

JIHOČESKÁ UNIVERZITA V ČESKÝCH BUDĚJOVICÍCH

EKONOMICKÁ FAKULTA

Katedra obchodu a cestovního ruchu

Studijní program: N6208 Ekonomika a management

Studijní obor: Obchodní podnikání

Možnosti financování aktivit mezinárodního obchodu v českých podnikatelských subjektech

Vedoucí diplomové práce:

Ing. Lucie Tichá, Ph.D.

Autor:

Bc. Petra Machová

2008

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci na téma „Možnosti financování aktivit mezinárodního obchodu v českých podnikatelských subjektech“ vypracovala samostatně na základě vlastních zjištění a materiálů uvedených v seznamu použité literatury.

.....
Petra Machová

Ve Velešíně 16. dubna 2008

Ráda bych na tomto místě poděkovala vedoucí práce paní Ing. Lucii Tiché, Ph.D. za odborné vedení, cenné rady, podněty a připomínky při zpracování diplomové práce.

OBSAH

1. ÚVOD	6
2. LITERÁRNÍ REŠERŠE	8
2. 1. FINANCOVÁNÍ MEZINÁRODNÍHO OBCHODU	8
2. 1. 1. <i>Specifika financování mezinárodního obchodu</i>	8
2. 1. 2. <i>Faktory ovlivňující financování zahraničního obchodu</i>	10
2. 2. DRUHY ÚVĚRŮ V MEZINÁRODNÍM OBCHODĚ.....	11
2. 2. 1. <i>Druhy úvěrů v mezinárodním obchodě z hlediska poskytovatele</i>	11
2. 3. METODY A NÁSTROJE FINANCOVÁNÍ.....	16
2. 3. 1. <i>Metody a nástroje krátkodobého financování</i>	16
2. 3. 2. <i>Metody střednědobého a dlouhodobého financování</i>	21
2. 4. FINANČNÍ A POJIŠŤOVACÍ NÁSTROJE STÁTNÍ PODPORY VÝVOZU.....	27
2. 4. 1. <i>Institucionální rámec mezinárodního systému úvěrového pojištění a financování</i>	27
2. 4. 2. <i>Pojišťování a financování vývozu se státní podporou v České republice</i>	29
3. METODIKA A CÍL PRÁCE.....	34
3. 1. CÍL PRÁCE	34
3. 2. METODIKA PRÁCE	34
4. VLASTNÍ PRÁCE.....	36
4. 1. FINANCOVÁNÍ MEZINÁRODNÍHO OBCHODU V ČESKÝCH PODNICÍCH (DOTAZNÍKOVÉ ŠETŘENÍ - SE ZAMĚŘENÍM NA STROJÍRENSKÉ PODNIKY).....	36
4. 2. VYHODNOCENÍ DOTAZNÍKŮ	40
4. 3. SOUČASNÁ SITUACE V OBLASTI FINANČNÍCH A POJIŠŤOVACÍCH NÁSTROJŮ STÁTNÍ PODPORY EXPORTU	62
4. 3. 1. <i>Česká exportní banka</i>	62
4. 3. 2. <i>Evropská garanční a pojišťovací společnost</i>	65
4. 4. SOUČASNÁ SITUACE VYBRANÝCH NÁSTROJŮ FINANCOVÁNÍ MEZINÁRODNÍHO OBCHODU A JEJICH PŘEDPOKLÁDANÝ VÝVOJ	68
4. 4. 1. <i>Financování firem prostřednictvím faktoringu</i>	68
4. 4. 2. <i>Dokumentární akreditiv jako finanční a zajišťovací instrument v zahraničně-obchodních operacích</i>	71

4. 5. SWOT ANALÝZA (STROJÍRENSKÝCH FIREM JAKO SUBJEKTU MEZINÁRODNÍHO OBCHODU).....	73
4. 5. 1. Porovnání faktorů SWOT analýzy metodou párového srovnávání	78
5. ZÁVĚR	83
6. SUMMARY	86
7. SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY	87
8. SEZNAM TABULEK A GRAFŮ	90
9. PŘÍLOHY	92

