

Univerzita Pardubice  
Fakulta ekonomicko-správní

# Exportní úvěry

Zuzana Votápková

Bakalářská práce

2011

## ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Zuzana VOTÁPKOVÁ**  
Osobní číslo: **E08825**  
Studijní program: **B6208 Ekonomika a management**  
Studijní obor: **Ekonomika a provoz podniku**  
Název tématu: **Exportní úvěry**  
Zadávající katedra: **Ústav ekonomiky a managementu**

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

Rešerže odborné literatury  
Stanovení cílů práce a hypotézy, volba metod  
Úloha úvěru v tržní ekonomice  
Úvěrová politika komerční banky a role EGAP v ČR  
Dopady exportních úvěrů na českou ekonomiku  
Závěr

Rozsah grafických prací: -  
Rozsah pracovní zprávy: cca 30 stran  
Forma zpracování bakalářské práce: tištěná/elektronická

Seznam odborné literatury:

Buchtíková A., Finanční analýza exportérů (úvodní studie), Praha 1998,  
Cihelková E. a kolektiv, Světová ekonomika: regiony a integrace, Grada  
Publishing, Praha 2002, ISBN: 80-247-0193-6

Dvořák P., Bankovníctví, Vysoká škola ekonomická, Praha 1996, ISBN:  
80-7079-079-2

Hazlitt H., Ekonomie v jedné lekci, Mega Print Praha 1999, ISBN: 80-  
902701-2-3

Jirges T., Plchová B., Zahraniční obchod a národní hospodářství České  
republiky, Vysoká škola ekonomická v Praze, 1993, ISBN: 80-7079-867-X

Svatoš M. a kolektiv, Zahraniční obchod: teorie a praxe, Grada Pub-  
lishing, Praha 2009, ISBN: 978-80-247-2708-0

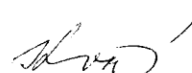
Vedoucí bakalářské práce: **doc. Ing. Ivana Kraftová, CSc.**  
Ústav ekonomiky a managementu

Datum zadání bakalářské práce: **5. října 2010**  
Termín odevzdání bakalářské práce: **30. dubna 2011**



doc. Ing. Renáta Myšková, Ph.D.  
děkanka

L.S.



doc. Ing. Marcela Kožená, Ph.D.  
vedoucí ústavu

V Pardubicích dne 6. října 2010

Prohlašuji:

Tuto práci jsem vypracovala samostatně. Veškeré literární prameny a informace použité v práci, jsou uvedeny v seznamu použité literatury.

Byla jsem seznámena s tím, že se na mojí práci vztahují práva a povinnosti, vyplývající ze zákona č. 121/2000 Sb., autorský zákon, zejména se skutečností, že Univerzita Pardubice má právo na uzavření licenční smlouvy o užití této práce mnou nebo bude poskytnuta licence o užití jinému subjektu, je Univerzita Pardubice oprávněna ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které na vytvoření díla vynaložila, a to podle okolností až do jejich skutečné výše.

Souhlasím s prezenčním zpřístupněním své práce v Univerzitní knihovně.

V Pardubicích dne 30. 4. 2011

Zuzana Votápková

## Poděkování

Chtěla bych poděkovat všem, kteří mi byli nápomocni při zpracování této bakalářské práce, především pak doc. Ing. Ivaně Kraftové, CSc. za průběžnou kontrolu, za odborné a cenné rady i připomínky.

## **ANOTACE**

Bakalářská práce je zaměřena na problematiku proexportní politiky v České republice, zachycuje význam zahraničního obchodu pro českou ekonomiku a jeho vývoj v letech 1998-2009. Zvláštní pozornost věnuje exportním úvěrům a roli specializovaných institucí při realizaci proexportní politiky, zejména Exportní garanční a pojišťovací společnost a Česká exportní banka. Cílem práce je posoudit, jak proexportní politika a zejména exportní úvěry ovlivňují vývoj českého exportu.

## **KLÍČOVÁ SLOVA**

Zahraníční obchod, exportní úvěr, státní proexportní politika, Česká exportní banka, Exportní garanční a pojišťovací společnost.

## **TITLE**

Export credits

## **ANNOTATION**

The Bachelor Thesis is focused on the topic of export support in the Czech Republic, capturing the significance of international trade for the Czech economy and its development during years 1998-2009. A special attention is given to export credits and to the role of institutions specializing in export support realization, especially The Export Guarantee and Insurance Corporation and the Czech Export Bank. The aim of the thesis is to examine how export support and especially export credits influence the development of the Czech export.

## **KEYWORDS**

International trade, export credit, the system of state support of export, Czech Export Bank, The Export Guarantee and Insurance Corporation.

# OBSAH

Seznam zkratk	- 9 -
Úvod	- 10 -
1. Zahraniční obchod jako faktor ekonomického růstu	- 12 -
1.1 Zahraniční obchod jako projev mezinárodní dělby práce	- 13 -
1.2 Funkce zahraničního obchodu	- 14 -
1.3 Rizika zahraničního obchodu	- 15 -
1.4 Proexportní dimenze hospodářské politiky ve vyspělých tržních ekonomikách	- 16 -
2. Úvěr v tržní ekonomice	- 19 -
2.1 Úvěrování vývozu	- 20 -
3. Podpora exportu v ČR po roce 1991	- 23 -
3.1 Intenzita zahraničního obchodu České republiky	- 25 -
3.2 Porovnání vývoje vývozu České republiky s vybranými zeměmi	- 29 -
3.3 Exportní strategie České republiky	- 32 -
3.3.1 Zelená linka pro export	- 33 -
3.3.2 Finanční podpora exportní strategie	- 34 -
3.4 Institucionální podpora exportu	- 36 -
3.5 Exportní garanční a pojišťovací společnost	- 38 -
3.5.1 Cíle a projekty exportní strategie	- 38 -
3.5.2 Etapy vývoje EGAP	- 38 -
3.5.3 Pojištění vývozních úvěrových rizik	- 41 -
3.5.4 Produkty EGAP	- 42 -
3.5.5 Dohoda mezi KB a EGAP	- 45 -
3.6 Česká exportní banka	- 46 -
3.6.1 Produkty ČEB	- 46 -
3.6.2 Podmínky pro poskytnutí financování vývozu produkty ČEB	- 48 -
3.6.3 Úrokové sazby ČEB	- 49 -
3.7 Podpora exportu a konkurenceschopnost České republiky	- 51 -
3.7.1 Souvislost mezi vývojem exportu a exportními úvěry	- 54 -
Závěr	- 58 -
Seznam zdrojů	- 61 -
Seznam obrázků	- 63 -
Seznam grafů	- 63 -

Seznam tabulek.....	- 63 -
Příloha č. 1.....	- 64 -
Příloha č. 2.....	- 65 -
Příloha č. 3.....	- 67 -



## Seznam zkratek

CI	CzechInvest
CIRR	Commercial Interest Reference Rate - minimální pevná úroková sazba, za kterou může banka poskytnout úvěr na podporu exportu
CT	CzechTrade
ČCCR	Česká centrála cestovního ruchu
ČEB	Česká exportní banka
EGAP	Exportní garanční a pojišťovací společnost
ES	Evropské společenství
EU	Evropská unie
EURIBOR	Sazba mezibankovního trhu pro EURO
HDP	Hrubý domácí produkt
KB	Komerční banka
KÚP	Komerční úvěrová pojišťovna
LIBOR	London International Bank Offer Rate
MMR	Ministerstvo pro místní rozvoj
MPO	Ministerstvo průmyslu a obchodu
MZV	Ministerstvo zahraničních věcí
OECD	Organizace pro ekonomickou spolupráci
OZP	Oborová zdravotní pojišťovna
SČS	Správa českých center
VEVEI	Vnější ekonomické vztahy a evropská integrace
WTO	World Trade Organisation – Světová obchodní organizace

## Úvod

Požadavky na prosazení proexportní politiky státu patří v dnešní době k aktuálním otázkám a cílům hospodářské politiky v oblasti zahraničního obchodu. Česká republika je vnitrozemským státem střední Evropy s bohatým kulturním, historickým i přírodním bohatstvím. Poloha země je tak velmi výhodná pro zahraniční obchod, přesto prosazení domácích výrobců na zahraničních trzích bývá stále obtížnější, a to hlavně z důvodu vzrůstající světové konkurence.

Podniky, které vyvázejí zboží a investice nejen ovlivňují platební bilanci státu, vytvářejí množství pracovních míst, ale jsou také významným prvkem dynamického vývoje české ekonomiky.

Cestou, jak stát může těmto podnikům pomoci, je uplatňování vhodné proexportní politiky, která by působila na export stimulačně. Tato podpora by měla napomoci zabezpečit finanční zdroje k financování vývozu, zajistit dostatek informací k snadnějšímu proniknutí na trh a udržení se na zahraničním trhu a také jistotu, že vývozce o peněžní prostředky vložené do vývozu nepřijde. Bakalářská práce se proto zaměřuje na zahraniční obchod, zejména export a identifikaci systému státní proexportní podpory, jež vytváří klima, které usnadňuje a ulehčuje exportujícím podnikům proniknout na zahraniční trhy, poskytování úvěrů na vývoz a podpora exportu specializovanými institucemi.

Hlavní cíl této bakalářské práce je jak proexportní politika a zejména exportní úvěry ovlivňují vývoj českého exportu.

V rámci tohoto cíle bude ověřována hypotéza, že vývoj exportu ve sledovaném období pozitivně koreluje s vývojem exportních úvěrů.

Mezi dílčí cíle práce patří:

- posouzení zahraničního obchodu jako faktoru ekonomického růstu, definování funkcí a rizik zahraničního obchodu, mezinárodní porovnání vývozu vybraných zemí střední Evropy s vývozem České republiky,
- stručné charakterizování úlohy úvěru v ekonomice obecně a zvláště exportních úvěrů,

- zhodnocení role zahraničního obchodu a posouzení, zda podpora exportu odpovídá jeho významu pro českou ekonomiku,
- zachycení vývoje objemu exportních úvěrů a jaký to má dopad na ekonomiku,
- popsání funkcí, které plní specializované instituce Česká exportní banka a Exportní a garanční pojišťovací společnost v rámci české proexportní politiky.

Mezi metody použité v práci patří sběr dat, dále analytická a syntetická metoda, komparace a posuzování vývoje v časových řadách, ze statistických metod je pro verifikaci hypotézy využita korelační analýza.

Při vypracování byla použita česká i zahraniční odborná literatura, statistiky Českého statistického úřadu, informace Ministerstva průmyslu a obchodu, Ministerstva financí a další databáze, a interní materiály specializovaných institucí, jako jsou např. výroční zprávy.

# 1. Zahraniční obchod jako faktor ekonomického růstu

Zahraniční obchod je historicky nejstarší a dosud nejpoužívanější významnou formou vnějších hospodářských vztahů. Jeho vliv na hospodářský rozvoj jednotlivých zemí se podstatně prohloubil v celém období po 2. světové válce (v komparaci s meziválečným vývojem), v posledních desetiletích pak vývoj mezinárodního obchodu patří k nejdynamičtějším prvkům vývoje světové ekonomiky. Přitom jde o dynamický vývoj nejen v měřítku kvantitativním, nýbrž i z hlediska změn struktur zahraničně-obchodních toků jednotlivých zemí i celkového mezinárodního obchodu. V souladu se závěry teorií mezinárodního obchodu klasických, neoklasických i novodobých je možno konstatovat, že zahraniční obchod patří v současné době k rozhodujícím faktorům, ovlivňujícím ekonomický růst jednotlivých ekonomik, koneckonců, i ekonomiky světové.<sup>1</sup>

Postavení země v mezinárodním obchodě je podmíněno velikostí země, vyspělostí ekonomiky, ale také její otevřeností. Otevřenost ekonomiky bývá obvykle charakterizována poměrem mezi hodnotou vývozu a hodnotou hrubého domácího produktu. Zahraniční obchod má pro ekonomiku rozvojových zemí větší význam než ve vyspělých ekonomikách.<sup>2</sup>

Vliv zahraničního obchodu na ekonomiky zemí ve světovém měřítku výrazně posílil po 2. světové válce a v posledních desetiletích se ve stále více globalizovaném světě (s větší propojeností jednotlivých ekonomik) neustále zvyšuje.<sup>3</sup>

Nové přístupy vlády k potřebě proexportní politiky se objevují zhruba od poloviny roku 1993, důvodem byly dost uspokojujivé výsledky vývoje zahraničního obchodu ve dvou letech reformy, pasivní saldo obchodní bilance, pokračování i zhoršování vývoje komoditní struktury ve prospěch komodit s malým obsahem vložené domácí kvalifikované práce, obtížné postavení strojírenských vývozců (krize východních trhů, nasycenost západních trhů a jejich náročnost na parametry, nedostatečná konkurenceschopnost českých strojírenských vývozců v nabízených úvěrových podmínkách).<sup>4</sup>

Zakladatel klasické politické ekonomie Adam Smith se věnoval problematice mezinárodního obchodu ve svém díle Pojednání o podstatě a původu bohatství národů

---

<sup>1</sup> Plchová, B., Žamberský, P., Hamarnehová, I., Taušer, J., Zahraniční ekonomické vztahy České republiky, Praha: Oeconomica, 2003, strana 5

<sup>2</sup> Kubišta, V. a kolektiv, Mezinárodní ekonomické vztahy, Plzeň: Aleš Čeněk, 2009, strana 109

<sup>3</sup> Kubišta, V. a kolektiv, Mezinárodní ekonomické vztahy, Plzeň: Aleš Čeněk, 2009, strana 231

<sup>4</sup> Chlumský, J., Plchová, B., Pick, M., Turek, O., Problémy oevírání české ekonomiky, Praha: VŠE, 1994, strana 51

vydaném v roce 1776. Adam Smith byl velkým kritikem merkantilistů, s nimiž ve svém díle polemizuje. Na rozdíl od nich pochopil, že obchod není hra s nulovým součtem a že obchod, probíhající na základě svobodné vůle zúčastněných, je prospěšný pro všechny. Dokázal také docenit význam mezinárodní dělby práce jako uspořádání, které zvyšuje celosvětové bohatství.<sup>5</sup>

Za nejvýznamnější Smithův příspěvek k teorii mezinárodního obchodu je považována formulace principu absolutních výhod. Tato teorie říká, že země by se měla specializovat na výrobu těch výrobků, které je schopna vyrábět levněji (s použitím menšího množství práce) než ostatní země. Tyto výrobky bude vyvážet do zemí, kde je jejich výroba dražší, a naopak z nich dovážet výrobky, které jsou tyto země schopny vyrobit nejlevněji.<sup>6</sup>

Na rozdíl od Smitha byl Ricardův pohled na mezinárodní obchod odlišný. Významná je jeho teorie komparativních výhod. Tato teorie spočívá ve směně zboží mezi dvěma zeměmi i v případě že jedna země z této dvojice dokáže vyrábět veškeré zboží s absolutně nižšími náklady.<sup>7</sup>

Za zajímavé a dodnes platné je možno považovat výroky dvou známých autorů. Simon Kuznets, americký ekonom, tvrdí, že „zahraniční obchod, jakož i ostatní pohyby přes hranice, jsou ovlivňovány mnoha komplexními faktory, v nichž mají svůj podíl technologické změny, společenské invence, ekonomické výhody, politické revoluce i různorodá struktura a vybavení jednotlivých národů.“<sup>8</sup>

Další názor prezentoval například W. Arthur Lewis, který předpokládá, že rozsah, v němž se daná země podílí na mezinárodním obchodě, závisí částečně na jejích zdrojích, částečně na překážkách, které klade obchodu do cesty a částečně na stupni jejího vývoje.<sup>9</sup>

## **1.1 Zahranční obchod jako projev mezinárodní dělby práce**

Obecným smyslem zapojení země do mezinárodní dělby práce formou zahraničně obchodní směny nedosahování úspor vynaložené národní práce neboli naplňování principu ekonomie času. Z hlediska projevu růstového efektu, závažná struktura prováděné substituce domácí výroby a domácích zdrojů je dovozem zboží či využitím zahraničních

---

<sup>5</sup>Kubišta, V. a kolektiv, Mezinárodní ekonomické vztahy, Plzeň: Aleš Čeněk, 2009, strana 15, 16

<sup>6</sup>Kubišta, V. a kolektiv, Mezinárodní ekonomické vztahy, Plzeň: Aleš Čeněk, 2009, strana 16

<sup>77</sup> Euroekonom [online]. 2011, [cit. 2011-04-03]. Dostupný z <http://www.euroekonom.cz/osobnosti-clanky.php?type=jz-ricardo>

<sup>8</sup>Kuznets, S.: Six Lectures on Economic Growth, Illinois: Free Press, 1959, str. 106

<sup>9</sup> Lewis, W. A., The Theory of Economic Growth, London 1955, strana 340

zdrojů. Jde o takovou strukturu prováděné transformace, která vede k úsporám vynaložené práce. Uplatnění principu ekonomie času v mezinárodním měřítku je zdrojem zvýšení tempa růstu nad rozvojové možnosti v rámci izolované národní ekonomiky.<sup>10</sup>

Růstová funkce zahraničního obchodu souvisí s vytvářením specializačního profilu ekonomiky, a to zejména v relativně malých ekonomikách, kde struktura domácí ekonomiky je výrazně ovlivněna exportní výkonností a konkurenční schopností výrobků dané země na zahraničních trzích.

## 1.2 Funkce zahraničního obchodu

Přes objektivně danou různou intenzitu zahraničního obchodu různých typů ekonomik lze charakterizovat obecně platné funkce zahraničního obchodu v ekonomice:<sup>11</sup>

- *funkce transformační* – řešení problému nekomplexní surovinové a palivové báze, omezení dané klimatickými podmínkami a jinými faktory přírodními,
- *faktor ovlivňující vnitřní rovnováhu v otevřené ekonomice,*
- *faktor ovlivňující ekonomický růst,*
- *za určitých podmínek se projevuje jako bariéra ekonomického růstu,*
- *transmisní funkce* - zahraničně obchodní směna, tzn. pohyb zboží přes hranice států oběma směry, se kromě působení na vnitřní ekonomickou rovnováhu projevuje i jako faktor zvyšování konkurenceschopnosti ekonomik již tím, že prostřednictvím pohybu zboží do importní země informace o nové kvalitě, nových parametrech, nových technologiích, nových know-how. Tato transmise kritérií a stimulů z vnějšího prostředí do domácí ekonomiky patří k velmi důležitým a dynamickým formám vlivu zahraničního obchodu na ekonomický růst,
- *zahraniční obchod jako zprostředkovatel mezinárodní specializace* - základní projev růstové funkce zahraničního obchodu spočívá ve vlivu zahraničního obchodu na vytváření efektivního specializačního profilu ekonomiky, tzn. takového profilu, který generuje úspory národní práce.<sup>12</sup>

---

<sup>10</sup> Plchová, B., Žamborský, P., Hamarnehová, I., Taušer, J., Zahraniční ekonomické vztahy České republiky, Praha: Oeconomica, 2003, strana 6

<sup>11</sup> Kubišta, V. a kolektiv, Mezinárodní ekonomické vztahy, Plzeň: Aleš Čeněk, 2009, strana 232

<sup>12</sup> Kubišta, V. a kolektiv, Mezinárodní ekonomické vztahy, Plzeň: Aleš Čeněk, 2009, strana 234

### 1.3 Rizika zahraničního obchodu

Typy rizik souvisejících se zahraničním obchodem:<sup>13</sup>

- Rizika vyšší moci - jsou to rizika náhodná, kterým se nelze vyhnout. Patří mezi ně například přírodní katastrofy, ozbrojené konflikty a války, stávky, sociální nepokoje apod.
- Rizika výrobní - výrobce není schopen splnit podmínky kontraktu, odběratel zruší či změní objednávku tak, že ji výrobce nedokáže realizovat.
- Rizika úvěrová – odběratel je v platební neschopnosti nebo není schopen či ochoten uhradit kupní cenu.
- Rizika obchodně-politická – v zemích dovozce či vývozce dojde k takovým změnám, např. celním, daňovým, dovozním, změnám v normách atd., které obchod ztěžují, zdražují nebo ho dokonce znemožní.
- Rizika komerční – odběratel odmítne převzít zboží nebo za něj zaplatit domluvenou cenu.
- Rizika kurzovní – zde je riziko kurzových ztrát – např. dnes dohodneme obchod při určitém kurzu, ale za pár týdnů, při dodávce bude kurz jiný. Existuje zajištění proti kurzovým rizikům.
- Riziko jazykových bariér – zde platí, že chcete-li exportovat, je dobré zvládat odpovídající obchodní jazyk.
- Rizika právní – mezi rizika právní patří znalost mezinárodního práva, znalost práv v zemi obchodního partnera, existence mezinárodních dohod mezi Českou republikou a danou zemí. Vždy je třeba obchodovat na základě písemných dokumentů.
- Rizika marketingová – zde musíme mít dostatek informací minimálně o třech subjektech:
  - zákazníkovi (jeho potřeby, nákupní chování)
  - konkurenci (její výrobky, ceny, propagace, systém prodeje)
  - společnosti (daňové podmínky, certifikace, kontrola výrobků)

---

<sup>13</sup> Business Info [online]. 2011, [cit. 2011-04-04]. Dostupný z <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/statni-podpora-exportu/podminky-pro-realizaci-exportu-a-jeho/1000485/14080/>

- Rizika manažerská – zde musíme najít správné spolupracovníky a poradce (tlumočníky, právníky, finanční a marketingové poradce) a musíme se rozhodnout, zda založit pobočky v zemi vývozu nebo nikoliv.

