

Technická univerzita v Liberci

Ekonomická fakulta

Studijní program: B 6208 Ekonomika a management

Studijní obor: Ekonomika a management MO

Možnosti financování exportu se zaměřením na státní podporu v České republice

Possibilities financing export with a focus on state support in Czech Republic

BP-EF-KFÚ-2010 01

JANA BEDERKOVÁ

Vedoucí práce: Ing. Šárka Hyblerová, Ph.D.

Konzultant: Ing. Šárka Nováková

Počet stran 67

Počet příloh 2

## **Prohlášení**

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

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

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

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

V Liberci, 5.1.2010

## **Anotace**

Tato bakalářská práce se zabývá možnostmi financování exportu se zaměřením na státní podporu v České republice.

Na úvod této práce je charakterizována problematika týkající se exportu všeobecně.

Práce zahrnuje teoretické poznatky vztahující se k této problematice, základní druhy produktů exportního financování, jejich možnost využití, výhody, nevýhody, charakteristiku České exportní banky a její úloha v této oblasti.

V praktické části již přechází práce na analýzu jednotlivých produktů České exportní banky, jejich zhodnocení a možnosti využití.

V závěrečné kapitole se tato práce věnuje porovnání Exportního odběratelského úvěru s Odkupem pohledávek. Práce se zaměřuje na zhodnocení obou produktů ve vhodnosti jejich využití.

Na závěr je nastíněna výrobní firma, jejíž export převažuje nad domácí spotřebou. Na tuto firmu byly aplikovány oba porovnávané produkty a zhodnocení jejich využití z hlediska této firmy.

## **Klíčová slova**

Export, Česká exportní banka, produkty exportního financování, Exportní odběratelský úvěr, Odkup pohledávek.

## **Annotation**

This bachelor thesis deals with possibilities financing export with a focus on state support in Czech Republic.

Introduction this bachelor thesis rests on a general problems of export.

This thesis includes theoretical pieces of knowledges, which relate to this problems, basic kinds of financing export, their possibilities of usage, advantages, disadvantages.

Theoretical part of this thesis includes partly a characteristic of Czech Export Bank and its activities in this sphere.

Practical part of this thesis explores individual products of Czech Export Bank, their appreciation and possibilities of usage.

Final section this thesis compares Buyer's credit and Surrender of outstandings.

This thesis evaluates both products and evaluates their possibilities of usage.

The end of this thesis consists in a manufacturing company, whose export outweighs domestic consumption.

Buyer's credit and Surrender of outstandings were applied to this company and their possibilities were evaluated in term of this company.

## **Keywords**

Export, Czech Export Bank, products of export financing, Buyer's credit, Surrender of outstandings.

## Obsah:

SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK A SYMBOLŮ.....	8
SEZNAM TABULEK.....	10
SEZNAM OBRÁZKŮ.....	10
ÚVOD.....	11
1 CHARAKTERISTIKA NÁSTROJŮ FINANCOVÁNÍ EXPORTU.....	13
1.1 Význam exportního financování.....	13
1.2 Základní druhy úvěrů v mezinárodním obchodě.....	15
1.2.1 Dodavatelský úvěr.....	15
1.2.2 Úvěr poskytnutý odběratelem.....	15
1.2.3 Zprostředkovatelský úvěr.....	15
1.2.4 Bankovní úvěr.....	15
1.2.5 Vládní úvěr.....	17
1.2.6 Úvěry poskytnuté mezinárodními organizacemi.....	17
1.3 Tradiční metody a nástroje financování exportu.....	18
1.3.1 Metody krátkodobého financování.....	19
1.3.2 Metody střednědobého a dlouhodobého financování.....	21
1.4 Náhradní metody financování exportu.....	25
1.4.1 Faktoring.....	25
1.4.2 Forfaiting.....	27
1.4.3 Leasing.....	29
2 VÝZNAM A ÚLOHA ČESKÉ EXPORTNÍ BANKY V OBLASTI FINANCOVÁNÍ EXPORTU.....	33
2.1 Charakteristika České exportní banky.....	33
2.2 Produkty České exportní banky zaměřené na exportní financování.....	40
2.3 Ostatní služby nabízené klientům České exportní banky.....	55
3 KOMPARACE EXPORTNÍHO ODBĚRATELSKÉHO ÚVĚRU A ODKUPU POHLEDÁVEK.....	58
3.1 Charakteristika firmy produkující zemědělské stroje a technologické zařízení na zpracování olejnatých semen a rostlinných olejů.....	62

3.2	Porovnání Exportního odběratelského úvěru a Odkupu pohledávek podle jednotlivých cílových exportních destinací firmy.....	63
	ZÁVĚR.....	66

## **Seznam použitých zkratek a symbolů**

apod. = a podobně

CIRR = Commercial Interest Reference Rate

CZK = česká koruna

ČEB = Česká exportní banka

ČLFA = Česká leasingová a finanční asociace

DIČ = daňové identifikační číslo

DKK = dánská koruna

ECAs = Export Credit Agencies

EGAP = Exportní garanční a pojišťovací společnost

EUR = euro

EURIBOR = Euro Interbank Offered Rate

GBP = britská libra

IBRD = International Bank for Recovery and Development

IČ = identifikační číslo

IDA = Internatioanl Development Association

IFC = Internatioanl Financial Corporation

JPY = japonský jen

LIBOR = London Interbank Offered Rate

např. = například

OECD = Organization for Economic Cooperation and Development

PRIBOR = Prague Interbank Offered Rate

SEK = švédská koruna

SPV = Special Purpose Vehicle

tzv. = takzvaný

USD = americký dolar

WTO = World Trade Organization



## **Seznam tabulek**

Tab.1.....Přehled cílových destinací exportu firmy a vhodnost použití produktů exportního financování

## **Seznam obrázků**

Obr. 1.....Organizační struktura České exportní banky

Obr. 2.....Teritoriální struktura úvěrů k 31.12. 2008 podle cílové země vývozu

Obr. 3..... Porovnání vývoje struktury stavu úvěrů ČEB podle rizikovosti cílové země vývozu (klasifikace rizikovosti podle OECD)

Obr. 4.....Vývoj pevné úrokové sazby CIRRR v roce 2007 a 2008

Obr. 5.....Úvěr na financování výroby pro vývoz

Obr. 6.....Přímý vývozní dodavatelský úvěr

Obr. 7.....Přímý vývozní odběratelský úvěr

Obr. 8.....Nepřímý vývozní odběratelský úvěr

Obr. 9.....Úvěr na investice v zahraničí

Obr. 10.....Refinanční vývozní dodavatelský úvěr

Obr. 11.....Refinanční vývozní odběratelský úvěr

Obr. 12.....Financování prospekce zahraničních trhů

## Úvod

Bakalářská práce se zabývá možnostmi financování exportu se zaměřením na státní podporu v České republice. Toto téma je mi blízké a shledávám ho velice zajímavým a přínosným, jelikož financování exportu bylo, je a bude stále aktuální problematikou států, kteří mají příznivé podmínky pro export svého zboží, svých služeb. Každý stát by měl mít zájem na tom, aby jeho saldo obchodní bilance bylo aktivní, tzn. aby export převažoval nad importem daného státu. Každý stát má eminentní zájem, aby podnikatel z jeho země byl úspěšný na zahraničním trhu, aby se mohl výborně uplatnit ve velké konkurenci, kterou s sebou vstupují na zahraniční trh přinášejí a na základě toho se mu snaží vyjít vstříc a nabídnout mu výhodné podmínky pro financování exportu se státní podporou, která se stále více v České republice uplatňuje z toho důvodu, že roste zájem českých podnikatelů realizovat své investiční záměry v zemích, které se vyznačují vysokou mírou rizika, ať už v oblasti teritoriální či oblasti politické, hlavní podíl zde mají země bývalého SSSR. Vstupy českých podnikatelů na trhy těchto zemí jsou z hlediska zajištění výroby velice perspektivní, často tyto trhy nabízejí levnou pracovní sílu, snadnější přístup k hlavním surovinovým zdrojům výroby, levnější náklady na celou realizaci investičního záměru. Dobré jméno českého podnikatele v zahraničí tvoří i dobré image České republiky, která v současné době musí na svém image a na dobrém pohledu okolních států stále více a více pracovat, a proto je velice vstřícná k jakékoliv formě státní podpory českým vývozcům a prostřednictvím České exportní banky nabízí klientům možnost vstoupit na jakýkoliv zahraniční trh i vysoce rizikový.

V této práci jsem se zaměřila na Českou exportní banku, prostudovala jsem a zhodnotila jednotlivé produkty, které nabízí Česká exportní banka ve svém portfoliu, byla mi umožněna konzultace se dvěma odborníky, kteří se zaměřují na exportní financování. Jeden z nich působí přímo v České exportní bance, druhý v jedné z komerčních bank, která má stabilní postavení na českém bankovním trhu. Závěrem své práce jsem představila firmu, která je velice úspěšná ve výrobě zemědělských strojů a technologických zařízení na zpracování olejnatých semen a rostlinných olejů. Z celkově vyrobených zařízení této firmy směřuje 75 % výrobků na export a to převážně do zemí východní Evropy. V souvislosti s touto firmou jsem zhodnotila vhodnost využití dvou produktů, Exportního odběratelského úvěru, který je považován za nejvíce využívaný prostředek exportního

financování České exportní banky a Odkupu pohledávek, který své uplatnění v této oblasti teprve nachází.

.

Činnost spojená s bakalářskou prací byla velice přínosným bodem v mém dalším vzdělávání, jelikož mi umožnila důkladně prostudovat tuto oblast, dozvědět se nové poznatky či rozšířit své stávající poznatky v této problematice. Největší přínos shledávám v možnosti spojení teoretické části mého dosavadního studia s částí praktickou. Čas, který jsem bakalářské práci věnovala, považuji za efektivně využitý a úsilí, které jsem vynaložila, se stalo přínosem pro můj další studijní vývoj a rozvoj.

Ráda bych tímto také poděkovala své vedoucí práce paní Ing. Šárce Hyblerové Ph.D za výborné vedení mé bakalářské práce, za pečlivost, ochotu a čas strávený na mé bakalářské práci.

## **1. Charakteristika nástrojů financování exportu**

### **1.1 Význam exportního financování**

Vývoz zboží představuje pro každou ekonomiku důležitou složku tvorby hrubého domácího produktu, s růstem čistého exportu, což znamená exportu očištěného o dovoz do země, se zvyšuje i HDP dané země. Vývoz zboží má také podstatné multiplikační efekty na ekonomiku vyvážející země, jelikož do vývozu je zapojena formou subdodávek řada domácích podniků. Zapojení subdodavatelů má pak význam nejen pro růst HDP země, ale pokud je export výkonný, dochází i k dalším investicím do podniků za účelem zvyšování jejich konkurenceschopnosti. Rovněž dochází k tvorbě pracovních míst a růstu spotřeby, což má opět pozitivní vliv na tvorbu HDP. Snahou každé země tedy je aktivně podporovat exportní aktivity podniků a vytvářet k tomu příznivé podmínky.

Mezinárodní obchod je velmi náročný na finance, je daleko náročnější než tuzemský obchod. Náklady na obchod v mezinárodním měřítku zvyšují propagace, účast na veletrzích, průzkum trhu, zahraniční cesty pracovníků, realizace vývozu ( např. získání potřebných certifikátů, potřeba tlumočnicků, právníků atd.), zvyšování konkurenceschopnosti (např. poskytování výhodných platebních podmínek zahraničním zákazníkům), překonávání velké geografické vzdálenosti místa výroby od místa spotřeby atd. Aby byla firma na zahraničním trhu úspěšná, musí mít dokonale propracovaný systém exportního financování a musí být připravena nést i určitá rizika, která jsou s tím spojena.

Exportní financování je druhem tzv. strukturovaného financování a je svojí podstatou zaměřené na financování především dlouhodobého zboží do oblastí s potřebou externího financování. To znamená, že exportní financování se především využívá tam, kde je nedostatek místních zdrojů pro financování dováženého zboží dlouhodobého charakteru, nebo tam, kde jsou místní zdroje k dispozici, ale jejich cena je příliš vysoká a tím dochází k omezení nebo úplnému znemožnění provedení transakce. Exportní financování se využívá i tam, kde nemají místní subjekty přímý přístup na mezinárodní finanční trhy, jedná se zejména o ekonomiky zemí rozvíjejících se trhů, tzv. emerging markets.

Financování mezinárodního obchodu provádějí nejčastěji komerční banky, ale i různé typy specializovaných finančních institucí. Tyto instituce mohou být soukromé, státní i polostátní a nepřímo se na něm podílejí i pojišťovny. Instituce zabývající se státní podporou financování exportu jsou označovány jako Export Credit Agencies (ECAs). Jejich hlavním úkolem je pojišťování a financování exportních operací a poskytování zvýhodněných úrokových sazeb za předem stanovených podmínek. ECAs pracují v zájmu jednotlivých států, proto je jejich primárním úkolem pojišťovat a financovat vývozy zboží domácím podnikům, pomáhat redukovat rizika a snažit se zajistit přijatelné podmínky pro poskytování úvěrů, a to v rámci stanovených pravidel. ECAs hospodaří se státními prostředky a cílem je podpora na poli financování.

V České republice v rámci modelu podpory financování exportu působí vedle sebe Česká exportní banka (ČEB) jako specializovaná bankovní instituce státní podpory vývozu, která vznikla v roce 1995 a Exportní garanční a pojišťovací společnost (EGAP) jako státní pojišťovna zabývající se především pojišťováním vývozních úvěrů, záruk za výkony vývozců i pojišťováním jiných druhů úvěrů. EGAP zahájila svoji činnost v roce 1992.

V dnešním pojetí exportního financování se již firmy nesetkávají pouze s poskytováním klasických exportních úvěrů, ale banky nabízejí stále častěji komplexní servis klientům, kteří obchodují se zahraničními partnery, a to například v oblasti formulací platebních podmínek, financování a refinancování zahraničních transakcí pomocí různých instrumentů. Dále sem patří poskytování úvěrových linek k financování provozního kapitálu, k výrobě exportní zakázky, provádění zajišťovacích kursových operací a jiných služeb, které vyvážející firma požaduje. Vývozci v současné době požadují a kladou důraz na komplexní servis a na základě toho jsou banky nuceny ve vysoce konkurenčním prostředí nabízet služby při financování transakce v rámci jednoho balíčku. Na základě toho se v současné době prohlubuje spolupráce komerčních bank se státními, polostátními, lokálními i nadnárodními institucemi, které se zabývají podporou exportu a investic.

## **1.2 Základní druhy úvěrů v mezinárodním obchodě**

### **1.2.1 Dodavatelský úvěr**

Dodavatelský úvěr poskytuje exportér zahraničnímu odběrateli většinou v souvislosti s dodávkou zboží nebo služeb. Podmínky tohoto úvěru jsou sjednány v příslušném smluvním ujednání (většinou se jedná o kupní smlouvu) v rámci platební podmínky. Výjimečně mohou být mezi firmami s dlouhodobými stabilními obchodními vztahy uzavírána rámcová platební ujednání na určitou dobu, ve kterých se určují podmínky úvěru poskytovaného s dodávkami zboží v daném období.

V případě krátkodobých dodavatelských úvěrů úvěruje exportér zpravidla celou hodnotu dodaného zboží či služeb. U střednědobých a dlouhodobých úvěrů většinou hradí odběratel určitý podíl sjednané ceny předem či v době dodávky. Pokud odběratel zaplatí zboží v předčasném termínu, může mu exportér poskytnout slevu tzv. skonto z ceny zboží.

### **1.2.2 Úvěr poskytnutý odběratelem**

Tento typ úvěru je v současných podmínkách trhu kupujícího využíván pouze výjimečně. Nejčastější formu tohoto úvěru představují akontace nebo-li částečné platby předem, sjednávané v souvislosti se střednědobými a dlouhodobými úvěry, především při dodávkách zboží vyráběného na zakázku, u hodnotově rozsáhlých obchodů, u investičních celků, při realizaci objemově velkých projektů atd.

### **1.2.3 Zprostředkovatelský úvěr**

Zprostředkovatelský úvěr je poskytován zejména některými typy zprostředkovatelů (brokery apod.). Většinou se jedná o zavedené firmy, které vycházejí ze znalosti trhu a z finančních potřeb dodavatelů a odběratelů.

### **1.2.4 Bankovní úvěr**

Bankovní úvěry bývají poskytovány komerčními bankami stále častěji, mezi jejich výhody patří zejména oddělení úvěrového vztahu od transakce, k jejímuž financování slouží. Odběratel se nemůže vyhnout svým platebním závazkům, či je alespoň oddálit, námitkami vůči plnění kontraktu dodavatelem. Podmínky úvěru a podmínky vývozního kontraktu jsou řešeny zcela samostatnými smluvními ujednáními. Výhody bankovního úvěru proti dodavatelskému úvěru spočívají v tom, že bankovní úvěr je většinou dokonaleji zpracován a jeho návratnost bývá zajištěna účinněji, např. pojištěním u EGAP. Mezi nejčastější formy bankovních úvěrů patří:

***Exportní odběratelský úvěr – buyer's credit*** – tento úvěr poskytuje banka země vývozce zahraničnímu odběrateli buď přímo, nebo prostřednictvím jeho banky na nákup strojů, zařízení, investičních celků, na realizaci velkých projektů atd. Úvěr je zpravidla účelově vázán na určitou vývozní operaci a u střednědobých a dlouhodobých úvěrů pokrývá většinou maximálně 85 % hodnoty dodávky (po odečtení akontace a platby při dodání). Tento typ úvěru je pro exportéry velice výhodný, protože banka poskytuje úhradu dodavateli promptně v době dodání či uvedení zařízení do provozu, tímto úvěr nevstupuje do bilance vyvážejícího podniku a tím je pozitivně ovlivněna likvidita exportéra. Banka za určitý poplatek takto zbavuje dodavatele břemena spojeného s financováním obchodu, jelikož za něho přebírá veškerá úvěrová rizika.