1. ÚVOD

Zahraniční obchod dosáhl v roce 2007 nejlepších výsledků za dobu existence samostatné České republiky. V porovnání s rokem 1993 vzrostl obrat zahraničního obchodu 5,7 krát na 4 846,1 mld. Kč. Česká ekonomika se tak stala jednou z nejotevřenějších v Evropské unii. Posílilo se i postavení zahraničního obchodu České republiky v rámci Evropské unie. Převaha vývozu nad dovozem vyústila v rekordní přebytek zahraničního obchodu v historii ČR, který byl proti roku 2006 více než dvojnásobný. Hodnota vývozu na 1 obyvatele vzrostla v roce 2007 přibližně na 240 tis. Kč z téměř 41 tis. Kč v roce 1993.

Vnější ekonomické vztahy a zahraniční obchod byly, jsou a budou v naší ekonomice velmi významným prvkem. Výměna zboží a služeb je každodenní součástí našeho života. Jedním z nejdůležitějších prvků této činnosti je způsob finančního zajištění obchodních operací. K tomu slouží celá řada finančních nástrojů, které jsou dnes používány po celém světě.

Mezinárodní obchod byl vždy spojen s vyššími nároky na finanční zdroje než obchod vnitrostátní. Hlavní příčinu lze spatřovat především v geografické vzdálenosti místa výroby od místa spotřeby, jejíž překonání bylo zejména v minulosti časově náročné. Dalším významným faktorem, charakterizujícím vyšší náročnost finančních operací v zahraničním obchodě, je časový nesoulad mezi pohybem zboží a placením a v neposlední řadě i rozdílná rizikovost ve srovnání s obchodem v tuzemsku.

Zahraničně-obchodní činnost tak může výrazně ovlivňovat finanční hospodaření podniků, zvláště pokud jde o náročnost na finanční prostředky, povahu disponibilních finančních zdrojů, stejně jako používané metody financování.

Odlišnost pramenů z rozdílných ekonomických podmínek, se kterými se podniky na zahraničních trzích při dovozu i vývozu střetávají. Patří mezi ně například zvláštnosti cenového vývoje na různých trzích, odlišná náročnost na náklady oběhu, rozdíly v podmínkách obchodů, zejména pokud se jedná o platební lhůty a obvyklé platební nástroje, ale také rozdíly v míře a struktuře rizik, která na sebe podnik v jednotlivých transakcích bere.

Hlavním cílem práce je analýza a zhodnocení využívání jednotlivých zdrojů financování mezinárodního obchodu v českých podnicích na vybraných případech.

Dílčím cílem je rozbor s tím souvisejících rizik, vyplývajících ze specifčnosti metod a nástrojů využívaných při financování mezinárodního obchodu, a možnosti eliminace těchto rizik. V neposlední řadě bude následovat zmapování možností finančních a pojišťovacích nástrojů státní podpory exportu a jejich praktické využívání v podnicích.

Konkrétně byl pro tento výzkum vybrán segment strojírenského průmyslu se zaměřením převážně na střední a větší podniky, u nichž většinou značná část produkce směřuje v podobě exportu do zahraničí, a proto je u nich možné předpokládat, že mají větší zkušenosti s finančními a zajišťovacími operacemi v oblasti zahraničního obchodu.

Pro provedení průzkumu byla zvolena metoda dotazování prostřednictvím elektronické pošty a následné vyhodnocení získaných výsledků v programu Microsoft Excel.

2. Literární rešerše

2. 1. Financování mezinárodního obchodu

Mezinárodní obchod představuje soubor obchodních aktivit ve více zemích, na kontinentu, na jeho rozsáhlém teritoriu či na celém světě. Mezinárodní obchod je chápán nejen jako soubor určitých aktivit či institucí, ale i mezinárodních zkušeností a poznatků v oblasti obchodu. Mezinárodní dimenze je proto dnes nedílnou součástí teoretických a praktických aktivit obchodu realizovaných ve větším rozsahu [11].