#### **1.4 Proexportní dimenze hospodářské politiky ve vyspělých tržních ekonomikách**

Vývozní strategie vyspělých tržních ekonomik jsou nedílnou součástí jejich celkových hospodářských strategií. Proexportní orientace je zejména výrazná u relativně malých ekonomik, kde je zapojení do zahraničního obchodu intenzivní, ve všech případech však platí, že zájem státu o výsledky exportu objektivně souvisí se státním zájmem o vývoj platební bilance, jakožto formálním vyjádřením stavu a vývoje vnější ekonomické rovnováhy. Vlastní exportní politiku je nutno považovat za doplňující nástroj státní hospodářské politiky, která slouží především k dokonalejšímu poznání potřeb zahraničních odbytišť, k usnadnění přístupu na trhy vývozního zájmu a k částečnému (nikdy ne zcela plnému) krytí zvýšených rizik, vyplývajících z vývozních obchodů. Systémy státních podpor exportu neprošly ve vyspělých tržních ekonomikách stejným vývojem, což se odráží ve značně rozdílném jak institucionálním uspořádání, tak i v celkové úrovni a podmínkách přístupů k vyčleněným veřejným zdrojům. Pro všechny je však v současnosti charakteristický vysoký stupeň komplexnosti poskytovaných služeb umožňujících zainteresovaným tuzemským firmám za stanovených pravidel využívat pomoci státu v každé fázi vývozu. Tato společná zásada spolu se snahou o maximální zohlednění konkrétních specifických podmínek a potřeb svých ekonomik vyúsťují do často velmi rozdílných prováděcích forem vývozních podpor. Úrovni, respektive propracovanosti souboru nástrojů, metod a technik státní podpory vývozního podnikání je ve vyspělých tržních ekonomikách všeobecně přikládán velký význam z hlediska konkurenční schopnosti tuzemských podniků na zahraničních trzích.<sup>14</sup>

Strategie hospodářských politik vyspělých tržních ekonomik se od druhé poloviny 80. let začala stále silněji vyznačovat omezováním nástrojů přímé státní regulace a rozšiřováním prostoru pro působení tržních sil. Většina vyspělých tržních ekonomik začala snižovat státní výdaje na financování vývozních transakcí i na další druhy přímých podpor vývoznímu podnikání. Úsporná opatření vedla ke snížení aparátu vládnoucích institucí pro

---

<sup>14</sup> Chlumský, J., Plchová, B., Pick, M., Turek, O., Problémy otevírání české ekonomiky, Praha: VŠE, 2003, strana 61



podporu vývozu, zpřísnění podmínek pro využívání vývozních programů a zvýšení účastnických poplatků podniků ve směru zajištění větší míry krytí nákladů.

#### Základní rysy současné proexportní politiky EU:<sup>15</sup>

- podporuje vědeckotechnický rozvoj včetně výrazné stimulace priorit příslušného období,
- je politikou regionální,
- podporuje formování určitých ekonomických struktur, a to nejen ve smyslu pozitivním (v souladu s prioritami uplatnění vědy a techniky v ekonomice), ale i ve smyslu útlumu neperspektivních odvětví či oborů,
- velká pozornost je věnována malým podnikům, které jsou nositeli adaptability a inovací,
- zvýšené úsilí o efektivnější využití státních prostředků, vyčleněných na politiku podpor včetně podpory vývozního podnikání. Tlak na účinnost státních podpor nachází odraz v selektivitě podpor, ale i v nárocích ze strany platících účastníků (či uživatelů podpůrné politiky) na kvalitu poskytovaných služeb či podpor.

Používané nástroje a opatření proexportní politiky lze členit zhruba do následujících skupin:<sup>16</sup>

- **finanční pomoc pro výrobce** – kromě pojišťování obchodních a politických rizik se nabízejí další druhy pojistného krytí, resp. záruk v souvislosti s vývozem, jako např. pojištění směnných kurzů a investic tuzemských podniků v zahraničí, záruky za nabídku, platby předem, plnění smlouvy a ručení,
- **technická pomoc** – jde o pomoc při řešení či zajišťování takových úkolů jako jsou např. získávání informací o zahraničních předpisech, normách, technických požadavcích, zajišťování odborných technických předpokladů, pomoc při budování prodejní sítě a vytváření obchodních a průmyslových středisek v zahraničí apod.,

---

<sup>15</sup>Plchová, B., Dopady změn v zahraničněobchodní politice na českou ekonomiku po našem vstupu do EU. [online]. 2011, [cit. 2011-02-14]. Dostupný z [www.vse.cz/polek/download.php?jnl=aop&pdf=264.pdf](http://www.vse.cz/polek/download.php?jnl=aop&pdf=264.pdf)

<sup>16</sup>Plchová, B., Dopady změn v zahraničněobchodní politice na českou ekonomiku po našem vstupu do EU. [online]. 2011, [cit. 2011-02-14]. Dostupný z [www.vse.cz/polek/download.php?jnl=aop&pdf=264.pdf](http://www.vse.cz/polek/download.php?jnl=aop&pdf=264.pdf)

- **informační a poradenské služby pro exportéry** – k široce používaným formám státní podpory exportu patří pomoc při zajišťování trvalého přísunu informací ze zahraničních trhů a poskytování poradenských služeb. Význam a podíl této formy proexportní politiky, má výrazně rostoucí trend, souvisí s požadavky na růst konkurenční schopnosti domácích výrobců.,
- **výchova pracovníků pro zahraničněobchodní činnost,**
- **oceňování nejvýkonnějších exportérů** – zde je důraz kladený na vytváření celkového proexportního klimatu. Mezi hlavní kritéria při hodnocení exportních výsledků patří exportní schopnost (vyjádřená zpravidla podílem vývozu na celkovém obratu podniku), dynamika růstu vývozních příjmů, výsledky z pronikání na nové vývozní trhy,

Kromě uvedeného ještě můžeme uvést:

- **podpora exportních úvěrů** – jsou různé druhy, např. podpora dodavatelských a odběratelských úvěrů, úvěrů na investice, na výrobu pro vývoz, záruky a odkup pohledávek
- **institucionální podpora** např. poskytovatelé (Česká exportní banka), zajišťovatelé (Exportní garanční a pojišťovací společnost) a vytváření účelových partnerství (komerční banka)

## 2. Úvěr v tržní ekonomice

Úvěr obecně je formou dočasného postoupení peněžních prostředků (půjčka) věřitelem, na principu návratnosti, dlužníkovi, který je ochoten za tuto půjčku po uplynutí nebo v průběhu doby splatnosti zaplatit určitý úrok.

Poskytování úvěru patří mezi základní činnosti bank. Je to hlavní složka jejich aktiv, která jim zajišťuje příjmy. Úvěry lze podmínit (tj. účelové úvěry), a to pořízením konkrétní věci, nebo využitím určité služby (hypoteční úvěry).

Úrokem se rozumí odměna za půjčení peněžních prostředků věřitele dlužníkovi. Ve většině případů je úrokem peněžní částka. Hodnota úroku se může lišit v závislosti na délce trvání úvěru nebo na jeho výši. Velikost úroku se vyjadřuje pomocí pojmu úroková míra. Půjčování peněz je v podstatě přesun finančních prostředků od subjektů, který je nemá možnost zhodnotit a v dohledné době je nepotřebuje, k subjektu, který je umí zhodnotit, ale nemá prostředky. Pro ekonomiku je poskytování úvěrů zásadní a velice důležité, protože přesouvá peníze, které by se nevyužily k subjektům, které je dokážou zhodnotit. Ekonomika tím roste a získává na síle.<sup>17</sup>

### Podmínky úvěrových smluv v ČR

Podle zákona č. 513/1991 Sb., obchodního zákoníku musí být sepsána smlouva o úvěru. Touto smlouvou se věřitel zavazuje, že na požádání dlužníka poskytne v jeho prospěch peněžní prostředky do určité částky, a dlužník se zavazuje poskytnuté peněžní prostředky vrátit a zaplatit úroky.<sup>18</sup>

#### Prvky úvěrové smlouvy pro bankovní úvěry:

- a) Částka úvěru – je určena na základě analýzy podnikatelských úvěrových potřeb a schopnosti splácet úvěr. Určuje se zde způsob poskytování úvěru. Splácení se dělá periodicky ve stejných splátkách, může se stanovit i větší částka na konci doby splatnosti bankovního úvěru.
- b) Požadavky zabezpečení bankovních úvěrů – je nezbytné zajistit termínované účty, aby byla přenesena část úvěrového rizika na třetí osobu. Při malých úvěrech může

<sup>17</sup> Úrok [online]. 2011 [cit. 2011-03-07]. Dostupný z [www.uroky.com](http://www.uroky.com)

<sup>18</sup> Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník

jít o osobní záruky, zálohy nemovitostí apod. U větších úvěrů záruky cenných papírů.

- c) Právní způsobilost a další předpoklady klienta pro bankovní úvěry – při poskytování úvěru bance závisí na pravdivých finančních výkazech, které dělá klient a poskytuje jejich bance.
- d) Účast banky na zisku, důchodu, příjmu klienta – znamená možnost podílu banky na zisku a důchodu firmy jako dodatek k úrokové míře.
- e) Kladné podmínky – předpokládají splnění určitých předpokladů automaticky nebo na žádost banky. Jejich úkolem je, aby se banka zajistila informacemi o klientovi, že jeho finanční podmínky zůstanou nezměněny po celou dobu trvání úvěru.
- f) Negativní podmínky – představují závazek klienta, že určité činnosti nebude dělat, nebo je bude dělat jen s písemným souhlasem banky, např. neplatit bankovní úvěr.
- g) Podmínky při neplnění závazků – stanoví se zde podmínky právního vyrovnání při nesplnění podmínek úvěrové smlouvy.<sup>19</sup>

## 2.1 Úvěrování vývozu

ČR jako členská země WTO dodržuje závazek o vývozních subvencích v rámci Dohody o subvencích a vyrovnávacích opatřeních, který zakazuje vývozní úvěry poskytnuté vládami nebo zvláštními institucemi při sazbách nižších než jsou ty, které musí skutečně platit za takto získané prostředky. Zakázané jsou i jimi provedené platby za všechny nebo část nákladů vynaložených vozci nebo finančními institucemi pro získání úvěrů. Tato dohoda ale zároveň obsahuje klauzuli, že za zakázanou subvenci není považována úvěrová praxe v souladu s mnohostranným ujednáním z dubna 1978, které se týká státům podporovaných vývozních úvěrů. Podmínky obvyklé pro státům podporované financování vývozu, k jejichž dodržování se ČR zavázala, jsou zakotveny v tzv. Konsensu OECD (základní ustanovení Konsensu OECD jsou uvedeny v příloze č. 1). ČR je tak zvaným participantem Konsensu prostřednictvím svého členství v EU. Česká exportní banka vhodně doplňuje domácí komerční bankovní soustavu o služby poskytované domácím vývozcům, které souvisejí s poskytováním financování vývozních transakcí v oblasti střednědobého a dlouhodobého financování, jejichž splácení dlužníkem může přinášet rizika neakceptovatelná pro komerční bankovní sektor.<sup>20</sup>

---

<sup>19</sup> Bankovní úvěr [online]. 2010 [cit. 2011-03-07]. Dostupný z <http://bankovniuvery.info/nalezitosti-pro-bankovni-uver/>

<sup>20</sup> Svatoš, M. a kolektiv, Zahraniční obchod teorie a praxe, Praha: Grada Publishing, 2009, strana 123

Nejvýznamnější součástí vývozního financování se zapojením státních zdrojů vyspělých tržních ekonomik tvoří zvýhodněné překlenovací úvěry poskytované na období mezi vznikem a splatností zahraniční pohledávky, které vyvážejícím podnikům umožňují předkládat nabídky konkurenčně způsobilé rovněž v oblasti úvěrových a úrokových podmínek.

Hlavním cílem Dohody OECD je vytvořit rámec pro koordinaci na trhu čtyř vývozních úvěrů a tím předejít výraznému narušení konkurenčních podmínek. Smlouva byla v průběhu let několikrát revidována a byly v ní zakotveny tři základní principy v oblasti obchodního financování:<sup>21</sup>

- **princip nastolení discipliny** - vychází ze stanovení limitů pro poskytování úvěrů, určuje nejnižší úrokové míry, nejdelší lhůty splatnosti, výše splátek a jejich harmonogram,
- **princip automatiky** - stanovuje automatické přizpůsobení stanovených podmínek pro poskytování úvěrů změnám na domácích kapitálových trzích a změnám mezinárodních devizových kurzů,
- **princip transparentnosti** - vychází z povinnosti poskytovat informace o úvěrových podmínkách v jednotlivých zemích i u jednotlivých obchodních případů.

Tato dohoda se stala jedním z nejčastěji používaných nástrojů státní podpory vývozu mezi členskými státy OECD.

Kromě exportních úvěrů ze státních prostředků mohou získat exportéři úvěry ze zdrojů soukromých při kombinaci se státní zárukou za úvěr. Komerční banky provádějí např. pro vývozce odkup vývozních směnek na základě:

- státní záruky (pojistky)
- možného refinancování příslušné komerční banky a ústřední nebo jiné zmocněné státní banky
- úrokových příspěvků, které získaly komerční banky z veřejných prostředků, na zvýhodněné vývozní financování.

---

<sup>21</sup>Plechová, B., Dopady změn v zahraničněobchodní politice na českou ekonomiku po našem vstupu do EU. [online]. 2011, [cit. 2011-02-14]. Dostupný z [www.vse.cz/polek/download.php?jnl=aop&pdf=264.pdf](http://www.vse.cz/polek/download.php?jnl=aop&pdf=264.pdf)

Podle novinového článku uvedeného v Mladé Frontě dnes,<sup>22</sup> „Exportní banka a pojišťovna EGAP chystají novinky na podporu vývozců“, získat úvěr by mělo být snazší a rychlejší. Především by se měl urychlit celý proces žádostí. Na zajištění peněz pro vývoz cementárny, elektrárny nebo jiného investičního celku do bývalého východního bloku či Latinské Ameriky by mohla v blízké budoucnosti stačit jen polovina času, v tomto období je na to potřeba několik měsíců až dva roky.

---

<sup>22</sup> Úvěr na vývoz bude rychlejší. *Mladá Fronta DNES*, ze dne 18. října 2010

### 3. Podpora exportu v ČR po roce 1991

Exportní úvěr slouží k tomu, aby český vývozce mohl zafinancovat výrobu zboží pro zájemce ze zahraničí. V tendru na zakázku navíc zvítězí jen ten, kdo nabídne nejlepší podmínky. Banka, která úvěr českému exportérovi poskytuje, prověřuje, jestli dovozce bude schopen zaplatit, ale často požaduje i záruku od státní exportní pojišťovny. EGAP se od komerčních úvěrových pojišťoven liší tím, že je ochotná se zaručit za úvěry delší než dva roky, a navíc pojišťuje teritoriální rizika. Třeba, že odběratel nezaplatí, protože v jeho zemi nastane politický převrat nebo se zhroutí tamní hospodářství. S těmito riziky se navíc počítá výhradně v rizikovějších zemích mimo země západní Evropy, USA či Austrálii.<sup>23</sup>

Vzhledem k typu ekonomiky České republiky, to je ekonomiky relativně malé s relativně vysokou mírou rozvoje, lze teoreticky předpokládat vysokou intenzitu zahraničního obchodu především z důvodů vysokých nároků na jeho transformační působení (nekomplexní vybavenost surovinami, palivy, limitující rozměr vnitřního trhu, pracovních sil, atd.). Zahraniční obchod je v české ekonomice jedním z dominantních faktorů dosahování vnitřní ekonomické rovnováhy.<sup>24</sup>

Československá ekonomika byla v minulosti nedostatečně otevřená vůči vnějšímu prostředí a vývojové tendence míry otevřenosti ukazovaly na zpomalování tohoto procesu (posuzováno v mezinárodní komparaci se srovnatelnými ekonomikami). S transformací české ekonomiky od centrálně plánované na ekonomiku tržní dochází k pozitivním vlivům na dynamizaci zahraničního obchodu.

---

<sup>23</sup>Úvěr na vývoz bude rychlejší. *Mladá Fronta DNES*, ze dne 18. října 2010

<sup>24</sup>Přichová, B., Žamberský, P., Hamarnehová, I., Taušer, J., *Zahraniční ekonomické vztahy České republiky*, Praha: Oeconomica, 2005, strana 14

**Tabulka 1 – Zahraniční obchod České republiky v letech 1989 - 2008**

Rok	Obrat	Vývoz	Dovoz	Balance	Změna proti předchozímu roku v %		Krytí dovozu vývozem v %
					v mld. Kč		
					vývoz	dovoz	
1989	427,5	216,5	211,0	5,5	.	.	102,6
1990	448,0	214,1	233,9	-19,8	-1,1	10,9	91,5
1991	442,4	233,6	208,8	24,8	9,1	-10,8	111,9
1992	541,5	248,1	293,4	-45,3	6,2	40,5	84,6
1993	847,7	421,6	426,1	-4,5	69,9	45,2	98,9
1994	957,2	458,8	498,4	-39,4	8,8	17,0	92,1
1995	1 231,9	566,2	665,7	-99,5	23,4	33,6	85,0
1996	1 356,3	601,7	754,6	-153,0	6,3	13,3	79,7
1997	1 569,0	709,3	859,7	-150,4	17,9	13,9	82,5
1998	1 748,7	834,2	914,5	-80,3	17,6	6,4	91,2
1999	1 882,0	908,8	973,2	-64,4	8,9	6,4	93,4
2000	2 363,0	1 121,1	1 241,9	-120,8	23,4	27,6	90,3
2001	2 653,7	1 268,1	1 385,6	-117,0	13,1	11,6	91,5
2002	2 580,6	1 254,9	1 325,7	-70,8	-1,2	-4,3	94,7
2003	2 811,6	1 370,9	1 440,7	-69,8	9,3	8,7	95,2
2004	3 471,8	1 722,7	1 749,1	-26,4	25,7	21,4	98,5
2005	3 698,6	1 868,6	1 830,0	38,6	8,5	4,6	102,1
2006	4 249,4	2 144,6	2 104,8	39,8	14,8	15,0	101,9
2007	4 870,5	2 479,2	2 391,3	87,9	15,6	13,6	103,7
2008	4 880,2	2 473,7	2 406,5	67,2	-0,2	0,6	102,8

Zdroj: Český statistický úřad [online]. 2011, [cit. 2011-03-15]. Dostupný z [http://czso.cz/csu/redakce.nsf/i/cr\\_od\\_roku\\_1989#06](http://czso.cz/csu/redakce.nsf/i/cr_od_roku_1989#06)

V tabulce č. 1 lze vidět, že od roku 1989 se obrat, vývoz i dovoz každým rokem zvyšuje. Změna oproti předchozímu roku, která je v tabulce zaznamenána v %, je až na pár výjimek v kladných procentuálních hodnotách. Dovoz je v každém roce kryt vývozem, v jistých letech se hodnoty vyšplhaly až nad sto procent.