***Mezibankovní úvěrová ujednání (bank to bank credit)*** – jedná se o tzv. mezibankovní úvěrové linky, jsou často uzavírány bez přímé vazby na určitou mezinárodní obchodní operaci. V takovýchto dohodách bývá sjednán celkový hodnotový rámec úvěru, jeho účel, způsob čerpání, splatnost úvěru, výše úrokové sazby, eventuální odklad prvních splátek atd. Tyto formy úvěrů bývají někdy poskytovány v rámci podpor exportu vyvážejících zemí a jejich podmínky mohou být příznivější než podmínky na finančních trzích. Přijímající banka může tyto prostředky použít pro financování dovozních operací ze země úvěrující banky. Pro exportéry má použití mezibankovních úvěrových ujednání pro financování vývozu podobný finanční efekt jako úvěry poskytnuté bankou přímo odběrateli.

*Syndikované úvěry* – tyto úvěry se používají v případě projektů, které vyžadují velké částky. Úvěry jsou poskytovány skupinou bank, tzv. syndikátem. V čele skupiny stojí vedoucí banka, která se na poskytnutí určité části úvěru podílí sama a zbytek požadovaného úvěru obstarává u jiných bank. Jedná se o postup, který umožňuje získat velké finanční částky, které přesahují úvěrovou kapacitu jednotlivých bank.

### **1.2.5 Vládní úvěry**

Vládní úvěry bývají používány jako nástroj hospodářské pomoci. Většinou se jedná o poskytnutí úvěru vládami vyspělých zemí vládě nebo veřejné instituci země rozvojové, a to buď na základě mezivládního ujednání, nebo jako součást dohod o hospodářské spolupráci.

V dohodách je zpravidla sjednána výše poskytnutého úvěru, jeho splatnost, výše úrokové sazby, měna, ve které je úvěr poskytován, povaha zboží a služeb, k jejichž nákupu je úvěr určen, způsob čerpání úvěru atd. V rámci vládních úvěrů bývá poskytována někdy část prostředků formou nevratné pomoci dovážející zemi.

Pro přijímající stranu představuje získání vládních úvěrů příznivější podmínky v tom smyslu, že tento typ úvěru bývá úročen nižší sazbou ve srovnání s dodavatelskými nebo bankovními úvěry. Pro poskytující zemi slouží úvěr většinou k podpoře vlastního exportu a často plní i politické cíle. Vládní úvěry bývají obtížněji vymahatelné, pokud dojde ke zhoršení platební schopnosti přijímající země.

### **1.2.6 Úvěry poskytnuté mezinárodními organizacemi**

Úvěry mezinárodních organizací získaly význam především pro financování hospodářské pomoci rozvojovým zemím a tranzitivním ekonomikám. Přímé financování zajišťuje především tzv. skupina Světové banky, k níž patří kromě Mezinárodní banky pro obnovu a rozvoj (International Bank for Recovery and Development – IBRD) její dceřiné organizace International Development Association (IDA) a International Financial Corporation (IFC). Úvěry skupiny Světové banky jsou používány pro financování vybraných rozvojových



projektů v členských zemích, jedná se např. o oblast dopravy, energetiky, ekologie, zemědělství, zdravotnictví atd.

Rozvojová pomoc je poskytována vládám, veřejným institucím či bankám členských států. Podmínky úvěru se vyznačují dlouhodobostí (dvacet let a více) a nízkým úrokovým zatížením. Např. IDA poskytuje nejchudším rozvojovým zemím úvěry téměř bezúročně.

Při financování některých projektů spolupracují různé subjekty, kombinuje se účast kapitálu ze soukromých i z veřejných zdrojů, a tím se zpravidla umožňuje prodlužování doby úvěrování a dosahuje se příznivějších podmínek pro příjemce úvěru.

### **1.3 Tradiční metody a nástroje financování exportu**

Při volbě metod financování v mezinárodním obchodním styku podniky vycházejí z vlastní finanční situace, hodnotí možnosti, které jsou jim dostupné, přihlížejí i k možnostem, jimiž ve volbě metod a nástrojů disponuje jejich obchodní partner, opírají se o informace o vývoji na národních a mezinárodních trzích, hodnotí metody, které v oblasti financování využívá konkurence těchto podniků.

V některých zemích se může podnik setkat s tím, že ekonomická situace a opatření hospodářské politiky daného státu zužuje výběr variant pro financování zahraničních ekonomických vztahů podniků. Podniky mohou být limitovány stupněm rozvoje vnitřního finančního trhu, možnostmi účasti na mezinárodních finančních trzích, charakterem platebního styku a především opatřeními v oblasti devizové a úvěrové politiky, předpisy daňovými, obchodně - politickými atd.

Pokud se podniky rozhodují, jakou metodu financování zvolí, jedná se většinou o výběr alternativ získávání cizích finančních zdrojů. Podniky porovnávají jednotlivé možnosti podle těch kritérií, která v dané situaci považují za prioritní. K hlavním a rozhodujícím kritériím může patřit:

- výše finančních prostředků, které danou metodou může podnik získat,

- náklady, se kterými jsou jednotlivé metody financování spojeny,
- rizika, která podnik při porovnávaných metodách nese,
- rychlost dosažení finančních prostředků a flexibilita jejich použití,
- vliv dané metody financování na likviditu podniku,
- daňové důsledky volby určité metody financování,
- vliv na goodwill podniku,
- náročnost jednotlivých metod na vlastní finanční zdroje. [1]

### 1.3.1 Metody krátkodobého financování

Krátkodobé financování může být poskytováno bankami a finančními institucemi rámcově, jedná se např. o všechny exportní obchody klienta do určitého teritoria, v některých případech je poskytováno ve vazbě na jednotlivou operaci.

Kontokorentní úvěr (overdraft) – tento úvěr poskytuje banka svým klientům, kteří u ní mají vedený kontokorentní účet. Umožňuje, aby tento účet vykazoval debetní zůstatek až do výše, která je mezi bankou a klientem sjednána. Do tohoto limitu může být úvěr klientem používán bez omezení. Příjmy z prodeje umožňují úvěr, takže saldo účtu se může pohybovat mezi kreditem a debetem. Výhodou tohoto úvěru je velká flexibilita a operativnost v použití úvěru.

Kontokorentní úvěr mohou využívat exportéři k překlenutí krátkých platebních lhůt (např. v souvislosti s placením proti dokumentům).

**Eskont směnek** – jedná se o tradiční metodu financování exportu. Provádí se formou odkupu směnek bankou před dobou jejich splatnosti. Tuto funkci mohou plnit směnky, které jsou úvěrovým nástrojem a mají jinou splatnost než na viděnou.

Směnečník u směnky cizí nebo výstavce u směnky vlastní (v mezinárodních obchodních operacích většinou kupující) je zavázán platit až v době splatnosti směnky, a to k určitému pevnému datu, určitou dobu po viděné nebo určitou dobu po vystavení směnky.

Směnky akceptované odběratelem mohou být nabídnuty bance k eskontu. Banka může potom dosud nesplatnou směnečnou pohledávku svého klienta odkoupit a po srážce diskontu mu poskytnout příslušnou směnečnou částku k dispozici. Banky však zvažují u směnek akceptovaných odběratelem jeho bonitu, a pokud směnku odkupují, činí tak většinou při zachování postihu vůči klientovi – dodavateli zboží. Tento postih poté uplatňují v případě, že by směnečný dlužník nesplnil svůj závazek. Banky proto mohou uplatňovat další požadavky jako podmínku eskontu směnek, většinou se jedná o pojištění úvěru.

**Dokumentární akreditiv** – jedná se o nástroj platební a zajišťovací, kde banka nese závazek poskytnout akreditivní plnění. Vývozcům jako beneficiantům akreditivu poskytuje tento nástroj určité finanční možnosti. Exportéři mohou na jeho základě zpravidla získat bankovní úvěr na předfinancování dodávek, a to již v okamžiku, kdy je v jejich prospěch akreditiv otevřen.

Akreditivy s odloženou splatností představují pro vývozce jeden z nejdokonalejších způsobů zajištění úvěrového rizika.

Druhy akreditivů:

- akreditiv odvolatelný,
- akreditiv neodvolatelný – zásadou v mezinárodním obchodě je požadovat právě tento typ akreditivu,
- akreditiv krytý,
- akreditiv nekrytý,
- akreditiv s promptním placením,
- akreditiv s odloženým placením
- akreditiv revolvingový (znovuobnovující se) – používá se při pravidelných dodávkách, opakovaných ve stejné částce, stejném množství. Nemusí být žádáno o nový akreditiv, ale stávající se vždy automaticky otevře.
- akreditiv převoditelný (transferable) – je možné ho převést, ale pouze jednou. Používá se tehdy, je-li vývozce prostředníkem a zboží nakupuje od dodavatele.

- akreditiv „back to back“ – banka kupujícího (dovozce) vystaví akreditiv, na základě kterého vystaví banka vývozce druhý akreditiv vůči dodavateli toho prodávajícího.
- akreditiv „stand – by“
- akreditiv remboursní – bance kupujícího a tím i kupujícímu je poskytnut úvěr, který je spojen s vystavením směnky (prodávající vystaví cizí směnku), kterou banka akceptuje a ihned eskontuje a vyplatí vývozci 100 % částky.

**Zálohování exportních pohledávek** – tento způsob mohou poskytovat banky exportérům na nesplatné obchodní pohledávky. Většinou takto banky financují jen určitou procentuální část pohledávky. Dodavatel zůstává dlužníkem banky a nese veškerá rizika spojená se zahraničním úvěrovým vztahem. Jedná se především o riziko nezaplacení odběratelem, riziko transferu, kurzové riziko atd.

Určité riziko postupuje i banka, proto zvažuje velice pečlivě bonitu dodavatele i odběratele a často také požaduje vhodné zajištění zahraniční pohledávky, např. pojištěním nebo bankovní zárukou.

**Půjčky na finančním trhu** – jedná se o krátkodobé financování mezinárodního obchodu. Krátkodobé úvěry se splatností do dvanácti měsíců lze většinou získat při pevných úrokových sazbách. Známé a hodnotově rozsáhlé společnosti se mohou obracet na trh přímo, pro menší společnosti musí tyto transakce zprostředkovávat a garantovat jejich banka. Pro podnik s významným podílem vývozu je výhodné, aby tyto půjčky získal v měně, ve které očekává výnos z exportu. Chrání se tak proti kurzovému riziku. [2]

### **1.3.2 Metody střednědobého a dlouhodobého financování**

Na rozdíl od krátkodobého financování jsou metody získávání finančních zdrojů pro dlouhodobé financování mezinárodního obchodu vázány většinou na jednotlivé obchodní transakce. Rámcové financování se zde objevuje výjimečně a bývá praktikováno jen velkými podniky se snadným přístupem na finanční trhy.

Vzhledem k vysoké rizikovosti střednědobého a dlouhodobého financování se všichni partneři podílejí na jeho zajišťování, snaží se o získání určitých jistot úhrady dlužné částky formou pojištění, zárukami spolehlivých ručitelů, krytím pohledávek bonitními cennými papíry atd.

V souvislosti s rozvojem národních a mezinárodních peněžních a kapitálových trhů se i v metodách střednědobého a dlouhodobého financování mezinárodního obchodu uplatňuje tendence přímého opatřování zdrojů na finančních trzích. Financování vývozu se státní podporou zůstává ale i nadále významnou alternativou.

Národní systémy financování exportních úvěrů – jsou součástí podpory exportu většiny států. Nejdříve se vytvářely ve vyspělých zemích, později byly budovány i mnoha zeměmi rozvojovými. Tato podpora financování exportu se stala nezbytností i pro transformující se ekonomiky střední a východní Evropy v souvislosti s rozvojem tržních vztahů. V ČR byly vytvářeny institucionální předpoklady pro financování exportu se státní podporou v první polovině devadesátých let. Důležitým mezníkem zde bylo přijetí zákona č. 58/1995 Sb., zákon o pojišťování a financování vývozu se státní podporou.

Financování exportních úvěrů je většinou vázáno na pojištění, které omezuje rizika daného úvěrového vztahu. Se státní podporou lze pojišťovat i taková rizika, která by nebyla pojistitelná na komerčním základě. Většinou se jedná o teritoriální rizika. Pojistitelnost rizik ale na druhé straně limituje možnosti financování. Týká se to např. doby, po kterou lze exportní úvěry financovat, výše podílu vývozce, kterým se exportér sám musí na financování podílet (např. 20% z úvěrované částky), i rozsahu aktivit souvisejících s vývozem, které lze financovat.

Financování vývozu se mohou účastnit komerční banky, banky specializované na zahraniční finanční vztahy, úvěrové instituce obecného zaměření i specializované instituce pro financování zahraničního obchodu. Tyto organizace zpravidla spolupracují s centrálními bankami a s institucemi pověřenými pojišťováním vývozních úvěrů a poskytováním záruk za tyto úvěry.

V České republice se na financování exportu podílejí jak komerční banky, tak především Česká exportní banka, založená na základě zákona č. 58/1995 Sb. o pojišťování a financování vývozu se státní podporou. Pojistné služby v této oblasti poskytuje Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s. (EGAP). Systémy financování exportních úvěrů se zpravidla vztahují na vývoz strojů a zařízení, vývoz služeb, stavebních prací atd. Vývozci mohou často pojistit a financovat také předexportní fázi dodávky (výrobu zboží určeného pro vývoz), tzv. místní výdaje vynakládané v zemi dovozu, náklady a rizika související se vstupem na nový trh, vzestup nákladů v důsledku zvýšení cen, rizika kurzová atd. Financování a pojišťování mezinárodních úvěrů v rámci těchto systémů se vztahuje většinou jak na úvěry dodavatelské, tak i na úvěry bankovní.

Rozdíly v systémech financování exportních úvěrů ovlivňují výrazně konkurenční schopnost účastníků mezinárodního obchodu. Na základě toho se již od druhé světové války projevovaly snahy o koordinaci podmínek pro financování exportních úvěrů. Nejdříve se vycházelo z úmluvy Bernské unie pojistitelů, kterou se pojistitelé zavazovali k dodržování určitých podmínek, zejména aby doba pojištění nepřekračovala pět let. Tato dohoda se však stala v důsledku konkurenčního boje méně účinnou. Z hlediska koordinace podmínek pro financování exportu bylo dosaženo nejvýznamnějších výsledků v rámci OECD. V současné době se vychází z mezinárodních pravidel pro oficiálně podporované vývozní úvěry (tzv. Konsenzus OECD), který stanoví zásady, jenž jsou dodržovány členskými zeměmi. Také aktivity českých institucí v oblasti exportu, České exportní banky při financování střednědobých a dlouhodobých vývozních úvěrů a EGAPu při pojišťování těchto úvěrů, z Konsenzu OECD vycházejí.

**Střednědobé a dlouhodobé půjčky na trhu** – představují moderní nástroj financování, jehož možnosti se zvyšují s rozvojem finančních trhů. Tyto půjčky jsou vhodným nástrojem pro financování střednědobých a dlouhodobých úvěrů poskytovaných při vývozu investičních celků, stavebních prací, služeb i pro financování přímých zahraničních investic. Tento typ úvěrového zdroje mohou využít především velké firmy s dobrým jménem a stabilním postavením na trhu.

Úroková sazba bývá u těchto úvěrů pravidelně (většinou pololetně) upravována podle situace na trhu na základě některé z referenčních úrokových sazeb<sup>1</sup> (např. PRIBOR – Paris Interbank Offered Rate). Nad tuto sazbu se sjednává určitá marže, která je ovlivněna bonitou dlužníka. Jako vypůjčovatelé vystupují vlády či vládní instituce, banky a velké podniky. Pro vývozce je výhodné, aby přizpůsoboval měnové složení úvěru měnové struktuře budoucích výdajů a tržeb.

**Projektové financování** – jedná se o metodu, která se v posledních desetiletích rozvinula pro financování kapitálově náročných investic, a to většinou do infrastruktury. Jde o financování převážně ze soukromých zdrojů. Uplatňuje se zejména v energetice, v těžbě surovin, při výstavbě ropovodů, plynovodů, železničních koridorů, telekomunikační sítě, dálnic atd.

Pro vybudování projektu a jeho provozování je založena speciální ekonomická jednotka SPV (Special Purpose Vehicle), většinou jako kapitálová, ekonomicky a právně samostatná společnost. Na jejím zřízení se podílejí tzv. sponzoři. Sponzoři navrhují projekt a mají zájem na jeho realizaci. Jsou to finančně silné subjekty, které vkládají kapitál do speciální jednotky. Uskutečnění projektu podporují určitým způsobem, např. dodáním technologie. Jako sponzoři se mohou účastnit i instituce veřejného sektoru zainteresovaných zemí. Zakladatelé se podílejí na prostředcích nezbytných pro realizaci projektu zpravidla minimálně 25 – 30 % a očekávají vysoké zhodnocení vložených prostředků.

Pro projektové financování je typický značný podíl financování z cizích zdrojů. Jako věřitelé se financování účastní banky nebo finanční instituce, které úvěrují speciální jednotku (SPV).

---

<sup>1</sup> Jedná se o tržní úrokovou sazbu, která reprezentuje úroveň úrokových sazeb na určitém segmentu trhu, její výše je určována podle stanovených pravidel tak, že její výše nemá možnost jednostranně ovlivnit žádný z účastníků trhu. Nejznámějšími referenčními sazbami jsou průměrné mezibankovní úrokové sazby jako např. PRIBOR (Prague Interbank Offered Rate – úroková sazba na pražském mezibankovním trhu bývá mírně vyšší než diskontní sazba). LIBOR (London Interbank Offered Rate), FIBOR (Frankfurt Interbank Offered Rate), EURIBOR. Referenční úroková sazba slouží nejen jako indikátor úrokového vývoje, ale i jako sazba na kterou je vázáno úročení různých instrumentů s pohyblivým úročním jako jsou úvěry, dluhopisy atd.

Úvěry se poskytují většinou bezregresně, aniž by se uplatňoval postih na sponzorech (non recourse basis), nebo se postih uplatňuje jen z části (limited recourse basis) oproti předloženým zárukám.

