



Podpora vývozu v rámci Evropské unie a jejích členských států

Bakalářská práce

Studijní program: B6208 – Ekonomika a management
Studijní obor: 6210R015 – Ekonomika a management mezinárodního obchodu
Autor práce: **Michaela Rosenbergová**
Vedoucí práce: doc. Ing. Arnošt Böhm, CSc.



ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Michaela Rosenbergová**
Osobní číslo: **E14000481**
Studijní program: **B6208 Ekonomika a management**
Studijní obor: **Ekonomika a management mezinárodního obchodu**
Název tématu: **Podpora vývozu v rámci Evropské unie a jejích členských států**
Zadávající katedra: **Katedra ekonomie**

Z á s a d y p r o v y p r a c o v á n í :

1. Význam mezinárodního obchodu
2. Charakteristika teritoriálních a komerčních rizik ohrožujících průběh obchodních operací v zahraničním obchodě
3. Mezinárodní pravidla a limity pro poskytování státní podpory vývozu
4. Varianty institucionálního uspořádání státní podpory vývozu
5. Charakteristika institucí podporujících vývoz ve vybraných zemích Evropské unie
6. Srovnání poskytovaných služeb, jejich struktury a rozsahu



[Handwritten signature]

Rozsah grafických prací:

Rozsah pracovní zprávy: **30 normostran**

Forma zpracování bakalářské práce: **tištěná/elektronická**

Seznam odborné literatury:

BÖHM, Arnošt. Pojištění pohledávek v mezinárodním obchodě.

Praha: Professional Publishing, 2009. ISBN 978-80-7431-004-1.

OECD. The Export Credit Arrangement 1978/1998: Achievements and Challenges. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development, 1998. ISBN 92-641-5695-X.

ČERNOHLÁVKOVÁ, Eva, Alexej SATO a Josef TAUŠER. Finanční strategie v mezinárodním podnikání. Praha: Wolters Kluwer, 2007.

ISBN 978-80-7357-321-8.

MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ a Alexej SATO. Mezinárodní obchodní operace. 6. vyd. Praha: Grada, 2014. ISBN 978-80-247-4874-0.

JANDA, Karel. Státní podpora českých vývozních úvěrů. Český finanční a účetní časopis [online]. 2008, 3(1): 62-75 [cit. 2015-11-14]. ISSN 1805-4838.

Dostupné z: <http://www.vse.cz/cfuc/258>.

BALDWIN, Richard. The Great Trade Collapse: Causes, Consequences and Prospects [online]. 2009, London: Centre for Economic Policy Research [cit. 2016-01-15]. ISBN 978-1-907142-24-6. Dostupné z:

http://www.voxeu.org/sites/default/files/great_trade_collapse.pdf.

Elektronická databáze článků ProQuest (knihovna.tul.cz).

Vedoucí bakalářské práce: **doc. Ing. Arnošt Böhm, CSc.**

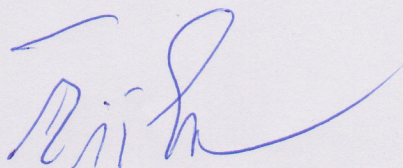
Katedra ekonomie

Konzultant bakalářské práce: **Ing. Gabriela Machalová**

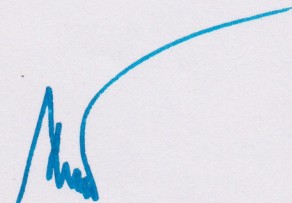
Katedra ekonomie

Datum zadání bakalářské práce: **2. listopadu 2015**

Termín odevzdání bakalářské práce: **31. května 2017**



prof. Ing. Miroslav Žižka, Ph.D.
děkan



prof. Ing. Jiří Kraft, CSc.
vedoucí katedry

V Liberci dne 2. listopadu 2015

Prohlášení

Byla jsem seznámena s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé bakalářské práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li bakalářskou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědoma povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Bakalářskou práci jsem vypracovala samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím mé bakalářské práce a konzultantem.

Současně čestně prohlašuji, že tištěná verze práce se shoduje s elektronickou verzí, vloženou do IS STAG.

Datum:

Podpis:

Poděkování:

Na tomto místě bych ráda poděkovala vedoucímu své bakalářské práce doc. Ing. Arnoštovi Böhmovi, CSc. za jeho vstřícnost, cenné rady a věcné připomínky, které mi během vypracování bakalářské práce poskytl.

Anotace

Bakalářská práce se zabývá podporou exportu v rámci Evropské unie. Úvodní kapitola se věnuje současnému stavu světové ekonomiky a mezinárodního obchodu, uvádí vývoj tempa růstu HDP dle světových regionů, podíly na světovém exportu a importu, postavení Číny, zadluženost států EU apod. V další části jsou vymezena rizika ohrožující mezinárodní obchodní operace se zaměřením na rizika komerční a teritoriální, související se splácením závazků vyplývajících ze zahraničně-obchodních transakcí. Hlavní část je zaměřena na státní podporu vývozu, definici mezinárodních pravidel pro její poskytování v rámci Konsensu OECD, Bernské unie a Evropské unie, dále definuje možnosti institucionálního uspořádání zahrnující exportní banku a exportní pojišťovnu. Následující kapitola charakterizuje instituce podporující vývoz ve vybraných zemích EU, kterými jsou Česká republika, Rakousko a Francie. Navazující a zároveň poslední kapitola potom srovnává poskytované služby v rámci státní podpory exportu v těchto zemích.

Klíčová slova: mezinárodní obchod, export, teritoriální rizika, komerční rizika, státní podpora, pojištění vývozních operací, financování vývozu, EU

Annotation

Title: Promoting Exports Within the Framework of the European Union and its Member States

This bachelor thesis is focused on promoting Exports within the Framework of the European Union. The opening chapter deals with the current situation of the world economy and foreign trade, it states the growth rates of GDP in each world regions, shares of the world export and import, the position of China, debts of EU countries, etc. The next section outlines risks in international business operations with a focus on commercial and territorial risk related to the repayment of liabilities arising from foreign trade transactions. The main part is focused on state promotion of exports, the definition of international rules within the framework of the Consensus OECD, the Berne Union and the European Union, further defines the possibilities of institutional arrangements involving the export banks and export insurance companies. The following section describes the institutions promoting exports in selected EU countries, comprising of the Czech Republic, Austria and France. The last chapter compares the services provided under the state promotion of exports in these countries.

Key words: international trade, export, territorial risk, commercial risk, state promoting, export operations insurance, export financing, EU

Obsah

Seznam obrázků.....	10
Seznam tabulek.....	11
Seznam zkratk a značek.....	12
Úvod.....	13
1 Význam a vývoj mezinárodního obchodu.....	14
1.1 Vývoj MO ve 20. a 21. století.....	16
1.1.1 Postavení Číny.....	18
1.1.2 Země s největším dovozem a vývozem.....	19
1.1.3 Zadlužení v EU.....	20
1.2 Rizika v mezinárodním obchodu.....	21
2 Charakteristika teritoriálních a komerčních rizik ohrožujících průběh obchodních operací v zahraničním obchodě.....	23
2.1 Komerční rizika.....	23
2.2 Teritoriální rizika.....	24
2.2.1 Kategorizace zemí podle míry teritoriálního rizika.....	25
2.3 Obchodovatelná a neobchodovatelná rizika.....	26
2.3.1 Obchodovatelná rizika.....	26
2.3.2 Neobchodovatelná.....	27
3 Mezinárodní pravidla a limity pro poskytování státní podpory vývozu.....	28
3.1 Dohody WTO.....	29
3.1.1 Dohoda o subvencích a vyrovnávacích opatřeních.....	29
3.2 Konsensus OECD.....	30
3.3 Bernská unie.....	32

3.4	Evropská Unie.....	34
3.4.1	Harmonizace hlavních ustanovení týkajících se pojištění vývozních úvěrů v Evropské unii.....	35
4	Variety institucionálního uspořádání státní podpory vývozu.....	36
4.1	Státem vlastněné exportní pojišťovny	37
4.2	Státem vlastněné exportní banky fungující vedle státem vlastněných exportních pojišťoven.....	37
4.3	Instituce fungující pod jednou střechou.....	37
5	Charakteristika institucí podporujících vývoz ve vybraných zemích Evropské unie..	38
5.1	Charakteristika české exportní podpory.....	38
5.1.1	EGAP.....	39
5.1.2	ČEB	41
5.2	Charakteristika rakouské exportní podpory	42
5.2.1	OeKB	42
5.3	Charakteristika francouzské exportní podpory	43
5.3.1	COFACE	44
5.3.2	BFCE	44
6	Srovnání poskytovaných služeb, jejich struktury a rozsahu.....	45
6.1	Systém podpory exportu v EU.....	45
6.2	Srovnání institucionální základny vybraných zemí	49
	Závěr.....	51
	Bibliografie.....	54

Seznam obrázků

Obrázek 1 - Podíly na světovém vývozu 2014.....	19
Obrázek 2 - Zadluženost členských zemí EU v roce 2015 (% HDP).....	21

Seznam tabulek

Tabulka 1 - Tempa růstu HDP dle regionů v období 1980/2015	17
Tabulka 2 - Podíly národních vývozů na světovém vývozu zboží	18
Tabulka 3 - Příklady kategorizace zemí dle míry teritoriálního rizika	26

Seznam zkratek a značek

ČEB	Česká exportní banka
ČSR	Československá republika
EGAP	Exportní garanční a pojišťovací společnost
EK	Evropská komise
ES	Evropská Společenství
EU	Evropská unie
GATT	Všeobecná dohoda o clech a obchodu
HDP	Hrubý domácí produkt
MO	Mezinárodní obchod
OECD	Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj
WTO	Světová obchodní organizace
ZO	Zahraniční obchod

Úvod

Bakalářská práce se snaží proniknout do hlubin mezinárodního obchodu, zejména do sfér exportu a jeho podpory ze strany státu.

Export hraje v ekonomikách jednotlivých zemí a ve světovém hospodářství jako celku velmi významnou roli. Vyváží-li stát více zboží, než dováží, má to pozitivní vliv na růst hrubého domácího produktu a zlepšení obchodní bilance země. Růst export podporuje zaměstnanost, využití inovací, zlepšení infrastruktury a zvyšuje celkový ekonomický růst a životní úroveň obyvatelstva. Dalším přínosem je zvyšování konkurenceschopnosti domácích vývozců. Z důvodu kladného efektu exportu na domácí ekonomiku mají jednotlivé státy snahu podporovat své vývozce všemi možnými nástroji, přes informační až po finanční tak, aby více vyvážela, než dovážela.

Hlavní část bakalářské práce je věnována podpoře vývozu evropských a českých podniků ze strany institucí Evropské unie a členských států.

Teoretická část této práce je rozdělena do několika významných celků, které jsou zaměřeny na vývoj mezinárodního obchodu a současnou situaci ekonomiky, charakteristiku rizik ohrožujících obchodní operace v zahraničním obchodě, dále jsou definována pravidla a limity pro poskytování státní podpory vývozu v rámci Konsensu OECD, Bernské unie a EU, následují varianty institucionálního uspořádání podpory vývozu zahrnující exportní banky a exportní pojišťovny.

Hlavním cílem je charakterizovat a porovnat systémy pro podporu vývozu uplatňované vybranými členskými státy EU, jejich formy a metody se zaměřením na instituce poskytující financování a pojištění exportu. Dále si autorka klade za cíl identifikovat úlohu Evropské unie v této oblasti.

Pro dosažení stanoveného cíle bude charakterizována státní podpora ve vybraných zemích EU a následně vyvozeny výsledky vycházející ze srovnání poskytovaných služeb.

1 Význam a vývoj mezinárodního obchodu

Zahraniční obchod (ZO) je považován za nejstarší formu vnějších hospodářských vztahů a zároveň je nedílnou součástí mezinárodní dělby práce ve většině zemí světa. Význam zahraničního obchodu výrazně posílil po 2. světové válce a v posledních desetiletích se díky globalizaci prakticky neustále zvyšuje. Růst hospodářské spolupráce států závisí na několika faktorech, mezi něž patří:

- poválečná rekonstrukce,
- rostoucí specializace a následný technický pokrok,
- růst podílu služeb spojených se směnou výrobků,
- růst přímých zahraničních investic a s tím spojená stimulace obchodu,
- globalizace (Kubišta, 2009).

Význam a fungování zahraničního obchodu se u jednotlivých států liší v závislosti na vyspělosti těchto ekonomik a dalších faktorech, jako je například poloha země (Plchová, 2007). Funkce obchodu uskutečňovaného v mezinárodním prostředí jsou specifické a mohou přinést jak pozitivní, tak negativní dopad na země v něm zapojené. Důležitou roli má ZO v národní ekonomice především v malých nebo ekonomicky vyspělých zemích, které se vyznačují velkou mírou otevřenosti státu v obchodě, tedy podílem zahraničního obchodu na HDP (Štěrbová, 2013). Přes veškeré odlišnosti lze v ekonomice definovat určité obecně platné funkce zahraničního obchodu.