2. 1. 1. Specifika financování mezinárodního obchodu

Financování mezinárodního obchodu se v mnoha ohledech liší od financování obchodu v tuzemsku. Odlišnost lze spatřovat v náročnosti na finanční prostředky, v charakteru finančních zdrojů, které mohou být pro financování využívány, v používaných metodách i v rizikovosti, s níž je financování mezinárodního obchodu spjato. Příčinou bývá geografická vzdálenost místa výroby od místa spotřeby, jejíž překonání může být časově náročné, dále časový nesoulad mezi pohybem zboží a placením, ovlivněný velkou konkurencí a požadavky kupujících na úvěr, rozdílná dimenze rizikovosti mezinárodních ekonomických vztahů oproti vztahům vnitřním, rozdíly v prostředích, v nichž působí obchodní partneři podílející se na dané transakci, a další faktory [2].

Historicky představuje financování mezinárodního obchodu jednu z nejstarších funkcí mezinárodních finančních vztahů. Jeho formy a metody provádění se vyvíjely v závislosti na společenskoekonomických i technických podmínkách, ve kterých se mezinárodní hospodářské vztahy a mezinárodní obchod realizovaly. Reagovaly vždy velmi citlivě na vývoj národních i mezinárodních trhů zbožových i finančních. Význam financování roste v souvislosti s rozvojem úvěrových vztahů v mezinárodním obchodě, jak co do objemu úvěrů tak i jejich dlouhodobosti.

Financování mezinárodního obchodu lze charakterizovat jako opatřování finančních zdrojů na překlenutí doby mezi vynaložením finančních prostředků a jejich návratností při vývozu a dovozu zboží a služeb. Specifičnost tohoto procesu spočívá jednak v délce doby, po kterou jsou finanční prostředky vázány, jednak v tom, že díky mezinárodnímu charakteru obchodu mohou být používány finanční zdroje vnitřní i zahraniční (a to i v relativně

uzavřených ekonomikách), často při existenci rozdílů pro jejich opatřování, a v rozdílné dimenzi rizikovosti těchto transakcí [1].

Při těchto rozhodováních bývají spolu s vývozními a dovozními operacemi řešeny i otázky financování dalších činností, které s obchodem souvisejí: náklady na výzkum trhu, zajišťování distribučních cest, skladování výrobků, propagaci, garanční opravy a servisní síť apod.

Obtížnost procesu financování mezinárodního obchodu se projevuje ve struktuře subjektů, které se na jeho zajišťování podílejí. Patří mezi ně výrobci, vývozci a dovozci, různé typy obchodních mezičlánků, z nichž někteří se specializují na poskytování finančních služeb spolu se službami obchodními. Financování mezinárodního obchodu je tradičně prováděno především bankami a pojišťovnami, ale uplatňují se i různé typy specializovaných finančních institucí, a to soukromých, státních i polostátních.

Na druhé straně financování mezinárodních obchodních operací úzce souvisí s procesem vnitropodnikového financování vývozců i dovozců. Ve vnitropodnikovém finančním řízení nelze oddělit „zahraniční“ aktivity podniku od celkových finančních toků v rámci daného podnikatelského subjektu a v tomto smyslu tvoří financování mezinárodních obchodních operací integrální součást financování podniku. Zahraniční aktivity však mohou přinášet nové problémy i nové možnosti řešení v porovnání s operacemi uskutečňovanými vnitrostátně [2].