## **1.4 Náhradní metody financování exportu**

### **1.4.1 Faktoring**

Jedná se o metodu financování a zajišťování krátkodobých úvěrů poskytovaných při dodávkách zboží a služeb. Jeho podstatou je postoupení (cese) nesplatných krátkodobých pohledávek vznikajících prodejem zboží a služeb na specializovanou faktoringovou společnost (faktora), která zajišťuje jejich inkaso. Postoupení pohledávky se někdy uskutečňuje bez postihu (regrese) na původního věřitele (dodavatele), pokud faktoringová společnost přebírá ručení na zaplacení.

Faktoring se používá v obchodu vnitrostátním i zahraničním (mezinárodní faktoring). Je vhodnou metodou pro dodavatele poskytující krátkodobý nezajištěný obchodní úvěr se splatností 30 – 90 dnů (výjimečně až 180 dnů) relativně stabilnímu okruhu odběratelů. Jde o financování dodávek spotřebního zboží, sériově vyráběných strojírenských výrobků, elektroniky atd.

Faktoring provádějí zpravidla specializované finanční instituce. Tyto subjekty bývají zřizovány často jako právně samostatné dceřiné či sesterské společnosti velkými bankami nebo finančními skupinami. Faktoringové společnosti vzájemně spolupracují v mezinárodních řetězcích, což má velký význam pro mezinárodní faktoring. Nejvýznamnějším řetězcem je Factors Chain International, jehož členové zajišťují více než 50 % celosvětového obratu faktoringových služeb.

Právním základem pro vztah mezi faktorem a jeho klientem (u mezinárodního faktoringu se jedná o vývozce) je faktoringová smlouva, která většinou zakládá dlouhodobý vztah mezi faktorem a prodávajícím.

Faktor ve smlouvě specifikuje rozsah služeb, které bude vývozci poskytovat. Většinou se jedná o:



- financování obchodů,
- přebírání ručení za úhradu pohledávek odběrateli,
- provádění inkasa od dlužníků.

Pokud faktor financuje obchody, potom odkupuje pohledávky o dohodnuté splatnosti a po srážce diskontu je proplácí dodavateli zálohově již v době fakturace. Financování pohledávek se uskutečňuje vždy ve fakturované měně a výše diskontu se odvozuje od úrokové sazby platné pro danou měnu.

Pokud faktor přebírá ručení za zaplacení pohledávek odběratelem, plní garanční funkci tím, že na sebe bere tzv. riziko delcredere, která zahrnuje jak riziko platební neschopnosti, tak i platební nevěru. Faktor tak poskytuje služby, které jsou tradiční doménou pojišťoven zaměřených na pojištění úvěrového rizika. Faktor však bývá někdy ochoten krýt toto riziko až do výše 100 %, zatímco pojišťovny většinou nepojišťují více jak 90 % poskytnutého úvěru. Výhodou faktoringu je i pružnější a rychlejší vyřizování příslušných náhrad v porovnání s pojištěním.

Podle rozsahu služeb poskytovaných faktoringovou společností se faktoring dělí do dvou základních skupin:

- regresní faktoring – faktor nese riziko delcredere, poskytuje pouze financování dodavatelům a inkasuje od odběratelů,
- bezregresní – faktor navíc přebírá i riziko delcredere.

Odměnou za poskytované služby faktora je dohodnutý procentuální podíl z fakturované ceny.

V mezinárodních obchodních stycích umožňuje exportní faktoring překonat rozpor mezi úvěrovými požadavky na trhu, finančními možnostmi vývozce a zvýšenou rizikovostí.

Výhody faktoringu pro vývozce:

- urychlení inkasa
- až 100 % zajištění vývozních pohledávek proti platební neschopnosti i platební nevůli odběratelů,
- zvýšení konkurenceschopnosti na zahraničních trzích díky platebním podmínkám příznivějším pro odběratele,
- úspory administrativních nákladů
- možnost přenesení správy pohledávek na faktora.

Nevýhody faktoringu:

- náklady spojené s faktoringem,
- teritoriální omezení použité faktoringu (zpravidla není dostupný pro velmi riziková teritoria),
- importní faktor může limitovat výběr odběratelů.

Použití faktoringu v mezinárodním obchodě je vhodné především pro opakované dodávky zboží stálému okruhu odběratelů na určitém trhu. Pokud se jedná o teritoriální zaměření faktoringu, je toto financování dostupné většinou při vývozu na trhy vyspělých zemí, na méně rizikové trhy transformujících se ekonomik.

#### **1.4.2 Forfaiting**

Jedná se o metodu financování zaměřenou většinou na střednědobé a dlouhodobé pohledávky poskytované nejčastěji v souvislosti s vývozem strojů, zařízení a investičních celků, které disponují velkou cenovou hodnotou.

Forfaiting je odkup střednědobých, eventuálně dlouhodobých exportních pohledávek, bezpečně zajištěných většinou bankovními instrumenty, bez postihu (regresu) na původního věřitele (vývozce). Odkupující finanční subjekt – forfaiter – přebírá veškerá rizika spojená s úvěrem a zavazuje se, že nebude uplatňovat postih vůči vývozci při neplacení dlužníkem. Forfaiter tak činí v tom případě, že pohledávka je zajištěna takovou formou, aby byla obchodovatelná na finančním trhu.

Forfaiting se uskutečňuje na základě smlouvy mezi vývozcem a forfaiterem. Forfaiter přebírá řadu rizik a na základě toho zkoumá ještě před uzavřením smlouvy všechny okolnosti, které rizikovost transakce ovlivňují. Vyžaduje řádné zajištění závazku odběratele – většinou – cenným papíry, které reprezentují pohledávku. Jedná se většinou o vlastní směnky importéra avalované dobrou bankou. K zajištění závazku dlužníka lze použít i abstraktní bankovní záruky nebo akreditivy s odloženou splatností. Velkým rizikem forfaitera je riziko měnové, proto vyžaduje, aby pohledávka byla vyjádřena v takových měnách, kterými se nejčastěji obchoduje na finančních trzích.

V podmínkách pro odkup pohledávky se odráží i hodnocení rizikovosti země dlužníka, zejména riziko politické. Při stanovení podmínek odkupu exportní pohledávky vychází forfaiter ze situace na finančním trhu. Tato situace je však proměnlivá, a proto se riziko forfaitera zvyšuje tím víc, čím je doba mezi poskytnutím závazného příslibu k odkupu exportní pohledávky a vlastním datem odkupu příslušných dokumentů delší. Tato skutečnost je vyjádřena také v poplatku za pohotové zabezpečení finančních zdrojů (commitment fee).

Výhodou pro exportéra je především to, že se osvobozuje od veškerých úvěrových rizik a získává často až 100 % financování exportního úvěru.

Nevýhodou jsou vysoké náklady, mezi které patří:

- diskont odvozený od sazby, za kterou se daná měna obchoduje na mezinárodních trzích, zvýšený o rizikovou přírážku podle rizikovosti země dovozu,
- odměna za pohotové zabezpečení zdrojů (závazková provize), pokud jsou podmínky forfaitingu sjednávány předem.

Hlavní součástí nákladů je sjednaný diskont, jehož výše je dána úrokovými sazbami mezinárodního trhu, platnými pro příslušnou měnu a lhůty splatnosti. Riziková přírážka závisí na riziku země dlužníka a pohybuje se mezi 1 – 8 % p.a.

Odměna za pohotové zabezpečení zdrojů se vztahuje na období mezi příslibem forfaitera k odkupu pohledávky a vlastním odkupem pohledávky. Pohybuje se v rozmezí 0,5 – 1,5 % p.a. z financované částky. Toto období je trvá většinou šest měsíců, ale někdy pro dané operace i déle.

Forfaiting umožňuje vývozcům získat až 100 % financování exportního úvěru z cizích zdrojů, urychlit tak inkaso a přenést dopad úvěrových rizik na specializovanou finanční instituci. Výhodou pro exportéra je i bezregresnost financování, a proto toto financování nezatěžuje bilanci exportéra.

Použití forfaitingu nenarušuje vztahy mezi prodávajícím a kupujícím, financování probíhá diskrétně a kupujícimu nemusí být ani známo, že pohledávka je věřitelem forfaitována. Forfaiting poskytuje možnosti financování i pro transakce, které nelze financovat běžnými metodami u bank, v tomto smyslu forfaiting rozšiřuje možnosti vývozu.

### **1.4.3 Leasing**

Leasing zaujímá poměrně oblíbenou metodu střednědobého a dlouhodobého financování investičního majetku. Svou povahou přesahuje rámec financování, je spíše obdobou nájemního vztahu a bývá spojován s poskytováním dalších služeb. Mezinárodního charakteru nabývá leasing tehdy, jestliže se na něm podílejí subjekty alespoň ze dvou zemí.

V řadě zemí se podíl investice financovaných leasingem pohybuje nad 20 % hrubých domácích investic. Obliba leasingu je založena na tom, že pomáhá řešit složité otázky investiční činnosti podniků, potřebu modernizace v podmínkách rychlého zastarávání investic, možnost rozšíření výrobního potenciálu bez nároku na vlastní finanční prostředky a negativního ovlivnění likvidity podniku.

Leasing lze charakterizovat jako zvláštní typ nájmu, při kterém nájemce (uživatel) získává právo užívat zboží investičního charakteru za pevně stanovené poplatky a na předem určené období, zájemce si může vybrat investici sám u výrobce či prodejce a následně požádat leasingovou společnost o financování. Po uplynutí sjednaného období má uživatel možnost odkoupit zařízení za předem sjednanou cenu, pokračovat v nájmu nebo vrátit

zařízení pronajímateli čili leasingové společnosti. Podniky na leasing pořizuje zejména stroje a zařízení, dopravní prostředky a nemovitosti.

Leasing bývá poskytován specializovanými finančními institucemi, zakládanými jako dceřiné společnosti velkých bank či určité finanční skupiny nebo jako dceřiné společnosti významných výrobců či prodejců. Velké leasingové společnosti působí mezinárodně prostřednictvím poboček a společností zřizovaných v zahraničí podle teritoriální orientace svých klientů. Jednotlivé společnosti spolupracují v rámci národních i mezinárodních asociací. V České republice působí leasingová a finanční asociace ČLFA. Jednu z nejvýznamnějších mezinárodních asociací představuje LeaseEurope.

V mezinárodním porovnání existují určité rozdíly v právních předpisech ovlivňujících leasing. Jde zvláště o daňovou politiku a účetní předpisy. Určují např. lhůty pro odepisování investičního majetku, minimální lhůty pro sjednávání leasingových smluv, výši a způsob úhrady daně z přidané hodnoty atd. V oblasti účetnictví existují dvě základní pojetí. V některých zemích včetně ČR vycházejí předpisy z vlastnictví předmětu leasingu, a potom je tento předmět evidován a odepisován u leasingové společnosti, v jiných zemích vycházejí z pojetí užívání předmětu leasingu a evidenci a odpisy uskutečňuje nájemce.

Výhody leasingu oproti jiným možnostem financování:

- financování z cizích zdrojů až 100 % hodnoty najímaného předmětu, zatímco dodavatelským úvěrem se získává podnik většinou jen 80 – 90 % této hodnoty,
- pořízení investice v rámci leasingu nezatěžuje bilanci podniku dluhem, nepůsobí nepříznivě na úvěruschopnost a neomezuje možnost získání úvěru z jiných zdrojů,
- leasingové poplatky jsou stanoveny pevně, a tím poskytují bázi pro kalkulaci budoucích nákladů, některé typy úvěrů se vyznačují pohyblivými úrokovými sazbami,
- příjemce leasingu se nestává vlastníkem zařízení, což mu umožňuje pružněji se přizpůsobovat požadavkům trhu,

Nevýhody leasingu:

- vysoké leasingové poplatky, ve kterých je započtena marže pronajímatele. Leasingová společnost promítá do výše poplatků cenu zařízení, náklady na financování a náklady poskytovaných služeb, rizika, která v dané operaci nese a vlastní odměnu.

Leasing je poměrně flexibilní a poskytuje možnost přizpůsobení smluvních podmínek konkrétním potřebám uživatelů. Leasing se dělí podle rozsahu služeb a doby, na kterou se sjednává na leasing finanční a leasing operativní.

**Finanční leasing (financial leasing)** – uzavírá se dlouhodobě na dobu tří až čtyř let, za kterou je najímaný předmět plně amortizován a to s ohledem na daňové předpisy. Po uplynutí doby bývá předmět leasingu odkoupen nájemcem za poměrně nízkou zůstatkovou cenu.

**Operativní leasing (operating leasing)** – bývá sjednán na dobu kratší než je amortizace předmětu leasingu. Pronajímatel se většinou zavazuje, že poskytne nájemci další služby jako např. údržbu, opravy během nájemní lhůty, software, poskytnutí náhradního zařízení v případě poruchy atd. Pronajímatel většinou nese riziko, že po skončení leasingového vztahu nezíská dalšího zájemce o nájem. Předmětem operativního nejčastěji jsou sériově vyráběné výrobky, zejména dopravní prostředky, počítače atd. Nejširší rozsah služeb poskytují leasingové společnosti v rámci tzv. full-service leasingu, který je obvyklý u dopravních prostředků formou správy vozového parku.

Zvláštním typem je tzv. zpětný leasing (sale-and-lease-back). Uzavírá se na zařízení, které již uživatel zakoupil a které je většinou v provozu. Výhoda pro uživatele spočívá v uvolnění finančních zdrojů pro další podnikatelské záměry. Leasingová společnost zařízení zpětně odkupuje a okamžitě pronajímá původnímu vlastníkovvi. Uživatel si tímto opatřuje likvidní prostředky pro jiné použití.

V mezinárodním pojetí bývá leasing ovlivněn právní úpravou zúčastněných zemí, teritoriálním a kurzovým rizikem. Dále je ovlivněn faktory cenění, daňové a měnové politiky.

Leasingové společnosti se většinou snaží přeměnit mezinárodní leasingový vztah na národní, především zakládáním dceřiných společností v zahraničí nebo využitím kontaktů v rámci asociací leasingových společností. [1]

## **2. Význam a úloha České exportní banky v oblasti financování exportu**

### **2.1 Charakteristika České exportní banky**

Česká exportní banka (dále jen ČEB) je akciovou společností, která vznikla v roce 1995, je upravována zákonem č. 21/1992 Sb., o bankách, ve znění pozdějších předpisů, a dalšími zvláštními předpisy upravujícími bankovníctví. Poskytování podpořeného financování se řídí zákonem č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou a o doplnění zákona č. 166/1993 Sb., o Nejvyšším kontrolním úřadu, ve znění pozdějších předpisů, ve znění zákona č.60/1998 Sb., zákona č. 188/1999 Sb., zákona č. 282/2002 Sb., zákona č.377/2005 Sb. a zákona č. 23/2006 Sb. „ Podpořené financování poskytuje ČEB v souladu s právem Evropských společenství a Evropské unie, zejména s mezinárodními pravidly, jež zanesena v „Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credit’s (tzv. Konsensus OECD) a s podmínkami vyplývajícími z členství České republiky ve Světové obchodní organizaci (WTO) a s dalšími mezinárodními pravidly, jimiž je Česká republika vázána.“<sup>2</sup> ČEB se řadí mezi specializované bankovní instituce pro státní podporu vývozu přímo a nepřímo vlastněná státem. Hlavními úkoly ČEB je poskytovat státní podporu vývozu, a to poskytováním a financováním vývozních úvěrů a dalších služeb s vývozem souvisejících, tím tak doplňuje služby nabízené domácí soustavou o financování vývozních operací vyžadujících dlouhodobé zdroje financování za úrokové sazby a v objemech, které jsou pro vývozce na bankovním trhu za stávajících tuzemských podmínek jinak nedosažitelné. ČEB tak nabízí a umožňuje vývozcům vstupovat do soutěží na mezinárodních trzích za podmínek srovnatelných s těmi, které využívá jejich zahraniční konkurence.

Příjemcem služeb ČEB může být vývozce, který musí být právnickou osobou se sídlem v ČR, výjimečně má možnost podpořené financování získat i fyzická osoba s trvalým pobytem v ČR. Příjemcem může být i zahraniční odběratel vývozce. Některých druhů úvěrů může dosáhnout také výrobce produkující pro vývoz či český subjekt investující v zahraničí. Do těchto transakcí může vstupovat i tuzemská banka vývozce nebo zahraniční banka dovozce.

---

<sup>2</sup> *Obecně závazné právní předpisy 2006* [online]. Praha: Česká exportní banka, a.s., 2006 [cit.2009-09-12].

Dostupný z WWW: <<http://www.ceb.cz/content/view/5/49/>>



Aktivity ČEB jsou plně v souladu s pravidly WTO (World Trade Organization), příslušnými doporučeními Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj (OECD) a směrnicemi Evropské unie.