Transformační funkce zahraničního obchodu spočívá v tom, že v jeho rámci se přeměňuje stávající struktura domácí produkce (nabídky) na žádoucí strukturu z hlediska výrobního a spotřebního užití (poptávky) na určitém území. Každá země má omezené zdroje, a tudíž i domácí produkce je do určité míry omezená. Konkrétně se jedná o rozdílné přírodní podmínky, jako prostor, suroviny, půda, klima, a o rozdílné ekonomické podmínky, jako kapitál, pracovní síla apod. (Štěrbová, 2013). Bez zahraničního obchodu a možnosti dovozu určitých produktů by země byly odkázané pouze na vlastní vybavenost přírodními a jinými zdroji. Další význam transformační funkce spočívá ve zvyšování ekonomické vyspělosti zemí, které se aktivně podílejí na zahraničním obchodu; s vyspělejší ekonomikou pak roste jejich potřeba výrobní specializace na zúžený sortiment za účelem dosažení větší

efektivnosti. Země tedy musí dovážet komodity potřebné k plynulosti výrobního procesu. Nezbytná potřeba importu je zde brána jako pasivní specializace.

S rozvojem ZO jsou spojeny různé trendy a jedním z nich je vývoj transformační funkce ve funkci transmisní. V rámci transformační funkce se jedná především o směnu domácích produktů za komodity z dovozu, kdežto v rámci transmisní funkce jde o přenos informací (nových technologií, know-how, o kvalitě atd.), stimulů a kritérií ze zahraničí do domácí ekonomiky. Tato funkce bývá označována jako proces „učení se ve vztahu k zahraničí“ a za poslední desetiletí je považována za podstatný a dynamický faktor vnějších ekonomických vztahů (Plchová, 2007).

Růstová funkce, kterou lze nazvat jako „zprostředkování mezinárodní specializace“, působí na míru zapojení ekonomiky do zahraničního obchodu a mezinárodní dělby práce. Nese v sobě dva hlavní aspekty: stimulaci růstu HDP prostřednictvím ZO a utváření optimálního specializačního charakteru ekonomiky (Štěrbová, 2013). Pokud jsou domácí výrobní náklady nižší než v zahraničí, lze hovořit o situaci, kdy je pro tuzemskou ekonomiku výhodný export. Náklady mají totiž velký vliv na rozhodování o tom, co se bude dovážet a co vyvážet (Kubišta, 2009). Specializace ekonomiky způsobená zapojením národní ekonomiky do mezinárodní dělby práce přináší úspory vynaložené práce a to zvyšuje produktivitu a spotřební možnosti ekonomiky (Štěrbová, 2013). Lze zmínit šest teoretických směrů pro vytvoření specializace, tedy složení vývozu a dovozu:

- rozdíly v absolutní velikosti nákladů práce,
- rozdíly v komparativních nákladech práce,
- rozdíly ve vybavenosti zemí výrobními faktory (půda, práce, kapitál),
- rozdíly v dosažené technice a technologii,
- rozdíly v lidském kapitálu, ve znalostech, v úrovni kvalifikace práce,
- geografické faktory (Kubišta, 2009).

Třetí a zároveň poslední zde zmíněnou funkcí zahraničního obchodu je jeho faktor zaostávání ekonomiky. Z hlavního pohledu je ZO bezesporu přínosný pro všechny zapojené země. Mohou ale nastat i situace, kdy se obchod zasahující za hranice státu stane brzdou ekonomiky. V takovém případě má tento obchod opačný dopad na domácí ekonomiku; jedná

se o situaci, kdy zahraniční obchod přispívá ke snižování zdrojů a národního důchodu, a zpomaluje tedy ekonomický růst (Štěrbová, 2013).

1.1 Vývoj MO ve 20. a 21. století

Mezinárodní obchod ve druhé polovině 20. a na počátku 21. století je spojen s procesy internacionalizace a globalizace (stále větší vzájemné propojení a závislost ekonomik) jako následkem růstu technologického pokroku a liberalizace obchodu (Štěrbová, 2013).

Světový obchod zaznamenal náhlý, hluboký kolaps v druhé polovině roku 2008 (Baldwin, 2009). Ten je považován za nejpodstatnější a nejmýznější propad globální ekonomiky po 2. světové válce. Někdy je dokonce srovnáván s tzv. Velkou depresí 30. let 20. století (Kalínská, 2010). Světová ekonomika po 2. světové válce sice zažila hned několik recesí, avšak žádnou zdaleka tak rozsáhlou. Konkrétně šlo o ropnou krizi v letech 1974 – 1975, dále dluhovou krizi v období 1982 – 1983 a třetí, tzv. technologickou bublinu, v roce 2001 – 2002 (Baldwin, 2009).

Tato práce se průběhem světové krize blíže zabývat nebude, je však zřejmé, že vliv a dopady globální krize na MO, tedy na světový export a import, byl značný především v souvislosti s nepříznivým vývojem krátkodobých zdrojů MO, jako je pokles domácí poptávky, makroekonomická nestabilita (nejistota týkající se budoucího vývoje, která může ovlivnit rozhodnutí ekonomických subjektů dovážet nebo vyvážet zboží), komplikace na finančních trzích (omezený přístup k úvěrům apod.), změna kurzového režimu, zavádění protekcionistických opatření ve snaze pomoci domácím výrobcům (Kalínská, 2010).

Dopady krize vedly od roku 2008 k obrovskému útlumu osobní i veřejné spotřeby, mnoha firemním bankrotům, následné nezaměstnanosti a v mezinárodní sféře aktivovaly do té doby latentní problémy některých ekonomik.

Finanční a ekonomická krize jen urychlila změny v poměru sil, jež jsou charakteristické pro soudobý stav mezinárodních trhů. Tyto změny nejlépe dokazují číselné údaje zveřejněné Mezinárodním měnovým fondem o vývoji HDP za poslední třicetiletí, znázorněné v následující tabulce:

Tabulka 1- Tempa růstu HDP dle regionů v období 1980/2015

	80/85	85/90	90/95	95/00	00/05	05/10	10/15	80/15
Svět	111,6	185,6	134,3	108,5	141,1	138,4	133,1	784,1
EU	83,5	230,6	130,3	92,6	162,0	118,0	115,5	513,0
USA	105,1	138,2	139,6	119,2	195,2	149,9	135,5	958,2
S-V Evropa	115,5	187,5	137,3	105,9	134,8	119,4	120,4	609,7
RZ Asie	126,1	135,7	162,0	129,6	174,1	234,6	171,3	2513,4
Latinská Amerika	91,6	150,3	159,4	116,9	124,5	184,4	138,2	814,3
Stř. východ a severní Afrika	90,3	120,3	108,0	132,8	169,2	179,2	141,8	669,7
Subsaharská Afrika	67,6	154,9	110,0	103,2	190,4	166,2	151,0	568,0

Zdroj: vlastní zpracování dle MMF

Z Tabulky 1 lze vyčíst, které regiony dosahují nejvyššího a které naopak nižšího tempa růstu. Vedoucí jsou jednoznačně rozvíjející se země Asie, následované zeměmi střední a východní Evropy, naopak EU a USA v tempu ekonomického růstu poměrně zaostávají.

Tuto situaci dokazuje také vývoj exportu na mezinárodních trzích. Následující tabulka představuje hlavní světové vývozce a jejich podíly na světovém vývozu zboží v posledních 10 letech.

Tabulka 2 - Podíly národních vývozů na světovém vývozu zboží v letech 2004 – 2014 (%)

	2004	2006	2008	2010	2012	2014
EU-28	18,9	17,1	16,6	16,0	15,5	15,9
USA	13,1	12,2	11,2	11,4	11,1	11,4
Čína ¹	9,5	11,4	12,4	14,0	14,7	16,5
Japonsko	9,1	7,6	6,8	6,9	5,7	4,9
Indie	1,2	1,4	1,6	2,0	2,1	2,2
Rusko	2,9	3,6	4,0	3,5	3,8	3,5

Zdroj: vlastní zpracování na základě Eurostatu

Z přehledu (Tabulka 2) lze potvrdit ústup vyspělých regionů jako je USA a EU, které byly na začátku sledovaného období na absolutním vrcholu, z horních příček na méně prestižní pozice. Naopak, z rostoucího podílu exportu je viditelný silnější vliv čínské ekonomiky.

1.1.1 Postavení Číny

Z Tabulky 2 je patrný mimo jiné i rozsáhlý růst podílu Číny na světovém vývozu.

Zahraniční obchod Číny hrál v reformním období posledních 30 let velkou roli. Na začátku reformu tvořil objem obchodu méně než 10 % HDP, zatímco v roce 2006 dosáhl maxima v podobě 65 % HDP. V posledních letech se tento podíl zahraničního obchodu pohybuje v rozmezí 45 – 50 % (BusinessInfo.cz, 2015).

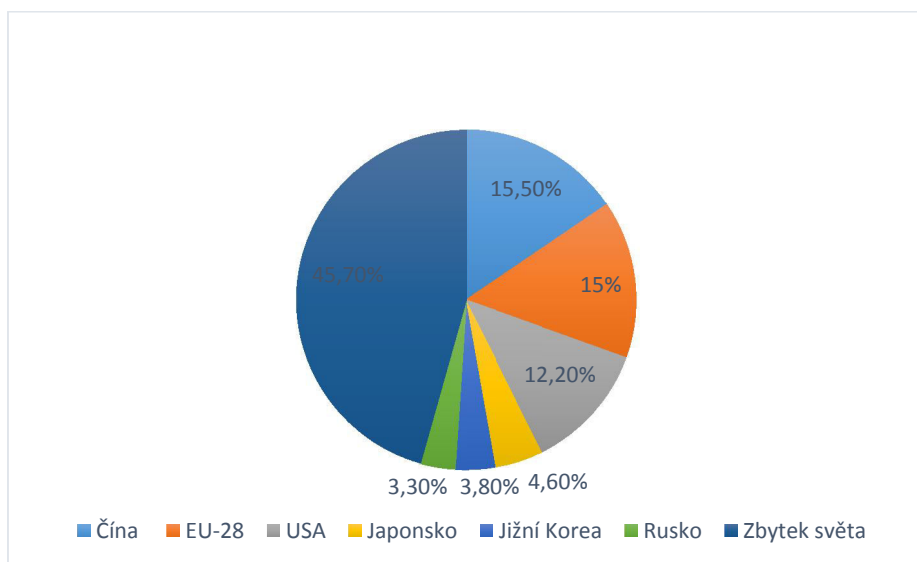
V roce 2014 Čína upevnila svoji pozici největšího světového obchodníka z roku 2013 a zahraniční obchod měl zásluhu na růstu čínského HDP přibližně o 10,5 %. Celkový obrat ZO Číny vzrostl o 3,4 % (v dolarovém vyjádření), vývozy o 6,1 % na 4,3 bil. USD a dovozy o 0,4 % na 1,96 bil. USD. Růst obchodu byl však evidentně pomalejší než v předchozích letech, kdy v roce 2013 činil 7,6 %, v roce 2012 dosahoval 6,2 % a před rokem 2008 rostl ročně dokonce kolem 23 %. Důvodem pomalejšího růstu je nižší poptávka USA a EU a rostoucí náklady na pracovní sílu (BusinessInfo.cz, 2015).

¹ Bez zahrnutí Hongkongu

1.1.2 Země s největším dovozem a vývozem

Podle statistik však zůstává EU a USA vedle Číny hlavními aktéry mezinárodního obchodu. Dle údajů zveřejněných Eurostatem jsou hlavními světovými vývozci a dovozci za rok 2014 Evropská unie, Čína (bez Hongkongu) a Spojená státy americké. Konkrétně nejvyšších hodnot importů (v miliardách EUR) za uvedený rok dosahovaly USA, následované EU-28 a na třetím místě Čínou. Naopak na prvním místě v objemu exportu, měřeného opět v miliardách EUR, byla Čína, druhá EU-28 a nejnižších hodnot ze tří hlavních uvedených aktérů dosáhlo USA. EU-28, Čína a USA jsou tedy největšími světovými hráči v mezinárodním obchodě od roku 2004, kdy Čína předběhla Japonsko (Eurostat, 2016).

Následující obrázek byl zpracován na základě dat Eurostatu a potvrzuje vedoucí postavení Číny;



Obrázek 1 - Podíly na světovém vývozu 2014

Zdroj: vlastní zpracování dle Eurostatu

Vzhledem k toku exportů, ale i importů měla EU-28 druhý největší podíl na světovém exportu (viz. Obrázek 1) a také importu za rok 2014. Vývoz Evropské unie byl roven 15,0 % z celkového světového exportu, v uvedeném roce byl poprvé od svého založení EU překonán Čínou (15,5 %), ale stále si EU udržela pozici před Spojenými státy americkými, jejichž podíl činil 12,2 %. USA měly v uvedeném roce naopak největší podíl na světovém importu (15,9 %), EU-28 dosáhla hodnoty 14,8 % a Čína 12,9 % (Eurostat, 2016).

