Účinná asistence pro exportéry* hodnotím pozitivně provedenou optimalizaci zahraničního zastoupení proexportních institucí, a to slučováním některých obchodně-ekonomických úseků zastupitelských úřadů se zahraničními kanceláři CzechTrade a především personálním posilováním obchodní diplomacie v tzv. prioritních zemích. Praktické využití má aplikace *Adresář exportérů* i pravidelná publikace *Export v kostce*. Proexportní úřady by naopak měly zapracovat na silnějším povědomí podnikatelské veřejnosti o poskytovaných službách i snadnější dostupnosti služeb exportní sítě pro malé a střední podniky (cestou snižování administrativní zátěže a individuálnějšího přístupu ke klientům).

V rámci projektu *Zvýšení přímých investic a akvizic do zahraničí* začaly ČEB a EGAP nabízet příslušné úvěrové a pojistné služby, jež potenciálním zájemcům umožňují zajistit dlouhodobé financování kvalitních investičních záměrů v zahraničí. Poptávka po finančních a pojišťovacích službách podpory zahraničních investic ve sledovaném období stabilně rostla. V podnikatelské sféře sklídilo kladný ohlas zprovoznění *Databáze investičních příležitostí* a speciálně pro začínající investory byla připravena příručka *Manuál na rozšíření výroby do zahraničí*. Daný projekt splnil svůj účel a byl proto ukončen již ke konci roku 2010.

Projekt *Rozvoj vývozních aliancí* se v činnosti EGAP a ČEB projevil zejména poskytováním asistenčních a marketingových služeb pro nové i již etablované aliance. Za dobu realizace projektu došlo ke zdvojnásobení počtu aktivně fungujících exportních aliancí. Představitelé aliancí oceňují individuální přístup proexportních institucí zejména při konzultacích a aktivním vyhledávání možných nových členů aliance.

Projekt *Sít' pro export* byl zaměřen především na všestranný rozvoj portálu www.businessinfo.cz. Portál www.businessinfo.cz se pro širokou veřejnost stal jednotným a integrovaným zdrojem informací nejen o záležitostech zahraničního obchodu, nýbrž o problematice podnikání obecně. O jednoznačném úspěchu projektu nejlépe svědčí fakt, že během 5 let vzrostla návštěvnost portálu, stejně jako počet uživatelských registrací, dvojnásobně. Rovněž se úspěšně podařilo vybudovat strukturu tzv. Regionálních exportních míst a přiblížit tak služby státní politiky podpory exportu též drobným lokálním podnikatelům.

V rámci projektu *Rozšíření finančních služeb pro český export* ČEB a EGAP zavedly řadu nových proexportních služeb – především se jednalo o možnost financování a pojištění zahraničních investic, pojištění bankovních záruk a usnadnění předexportního financování. I díky novým produktům ČEB i EGAP výrazně navýšily objem poskytovaného financování a pojištění se státní podporou vývozu, což bylo hlavním cílem projektu. Na druhou stranu, realizátorům daného projektu se nepodařilo v požadované míře rozvinout využití finančních nástrojů zahraniční rozvojové spolupráce ani soft loans.

Projekt *Exportní akademie* sestával z řady aktivit - zásadním měřítkem úspěšnosti projektu bylo hodnocení úrovně organizovaných vzdělávacích akcí samotnými účastníky. Klienti ohodnotili služby Exportní akademie jako velmi kvalitní, tudíž lze tento projekt, i přes dílčí nezdary některých vzdělávacích aktivit (Exportní konference, kurzy *Úspěšný exportér* a *Minimum exportéra*), označit za zdařilý.

Celkově hodnotím realizaci Exportní strategie jako úspěšnou, což dokládají i představené makroekonomické ukazatele exportní výkonnosti české ekonomiky. Reálné absolutní hodnoty českého exportu na konci sledovaného období přesáhly cílové stavy stanovené roku 2005 a proexportním institucím se podařilo znatelně navýšit podíl ČR na celosvětovém vývozu zboží a služeb.

Přes zmíněná drobná negativa, týkající se zejména provozních činností obou institucí, považuji existenci ČEB i EGAP ve veřejném sektoru za velmi prospěšnou pro celou ekonomiku a domnívám se, že fungování obou institucí přináší dlouhodobě příznivé makroekonomické efekty. ČEB a EGAP se daří naplňovat většinu stanovených záměrů politiky státní podpory vývozu, přičemž je podstatné, aby obě instituce prohlubovaly vzájemnou spolupráci zejména na poli administrativy a jejich služby se tak vhodným způsobem doplňovaly. Z řečených důvodů se domnívám, že dotační financování obou exportních úvěrových agentur se ukázalo jako efektivní a mělo by v něm být nadále pokračováno.