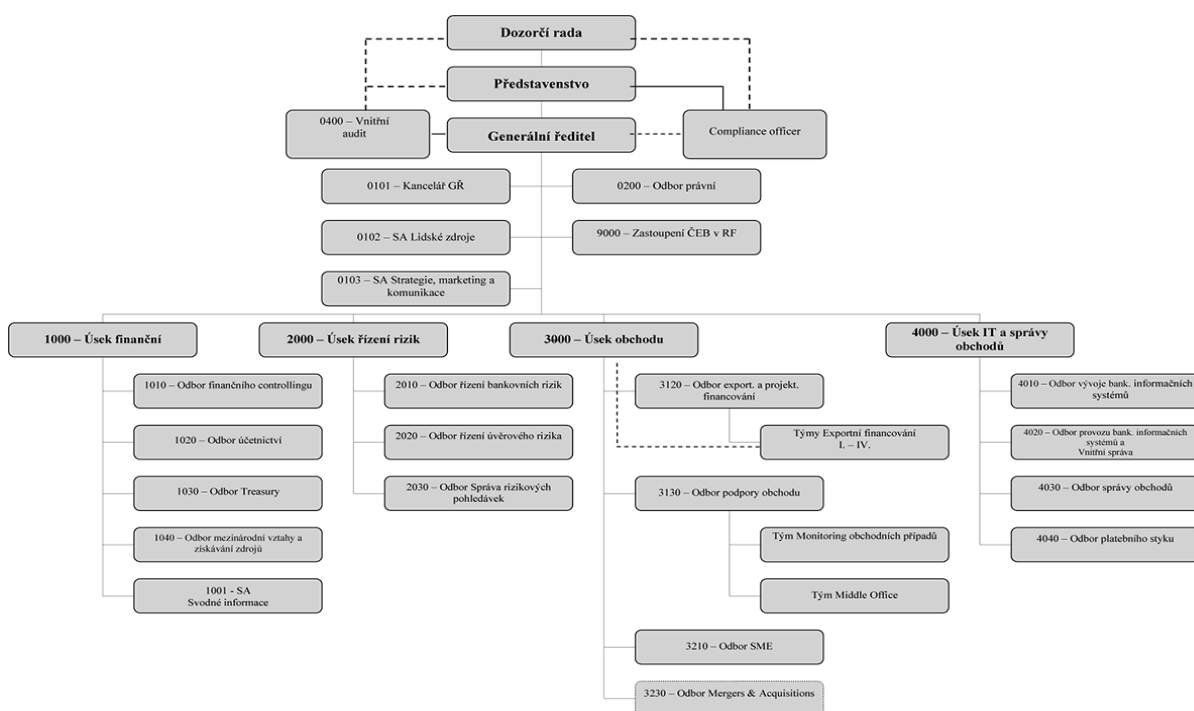
Výše základního kapitálu zapsaná v obchodním rejstříku je 2 000 000 000,- Kč. Akcionáři ČEB jsou:

- stát, který vlastní 75 %,
- Exportní a garanční pojišťovací společnost, která vlastní zbylých 25 %.

Vykonavateli akcionářských práv státu jsou:

- Ministerstvo financí,
- Ministerstvo průmyslu a obchodu,
- Ministerstvo zahraničních věcí,
- Ministerstvo zemědělství.

Organizační struktura ČEB:



Obr.1 Organizační struktura České exportní banky

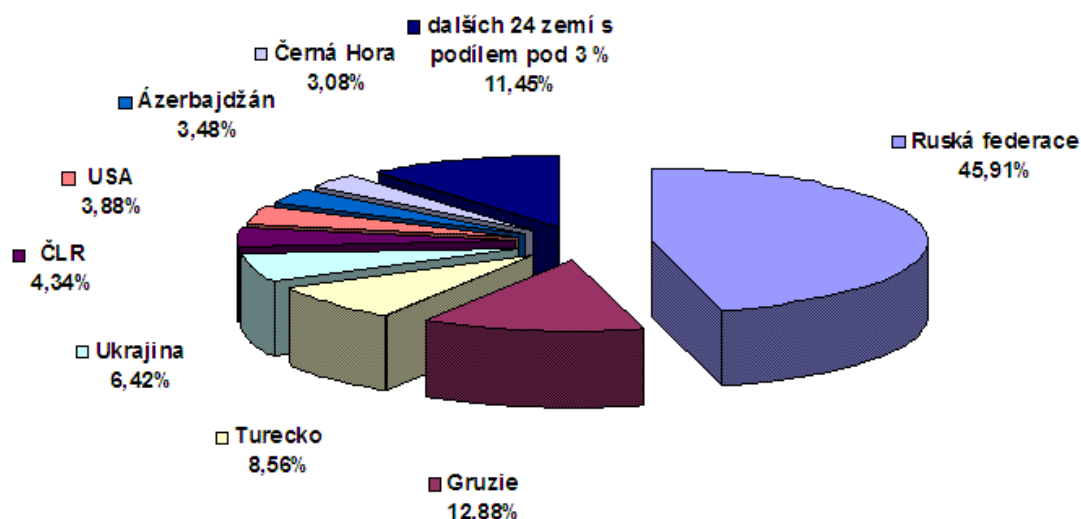
Zdroj: *Organizační schéma 2006* [online]. Praha: Česká exportní banka, 2006 [cit.2009-09-13]. Dostupný z WWW: <<http://www.ceb.cz/content/view/60/1>>

## Rating

„ČEB, a.s. získala od ratingové agentury Standard and Poor's ratingové hodnocení A a od agentury Moody's Investors Services hodnocení A1. Největší potenciál České exportní banky je její přímé a nepřímé vlastnění státem a státní záruka za závazky ze splácení získaných finančních zdrojů a za závazky ostatních operací na finančních trzích, transparentní pravidla pro poskytování státní podpory vývozu, pojištění vývozních úvěrových rizik EGAP s minimálním reziduálním rizikem, které přispívá k dobré kvalitě aktiv a dlouhodobé stabilní finanční situaci České exportní banky.“<sup>3</sup>

## Základní údaje o úvěrovém portfoliu banky

Teritoriální struktura stavu úvěrů k 31.12.2008 podle cílové země vývozu (celkem 32 348 mil. Kč)



Obr.2 Teritoriální struktura úvěrů k 31.12.2008 podle cílové země vývozu

Zdroj: Základní údaje o úvěrovém portfoliu banky 2006 [online]. Praha: Česká exportní banka, 2006 [cit. 2009-09-13]. Dostupný z WWW: <<http://www.ceb.cz/index.php?option=com-content-task=view=51>>

<sup>3</sup> Obecně závazné právní předpisy 2006 [online]. Praha: Česká exportní banka, a.s., 2006 [cit. 2009-09-12]. Dostupný z WWW: <<http://www.ceb.cz/content/view/5/49/>>

Na tomto grafu je zřetelné, že nejvíce úvěrů, které ČEB poskytne proudí do Ruské federace, na základě tohoto poznatku bylo začátkem roku 2008 otevřeno Zastoupení České exportní banky, a.s. v Moskvě.

Hlavním smyslem Zastoupení ČEB v Ruské federaci je podpora při realizaci společných česko – ruských projektů v Ruské federaci formou státní podpory vývozu na základě poskytování a financování vývozních úvěrů a jiných služeb spojených s exportem. Náplň Zastoupení ČEB spočívá ve vytváření prostředí pro obchodní spolupráci českých a ruských společností, v přípravě finančních a organizačních mechanismů spolupráce a nabídky služeb, které jsou spojeny s financováním vývozu a přímých zahraničních investic českých společností.

Mezi hlavní činnosti Zastoupení ČEB se řadí:

- spolupráce s ruskými a českými partnery a poradenství o způsobu financování projektů,
- sbírání dat, posouzení a analýza investičních nabídek a business plánu,
- spolupráce s finančními institucemi Ruské federace s cílem zajistit vyvážený přístup a kvalitu přípravy vývozních úvěrů,
- zajištění informační podpory českým a ruským obchodním partnerům při přípravě projektů.

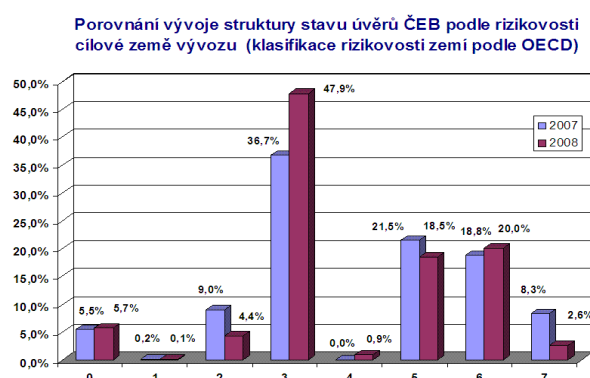
Ruská federace disponuje velkým potenciálem v oblasti nerostných zdrojů a surovin, tudíž se řadí mezi strategické partnery, se kterými se musí do budoucna počítat. Většina států střední Evropy vnímá jakékoliv aktivity Ruské federace za rizikové a vzbuzující nedůvěru. Aktuálním příkladem z této oblasti je ruská rafinérská společnost Lukoil, která zažila za poslední roky velký rozmach, avšak co se týče expanze do Evropy, zde své plány na získávání evropských rafinérských kapacit uskutečnila jen zčásti. Společnost Lukoil získala podíl na trhu v Polsku, Česku a Belgii, ale jen díky tomu, že mu v těchto zemích prodal síť čerpacích stanic jeho menšinový akcionář, americký ConocoPhillips. V roce 2008 koupil rafinerie v Itálii, letos v Nizozemí, patří mu také rafinerie na Balkáně a Ukrajině. Ve střední Evropě se společnosti ale přes velké úsilí nepovedlo koupit jediný podnik. Celé to pramení z toho, že vstup Rusů do podnikání je pořád ještě vnímán jako

riziková záležitost, kterou se zabývají tajné služby, politici i diplomaté. Celá Evropa má ještě v živé paměti nadvládu Sovětského svazu a tudíž zde plynou přirozené obavy z vazeb na stát a vládu Ruské federace. Toto si uvědomuje i společnost Lukoil a evropské státy ujišťuje tím, že je ryze soukromou korporací, která investuje do vlastní modernizace, slouží veřejnému sektoru a je zcela nezávislá na ruské vládě.

Firma Lukoil má velký zájem rozšířit svoji působnost v České republice a tímto směrem se ubírají i jednání česko – ruské mezivládní komise pro hospodářský rozvoj, kde ruský vicepremiér Žukov apeluje na českou vládu, aby byla nápomocna při získávání pozemků pro stavbu nových čerpacích stanic.

Pokud by do budoucna jednání ohledně vstupu ruských rafinérií do Evropy byla úspěšná mohlo by spojením ruských surovin s evropskými rafinérskými kapacitami nejvíce vyhovovat zájmům evropských států a mohlo by to nejlépe zajistit energetickou bezpečnost, která je stále více a více diskutována na politické úrovni.

Jelikož má Rusko velké množství nerostného bohatství, které ještě nebylo vyčerpáno, nebo kde se ještě ložiska netěží, mohlo by to pro české firmy být velice pozitivní. Pokud by Česká republika byla nápomocna v oblasti získávání pozemků pro stavbu benzinových pump, české firmy by se mohly podílet na vybudování těchto zařízení, ale také by jim mohla být ještě více otevřena cesta na ruský trh a mohly by se podílet na stavbách rafinérských společností v Rusku a tím by si zde mohla i ČEB upevnit svoji pozici a zvýšit procentuální podíl vývozu.



Obr.3 Porovnání vývoje struktury stavu úvěrů ČEB podle rizikivosti cílové země vývozu (klasifikace rizikivosti zemí podle OECD)

Zdroj: Základní údaje o úvěrovém portfoliu banky 2006 [online]. Praha: Česká exportní banka, 2006 [cit. 2009-09-13]. Dostupný z WWW: <<http://www.ceb.cz/index.php?option=com-content-task=view=51>>

Klasifikace zemí podle míry teritoriálního rizika se provádí na základě údajů MMF (Mezinárodní měnový fond) a Světové banky o finanční a ekonomické situaci klasifikované země a údaje o platební zkušenosti vývozních úvěrových pojišťoven zemí účastníků Konsensu OECD. Klasifikace je rozdělena do 7 rizikových kategorií. Země se stupněm 7 jsou považovány za nejvíce rizikové, země se stupněm 1 za nejméně rizikové. Ve skupině 0 se nacházejí země s vysokými příjmy na obyvatele (minimálně 11 116 USD). Pokud banky financují exportní úvěry do zemí v kategorii 0, nemusejí se zde bát teritoriálního rizika a tudíž pojištění komerčních rizik probíhá většinou na tržním principu, bez státní podpory.

Na grafu je patrné, že největší podíl úvěru poskytnutých ČEB na základě klasifikace zemí podle míry teritoriálního rizika směřuje do 3. kategorie zemí, dále následuje kategorie 5. a 6.

#### ***Rozdělení zemí podle kategorií***

Kategorie 0:

- Austrálie, Belgie, ČESKÁ REPUBLIKA, Finsko,
- Dánsko, Francie, Itálie, Japonsko,
- Kanada, Německo, Švýcarsko, USA, Velká Británie.

Kategorie 3:

- Alžírsko, Bahamy, Botswana, Brazílie,
- Estonsko, Indie, Izrael, JAR, Kostarika,
- Litva, Maroko, Mexiko, Namibie.

Kategorie 5:

- Ázerbajdžán, Dominikánská Republika, Chorvatsko,
- Indonésie, Jordánsko, Kazachstán,
- Makedonie, Vietnam.

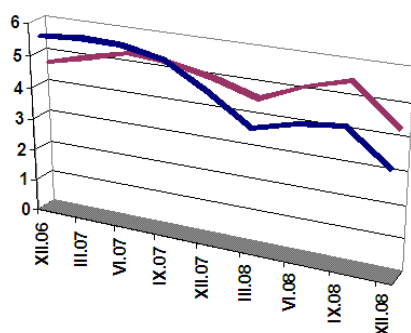
Kategorie 6:

- Albánie, Angola, Bangladéš,
- Černá Hora, Gruzie, Írán,
- Jamajka, Kambodža, Libye.

Kategorie 7 (nejvíce riziková):

- Afghánistán, Argentina, Bělorusko,
- Bosna a Hercegovina, Irák. [3]

Vývoj pevné úrokové sazby CIRR v roce 2007 a 2008



	XII.06	III.07	VI.07	IX.07	XII.07	III.08	VI.08	IX.08	XII.08
■ USD	5,58	5,71	5,67	5,43	4,67	3,78	4,14	4,30	3,29
■ EUR	4,68	4,99	5,30	5,21	4,94	4,53	5,08	5,46	4,28

Obr.4 Vývoj pevné úrokové sazby CIRR v roce 2007 a 2008

Zdroj: *Základní údaje o úvěrovém portfoliu banky 2006* [online]. Praha: Česká exportní banka a.s., 2006 [cit.2009-09-13]. Dostupný z WWW: <<http://www.ceb.cz/index.php?option=com-content-task=view=51>>

Sazba CIRR (Commercial Interest Reference Rate), představuje minimální pevnou úrokovou sazbu, za kterou může banka poskytnout úvěr na podporu exportu, aniž je tento úvěr považován podle mezinárodních pravidel za nedovolenou státní podporu exportu. Sazby CIRR se odvozují od výnosů státních dluhopisů na trhu v příslušné měně. K tomuto základu se připočítává marže 1 %. Sazby CIRR jsou vyhlášovány OECD každý měsíc.<sup>4</sup>

Nevýhodou ČEB je v tomto směru to, že nemůže nabídnout úvěry pod hranici CIRR, tato sazba je pro ni závazná a na základě toho se v současné době, kdy probíhá celosvětová finanční krize, stává méně konkurenčně schopnou v porovnání s komerčními bankami.

## **2.2 Produkty České exportní banky zaměřené na exportní financování**

### ***Úvěr na financování výroby pro vývoz (předexportní úvěr)***

Umožňuje českému výrobcí (vývozci) financovat náklady spojené s realizací dodávek pro zahraničního kupujícího nebo-li dovozce.

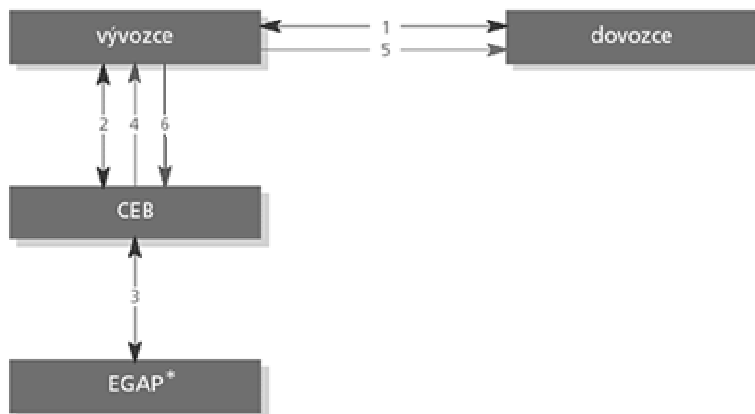
Obsahuje financování:

- nákladů na nákup surovin, materiálu a ostatních komponentů určených k výrobě pro vývoz,
- nákladů na materiálové předzásobení,
- režijních nákladů,
- osobních nákladů (nákladových mezd, sociální a zdravotní pojištění),
- nákladů spojených s pořízením investičního majetku pro realizaci výroby pro vývoz.

Může se jednat jak o krátkodobý úvěr se splatností do 2 let, výše úvěru je do 85 % hodnoty smlouvy o vývozu, tak i o dlouhodobý úvěr, který je poskytován v souladu s pravidly OECD a v souladu s pravidly pro poskytování státní podpory. Splátnost u dlouhodobého úvěru je nad 2 roky a výše úvěru je poskytována do 75 % hodnoty smlouvy o vývozu.

---

<sup>4</sup> *Exportér, HN.IHNED.CZ 2009* [online]. Praha: Economia a.s., 2009 [cit.2009-09-13]. Dostupný z WWW. <[http://exporter.ihned.cz/c4-10082850-36829980-r00000\\_d-podnikatele-mohou-vyuzit-rozsireni-statni-podpory-financovani-exportu](http://exporter.ihned.cz/c4-10082850-36829980-r00000_d-podnikatele-mohou-vyuzit-rozsireni-statni-podpory-financovani-exportu)



Obr.5 Úvěr na financování výroby pro vývoz (předexportní úvěr).

Zdroj: Seznam hlavních produktů podpořeného financování ČEB 2006 [online]. Praha: Česká exportní banka a.s., 2006 [cit. 2009-09-13]. Dostupný z WWW: <<http://www.ceb.cz/content/view/76/38/>>

1. smlouva o vývozu, jejímž předmětem je dodávka zboží nebo služeb,
2. úvěrová smlouva,
3. smlouva o pojištění vývozních úvěrových rizik
4. čerpání úvěru na základě dokladů potvrzujících vynaložení nákladů na výrobu,
5. dodávka zboží, služeb po skončení výroby,
6. splácení úvěru z neodvolatelného dokumentárního akreditivu vystaveného z příkazu dovozce nebo z čerpání vývozního odběratelského úvěru.