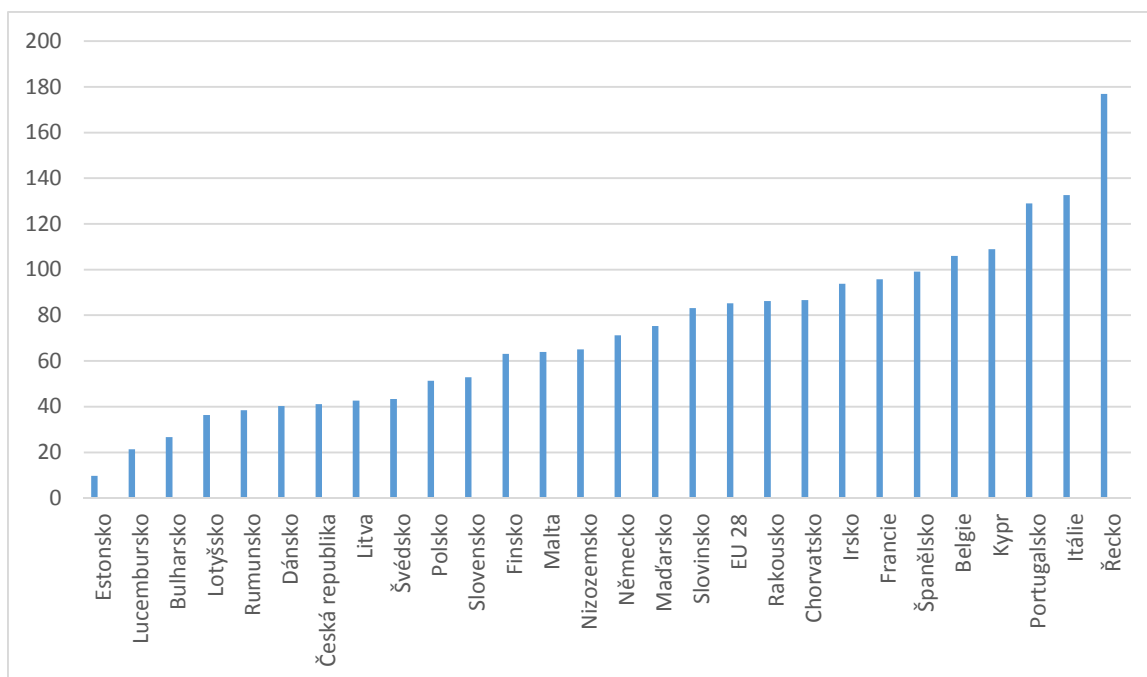
1.1.3 Zadlužení v EU

S ekonomickou krizí je spjata také téma zadluženosti; od roku 2008 vlivem ekonomické krize viditelně vzrostl celkový veřejný dluh vyspělých zemí. Hospodářská krize výrazně zasáhla nejen členské státy EU, ale ekonomické subjekty obecně.

Názory ekonomů na řešení finanční krize se velmi liší, avšak poměrně jednotné jsou v otázce příčin krize, jež spatřují v akumulaci nejrůznějších dluhů. Dluh je sice přirozenou součástí tržních ekonomik, a podle ekonoma Hymana Minskeho je dokonce hlavním důvodem existence hospodářských cyklů, avšak s růstem ekonomiky se vlády, firmy i domácnosti více zadlužují a roste také konkurence ve finančním sektoru. Následným krokem jsou investice do rizikovějších projektů, až se dluh vyšplhá do nezvladatelných úrovní. V tu chvíli nastává ekonomický pokles jako nápravný mechanismus, který by měl být správně doprovázen snižováním celkového zadlužení (EDotace, 2016).

Od odstartování hospodářské krize uběhlo již více než 7 let a EU jako celek se po propadu ekonomik snad vrátila k dlouhodobě udržitelnému hospodářskému růstu. Zadlužení států v EU se však nesnižuje, naopak stále mírně stoupá – vzrostl veřejný dluh, ale na druhou stranu dluhy podniků mírně klesly (EDotace, 2016).

Následující graf sestavený na základě dat Eurostatu prokazuje, že deficit veřejných financí byl ze zemí EU v roce 2015 nejvyšší v Řecku. Naopak Česká republika je sedmou nejméně zadluženou zemí Evropské unie a podobně jako u ostatních se její zadlužení snižuje.



Obrázek 2 – Zadluženost členských zemí EU v roce 2015 (% HDP)

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat Eurostatu

Vzhledem k údajům zveřejněným Eurostatem v lednu letošního roku (2016) se vládní dluh zemí EU ve třetím čtvrtletí snížil z 87,7 % na 86 % HDP. K mírnému poklesu napomáhá ekonomický růst doprovázený snížením absolutní hodnoty dluhu v posledním čtvrtletí. Relativní dluh se snižuje ve většině zemí Evropské unie, což lze považovat za pozitivní fakt. Výjimku ale tvoří Slovinsko, Řecko, Portugalsko, Polsko, Lotyšsko, Litva a Chorvatsko, k tomu v pěti zemích EU přesahuje dluh hranici výkonu těchto ekonomik (viz Obrázek 2). Dlouhodobě nejzadluženější zemí tedy zůstává Řecko následované Itálií a Portugalskem. Bohužel, v absolutním vyjádření nelze hovořit o udržitelném oddlužování – v přibližně polovině zemí dluh v poměru k HDP stále roste a pomyslným vítězem v tomto směru je Slovinsko a Rakousko. Ze zcela opačného pohledu vítězí Irsko, které snížilo své zadlužení o více než 13 %, a to také v závislosti na rekordním růstu své ekonomiky v rámci Evropské unie. Dalším charakteristickým a platným faktem je, že nové členské země EU jsou výrazně méně zadlužené než „staré“ státy Evropy, a navíc jejich dluh též klesá (FinExpert.cz, 2016).

1.2 Rizika v mezinárodním obchodu

S obchodováním a podnikáním na zahraničních trzích jsou spojena rizika vyplývající z politické nebo ekonomické situace v odlišných teritoriích, z vývoje měnových kurzů atd.

Tato rizika představují poměrně různorodou skupinu a jejich názvosloví není jednoznačně ustálené. Podle Machkové (2014) však v mezinárodních ekonomických vztazích lze rozlišit rizika cenová, odbytová, inflační, politická a další. Rizika se také mohou vztahovat k určitému subjektu, jako je banka, klient nebo země. Dále je možné je řadit podle procesů, v nichž se rizika projevují, jako například rizika obchodní, přepravní, úvěrová, investiční a jiné. Jednotlivé typy rizik jsou vzájemně provázané – některá rizika se mohou vyskytovat společně nebo se vzájemně doplňovat.

Další možné dělení rizik je na tyto skupiny:

- tržní – rizika, kdy v důsledku změny tržních podmínek podnik nedosáhne předpokládaného výsledku nebo utrpí ztrátu,
- kurzová – rizika vyplývající z proměnlivého vývoje měnových kurzů,
- přepravní – rizika spojená s přepravou hmotného zboží v mezinárodních obchodních operacích (během přepravy může dojít k poškození nebo ztrátě),
- odpovědnostní – rizika utrpění újmy na zdraví nebo majetku v důsledku vady výrobku, za tato rizika je odpovědný výrobce,
- komerční a teritoriální rizika – často označovaná jako úvěrová (Machková, 2014).

Rizika spojená s mezinárodním obchodem jsou odlišná od rizik tuzemských, a to z důvodu horší předvídatelnosti a odstranitelnosti. Machková dále popisuje, že před rizikem růstu cen surovin (tedy tržním rizikem) se může výrobce nejlépe zajistit využitím burzovních termínovaných obchodů. Nejúčinnější ochranou proti ostatním rizikům při vývozu je však pojištění. Vedle pojištění, které je chápáno jako součást podpory vývozu, mohou vývozci u kurzových rizik využít postoupení pohledávky, měnové doložky nebo zahrnutí určité rezervy na krytí tohoto rizika do ceny. Přepravní rizika se v rámci MO ve většině případů pojišťují a s tím je spojené sjednání náležité pojistné smlouvy. Rovněž pro pojištění odpovědnosti za újmu způsobenou vadou výrobku je nejúčinnějším způsobem ochrany vývozce pojištění. K omezení a minimalizaci úvěrových rizik existuje celá řada nástrojů, avšak nespolehlivějším z nich je opět pojištění (Machková, 2014).

2 Charakteristika teritoriálních a komerčních rizik ohrožujících průběh obchodních operací v zahraničním obchodě

Lze říci, že překonávání rizik je klíčem k úspěchu. Také zahraniční obchodní operace, jak již bylo zmíněno v předchozí kapitole, jsou doprovázeny celou řadou rizik. Dokonce samotná světová krize by se dala považovat za následek nashromážděných nepřekonaných rizik a vyvrcholení jejich síly, intenzity.

Druhá kapitola této práce je věnována rizikům souvisejícím se splácením závazků vyplývajících ze zahraničně-obchodních transakcí. Minimalizací těchto rizik se zabývá pojištění úvěrů. Tato rizika mohou mít povahu komerčních a teritoriálních rizik. Druh rizika určuje, jestli je možné pojištění na komerční bázi nebo jestli zde nastane potřeba využít státní podpory.

2.1 Komerční rizika

Komerční rizika se týkají vztahů na mezinárodní úrovni, do kterých nezasahuje stát. Jedná se o vztahy mezi importéry a exportéry, rozšířené o vazby k dopravcům, pojišťovnám a tak dále (Machková, 2014). Tato rizika jsou následkem finanční a ekonomické situace zahraničního kupujícího, situace, která může být kupujícím ovlivnitelná (pozdní platba, neuskutečněná transakce, neplnění kontraktu apod.).

Tato rizika lze rozčlenit do dvou hlavních skupin:

1. platební neschopnost

Za platební neschopnost se považuje všeobecná neschopnost subjektu (dlužníka) splatit své závazky ze tří možných důvodů:

- konkurzní řízení
- soudní vyrovnání
- mimosoudní vyrovnání

2. platební nevůle

Platební nevůle v tomto případě znamená odmítnutí zaplacení pojištěné pohledávky dlužníkem bez právního důvodu. Dochází tak k porušení obchodní smlouvy ze strany dlužníka (Böhm, 2009).

Dále mezi tato rizika v mezinárodním obchodě s hmotným zbožím můžeme zařadit odstoupení obchodního partnera od kontraktu, nesplnění či vadné plnění kontraktu dodavatelem a také bezdůvodné nepřevzetí zboží odběratelem (Machková, 2014).

Rozsah komerčních rizik může podnikatel ovlivnit především volbou obchodních partnerů, příhodných platebních podmínek, zajišťovacích nástrojů a rozsahem pojištění. Zvládání a překonávání těchto rizik pak spočívá v kvalitě podnikového řízení, pravomocech, úrovni vnitropodnikové kontroly, motivaci, doškolování zaměstnanců, jejich dovednostech a řadě dalších skutečností. (Machková, 2014).

2.2 Teritoriální rizika

Teritoriální neboli politická a jiná nekomerční rizika souvisí s nejistotou politického a hospodářského vývoje jednotlivých států a s politickým, ekonomickým, právním a finančním prostředím v cílové zemi vývozu - zemi zahraničního dlužníka, resp. ve třetí zemi. Nevyplývají však bezprostředně z finanční situace zahraničního dlužníka - firmy. Tato rizika mají z hlediska obchodních partnerů povahu tzv. vyšší moci a ohrožují splatnost zahraničních pohledávek vývozců, mohou také omezit výnosnost zahraničních investic (Böhm, 2009).

Mezi příčiny teritoriálních rizik lze zařadit nezaplacení pohledávky resp. platební potíže způsobené:

- politickou situací, jako je válka, revoluce a podobně,
- zdržení, omezení či úplná nemožnost platby nebo konverze do země vývozce,
- administrativní rozhodnutí a legislativní opatření,
- administrativní a politická opatření ve třetí zemi,
- přírodní katastrofy,
- znárodnění – vyvlastnění (Böhm, 2009).

Pojištění výše zmíněných rizik se ve většině případů uskutečňuje se státní podporou, která vývozcům poskytuje možnost uplatnit své zboží a služby v zemích s vyšším rizikem, spojeným s politickou, finanční, makroekonomickou nestabilitou nebo také nedokonalou legislativou, týkající se především zákonů o konkurzu a vyrovnání (Böhm, 2004). Avšak nejúčinnějším preventivním opatřením je sbírání informací o zemích, které jsou předmětem zájmu. Stoupající rizikovost se v posledních letech stala popudem k rozvoji informačních služeb (Machková, 2014).

2.2.1 Kategorizace zemí podle míry teritoriálního rizika

V rámci Konsensu OECD byla zavedena mezinárodní pravidla platná pro všechny členské země OECD, jež se mimo jiné týkají rozdělení zemí do rizikových kategorií, kdy každé kategorii je přiřazena minimální pojistná sazba podle míry rizikovosti dlužníka a délky úvěru².

Klasifikace zemí podle míry teritoriálního rizika se, jak uvádí EGAP (2016), provádí periodicky několikrát ročně na základě nejaktuálnějších makroekonomických údajů o finanční, ekonomické a politické situaci v jednotlivých zemích a údajů o praktické platební zkušenosti vývozních úvěrových pojišťoven členských zemí OECD.