V podmínkách trhu kupujícího se většinou zvyšují požadavky odběratelů (importérů) na financování obchodů dodavateli (exportéry). Poskytování úvěrů se stává jedním z faktorů, který kromě vlastní kvality zboží a ceny výrazně ovlivňuje prodejnost zboží na zahraničních trzích. Tato tendence vede ke zvyšování finanční náročnosti exportu, k prodlužování nezbytné doby úvěrování a ke zvýšené konkurenci v oblasti úvěrových podmínek. Jelikož někteří odběratelé posuzují nabídnuté podmínky úvěrování jako prioritní při výběru dodavatele, snaží se exportéři o poskytnutí takových podmínek, které se alespoň vyrovnají obvyklé praxi konkurenčních firem.

Na druhé straně pro dovozce může být relativní dostupnost finančních zdrojů jako součást doprovodných služeb při nákupu ze zahraničí jedním z impulzů pro upřednostňování

dovozu před nákupem v tuzemsku. Tato možnost získávání finančních zdrojů je však většinou podmíněna goodwillem dovážející firmy i celkovou makroekonomickou situací v zemi dovozu. Pokud je zahraniční odběratel vnímán jako nespolehlivý obchodní partner, nebo země importu je považována za vysoce rizikovou, požaduje často exportér takový stupeň zajištění své pohledávky, který nemusí být z hlediska importéra příliš výhodný [1].

2. 1. 2. Faktory ovlivňující financování zahraničního obchodu

Některé metody financování mezinárodního obchodu se téměř neliší od těch, které jsou používány ve vnitřní ekonomice. Zvláštnosti mezinárodního obchodního styku však vedly i ke vzniku některých specifických metod financování a specifických nástrojů používaných v souvislosti se zajišťováním návratnosti použitých prostředků. Výběr vhodné metody financování může pozitivně ovlivnit výsledky dosažené v jednotlivých obchodních transakcích. Rozhodovací proces o metodě financování a vhodném zajištění návratnosti vynaložených prostředků s ohledem na podstupovaná rizika by se měl uskutečnit ještě před uzavřením kupní smlouvy se zahraničním partnerem. V tomto procesu jsou zvažovány základní skutečnosti charakterizující danou obchodní operaci. K nejzávažnějším patří:

- charakter zboží, jeho funkce v reprodukčním procesu a náročnost dodávky na průvodní služby;
- země, se kterou se obchoduje, její politická a ekonomická situace, konjunkturální vývoj, síla konkurence na daném trhu, platné právní předpisy, devizový režim, obchodně politický rámec pro obchod s danou zemí;
- použitelná obchodní metoda vzhledem k organizovanosti trhu, rozvinutosti distribuční sítě, specializaci obchodních i finančních subjektů, apod.;
- obchodní partner, jeho právní a vlastnická charakteristika, postavení na trhu, komerční a technická zdatnost, finanční situace, dosavadní zkušenosti ze vzájemných obchodních vztahů apod.;
- obvyklé podmínky obchodu s ohledem na zvyklosti daného trhu, platné právní předpisy, tradice ve vzájemných obchodních vztazích;
- hodnotový objem transakce;
- další faktory [1].

2. 2. Druhy úvěrů v mezinárodním obchodě

Vzhledem k úvěrové náročnosti mezinárodního obchodu dochází v tomto procesu k proplétání obchodních a úvěrových vztahů v mezinárodním měřítku. Úvěry poskytované v souvislosti s mezinárodním obchodem představují velmi pestrá skupinu, která může být členěna z různých hledisek [2]. Nejčastěji používaným hlediskem je kritérium poskytovatele úvěru.

2. 2. 1. Druhy úvěrů v mezinárodním obchodě z hlediska poskytovatele:

Dodavatelský úvěr

Dodavatelský úvěr poskytuje exportér zahraničnímu odběrateli obvykle v souvislosti s dodávkou zboží nebo služeb. Podmínky úvěru jsou sjednány v příslušném smluvním ujednání (smlouvě kupní, o dílo apod.) v rámci platební podmínky [2].

Platební podmínka v kupní smlouvě (a tedy i délka dodavatelského úvěru) obvykle závisí na obchodované komoditě a uzancích, které se při obchodě touto komoditou vyvinuly.