Tento typ úvěru umožňuje výrobcí financovat výrobní část zboží určené pro vývoz. Je součástí základní fáze, kdy se zboží teprve určené na export začíná vyrábět. Pro vývozce spočívá výhoda v tom, že získá peněžní prostředky, které jsou na výrobu nutné, aniž by musel disponovat svými vlastními peněžními prostředky. V některých případech by realizaci zboží nemohl bez tohoto úvěru ani provést, protože by na výrobu neměl dostatečné množství vlastních peněžních prostředků, které musí vynaložit na nákup surovin, materiálu atd. Riziko pro vývozce může spočívat v tom, že dovozce ve finální fázi nemusí vyrobené zboží převzít a tudíž se vývozce úvěrem zatíží zbytečně. Opatření proti tomuto riziku je vhodné uzavřít v kupní smlouvě, kterou vývozce s dovozcem uzavírá, například se může jednat o smluvní pokutu při nepřevzetí zboží, která by mu mohla



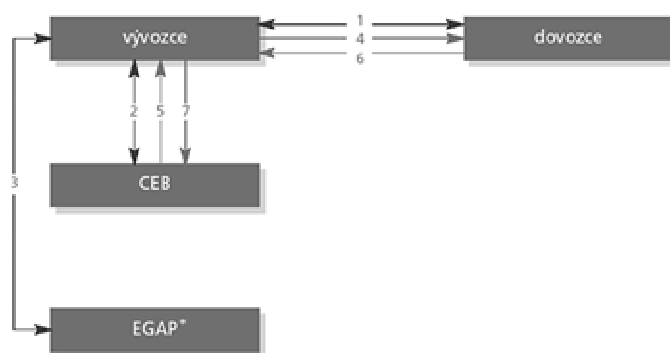
vzniklé náklady uhradit. Jelikož se jedná o produkt podporovaný státem, je zde podmínka uzavřít pojištění u EGAP, čímž je vývozce i banka plně chráněna a zabezpečena proti případně vzniklým rizikům. Z celkově poskytnutých úvěru ČEB vývozci zaujímá tento typ úvěru cca 7,4 %.

### ***Přímý vývozní dodavatelský úvěr***

Úvěr spočívá v tom, že umožňuje českému vývozci profinancovat pohledávky vůči zahraničnímu kupujícímu (dovozci).

V případě krátkodobého úvěru je splatnost 2 roky, výše úvěru do 100 % hodnoty smlouvy o vývozu, úroková sazba je na bázi pohyblivé úrokové sazby (LIBOR, EURIBOR atd.), jedná se o pojistný produkt typu „B“ EGAP (viz. příloha B). Pojištěným je vývozce.

U dlouhodobého úvěru je splatnost nad 2 roky, výše úvěru do 85 % hodnoty smlouvy o vývozu, musí zde být 15 % akontace, úroková sazba je fixní na základě sazby CIRR nebo jejím ekvivalentu na bázi pohyblivé úrokové sazby. Jedná se o pojistný produkt „C“ EGAP (viz. příloha B). Pojištěným je vývozce.



Obr.6 Přímý vývozní dodavatelský úvěr

Zdroj: *Seznam hlavních produktů podpořeného financování ČEB 2006* [online]. Praha: Česká exportní banka, 2006 [cit. 2009-09-13]. Dostupný z WWW: <<http://www.ceb.cz/content/view/57/37/>>

1. smlouva o vývozu, jejímž předmětem je dodávka zboží, služeb,
2. úvěrová smlouva,
3. smlouva o pojištění vývozních úvěrových rizik,

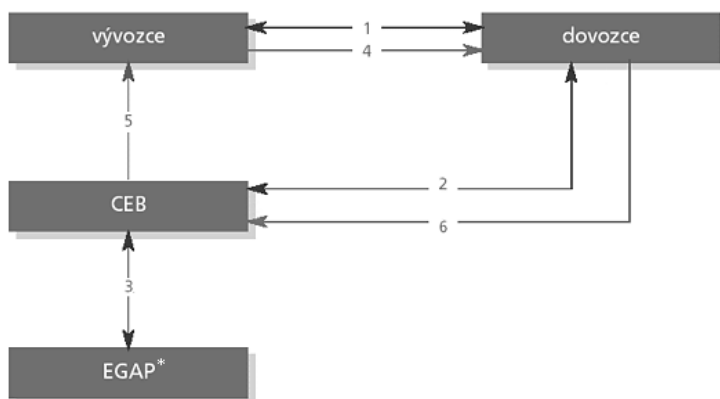
4. dodávka zboží, služeb,
5. čerpání úvěru vývozcem,
6. platba za dodané zboží, služby,
7. splácení úvěru České exportní banky.

Jedná se o typ úvěru, který si sjednává vývozce u ČEB v případě, že potřebuje profinancovat pohledávky vůči dovozci dříve než proběhne platba za dodané zboží. Výhoda tohoto typu úvěru spočívá v tom, že jsou vývozci poskytnuty finanční prostředky dříve než proběhne samotná platba od dovozce. Vývozce tak může čerpat peněžní prostředky, které použije na úhradu svých nákladů vzniklých při výrobě zboží a může případně začít vyrábět zboží pro novou zakázku. Využití tohoto typu úvěru pozitivně ovlivňuje likviditu vývozce, jelikož jeho pohledávky ze strany dovozce nejsou vázány. Četnost využití tohoto produktu, který ČEB vývozci nabízí je velice nízká a to cca 0,6 % z celkově poskytnutých úvěrů realizovaných ČEB, což je jen nepatrná část.

#### ***Přímý vývozní odběratelský úvěr***

Úvěr umožňuje realizaci objemnějších dodávek českého vývozce pro zahraničního kupujícího (dovozce).

V případě krátkodobého úvěru je splatnost do 2 let, výše úvěru je do 100 % hodnoty smlouvy o vývozu, úroková sazba je na bázi pohyblivé úrokové sazby (LIBOR, EURIBOR atd.). U dlouhodobého úvěru je splatnost nad 2 roky, výše poskytnutého úvěru je do 85 % hodnoty smlouvy o vývozu, akontace 15 %. Fixní úroková sazba CIRR nebo její ekvivalent na bázi pohyblivé úrokové sazby.



#### Obr.7 Přímý vývozní odběratelský úvěr

*Zdroj: Zdroj: Seznam hlavních produktů podpořeného financování ČEB 2006 [online]. Praha: Česká exportní banka, 2006 [cit. 2009-09-13]. Dostupný z WWW: <<http://www.ceb.cz/content/view/77/39/>>*

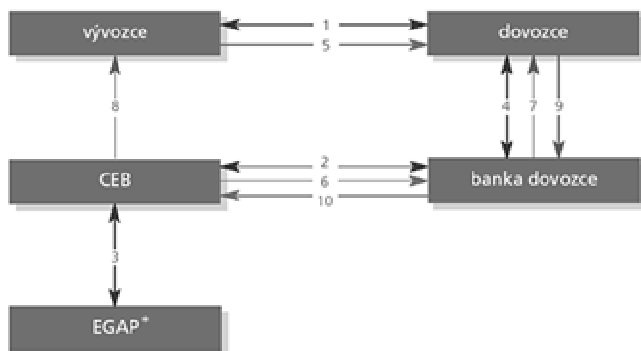
1. smlouva o vývozu, předmětem smlouvy je dodávka zboží, služeb,
2. úvěrová smlouva,
3. smlouva o pojištění vývozních úvěrových rizik,
4. dodávka zboží, služeb,
5. čerpání odběratelského úvěru přímo ve prospěch vývozce,
6. splácení úvěru.

V současné době je tento typ úvěru velice rozšířen a dovozcem stále více požadován, což ukazuje i frekvence využití tohoto produktu vývozcem, která se pohybuje okolo 55 % z celkově poskytnutých úvěrů ČEB. Pokud chce být vývozce na zahraničním trhu konkurenceschopný, musí do svého exportního programu tento způsob financování zahrnout. Potřeba financování prostřednictvím tohoto úvěru je vyvolána zejména nedostatkem likvidních prostředků na straně dovozce či vysokou cenou jejich obstarání v zemi dovozce. Přímý vývozní odběratelský úvěr poskytuje banka země vývozce přímo zahraničnímu odběrateli. Uvedený úvěr slouží výhradně k financování vývozu zboží a služeb původem převážně z České republiky. Pro vývozce je tento typ úvěru výhodný z hlediska toho, že banka poskytuje úhradu dodavateli promptně v době dodání či uvedení zařízení do provozu, což pozitivně ovlivňuje likviditu exportéra tím, že úvěr nevstupuje do bilance vyvážejícího podniku. Vývozce zde čerpá pouze peněžní prostředky získané od ČEB, aniž by vstupoval s ČEB do úvěrového vztahu. Zajištění splácení úvěru od odběratele je již plně v kompetenci ČEB a vývozce to již nezatěžuje.

#### ***Nepřímý vývozní odběratelský úvěr (příjemcem úvěru je zde banka zahraničního dovozce)***

Úvěr umožňuje realizace objemnějších dodávek českého vývozce pro zahraničního kupujícího (dovozce).

Krátkodobý úvěr se splatností do 2 let, výše úvěru do 100 % hodnoty smlouvy o vývozu, úroková sazba na bázi pohyblivé úrokové sazby. Dlouhodobý úvěr se splatností nad 2 roky, výše úvěru do 85 % hodnoty smlouvy o vývozu, 15 % akontace. Fixní úroková sazba CIRR nebo její ekvivalent na bázi pohyblivé úrokové sazby.



Obr.8 Nepřímý vývozní odběratelský úvěr

Zdroj: Zdroj: Seznam hlavních produktů podpořeného financování ČEB 2006 [online]. Praha: Česká exportní banka, 2006 [cit. 2009-09-13]. Dostupný z WWW: <<http://www.ceb.cz/content/view/55/33/>>

1. smlouva o vývozu, předmětem je dodávka zboží, služeb,
2. mezibankovní úvěrová smlouva,
3. smlouva o pojištění vývozních úvěrových rizik,
4. úvěrová smlouva,
5. dodávka zboží, služeb,
6. poskytnutí odběratelského úvěru prostřednictvím banky dovozce,
7. poskytnutí úvěru z prostředků získaných od ČEB,
8. čerpání odběratelského úvěru přímo ve prospěch vývozce,
9. splácení úvěru dovozcem jeho bance,
10. splácení úvěru bankou dovozce u České exportní banky.

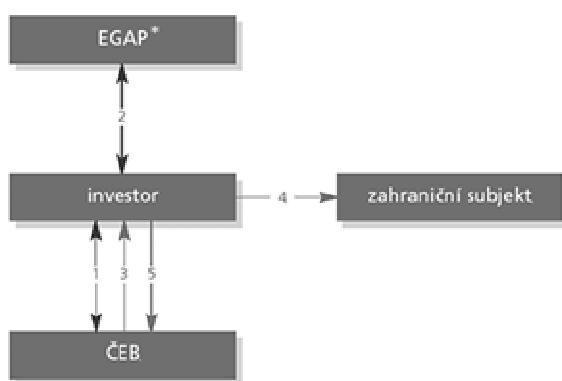
Hlavní rozdíl nepřímého vývozního odběratelského úvěru oproti přímému vývoznímu odběratelskému úvěru je v tom, že zde navíc vystupuje banka dovozce a tím se operace spojená s dosažením úvěru stává složitější, jelikož obsahuje mezičlánek navíc. Nejprve zde vzniká smlouva mezi bankou vývozce (ČEB) a dovozce, tzv. mezibankovní smlouva.

Prostřednictvím banky dovozce vzniká úvěrová smlouva mezi dovozcem a jeho bankou na jejímž základě je poskytnut odběratelský úvěr z prostředků ČEB. Dovozece splácí úvěr své bance, která dále platbu postupuje ČEB. Aby byl tento typ úvěru efektivně zprostředkován, je vhodné, aby obě banky byly tzv. korespondenční banky, které si navzájem vedou nostro účet (běžný účet, kterým disponuje tuzemská banka u jiné banky v cizí zemi a cizí měně) a loro účet (běžný účet založený tuzemskou bankou bance zahraniční, který je veden v tuzemské měně). Na základě toho se celá transakce spojená s dosažením úvěru urychlí. Odběrateli se tento typ úvěru může prodražit o navíc zaplacené bankovní poplatky své bance. Tento typ úvěru je však s porovnáním Přímého odběratelského úvěru využíván minimálně. Jeho podíl zaujímá zhruba 12 % z celkově poskytnutých úvěrů ČEB.

### ***Úvěr na investice v zahraničí***

Úvěr umožňuje českému investorovi získat dlouhodobé zdroje pro realizaci investice v zahraničí.

Tímto úvěrem je možno financovat založení nebo rozšíření podnikání zahraničního subjektu, ve kterém má investor majetkovou účast. Minimální doba trvání investice je stanovena na 3 roky. Fixní úroková sazba CIRR nebo na bázi pohyblivé úrokové sazby. Jedná se o pojistný produkt „I“ EGAP (viz. příloha B).



Obr.9 Úvěr na investice v zahraničí

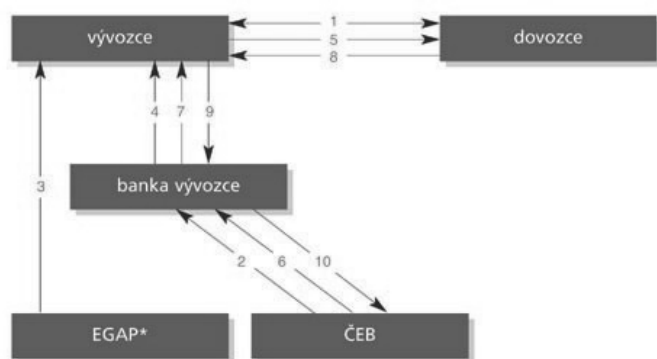
Zdroj: Zdroj: Seznam hlavních produktů podpořeného financování ČEB 2006 [online]. Praha: Česká exportní banka, 2006 [cit. 2009-09-13]. Dostupný z WWW: <<http://www.ceb.cz/content/view/56/36/>>

1. uzavření úvěrové smlouvy po projednání investičního záměru a formy investování,
2. smlouva o pojištění investic,
3. úvěr na financování investice,
4. využití prostředků z investičního úvěru v souladu s investičním záměrem schváleným Českou exportní bankou,
5. splácení investičního úvěru z příjmů generovaných uskutečněnou investicí.

Pro žadatele o úvěru na investice v zahraničí jsou kladeny velké nároky, než je úvěr žadateli schválen, žadatel musí nejprve předložit dobře propracovaný investiční záměr. Musí být uvedeno, čeho se investice týká, jaká jsou možná rizika investice, dlouhodobý výhled investice, její vize do budoucna atd. Pokud je investiční záměr bankou schválen a považován za úspěšný, může se začít jednat o podmínkách úvěru. Faktorů, které vedou žadatele k vybudování investic v zahraničí, může být celá řada. Většinou jsou to subjekty, kteří v počátku vystupovaly v roli vývozce a postupem času jim byly ztíženy podmínky vývozu na zahraniční trh, v podobě vysokého cla na dovážené zboží atd. Jedním z faktorů mohlo být i zjištění, že na zahraničním trhu je levnější pracovní síla, trh má příznivou geografickou polohou, snadnější přístup k surovinovým zdrojům apod. a vybudování vlastního výrobního závodu, pobočky na zahraničním trhu by vedlo k efektivní úspoře nákladů spojených s vývozem a celou produkcí firmy. Jako příklad efektivní úspory nákladů na základě vybudování vlastního výrobního závodu je ze současné doby česká firma Rudolf Jelínek a.s. Dlouhou dobu tato firma dovážela na výrobu svého páleného produktu Hruškovice exkluzivní hrušky odrůdy Williams z Chile a nyní dospěla k závěru, že vybuduje vlastní výrobní závod na výrobu Hruškovice přímo v Chile, kde jsou tyto hrušky produkovány. Hlavní význam spočívá v odbourání nákladů spojených s dovozem hrušek z takto vzdáleného teritoria a ve zkvalitnění produktu, jelikož hlavní surovina tohoto produktu bude dodávána čerstvá a nebude podléhat dlouhé vzdálenosti mezi Českou republikou a Chile. Výhoda pro firmu spočívá též v dobrých podnikatelských možnostech a právních jistotách, které Chile zahraničním investorům nabízí. Celkový podíl tohoto úvěru zaujímá na úvěrovém portfoliu ČEB zhruba 21 % z celkově poskytnutých úvěru ČEB.

### ***Refinanční vývozní dodavatelský úvěr***

Na základě tohoto úvěru jsou poskytnuty bance vývozce prostředky, které tato banka využije k poskytnutí úvěru vývozci za zvýhodněných podmínek. Jedná se o pojistný produkt „B“ EGAP (krátkodobý úvěr) nebo „C“ EGAP (středně – dlouhodobý úvěr), obojí (viz. příloha B). Pojištěným je vývozce.



Obr.10 Refinanční vývozní dodavatelský úvěr

Zdroj: Zdroj: Seznam hlavních produktů podpořeného financování ČEB 2006 [online]. Praha: Česká exportní banka, 2006 [cit. 2009-09-13]. Dostupný z WWW: <<http://www.ceb.cz/content/view/269/113/>>

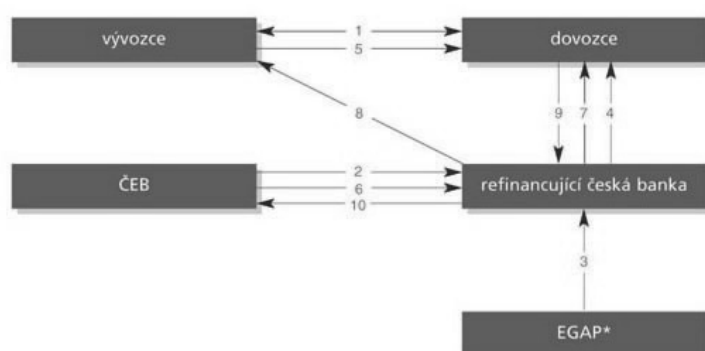
1. smlouva o vývozu, předmětem je dodávka zboží, služeb,
2. refinanční úvěr ČEB bance vývozce,
3. smlouva o pojištění vývozních úvěrových rizik,
4. úvěrová smlouva mezi bankou vývozce a vývozcem,
5. dodávka zboží, služeb,
6. poskytnutí refinančního úvěru bance vývozce,
7. poskytnutí úvěru z prostředků získaných od ČEB,
8. splácení dodavatelského úvěru dovozcem,
9. splácení úvěru vývozcem jeho bance,
10. splácení úvěru bankou vývozce ČEB.