Kategorizace zemí vydávaná OECD je rozdělena do 9 skupin dle rizikovosti, pro české vývozce je klasifikace publikovaná společností EGAP. Země rozdělené do 9 rizikových skupin jsou označeny znaky 0-7*. Označení 7* platí pro země takzvaně nepojistitelné. Státy spadající do 7. skupiny pak představují nejvyšší úroveň teritoriálního rizika a naopak 1. kategorie označuje země s minimálním rizikem. Speciální skupinou států je kategorie s označením 0, kam patří země s vyspělými finančními trhy, a o existenci teritoriálního rizika se v souvislosti s těmito zeměmi neuvažuje a platí pro ně pětiletá maximální doba splatnosti úvěru (EGAP, 2016).

Následující tabulka uvádí příklady zemí a jejich zařazení do rizikových kategorií:

² (Export credit financing systems in OECD member countries and non-member economies, 2005)

Tabulka 3- Příklady kategorizace zemí dle míry teritoriálního rizika, platná od 1. 2. 2016

Příklady zemí	Kategorie
Austrálie, Belgie, ČR, Dánsko, Francie, Chile, Izrael, Japonsko, Kanada, Lotyšsko, Malta, Polsko, Portoriko, Řecko, Slovensko, Švédsko, USA, VB a další	0
Hong Kong, Tchaj-wan	1
Botswana, Kuvajt, Spojené arabské emiráty, ČLR	2
Filipíny, Indonésie, Mexiko, Rumunsko, Thajsko, Uruguay	3
Bulharsko, Brazílie, Turecko, Tunisko, Rusko	4
Angola, Bangladéš, Ázerbájdžán, Paraguay	5
Albánie, Gruzie, Kambodža, Kazachstán, Rwanda, Srí Lanka	6
Argentina, Bělorusko, Ukrajina, Irák, Venezuela	7
Kuba, Afghánistán, Jemen, Libérie, Sýrie	7* (nepojistitelné)

Zdroj: vlastní zpracování dle webových stránek EGAP

2.3 Obchodovatelná a neobchodovatelná rizika

K tématu úvěrových rizik je ještě vhodné zmínit, že z hlediska rozsahu použitelnosti státní podpory pojištění těchto rizik jsou významné legislativní akty Evropské unie, zejména směrnice vydané Evropskou radou nebo Evropským parlamentem (Böhm, 2009).

Evropská unie dělí rizika vývozního úvěrového pojištění na obchodovatelná a neobchodovatelná podle toho, zda jsou tržně zajistitelná nebo tržně nezajistitelná. Uvedené rozdělení má velký význam pro pojištění úvěrových rizik v praxi. Důležitá je úloha a postavení státu při jejich pojištění, protože nepřiměřená a různorodá státní podpora může vést v jednotlivých zemích k deformaci konkurenčního prostředí (Böhm, 2009).

2.3.1 Obchodovatelná rizika

Pro komerční rizika je soukromé zajištění dostupné a jsou tedy tržně zajistitelná, tato rizika se označují také jako obchodovatelná.

Mezi tato lze dle klasifikace EU zařadit:

- svévolné neuznání smlouvy nestátním dlužníkem, tj. svévolné rozhodnutí nestátního dlužníka o tom, kdy přeruší nebo ukončí smlouvu bez legitimního důvodu,
- svévolné odmítnutí ze strany státního dlužníka převzít zboží, které je kryté smlouvou bez legitimního, tedy oprávněného důvodu,
- platební neschopnost nestátního dlužníka nebo jeho ručitele,
- neplacení závazků (dluhů) vyplývajících ze smlouvy, tj. dlouhodobé neplnění závazku ze strany neveřejného dlužníka (Böhm, 2009).

Obchodovatelná rizika nemohou být kryta pojištěním vývozních úvěrů s podporou členských států, tato rizika jsou tedy kryta soukromými pojistiteli úvěrového pojištění (Böhm, 2009).

2.3.2 Neobchodovatelná

Naopak je tomu u politických, katastrofických a teritoriálních rizik, kdy soukromé zajištění není dostupné z důvodu nedostatečné zajistné kapacity komerčních pojišťoven. Taková rizika jsou označována jako tržně nezajistitelná neboli neobchodovatelná (Böhm, 2009).

Vzhledem k tomu, že tato rizika nelze zajistit komerčním způsobem, fungují pro jejich krytí státem podporované úvěrové pojišťovny, fungující pod záštitou státu ve smyslu přebírání státních záruk za činnosti takových pojišťoven. Jedná se tedy o pojištění se státní podporou, jež umožňuje vývozcům uplatnění v zemích s nižší politickou, finanční či makroekonomickou stabilitou a nedostatečnou legislativní základnou (Janatka, 2011).

Pojištění vývozních úvěrů má za úkol krýt rizika spojená s nezaplacením pohledávky vůči kupujícímu, tedy v situaci, kdy dovozce nebo jiná zahraniční osoba v roli dlužníka nezplatí dodávku ihned při převzetí zboží, v tu chvíli vzniká prodávajícímu pohledávka v zahraničí. Proti těmto rizikům se lze pojistit u exportní pojišťovny (Böhm, 2009).

3 Mezinárodní pravidla a limity pro poskytování státní podpory vývozu

S růstem a formováním mezinárodního obchodu bylo důležité definovat a koordinovat mezinárodní postupy jednotlivých pojistitelů při krytí výše zmíněných rizik. Došlo k potřebě vytvoření určité institucionální struktury, která bude jejich postupy řídit a kontrolovat (Böhm, 2009).

Pojištění vývozních úvěrových rizik patří k nejvýznamnějším formám státní podpory vývozu. Tento způsob je dokonce v souladu s platnými pravidly státní podpory exportu v rámci Evropské unie i Světové obchodní organizace (WTO) (Ammerlaanová, 2004).

Roku 1919 byla v Anglii založena první státní agentura, nazvaná Export Credit Guarantee, zabývající se podporou vývozního úvěru. Právě od tohoto roku lze institucionální podporu exportu považovat za důležitou součást hospodářských politik v rámci celého světa. Prvotním účelem této instituce byla podpora vývozu, ke kterému by za běžných podmínek obchodní subjekty nebyly ochotny. Podobný záměr vedl roku 1933 USA k založení vývozní a dovozní banky nazvané U. S. Eximbank. Obdobně byl v ČSR roku 1931 přijat zákon č. 121/1931 Sb., o podpoře zahraničního obchodu, jehož smyslem byla též podpora vývozu, a roku 1934 byla založena Bernská unie, která bude blíže popsána v pokračování této kapitoly. Třicátá léta 20. století se poté nesla ve znamení jakéhosi úpadku, resp. stagnace podpory vývozu. Další zvrát nastal po druhé světové válce, kdy došlo k založení mnoha dalších institucí pro podporu vývozu v celé řadě zemí (Janda, 2008).

Jedná se o proces, který se vyvíjí mnoho desítek let. To potvrzuje důležitost úvěrového pojištění ve fungování mezinárodní směny. Historie a vývoj tohoto pojištění prokazují, že se jedná o přizpůsobivý systém, který lze uplatnit v různých obdobích ekonomického vývoje – jak v době konjunktury, tak i v době krize (Böhm, 2009).

Celý sektor úvěrového pojištění zaznamenal za dobu svého vývoje a trvání spoustu velkých změn a musel reagovat na měnící se ekonomický i politický vývoj spojený především s procesem globalizace, doprovázeným vznikem velkého množství nadnárodních společností rozšířených téměř po celém světě. V dnešní době existuje již jen malé množství společností a ekonomik spoléhajících se pouze na svůj vlastní, domácí trh (Böhm, 2009).

Roku 1947 byla za účelem nastolení globálně platných pravidel mezinárodního obchodu podepsána tzv. Všeobecná dohoda o clech a obchodu – GATT, která je od roku 1994 zahrnuta do sféry Světové obchodní organizace. Dohody WTO jsou tedy považovány za jedny ze základních pravidel obecně přijatých pro fungování mezinárodního obchodu (Janda, 2008). Z hlediska předkládané práce jsou tyto dohody významné zejména tím, že poměrně výrazně limitují možnosti uplatnění úvěrového pojištění se státní podporou tak, aby nebyla narušena konkurenční neutralita na trhu.

Potřeba sjednoceného mezinárodního přístupu při poskytování státem podporovaných vývozních úvěrů, v souvislosti se snahou o pozvednutí konkurenčního prostředí (postavené na kvalitě a ceně vyváženého zboží, nikoliv na nejlepších podporovaných podmínkách) a potřebou účinného sdílení informací o dlužnících, vedla ke koordinaci postupů jednotlivých států prostřednictvím závazných pravidel OECD, směrnic EU či možnosti členství úvěrových pojišťoven v Bernské unii (Böhm, 2009).

3.1 Dohody WTO

Obecně dohody WTO výslovně zakazují používání subvencí pro podporu vývozu. Článek XVI v Dohodě o zřízení WTO referuje o subvencích obecně a v části „dodatečných ustanovení o vývozních subvencích“ zavazuje smluvní strany k odstranění podpor vývozu jakéhokoliv výrobku, pokud tato podpora vede k situaci, že je výrobek určený k vývozu prodáván za nižší cenu, než je srovnatelná cena stejného druhu výrobku na domácím trhu (Janda, 2008).

3.1.1 Dohoda o subvencích a vyrovnávacích opatřeních

Součástí Dohody o zřízení WTO je také významná dohoda s názvem „Dohoda o subvencích a vyrovnávacích opatřeních“ - Agreement on Subsidies and Countervailing Measures (ASCM), jež určuje, které dotace jsou povoleny a které zakázány.

Janda (2008, s. 64) hovoří o Příloze I této dohody, která obsahuje seznam zakázaných vývozních subvencí, „Podle bodu k) této přílohy k nim patří i „Vývozní úvěry, poskytnuté vládami (nebo zvláštními institucemi kontrolovanými a/nebo řízenými vládami) při sazbách nižších, než jsou ty, které musí skutečně platit za takto získané prostředky (nebo by musely platit, kdyby si vypůjčily na mezinárodních kapitálových trzích, aby získaly prostředky se

stejnou dobou splatnosti a ve stejné měně jako vývozní úvěr), nebo jimi provedené platby za všechny nebo část nákladů vynaložených vývozcí nebo finančními institucemi pro získání úvěrů, pokud jsou použity k zabezpečení podstatné výhody v oblasti podmínek vývozního úvěru.“ Bod k) však pokračuje nařízením, že mezi úvěrové subvence zakázané touto dohodou (Dohodou o subvencích a vyrovnávacích opatřeních) nebude spadat vývozní úvěrová praxe, jež je v souladu s mezinárodním závazkem, týkajícím se oficiálních vývozních úvěrů (Arrangement on Officially Supported Export Credits), známým jako Konsensus OECD. Z toho lze vyvodit, že Dohoda o subvencích a vyrovnávacích opatřeních zakazuje všechny vývozní úvěrové subvence až na ty, které jsou platné v rámci pravidel Konsensu OECD.

3.2 Konsensus OECD

Cílem mezinárodní regulace podpory exportu je podpořit konkurenceschopnost exportérů ze zemí OECD, snaha předejít celosvětovým úvěrovým krizím, zavést v podpoře vývozu určitý řád a také prevence vládního protekcionismu (Böhm, 2004).

Oficiální státní podpora exportu může být prováděna v rámci mezinárodního Ujednání OECD o pravidlech pro státem podporované vývozní úvěry, Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits, označovaného jako Konsensus OECD (Böhm, 2009).

Tento dokument, zabývající se pojištěním vývozních úvěrů, je nejvýznamnějším materiálem upravujícím rozsah, postupy, kritéria a cenové podmínky, uplatňované v mezinárodním měřítku (Böhm, 2009). Konsensus, který byl schválen rozhodnutím rady OECD 4. dubna 1978, si klade za cíl poskytovat institucionální rámec pro trh exportních úvěrů a zabránit případům, kdy jednotlivé země soutěží o lepší poskytnutí podmínek financování vlastních vývozců, namísto toho, aby se zaměřily na konkurenci v kvalitě vyváženého zboží a soutěž o nejnižší ceny (Janda, 2008). Nejpodstatnějším záměrem tohoto ujednání bylo vytvoření pravidel pro mezinárodně uplatňované a dodržované používání státem podporovaných exportních úvěrů (Böhm, 2009).

Členy Konsensu OECD jsou následující země a seskupení zemí: Austrálie, Kanada, Evropská Unie, Japonsko, Jižní Korea, Nový Zéland, Norsko, Švýcarsko a USA. Tento fakt

odlišuje Konsensus OECD od Bernské unie, která sdružuje jednotlivé úvěrové pojišťovny (Böhm, 2009).

Ustanovení se vztahují na poskytované a pojišťované vývozní úvěry se státní podporou s dobou splatnosti dva a více let. Jde o úvěry týkající se vyváženého zboží, služeb nebo finančního pronájmu³. Konsenzus také stanovuje podmínky, za kterých může být udělována oficiální podpora obchodu, a to v podobě vázané pomoci⁴ nebo částečně uvolněné pomoci⁵, která může být spojena s úředně (oficiálně) podporovanými vývozními úvěry⁶. Vázaná pomoc je definována jako vládní pomoc, která je spojena s nákupem zboží nebo služeb od určité země (nebo skupiny zemí) a obsahuje zvýhodněné půjčky nebo granty (Janda, 2008).