Parametry dodavatelského úvěru ovlivňuje také vztah mezi prodávajícím a kupujícím. Čím těsnější bude kapitálové propojení obou subjektů navzájem nebo vůči třetí osobě, tím může být platební podmínka výhodnější a stupeň zajištění pohledávky nižší. Poskytnutý dodavatelský úvěr může, ale nemusí nutně být úročen. V případech, kdy úročen není, bývá zpravidla úrok zakalkulován do kupní ceny.

Nákup zboží spotřebního charakteru bývá obvykle formou krátkodobého dodavatelského úvěru financován po celé období, které je nutné pro jeho další prodej třetí osobě, často až do momentu konečného inkasa kupní ceny. Při dodávkách zboží investičního charakteru, které jsou vázány na poskytnutí střednědobých a dlouhodobých dodavatelských úvěrů, nebývá zpravidla úvěr poskytován v plné výši kupní ceny zboží, nicméně alespoň pro pokrytí její rozhodující části (80-90%). Úvěr obvykle nebývá splácen vcelku, ale v rovnoměrných a pravidelných dílčích splátkách, které mohou zahrnovat i poměrnou část úroků.

V těch případech, kdy se obchodní operace odvíjí mezi subjekty, které nejsou navzájem kapitálově propojeny, nejsou ve stálém komerčním kontaktu, nebo některá ze smluvních stran má obavy z výskytu teritoriálních nebo komerčních rizik, bývá obvykle nutné pohledávku ze strany kupujícího zajistit. Pohledávku může zajistit sám kupující, při využití

prostředků, které má k tomuto účelu k dispozici. Může však požádat i o ručení třetích osob, například společníků, majitelů akcií, jejich peněžních domů (bank) a dalších, pokud to charakter obchodní operace vyžaduje.

Zvláštním typem obchodních operací s prvkem dodavatelského úvěru jsou operace typu „buy-back“, které se v minulosti používaly ze strany ekonomicky vyspělých států s tržní ekonomikou vůči politicky a ekonomicky uzavřeným, centrálně plánovaným či rozvojovým ekonomikám. Princip operací tohoto typu spočívá ve splácení hodnoty dodaného předmětu investičního charakteru finálními výrobky, které s investicí samotnou alespoň částečně souvisejí. Příprava a stanovení náležitostí kupní smlouvy, tvořící rámec takové obchodní operace, je samozřejmě o poznání náročnější, než je tomu u kupní smlouvy běžné. Smlouvy tohoto druhu mají komplexní charakter, zahrnují zpravidla i prvky dlouhodobější a širší spolupráce například ve výzkumu a vývoji, servisní činnosti, distribuci apod. Používání obchodních operací tohoto typu bylo v minulosti vyvoláno zákazem nebo omezeními přímé kapitálové účasti na podnikání. V současné době se jeví jejich použití jako vhodné pro taková teritoria, která i při přímé kapitálové účasti omezují podíl na správě a řízení společného podniku, nebo kde použití běžných obchodních metod brání měnová, obchodně-politická nebo jiná administrativní opatření [3].

Úvěr poskytnutý odběratelem

Úvěr poskytnutý odběratelem je v současných podmínkách trhu kupujícího využíván spíše výjimečně. V kupních smlouvách se sjednává jako platba předem, obvyklá je u některých specifických druhů zboží nebo při prodeji na rizikové trhy. Častější formou tohoto úvěru představují akontace (částečná platba předem), sjednávané při hodnotově rozsáhlých dodávkách zboží vyráběného na zakázku, u investičních celků, při realizaci velkých projektů apod. [2].

Zprostředkovatelský úvěr

Zprostředkovatelský úvěr bývá poskytován zejména krátkodobě některými typy zprostředkovatelů (dohodci, brokery apod.). Jde většinou o zavedené firmy, které vycházejí ze znalosti trhu a znalosti finančních potřeb dodavatelů a odběratelů. Některé typy zprostředkovatelů se na poskytování finančních služeb svým obchodním partnerům specializují (např. tzv. confirming houses ve Velké Británii) [2].