Jedná se o typ úvěru, který je složitý na jednotlivé mezičlánky, v případě refinančního dodavatelského úvěru je vývozce ve styku s ČEB prostřednictvím své banky, která vyjednává úvěr poskytnutý ČEB vývozci a vše s tímto úvěrem související. Pro vývozce může tato forma získání úvěru být pohodlná z toho důvodu, že veškeré kompetence

nechává na své bance, která za něho vyřizuje vše, co je se získáním úvěru spojeno. Banka vývozce vyřizuje všechny náležitosti úvěrové smlouvy za vývozce. Peníze ze schváleného úvěru jdou nejdříve na účet banky vývozce, která je dále postoupí vývozci. Nevýhoda může být v tom, že vývozce zaplatí navíc své bance poplatky za zprostředkování transakce a také delší období spojené se získáním úvěru, který nejprve vzniká na základě úvěrové smlouvy mezi bankou vývozce a ČEB. Na základě schválení úvěru jsou peněžní prostředky nejdříve postoupeny bance vývozce, která je pak dále reprodukuje vývozci. Splácení úvěru též prochází delší cestou než se dostane přímo na účet ČEB. Vývozce musí nejdříve získat peněžní prostředky od dovozce, pak může úvěr splácet své bance a teprve až banka vývozce dá příkaz k zaplacení splátky na účet ČEB. Tento typ úvěru je vhodný u finančně objemných dodávek zboží a služeb, kde by banka vývozce nemohla z hlediska finančních limitů realizovat celou transakci sama. Tímto způsobem může zvolit finanční spolupráci na dané dodávce zboží, služeb s ČEB.

### **Refinanční vývozní odběratelský úvěr**

Banka vývozce prostřednictvím tohoto úvěru získá prostředky, které využije k poskytnutí úvěru zahraničnímu dovozci za zvýhodněných podmínek. Tento úvěr spadá pod pojistný produkt „D“ EGAP (viz. příloha B). Pojištěným je refinancující banka.



Obr.11 Refinanční vývozní odběratelský úvěr

Zdroj: Zdroj: Seznam hlavních produktů podpořeného financování ČEB 2006 [online]. Praha: Česká exportní banka, 2006 [cit. 2009-09-13]. Dostupný z WWW: <<http://www.ceb.cz/content/view/270/114/>>



1. smlouva o vývozu, předmětem je dodávka zboží, služeb,
2. úvěrová smlouva ČEB s refinancovanou bankou dle pravidel OECD,
3. smlouva o pojištění vývozních úvěrových rizik,
4. úvěrová smlouva refinancované banky s dovozcem,
5. dodávka zboží, služeb,
6. poskytnutí refinančního úvěru bance vývozce,
7. poskytnutí úvěru z prostředků získaných od ČEB,
8. čerpání odběratelského úvěru přímo ve prospěch vývozce,
9. splácení úvěru refinancující banky dovozcem,
10. splácení úvěru refinancovanou bankou ČEB.

Tento typ úvěru v sobě opět zahrnuje velké množství mezičlánků a jedná se o typ úvěru, který je časově náročný. Opět zde hlavní roli hraje banka vývozce, která nejdříve uzavírá úvěrovou smlouvu s ČEB a na základě toho může uzavřít banka vývozce úvěrovou smlouvu s dovozcem. Banka vývozce opět získává finanční prostředky nejdříve od ČEB a pak může umožnit čerpání odběratelského úvěru přímo vývozci. Splácení úvěru probíhá nejdříve od dovozce, který splátku postoupí bance vývozce a ta na základě toho může splátku dále postoupit ČEB. Vývozce zde má výhodu v tom, že se zabývá pouze dodáním zboží a služeb, získá finanční prostředky od své banky, ale již se nezajímá o vztahy mezi jeho bankou a dovozcem. Tento typ úvěru je vhodný v situaci, kdy banka vývozce nemůže zabezpečit finančně celou realizaci úvěru sama a prostřednictvím tohoto úvěru může požádat ČEB o spoluúčast.

Využití Refinančního dodavatelského úvěru a Refinančního odběratelského úvěru dohromady tvoří zhruba 3, 5 % z celkově poskytnutých úvěrů ČEB.

### ***Odkup pohledávek z akreditivů bez postihu***

Jedná se o jednu z variant forfaitingu. Představuje odkup (postoupení) dosud nesplatné pohledávky vývozce, která vyplývá z platebního nástroje dokumentárního akreditivu. Odkup probíhá bez zpětného postihu (regresu) vůči tomu, kdo pohledávku prodává. Odkupy jsou dojednány na základě předložení akreditivní listiny dokládající existenci neodvolatelného akreditivu s odloženou splatností či s akceptací směnky, který byl vystaven nebo potvrzen bankou. Vývozce musí dále splnit povinnosti k prokázání účelu

forfaitingové operace. K prokázání vývozu předkládá smlouvu o vývozu. Dále vývozní fakturu a dokumenty prokazující, že vývoz za hranici skutečně proběhl. K vlastnímu proplacení pohledávky pak dochází za základě předložení akreditivních dokumentů pro jednotlivá čerpání a dalších Exportní bankou předepsaných dokumentů. Vždy však až po bezvýhradném přijetí a potvrzení akreditivních dokumentů bankou vystavující, případně potvrzující akreditiv. K uzavření smlouvy o odkupu pohledávky může dojít ještě před vznikem pohledávky z akreditivu nebo až po jejím vzniku. Odkup pohledávky probíhá až po jejím vzniku. Odkupovány jsou pohledávky z neodvolatelného dokumentárního akreditivu spojené s vývozem zboží či služeb výhradně českých firem. Obvykle nemusí být pojištěny proti vývozním úvěrovým rizikům, musí však být před svým odkoupením zajištěny formou zajišťovacího postoupení pohledávky ze smlouvy o vývozu ČEB.

Výhody financování pohledávek z akreditivů formou jejich odkupu pro vývozce:

- prodejem vývozce pohledávku vyvádí ze své bilance, zlepšuje tak svou likviditu,
- pohledávka je odkupována v plné hodnotě (100 %), bez spoluúčasti jejího původního vlastníka, a to při pevné předem dané diskontní sazbě,
- projednání odkupu pohledávky z akreditivů bývá podstatně rychlejší a jednodušší ve srovnání s projednáváním úvěru.

#### ***Odkup vývozních pohledávek s pojištěním bez postihu***

Odkup v budoucnu splatné vývozní pohledávky s pojištěním bez postihu představuje odkup (postoupení) dosud nesplacené pohledávky ze smlouvy o vývozu, u které je pojištěno riziko nezaplacení pohledávky v důsledku většinou teritoriálních, politických nebo tržně nezajistitelných komerčních rizik. Tento odkup se provádí bez zpětného postihu (regrese) vůči vývozci, který pohledávku prodává. Odkupovány jsou pohledávky spojené s vývozem zboží či služeb výhradně českých firem.

Výhody pro vývozce:

- prodejem vývozce pohledávku vyvádí ze své bilance, zlepšuje si tímto svoji likviditu,

- v případě pojištění u EGAP se vývozce v rozsahu pojistného krytí zbavuje veškerých rizik své vývozní operace,
- pohledávka je odkupována při pevné, předem dané diskontní sazbě.

### ***Bankovní záruky***

Banka ručí za to, že beneficiantovi vyplatí částku do výše uvedené v záruční listině nebo její část odpovídající poskytnutému plnění v případě, že obdrží písemné uplatnění záruky od beneficianta s prohlášením, že příkazce nesplnil podmínky smlouvy o vývozu. Pojištění bankovních záruk podléhá typu „Z“ EGAP (*viz. příloha B*).

V mezinárodním obchodě je využití bankovní záruky poměrně častým nástrojem k zajištění závazků. Ručení bankou je vnímáno jako ručení kvalitní a nerizikové. Bankovní záruka se může vztahovat na zajištění závazků jak vývozce, tak i dovozce a vzniká písemným prohlášením banky v záruční listině, že v případě nesplnění závazku dlužníkem uspokojí věřitele do výše částky, která je uvedena v záruční listině.

### **Záruka za nabídku (Bid bond)**

#### **Záruka za dobré provedení smlouvy o vývozu (Performance bond)**

Zajišťuje závazek vývozce řádně splnit podmínky smlouvy o vývozu. Záruka slouží k zajištění termínu a kvality dodávky. ČEB ručí za splnění podmínek smlouvy o vývozu ze strany vývozce. Záruka může obsahovat redukční klauzuli (výše záruky se může snižovat úměrně realizované části smlouvy o vývozu). ČEB by v tomto případě měla dobře znát svého vývozce a plně mu důvěřovat.

#### **Záruka za vrácení akontace (Advance payment guarantee).**

Pokud vývozce nedodá příslušné zboží v čas, v nasmlouvaném množství či hodnotě, nebo toto zboží dodá jen částečně, zajišťuje to odběrateli vrácení akontace nebo její poměrné části. Dodávka zboží je zajištěna minimálně v hodnotě akontace.

#### **Záruka za uvolnění zádržného ( Retention Money Guarantee, Retention Bond)**

Pokud vývozce nedostatečně splnil podmínky smlouvy o vývozu, bude v případě požadavku odběratele vrácena část ceny zpět odběrateli.

### ***Financování prospekce zahraničních trhů***

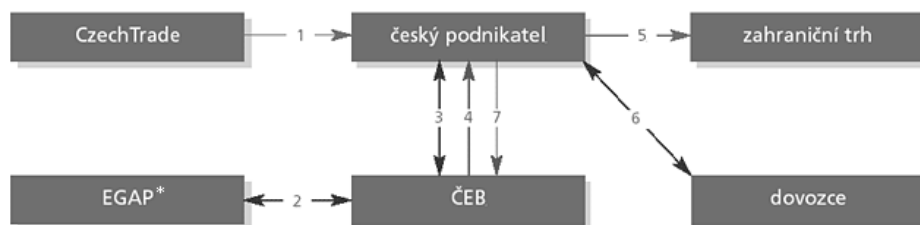
Tato služba je vhodná pro podniky, které se teprve snaží proniknout na určitý zahraniční trh, jelikož jim umožňuje získat prostředky na průzkum zahraničního trhu na který se chystají vstoupit. Jde o počáteční fázi, kterou musí podnik úspěšně zvládnout a zanalyzovat, pokud se chce stát úspěšným na zahraničním trhu. Analýza (průzkum) zahraničního trhu je, co se týče investic, velice nákladným faktorem a podnik v počátcích svého exportního programu nemá prostředky na zanalyzování zahraničního trhu. Výhoda tudíž spočívá v dosažení finančních prostředků v prvotní fázi exportního programu. Nevýhoda může spočívat v tom, že podnik vynaloží finanční prostředky na prospekci zahraničního trhu, aniž by ve finální fázi na tento zahraniční trh vstoupil a tudíž zbytečně využije finanční prostředky. Tímto způsobem se nefinancuje již konkrétní exportní dodávka zboží, jejíž náklady by se exportérovi měly vrátit.

Průzkumy, které podnik musí provést:

- *teritoriální průzkum* - zahrnuje geografické, klimatické, demografické informace, informace o politické situaci, politickém systému, ekonomickém vývoji, legislativě dané země atd. Na základě získaných informací může podnik ji případně konkrétní země vybrat, ale naopak i vyloučit,
- *obchodně politický průzkum* - cílem je zjistit jaké jsou překážky pro vstup na zahraniční trh např. celní sazby, množstevní kvóty, embarga atd.,
- *devizový průzkum* – výběr vhodné měny, kurzový vývoj, situace na bankovním trhu, volba vhodné banky, zjištění platební způsobilosti státu a potenciálního partnera, výběr vhodných platebních nástrojů,
- *průzkum technické úrovně a vyspělosti zahraničního trhu* – zjištění technické úrovně konkurenčních výrobků na cílovém trhu, seznámení s technickými normami cílové země pro daný výrobek, životní cyklus výrobku na trhu, ochranná známka, průmyslové vlastnictví,

- *spotřebitelský průzkum* – zde podnik zjišťuje nároky, požadavky, možnosti u určitých skupin spotřebitelů, tento výzkum se zabývá již konkrétní skupinou spotřebitelů, nikoliv celým trhem najednou
- *průzkum obchodního partnera* – souvisí s výběrem vhodné obchodní metody a se způsobem vstupu na trh, volba obchodního partnera je velice důležitá, musí to být subjekt spolehlivý a ze strany podniku důkladně prověřený, podnik zde zjišťuje právní formu obchodního partnera, ekonomickou situaci, platební morálku, prodejní zařízení, vybavenost, goodwill atd.
- *průzkum konkurence* – jedná se o nejobtížnější úkol, jelikož získávání informací je v této oblasti velice složité. Každý podnik si velice střeží svoje informace o výrobcích, cenách atd. Tyto informace lze alespoň částečně získat např. z veletrhu, výstav, kde se jednotlivé konkurenční firmy prezentují, nebo z propagačních materiálů. Ale firmy jsou dost ostražitě, takže kolikrát do těchto propagačních materiálů neuvádí konečné nebo přesné ceny a odkazují zájemce na přímý kontakt s nimi,
- *Konjunkturní výzkum* – základním úkolem je odhalit tendence, které jsou pro vývoj situace na zahraničním trhu určující. Podnik zpracovává konjunkturní výzkumy pro jednotlivou zemi či výrobek.

Pokud podnik provede všechny průzkumy, jejichž závěry budou směřovat k tomu, že výrobek může být na trhu úspěšný vznikají další náklady spojené se zahraniční cestou pracovníků podniku, zajištění marketingové strategie výrobku, využití právních služeb v dané zemi, využití skladovacích ploch pro své výrobky atd.



Obr.12 Financování prospekce zahraničních trhů

Zdroj: Zdroj: Seznam hlavních produktů podpořeného financování ČEB 2006 [online]. Praha: Česká exportní banka, 2006 [cit. 2009-09-13]. Dostupný z WWW: <<http://www.ceb.cz/content/view/79/41/>>

1. posouzení prospekčního záměru a rozpočtu prospekce agenturou Czech Trade<sup>5</sup>,
2. smlouva o pojištění rizik spojených s prospekcí trhu,
3. úvěrová smlouva,
4. poskytnutí úvěru na financování prospekce zahraničních trhů,
5. provádění prospekce v souladu s prospekčním záměrem,
6. vývozní kontrakt jako výsledek prospekční činnosti,
7. splácení úvěru ČEB z příjmů realizovaných na základě úspěšné prospekce nebo z jiných příjmů vývoze.

Financování se poskytuje na základě zpracovaného prospekčního záměru schváleného agenturou Czech Trade.

### **2.3 Ostatní služby nabízené klientům České exportní banky**

#### ***Dokumentární platby***

Prostřednictvím dokumentárních plateb lze zabezpečit, aby si exportér prostřednictvím dokumentů ponechal kontrolu nad zbožím až do jeho zaplacení.

- dokumentární akreditiv,
- dokumentární inkaso.

---

<sup>5</sup> Agentura Czech Trade je působící vládní agenturou, která poskytuje služby exportérům. Jedná se o státní podporu v oblasti obchodu na základě poskytování informací, které jsou pro exportéry stěžejní. Mezi tyto informace patří například informace o trhu, cenách, konkurenci, obchodně – politických překážkách, právních předpisech zahraničních trhů atd. Czech Trade má 33 zahraničních kanceláří s působností v 35 zemích, které disponují aktuálními a ověřenými informacemi z těchto teritorií, mapují obchodní příležitosti a nabízejí individuální asistenční služby pro úspěšný export.

Jedná se o krátkodobé metody financování. Dokumentární akreditiv představuje písemný závazek banky zaplatit určenou peněžní částku vývozci, jestliže budou do určité doby splněny akreditivní podmínky stanovené kupujícím. Pro kupujícího je dokumentární akreditiv jistotou, že nebude placeno ve prospěch vývozce dříve, než vývozce splní stanovené akreditivní podmínky. Dokumentární akreditiv se v mezinárodním ale i tuzemském obchodě využívá velmi často a jedná se o jeden z nejdůležitějších a nejlépe propracovaných platebních instrumentů. Použití dokumentárního akreditivu je vhodné u odběratele, jehož vztah s vývozcem není dlouhodobý, vývozce dobře nezná odběratele a země odběratele je považována za nestabilní a teritoriálně rizikovou.

Dokumentární inkaso se od dokumentárního akreditivu liší především v tom, že zaplacení dokumentárního inkasa není zajištěno bankou. Tento typ financování lze aplikovat v případě, že vztahy vývozce s odběratelem jsou stabilní, dlouhodobé a země dovozu je považována za hospodářsky i ekonomicky stabilní. Pro vývozce dokumentární inkaso představuje velkou výhodu v tom, že zboží nebude odběrateli vydáno v případě, že nedojde ke splnění inkasních podmínek.

### ***Termínovaný vklad***

Termínovaný vklad poskytuje lepší zhodnocení volných finančních prostředků právnické osoby. Vklad je možné zřídit v měnách CZK, EUR, USD, doba vkladu je minimálně 1 týden, nejvýše však 1 rok. Úroková sazba pro termínovaný vklad je stanovena jako fixní na dobu vkladu. Výhodou je, že pro zřízení termínovaného vkladu v CZK není nutný běžný účet vedený u ČEB a také zde bývá vyšší úroková sazba ve srovnání s běžnými účty a standardními komerčními termínovanými vklady.

### ***Komerční běžný účet***

Jedná se o pásmově úročený<sup>o</sup> běžný účet, který poskytuje lepší zhodnocení dočasně nevyužitých finančních prostředků exportéra. Tento účet může být veden v měnách, ke kterým má ČEB zřízeny nostro účty. Jedná se o účet, který má banka zřízen u jiné banky v jiné měně a jiné zemi (CZK, USD, EUR, GBP, JPY, DKK, SEK). Minimální

zůstatek na účtu je 1500 Kč nebo její ekvivalent u běžných účtů vedených v cizí měně. Úrok ze zůstatku na Komerčním běžném účtu je vypočten denně a ve prospěch účtu je připsán k poslednímu dni v měsíci.