Na začátku systémových změn v Československu byla zřetelně pocíťována absence specializovaných informačních služeb pro exportéry, zejména pak u nových subjektů exportního podnikání. Určitým vyplněním této informační mezery je v současné době



činnost instituce CzechTrade (fungující při Ministerstvu průmyslu a obchodu) – tato instituce je následníkem dřívějšího Infocentra.<sup>25</sup>

K dalšímu vyplňování informační mezery pro exportéry by měla přispět i činnost českých center v zahraničí, zejména v hlavních partnerských zemích České republiky. Tyto centra zakládá Ministerstvo zahraničních věcí od roku 1994. Činnost těchto center by měla být pomocí českým zastupitelským úřadům v příslušné zemi v oblastech kultury, cestovního ruchu, ekonomiky a podnikového servisu.<sup>26</sup>

Připojením k Evropské unii se Česká republika stala součástí celní unie a vůči třetím zemím uplatňuje společnou obchodní politiku EU. Tato politika spadá do výlučné kompetence Společenství, a proto ke stejnému datu ČR ztratila svoji suverenitu při tvorbě obchodní politiky, podílí se na formování společné obchodní politiky EU a v souladu se zakládajícími smlouvami:

- přenesla část zákonodárné iniciativy vlády na Evropskou komisi a zákonodárné rozhodovací pravomoci z parlamentu na Radu EU a Evropský parlament,
- převzala a provádí komunitární obchodně politické právní předpisy a ukončila platnost všech relevantních národních právních předpisů,
- stala se smluvní stranou mezinárodních dohod uzavřených ES se třetími zeměmi a ukončila aplikaci dohod s ES a jakýchkoli dalších mezinárodních dohod se třetími státy, které nejsou kompatibilní se členstvím v EU,
- zachovala si své členství ve WTO, ale respektuje skutečnost, že členem WTO je současně s členskými státy EU též ES.

### **3.1. Intenzita zahraničního obchodu České republiky**

Česká ekonomika, svým typem relativně malá ekonomika s vysokou mírou průmyslového rozvoje, vyvolává potřebu relativně vysoké funkční otevřenosti vůči vnějšímu ekonomickému prostředí.<sup>27</sup>

Při hledání odpovědi na otázku, zda intenzita zahraničního obchodu České republiky (respektive dřívějšího Československa) odpovídá úrovni srovnatelných ekonomik

---

<sup>25</sup>Plchová, B., Dopady změn v zahraničněobchodní politice na českou ekonomiku po našem vstupu do EU. [online]. 2011, [cit. 2011-02-14]. Dostupný z [www.vse.cz/polek/download.php?jnl=aop&pdf=264.pdf](http://www.vse.cz/polek/download.php?jnl=aop&pdf=264.pdf)

<sup>26</sup>Plchová, B., Dopady změn v zahraničněobchodní politice na českou ekonomiku po našem vstupu do EU. [online]. 2011, [cit. 2011-02-14]. Dostupný z [www.vse.cz/polek/download.php?jnl=aop&pdf=264.pdf](http://www.vse.cz/polek/download.php?jnl=aop&pdf=264.pdf)

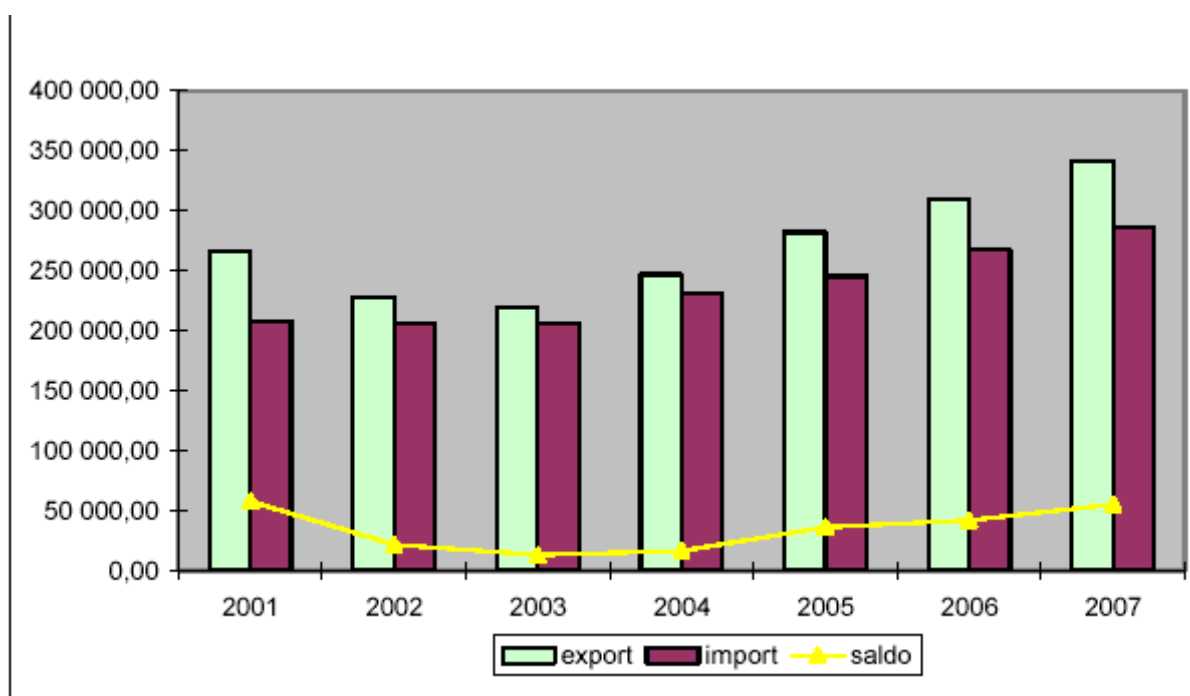
<sup>27</sup> Kubišta, V. a kolektiv, Mezinárodní ekonomické vztahy, Plzeň: Aleš Čeněk, 2009, strana 240

v mezinárodním měřítku, lze použít mezinárodně sledované indikátory intenzity zahraničního obchodu, mezi něž patří následující:

- podíl vývozu na hrubém domácím produktu,
- objem vývozu v konvertibilní měně (EUR, USD, apod.) na jednoho obyvatele.<sup>28</sup>

Navazující část práce věnuje pozornost zahraničnímu obchodu se službami.

**Graf 1** - Vývoj zahraničního obchodu službami v ČR v letech 2001 – 2007 (v mil. CZK)



Zdroj: Ministerstvo průmyslu a obchodu [online]. 2011, [cit. 2011-03-08]. Dostupný z <http://www.mpo.cz/dokument49878.html>

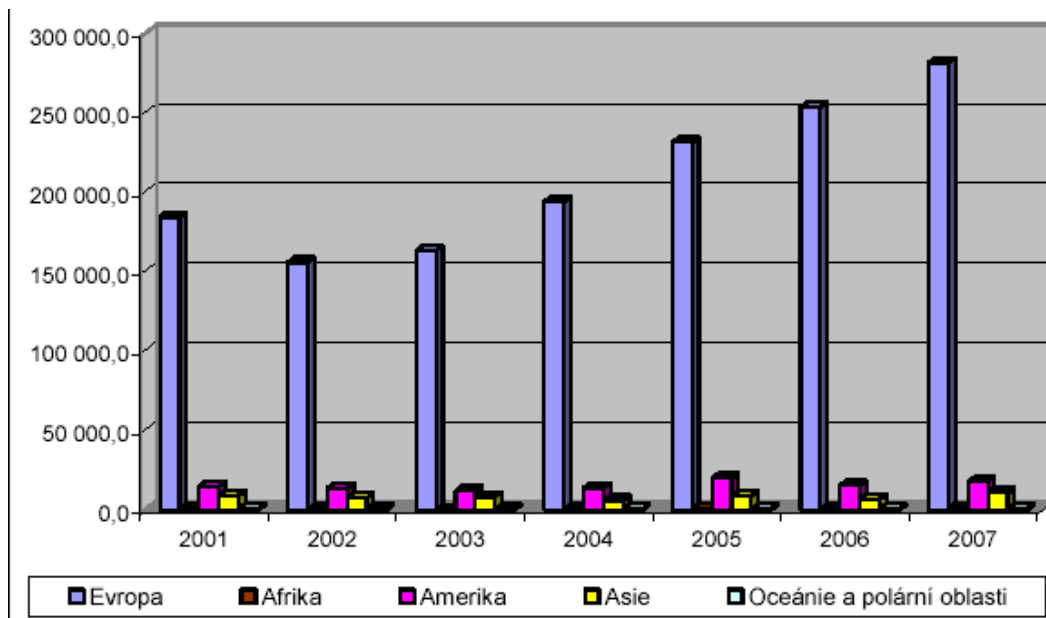
Na ose x jsou zobrazeny jednotlivá léta od roku 2001 do roku 2007 a na ose y jsou zobrazeny hodnoty v obchodě-slžbami v mil. CZK.

Z grafu je patrné, že objem obchodu službami v letech 2001 – 2003 klesal, od roku 2004 je již zaznamenána pozitivní růstová tendence. Tento trend je společný jak pro export tak import služeb.

V celkovém měřítku zaujala ČR v roce 2007 37. místo v exportu služeb, přičemž podíl ČR na celosvětovém exportu služeb byl 0,4 %.

<sup>28</sup> Píchová, B., Žamborský, P., Hamarnehová, I., Taušer, J., Zahraniční ekonomické vztahy České republiky, Praha: Oeconomica, 2005, strana 14

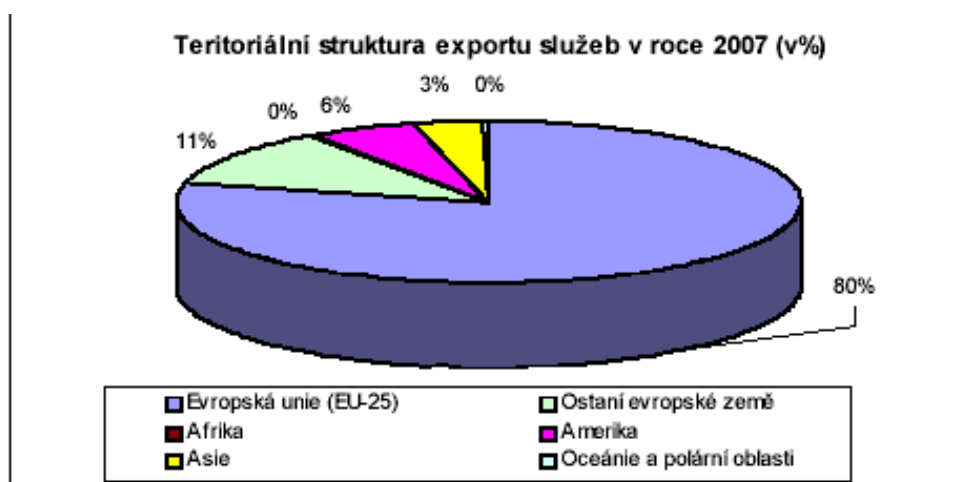
**Graf 2 - Vývoj exportu služeb v ČR v teritoriálním členění v letech 2001 – 2007 (v mil. CZK)**



Zdroj: Ministerstvo průmyslu a obchodu [online]. 2011, [cit. 2011-03-08]. Dostupný z <http://www.mpo.cz/dokument49878.html>

Z grafu je patrné, že teritoriální struktura exportu služeb v ČR v letech 2001 – 2007 je poměrně stabilní s jednoznačnou tendencí nárůstu exportu služeb do evropských zemí, zejména po vstupu do EU.

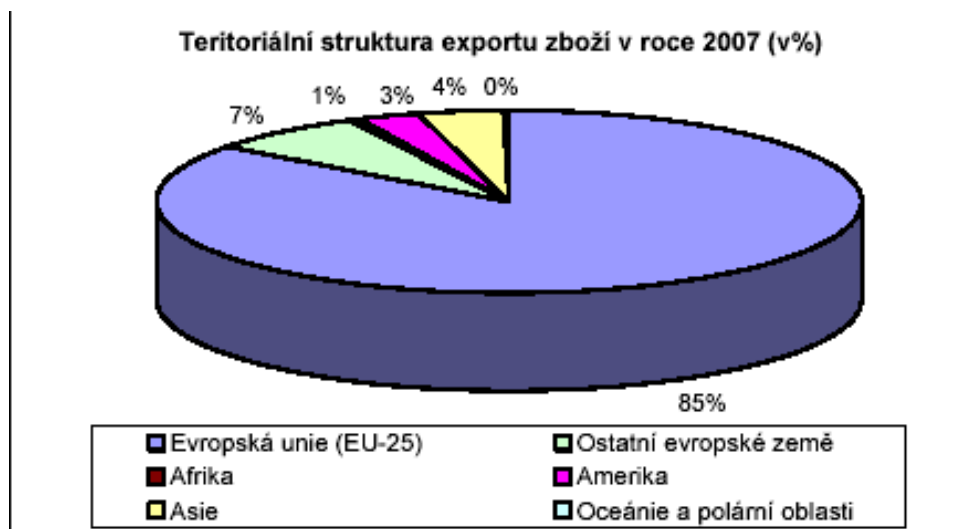
**Graf 3 – Přesný podíl jednotlivých teritoriálních skupin zemí na celkovém exportu služeb ČR v roce 2007**



Zdroj: Ministerstvo průmyslu a obchodu [online]. 2011, [cit. 2011-03-08]. Dostupný z <http://www.mpo.cz/dokument49878.html>

Největší podíl exportu služeb z ČR připadá tedy na země EU, a to 80 %. Do ostatních evropských zemí je exportováno 11 % z celkové hodnoty služeb, následuje Amerika se 6 % a Asie se 3 %. Podíl Afriky a Austrálie je téměř nulový.

**Graf 4** - Teritoriální struktura exportu zboží v roce 2007



Zdroj: Ministerstvo průmyslu a obchodu [online]. 2011, [cit. 2011-03-08]. Dostupný z <http://www.mpo.cz/dokument49878.html>

Pokud oba grafy srovnáme, vidíme, že teritoriální struktura exportu zboží je přibližně stejná jako teritoriální struktura exportu služeb. Převážná část exportu zboží i služeb je směřována do zemí EU.

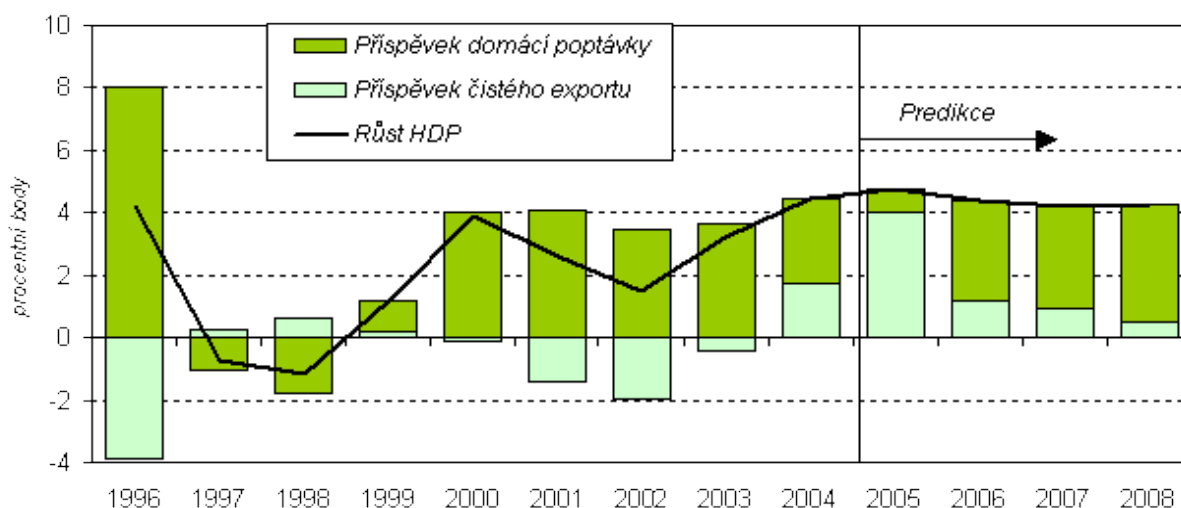
### Rozklad růstu HDP

Hrubý domácí produkt je peněžním vyjádřením celkové hodnoty statků a služeb nově vytvořených v daném období na určitém území. Používá se pro stanovení výkonnosti ekonomiky.<sup>29</sup>

Čistý export je rozdíl mezi exportem a importem. Dále se musí odečíst platby za výroby a služby dovezené ze zahraničí, protože nebyly vytvořeny v domácí ekonomice (tzn. import a musí se přičíst platby za exportované výrobky a služby, které byly vyrobeny v domácí ekonomice, ale nebyly zde spotřebovány.

<sup>29</sup> Český statistický úřad [online]. 2011, [cit. 2011-03-15]. Dostupný z [http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/hruby\\_domaci\\_produk\\_t\\_\(hdp\)](http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/hruby_domaci_produk_t_(hdp))

**Graf 5 - Rozklad růstu hrubého domácího produktu**



Zdroj: ČSÚ

### 3.2 Porovnání vývoje vývozu České republiky s vybranými zeměmi

Cílem této analýzy je zmapovat selektivní dopady globálního hospodářského zpomalení na vývoz, dovoz, obchodní bilanci a konkurenceschopnost vybraných členských zemí EU (ČR, Maďarska, Polska, Slovenska, Slovinska).