Pojem „oficiální podpora“ je tedy podle Konsensu OECD chápána jakékoliv podpora ze strany vlády nebo pod jejím jménem v oblasti poskytování vývozních úvěrů a jejich pojištění (Janda, 2008). Státní podpora může být uskutečňována ve formě přímého financování, refinancování úvěrů, finanční pomoci (levné úvěry a granty), podpory ve formě dorovnání úrokových sazeb a pojištění vývozních úvěrů a záruk (Böhm, 2009).

Mezi nejvýznamnější pravidla patří:

- státem podporované a refinancované vývozní úvěry včetně dotace úrokových rozdílů,
- státní podpora pojištění vývozních úvěrů a poskytování záruk,
- vázané a částečně vázané pomoci.

V rámci státní podpory vývozních úvěrů jde o aplikaci:

- celistvého systému rozdělování zemí do rizikových kategorií, a to podle pravidel uplatňovaných v OECD,
- minimální úrokové míry a minimální pojistné sazby (rozdělené v závislosti na délce úvěru a podle rizikových kategorií),

³ Pronájem se stejným účinkem, jako má prodejní smlouva.

⁴ Tied aid

⁵ Untied aid

⁶ Mixed credits

- minimální akontace,
- maximální lhůty splatnosti poskytnutého úvěru (Böhm, 2009).

Z mezinárodněprávního hlediska je Konsensus OECD dobrovolné ujednání mezi členskými zeměmi, které souhlasí s dodržováním a respektováním podmínek. Nejedná se tedy a právně závazný dokument, i když má dlouhodobou administrativní podporu Sekretariátu OECD (Böhm, 2009). Pro země EU se však tato dohoda stala právně významnější tím, že byla vydána Radou EU jako rozhodnutí a rozhodnutí Rady EU je v systému sekundárních parametrů práva ES (Evropské společenství) jednou z nejzávažnějších podob s přímým účinkem vůči členským státům, které jsou tímto pevně vázány k dodržování Konsenzu (Janda, 2008).

3.3 Bernská unie

Podobně jako jsou členové Konsenzu OECD sdruženi v rámci tzv. Pracovní skupiny obchodního direktorátu OECD pro exportní úvěry a úvěrové garance⁷ ve skupině „Export Credits and Credit Guarantee Group“, jsou i úvěrové a investiční pojišťovny z celého světa sdruženy ve federaci pojišťoven „International Union of Credit and Investment Insurers“, známé jako Bernská unie (Janda, 2008).

Bernská unie byla založena roku 1934 ve Švýcarsku a sdružuje státem podporované i soukromé komerční vývozní úvěrové pojišťovny. Od jejího založení uběhlo více než 80 let a za tu dobu se Bernská unie stala důležitým koordinátorem a iniciátorem mezinárodního obchodu a investic. Toto mezinárodní sdružení úvěrových a investičních pojistitelů svým členům nabízí odbornou podporu a pomáhá výměně informací o dlužnících mezi členy unie. V jejím zájmu je, aby v oblasti státem podporovaného pojištění byla stejná míra zvýhodnění založená na stejných principech platných pro všechny subjekty z různých zemí (Böhm, 2009). V dnešní době je její součástí 51 úvěrových pojišťoven, z toho 22 evropských (Berneunion, 2015). Členové dodržují Smlouvy Bernské unie o podmínkách exportních úvěrů (Berne Union Agreements, Understandings and Obligations in the Export Credit

⁷ Trade Directorate OECD

Insurance Field, 2001). Členství v Bernské unii není nijak vázáno na členství v OECD (Janda, 2008).

Tato unie má velké množství mezinárodních kontaktů a je nejvýznamnějším koordinátorem v oblasti státem podporovaného pojištění vývozních úvěrů. Z tohoto hlediska jsou její aktivity řazeny do tří hlavních oblastí:

1. přijímá a uznává mezinárodně platné principy pro pojišťování vývozních úvěrů a podporuje disciplínu při úvěrování v mezinárodním obchodu,
2. mezinárodní spolupráce při podpoře pozitivního investičního prostředí a udržování platných principů při pojišťování zahraničních investic,
3. výměna informací, poskytování odborné pomoci a poradenství v oblasti komerčních i teritoriálních rizik, která jsou objektem pojišťování vývozních úvěrů, zahraničních investic a s tím souvisejících problémů a otázek (Böhm, 2009).

Záměr Bernské unie je vykonáván prostřednictvím jejích dvou výborů, které se scházejí minimálně dvakrát ročně. Těmito výbory jsou:

- Výbor pro pojištění vývozních úvěrů (Export Credit Insurance Committee) s technickým podvýborem,
- Výbor pro pojištění investic (Investment Insurance Committee), jehož součástí je také technický podvýbor (Janda, 2008).

Podstatným cílem Bernské unie je zprostředkovat členským pojišťovněm setkání určená k výměně zkušeností a odborných znalostí prostřednictvím:

- zasedání valné hromady a řídicího výboru (konané dvakrát ročně),
- pracovních zasedání a seminářů, konaných několikrát ročně za účelem přednášek zástupců sekretariátu Bernské unie a také jednotlivých členských pojišťoven,
- intranetu Bernské unie, který umožňuje kontakt mezi jednotlivými členskými úvěrovými pojišťovněmi,
- kooperace s významnými finančními institucemi, jako jsou Mezinárodní měnový fond, Světová banka, OECD apod. (Böhm, 2009).

V roce 1993 Bernská unie z iniciativy české státní úvěrové pojišťovny EGAP založila tzv. Pražský klub, jehož cílem je podpora nových exportních úvěrových agentur a pojišťoven,

zakládajících a rozvíjejících exportní úvěrové pojištění a pojištění investic v mezinárodním obchodě (Berneunion, 2015).

V dnešní době je Bernská unie se svými 80 členskými společnostmi, jakožto příslušníky Bernské unie a také Pražského klubu, přední celosvětovou organizací pro exportní úvěrové a investiční pojištění (Berneunion, 2015).

V roce 2014 se členové této unie hromadně angažovali při podpoře vývozu a přímých zahraničních investicích v celkovém objemu 1.9 bilionu USD, což činí více, než 10 % zahraničního obchodu. Odškodnění vývozcům a investorům před ztrátou utrpěnou z neplnění závazků kupujících činilo 4.6 miliard USD (Berneunion, 2015).

3.4 Evropská Unie

Jak již bylo zmíněno, Konsenzus OECD byl integrován do legislativy Evropských společenství respektive Evropské unie, a to na základě směrnice Rady 98/29/ES z roku 1998 o harmonizaci hlavních ustanovení týkajících se pojištění vývozních úvěrů pro operace se střednědobým a dlouhodobým krytím. Byla přijata také směrnice pojednávající o střednědobém a dlouhodobém vývozním úvěrovém pojištění, která obsahuje principy pojišťování a záručních dohod a výši poskytnutého krytí. To vše dokazuje snahu o harmonizaci pravidel uvnitř Evropského společenství. Takzvaná tržně zajistitelná rizika⁸, jedná se o komerční a politická rizika soukromých i veřejných dlužníků ze zemí EU a určitých zemí OECD s dobou rizika do dvou let, jsou spojena s krátkodobým úvěrovým pojištěním, v jehož rámci bylo vydáno Sdělení Komise (Böhm, 2004).

⁸ Rizika, která nemohou být kryta vývozními úvěrovými pojišťovnami se státní podporou, protože na jejich pojištění lze uzavřít zajistné smlouvy se soukromými zajišťovnami.

3.4.1 Harmonizace hlavních ustanovení týkajících se pojištění vývozních úvěrů v Evropské unii

Podstatným dokumentem EU je již zmíněná Směrnice Rady č. 98/29/ES z roku 1998 zabývající se harmonizací podmínek střednědobých a dlouhodobých vývozních úvěrů (Böhm, 2009).

Dalším významným ustanovením je Sdělení Komise 97/C281/03 z roku 1997, týkající se tzv. obchodovatelných rizik, která nemohou být kryta pojistiteli vývozních úvěrů s podporou státu. „Obchodovatelná rizika“ jsou zde chápána jako rizika neveřejných dlužníků se sídlem v zemích OECD s dobou trvání do dvou let. V oblasti pojištění teritoriálních rizik neexistuje konkurence a je tomu tak z důvodu závislosti státní podpory pojištění těchto rizik na rozpočtech samostatných členských zemí. Rozdíl je u rizik komerčních, která jsou konkurenčním soupeřením mezi soukromými pojistiteli, ale i mezi státem podporovanými pojistiteli vývozních úvěrů a soukromými pojistiteli charakteristická. Úkolem Sdělení Komise 97/C281/03 tedy bylo odstranit deformaci konkurenčního prostředí způsobenou státní pomocí v rámci pojišťování rizik krátkodobých vývozních úvěrů. Sdělení Komise se pak nedotýká střednědobých a dlouhodobých vývozních úvěrů (Böhm, 2009).

4 Varianty institucionálního uspořádání státní podpory vývozu

Ve snaze podpořit export a tím současně také obchodní a platební bilanci zemí docházelo k širokosáhlému zakládání exportních úvěrových pojišťoven a exportních bank. Tyto instituce obstarávaly jak pojištění, financování exportních úvěrů, tak kryly i krátkodobé a dlouhodobé riziko. Mimo to se podílely na projektovém financování (Böhm, 2004).

Vývozní úvěrování je v širším pojetí chápáno jako pojištění, záruka nebo dohoda o financování, která umožňuje zahraničnímu kupujícímu odložit platbu o předem stanovené období (Barči, 2004).

Vývozní úvěry mohou být poskytnuty přímo vývozcem, v tom případě se jedná o takzvané dodavatelské úvěry. Dalším druhem jsou úvěry odběratelské, které jsou poskytovány bankou vývozce či jinou finanční institucí, která půjčuje kupujícímu nebo jeho bance (Barči, 2004).

Dotace vývozních úvěrů je možná pomocí tzv. státní podpory. Státní, neboli oficiální podpora má podobu přímého financování/ refinancování, snížení úrokové míry, financování pomoci (aid financing) nebo vývozního úvěrového pojištění a záruk. Instituce nabízející vývozní úvěry se státní podporou jsou nazývány vývozními úvěrovými agenturami (Export Credit Agencies) (Barči, 2004).

Vytvoření samostatných specializovaných institucí (pojišťoven a bank) zaměřených na financování a pojišťování exportu je, na základě zkušeností mnoha zemí, daleko efektivnější než použití běžné komerční bankovní soustavy, pro kterou nebude exportní financování a pojišťování nikdy hlavním cílem. Vedle faktu, že tyto specializované soustavy mají presumpci nabývání a uplatňování zkušeností získaných z vývozního financování a pojišťování, je prvořadé právě to, že jejich závazky jsou garantovány státem. Také jejich kredibilita je na úrovni centrální banky, nebo dokonce samotného státu. Je tomu tak z důvodu většinového majetkového podílu státu v takové bance, tím pádem musí úvěrová politika exportní banky respektovat záměr vlády (Böhm, 2004).

Existuje velké množství institucí, jejichž prostřednictvím státy podporují export. Vyspělé země mají své vlastní systémy státní podpory financování vývozu a investic do zahraničí,

kteře se od sebe liší. Všechny jsou však postaveny a fungují obdobně, na základě Konsensu OECD. Podle všeho existují tři hlavní modely podpory financování vývozu a investic, které zahrnují z institucionálního hlediska exportní banku a exportní pojišťovnu (Barči, 2004).

4.1 Státem vlastněné exportní pojišťovny

Nejčastějším modelem podpory je forma státem vlastněných exportních pojišťoven, které však nesou riziko selhání centrální banky či ministerstva financí daného státu. Tyto pojišťovny pojišťují vývozní úvěry komerčním bankám a institucím, které smějí takové druhy úvěrů poskytovat. Tento typ zahrnuje většinu západoevropských států, jako Německo se státní pojišťovnou HERMES, Velkou Británií s ECGD a Francií s COFACE. Spadá sem i Japonsku se svojí tzv. MITI. Nicméně je to i případ ČR s Exportní garanční a pojišťovací společností (Barči, 2004).

4.2 Státem vlastněné exportní banky fungující vedle státem vlastněných exportních pojišťoven

Dalším modelem jsou státem vlastněné exportní banky poskytující zvýhodněné úvěry, fungující vedle státem vlastněných exportních pojišťoven. Tento druh je typický pro Německo, kde funguje AKA Ausfuhrgesellschaft GmbH nebo Kreditanstalt für Wiederaufbau, dále platí pro Itálii, kde vedle pojišťovny SACE existuje Medio Credito Centrale. Ani tento model není neznámým pro ČR, kde vedle EGAP funguje Česká exportní banka (Barči, 2004).

4.3 Instituce fungující pod jednou střechou

Třetí model spojuje pod jednu střechu obě instituce, jak státní exportní pojišťovnu, tak státní exportní banku. Příkladem je rakouské OeKB a také americká Ex-Im Bank, která poskytuje pojištění financování i vývozní úvěry (Barči, 2004). Stejně uspořádání platí také pro Slovenskou republiku, kde funguje EXIMBANKA SR zřízená 22. 7. 1997.