Seznam použité literatury a pramenů

- [1] OCHRANA, F. – PAVEL, J. – VÍTEK, L. a kol.: *Veřejný sektor a veřejné finance. Financování nepodnikatelských a podnikatelských aktivit*. Praha, Grada, 2010. ISBN: 978-80-247-3228-2
- [2] NEMEC, J. – OCHRANA, F.- PAVEL, J. - ŠAGÁT, V.: *Kontrola ve veřejné správě*. Praha, Wolters Kluwer, 2010. ISBN: 978-80-7357-558-8
- [3] HAMERNÍKOVÁ, B. – MAAYTOVÁ, A. a kol.: *Veřejné finance*. Praha, ASPI, 2007. ISBN: 978-80-7357-497-0
- [4] OCHRANA, F.: *Veřejná volba a řízení veřejných výdajů*. Praha, Ekopress, 2003. ISBN: 978-80-8611-971-8
- [5] PEKOVÁ, J. - PILNÝ, J. - JETMAR, M.: *Veřejná správa a financování veřejného sektoru*. 2. přepracované vydání. Praha, ASPI Publishing, 2005. ISBN 80-7357-052-1
- [6] PEKOVÁ, J.: *Veřejné finance. Teorie a praxe v ČR*. Praha, Wolters Kluwer ČR, 2011. ISBN: 978-80-7357-698-1 (váz.)
- [7] Exportní strategie ČR pro období 2006-2010, dostupná dne 20.7. 2013 z WWW: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/obsah-es-2006-2010-1240.html>
- [8] Dokumenty „Zpráva o plnění Exportní strategie ČR pro období 2006-2010“, dostupná dne 20.7. 2013 z WWW: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/obsah-es-2006-2010-1240.html>
- [9] Portál Exportní garanční a pojišťovací společnosti, dostupný z WWW: <http://www.egap.cz/>
- [10] Výroční zprávy EGAP, dostupné dne 15.7. 2013 z WWW: <http://www.egap.cz/o-spolecnosti/vyrocní-zpravy/index.php>
- [11] Portál České exportní banky, dostupný z WWW: <http://www.ceb.cz/>
- [12] Výroční zprávy ČEB, dostupné dne 15.7. 2013 z WWW: <http://www.ceb.cz/content/view/10/7/>
- [13] Portál Czechtrade, dostupný z WWW: <http://www.czechtrade.cz/>
- [14] Výroční zprávy CzechTrade, dostupné dne 15.7. 2013 z WWW:

- <http://www.czechtrade.cz/o-czechtrade/predstaveni/vysledky/>
- [15] Portál Ministerstva průmyslu a obchodu, dostupný z WWW: <http://www.mpo.cz/>
- [16] Portál BusinessInfo.cz, dostupný z WWW: <https://www.businessinfo.cz/>
- [17] Portál Justice.cz, dostupný z WWW: <http://portal.justice.cz/Justice2/Uvod/Uvod.aspx>
- [18] KUPEG úvěrová pojišťovna, *Akcionáři společnosti*, dostupné dne 15.7. 2013 z WWW: <http://www.kupeg.cz/o-spolecnosti/akcionari-spolecnosti>
- [19] OECD, *OECD Factbook 2013, Economic, Environmental and Social Statistics*, 2013, ISBN: 9789264183667, dostupné dne 20.7. 2013 z WWW: http://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-factbook_18147364
- [20] OECD: *The September 2012 Arrangement on Officially Supported Export Credits* [online], dostupné dne 20.7. 2013 z WWW: <http://search.oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf/?doclanguage=en&code=tad/pg%282012%299>
- [21] World Trade Organization: *International Trade Statistics 2012* [online], dostupné dne 20.7. 2013 z WWW: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2012_e/its12_toc_e.htm
- [22] ARAD, Systém časových řad ČNB, dostupné dne 15.7. 2013 z WWW: http://www.cnb.cz/cnb/STAT.ARADY_PKG.STROM_DRILL?p_strid=AB&p_lang=CS
- [23] Dokumenty *Informace o pojišťování vývozních úvěrových rizik*, dostupné dne 15.7. 2013 z WWW: <http://www.psp.cz/sqw/tisky.sqw?str=1&O=6&PT=U&N=1&F=H&RA=20&et=3187&all=1>
- [24] Dokumenty *Informace o podpořeném financování*, dostupné dne 15.7. 2013 z WWW: <http://www.psp.cz/sqw/tisky.sqw?et=1010&all=1>
- [25] *Hodnocení dopadů regulace (RIA) k návrhu změn legislativy související s navýšením finančních prostředků pro Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s.*, dostupné dne 20.7. 2013 z WWW: <http://www.egap.cz/dokumenty/egap-v-mediich/2011-07-18-studie-ria.pdf>