V roce 2007 se podařilo významně vylepšit bilanci zahraničního obchodu<sup>30</sup> ČR, Maďarsku a Slovensku. Maďarsko zaznamenalo poprvé kladnou obchodní bilanci<sup>31</sup>. ČR si i nadále udržovala velmi příznivou obchodní bilanci, nejlepší ze sledovaných zemí. Rok 2009 se projevil ve sledovaných zemích vesměs pozitivně – u některých z nich se snížily schodky, u jiných jako například Maďarska nebo ČR se opět objevil přebytek vývozu nad dovozem. Detailnější čtvrtletní pohled poskytuje dodatečnou informaci v tom smyslu, že pro českou obchodní bilanci nastalo nejtěžší období především ve 4. čtvrtletí 2008, kdy se její přebytek snížil na „pouhých“ 411,9 mil. EUR. V dalším období se již přebytek bilance zvyšoval.<sup>32</sup>

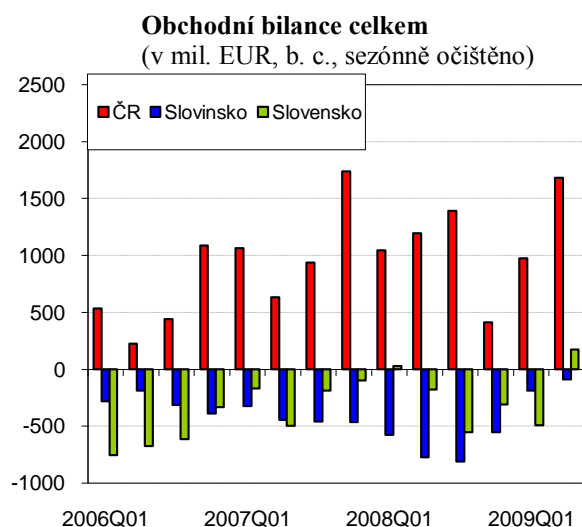
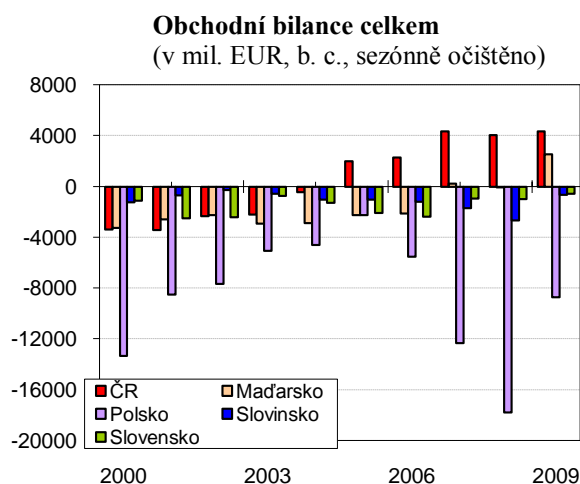
<sup>30</sup> Bilance zahraničního obchodu je peněžní vyjádření ekonomických transakcí mezi určitou zemí a jejími zahraničními partnery za určité období. Zahrnuje export a import služeb a zboží, příchozí i odchozí zahraniční investice, dary a přesuny finančních prostředků.

<sup>31</sup> Obchodní bilance je rozdíl mezi vývozem a dovozem zboží mezi domácí ekonomikou a zahraničím.

<sup>32</sup> Český statistický úřad [online]. 2011, [cit. 2011-02-15]. Dostupný z <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/statistiky-zahranicniho-obchodu/porovnaní-vývoje-vývozu-cr/1000453/56814/>

**Graf 6** – Obchodní bilance celkem – ČR, Polsko, Slovensko, Slovinsko, Maďarsko

**Graf 7** – Obchodní bilance celkem – ČR, Slovinsko, Slovensko



Zdroj: ČSÚ

Empirické analýzy ve světovém měřítku v delším časovém horizontu docházejí k závěrům, že existují určité obecné tendence v míře zapojení jednotlivých zemí do mezinárodní dělby práce v závislosti na typu ekonomiky. Tyto tendence lze charakterizovat následujícími korelačními vztahy:<sup>33</sup>

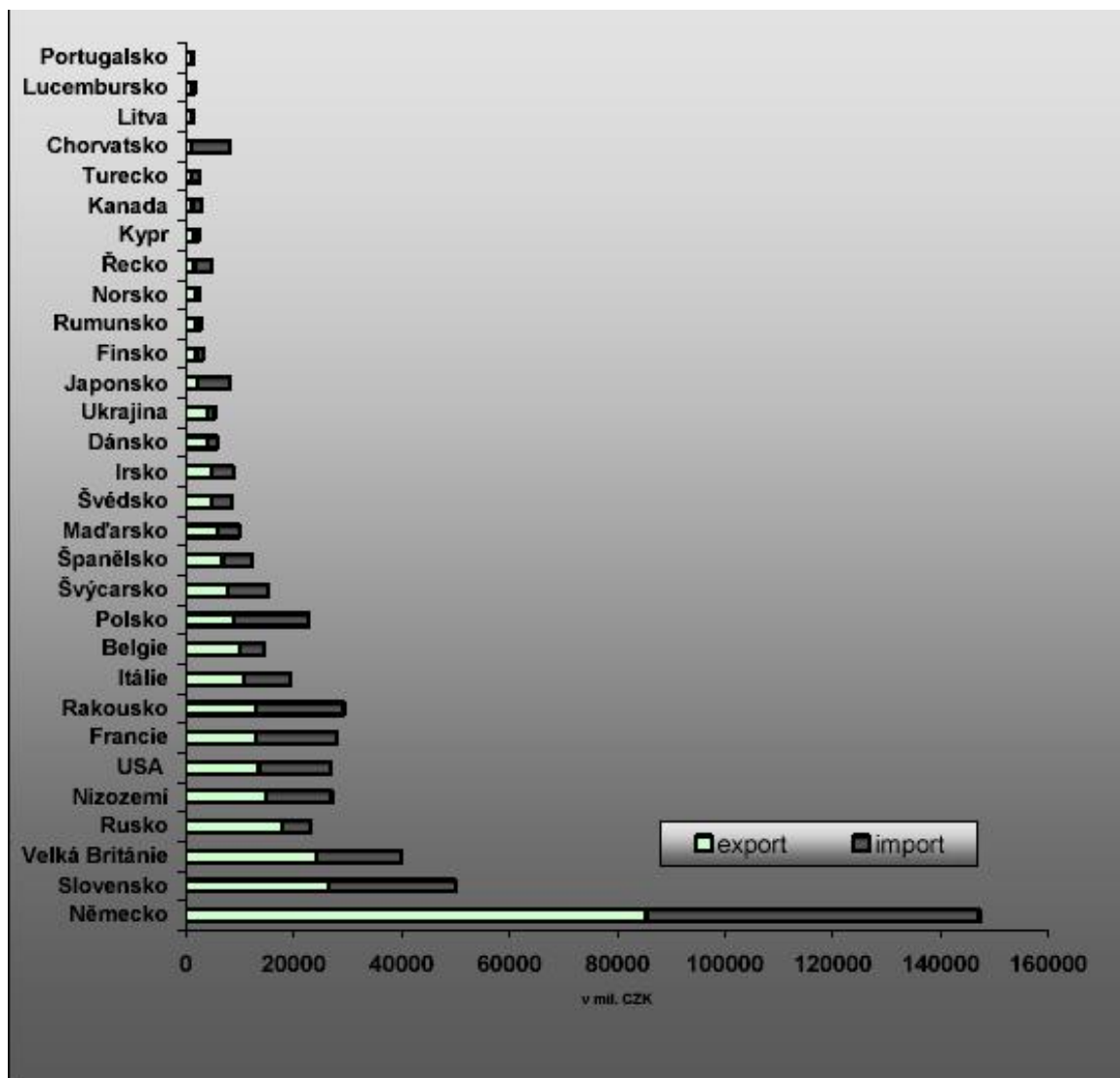
- negativní korelace mezi ekonomickým rozměrem a mírou otevřenosti, tzn. čím je ekonomika větší, tím je její průměrné relativní zapojení do mezinárodní dělby práce menší, opačný závěr pak platí pro ekonomiky malé,
- pozitivní korelace mezi ekonomickou vyspělostí země a jejím stupněm zapojení do mezinárodní dělby práce, tzn. čím je ekonomika vyspělejší, tím při srovnatelném ekonomickém rozměru je zapojena do mezinárodní dělby práce intenzivněji než ekonomika s nižším stupněm ekonomické vyspělosti.

<sup>33</sup>Plechová, B., Žamberský, P., Hamarnehová, I., Taušer, J., Zahraniční ekonomické vztahy České republiky, Praha: Oeconomica, 2005, strana 14

## Hlavní obchodní partneri ČR

Graf 8 – Objem služeb exportovaných z ČR

Zde je uvedeno 30 zemí, do nichž byl z České republiky exportován největší objem služeb.



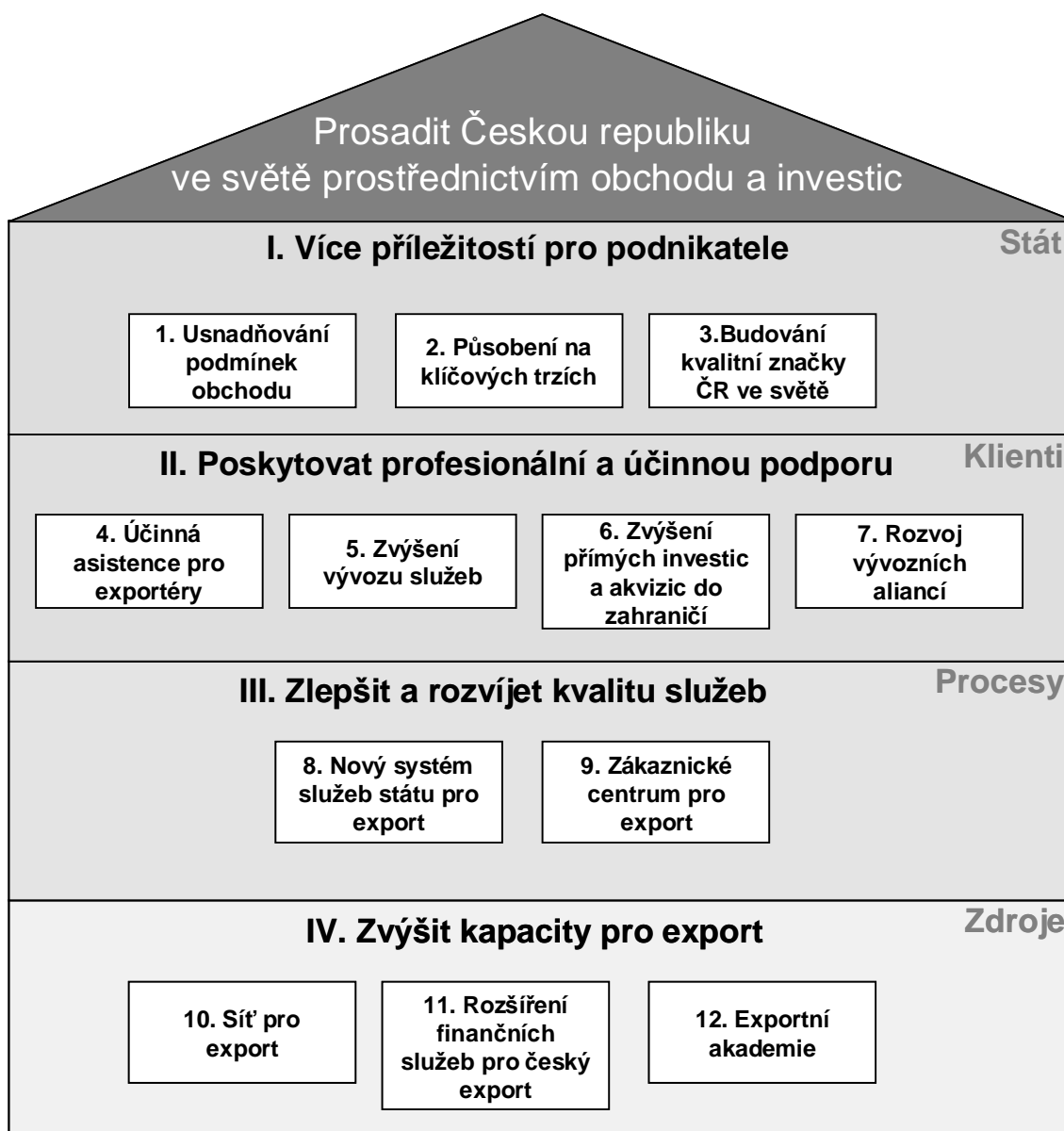
Zdroj: Ministerstvo průmyslu a obchodu [online]. 2011, [cit. 2011-03-08]. Dostupný z <http://www.mpo.cz/dokument49878.html>

Z grafu vyplývá, že nejvýznamnějším exportním partnerem ČR je jednoznačně Německo, jehož postavení je dominantní jak v exportu, tak v importu služeb. Na druhém místě je dle objemu exportu Slovensko a na třetím Velká Británie.

### 3.3 Exportní strategie České republiky

K cílům exportní strategie České republiky patří především získat více příležitostí pro podnikatele a umožnit jim proniknout na zahraniční trhy a poskytovat účinné podpory s důrazem na efektivitu služeb. Dalším důležitým faktorem je rozvoj kvality služeb a jejich zlepšování. Nezbytné je rovněž získat dostatek informovaných klientů připravených k exportu.

Obrázek 1 – Cíle a projekty exportní strategie



Zdroj: Exportní garanční a pojišťovací společnost [online]. 2011, [cit. 2011-03-24]. Dostupný z <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/exportni-strategie-cr-2006-2010/soustava-cilu-exportni-strategie/1001404/37891/>



Nezbytné je rozvíjet kvalitu současných služeb. Jde o zlepšování procesů, transparentní vyhodnocování a měření dopadu služeb na schopnost podnikatelů exportovat. Důležité je zvýšení komfortu obsluhy klientů, zjednodušení a zpřehlednění nabídky služeb, zvýšení informovanosti o službách státu. Podstatné je také zavádění manažerských způsobů řízení.

Dalším cílem je zvyšovat kapacity pro export. Je nezbytné mít dostatek klientů (exportérů) připravených k exportu a informovaných o příležitostech, a následně při realizaci obchodního případu usnadnit podnikatelům financování a zajištění.<sup>34</sup>

### **3.3.1. Zelená linka pro export**

V květnu 2006 byla spuštěna Zelená linka pro export jako jeden z projektů Exportní strategie České republiky pro období 2006 – 2010.<sup>35</sup>

Klienty této linky jsou zejména malé a střední podniky, které ještě nemají dostatek zkušeností s exportem. Hlavním cílem Zelené linky pro export je poskytovat informace, které ušetří čas strávený přípravou exportu zboží a služeb. Zelená linka tvoří jednu ze základních informačních sítí Ministerstva průmyslu a obchodu, které je jejím zřizovatelem. Účinně tak zprostředkovává kontakt mezi podnikatelskou sférou a institucemi zabývajících se podporou exportu.<sup>36</sup>

---

<sup>34</sup>Exportní a garanční pojišťovací společnost [online]. 2011, [cit. 2011-02-23]. Dostupný z <http://www.businessinfo.cz/cz/rubrika/exportni-strategie-cr-2006-2010/1001404/>

<sup>35</sup> Ministerstvo průmyslu a obchodu [online]. 2011, [cit. 2011-03-08]. Dostupný z <http://www.mpo.cz/dokument82453.html>

<sup>36</sup> Ministerstvo průmyslu a obchodu [online]. 2011, [cit. 2011-02-23]. Dostupný z <http://www.mpo.cz/dokument82453.html>

**Obrázek 2 – Přehled nejdůležitějších institucí, se kterým Zelená linka pro export spolupracuje**



Pozn.: SP – Svaz průmyslu

Zdroj: Ministerstvo průmyslu a obchodu [online]. 2011, [cit. 2011-02-23]. Dostupný z <http://www.mpo.cz/dokument82453.html>

### 3.3.2. Finanční podpora exportní strategie

Od roku 2007 je reálné zvýšení zdrojů ze strukturálních fondů EU na projekty exportní strategie ve výši kolem 300 mil. Kč ročně. Soft úvěry jsou zvýhodněné, neboť nejsou úročeny nebo je jejich úroková sazba nižší než náklad zapůjčeného kapitálu. Proto soft úvěry naprosto převyšují.

V strategii uváděné navýšení pracovníků v zahraničí na celkový počet 400 (Obchodně ekonomické úseky, CzechTrade) bude pokryto pouze částečně vyslanými pracovníky z ústředí. Zbývající pracovníci budou pokryti místními silami.

Z poměru výdajů na podporu exportu ke státnímu rozpočtu je zřejmé, že nedojde k výraznému navýšení, navíc tyto výdaje činí méně než 0,25% státního rozpočtu.<sup>37</sup>

<sup>37</sup> Exportní a garanční pojišťovací společnost [online]. 2011, [cit. 2011-02-23]. Dostupný z <http://www.businessinfo.cz/cz/rubrika/exportni-strategie-cr-2006-2010/1001404/>

**Tabulka 2** – Kvantifikace výdajů státního rozpočtu na realizaci exportní strategie na období 2006 – 2010 (mil. Kč)

	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Dotace k posílení fondů EGAP</b>	<b>neplánovány</b>				
<b>Dotace ztrát ČEB</b>	<b>889</b>	<b>978</b>	<b>1000</b>	<b>1000</b>	<b>1000</b>
<b>Soft loans<sup>38</sup></b>	<b>300</b>	<b>500</b>	<b>800</b>	<b>1000</b>	<b>1000</b>
<b>CzechTrade</b>	<b>279</b>	<b>306</b>	<b>336</b>	<b>367</b>	<b>400</b>
<b>Výstavy a veletrhy</b>	<b>220</b>	<b>230</b>	<b>240</b>	<b>250</b>	<b>250</b>
<b>Obchodně ekonomické úseky zastupitelských úřadů ČR</b>					
MPO	110	160	210	240	260
MZV	340	400	410	410	420
<b>Celkem</b>	<b>2138</b>	<b>2574</b>	<b>2996</b>	<b>3267</b>	<b>3330</b>

Zdroj: EGAP [online]. 2011, [cit. 2011-04-17]. Dostupné z <http://www.businessinfo.cz/cz/rubrika/exportni-strategie-cr-2006-2010/1001404/>

Také Česká exportní banka chce být pružnější. Peníze na státem podporovaný úvěr začíná dávat dohromady spolu s komerčními bankami. Má jich tak k dispozici pro zájemce víc a stát méně riskuje.

V roce 2010 trhaly EGAP i ČEB rekordy – banka měla rozpůjčováno přes 40 miliard korun, EGAP pojistil úvěry od ČEB i komerčních bank za 61 miliard korun.

Zatímco ČEB řeší větší poptávku vývozců po úvěrech spoluprací s bankami, EGAP by peníze na pojištění mohly chybět. Tento rok bude schopen pojistit vývoz nanejvýš za 50 miliard korun, tedy zhruba o deset miliard korun méně než se očekávalo loni. Navíc musí počítat s výplatami pojistného plnění. Jen za první polovinu roku 2010 musel za nepovedené projekty plnit bankám ve výši 1,2 miliardy korun.<sup>39</sup>

<sup>38</sup> Soft loans jsou zvýhodněné úvěry, které nejsou úročeny nebo je jejich úroková sazba nižší než náklad zapůjčeného kapitálu. Tento druh půjček nemá nastavené standardní podmínky ručení. Půjčovatelé mají možnost požádat o odložení splátek. [online]. 2011 [cit. 2011-04-17]. Dostupné z <http://www.kpss5.cz/terminologie.php?id=35-soft-loans>

<sup>39</sup> Úvěr na vývoz bude rychlejší. *Mladá Fronta DNES*, ze dne 18. října 2010

### 3.4. Institucionální podpora exportu

V České republice jsou zřízeny dvě specializované instituce – Exportní garanční a pojišťovací společnost a Česká exportní banka. Významnou úlohu hrají i standardní komerční banky. A navíc tyto instituce v rámci podpory exportu vytvářejí záměrná partnerství. Významným představitelem komerčních bank je Komerční banka, a.s..

#### Partneři Komerční banky

Komerční banka spolupracuje při péči o své klienty s nejrůznějšími typy organizací a asociací. Vyhledává partnery pro všechny segmenty zákazníků. Cílem spolupráce je primárně přinášet zákazníkům vždy další přidanou hodnotu. Uzavírá oboustranně výhodná partnerství, jejichž prostřednictvím může lépe poznat potřeby stávajících i potenciálních zákazníků a přinášet jim další výhody a nové služby.<sup>40</sup>

##### Mezi hlavní partnery patří:

- Českomoravská záruční a rozvojová banka, a. s.
- Podpůrný a garanční rolnický a lesnický fond, a. s.
- Rating malých a středních podniků Hospodářské komory hl. m. Prahy
- Exportní klub Czech Trade
- OZP – Oborová zdravotní pojišťovna
- Studentská karta ISIC

#### Exportní klub CzechTrade

21. dubna 2004 – Komerční banka a agentura na podporu obchodu CzechTrade podepsaly smlouvu o spolupráci.