Bankovní úvěr

Přímé úvěrování mezinárodního obchodu bankami je v poslední době stále častější. Úvěry bývají poskytovány obchodními bankami v různých formách, krátkodobě i dlouhodobě [2]. Pravidla pro poskytování finančních (bankovních) úvěrů jsou definována právními předpisy obvykle tak, že zavazují věřitele poskytnout dlužníkovi na jeho žádost peněžní prostředky ve stanovené výši a dlužník se zavazuje poskytnuté prostředky věřiteli ve stanovené lhůtě vrátit a zaplatit úrok. Ve srovnání s úvěrem dodavatelským je tedy úvěr bankovní úročen nutně a vždy [1].

Výhodou bankovních úvěrů, plnících často funkci podpory exportu, je oddělení úvěrového vztahu od transakce, k jejímuž financování slouží. Odběratel se potom nemůže vyhnout svým platebním závazkům či je alespoň oddálit námitkami vůči plnění kontraktu dodavatelem (reklamace jakosti, výkonu zařízení, doby dodání apod.). Podmínky úvěru a podmínky vývozního kontraktu jsou řešeny zcela samostatnými smluvními ujednáními. Bankovní úvěr může být ve většině případů dokonaleji profesionálně zpracován a jeho návratnost bývá zajištěna účinněji, než tomu bývá u úvěrů dodavatelských.

V posledních desetiletích je v mezinárodním obchodu velmi rozšířen *bankovní úvěr kupujícímu* - Buyer`s Credit, označovaný také jako *exportní odběratelský úvěr*. Poskytuje jej banka země vývozce zahraničnímu odběrateli buď přímo, nebo prostřednictvím jeho banky na nákup strojů, zařízení, investičních celků, na realizaci velkých projektů apod. Podmínky úvěru jsou většinou individuálně smluvně zajišťovány mezi bankou země vývozu a dovozcem zboží či služeb, resp. jeho bankou. Úvěr bývá účelově vázán na určitou vývozní operaci, u střednědobých a dlouhodobých úvěrů pokrývá obvykle maximálně 85 % hodnoty dodávky (po odečtení akontace a platby při dodání). Pro exportéry je tento typ úvěrů poměrně výhodný, protože banka zpravidla poskytuje úhradu dodavateli promptně v době dodání či uvedení zařízení do provozu. Úvěr nevstupuje do bilance vyvážejícího podniku a tím je příznivě ovlivněna likvidita exportéra. Banka tak zbavuje dodavatele zátěže spojené s financováním obchodu a přebírá veškerá úvěrová rizika [2].

Náklady buyer`s creditu nese v převážné míře kupující. Tvoří je sjednaná referenční sazba zvýšená o rizikovou přírážku. K dalším nákladům financování může patřit pojistné, které banka většinou přenáší na exportéra, a to včetně participace na nepojištěné spoluúčasti [1].

Mezibankovní úvěrová ujednání (bank to bank credit), tzv. mezibankovní úvěrové linky, jsou často uzavírána bez přímé vazby na určitou obchodní operaci. V takových dohodách bývá sjednán celkový hodnotový rámec úvěru, jeho účel, způsob čerpání, splatnost úvěru, výše úrokové sazby, případný odklad prvních splátek apod. Tyto formy úvěrů bývají někdy poskytovány v rámci podpory exportu vyvážejících zemí a jejich podmínky mohou být příznivější, než odpovídá běžným podmínkám finančních trhů. Přijímající banka může tyto prostředky použít pro financování dovozních operací ze země úvěrující banky, resp. umožnit využití tohoto úvěru domácími dovozci. Pro exportéry má použití mezibankovních úvěrových ujednání pro financování vývozu podobný finanční efekt jako úvěry poskytnuté bankou přímo odběrateli.