5 Charakteristika institucí podporujících vývoz ve vybraných zemích Evropské unie

Státní podpora exportu v sobě dnes obsahuje řadu činností ministerstev, popřípadě regionálních vlád, zvláštních agentur a jejich zastoupení v zahraničí. Aktivitu těchto subjektů je možné rozdělit do tří oblastí, kterými jsou:

- informační služby (poskytování a vyhledávání informací, kontaktů),
- asistenční služby (podpora účasti na veletrzích, budování značky apod.),
- pojistně-finanční služby (Kypetová, 2007).

Pojistně a finanční služby vykonávané se státní podporou exportu by se měly soustředit především na operace, které kvůli riziku či objemu nemohou být realizovány komerčními pojišťovnami a bankami (Kypetová, 2007). Na problematiku týkající se těchto služeb, poskytovaných konkrétně exportními bankami a pojišťovnami, se zaměří následující kapitola, která je věnována charakteristice institucí podporujících vývoz ve vybraných zemích. Pro tento účel byly zvoleny země: Česká Republika, Rakousko a Francie. Rakousko bylo vybráno z důvodu srovnatelných ekonomicko-společenských veličin, kdy obě země jsou malými, otevřenými ekonomikami, jejichž růst HDP je tvořen především vývozem zboží. Navíc je Rakousko považováno za jednu z nejvyspělejších a nejbohatších zemí EU, což by mohlo být pro srovnání s ČR zajímavý fakt. Francie byla zvolena z opačného důvodu než Rakousko, tedy větší velikosti země, daleko rozsáhlejšího trhu a také rozdílným historickým vývojem.

5.1 Charakteristika české exportní podpory

Z hlediska státní podpory exportu v ČR se na informační služby zaměřují především organizace CzechTrade a CEBRE⁹, na asistenční služby Ministerstvo průmyslu a obchodu (MPO) a pojistně-finanční služby, na které se tato kapitola z důvodu omezeného rozsahu

⁹ Česká podnikatelská reprezentace při EU

práce zaměří, jsou pak vykonávány společností EGAP, ČEB a Ministerstvem financí (Kypetová, 2007).

S rozpadem tradičních východních trhů se již v bývalém Československu a od roku 1993 rovněž v samostatné České Republice ukazovalo, že s rostoucí mezinárodní konkurencí nebude pro české výrobce jednoduché se prosadit pouze s kvalitou zboží. Bylo důležité nabídnout také srovnatelné podmínky financování a podpory vývozu, jaké v té době poskytovaly západní společnosti (Janda, 2008). Jak uvádí společnost EGAP: „*Nedílnou součástí transformace československé ekonomiky na počátku devadesátých let bylo vytvoření institucí na podporu exportu. Jako první byla v únoru roku 1992 založena Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. (EGAP)*“ (EGAP, 2016).

5.1.1 EGAP

V únoru 1992 byla, jako první instituce podporující vývoz, založena Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. Hlavním úkolem této společnosti bylo poskytování podpory domácím vývozcům prostřednictvím úvěrového pojištění teritoriálních i komerčních rizik (Böhm, 2009).

Roku 1993, po vzniku samostatné České republiky, se stal EGAP akciovou společností plně vlastněnou českým státem, jehož akcionářská práva vykonává Ministerstvo financí, Ministerstvo průmyslu a obchodu, Ministerstvo zahraničních věcí a Ministerstvo zemědělství, tedy ústřední orgány státní správy. Jakožto akciová společnost má EGAP základní kapitál (ve výši 1300 mil. Kč), stanovy a své statutární orgány v podobě valné hromady, dozorčí rady a představenstva. Pro činnost EGAP je vymežující zákon o pojišťovnictví a zákon č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou (EGAP, 2016).

Činnost EGAP v oblasti pojištění vývozních úvěrových rizik je zaměřena na pojištění se státní podporou vztahující se na politická, kombinovaná komerční a politická rizika u krátkodobých a dlouhodobých úvěrů. Státní podpora vývozu formou pojišťování a financování je upravena již zmíněným 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. Tento zákon stanovuje především výčet činností, na které se vztahuje státní podpora. Vedle toho však určuje ručení státu za závazky instituce

vůči pojištěným osobám s pojištěním se státní podporou a dále také definuje vazbu hospodaření EGAP na státní rozpočet (Barčí, 2004).

Pojištěním vývozních úvěrových rizik na základě zákona č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou se rozumí činnosti vykonávané společností EGAP:

- a. „*pojištění krátkodobých vývozních úvěrů proti nezaplacení v důsledku teritoriálních nebo kombinovaných teritoriálních a tržně nezajistitelných komerčních rizik,*
- b. *pojištění dlouhodobých vývozních úvěrů a úvěrů na investice proti nezaplacení v důsledku teritoriálních nebo kombinovaných teritoriálních a tržně nezajistitelných komerčních rizik, nebo nezaplacení v důsledku tržně nezajistitelných komerčních rizik,*
- c. *pojištění investic v zahraničí proti teritoriálním rizikům, především proti riziku zamezení převodu výnosu z investic, vyvlastnění, nebo politicky motivovaného násilného poškození,*
- d. *pojištění proti ztrátám vývozců a investorů spojeným s přípravou a realizací obchodních činností,*
- e. *pojištění úvěrů poskytnutých výrobcí nebo vývozci na financování výroby určené pro vývoz proti riziku nesplacení úvěru v důsledku neschopnosti výrobce nebo vývozce splnit podmínky smlouvy o vývozu,*
- f. *pojištění bankovních záruk nebo jiných služeb poskytnutých bankou vývozce zahraniční osobě za vývozce proti riziku nesplnění smluvních závazků vývozce ze smlouvy o vývozu,*
- g. *pojištění rizik kurzové ztráty české koruny vůči cizím měnám vzniklé v případě pojistného plnění v důsledku rozdílu kurzu platného při sjednání pojistné smlouvy a kurzu platného při výplatě pojistného plnění,*
- h. *zajišťovací činnost spočívající v přebírání rizik z pojištění podle písmen a), b) a f) sjednaných zahraničními úvěrovými pojišťovnami,*
- i. *zajišťovací činnost vůči úvěrovým pojišťovnám ve vztahu k pojištění vývozu proti tržně nezajistitelným teritoriálním a tržně nezajistitelným komerčním rizikům,*
- j. *pojištění a zajištění úvěrů malých a středních podnikatelů s trvalým pobytem nebo sídlem na území České republiky“ (EGAP, 2016).*

Způsob a rozsah státní podpory úvěrového pojištění odpovídá mezinárodním principům pro státní podporu vývozu definovaným v rámci OECD, které jsou závaznými pro členské země Evropské unie (Barčí, 2004).

5.1.2 ČEB

Dalším významným milníkem v oblasti státní podpory vývozu se stal rok 1995 a založení České exportní banky, a.s. (ČEB) jako dceřiné společnosti EGAP, která tvoří nedílnou součást systému státní proexportní politiky, především ve sféře financování vývozu.

Samotná instituce na svých webových stránkách definuje jako: „*Specializovaná bankovní instituce pro státní podporu vývozu přímo a nepřímo vlastněná státem* (Česká exportní banka, 2012).“

„*Posláním ČEB je podporovat český vývoz a povědomí o České republice ve světě, což vede k podpoře celkové konkurenceschopnosti České republiky* (Česká exportní banka, 2012).“

Pokud se jedná o aktivity ČEB v oblasti zvýhodněného financování, podléhá banka doзору Ministerstva financí České republiky, aktivity spojené s její bankovní licencí jsou pak pod dohledem České národní banky (Česká exportní banka, 2012).

Na základě již zmíněného zákona č. 59/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou, ČEB vykonává podporu vývozu formou zvýhodněného financování vývozních úvěrů za zvýhodněných podmínek oproti tržním podmínkám, a to hlavně z hlediska doby splatnosti a výše úrokových sazeb (Janda, 2008). ČEB tak rozšiřuje základní služby nabízené českou bankovní soustavou o financování exportních operací s potřebou dlouhodobého zdroje financování v takových objemech a úrokových sazbách, které jsou jinak pro vývozce na domácím bankovním trhu nedosažitelné (Barčí, 2004).

Česká exportní banka tedy uplatňuje následující formy financování v souladu s výše zmíněným zákonem:

- poskytuje přímé i refinanční úvěry na financování vývozu zahrnující projektové financování a investice v zahraničí,

- nabízí finanční služby související s vývojem, jedná se především o financování výroby pro vývoz nebo místní náklady v zemi sídla dovozce, dále poskytuje bankovní záruky a další (Böhm, 2009).

„Veškeré aktivity ČEB jsou plně v souladu s pravidly WTO (World Trade Organization), příslušnými doporučeními Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj (OECD) a směrnicemi Evropské unie (Česká exportní banka, 2012).“

5.2 Charakteristika rakouské exportní podpory

Rakouská podpora exportu (jeho pojišťování a financování) je známá svoji flexibilitou a rychlostí (Böhm, 2009). Hlavním představitelem exportního financování a pojištění je rakouská kontrolní banka OeKB – Oesterreichische Kontrollbank Aktiengesellschaft, která svými aktivitami podporuje rakouské hospodářství a konkurenceschopnost domácích podniků na zahraničních trzích (OeKB, 2016).

Financování rakouského exportu provádí vedle OeKB a komerčních bank další dvě speciální instituce. Tou první je Oesterreichische Nationalbank a druhá nese název Oesterreichische Exportfonds. Obě banky jsou na rozdíl od OeKB zaměřeny na poskytování krátkodobých úvěrů a směr jejich působnosti je dán podle obratu firmy. Pro velké exportéry a nadnárodní korporace funguje Oesterreichische Nationalbank, zatímco pro malé exportéry jsou zde státem vlastněné Oesterreichische Exportfonds (Böhm, 2009).

5.2.1 OeKB

Tato akciová společnost byla založena po druhé světové válce, roku 1946, s cílem poskytovat specializované bankovní služby pro rakouskou ekonomiku. Kontrolní banka je ve vlastnictví předních rakouských bank (jako například UniCredit Bank Austria AG, Raiffeisen Zentralbank Österreich Aktiengesellschaft, Erste Bank der oesterreichischen Sparkassen AG atd.) a funguje zároveň jako agent státu (OeKB, 2016).

Na kapitálovém trhu OeKB působí v mnoha dalších důležitých funkcích, jako jsou:

- administrátor emise tuzemských obligací,
- tzv. clearing house neboli vypořádací centrum akciového trhu,
- zajistitel vypořádání mimoburzovních obchodů s cennými papíry,

- poskytovatel informací v oblasti obchodu a financí (Böhm, 2009).

Činnost banky je spojená s poměrně dlouhou historií, již od roku 1950 je OeKB zodpovědná za exportní záruky a od roku 1960 také za exportní financování (OeKB, 2016). V oblasti státní podpory funguje pod záštitou Ministerstva financí a pojištění rizik uskutečňuje na účet státu (Böhm, 2009).

Na činnost OeKB se vztahují jak domácí, tak mezinárodní pravidla a předpisy. V rámci své země se banka řídí zákonem o podpoře vývozu (Ausfuhrförderungsgesetz – AusfFG) a nařízením o podpoře vývozu (Ausfuhrförderungsverordnung) z roku 1981, zabývajícím se poskytováním exportních záruk. Dále je vázána zákonem o podpoře financování exportu (Ausfuhrfinanzierungsförderungsgesetz – AFFG) a dalšími zákony, jako je zákon o bankovníctví (Bankwesengesetz – BWG) a zákon o kapitálovém trhu (Kapitalmarktgesetz – KMG) (OeKB, 2016).

S ohledem na mezinárodní předpisy vztahující se na státní finanční podporu vývozu je OeKB vázána především předpisy Konsensu OECD, směrnicí EU, WTO a také dokumenty Bernské unie, jejímž je členem (OeKB, 2016).

OeKB je vlastníkem podílu na několika společnostech vykonávajících činnost v oblasti úvěrového pojištění, exportního financování, infrastruktury kapitálového trhu apod. Společně s těmito společnostmi tvoří tzv. OeKB Gruppe (Skupinu Rakouské kontrolní banky) (OeKB, 2016).

5.3 Charakteristika francouzské exportní podpory

Francie je pověstná svými znalostmi a zkušenostmi v oblasti pojišťovnictví. Je excelentním příkladem a zároveň průkopníkem propojení exportního pojištění s exportním financováním, jež se rozšířilo do celého světa. Z hlediska úvěrového pojištění exportu se ve Francii jedná o nepřímou účast státu. Jako úvěrová exportní pojišťovna v této zemi funguje soukromá instituce Coface – Compagnie Francaise d'Assurance pour le Commerce Exterieur a o financování exportu se starají komerční banky sjednocené exportní bankou BFCE – Banque Francaise du Commerce Exterieur (Böhm, 2009).

5.3.1 COFACE

Jak již bylo zmíněno, Coface je soukromá exportní úvěrová pojišťovna působící ve Francii. Tato společnost byla založena po druhé světové válce v roce 1946, následně byla roku 1994, od kterého zaznamenává pouze rozvoj a expanzi, privatizována (Böhm, 2009).