Cílem této spolupráce je propagace a rozvoj českého exportu v zahraničí a rozšíření exportního vzdělávání pro české firmy. Posláním Exportního klubu CzechTrade je podporovat vývoz a zvýšení konkurenceschopnosti českých firem a podnikatelů v zahraničí. Hlavní činnost CzechTrade, která je zaměřena na zvýšení exportní schopnosti českých firem, jsou přímé služby jejich zahraničních kancelářů.<sup>41</sup>

14. září 2010 – Komerční banka a CzechTrade uzavřely u příležitosti Mezinárodního strojírenského veletrhu v Brně smlouvu o vzájemné spolupráci na rok 2011.

---

<sup>40</sup>Komerční banka [online]. 2011, [cit. 2011-02-23]. Dostupný z [www.kb.cz](http://www.kb.cz)

<sup>41</sup>Komerční banka [online]. 2011, [cit. 2011-02-23]. Dostupný z [www.kb.cz](http://www.kb.cz)

*„Spolupráce KB s agenturou CzechTrade úspěšně pokračuje již osmým rokem. Zaměřujeme se zejména na organizaci celé řady vzdělávacích akcí, publikaci odborných článků a společnou podporu našich klientů na misích a veletrzích v zahraničí. Mezi exportéry jsou oblíbené naše společné exportní konference. Za dobu spolupráce jsme jich zorganizovali již devatenáct a přišly na ně dva a půl tisíce zástupců firem,“* uvedl Jaromír Chabr, ředitel divize financování obchodu a exportu KB.

*„ V tomto roce (rok 2010) se mohou čeští vývozci těšit na dvě velké celostátní exportní konference. První bude zaměřena na velmi atraktivní teritoria – Indii a Čínu. Tématem druhé konference budou evropské země – Německo a Francie, neboť zájem o tyto země byl v loňském roce obrovský. Plánujeme také tři regionální semináře orientované na další zajímavé trhy českých exportérů, tedy Bulharsko a Rumunsko, Rakousko a Polsko a v neposlední řadě na severní Afriku a Turecko,“* informoval Ivan Jukl, generální ředitel CzechTrade.<sup>42</sup>

V následujících kapitolách bude pozornost věnována specializovaným institucím – Exportní garanční a pojišťovací společnosti a České exportní bance.

---

<sup>42</sup>Komerční banka [online]. 2011, [cit. 2011-02-23]. Dostupný z <http://www.kb.cz/cs/o-bance/tiskove-centrum/tiskove-zpravy/komerčni-banka-a-agentura-czechtrade-spolecne-podepsaly-smlouvu-o-spolupraci-na-rok-2011-1028.shtml>

### **3.5. Exportní garanční a pojišťovací společnost**

Tato instituce je specializovaná státní úvěrová pojišťovna. Jako součást státní podpory exportu poskytuje vývozcům a bankám financujícím vývoz ochranu před rizikem nezaplacení z komerčních i teritoriálních důvodů. Na konci roku 2004 získala certifikát o managementu jakosti ISO 90001:2000 a zařadila se tak mezi poskytovatele finančních služeb, kteří svým klientům zaručují solidní kvalitu služeb a její neustálé zvyšování.

#### **3.5.1. Cíle a projekty exportní strategie**

Soustava cílů exportní strategie má čtyři perspektivy. V perspektivě služeb státu jsou seskupeny projekty Usnadňování obchodu, Působení na klíčových trzích a Budování kvalitní značky ČR ve světě. Základní výzvou této perspektivy je: „Co může udělat stát, aby podnikatelské subjekty mohly využít více příležitostí k obchodu“. Jde o vytváření podmínek obchodu, o budování pozice ČR na mezinárodním trhu, přípravu domácí ekonomiky na úspěch v mezinárodní konkurenci. Nástrojem je zejména diplomatický tlak na prosazování českých zájmů, účelem je umožnit pronikání připravených českých podnikatelských subjektů na zahraniční trh a snižovat náklady firem při expanzi do zahraničí.<sup>43</sup>

#### **3.5.2. Etapy vývoje EGAP**

Nedílnou součástí transformace československé ekonomiky na počátku devadesátých let bylo vytvoření institucí na podporu exportu. K institucionálnímu zabezpečení proexportního programu federální vlády (usnesení vlády ČSFR č. 721/1991) byla v únoru 1992 jako první instituce založena pojišťovna EGAP s cílem poskytnout našim vývozcům podporu formou úvěrového pojištění, která je obvyklá ve vyspělých tržních ekonomikách.<sup>44</sup>

1. etapa: období let 1991 - 1992 – příprava a zahájení činnosti EGAP spojené s jeho zaležením a krátkým působením v rámci federace. V této etapě se formovala základní filozofie fungování EGAP ve vytvářejících se tržních podmínkách, základní marketingová strategie a pojistné produkty.

---

<sup>43</sup>Exportní a garanční pojišťovací společnost [online]. 2011, [cit. 2011-02-23]. Dostupný z [www.egap.cz/statni-podpora-exportu](http://www.egap.cz/statni-podpora-exportu)

<sup>44</sup> Svatoš, M. a kolektiv, Zahraniční obchod teorie a praxe, Praha: Grada Publishing, 2009, strana 117, 118

2. etapa: období let 1993 – 1995 – rozvoj služeb na podporu vývozu v oblasti pojištění, mezinárodní spolupráce a vytváření potřebného legislativního rámce pro činnost EGAP v oblasti pojištění se státní podporou. V tomto období došlo rovněž k založení a vzniku ČEB jako dceřiné společnosti EGAP pro oblast zvýhodněného financování vývozních úvěrů.
3. etapa: období let 1995-1998 – dochází k dalšímu rozvoji činnosti a zvyšování pojistné kapacity EGAP. Došlo k výraznému rozvoji obchodní činnosti jak v oblasti pojištění teritoriálních, tak krátkodobých komerčních rizik. Po vyčerpání pozitivních dopadů devalvace koruny pro vývozce a vývoj obchodní bilance se makroekonomické prostředí stalo pro exportéry podstatně náročnějším. Postupující liberalizace podmínek v zahraničně-obchodní činnosti českých firem zvýšila nároky na konkurenceschopnost českých exportérů, a proto se v tomto období dále zvyšoval význam úvěrového pojištění pro zabezpečení konkurenceschopných podmínek financování vývozu. EGAP se stal významnou součástí finančního systému v ČR a současně se aktivně zapojila do činnosti Bernské unie (Mezinárodní unie úvěrových a investičních pojistitelů).
4. etapa: období let 1999 – 2000 - počátek této etapy poznamenal razantní nárůst pojistných událostí převážně z dříve uzavřených pojistných smluv, která kryla vývozní úvěrová rizika střednědobých a dlouhodobých kontraktů. Při tehdejšímu vývoji salda obchodní bilance musela EGAP přijímat k pojištění i velmi rizikové kontrakty.
5. etapa: období 2002 - 2003 – kromě pojištění se státní podporou provozuje EGAP od počátku své činnosti také komerční pojištění, které je v praxi státní úvěrové pojišťovny považováno za doplňkovou službu. Zatímco u pojištění se státní podporou vývozních úvěrových rizik jde o rizika tržně nezajistitelná, pak pojištění krátkodobých pohledávek lze zajistit zajišťovací smlouvou sjednanou se specializovanými zahraničními zajišťovnami na tržní bázi. EGAP proto vstoupila do společenství Credit Alliance, založeném na jednotné metodice a podmínkách pojištění a poskytujícím naprosto rovné podmínky zájemcům o pojištění ze všech zemí, jejichž úvěrové pojišťovny jsou členy. Credit Alliance zahrnuje mezinárodní síť 55 úvěrových pojišťoven ze 49 zemí.
6. etapa: od roku 2004 – 1. května 2004 se Česká republika stala členem EU. Vzhledem k tomu, že EGAP po celou dobu své existence důsledně dodržovala mezinárodní pravidla v oblasti pojišťování vývozních úvěrů, byla harmonizace

českých předpisů v souvislosti se vstupem do EU víceméně formální záležitostí. V lednu roku 2005 se rozhodlo o založení dceřiné společnosti a převedení komerčního pojištění do její působnosti. Dceřiná společnost zahájila činnost 1. října 2005 pod obchodním názvem Komerční úvěrová pojišťovna EGAP, a. s. (KÚP).

7. etapa: od roku 2008 – jedním z hlavních kroků bylo vyčlenění z obchodního úseku a posílení útvaru analýzy pojišťovaných rizik a vybudování zcela nového systému pro trvalou identifikaci, měření, monitorování a řízení rizik, která na sebe od bank a vývozců EGAP přebírá. Po celý rok 2009 EGAP uplatňovala celou sadu protikrizových opatření, z nichž nejvýznamnější bylo dočasné zvýšení pojistného krytí u vývozních úvěrů až na 99 %, které usnadnilo českým vývozcům přístup k finančním zdrojům pro jejich projekty, i za situace, kdy banky vlivem krize výrazně zpřísnily kritéria pro financovatelnost jednotlivých záměrů.

Vývoj pojištění se státní podporou byl ovlivněn především přijetím zákona č. 58/1995 Sb. a jeho následných novel. Pojistné fondy EGAP pro pojišťování se státní podporou byly postupně doplňovány jednak ze státního rozpočtu, jednak ve stále větší míře z vlastních zdrojů EGAP, čímž se zvyšovala pojistná kapacita EGAP. Byly tak vytvořeny předpoklady pro snížení bezprostřední závislosti EGAP na opakovaných dotacích ze státního rozpočtu. Poslední novelou zákona byla dokončena harmonizace českého právního rámce státní podpory vývozu právem EU. EGAP využila rozšíření možností pro svoji činnost dané výše uvedeným zákonem a urychleně zařadila do užívání nové pojišťovací produkty, které činí nabídku jejích služeb plně srovnatelnou s formami podpory, které svým exportérům poskytují zahraniční úvěrové pojišťovny. Jde především o přebrání rizika spojeného s dobrým a řádným výkonem českých exportérů, a to formou pojištění úvěrů na financování výroby pro export a pojištění záruk poskytovaných bankami za závazky exportérů, a dále také pojišťování investic a úvěrů na investice českých podniků v zahraničí.<sup>45</sup>

Na základě zákona č. 58/1995 Sb. je EGAP oprávněna provádět vůči zahraničním úvěrovým pojišťovnám aktivní zajišťovací činnost v oblasti pojištění se státní podporou. Toto zajištění umožňuje podporu účasti českých vývozců ve vývozních kontraktech, kde jsou zboží a služby dodávány z několika zemí a na nichž se úvěrové pojišťovny jednotlivých států podílejí vždy v rozsahu účasti exportérů z té které země.

---

<sup>45</sup> Zákon č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou



EGAP musela přizpůsobit své pojistné produkty v oblasti pojištění se státní podporou požadavkům OECD, zejména v oblasti ochrany životního prostředí či boje proti korupci v mezinárodním obchodě.

V dubnu 1998 se stala, jako první instituce tohoto typu ze zemí střední a východní Evropy, řádným členem Bernské unie<sup>46</sup>. EGAP se současně zapojila do práce Výboru pro exportní úvěry a exportní garance Obchodního direktorátu OECD s cílem dosáhnout členství v tak zvané skupině „Participantů“ Konsensu OECD, jejímž pozorovatelem se ČR stala od listopadu 1998. Tyto aktivity umožňují EGAP přístup k širokým databázím informací a výměně zkušeností s partnerskými zahraničními institucemi a jsou významné i z hlediska členství ČR v EU.<sup>47</sup>

### **3.5.3. Pojištění vývozních úvěrových rizik**

Úvěrová rizika, tj. rizika možného nezaplacení vývozního úvěru ze strany zahraničního kupujícího, jsou považována za nejvážnější rizika spojená s vývozem. Přitom nejzávažnější jsou rizika vyplývající z politické a makroekonomické situace země sídla zahraničního kupujícího, neboť se projevují zpravidla zastavením transferu plateb v důsledku politických událostí, jako jsou války, občanské nepokoje, všeobecné stávky, devizová omezení, přírodní katastrofy, a ve svém důsledku znamenají pro vývozce nedostupnost inkasa za celé kontrakty: souhrnně je pro tato rizika používán pojem „teritoriální rizika“.

Teritoriální rizika mohou nastat jak u krátkodobých vývozních úvěrů (tj. se splatností od jednoho roku), tak i u dlouhodobých vývozních úvěrů (tj. se splatností delší než jeden rok). U dlouhodobých vývozních úvěrů jsou teritoriální rizika zpravidla kombinována s riziky vyplývajícími z ekonomické situace zahraničního kupujícího, především z jeho možné platební neschopnosti v důsledku bankrotu či vyrovnání anebo z platební nevěle – pro tato rizika je souhrnně používán pojem „dlouhodobá komerční rizika“.<sup>48</sup>

---

<sup>46</sup> Bernská unie je mezinárodní asociace úvěrových a investičních pojistitelů. EGAP se aktivně zapojila do této unie a zpočátku využívala know-how nejvýznamnějších členských pojišťoven této organizace. Z její iniciativy byl založen tak zvaný Pražský klub Bernské unie, který sdružuje země připravující se na vstup a plnohodnotnou účast v unii.

<sup>47</sup> Svatoš, M. a kolektiv, Zahraniční obchod teorie a praxe, Praha: Grada Publishing, 2009, strana 119

<sup>48</sup> Chlumský, J., Plchová, B., Pick, M., Turek, O., Problémy otevírání české ekonomiky, Praha: VŠE, 2003, strana 52

### **3.5.4. Produkty EGAP**

Produkty jsou vytvořeny a uplatňovány v souladu s pravidly Konsensu OECD a představují moderní pojišťovací a zajišťovací produkty.<sup>49</sup>

- ***Pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru***

Pojištění kryje celé spektrum teritoriálních a tržně nezajistitelných komerčních rizik nezaplacení zahraničním odběratelem. Délka úvěru v tomto případě nesmí překročit 24 měsíců. Pojistné se platí zpravidla jednorázově předem. Pojištěným je vývozce. Pojistnou událostí je dílčí nebo úplné nesplacení pojištěného úvěru. Pojistné plnění obdrží pojištěný, případně jeho banka, je-li v pojistné smlouvě ustanovena oprávněnou osobou.

- ***Pojištění bankou financovaného krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru***

Pojišťuje se riziko nezaplacení pohledávky v důsledku teritoriálních (politických) nebo tržně nezajistitelných komerčních rizik. Pojištěným je banka, pobočka zahraniční banky nebo finanční instituce, na kterou vývozce úplatně postoupil pojištěnou pohledávku ze smlouvy o vývozu bez možnosti uplatnění regresu na vývozce. Délka úvěru nesmí překročit 24 měsíců. Pojistná smlouva musí být podepsána rovněž vývozcem.

- ***Pojištění středně a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru***

Pojištění střednědobého či dlouhodobého dodavatelského úvěru je vhodné pro zabezpečení pohledávek z kontraktů na vývoz strojírenské produkce a investičních celků a má obdobnou povahu jako předchozí krátkodobé pojištění s tím, že jde o pojištění s délkou úvěru nad dva roky až do maximálních časových období, které povoluje Konsensus OECD pro jednotlivé typy exportních projektů. U projektů s potenciálními dopady na životní prostředí se EGAP vyhrazuje právo vyžadovat od vývozce předložení posudku o vlivu vývozu na životní prostředí v zemi určení.

- ***Pojištění bankou financovaného středně a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru***

Pojištěným je banka, pobočka zahraniční banky nebo finanční instituce, na kterou vývozce úplatně postoupil pojištěnou pohledávku ze smlouvy o vývozu bez možnosti uplatnění regresu na vývozce. Pojistná smlouva musí být podepsána pojistitelem,

---

<sup>49</sup> Svatoš, M. a kolektiv, *Zahraníční obchod teorie a praxe*, Praha: Grada Publishing, 2009, strana 119

pojistníkem a vývozcem. Vývozce svým podpisem uznává svá práva a povinnosti, včetně povinnosti uhradit pojistiteli škodu, která mu vznikla vyplacením pojistného plnění v případě, že k pojistné události došlo z důvodu nesplnění povinností vývozce.

- ***Pojištění vývozního odběratelského úvěru***

Pojištění odběratelských úvěrů se týká úvěrů poskytnutých bankou vývozce zahraničnímu kupujícímu nebo jeho bance na dobu delší než jeden rok. Pojištění kryje úvěrové riziko splácení pohledávek z poskytnutých odběratelských úvěrů. Pojištění proti úvěrovému riziku chrání financující banku nebo jinou finanční instituci proti riziku nezaplacení pohledávky za zahraničním kupujícím nebo jeho bankou v důsledku teritoriálních nebo tržně nezajistitelných komerčních rizik. U projektů s potenciálními dopady na životní prostředí si EGAP vyhrazuje právo vyžadovat od vývozce předložení posudku o vlivu vývozu na životní prostředí v zemi vývozu.

- ***Pojištění potvrzeného akreditivu***

Pojištění kryje komerční a teritoriální riziko majetkové újmy banky potvrzující akreditiv<sup>50</sup> v důsledku celkového nebo částečného nezaplacení podle podmínek akreditivu vystavující bankou. Pojištění se vztahuje i na případ tak zvaného tichého potvrzení dokumentárního akreditivu. Výše pojistného závisí na době platnosti akreditivu, na termínu jeho splatnosti a na výši spoluúčasti.

- ***Pojištění úvěru na předexportní financování***

Pojištění kryje riziko banky poskytující úvěr na předexportní financování výroby pro export v důsledku nesplnění vývozního kontraktu ze strany českého vývozce. Při déle splatnosti navazujícího vývozního úvěru do 24 měsíců se pojišťuje předexportní úvěr na výrobu nejvýše do 85 % hodnoty vývozu. Při delší splatnosti je možné pojistit předexportní úvěr nejvýše do 75 % hodnoty vývozu. Na tento typ pojištění musí navazovat pojištění vývozního úvěru proti riziku nezaplacení zahraničním kupujícím, případně pojištění proti riziku nemožnosti plnění smlouvy o vývozu (výrobní riziko) podle příslušných všeobecných pojistných podmínek EGAP.

---

<sup>50</sup> Akreditiv vzniká uzavřením smlouvy o otevření akreditivu, stranami smlouvy jsou příkazce a banka. Banka se zavazuje, že poskytne osobě příkazcem ve smlouvě určené, oprávněnému (beneficientovi) na účet příkazce určité plnění za příkazcem stanovených podmínek. Příkazce se zavazuje k úplatě ve prospěch banky. Účelem akreditivu bývá především zvýšení jistoty při platbě.

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

Pojištění kryje teritoriální rizika spočívající v omezení nebo ztrátě výnosů z investice v zahraničí v důsledku znemožnění jejich transferu do České republiky, vyvlastnění investice bez náhrady nebo politicky násilných činů. Investice musí představovat dlouhodobý závazek investora na dobu nejméně tří let. U investice s potenciálními dopady na životní prostředí si EGAP vyhrazuje právo vyžadovat od investora předložení posudku o vlivu investice na životní prostředí v hostitelské zemi. Pojistné se platí předem na pojistný rok. Pojištěným je český investor, který v případě pojistné události obdrží pojistné plnění.

- ***Pojištění úvěru na financování investic českých právnických osob v zahraničí***

Pojištění kryje financující bance komerční i teritoriální rizika nesplacení úvěru investorem/dlužníkem. Pojištěn může být pouze úvěr na zahraniční investici, u kterého je doba od prvního čerpání do konečné splatnosti delší než tři roky a který je určen na pořízení dlouhodobého hmotného, nehmotného či finančního majetku zahraniční společnosti, na rozšíření zásob zahraniční společnosti nebo na provozní financování zahraniční společnosti. Podmínkou pojištění je částečné financování investice z vlastních finančních zdrojů investora. Investor ručí bance za splacení úvěru svojí zahraniční společností v případě komerčních rizik.