Při úvěrování projektů, které vyžadují velké částky, se často používají syndikované úvěry poskytované skupinou bank, tzv. syndikátem. V čele skupiny stojí vedoucí aranžér, který se na poskytnutí určité části úvěru podílí sám a zbytek požadovaného úvěru obstarává u jiných bank. Tento postup umožňuje získat finanční částky, které přesahují úvěrovou kapacitu jednotlivých bank [2].

Úvěry vládní

Úvěry vládní bývají používány jako nástroj hospodářské pomoci. Poskytuje je většinou vláda průmyslově vyspělé země vládě nebo veřejné instituci země rozvojové, a to buď na základě samostatného mezivládního ujednání, nebo jako součást dohod o hospodářské spolupráci, o technické pomoci apod.

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 apod. V rámci vládních úvěrů se někdy poskytuje část prostředků formou nevratné pomoci (darů) dovážející zemi. Podrobné podmínky pro čerpání, evidování a splácení úvěru bývají předmětem zvláštních mezibankovních protokolů, uzavíraných ke sjednaným mezivládním dohodám.

Pro přijímající stranu představují tyto úmluvy většinou možnost získat úvěr za příznivějších podmínek ve srovnání s dodavatelskými nebo bankovními úvěry. Pro poskytující zemi slouží úvěr většinou k podpoře vlastního exportu a často plní i politické

cíle. Podobně jako u bankovních úvěrů jsou exportéři zbavováni finanční zátěže spojené s úvěrováním. Vládní úvěry však bývají obtížněji vymahatelné, pokud dojde ke zhoršení platební schopnosti přijímající země. Úvěry poskytované vládami se tak mohou stát předmětem restrukturalizace a renegociace [2].

Úvěry mezinárodních organizací

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 kromě Mezinárodní banky pro obnovu a rozvoj (International Bank for Recovery and Development – IBRD) patří 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, například v oblasti dopravy, energetiky, zemědělství, ekologie apod. Realizace těchto programů bývá vázána na taková opatření v oblasti hospodářské politiky přijímajícího státu, která mají zajistit návratnost vložených prostředků.

Rozvojová pomoc bývá poskytována vládám, veřejným institucím či bankám členských zemí. Podmínky úvěrů se vyznačují často dlouhodobostí (až na 20 a více let) a nízkým úrokovým zatížením. Například IDA poskytuje nejchudším rozvojovým zemím úvěry téměř bezúročně. O dodávky zboží a služeb pro realizaci projektů financovaných mezinárodními ekonomickými organizacemi se mohou ucházet pouze firmy z členských států těchto organizací.

Úvěry pro rozvojové programy jsou poskytovány také dalšími mezinárodními organizacemi, například některými regionálně specializovanými rozvojovými bankami, k nimž patří například Meziamerická rozvojová banka, Africká rozvojová banka, Asijská rozvojová banka apod.

Při financování některých projektů spolupracují různé subjekty, kombinuje se účast kapitálu ze soukromých i veřejných zdrojů a tím se zpravidla umožňuje prodlužování doby úvěrování a dosahuje se příznivějších podmínek pro příjemce úvěru [2].

2. 3. Metody a nástroje financování

Podniky při volbě metod financování v zahraničním obchodě zvažují alternativy, které jsou jim dostupné, eventuálně které jsou dostupné jejich obchodním partnerům, a sledují praktiky používané konkurenty [1].

V některých zemích mohou být při výběru variant představovat omezení opatření hospodářské politiky daného státu, například v oblasti devizové, úvěrové politiky, předpisů daňových, obchodněpolitických opatření, mohou být limitovány stupněm rozvoje vnitřního finančního trhu, možnostmi účasti na mezinárodních trzích finančních, charakterem mezinárodního platebního styku apod.