- [26] JANDA K. – MICHALÍKOVÁ E. – POTÁČELOVÁ V.: *Gravitační a fiskální modely státní podpory exportních úvěrů v České republice*. Politická ekonomie. 2010, roč. 58, č. 3, s. 305-325. ISSN: 0032-3233, dostupné dne 15.7. 2013 z WWW: <http://www.vse.cz/polek/abstrakt.php3?IDcl=732>
- [27] ASCARI, R.: *Is Credit Export Agency A Misnomer? The ECA Response To A Changing World* [online], 2007, dostupné dne 20.7. 2013 z WWW: <http://www.sace.it/GruppoSACE/export/sites/default/download/wpsacen02.pdf>
- [28] FERN, „Export Credit Agencies“, dostupné dne 20.7. 2013 z WWW: <http://www.fern.org/campaign/trade-and-investment/export-credit-agencies>
- [29] Techportal.cz, „Nová pravidla pro původ zboží“, 2005, dostupné dne 15.7. 2013 z WWW: <http://www.techportal.cz/1/1/nova-pravidla-pro-puvod-zbozi-cid133961/>
- [30] Hospodářské noviny, „Podnikatelé mohou využít rozšíření státní podpory financování exportu“, 23.4. 2009, dostupné dne 15.7. 2013 z WWW: <http://hn.ihned.cz/c1-36829980-podnikatele-mohou-vyuzit-rozsireni-statni-podpory-financovani-exportu>
- [31] Global finance, *The Czech Republic Country Report*, dostupné dne 20.7. 2013 z WWW: <http://www.gfmag.com/gdp-data-country-reports/286-the-czech-republic-gdp-country-report.html#axzz2W2t2dbBn>
- [32] MOSER, C. – NESTMANN, T. – WEDOW, M.: *Political Risk and Export Promotion: Evidence from Germany* [online], 2006, dostupné dne 20.7. 2013 z WWW: <http://econstor.eu/bitstream/10419/19665/1/200636dkp.pdf>
- [33] EGGER, P. – URL, T.: *Public Export Credit Guarantees and Foreign Trade Structure* [online], 2006, dostupné dne 20.7. 2013 z WWW: http://www.eea-esem.com/papers/eea-esem/2004/1210/wp_oekb.pdf
- [34] OECD, *Official Export Credits Agencies*, dostupné dne 15.7. 2013 z WWW: <http://www.oecd.org/tad/xcred/eca.htm>
- [35] OECD, *Country Risk Classification*, dostupné dne 15.7. 2013 z WWW: <http://www.oecd.org/tad/xcred/crc.htm>
- [36] Zákon č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou a o doplnění zákona č. 166/1993 Sb., o Nejvyšším kontrolním úřadu, ve znění pozdějších předpisů

- [37] Zákon č. 363/1999 Sb., o pojišťovnictví
- [38] Vyhláška č. 434/2009 Sb.
- [39] Vyhláška č. 278/1998 Sb., k provedení zákona č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou a o doplnění zákona č. 166/1993 Sb., o Nejvyšším kontrolním úřadu, ve znění pozdějších předpisů, ve znění zákona č. 60/1998 Sb.
- [40] Smlouva o založení Evropského společenství, dostupná dne 15.7. 2013 z WWW: http://www.euroskop.cz/gallery/2/756-smlouva_o_es_nice.pdf
- [41] Nařízení KOMISE (ES) č. 800/2008 o blokových výjimkách, dostupné dne 15.7. 2013 z WWW: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2008:214:0003:0047:cs:PDF>
- [42] OECD, *Principles and Guidelines to Promote Sustainable Lending in the Provision of Official Export Credits to Low Income Countries*, 2008, dostupné dne 20.7. 2013 z WWW: <http://search.oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf/?doclanguage=en&code=tad/ecg%282008%291>