- ***Pojištění úvěru na financování prospekce zahraničních trhů proti riziku nezaplacení***

Pojištění kryje riziko ztrát vývozu z prospekce na zahraničních trzích, respektive riziko splacení úvěru poskytnutého bankou vývozci na prospekci při zavádění či rozšíření vývozu. Tento pojistný produkt je určen především malým a středním podnikům. Podkladem pro pojištění je rozpočet vývozce na prospekci, který se v případě pojistné události srovnává s výsledným efektem při uplatnění vývozu na zahraničních trzích. Pojištění se sjednává na pět let s tím, že čerpání prostředků na prospekci se uskuteční v prvních dvou letech platnosti pojistné smlouvy.

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

Pojištění proti výrobnímu riziku chrání vývozce před ztrátami (vynaložené výrobní náklady) v důsledku zrušení nebo přerušení smlouvy o vývozu před realizací dodávky,

keré bylo způsobeno výhradně ze strany dovozce nebo politickou, finanční nebo makroekonomickou situací země dovozce. Pojištění lze sjednat samostatně i v návaznosti na pojištění pohledávek z vývozního úvěru, nebo úvěru na financování výroby určené na vývoz.

- ***Pojištění bankovních záruk vystavených v souvislosti s exportním kontraktem***

Pojištění záruky (záruka na nabídku, záruka za dobré provedení kontraktu) poskytuje krytí bance, která záruku pro vývozce vystavila, proti riziku jejího neoprávněného čerpání zahraničním odběratelem nebo jeho bankou, aniž by příkazce (vývozce nebo účastník soutěže) porušil svoje povinnosti vyplývající ze smlouvy o vývozu nebo z podmínek soutěže. V určitých případech lze pojistit též riziko oprávněného čerpání záruky.

### **3.5.5. Dohoda mezi KB a EGAP**

Tato dohoda byla podepsána v Praze, dne 23. února 2007 a měla klientům přinést lepší přístup k financování a zajištění exportu.

Jedná se o rámcovou dohodu o spolupráci při pojišťování předexportních úvěrů a bankovních záruk pro malé a střední podniky. Dohoda sjednocuje proces analýzy finanční situace žadatelů o předexportní úvěr nebo záruku a umožňuje tak EGAP upustit od vlastního hodnocení a převzít rating žadatelů stanovený bankou. Klientům KB z řad malých a středních podniků přinese tato dohoda ve srovnání s běžnou praxí administrativně mnohem jednodušší a rychlejší přístup k financování pojištění vývozu.<sup>51</sup>

---

<sup>51</sup>Komerční banka [online]. 2011, [cit. 2011-02-23]. Dostupný z <http://www.kb.cz/cs/o-bance/tiskove-centrum/tiskove-zpravy/dohoda-mezi-kb-a-egap-prinese-klientum-lepsi-pristup-k-financovani-a-zajisteni-exportu-474.shtml>

### 3.6. Česká exportní banka

Je bankovní institucí s 100% státní majetkovou účastí pro finanční podporu vývozu, která je poskytována vývozcům. Byla založena v roce 1995 s cílem zajistit dlouhodobé financování objemově významných vývozních kontraktů českých exportérů za podmínek zvýhodněných oproti tržním podmínkám, zejména z hlediska doby splatnosti závazků a výše úrokových sazeb. Od svého založení prošla vývojem, na jehož konci je schopnost poskytnout komplexní finanční služby spojené s financování vývozu bez ohledu na komoditu, hodnotu financovaného vývozu, délku splatnosti poskytnutých úvěrů a schopnost financovat vývoz téměř do všech zemí světa. ČEB<sup>52</sup> působí především v oblasti státem podporovaných vývozních úvěrů, to je v oblasti, ve které se vlády vyspělých zemí shodly na dodržování pravidel, vytvářejících podmínky pro vzájemnou rovnost příjemců těchto podporovaných úvěrů. Dohodnutá pravidla tak zajišťují prostředí pro konkurenceschopnost jejich dodávek co do jejich ceny, kvality a rychlosti, a nikoli co do míry podpory státu v zemi sídla vývozce.<sup>53</sup>

#### 3.6.1. Produkty ČEB

- Úvěr na financování výroby pro vývoz (předexportní úvěr) – jedná se o přímý exportní úvěr poskytnutý vývozcovi nebo výrobcovi na financování výroby pro vývoz. Maximální výše úvěru je stanovena dle kalkulace vývozní ceny a případě splatnosti nad 2 roky činí 75 % hodnoty vývozu uvedené ve smlouvě vývozu. V případě splatnosti do 2 let činí maximálně 85 % hodnoty vývozu uvedené ve smlouvě vývozu.<sup>54</sup>

#### Zahrnuje financování:

- Nákladů na nákup surovin, materiálu a ostatních komponentů určených k výrobě pro vývoz
- Nákladů na materiálové předzásobení
- Režijních nákladů
- Osobních nákladů, to je nákladových mezd a nákladů sociálního a zdravotního pojištění

---

<sup>52</sup> Česká exportní banka [online]. 2011, [cit. 2011-02-23]. Dostupný z [www.ceb.cz](http://www.ceb.cz)

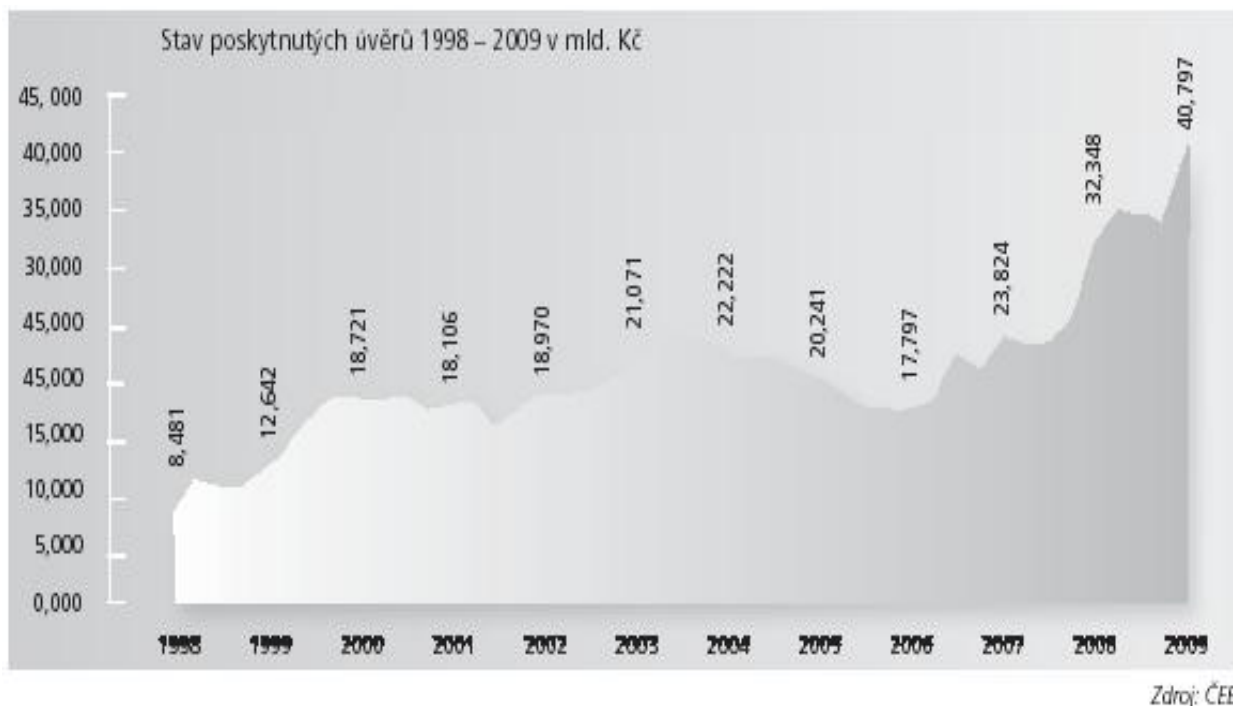
<sup>53</sup> Svatoš, M. a kolektiv, Zahraniční obchod teorie a praxe, Praha: Grada Publishing, 2009, strana 123

<sup>54</sup> Svatoš, M. a kolektiv, Zahraniční obchod teorie a praxe, Praha: Grada Publishing, 2009, strana 125

- Nákladů spojených s pořízením investičního majetku pro realizaci výroby pro vývoz
- **Přímý vývozní dodavatelský úvěr** – umožňuje českému vývozci profinancovat pohledávky vůči zahraničnímu kupujícímu (dovozci). Tento produkt se používá především u financování zboží investiční povahy do rozvojových zemí a do zemí s transformující se ekonomikou, ve kterých má dovozce problémy se zajištěním dostatečného množství prostředků k splacení dodávek.
- **Přímý vývozní odběratelský úvěr** (příjemcem úvěru je zahraniční dovozce) – umožňuje realizaci objemnějších dodávek českého vývozce pro zahraničního kupujícího (dovozce), český vývozce je vyplácen prakticky ihned po dodávce
- **Nepřímý vývozní odběratelský úvěr** (příjemcem úvěru je banka zahraničního dovozce) – obdoba přímého odběratelského úvěru, zde je úvěr poskytován bance v zemi dovozce
- **Úvěr na investice v zahraničí** – umožňuje českému investorovi získat dlouhodobé úvěrové zdroje pro realizaci investice v zahraničí. Minimální doba trvání investice musí být stanovena na 3 roky. Investorem se rozumí právnická osoba se sídlem na území ČR, která je podnikatelem podle obchodního zákoníku, a která vynakládá na investici.
- **Refinanční vývozní dodavatelský úvěr** – úvěr poskytuje ČEB tuzemské bance vývozce, která tyto prostředky využije k poskytnutí úvěru vývozci za zvýhodněných podmínek.
- **Refinanční vývozní odběratelský úvěr** – úvěr poskytuje ČEB tuzemské bance vývozce, která tyto prostředky využije k poskytnutí úvěru zahraničnímu dovozci nebo jeho bance za zvýhodněných podmínek.
- **Odkup pohledávek z akreditivů bez postihu** – umožňuje českému vývozci realizovat předčasně pohledávku z vývozu spojenou s dokumentárním akreditivem s odloženou splatností či s akceptací směnky
- **Odkup vývozních pohledávek s pojištěním bez postihu** - umožňuje českému vývozci realizovat předčasně pohledávku z vývozu, která je pojištěna proti vývozním úvěrovým rizikům
- **Financování prospekce zahraničních trhů** – umožňuje českým podnikům financovat průzkum zahraničního trhu, na nějž hodlají vstoupit. Výše úvěru činí

maximálně do 65 % hodnoty uznatelných nákladů na prospekci. Náklady vynaložené v ČR mohou činit až 15 % z úvěru na prospekci.<sup>55</sup>

**Graf 9 - Stav poskytnutých úvěrů od ČEB exportérům 1998 – 2009 v mld. Kč**



Zdroj: Česká národní banka [online]. 2011, [cit. 2011-02-15]. Dostupný z [http://www.ceb.cz/images/stories/soubory\\_PDF/vyrocní-zpravy/vz\\_cz\\_2009\\_CD.pdf](http://www.ceb.cz/images/stories/soubory_PDF/vyrocní-zpravy/vz_cz_2009_CD.pdf)

Jak je patrné z grafu, stav poskytnutých úvěrů exportérům od roku 1998 pozvolně stoupal a v roce 2009 se vyšplhal až k částkám přes 40 mld. Kč.

### **3.6.2. Podmínky pro poskytnutí financování vývozu produkty ČEB:**

- žadatel o financování vývozu musí být právnická osoba se sídlem v ČR,
- musí předepsaným způsobem prokázat účelnost budoucího možného využití bankovních produktů na financování vývozu výlučně v přímé souvislosti s konkrétním vývozním případem,
- musí mít pojištěna vývozní úvěrová rizika svého vývozního případu příslušným typem pojištění EGAP,

<sup>55</sup>Svatoš, M. a kolektiv, Zahraniční obchod teorie a praxe, Praha: Grada Publishing, 2009, strana 125



- ČEB naváže spolupráci pouze s těmi vývozci, kteří mají vyrovnané svoje závazky vůči státu a svým zaměstnancům,
- jsou řádnými plátcí zdravotního a sociálního pojištění,
- dodržují platební kázeň při splácení komerčních úvěrů, pokud je čerpají,
- jsou schopni výpisem z obchodního rejstříku prokázat svoji právní subjektivitu a průhledné vlastnické vztahy (ČEB nemůže poskytnout exportní financování v případě, že existuje majetkové nebo personální propojení mezi vývozcem a dovozcem),
- prokáže uspokojivou kapitálovou strukturu a aktivně podnikají alespoň jeden ucelený kalendářní rok.<sup>56</sup>

### 3.6.3. Úrokové sazby ČEB

Pro potřeby financování vývozu není ČEB přímo závislá na zdrojích státního rozpočtu. Zdroje krytí svých poskytovaných úvěrů zajišťuje ČEB v odpovídající měnové struktuře na domácích a zahraničních finančních a kapitálových trzích. Za závazky ČEB vyplývající ze splácení těchto zdrojů ručí neodvolatelně a bezpodmínečně v plné výši stát, což je důležitý předpoklad jejich příznivé ceny.

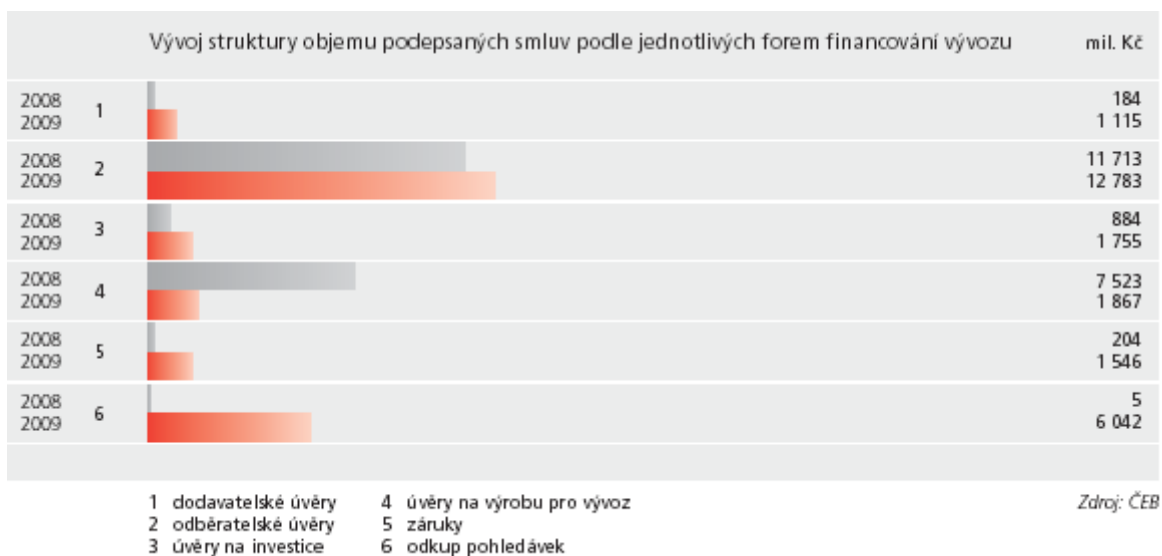
Úroková sazba poskytovaných střednědobých a dlouhodobých úvěrů (splatnost přesahující 2 roky)<sup>57</sup> je stanovována zpravidla na nejnižší možné úrovni, kterou pravidla pro státem podporované vývozní úvěry dovolují, tedy na úrovni sazby CIRR<sup>58</sup> platné ke dni podpisu smluvních dokumentů (smlouvy o úvěru) pro měnu, ve které je úvěr poskytován. Úvěry se splatností kratší než 2 roky jsou poskytovány za pohyblivou úrokovou sazbu, která je odvozena od sazby mezibankovního trhu EURIBOR pro euro anebo LIBOR (London International Bank Offer Rate) pro příslušnou měnu.

<sup>56</sup> Svatoš, M. a kolektiv, Zahraniční obchod teorie a praxe, Praha: Grada Publishing, 2009, strana 125

<sup>57</sup> Svatoš, M. a kolektiv, Zahraniční obchod teorie a praxe, Praha: Grada Publishing, 2009, strana 125

<sup>58</sup> Sazba CIRR je minimální pevná úroková sazba, za kterou může banka poskytnout úvěr na 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 vyhlášeny OECD každý měsíc.

**Graf 10** - Vývoj struktury objemu podepsaných smluv podle jednotlivých forem financování vývozu



Zdroj: Česká exportní banka [online]. 2011, [cit. 15-02-2011]. Dostupné z [http://www.ceb.cz/images/stories/soubory\\_PDF/vyrocní-zpravy/vz\\_cz\\_2009\\_CD.pdf](http://www.ceb.cz/images/stories/soubory_PDF/vyrocní-zpravy/vz_cz_2009_CD.pdf)

V grafu můžeme pozorovat nárůst u odběratelských úvěrů a u úvěrů na výrobu pro vývoz. U odběratelského úvěru je umožňována realizace objemnějších dodávek a český vývozce je vyplácen prakticky ihned po dodávce, což je pro české vývozce výhodou.

### 3.7. Podpora exportu a konkurenceschopnost České republiky

Do podpory exportu je zahrnováno pět základních oblastí modelu státní podpory exportu:<sup>59</sup>

*První oblastí* je odstraňování tarifních a netarifních bariér vývozu, zahraničně obchodní strategie, obchodně diplomatické aktivity a řízení státní proexportní politiky. Náplň této první oblasti je pokryta činností divize vnějších ekonomických vztahů a evropské integrace (VEVEI) MPO. Jedná se o uzavírání dohod a smluv, aktivity v mezinárodních obchodních organizacích, komplexní výkon teritoriálních úseků divize VEVEI, zahraničně obchodní mise, zajišťování koordinace komplexní podpory exportu a řízení státní proexportní politiky.

*Druhou oblastí* je financování a pojišťování vývozu se státní podporou a rozvojová pomoc. Mezi hlavní vykonavatele v této oblasti patří ČEB, EGAP a MPO. Úkolem vlády je pak permanentní posilování a kultivace těchto institucí. Konkrétně a adresně pojatou rozvojovou pomoc je možné chápat jako pomoc rozvojovým zemím rozdělovanou jak prostřednictvím přímých finančních dotací, tak i financováním konkrétních prací. Mezi hlavní cíle této pomoci patří zejména snížení chudoby, dále průmyslový rozvoj, postupná integrace partnerských zemí do světové ekonomiky, rozvoj zemědělství, rozvoj demokracie, lidských práv a řádné správy věcí veřejných atd.

*Třetí oblastí* je informatika, poradenství, asistence a odborné vzdělávání. Mezi její hlavní nositele patří MPO (ministerstvo průmyslu a obchodu), MZV (ministerstvo zahraničních věcí), MMR (ministerstvo pro místní rozvoj) a jejich příspěvkové organizace, zejména CzechTrade (CT), CzechInvest (CI), Správa českých center (SČC), Česká centrála cestovního ruchu (ČCCR) a další.

*Čtvrtou oblastí* je propagace a prezentace českých produktů a subjektů v zahraničí. Účast českých subjektů na mezinárodních veletrzích a výstavách a jejich propagace prostřednictvím publikační činnosti je zajišťována odborem podpory exportu divize zahraničního obchodu MPO a agenturou CT. Na propagaci českých produktů a subjektů se v zahraničí rovněž podílejí zastupitelské úřady a Česká centra.