### ***Devizový obchod s individuálním měnovým kurzem***

Tento obchod slouží exportérovi ke směně dvou různých měn při použití aktuálního tržního kurzu. Jde o devizový obchod sjednaný dealerem ČEB v reálném čase za aktuální směnný kurz bez využití kurzovního lístku ČEB. Minimální objem devizového obchodu musí být 5 mil. Kč nebo ekvivalent této částky v příslušné měně. Doba realizace obchodu je v termínu SPOT<sup>7</sup>, tedy dva bankovní dny po jeho sjednání. Realizace devizového obchodu je spojena s obchodním případem exportéra.

### ***Treasury úvěr***

Umožňuje směnu dvou různých měn při použití aktuálního tržního kurzu, přičemž exportér nemusí disponovat prodávanou měnou v době realizace obchodu, ale pouze částkou, která odpovídá 15 % hodnotě prodávané měny. Jedná se o devizový obchod sjednaný s dealerem ČEB v reálném čase za aktuální směnný kurz bez využití kurzovního lístku ČEB, při kterém exportér nemusí disponovat plnou částkou prodávané měny.

---

<sup>6</sup> Pásmové úročení znamená progresivní (růstové) stanovení výše úroku v závislosti na objemu vkladu. Z vyššího vkladu vyplácejí banky vyšší úrok a naopak.

<sup>7</sup> Spotový obchod je promptní obchod za aktuální kurz s vypořádáním v krátkém časovém období, zpravidla 1 – 3 obchodní dny po realizaci obchodu.



### **3. Komparace exportního odběratelského úvěru (Buyer's Credit ) a Odkupu pohledávek**

**Exportní odběratelský úvěr** slouží pro zboží investiční povahy, které vyžaduje v mnohých případech financování, které bývá často nezbytným předpokladem pro odběratele při realizaci nákupu strojů, zařízení apod. Financování je z velké části vyvolané nedostatkem likvidních prostředků na straně investorů z teritorií s rozvojovou nebo transformující se ekonomikou, případně nemožností či vysokou cenou jejich obstarání na místních finančních trzích.

Exportní odběratelský úvěr je zbožový čili účelový úvěr poskytnutý bankou dodavatele bance odběratele nebo přímo zahraničnímu odběrateli až do výše 85 % (výjimečně 100 %) hodnoty obchodního kontraktu uzavřeného mezi tuzemským dodavatelem a jeho zahraničním partnerem. Exportní úvěr slouží výhradně k financování vývozu zboží a služeb původem převážně z České republiky a může být čerpán pouze na základě realizace dodávek nebo provedení příslušných prací.

Podmínky poskytnutí a splácení úvěru jsou vždy řešeny a definovány v příslušné úvěrové smlouvě. Pokud přijde klient žádat banku o Exportní odběratelský úvěr musí projít jednotlivými fázemi, kde si banka musí ověřit pro ni důležité informace, ze kterých bude při schvalování Exportního odběratelského úvěru vycházet. Tento proces lze stručně rozdělit do 6 základních fází, každá z fází zahrnuje podrobnější obsah.

- 1) shromažďování informací a údajů (příprava obchodu),
- 2) validace (přezkoumání) a ověřování údajů,
- 3) dohoda stran o struktuře financování,
- 4) návrh na schválení struktury,
- 5) schválení struktury všem stranami včetně Exportní a garanční pojišťovny,
- 6) vypracování smluvní dokumentace a její podpis.

V těchto fázích exportér paralelně spolupracuje s bankou na konkretizaci podmínek kontraktu a jeho obsah by měla vidět a posoudit banka, než dojde k vlastnímu podpisu kontraktu mezi exportérem a importérem.

1) jedná se především o informace o exportérovi, importérovi a dlužníkovi, za důležité informace se v této oblasti považují:

- název firmy Exportéra, Importéra, Dlužníka IČ / DIČ, sídlo, poštovní adresa,
- stručný popis Exportéra / Importéra / Dlužníka a jeho hospodářské výsledky, stručný popis finančního a ekonomického profilu subjektu, který musí obsahovat i předpokládaný budoucí vývoj subjektu,
- vlastnická struktura Exportéra / Importéra / Dlužníka,
- schopnost Exportéra splnit kontrakt,
- externí rating.

Možná rizika vyplývající z Exportního odběratelského úvěru z důvodů politické a ekonomické nestability cílových zemí vývozu jsou obvykle minimalizována pojištěním předmětného financování u EGAP dle podmínek pojištění typu D (*viz. příloha B*) až do výše 95 % hodnoty úvěru.

Výhody exportního odběratelského úvěru:

- rychlé proplacení exportní pohledávky přímo dodavateli výplatou z úvěru poskytnutého odběrateli nebo jeho bance,
- minimalizace rizik spojených s neochotou či neschopností odběratele zaplatit za dodané zboží nebo služby,
- zvýšení konkurenceschopnosti – možnost nabídnout odběrateli financování,
- pomoc při volbě vhodného zahraničního partnera na základě provedených analýz zúčastněných stran i projektu,
- snadnější projednávání návazných úvěrových potřeb exportéra.

Jako hlavní výhoda Exportního odběratelského úvěru je v současné době fakt, že na základě tohoto úvěru dochází ke zvýšení konkurenceschopnosti dodavatele. V mezinárodním obchodě je tento způsob financování pro odběratele rozhodující a stále častěji z jeho strany požadující. Pokud by dodavatel odmítl takovýto způsob financování odběrateli poskytnout, stal by se rychle nekonkurenceschopný a mohlo by to poškodit jeho podnikatelské aktivity.

Při dnešní velké angažovanosti státních i komerčních bank v této oblasti by dodavatel neměl mít problém s touto možností financování a míra rizika nezaplacení jemu vzniklé pohledávky jsou velice nízká.

Využití Exportního odběratelského úvěru:

- financování investičních celků včetně doprovodných služeb a uvedení investice do provozu,
- financování kusových dodávek investičního a strojírenského charakteru včetně dodávek náhradních dílů,
- při menších objemech a opakovaných dodávkách využití revolvingového principu.

Nevýhodou tohoto úvěru je to, že ho nelze využít pro financování drobného spotřebního zboží a zemědělských produktů. Banky většinou poskytují úvěrování komplexnějších a objemově významnějších investic, jejichž hodnota je minimálně 1 mil. EUR.

### **Odkup pohledávek**

Odkup pohledávek znamená úplatné postoupení v budoucnosti splatných pohledávek klienta banky, které vznikly v rámci realizovaných obchodních případů, na komerční či Českou exportní banku. Pohledávky mohou být pojištěny proti riziku nezaplacení. Toto pojištění poskytují pojišťovny EGAP, Hermes Čescob, Euler apod. Odkup pohledávek je realizován se zpětným postihem na původního majitele pohledávky (většinou se jedná o exportéra) nebo bez zpětného postihu na původního majitele pohledávky. V souvislosti s odkupem pohledávek se podnik setkává s pojmy forfaiting a faktoring. V případě forfaitingu se jedná o úplatné postoupení (odkup) v budoucnu splatných pohledávek, které vznikly realizací obchodních případů. Forfaiting se realizuje bez zpětného postihu na původního majitele a využívá se pro financování většinou střednědobých či dlouhodobých pohledávek, kdežto factoring se zaměřuje zejména na krátkodobé pohledávky.

Pokud komerční banka nabízí službu v oblasti odkupu pohledávek, většinou se jedná o odkup krátkodobých pohledávek, středně – dlouhodobé pohledávky si důkladně prostuduje a rozhoduje se podle míry přebíraného rizika a charakteru pohledávky. Spodní hranice výše postupované pohledávky se zpravidla pohybuje kolem 1 mil. Kč, resp. výše

její protihodnoty v cizí měně. Cena za postoupení pohledávky je stanovena individuálně v závislosti na míře přebíraného rizika, objemu, splatnosti a charakteru pohledávky. Obecně platí, že čím vyšší je riziko, tím vyšší cena je u odkupu pohledávky stanovena. Veškeré poplatky jsou obvykle odečteny od vyplácené částky okamžitě.

Výhody pro postupitele (dodavatele)

- získání likvidních finančních prostředků – výplata se realizuje po předložení sjednaných dokumentů, mezi které patří pojistná smlouva včetně dokumentace z ní vyplývající, objednávka / kontrakt, faktura, dopravní doklad, bezprostředně po uskutečnění dodávky,
- přenesení veškerých rizik pohledávky na banku v případě forfaitingu
- možnost nabídky odložené platby odběrateli,
- odkup může být připraven již v předkontrakční fázi a jeho náklady mohou být zahrnuty do ceny dodávaného zboží.

Odkup pohledávek je vhodný pro situace, kdy vztahy exportéra a importéra jsou dlouhodobějšího rázu a bezproblémové. Aplikuje se u objemově menších a pravidelnějších dodávek jako jsou stroje, náhradní díly, komplety atd. Hlavním plusem Odkupu pohledávek je fakt, že lze postoupit pohledávku jejíž výše je 1 mil. Kč, kdežto u Exportního odběratelského úvěru musí být většinou investice v hodnotě minimálně 1 mil. EUR. Výhodou oproti Exportnímu odběratelskému úvěru je také jednodušší a rychlejší vyřízení, jelikož se jedná o pohledávky již vzniklé, které byly vyfakturované a tudíž jsou dokladově podložené. Pokud podnik zvažuje, zda zažádá o Exportní odběratelský úvěr u některé z komerčních bank či u České exportní banky, bude postup žádosti o úvěr spočívající v ověření a získání informací u obou bankovních institucí téměř identický, liší se pouze v tom, že Česká exportní banka nabízí své služby tzv. „pod jednou střešou“ což znamená, že žadatel o úvěr půjde na pobočku České exportní banky a vše mu bude vyřízeno z jednoho místa. V tomto spočívá výhoda oproti komerčním bankám, kde většinou musí projít několika útvary, odděleními, než se dostane do finální fáze. Na zvážení, posouzení Exportního odběratelského úvěru se v komerčních bankách podílí více útvarů, ať už to jsou útvary exportního financování, risk management, trade finance atd.

Nevýhoda komerčních bank oproti České exportní bance v možnostech financování Exportního odběratelského úvěru spočívá v tom, že komerční banky nepodstoupí do

vysoké teritoriální riziko investice, podle Konsensu OECD komerční banky jdou nanejvýše do kategorií zemí skupiny 5 výše už ne. Česká exportní banka, jakožto státem vlastněná banka může podstoupit rizika vyššího stupně a tímto se stává v této oblasti oproti komerčním bankám konkurenceschopnější.

### **3.1 Charakteristika firmy produkující zemědělské stroje a technologické zařízení na zpracování olejnatých semen a rostlinných olejů**

Firma specializující se na výrobu zemědělských strojů a technologických zařízení na zpracování olejnatých semen a rostlinných olejů byla založena v roce 1992 jako akciová společnost se sídlem ve východních Čechách. Podíl zařízení směřujících na export tvoří 75 % celkově prodaných zařízení. S počtem 175 – ti zaměstnanců se firma řadí mezi střední podniky, ale díky svému ojedinělému předmětu podnikání je tato firma i navzdory probíhající globální finanční a ekonomické krizi považována za firmu ekonomicky stabilní, která disponuje velkým potenciálem v oblasti inovačních metod použitelných v zemědělství. V roce 2009 firma investovala zhruba 200 miliónů korun do nových technologií. Technologické zařízení na zpracování olejnatých semen a rostlinných olejů řadí firmu mezi největší středoevropské producenty a jediného českého producenta velkokapacitních lisovacích celků a zemědělských strojů pro zpracování půdy a setí v České republice. Firma se aktivně zapojuje do spolupráce s Evropskou unií a je úspěšným příjemcem evropských dotací na rozvoj své činnosti. Je to dáno tím, že aktivita firmy v oblasti zařízení na zpracování olejnatých semen a rostlinných olejů bude do budoucna vysoce hodnocena, jelikož právě tato zařízení slouží ke zpracování bionafty např. z řepkových olejů, které v sobě zahrnuje velký ekologický potenciál.

To, že si firma drží stále stabilní pozici na trhu i v době krize je podmíněno tím, že firma jako svoji hlavní specializaci uvádí produkci zemědělských strojů a doplňková činnost je již zmíněná výroba zařízení na zpracování olejnatých semen a rostlinných olejů, která se stává stále perspektivnější. To, že firma není striktně zaměřena na jednu oblast ve své činnosti, ji v současné době umožňuje být konkurenceschopnější na základě vzájemného propojení obou výrobních odvětví.

Firma se svým zákazníkům snaží vyjít vstříc i v oblasti exportního financování nákupů svých výrobků a využívá v této oblasti služeb bank poskytujících možnosti exportního financování.

Cílové destinace exportu firmy:

- Francie, Německo, Rakousko, Španělsko,
- Polsko, Maďarsko, Bulharsko, Lotyšsko,
- Kazachstán, Bělorusko, Makedonie, Litva, Rusko.

Nejvíce vyrobených zařízení směřuje do oblastí východní Evropy, je to zapříčiněno tím, že země z východní Evropy se řadí mezi transformující se ekonomiky, kde zemědělství zaujímá stále velkou roli. Poměrně značná část obyvatel je v této oblasti zaměstnána a zemědělství tvoří hlavní zdroj jejich obživy.

Firma má se svými odběrateli v jednotlivých zemích dlouhodobé, stabilní vztahy a své odběratele si důkladně vybírá a tím se brání proti možným vzniklým rizikům, které můžou na základě exportu nastat. Její dlouhodobost a stabilita vztahů s odběrateli ji umožňuje efektivně žádat o finanční podporu v oblasti exportu.

### **3.2 Porovnání využití Exportního odběratelského úvěru a Odkupu pohledávek podle jednotlivých cílových exportních destinací firmy**

Kdyby se firma měla rozhodovat na základě zvážení možností exportního financování bankou mezi Exportním odběratelským úvěrem a Odkupem pohledávek, byla by zde jasná převaha Exportního odběratelského úvěru, který se dá aplikovat ve všech zemích, jak naznačuje následující tabulka, pouze ve 3 případech by bylo vhodné i použití Odkupu pohledávek, je to dáno tím, že země Francie, Německo a Španělsko jsou země ekonomicky vyspělé a firmy v těchto zemích, v našem případě odběratelé firmy, jsou považovány za ekonomicky silné subjekty. V zemích, kde nelze použít Odkupu pohledávek, může firma uplatnit i jiné možnosti exportního financování než je Exportní odběratelský úvěr, ať už se jedná o dokumentární platby (dokumentární akreditiv, dokumentární inkaso) či bankovní záruky atd. V zemích jakými jsou Makedonie, Litva není způsob financování prostřednictvím Odkupu pohledávek známý a tudíž by na tento způsob místní firmy (odběratelé) nepřistoupili, další mimoevropskou zemí, kde není Odkup pohledávek znám dodnes je např. Vietnam. Důvod nevyužití Odkupu pohledávek představuje i fakt, že se

jedná převážně o země s transformující se ekonomikou, které byly dlouho pod nadvládou SSSR a tyto země se dnes potýkají s velkou mírou korupce a byrokracie. Využití odkupu pohledávek by zde bylo pro banku velice rizikové.

ZEMĚ	EXPORTNÍ ODBĚRATELSKÝ ÚVĚR	ODKUP POHLEDÁVEK	TERITORIÁLNÍ RIZIKO ZEMĚ PODLE OECD
<i>Bělorusko</i>	<i>ano</i>		7
<i>Bulharsko</i>	<i>ano</i>		4
<i>Francie</i>	<i>ano</i>	<i>ano</i>	0
<i>Kazachstán</i>	<i>ano</i>		5
<i>Litva</i>	<i>ano</i>		3
<i>Lotyšsko</i>	<i>ano</i>		4
<i>Maďarsko</i>	<i>ano</i>		0
<i>Makedonie</i>	<i>ano</i>		5
<i>Německo</i>	<i>ano</i>	<i>ano</i>	0
<i>Polsko</i>	<i>ano</i>		2
<i>Rakousko</i>	<i>ano</i>		0
<i>Rusko</i>	<i>ano</i>		4
<i>Španělsko</i>	<i>ano</i>	<i>ano</i>	0

Tab. 1 Přehled cílových destinací exportu firmy a vhodnost použití produktů exportního financování

Zdroj: Vlastní zpracování

Z následující analýzy aplikované na firmě vyplývá, že Exportní odběratelský úvěr má své přední místo ve financování exportu a je vhodnějším způsobem financování exportu než Odkup pohledávek, své postavení v porovnání s Odkupem pohledávek, bude zaujímat i v budoucnu. Aby se Odkup pohledávek mohl v budoucnu vyrovnat Exportnímu odběratelskému úvěru, vyžadovalo by to, aby vývozce i dovozce byly firmy ekonomicky zdravé a silné jako např. ČEZ či Škoda Auto a.s. pak by tento způsob financování byl zcela běžný alespoň ve vyspělé části světa.

To, že Exportní odběratelský úvěr v exportním financování zaujímá první místo dokazuje i ČEB, kde tato forma financování exportu tvoří zhruba 55 % z celkově poskytnutých služeb pro exportní financování. Odkup pohledávek zde zaujímá pouze nepatrných 0,4 % .

Vize, že by se Odkup pohledávek mohl někdy vyrovnat Exportnímu odběratelskému úvěru a stát se jednou z nejvyhledávanějších forem exportního financování, je téměř nereálná. Pokud by nenastala finanční a ekonomická krize, dalo by se o této vizi uvažovat a považovat ji v delší budoucnosti za reálnou, kdyby firmy několik dalších desetiletí ekonomicky rostly a stávaly se silnějšími. S propuknutím celosvětové krize to však nepřipadá v úvahu, jelikož krize ovlivnila zdraví a ekonomickou stabilitu velkého množství firem i států a jejich ekonomický růst. Lze tedy usuzovat, že Odkup pohledávek se tudíž do budoucna nestane atraktivním způsobem financování exportu, pořád bude zaujímat malou procentní část z celkově poskytnutých exportních úvěrů jak ze strany ČEB, tak i z komerčních bank. U komerčních bank je využití Odkupu pohledávek a Exportního odběratelského úvěru v poměru zhruba 1 : 20 ve prospěch Exportního odběratelského úvěru.