Hlavním úkolem Coface je podpora francouzského zahraničního obchodu, kde vedle záštity vývozcům a bankám financujícím vývoz se státní podporou poskytuje také pojištění krátkodobých exportních úvěrů na komerční bázi. Své pole působnosti Coface rozšířila i do oblasti faktoringu a důležitou roli hraje také získávání a poskytování úvěrových informací, aktivně se podílí na tvorbě informačních databází. V roce 1995 společnost založila oddělení projektového financování k lepšímu uspokojení potřeb bank a exportérů (Böhm, 2009).

Kromě klasického pojištění teritoriálních a komerčních rizik a rizik nezaplacení pohledávek nabízí i pojištění v oblasti lodní dopravy, pojištění rizika kurzovních ztrát, investičního rizika a další neobvyklé produkty (Böhm, 2009).

Dále Coface poskytuje dva zcela výjimečné druhy garance. Prvním z nich je „marketingové pojištění“, jehož účelem je krýt selhání při různých marketingových akcích a zaručit bezproblémový chod společnosti. Druhým typem garance je „pojištění obchodních veletrhů“, kdy tento druh pojištění pojištěnému zaručí kompenzaci ve výši až 65% nákladů na organizaci veletrhu nebo výstavy ihned po skončení akce (Böhm, 2009).

5.3.2 BFCE

Francouzská exportní banka – Banque Francaise du Commerce Exterieur (BFCE), zastřešující komerční banky, jimž poskytuje náhradu za rozdíl mezi minimální úrokovou mírou a mírou podle Konsensu OECD, nabízí zvýhodněné financování exportu ve jménu vlády. BFCE komerčním bankám kompenzuje také náklady na tvorbu fondů, jež jsou počítány jako průměr tří sazeb – roční, pětileté tržní úrokové míry a výnosu srovnatelných bondů na sekundárním trhu (Böhm, 2009).

6 Srovnání poskytovaných služeb, jejich struktury a rozsahu

Při srovnávání proexportních politik všech tří analyzovaných zemí je podstatné si uvědomit, že ČR, Rakousko i Francie jsou členy EU. Vstupem do EU se země začlenily do celní unie a musí se tak podílet na společné obchodní politice.

6.1 Systém podpory exportu v EU

Nejen země EU, ale všechny vyspělé ekonomiky jsou si vědomy důležité role exportu, jež přispívá k růstu domácí ekonomiky. Proto je v jejich zájmu, aby udržely a podpořily konkurenceschopnost domácích podniků na zahraničních trzích. V jednotlivých státech Evropské unie však existují rozdílná institucionální zabezpečení exportu a také používané nástroje, což je způsobeno odlišným vývojem systému podpory exportu v jednotlivých zemích. Exportéři se potýkají s odlišnými problémy a mají specifické potřeby, proto se každý stát snaží poskytnout co nejvíce vyhovující prostředky a usnadnit tak svým vývozcům cestu a vstup na zahraniční trhy, také z tohoto důvodu se formy podpory vývozu v jednotlivých státech liší. To, co je pro všechny systémy státní podpory vývozu (prostřednictvím zvýhodněného úvěrového financování a pojištění vývozních úvěrů a investic) společné, je přísné dodržování pravidel nastavených Konsensem OECD, tedy zejména zařazení zemí do jednotlivých kategorií dle jejich rizikovosti¹⁰ pro vývozce, uplatňování harmonizovaného sazebníku pojistných sazeb stanovených dle míry rizika cílové země vývozu a délky splatnosti úvěru.

Pro státní podporu vývozu jsou ve sledovaných zemích, tedy v ČR, Francii a Rakousku využívány:

- informační a poradenské služby pro exportéry (poskytované vládními i soukromými institucemi sídlícími v tuzemsku i v zahraničí),
- technická pomoc vývozcům (při přípravě vývozních projektů apod.),
- finanční pomoc (pojištění a poskytnutí vývozních úvěrů) (Plchová, 2007).

¹⁰ Zařazení zemí do rizikových kategorií dle Konsensu OECD viz 2. kapitola této práce.

Srovnání vybraných zemí v této bakalářské práci je zaměřeno pouze na finanční služby, tedy financování a pojišťování vývozních úvěrů.

Evropská komise si je také vědoma významu exportu pro rozvoj ekonomiky členských států. Zároveň však svojí aktivitu v této oblasti věnuje spíše péči o to, aby státní podpora vývozu byla realizována s neutrálním vlivem na konkurenční prostředí na mezinárodních trzích.

Autorka považuje za důležité osvětlit v rámci daného tématu také principy, pravidla a fungování takzvaného jednotného evropského pojistného trhu, zejména pak specifika uplatňování jeho principů v případě pojišťování vývozu se státní podporou.

První myšlenky týkající se potřeby sjednocování pojistného trhu se začaly objevovat v rámci Evropských společenství již od 70. let minulého století. Prvním konkrétním vyústěním těchto teorií se stala Směrnice Rady č 73/239/EEC o koordinaci zákonů, nařízení a správních předpisů, týkající se zahájení a provozování podnikání v přímém jiném než životním pojištění. S postupem času a přizpůsobováním národních právních systémů právu ES (právo komunitární) se v oblasti finančních služeb objevoval významný princip tzv. „jednotného pasu“, podle kterého lze s povolením (např. licence) uděleným v zemi bydliště nebo sídla podnikající osoby působit v jakékoli členské zemi pouze na základě oznamovací povinnosti vůči příslušnému orgánu členské země, která povolení vydala. Tím vznikla možnost provozovat činnost v rámci jednotného trhu Společenství na základě práva zakládat pobočky a na základě svobody poskytovat služby. Aby tento princip mohl fungovat, musely být nejprve odstraněny překážky, které prostřednictvím právního prostředí v jednotlivých zemích znevýhodňovaly zahraniční osoby na domácím trhu. Komunitární právo tyto překážky postupně eliminovalo a přijímané Směrnice uvolňovaly celý trh pojišťovacích služeb. Plnění všech zásad bylo průběžně upravováno v závislosti na vývoji podmínek a vývojových etap Společenství. Přesto mezi hlavní zásady vnitřního pojistného trhu dle Böhma (2009, s. 33) patří:

- *„pojistitelé v jakémkoli členském státě musí mít svobodu vyvíjet činnost v kterémkoli jiném členském státu a nabízet v plném rozsahu své pojistné produkty v celém Společenství (aniž by k tomu musely využívat poboček),*

- *zahájení a provozování činnosti pojišťovacím podnikem podléhá udělení jediného povolení (licence), které takovému podniku umožní provozovat činnosti v pojišťovnictví v rámci celého Společenství,*
- *ze strany národních orgánů jednotlivých členských zemí podléhá pojistitel v zásadě stejným pravidlům dozoru,*
- *zájemce o pojištění (fyzická nebo právnická osoba) má právo zakoupit si toto pojištění kdekoliv ve Společenství“ atd.*

Tato pravidla však nejsou v podstatě aplikovatelná v případě pojištění vývozu se státní podporou; jde o to, že tuto podporu poskytují jednotlivé členské státy ze svého státního rozpočtu. Lze si tedy jen stěží představit, že by např. český státní rozpočet poskytoval finanční podporu vývozu jiného členského státu. Státní podpora totiž spočívá na dvou principech:

- *zajistitelem je v případě rizik, jejichž pojištění je realizováno se státní podporou, tedy podporou ze zdrojů státního rozpočtu, příslušná země,*
- *zvýhodněné financování exportních úvěrů využívá postavení příslušné finanční instituce na finančních trzích, na kterých získává finanční zdroje, jež využívá na toto úvěrování vývozu; zmíněné zdroje však různé banky získávají za různých finančních zejména úrokových podmínek ve vazbě na jejich rating.*

Nelze tedy v případě státní podpory vývozu hovořit o jednotném evropském pojistném trhu. Ideje jednotného evropského pojistného trhu jsou sice v případě pojištění pohledávek se státní podporou vykonávány na základě jednotných pravidel, nikoli však na tržním principu. Je tomu tak z důvodu chybějícího subjektu soukromého zajistitele v segmentu pojištění realizovaném se státní podporou. V segmentu úvěrového pojištění se státní podporou se v rámci EU naplňují jednotné podmínky prostřednictvím mezinárodně kontrolovaného uplatňování pravidel, určených Konsensem OECD, který byl rozhodnutím Rady č. 93/112/EEC, později pozměněného na rozhodnutí Evropského parlamentu č. 97/530/ES, zahrnut do zákonodárství Společenství (Böhm, 2009).

Právě v tom spočívá zásadní rozdíl v provozování komerčního úvěrového pojištění podpořeného soukromým zajištěním a pojištěním se státní podporou, podpořeným zajištěním prostřednictvím státního rozpočtu jednotlivé země. Jinak řečeno, komerčních

úvěrových pojišťoven může být v každé zemi libovolný počet a mohou poskytovat své pojistné služby z celého evropského pojistného trhu; naproti tomu exportní úvěrová pojišťovna bývá v každé zemi pouze jedna (v řadě zemí vymezená zákonem), která je zřízena na podporu vývozu tuzemských firem. Vzhledem k současné mezinárodní propojenosti firem, zejména z hlediska vlastnického, bývá pro tyto exportní úvěrové pojišťovny (na rozdíl od těch komerčních) právně vymezen spodní limit podílu národní práce na zboží, které je předmětem státem podporovaného vývozu.

Dále Evropská unie, ačkoli je Společná obchodní politika vlastně základem integračního procesu, nikdy nevystupuje jako těleso, které by ve jménu „evropského“ vývozu cokoli finančně podporovalo. EU sjednává jménem a z pověření členů např. smlouvy o odstraňování tarifních a netarifních překážek obchodu s jinými integračními celky nebo zeměmi či jejich skupinami.

EU průběžně uzavírá řadu dohod se třetími zeměmi případně jejich seskupeními o preferenčních obchodních vztazích např. se členy Společného hospodářského prostoru – Norsko, Island, Lichtenštejnsko, s přidruženými zeměmi, bývalými koloniemi nynějších členských zemí EU z Afriky, Karibiku a Tichomoří. Ve stadiu přípravy a projednávání jsou preferenční obchodní dohody s Kanadou (CETA), Japonskem, Mercosur (Brazílie, Argentina, Uruguay, Paraguay). Tuto skutečnost lze považovat za pomoc členským zemím a jejich firmám při objektivně nutném rozšiřování prostoru pro odbyt jejich produkce. Nicméně je nutno konstatovat, že s ohledem na ekonomickou, ale i politickou situaci některých těchto zemí je vývoz na jejich trhy exportérů významně rizikový.

EU tak vytváří prostor pro aktivity členských států a zejména vývozců, ale nic v tomto smyslu nefinancuje ani neposkytuje jiné finanční či pojistné služby spojené s vývozem. EK zastupuje členské země v Konsensu OECD, ale vykonavateli přijatých stanovisek jsou členské státy a jejich státní úvěrové pojišťovny. EU vydává v souvislosti s úpravami Konsensu své legislativní akty, jako např. ty, které jsem zmínila. Jestliže však současná EK rozhodla o fondovém financování významných investičních akcí, pak by možná stálo za úvahu najít nějakou formu doplňkové asistence EU při podpoře vývozu poskytované v souladu s jednotnými pravidly (Konsensus) třebaže různými formami všemi členskými státy.

6.2 Srovnání institucionální základny vybraných zemí

Exportní úvěrové agentury, poskytující soukromým společnostem ve svých zemích státní půjčky a pojištění exportních úvěrů se záměrem vstupu a podnikání na zahraničních trzích, především potom v rizikových zemích, mohou existovat ve velmi rozmanitých podobách institucionálního uspořádání. Odlišnost tohoto uspořádání lze vidět i u vybraných zemích, tedy mezi ČR, Rakouskem a Francií.

V Česku existují dvě státní instituce podporující export. Pojišťovací služby českým vývozcům poskytuje Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. (EGAP) a jejich financování má na starost její dceřiná společnost Česká exportní banka, a.s. (ČEB). Obě společnosti spolu úzce spolupracují na principu, že každý vývozní úvěr musí být také pojištěný u EGAP nebo jinak zajištěný.

V porovnání českého a rakouského systému poskytování a pojišťování vývozních úvěrů je situace v Rakousku odlišná. Hlavní institucí poskytující financování na účet státu je Rakouská kontrolní banka AG (OeKB), která funguje jako státní pojišťovna a instituce poskytující zvýhodněné vývozní úvěry zároveň. Tato společnost funguje z hlediska pojištění a financování exportních obchodů na účet státu, avšak vlastněna je ostatními komerčními bankami. Jiné rakouské banky nabízející exportní úvěry si mohou při výhodné úrokové sazbě refinancovat zdroje u OeKB, podmínkou je pojištění těchto úvěrů u OeKB. Dá se předpokládat, že zapojení komerčních bank do exportního financování šetří prostředky státu, zvyšuje kvalitu transakcí a tím pádem také snižuje riziko.