---

<sup>59</sup>Budínský V., Export 2001, Praha: Public History, 2001

*Pátou oblastí* státní proexportní politiky je variabilní soubor časově omezených proexportních opatření. Jako příklad nástrojů či opatření patřících do této oblasti lze například jmenovat proces našeho přístupu do EU v oblasti zahraničního obchodu resortní politiky MPO.

Těchto pět oblastí by dohromady mělo vytvářet pružný, výkonný a konzistentní systém.

Ambicí MPO není zavádět do státní správy strategické plánování, ale chce se podívat, jak si stojí Česká republika z pohledu konkurenceschopnosti ve světě. Vytipovat hlavní slabá místa a příležitosti a připravit sadu prioritních opatření, která firmám pomohou čelit konkurenčním tlakům. Součástí návrhu bude úvaha o úpravě systému podpory inovací. Řada věcí se musí zlepšit v podpoře inovací, vědy a výzkumu jejich spojením s podporou našeho vývozu.

Silnou stránkou vývozu České republiky jsou některé obory ve strojírenství, energetice či informačních technologiích, specializovaných lékařských a nových materiálech.<sup>60</sup>

Proexportní politika má za cíl zvyšovat konkurenci v oblasti exportu.

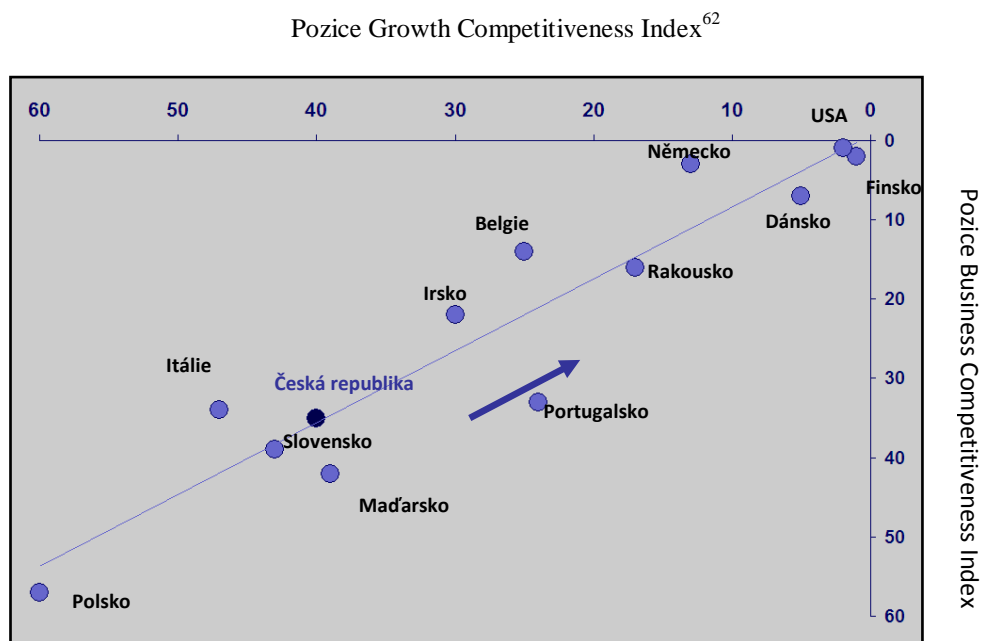
Společnou rolí státu a podnikatelů je zvýšit konkurenceschopnost České republiky a zlepšit její hodnocení ve srovnání s dalšími zeměmi. Exportní strategií navrhované zlepšení systému řízení obchodně ekonomických služeb státu v zahraničí, zavádění nových služeb a vytvoření jejich ucelené nabídky pro podnikatele, by přineslo v tomto smyslu pozitivní efekt.<sup>61</sup>

---

<sup>60</sup>Parlamentní listy, ze dne 18. 10. 2010, Ministerstvo průmyslu a obchodu [online]. 2011, [cit. 2011-02-23]. Dostupný z [www.mpo.cz](http://www.mpo.cz)

<sup>61</sup>Exportní a garanční pojišťovací společnost [online]. 2011, [cit. 2011-02-23]. Dostupný z [www.egap.cz/statni-podpora-exportu](http://www.egap.cz/statni-podpora-exportu), [www.businessinfo.cz](http://www.businessinfo.cz)

## Graf 11 - Graf pozice konkurenceschopnosti ČR



Zdroj: Exportní garanční a pojišťovací společnost [online]. 2011, [cit. 2011-03-24]. Dostupný z <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/exportni-strategie-cr-2006-2010/export-a-konkurenceschopnost/1001404/37894/>

Konkurenceschopnost ekonomiky odráží úspěch produktů a služeb podnikatelských subjektů.

Business Competitiveness Index nahlíží na konkurenceschopnost z hlediska mikroprostředí. Je zřejmé, že pro národní konkurenceschopnost je určujícím faktorem vyspělost firem. Index zkoumá vyspělost procesů a strategií firem a kvalitu národního prostředí, ve kterém si firmy konkurují. Čím nižší hodnoty indexů země dosáhne, tím se posouvá na pomyslném žebříčku nahoru.

Společnou rolí státu a podnikatelů je zvýšit konkurenceschopnost České republiky a zlepšit její hodnocení ve srovnání s dalšími zeměmi. Exportní strategií navrhované zlepšení systému řízení obchodně ekonomických služeb státu v zahraničí, zavádění nových služeb a vytvoření jejich ucelené nabídky pro podnikatele přinese v tomto smyslu pozitivní efekt.<sup>63</sup>

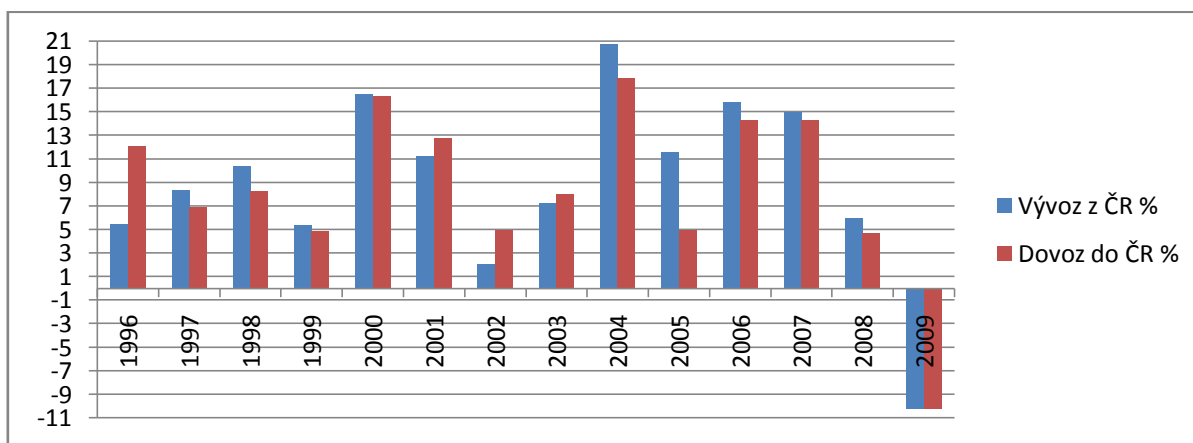
<sup>62</sup> Growth Copetitiveness Index popisuje schopnost zemí dosáhnout růstu v dlouhodobém a střednědobém horizontu.

<sup>63</sup> Exportní garanční a pojišťovací společnost [online]. 2011, [cit. 2011-03-24]. Dostupný z <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/exportni-strategie-cr-2006-2010/export-a-konkurenceschopnost/1001404/37894/>

### 3.7.1. Souvislost mezi vývojem exportu a exportními úvěry

Světový ekonomický vývoj prochází od léta 2007 mimořádně složitým a nestabilním obdobím. Česká ekonomika sice nebyla přímo postižena finanční krizí, ale následné dopady do reálné ekonomiky jsou a budou tvrdé. Domácí i zahraniční analytici všechny mezinárodní ekonomické instituce se však shodují, že česká ekonomika je makroekonomicky stabilní.<sup>64</sup>

**Graf 122** – Zahraniční obchod – roční změna v %



Zdroj: Finance [online]. 2011, [cit. 2011-03-31]. Dostupný z <http://www.finance.cz/ekonomika/zahranicni-obchod/> - vlastní zpracování

Z grafu je patrné, že zahraniční obchod byl od roku 1996 do roku 2008 v kladných hodnotách. V roce 2009 je však v záporných. Důvodem bude patrně světová hospodářská krize.

Detailnější popis vývoje zahraničního obchodu v roce 2009 je obsahem přílohy č. 2. Ve vybraných zemích světa je v roce 2009 zaznamenán pokles vývozu. Zahraniční obchod ovlivňuje HDP, proto je v roce 2009 zaznamenán pokles HDP. Vybrané země a jejich hodnoty HDP a graf hrubého domácího produktu najdeme v příloze č. 3.

### Korelační analýza

Cílem zkoumání je hlubší vniknutí do podstaty sledovaných jevů a procesů určité oblasti a tím i přiblížení k takzvaným příčinným souvislostem. Příčinnou souvislostí mezi

<sup>64</sup> Vláda [online]. 2011, [cit. 2011-03-31]. Dostupný z <http://www.vlada.cz/assets/media-centrum/dulezite-dokumenty/zaverecna-zprava-NERV.pdf>

dvěma jevy se rozumí situace, kdy existence (výskyt, nastoupení) jednoho určitého jevu souvisí (má za následek, vyvolává) existenci jiného jevu.<sup>65</sup>

Z hlediska metody zkoumání je vhodné rozlišení tzv. pevných a volných závislostí. Závislostí pevnou se označuje případ, kdy výskytu jednoho jevu nutně odpovídá výskyt jevu druhého. O závislosti volné je možné hovořit v případech, kdy výskyt jednoho jevu ovlivňuje výskyt druhého jevu, v tom smyslu, že se zvýšila pravděpodobnost nastoupení druhého jevu při nastoupení prvního.<sup>66</sup>

K poznání a matematickému popisu statistických závislostí slouží metoda korelační analýza.

Cílem korelační analýzy obecně je změřit sílu vzájemné závislosti dvou či více proměnných. Hodnota korelačního koeficientu, kterou lze spočítat pro libovolnou dvojici ukazatelů, leží vždy v rozmezí -1 až +1 a vypovídá především o síle lineárního vztahu mezi ukazateli. Ale ani vysoká hodnota korelačního koeficientu ještě nemusí znamenat příčinnou závislost mezi proměnnými. Získané výsledky je třeba posuzovat velmi obezřetně.

Korelační analýza slouží k odhalení závislosti náhodných veličin. Mírou intenzity závislosti je koeficient korelace. Pomocí výběrového koeficientu korelace R můžeme testovat hypotézu o jeho významnosti a tak zjistit, jestli mezi dvěma náhodnými výběry existuje jejich vzájemná souvislost.

Čím je r blíže -1 nebo +1, tím těsnější je závislost. Pokud je blíže +1, korelační koeficient je kladný a závislost je rostoucí, pokud je blíže -1, korelační koeficient je záporný a závislost je klesající. V případě, že je roven 0, lineární vztah neexistuje – jedná se o lineární nezávislost.

### Koeficient korelace

$$r = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}}$$

<sup>65</sup> SEGER, Jan; HINDLS, Richard. Statistické metody v ekonomii. Praha: H&H, 1993, str. 196

<sup>66</sup> SEGER, Jan; HINDLS, Richard. Statistické metody v ekonomii. Praha: H&H, 1993, str. 197

Nyní budu zkoumat hypotézu, zda existuje souvislost mezi korelací přírůstku poskytnutých úvěrů Českou exportní bankou a vývojem vývozu v letech 1998 až 2008 a 1998 až 2009.

Hodnoty v tabulkách jsou uvedeny v mld. Kč.

**Tabulka 3** – Vývoj vývozu a úvěrů poskytnutých Českou exportní bankou v letech 1998 až 2008

Rok	Vývoz	Úvěry poskytnuté ČEB
1998	834,2	8,481
1999	908,8	12,642
2000	1 121,1	18,721
2001	1 268,1	18,106
2002	1 254,9	18,97
2003	1 370,9	21,071
2004	1 722,7	22,222
2005	1 868,6	20,241
2006	2 144,6	17,797
2007	2 479,2	23,824
2008	2 473,7	32,348

Zdroj: Česká národní banka [online]. 2011, [cit. 2011-02-15]. Dostupný z [http://www.ceb.cz/images/stories/soubory\\_PDF/vyrocní-zpravy/vz\\_cz\\_2009\\_CD.pdf](http://www.ceb.cz/images/stories/soubory_PDF/vyrocní-zpravy/vz_cz_2009_CD.pdf), Český statistický úřad [online]. 2011, [cit. 2011-04-14]. Dostupný z [http://czso.cz/csu/redakce.nsf/i/cr\\_od\\_roku\\_1989#06](http://czso.cz/csu/redakce.nsf/i/cr_od_roku_1989#06)

**$r_{(1998-2008)} = 0,793611006$**



**Tabulka 4** - Vývoj vývozu a úvěrů poskytnutých Českou exportní bankou v letech 1998 až 2008

Rok	Vývoz	Úvěry poskytnuté ČEB
1998	834,2	8,481
1999	908,8	12,642
2000	1 121,1	18,721
2001	1 268,1	18,106
2002	1 254,9	18,97
2003	1 370,9	21,071
2004	1 722,7	22,222
2005	1 868,6	20,241
2006	2 144,6	17,797
2007	2 479,2	23,824
2008	2 473,7	32,348
2009	2 131,3	40,797

Zdroj: Česká národní banka [online]. 2011, [cit. 2011-02-15]. Dostupný z [http://www.ceb.cz/images/stories/soubory\\_PDF/vyrocní-zpravy/vz\\_cz\\_2009\\_CD.pdf](http://www.ceb.cz/images/stories/soubory_PDF/vyrocní-zpravy/vz_cz_2009_CD.pdf), Český statistický úřad [online]. 2011, [cit. 2011-04-14]. Dostupný z [http://czso.cz/csu/redakce.nsf/i/cr\\_od\\_roku\\_1989#06](http://czso.cz/csu/redakce.nsf/i/cr_od_roku_1989#06)

$$r_{(1998-2009)} = \mathbf{0,719711698}$$

Zde můžeme vidět, že korelační koeficienty se pohybují v hodnotách okolo 70 %, jsou tedy kladné. Obě hodnoty se vyvíjejí přibližně stejným směrem. Existuje zde lineární závislost. Korelace mezi těmito zkoumanými veličinami je sice pozitivní, ale tento vývoj je ovlivněn i jinými faktory.

Pokud dojde k porovnání koeficientů, vidíme, že  $r_{(1998-2008)} >$  je větší než  $r_{(1998-2009)}$ . Z toho plyne, že světová krize v roce 2009 ovlivnila zahraniční obchod, v tomto případě zkoumaný vývoz a dále ovlivnil výši úvěrů poskytovaných českou exportní bankou.

## Závěr

Zahraniční obchod je historicky nejstarší a dosud nejpoužívanější významnou formou vnějších hospodářských vztahů a hraje v ekonomice velkou roli. V souladu se závěry teorií mezinárodního obchodu klasických, neoklasických i novodobých je možno konstatovat, že zahraniční obchod patří v současné době k rozhodujícím faktorům, ovlivňujícím ekonomický růst jednotlivých ekonomik i, koneckonců, ekonomiky světové. Vývozní strategie vyspělých tržních ekonomik jsou nedílnou součástí jejich celkových hospodářských strategií.

Česká republika je charakterizována jako otevřená ekonomika, s vysokým podílem zahraničního obchodu. To, že leží ve středu Evropy, je výhodný moment pro zahraniční obchod, který – kromě jiného - umožňuje dynamický růst dovozu a vývozu. Se zahraničním obchodem je spojeno množství rizik. Některá z nich jsou náhodná, kterým se nelze vyhnout, jako například rizika vyšší moci (přírodní katastrofy, války, stávky apod.). Ostatní rizika jsou ovlivnitelná. Záleží na vývozcích, zemích dovozců či vývozců, zjištěných informacích či znalosti mezinárodního práva apod.

Při hledání odpovědi na otázku, zda intenzita zahraničního obchodu České republiky odpovídá úrovni srovnatelných ekonomik v mezinárodním měřítku, lze použít mezinárodně sledované indikátory intenzity zahraničního obchodu, mezi něž patří podíl vývozu na hrubém domácím produktu a objem vývozu v konvertibilní měně na jednoho obyvatele. Společnou rolí státu a podnikatelů je zvýšit konkurenceschopnost České republiky a zlepšit její hodnocení ve srovnání s dalšími zeměmi. Silnou stránkou vývozu České republiky jsou některé obory ve strojírenství, energetice či informačních technologiích, specializovaných lékařských a nových materiálech.

Exportní úvěr slouží k tomu, aby vývozce mohl zafinancovat výrobu zboží pro zájemce ze zahraničí. Je specifickou formou úvěru, úvěr obecně je formou v jeho obecném pojetí jako dočasné postoupení peněžních prostředků (půjčka) věřitelem, na principu návratnosti, dlužníkovi, který je ochoten za tuto půjčku po uplynutí nebo v průběhu doby splatnosti zaplatit určitý úrok.

Česká republika při proexportní podpoře vychází z mezinárodních závazků, které dobrovolně přijala a respektuje pravidlo volného přístupu českých exportérů na zahraniční trhy. K cílům exportní strategie České republiky patří především získat více příležitostí pro

podnikatele a umožnit jim proniknout na zahraniční trhy a poskytovat účinné podpory s důrazem na efektivitu služeb. Dalším důležitým faktorem je rozvoj kvality služeb souvisejících s podporou exportu a jejich zlepšování. Jde o zkvalitňování procesů, transparentní vyhodnocování a měření dopadu služeb na schopnost podnikatelů exportovat. Důležité je zvýšení komfortu obsluhy klientů, zjednodušení a zpřehlednění nabídky služeb, zvýšení informovanosti o službách státu. Podstatné je také zavádění manažerských způsobů řízení. Dalším cílem je zvyšovat kapacity pro export. Je nezbytné mít dostatek klientů (exportérů) připravených k exportu a informovaných o příležitostech.

Vykonavateli státní proexportní politiky jsou orgány státní správy a organizace, které stát za účelem podpory zřídil – Česká exportní banka a Exportní garanční a pojišťovací společnost. V práci jsou popsány hlavní produkty obou zmíněných subjektů. Fakt, že Česká exportní banka poskytuje finanční prostředky k proniknutí na zahraniční trhy, je spojen s rizikem ztráty poskytnutých finančních prostředků. Toto riziko se snaží Česká exportní banka minimalizovat, tím že, poskytované produkty musí být pojištěny prostřednictvím Exportní garanční a pojišťovací společnosti.

Hlavním cílem České exportní banky není dosahování maximálního zisku, ale maximálního objemu podpořeného vývozu, za úspěch její činnosti lze považovat fakt, že vývoj poskytnutých úvěrů (podle statistických údajů) na vývoz každým rokem roste.

Zájem exportérů o úvěr také roste, každoročně se zvyšuje.

Stát podporuje exportní strategii a vyčleňuje dotace pro specializované instituce. Tím jasně garantuje zájem na pokračování činnosti České exportní banky a Exportní garanční a pojišťovací společnosti a má zájem být dále partnerem exportérů ve vytváření vhodných exportních podmínek.

V bakalářské práci byla ověřována hypotéza, zda se korelace přírůstek vývozu a poskytnutých úvěrů Českou exportní bankou zhruba v posledním desetiletí vyvíjí podobným směrem a dynamikou.

K poznání statistických událostí byla použita korelační analýza, která slouží k odhalení-souvislosti proměnných. Na základě zjištění konstatují, že korelační koeficienty se vyvíjejí přibližně stejným směrem. Korelace byla sice pozitivní, avšak korelační koeficient dosáhl pouze hodnoty okolo 0,7 z čehož lze usuzovat, že tento vývoj je ovlivněn i jinými faktory. Od září 2008 dopadá ekonomická a finanční krize na českou ekonomiku podobným způsobem jako na ostatní země střední a východní Evropy. Česká republika

čelila jak vnějšímu šoku v podobě poklesu zahraniční poptávky po vývozu. Finanční krize ovlivnila vývoj vývozu a ovlivnila i úvěry poskytnuté Českou exportní bankou.