## **Závěr**

Cílem této bakalářské práce bylo zhodnotit problematiku týkající se financování exportu se zaměřením na státní podporu v České republice.

Úvodem je zanalyzována problematika exportního financování, jeho úloha a význam pro jednotlivé státy. Vývoz zboží představuje pro každou ekonomiku důležitou složku tvorby hrubého domácího produktu, s růstem čistého exportu se zvyšuje i HDP dané země, a proto mají jednotlivé země velký zájem podílet se na financování exportu. Mezinárodní obchod je velmi náročný na finance, je daleko náročnější než tuzemský obchod, aby byla firma na zahraničním trhu úspěšná, musí mít dokonale propracovaný systém exportního financování, s touto problematikou se firma může obrátit přímo na Českou exportní banku nebo na komerční banky, které mají ve svém portfoliu poskytování služeb zaměřených na exportní financování. V dnešním pojetí exportního financování se již firmy nesetkávají pouze s poskytováním klasických exportních úvěrů, jak nastiňuje podkapitola 1.2, ale banky nabízejí stále častěji komplexní servis klientům, kteří obchodují se zahraničními partnery, například v oblasti platebních podmínek, financování a refinancování zahraničních transakcí pomocí různých instrumentů, jakými jsou např. dokumentární akreditiv či dokumentární inkaso.

Česká exportní banka je akciovou společností, která vznikla v roce 1995. Mezi hlavní úkoly této banky patří poskytování a financování vývozních úvěrů a dalších služeb s vývozem souvisejících. Konkurenční výhoda České exportní banky oproti komerčním bankám spočívá v tom, že tato banka umožňuje financování vývozních operací vyžadujících dlouhodobé zdroje financování za úrokové sazby a v objemech, které jsou pro vývozce na bankovním trhu jinak nedosažitelné. V praxi to znamená, že Česká exportní banka může firmě poskytnout úvěr na investiční záměr, jehož délka realizace bude 10 let a cílová země tohoto investičního záměru bude např. Argentina, která se se svoji mírou teritoriálního rizika řadí do nejrizikovější skupiny 7.

Nejvíce poskytnutých úvěrů Českou exportní bankou směřuje do Ruské federace a to necelých 50 % z celkově poskytnutých úvěrů. Na základě těchto údajů zřídila ČEB v roce 2008 Zastoupení ČEB v Moskvě. Hlavním smyslem tohoto zastoupení je podpora při realizaci společných česko – ruských projektů v Ruské federaci.

Z analýzy struktury úvěrového portfolia banky podle typu úvěrů vyplývá, že největší procentní podíl z celkově poskytnutých typů úvěrů zaujímá exportní odběratelský úvěr,

který svojí četností využití přesahuje více než ½ celkově poskytnutých úvěrů. Nejmenší využití představuje Odkup pohledávek.

Exportní odběratelský úvěr v komparaci s Odkupem pohledávek a jejich následná analýza z pohledu výrobní firmy tvoří závěr této bakalářské práce. Exportní odběratelský úvěr slouží pro financování zboží investiční povahy, které vyžaduje v mnohých případech financování, které bývá často nezbytným předpokladem pro odběratele při realizaci nákupu strojů, zařízení atd. Jedná se tedy o úvěr zbožový nebo-li účelový úvěr poskytnutý bankou dodavatele bance odběratele nebo přímo zahraničnímu odběrateli až do výše 85 % hodnoty obchodního kontraktu. Mezi výhody tohoto typu úvěru patří např. rychlé proplacení exportní pohledávky přímo dodavateli výplatou z úvěru poskytnutého odběrateli jeho bance či minimalizace rizik spojených s neochotou či neschopností odběratele zaplatit za dodané zboží nebo služby.

Odkup pohledávek se realizuje prostřednictvím postoupení v budoucnosti splatných pohledávek klienta banky, které vznikly v rámci realizovaných obchodních případů na banku. Většinou se jedná o odkup krátkodobých pohledávek. Střednědobé a dlouhodobé pohledávky si banka důkladně prostuduje, rozhoduje se podle míry přebíraného rizika. Odkup pohledávek je vhodný pro situace, kdy vztahy exportéra a importéra jsou dlouhodobějšího rázu a bezproblémové.

Z analýzy aplikované na firmě produkující zemědělské stroje a technologické zařízení na zpracování olejnatých semen a rostlinných olejů zřetelně vyplývá, že Exportní odběratelský úvěr převažuje v četnosti využití nad Odkupem pohledávek. Je to dáno faktem, že tato firma exportuje převážnou část svých výrobků do zemí východní Evropy. Tyto země se řadí mezi transformující se ekonomiky, kde zemědělství stále zaujímá velkou roli. Pouze ve 3 případech by mohla firma uplatnit i Odkup pohledávek, jedná se o země Německo, Francie a Španělsko. Možnost využití Odkupu pohledávek není známa ve všech zemích světa z čehož vyplývá, že v dnešním téměř celosvětově globalizovaném prostředí existují země, kde by tato firma s Odkupem pohledávek v rámci svých exportních aktivit neuspěla, mezi tyto země se řadí např. Vietnam či Makedonie.

Kdyby export této firmy byl zaměřen převážně do zemí vyspělé západní Evropy, určitě by se podíl Odkupu pohledávek z hlediska využití při financování exportu zvýšil.

## Seznam literatury

### *Citace:*

- [1] MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A. a KOLEKTIV. Mezinárodní obchodní operace. 4., aktualizované vyd. Praha: Grada Publishing, 2007. 242 s. ISBN 978-80-247-1590-2.
- [2] MARVANOVÁ, M., HOUDA, M. a KOLEKTIV. Platební styk aneb platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě. 2., rozšířené vyd. Brno: Econ, 1994. 256 s. ISBN 80-9016270-3.
- [3] *Klasifikace zemí 2009* [online]. Praha: EGAP [cit.2009-09-14]. Dostupný z WWW: <http://www.egap.cz/klasifikace-zemi/index.php>
- [4] *Obecně závazné právní předpisy 2006* [online]. Praha: Česká exportní banka, a.s., 2006 [cit.2009-09-12]. Dostupný z WWW: <<http://www.ceb.cz/content/view/5/49/>

### *Bibliografie:*

- [5] ARNOLD, G. Corporate financial management. 3rd ed. Harlow: Financial Times/Prentice Hall, 2005. ISBN 0-273-68726-3.
- [6] DĚDKOVÁ, J., HONZÁKOVÁ, I. Základy marketingu pro kombinované studium. 2., aktualizované vyd. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2008. 202 s. ISBN 978-80-7372-411-5.
- [7] DURČÁKOVÁ, J., MANDEL, M. Mezinárodní finance. 3., rozšířené a doplněné vyd. Praha: Management Press, 2007. 487 s. ISBN 978-80-7261-170-6.
- [8] KALÍNSKÁ, E. a KOLEKTIV. Mezinárodní obchod I. 2., aktualizované vyd. Praha: VŠE, 2007. 118 s. ISBN 80-245-1066-9.
- [9] LANDOROVÁ, A., ČECHLOVSKÁ, Š., JÁČOVÁ, H. a DUBOVÁ, M. Obchodní bankovníctví. 2., přepracované vyd. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2007. 218 s. ISBN 978-80-7373-191-6.
- [10] SVATOŠ, M. a KOLEKTIV. Zahraniční obchod. 1., vyd. Praha: Grada Publishing, 2009. 368 s. ISBN 978-80-247-2708-0.
- [11] ŠTRACH, P. Mezinárodní management. 1., vyd. Praha: Grada Publishing, 2009. 163 s. ISBN 978-80-247-2987-9.
- [12] BABIŠ, J. Obchodování se zahraničím. 1., vyd. Praha: Poradce, 2005. 126 s. ISBN 80-7365-080-0.

- [13] *Businessinfo 2009* [online]. Praha. Dostupný z [www.businessinfo.cz](http://www.businessinfo.cz)
- [14] *Czech Trade 2009* [online]. Praha. Dostupný z [www.czechtrade.cz](http://www.czechtrade.cz)
- [15] *Export 2007* [online]. Praha. Dostupný z [www.export.cz](http://www.export.cz)
- [16] *Exportér HN.IHNED.CZ 2009* [online]. Praha. Dostupný z [www.exporter.ihned.cz](http://www.exporter.ihned.cz)
- [17] *Hospodářská komora 2009* [online]. Praha. Dostupný z [www.komora.cz](http://www.komora.cz)
- [18] *Komerční banka 2009* [online]. Praha. Dostupný z [www.kb.cz](http://www.kb.cz)
- [19] *Ministerstvo průmyslu a obchodu* [online]. Praha. Dostupný z [www.mpo.cz](http://www.mpo.cz)
- [20] *World Trade Organization* [online]. Geneva. Dostupný z [www.wto.org](http://www.wto.org)
- [21] *The World Bank 2009* [online]. Washington. Dostupný z [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)

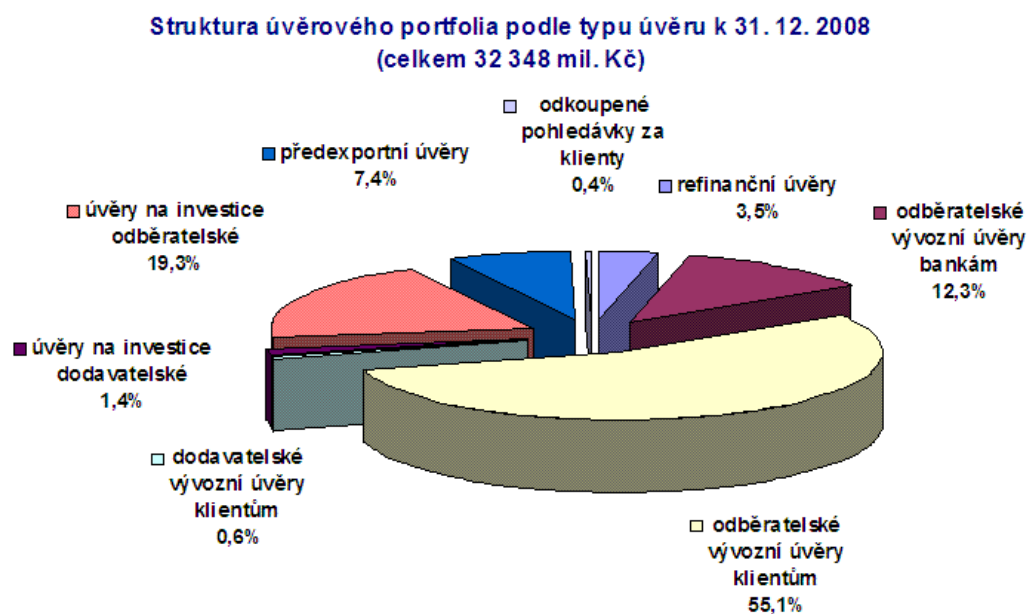
## **Seznam příloh**

Příloha A – Grafy: Struktura úvěrového portfolia ČEB podle typu úvěrů, Komoditní struktura stavu úvěrů ČEB, Vývoj měnové struktury poskytnutých úvěrů ČEB

Příloha B – Pojištění zahraničních úvěrů a platebních nástrojů podle EGAP

## Příloha A

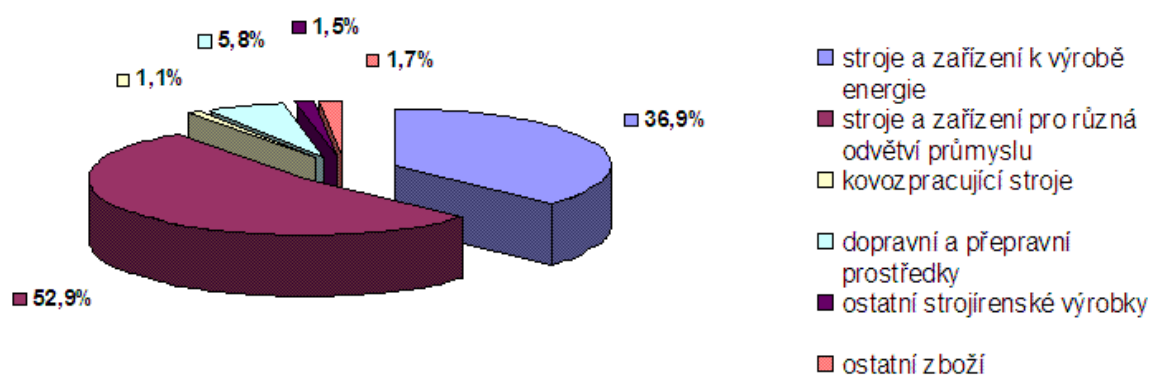
### Grafy



Graf 2. Struktura úvěrového portfolia podle typu úvěru k 31.12.2008

Zdroj: *Základní údaje o úvěrovém portfoliu banky 2006* [online]. Praha: Česká exportní banka, 2006 [cit. 2009-09-13]. Dostupný z WWW:<<http://www.ceb.cz/index.php?option=com-content-task=view=51>

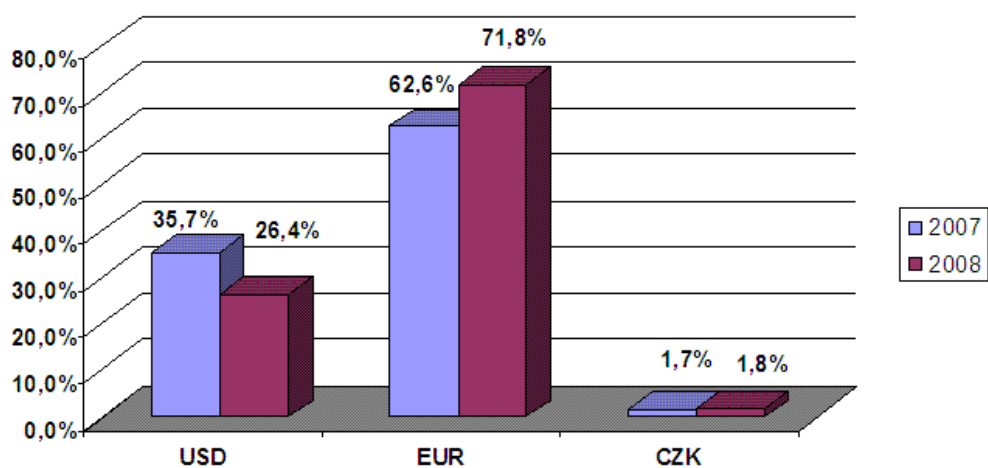
**Komoditní struktura stavu úvěrů k 31. 12. 2008  
(celkem 32 348 mil. Kč)**



Graf 3. Komoditní struktura stavu úvěrů k 31.12.2008

Zdroj: *Základní údaje o úvěrovém portfoliu banky 2006* [online]. Praha: Česká exportní banka, 2006 [cit. 2009-09-13]. Dostupný z WWW:<<http://www.ceb.cz/index.php?option=com-content-task=view=51>

### Vývoj měnové struktury poskytnutých úvěrů



Graf 5. Vývoj měnové struktury poskytnutých úvěrů

Zdroj: Základní údaje o úvěrovém portfoliu banky 2006 [online]. Praha: Česká exportní banka, 2006 [cit. 2009-09-13]. Dostupný z WWW:<<http://www.ceb.cz/index.php?option=com-content-task=view=51>



## **Příloha B**

### **Pojištění zahraničních úvěrů a platebních nástrojů podle EGAP**

Typ „B“ = Pojištění krátkodobých vývozních úvěrů proti teritoriálním rizikům

Pojištění zahrnuje riziko nezaplacení pohledávky z důvodu politickém, finanční nebo jiné makroekonomické situace v zemi zahraničního odběratele nebo z důvodu doložené platební neschopnosti nebo platební nevůle zahraničního odběratele. Pojistná smlouva se uzavírá ve prospěch vývozce nebo jeho banky, pojistné bývá splatné jednorázově předem a délka úvěra by neměla překročit 2 roky.

Typ „C“ = Pojištění dodavatelských úvěrů

Toto pojištění je vhodné pro zabezpečení pohledávek z kontraktů na vývoz strojírenské produkce a investičních celků. Pojištění kryje celé spektrum teritoriálních a tržně – komerčních rizik. Pojistná smlouva vždy přihlíží k individuálním náležitostem konkrétní kupní smlouvy. Ve všech variantách pojištění dodavatelských úvěrů je pojištěným vývozce nebo jeho banka.

Typ „D“ = Pojištění střednědobých a dlouhodobých odběratelských vývozních úvěrů proti teritoriálním a komerčním rizikům

Pojištění omezuje rizika z odběratelských úvěrů, poskytnutých bankou vývozce zahraničnímu kupujícímu nebo jeho bance na dobu delší než 1 rok. Pojištění chrání financující banku proti riziku nezaplacení pohledávky za zahraničním kupujícím nebo jeho bankou v důsledku teritoriálních nebo komerčních rizik. Pojištění úvěrového rizika je sjednáváno individuálně a respektuje specifické rysy každé obchodní operace. Pojistné bývá splatné zpravidla jednorázově předem.

Typ „I“ = Pojištění investic českých právnických osob v zahraničí

Tento druh pojištění pokrývá teritoriální rizika, vyplývající z omezení nebo ze ztrát zahraničních investičních výnosů, důsledky znemožnění jejich transferu do České republiky, vyvlastnění investice bez náhrady nebo důsledky politických násilných činů. Pojistné bývá hrazeno předem na sjednané pojistné období. Pojištěným je investor, který obdrží pojistné plnění.

Typ „Z“ = Pojištění exportních bankovních záruk

Pojištění eliminuje rizika banky vystavující záruku pro případ neoprávněného čerpání záruky zahraničním odběratelem nebo jeho bankou, aniž by příkazce porušil svoje smluvní povinnosti. Především jde o pojištění záruk za nabídku, dobré provedení kontraktu, vrácení platby provedené předem.