V dalším srovnání ČR a Francie je také viditelný značný rozdíl. Jak již bylo mnohokrát zmíněno, v ČR mohou exportéři využívat pro financování vývozu služeb ČEB, která poskytuje krátkodobé, střednědobé i dlouhodobé vývozní úvěry za zvýhodněných podmínek ve srovnání s bankami komerčními. Financování exportu ve Francii zajišťují komerční banky zastřešené exportní bankou BFCE, která poskytuje zvýhodněné financování exportu ve jménu vlády. V případě zájmu o pojištění proti teritoriálním nebo komerčním rizikům¹¹

¹¹ Více o rozdělení komerčních a teritoriálních rizik viz 2. kapitola této práce.

mohou čeští vývozci využít služeb společnosti EGAP, francouzským protějškem je instituce Coface, která však na rozdíl od společnosti EGAP není institucí státní a nepůsobí jen ve Francii, ale nadále podporuje export pomocí pojištění pohledávek jménem francouzského státu. Coface nabízí své služby v 67 zemích světa a rozdíl lze spatřit také v rozsahu nabízených služeb. Vedle pojištění vývozních úvěrů tato společnost nabízí i rating podniků, správu a odkup pohledávek (Coface, 2016). Tyto „nepojistné“ služby poskytované Coface využívá celá evropská, ba i světová komunita úvěrových komerčních a státních pojišťoven.

Závěr

Bakalářská práce s názvem „Podpora vývozu v rámci Evropské unie a jejích členských států“ se zabývá problematikou podpory exportu ze strany státu, tedy financováním a pojištěním vývozních operací.

Mezinárodní obchod hraje v ekonomice významnou roli a aktivní zapojení do obchodu, zasahujícího za hranice domácího státu s budováním vztahů se zahraničními partnery, tvoří klíčové priority především pro malé ekonomiky, jako je Česká republika. Ekonomický růst je cílem každé ekonomiky a pro jeho dosažení je potřeba zavést aktivní proexportní politiku a podporu vývozu ze strany státu.

Úvodní část práce se zabývá současným stavem ekonomiky, vývojem tempa růstu HDP v jednotlivých světových regionech, postavením Číny, EU i USA, jakožto hlavních světových exportérů i importérů, a také zadlužením států Evropské unie. Dále autorka v závěru první kapitoly charakterizovala rizika vyskytující se v mezinárodním obchodu, na která navázala druhá kapitola zaměřená na rizika úvěrová, tedy rizika, která jsou následkem neschopnosti nebo neochoty protistrany splatit své závazky, vyplývající ze zahraničně obchodních transakcí. Tato rizika mohou mít povahu komerčních a teritoriálních rizik. V souvislosti s teritoriálním rizikem je uvedena kategorizace zemí v rámci Konsensu OECD, která rozděluje země celého světa do devíti skupin (0-7*) podle míry teritoriálního rizika. Dále jsou v návaznosti na tato rizika definována obchodovatelná, tedy tržně zajistitelná rizika, mezi která patří rizika komerční, krytá komerčními pojišťovnami, a neobchodovatelná neboli tržně nezajistitelná rizika, ke kterým mimo jiných druhů spadají teritoriální rizika a nelze je zajistit komerčním způsobem, proto pro jejich krytí působí státem podporované úvěrové pojišťovny. Druh rizika v tomto případě tedy určuje, zda je možné pojištění na komerční bázi, nebo bude potřeba využít státní podpory. Úloha státu je zde velmi důležitá, protože nepřiměřená a různorodá státní podpora může vést v jednotlivých zemích k deformaci konkurenčního prostředí.

S růstem a formováním MO bylo důležité vymezit pravidla pro mezinárodní postupy pojistitelů při krytí výše zmíněných rizik. Další kapitola tedy přinesla výčet mezinárodních pravidel v rámci Konsensu OECD, Bernské unie, EU a WTO. Na to navazuje kapitola vymezující varianty institucionálního uspořádání státní podpory, které zahrnují exportní

banku a exportní pojišťovnu. Byly definovány tři hlavní modely: státem vlastněné exportní pojišťovny, státem vlastněné exportní banky fungující vedle státem vlastněných exportních pojišťoven a instituce fungující takzvaně pod jednou střechem.

Následující část se vztahuje k hlavnímu cíli této bakalářské práce, kterým je charakteristika a komparace systémů pro podporu vývozu, se zaměřením na financování a pojištění exportu, uplatňované vybranými státy EU. Pro tento účel byla zvolena Česká republika, Rakousko a Francie. Separátně byly charakterizovány instituce české, rakouské i francouzské exportní podpory. V České republice funguje jako instituce podporující vývoz Česká exportní banka (ČEB) a Evropská garanční a pojišťovací společnost (EGAP), v jejímž rámci byl definován zákon č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou. Uspořádání české podpory v rámci ČEB a EGAP se z hlediska institucionálního uspořádání řadí do modelu státem vlastněných exportních bank fungujících vedle státem vlastněných exportních pojišťoven. Hlavní rakouskou institucí fungující na poli exportního financování i pojištění v jednom je rakouská kontrolní banka Oesterreichische Kontrollbank Aktiengesellschaft (OeKB), odpovídající svým institucionálním uspořádáním modelu institucí fungujících pod jednou střechem. V rámci francouzské exportní podpory funguje jako hlavní společnost podporující export soukromá exportní úvěrová pojišťovna Coface, financování exportu je ve Francii realizováno komerčními bankami, které zastřešuje francouzská exportní banka – Banque Francaise du Commerce Exterieur (BFCE) poskytující zvýhodněné financování ve jménu vlády.

Z hlediska České republiky a Rakouska se jedná o malé otevřené ekonomiky silně závislé na vývozu zboží a služeb. Oba státy mají mnoho společného, především pak ve sférah exportu, což je možné sledovat ve statistikách zahraničního obchodu, zveřejněných například Eurostatem. Také komoditní a teritoriální struktura těchto zemí je velmi podobná.

V porovnání českého a francouzského systému podpory exportu jsou zřejmé určité podobnosti i odlišnosti. Francouzský systém podpory exportu je komplikovanější a zároveň rozsáhlejší, což je dáno převážně jeho mnohaletým vývojem. Naopak ten český je výrazně mladší, jednodušší, stále se formuje, a proto nenabízí všechny nástroje a produkty, které lze najít ve Francii. Za výhodu českého systému však může být považována větší přehlednost právě z důvodu existence menšího množství proexportních institucí, z nichž každá plní

specifickou úlohu, a tak je pro českého exportéra jednodušší zjistit, na kterou instituci se má se svým problémem obrátit. Francouzský vývozce má v tomto ohledu složitější orientaci, Francie je velká země nejen svojí rozlohou. Počet obyvatel je v porovnání s ČR přibližně šestkrát vyšší a pro podporu exportu, která je ve Francii propracovanější, zde funguje mnohem více organizací.

Dalším stanoveným cílem byla identifikace úlohy Evropské unie v oblasti podpory vývozu. Podle autorky má EU snahu vymezit teritoriální a komerční rizika tak, aby zde byl viditelný rozdíl v tom, co lze a co nelze podporovat. Na jednu stranu Evropská unie podporuje vývoz, jménem členských států vytváří různé smlouvy a směrnice, v jejichž rámci podpořila například otevření hranic a omezila tím tarifní i netarifní bariéry. Dále si klade za úkol sjednocovat v členských státech nástroje podpory exportu v rámci společné obchodní politiky. Na druhou stranu EU jako celek nikdy nic spojeného s vývozem finančně nepodporovala a ani neposkytuje služby pojistné, vykonavateli jsou samotné členské země.

Autorka je přesvědčena, že splnila vytyčený cíl práce uvedený na jejím začátku a vypracováním přispěla k vlastnímu obohacení se a obeznámení se s českými, rakouskými i francouzskými skutečnostmi v oblasti mezinárodního obchodu, zejména pak podpory exportu. Autorka si je vědoma neúplné kompletnosti práce, které nebylo možné dosáhnout z důvodu velmi rozsáhlé problematiky tématu podpory exportu a ekonomik jej podporujících. V omezeném rozsahu bakalářské práce tedy nebylo možné zajít do patřičné hloubky, jak by tohle téma zasluhovalo.

Seznam použité literatury

AMMERLAANOVÁ, Jana. Státní podpora vývozu a mezinárodní spolupráce vývozců. In: *EGAP* [online]. Praha, 2004 [cit. 2016-02-08]. Dostupné z: <http://www.egap.cz/dokumenty/egap-v-mediich/2004-06-18-mezinarodni-spoluprace.pdf>

BALDWIN, Richard. *The Great Trade Collapse: Causes, Consequences and Prospects* [online]. London: Centre for Economic Policy Research, 2009 [cit. 2016-01-15]. ISBN 978-1-907142-24-6. Dostupné z: http://www.voxeu.org/sites/default/files/great_trade_collapse.pdf

BARČI, Tomáš. *Státní podpora vývozního úvěrového pojištění: distorze či tvorba obchodu?*. Praha, 2004 Disertační práce (Ph.D.). Universita Karlova v Praze. Vedoucí práce Doc. Ing. Karel Půlpán, CSc.

Berneunion: About the Berne Union [online]. 2015 [cit. 2016-03-01]. Dostupné z: <http://www.berneunion.org/about-the-berne-union/>

BÖHM, Arnošt a František JANATKA. *Pojištění úvěrových rizik v mezinárodním obchodě*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2004. ISBN 80-247-0816-7.

BÖHM, Arnošt. *Pojištění pohledávek v mezinárodním obchodě*. Praha: Professional Publishing, 2009. ISBN 978-80-7431-004-1.

BusinessInfo.cz: Čína: Zahraniční obchod a investice [online]. 2015 [cit. 2016-04-26]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/cina-zahranicni-obchod-a-investice-19052.html>

Coface: L'OFFRE COFACE [online]. 2016 [cit. 2016-04-30]. Dostupné z: <http://www.coface.fr/L-offre-Assurance-credit-entreprise>

Česká exportní banka: Historie [online]. 2012 [cit. 2016-04-20]. Dostupné z: <https://www.ceb.cz/kdo-jsme/historie/>

Česká exportní banka: Profil banky [online]. 2012 [cit. 2016-04-20]. Dostupné z: <https://www.ceb.cz/kdo-jsme/profil-banky/>

EDotace: Zbavili jsme se příčiny krize? Zadlužení v EU [online]. 2016 [cit. 2016-04-26]. Dostupné z: <http://www.edotace.cz/clanky/zbavili-jsme-se-priciny-krize-zadluzeni-v-eu>

EGAP: Historie EGAP [online]. 2016 [cit. 2016-04-29]. Dostupné z: <http://www.egap.cz/o-spolecnosti/profil/historie-egap/index.php>

EGAP: Klasifikace zemí [online]. 2016 [cit. 2016-04-26]. Dostupné z: <http://www.egap.cz/informace/klasifikace-zemi/index.php>

EGAP: Zákon č. 58/1995 Sb. [online]. 2016 [cit. 2016-05-02]. Dostupné z: <http://www.egap.cz/o-spolecnosti/profil/zakon-c-58-1995-sb/index.php>

Eurostat: International trade in goods [online]. 2016 [cit. 2016-04-26]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_goods

Export credit financing systems in OECD member countries and non-member economies: 2005 update [online]. [6. Aufl.]. Paris: Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, 2005 [cit. 2016-04-26]. ISBN 92-640-3635-0.

FinExpert.cz: Zadlužení zemí EU se snižuje... hlavně relativně [online]. 2016 [cit. 2016-04-26]. Dostupné z: <http://finexpert.e15.cz/zadluzeni-zemi-eu-se-snizuje-hlavne-relativne>

JANATKA, František. *Rizika v komerční praxi*. Vyd. 1. Praha: Wolters Kluwer Česká republika, 2011. ISBN 978-80-7357-632-5.

JANDA, Karel. Státní podpora českých vývozních úvěrů. *Český finanční a účetní časopis* [online]. 2008, 3(1), 62-75 [cit. 2016-02-14]. Dostupné z: <http://www.vse.cz/cfuc/258>

KALÍNSKÁ, Emilie. *Mezinárodní obchod v 21. století*. Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 978-80-247-3396-8.

KUBIŠTA, Václav. *Mezinárodní ekonomické vztahy*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2009. ISBN 978-80-7380-191-5.

KYPETOVÁ, Jaroslava. *Perspektivy financování exportu v ČR* [online]. 2007 [cit. 2016-03-31]. Dostupné z: http://www.cevroinstitut.cz/upload/file/studie/Perspektivy_financovani.pdf

MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ a Alexej SATO. *Mezinárodní obchodní operace*. 6., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada, 2014. ISBN 978-80-247-4874-0.

OeKB [online]. 2016 [cit. 2016-04-20]. Dostupné z: <http://www.oekb.at/de/Seiten/default.aspx>

OeKB: Die OeKB im Überblick [online]. 2016 [cit. 2016-04-20]. Dostupné z: <http://www.oekb.at/de/unternehmen/ueberblick/geschichte/seiten/default.aspx>

PLCHOVÁ, Božena. *Zahraniční ekonomické vztahy ČR*. 3., přeprac. vyd. Praha: Oeconomica, 2007. ISBN 978-80-245-1285-3.

ŠTĚRBOVÁ, Ludmila. *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století*. 1. vyd. Praha: Grada, 2013. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-4694-4.