Větším pronikáním na zahraniční trhy se může zvyšovat úroveň české ekonomiky a růst zahraničního obchodu je důkaz pro lepší konkurenceschopnost České republiky.

## Seznam zdrojů

### Literatura:

- [1] BUDÍNSKÝ, Vladimír. *Export 2001*. Praha: Public History, 2001.
- [2] CHLUMSKÝ, Jiří; PLCHOVÁ, Božena. *Problémy otevírání české ekonomiky*. Praha: VŠE, 1996. 75 s. ISBN 80-7079-868-8.
- [3] KALÍNSKÁ, Emílie; PETŘÍČEK, Václav. *Mezinárodní obchod I.* Praha: VŠE, 2003. 117 s. ISBN 80-245-0600-9.
- [4] KUBIŠTA, Václav. *Mezinárodní ekonomické vztahy*. Plzeň: Aleš Čeněk, s. r. o., 2009. 366 s. ISBN 978-80-7380-191-5.
- [5] KUZNETS, Simon Smith. *Six Lectures on Economic Growth*. Illinois: Free Press, 1959. 122 s.
- [6] LEWIS, William Arthur. *The Theory of Economic Growth*. London: [s.n.], 1955. 453 s.
- [7] PLCHOVÁ, Božena; ŽAMBERSKÝ, Pavel. *Zahraniční ekonomické vztahy České republiky*. Praha: Oeconomica, 2003. 165 s. ISBN 80-245-0608-4.
- [8] SEGER, Jan; HINDLS, Richard. *Statistické metody v ekonomii*. První vydání. Praha: H&H, 1993. 445 s. ISBN 80-85787-26-1.
- [9] SVATOŠ, Miroslav. *Zahraniční obchod: Teorie a praxe*. 1. vydání. Praha: Grada Publishing, 2009. 367 s. ISBN 978-80-247-2708-0.

### Webové stránky:

- [10] [www.bankovniuvera.info](http://www.bankovniuvera.info)
- [11] [www.businessinfo.cz](http://www.businessinfo.cz)
- [12] [www.ceb.cz](http://www.ceb.cz)
- [13] [www.cnb.cz](http://www.cnb.cz)
- [14] [www.egap.cz](http://www.egap.cz)
- [15] [www.ekonomie-otazky.cz](http://www.ekonomie-otazky.cz)
- [16] [www.euroekonom.cz](http://www.euroekonom.cz)
- [17] [www.finance.cz](http://www.finance.cz)
- [18] [www.kb.cz](http://www.kb.cz)

- [19] [www.mfcr.cz](http://www.mfcr.cz)
- [20] [www.mpo.cz](http://www.mpo.cz)
- [21] [www.spcr.cz](http://www.spcr.cz)
- [22] [www.uroky.com](http://www.uroky.com)
- [23] [www.vlada.cz](http://www.vlada.cz)

**Ostatní zdroje:**

- [24] Mladá Fronta Dnes, ze dne 18. 10. 2010
- [25] Parlamentní listy, ze dne 18. 10. 2010
- [26] Zákon č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou
- [27] Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník

## Seznam obrázků

Obrázek 2 – Cíle a projekty exportní strategie .....	- 32 -
Obrázek 1 – Přehled nejdůležitějších institucí, se kterým Zelená linka pro export spolupracuje	- 34 -

## Seznam grafů

Graf 1 - Vývoj zahraničního obchodu službami v ČR v letech 2001 – 2007 (v mil. CZK) .....	- 26 -
Graf 2 - Vývoj exportu služeb v ČR v teritoriálním členění v letech 2001 – 2007 (v mil. CZK)	- 27 -
Graf 3 – Přesný podíl jednotlivých teritoriálních skupin zemí na celkovém exportu služeb ČR v roce 2007.....	- 27 -
Graf 4 - Teritoriální struktura exportu zboží v roce 2007 .....	- 28 -
Graf 5 - Rozklad růstu hrubého domácího produktu .....	- 29 -
Graf 6 – Obchodní bilance celkem – ČR, Polsko, Slovensko, Slovinsko, Maďarsko .....	- 30 -
Graf 7 – Obchodní bilance celkem – ČR, Slovinsko, Slovensko .....	- 30 -
Graf 8 – Objem služeb exportovaných z ČR .....	- 31 -
Graf 9 - Stav poskytnutých úvěrů od ČEB exportérům 1998 – 2009 v mld. Kč.....	- 48 -
Graf 10 - Vývoj struktury objemu podepsaných smluv podle jednotlivých forem financování vývozu.....	- 50 -
Graf 11 - Graf pozice konkurenceschopnosti ČR .....	- 53 -
Graf 12 – Zahraniční obchod – roční změna v % .....	- 54 -

## Seznam tabulek

Tabulka 1 – Zahraniční obchod České republiky v letech 1989 - 2008.....	- 24 -
Tabulka 2 – Kvantifikace výdajů státního rozpočtu na realizaci exportní strategie na období 2006 – 2010 (mil. Kč).....	- 35 -
Tabulka 3 – Vývoj vývozu a úvěrů poskytnutých Českou exportní bankou v letech 1998 až 2008 ....	- 56 -
Tabulka 4 - Vývoj vývozu a úvěrů poskytnutých Českou exportní bankou v letech 1998 až 2008.....	- 57 -

## Příloha č. 1

### Základní ustanovení Konsensu OECD<sup>67</sup>

- Nevztahuje se na vývoz vojenských materiálů a zemědělských produktů
- Upravuje jen exportní úvěry se splatností 2 roky a delší
- Stanoví maximální dobu splácení pro země v kategorii
  - o I relativně bohatá – 5 let (výjimečně 8,5 roku)
  - o II relativně chudá – 10 let
- Minimálně 15% hodnoty kontraktu musí být placeno předem nebo při dodávce
- Pevná úroková sazba nesmí být nižší než referenční sazby CIRR (Commercial Interest Reference Rate)
- Jistina a úroky musí být spláceny současně v rovnoměrných splátkách ne delších než 6 měsíců
- Zvýhodněným úvěrem financované místní náklady v zemi dovozu nesmí překročit 30% hodnoty exportního kontraktu
- Stanoví minimální výši pojistného při pojištění exportního úvěru, a to podle rizikovosti země dovozu
- Zvláštní ujednání platí pro úvěry na vývoz letadel, lodí, atomových elektráren a obnovitelných energií včetně vodohospodářských projektů
- Stanoví i pravidla pro úvěry představující vázanou rozvojovou pomoc

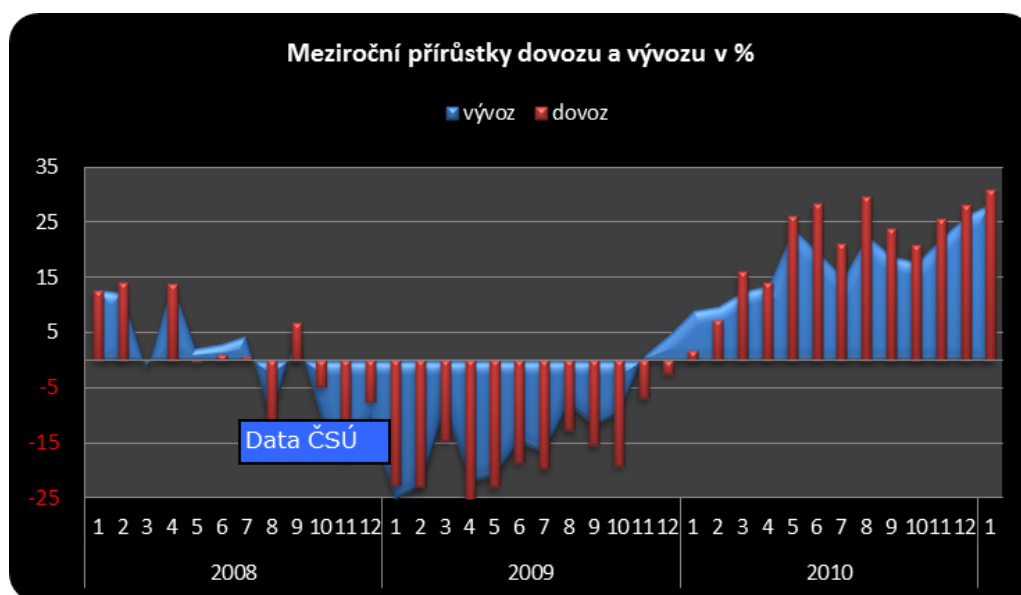
---

<sup>67</sup> Česká exportní banka [online]. 2011, [cit. 2011-02-17]. Dostupný z [http://www.ceb.cz/images/stories/soubory\\_PDF/O\\_Nas/consensus\\_2009.pdf](http://www.ceb.cz/images/stories/soubory_PDF/O_Nas/consensus_2009.pdf)



## Příloha č. 2

Graf 1 – Meziroční přírůstky dovozu a vývozu v %

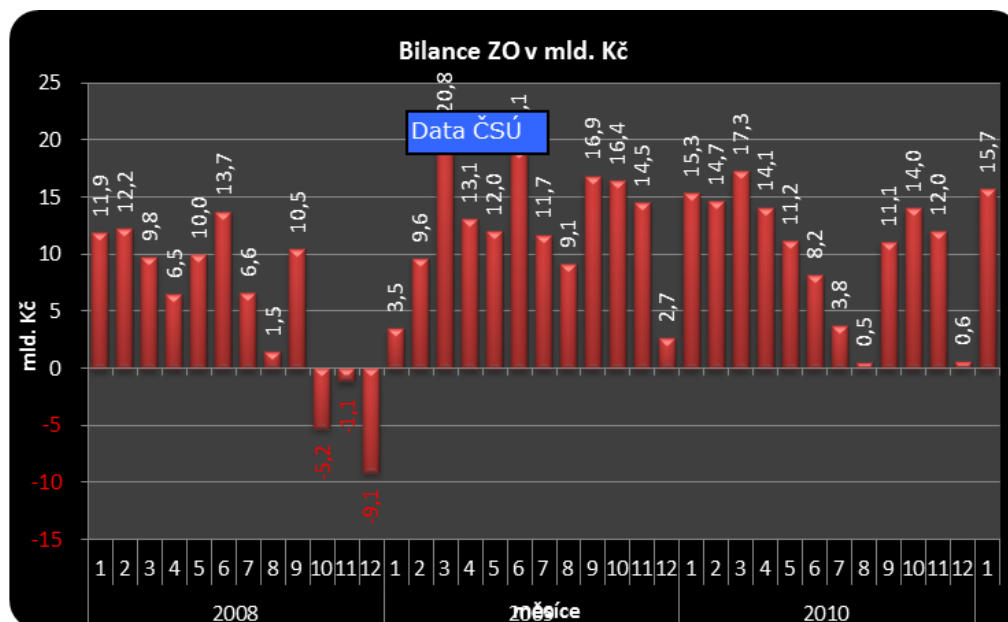


Zdroj: Vývoj zahraničního obchodu [online]. 2011, [cit. 2011-03-31]. Dostupný z <http://www.spcr.cz/statistika>

Na tomto grafu je vidět, že předstih meziročního růstu dovozu před vývozem trvá již jedenáctý měsíc.

Bilance zahraničního obchodu zatím ještě skončila přebytkem 15,7 mld. Kč, který byl však již meziročně jen o 0,4 mld. Kč vyšší.

**Graf 2 –** Bilance zahraničního obchodu v mld. Kč



Zdroj: Vývoj zahraničního obchodu [online]. 2011, [cit. 2011-03-31]. Dostupný z <http://www.spcr.cz/statistika>

Ke zhoršení bilance došlo v obchodě

- s polotovary a materiály o 2 mld. Kč,
- chemickými výrobky o 4,2 mld. Kč a
- minerálními palivy o 4,6 mld. Kč.

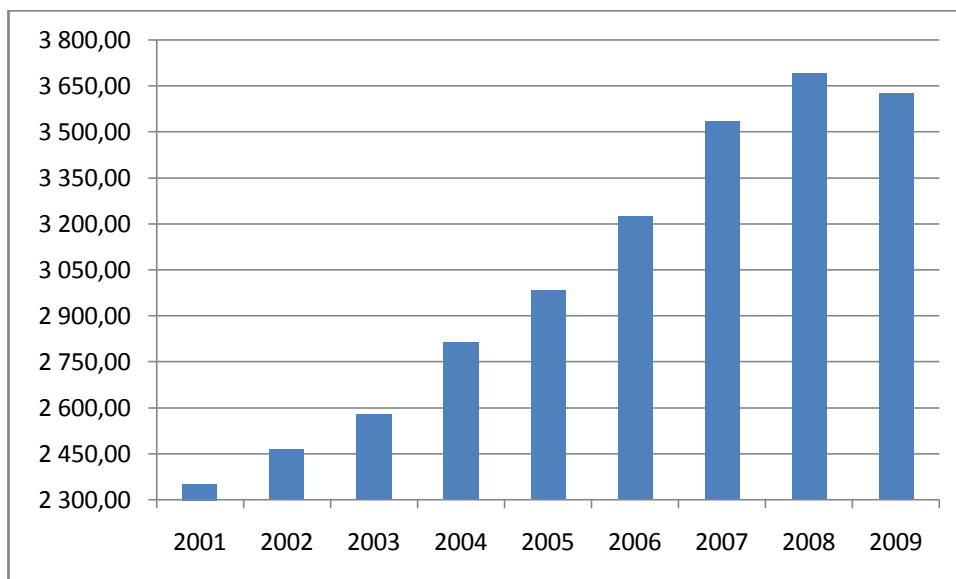
Pozitivní dopad na vývoj bilance měl růst aktiva v obchodě se

- stroji a dopravními prostředky o 9,8 mld. Kč,
- průmyslovým spotřebním zbožím o 0,7 mld. Kč a
- surovin o 0,3 mld. Kč.<sup>68</sup>

<sup>68</sup> Vývoj zahraničního obchodu [online]. 2011, [cit. 2011-03-31]. Dostupný z <http://www.spcr.cz/statistika/zo.htm>

## Příloha č. 3

**Graf 1** - Vývoj HDP v mld. Kč v ČR



Zdroj: Finance [online]. 2011, [cit. 2011-03-31]. Dostupný z <http://www.finance.cz/ekonomika/hdp/vyvoj/> - vlastní zpracování

Na grafu vidíme, že od roku 2001 hrubý domácí produkt každým rokem stoupá, ale v roce 2009 už je díky finanční krizi zaznamenán pokles.

V následující tabulce je procentní srovnání vývoje hrubého domácího produktu v letech 1996 až 2009 v České republice i jiných světových zemích. Jak je z tabulky patrné, finanční krize v roce 2009 zasáhla celý svět. Hodnoty HDP ve všech vybraných zemích jsou záporné. Některých zemí se krize dotkla už v roce 2008, tyto země již tento rok mají záporné hodnoty HDP.

**Tabulka 1 - Vývoj HDP, tj. růst v % v ČR i ve vybraných zemích světa**

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Česká republika	-0,8	1,3	3,6	2,5	1,9	3,6	4,5	6,3	6,8	6,1	2,5	-4,1
Belgie	1,9	3,5	3,7	0,8	1,4	0,8	3,2	1,7	2,7	2,9	1	-2,8
Bulharsko	4	4,4	5,7	4,2	4,7	5,5	6,7	6,4	6,5	6,4	4,2	-4,9
Dánsko	2,2	2,6	3,5	0,7	0,5	0,4	2,3	2,4	3,4	1,6	-1,1	-5,2
Estonsko	6,7	-0,3	10	7,5	7,9	7,6	7,2	9,4	10,6	6,9	-5,1	-14
Finsko	5	3,9	5,3	2,3	1,8	2	4,1	2,9	4,4	5,3	0,9	-8
Francie	3,5	3,3	3,9	1,9	1	1,1	2,5	1,9	2,2	2,4	0,2	-2,6
Chorvatsko	2,1	-1,5	3	3,8	5,4	5	4,2	4,2	4,7	5,5	2,4	-5,8
Irsko	8,4	10,9	9,7	5,7	6,5	4,4	4,6	6	5,3	5,6	-3,5	-7,6
Island	6,3	4,1	4,3	3,9	0,1	2,4	7,7	7,5	4,6	6	1	-6,8
Itálie	1,4	1,5	3,7	1,8	0,5	0	1,5	0,7	2	1,5	-1,3	-5
Japonsko	-2	-0,1	2,9	0,2	0,3	1,4	2,7	1,9	2	2,4	-1,2	-6,3
Kypr	5	4,8	5	4	2,1	1,9	4,2	3,9	4,1	5,1	3,6	-1,7
Litva	7,6	-1,1	3,3	6,7	6,9	10,2	7,4	7,8	7,8	9,8	2,9	-15
Lotyšsko	4,8	3,3	6,9	8	6,5	7,2	8,7	10,6	12,2	10	-4,2	-18
Lucembursko	6,5	8,4	8,4	2,5	4,1	1,5	4,4	5,4	5	6,6	1,4	-3,7
Maďarsko	4,8	4,1	4,9	3,8	4,1	4	4,5	3,2	3,6	0,8	0,8	-6,7
Malta				-1,6	2,6	-0,3	0,9	4,7	3,3	3,9	2,7	-1,9
Německo	2	2	3,2	1,2	0	-0,2	1,2	0,8	3,4	2,7	1	-4,7
Nizozemí	3,9	4,7	3,9	1,9	0,1	0,3	2,2	2	3,4	3,9	1,9	-3,9
Norsko	2,7	2	3,3	2	1,5	1	3,9	2,7	2,3	2,7	0,8	-1,4
Polsko	5	4,5	4,3	1,2	1,4	3,9	5,3	3,6	6,2	6,8	5,1	1,7
Portugalsko	5	4,1	3,9	2	0,7	-0,9	1,6	0,8	1,4	2,4	0	-2,5
Rakousko	3,6	3,3	3,7	0,5	1,6	0,8	2,5	2,5	3,6	3,7	2,2	-3,9
Rumunsko	-2,1	-0,4	2,4	5,7	5,1	5,2	8,5	4,2	7,9	6,3	7,3	-7,1
Řecko	3,4	3,4	4,5	4,2	3,4	5,9	4,4	2,3	4,5	4,3	1,3	-2,3
Slovinsko	3,6	5,4	4,4	2,8	4	2,8	4,3	4,5	5,9	6,9	3,7	-8,1
Slovenská republika	4,4	0	1,4	3,5	4,6	4,8	5,1	6,7	8,5	10,5	5,8	-4,8
Španělsko	4,5	4,7	5	3,6	2,7	3,1	3,3	3,6	4	3,6	0,9	-3,7
Švédsko	4,2	4,7	4,5	1,3	2,5	2,3	4,2	3,2	4,3	3,3	-0,6	-5,3
Švýcarsko	2,6	1,3	3,6	1,2	0,4	-0,2	2,5	2,6	3,6	3,6	1,9	-1,9
Turecko	3,1	-3,4	6,8	-5,7	6,6	4,9	9,4	8,4	6,9	4,7	0,4	-4,5
USA	4,4	4,8	4,1	1,1	1,8	2,5	3,6	3,1	2,7	1,9	0	-2,6
Velká Británie	3,6	3,5	3,9	2,5	2,1	2,8	3	2,2	2,8	2,7	-0,1	-4,9

Zdroj: Finance [online]. 2011, [cit. 2011-03-31]. Dostupný z <http://www.finance.cz/ekonomika/svetove-makroukazatele/hdp/> - vlastní zpracování