Seznam tabulek a grafů

<u>Graf č. 1:</u> Roční objem pojištěných vývozních smluv EGAP v letech 1993 – 2011.....	16
<u>Graf č. 2:</u> Vývoj a struktura pojistné angažovanosti EGAP v letech 2001 – 2011.....	17
<u>Graf č. 3:</u> Podíl pojistné angažovanosti na pojistné kapacitě EGAP v letech 2001 – 2011.....	19
<u>Graf č. 4:</u> Přehled ročně předepsaného pojistného se státní podporou a sumy příslušných vyplacených pojistných plnění EGAP v letech 2001 – 2011.....	21
<u>Graf č. 5:</u> Vývoj podílů jednotlivých typů produktů EGAP na celkovém objemu pojištěných smluv na podporu exportu v letech 2006 – 2011.....	22
<u>Graf č. 6:</u> Pojistná hodnota vývozních kontraktů, pojištěných se státní podporou EGAP, v Kč připadající na 1 Kč vkladů ze státního rozpočtu v letech 1995 – 2009.....	25
<u>Graf č. 7:</u> Objem nově podepsaných smluv ČEB na financování úvěrů a vystavení záručních listin v mld. Kč v letech 1996 - 2011.....	31
<u>Graf č. 8:</u> Vývoj jistiny poskytnutých úvěrů a odkoupených pohledávek ČEB v mld. Kč v letech 1996 – 2011.....	32
<u>Graf č. 9:</u> Vývoj podílů jednotlivých typů produktů ČEB na celkovém objemu uzavřených smluv na podporu exportu v letech 2006 – 2011.....	33
<u>Tabulka č. 1:</u> Vývoj podílu malých a středních podniků na činnosti EGAP v období 2005 – 2010.....	23
<u>Tabulka č. 2:</u> Vybrané ukazatele správních nákladů EGAP v období 2006 – 2011.....	23
<u>Tabulka č. 3:</u> Vývoj vybraných ukazatelů hospodaření EGAP v období 2000 – 2011.....	24
<u>Tabulka č. 4:</u> Struktura stavu jistiny úvěrového portfolia ČEB dle smluvní délky původní splatnosti úvěrů v období 2002 – 2011.....	34
<u>Tabulka č. 5:</u> Vývoj podílu malých a středních podniků na činnosti ČEB v období 2005 – 2010.....	34
<u>Tabulka č. 6:</u> Vybrané ukazatele správních nákladů ČEB v období 2006 – 2011.....	35
<u>Tabulka č. 7:</u> Výše správních nákladů a čistého zisku ČEB připadajících na 1 zaměstnance v období 2006 – 2011.....	35
<u>Tabulka č. 8:</u> Vývoj vybraných ukazatelů hospodaření ČEB v období 1996 – 2011.....	36
<u>Tabulka č. 9:</u> Cíle a projekty <i>Exportní strategie ČR pro období 2006 až 2010</i>	39

<u>Tabulka č. 10:</u> Podrobnosti projektu <i>Účinná asistence pro exportéry</i>	40
<u>Tabulka č. 11:</u> Podrobnosti projektu <i>Zvýšení přímých investic a akvizic do zahraničí</i>	45
<u>Tabulka č. 12:</u> Objem poskytnutých úvěrů ČEB na investice v zahraničí v mld. Kč v letech 2006 – 2010.....	47
<u>Tabulka č. 13:</u> Objem investičního pojištění EGAP v mld. CZK v letech 2006 – 2010.....	48
<u>Tabulka č. 14:</u> Úhrn přímých investic českých subjektů do zahraničí v mld. Kč v letech 2006 – 2010.....	48
<u>Tabulka č. 15:</u> Podrobnosti projektu <i>Rozvoj vývozních aliancí</i>	49
<u>Tabulka č. 16:</u> Vývoj počtu činných vývozních aliancí v období 2006 – 2011.....	51
<u>Tabulka č. 17:</u> Podrobnosti projektu <i>Síť pro export</i>	52
<u>Tabulka č. 18:</u> Návštěvnost portálu www.businessinfo.cz v období 2006 – 2011.....	53
<u>Tabulka č. 19:</u> Podrobnosti projektu <i>Rozšíření finančních služeb pro český export</i>	55
<u>Tabulka č. 20:</u> Podrobnosti projektu <i>Exportní akademie</i>	62
<u>Tabulka č. 21:</u> Množství konaných Odborných seminářů v období 2008 – 2011 v rámci projektu <i>Exportní akademie</i>	64
<u>Tabulka č. 22:</u> Množství konaných Teritoriálních seminářů v období 2008 – 2011 v rámci projektu <i>Exportní akademie</i>	64
<u>Tabulka č. 23:</u> Podrobnosti konání kurzu <i>Úspěšný exportér</i> v období 2007 – 2011.....	65
<u>Tabulka č. 24:</u> Podrobnosti konání kurzu <i>Minimum exportéra</i> v období 2008 – 2011.....	65
<u>Tabulka č. 25:</u> Uspořádané Exportní konference v období 2008 – 2011.....	65
<u>Tabulka č. 26:</u> Podrobnosti konání kurzu <i>Obchodní diplomacie</i> v období 2008 – 2011.....	66
<u>Tabulka č. 27:</u> Spokojenost klientů se službami <i>Exportní akademie</i> v období 2007 – 2010.....	67
<u>Tabulka č. 28:</u> Základní kritéria hodnocení <i>Exportní strategie ČR pro období 2006 – 2010</i>	68