Při volbě jednotlivých metod financování jde většinou o výběr alternativ získání cizích finančních zdrojů. Podniky porovnávají jednotlivé možnosti podle kritérií, které v dané situaci považují za prioritní. K rozhodujícím kritériím může patřit:

- výše finančních prostředků, které danou metodou může podnik získat,
- náklady, s nimiž 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,
- vliv na goodwill podniku,
- náročnost jednotlivých metod na vlastní finanční zdroje,
- daňové důsledky volby určité metody financování apod.

Vzhledem k tomu, že potenciální metody závisejí především na době, po kterou jsou finanční prostředky vázány, bude pro členění a výklad metod použito časové hledisko [2].

2. 3. 1. Metody a nástroje krátkodobého financování

Za krátkodobé financování bývá označováno získávání finančních zdrojů na období do 1 roku, maximálně do dvou let. Jeho potřeba vzniká v mezinárodním obchodu nejčastěji u exportérů, v souvislosti s poskytováním krátkodobých úvěrů odběratelům nebo s nutností

financovat výrobu před vlastním vývozem (tzv. předexportní financování), eventuelně na úhradu nákladů prodeje. Rovněž některé marketingové aktivity na zahraničních trzích (účast na veletrzích, propagační výdaje, náklady na výzkum trhu) se mohou krátkodobě odrazit ve zvýšení finančních potřeb vývozců. Také dovozci potřebují využívat krátkodobého financování např. při skladování dovezeného zboží před jeho dalším prodejem, na úhradu akontace objednaného zboží nebo u plateb předem [1].

Většina metod krátkodobého financování mezinárodního obchodu se svou povahou neliší od metod, které podniky používají pro financování prodejní, výrobní i jiné hospodářské činnosti v tuzemsku.

Konkrétní aplikace těchto metod závisí na platných právních předpisech, institucionálních zvláštěnostech i zvyklostech dané země. Krátkodobé financování může být poskytováno bankami a finančními institucemi rámcově, například pro všechny exportní obchody klienta (pro veškerý vývoz do určitého teritoria), v některých případech je poskytováno ve vazbě na jednotlivou operaci. Zvláštnosti použitých metod se většinou projeví ve vztazích mezi prodávajícím a kupujícím nepřímo v požadovaných a sjednaných podmínkách obchodu, v použitých platebních nástrojích, v požadovaných dokumentech, zárukách apod. [2].

Kontokorentní úvěr (Overdraft) poskytuje banka těm klientům, kteří u ní vedou kontokorentní účet. Umožňuje, aby tento účet vykazoval debetní zůstatek až do předem sjednané výše. Do tohoto limitu může být úvěr klientem používán bez omezení. Inkaso z prodejů odbourává úvěr, takže saldo účtu může fluktuovat mezi kreditem a debetem. Výhodou je velká flexibilita a operativnost použití tohoto úvěru. Úročení se provádí obvykle podle skutečného zůstatku účtu.

Tento typ úvěru mohou využívat exportéři k překlenutí krátkých platebních lhůt (například v souvislosti s placením proti dokumentům), pro úhradu nákladů oběhu apod. Také importéři mohou krátkodobě kontokorentního úvěru využít, například k překlenutí doby mezi nákupem zboží a jeho dalším prodejem [2].

Eskont směnek patří k tradičním metodám financování exportu [2].

Provádí se formou odkupu směnek před jejich splatností. Banka tak může odkoupit nabídnutou dosud nesplatnou směnečnou pohledávku exportéra a vyplatit mu ihned směnečnou částku sníženou o diskont. Banky však při eskontu zvažují bonitu směnečného dlužníka a odkupují směnky většinou se zachováním postihu vůči vývozci pro případ, že by směnečný dlužník nesplnil svůj závazek. Pouze směnky velmi kvalitní, většinou směnky s bankovním akceptem nebo opatřené bankovním avalem bývají banky ochotny odkoupit bez postihu na původního majitele (tzv. forfaiting) [1].

Dokumentární akreditiv má význam především jako instrument zajišťující placení. Jeho finanční funkce vyplývá z toho, že platba je u akreditivů zajištěna závazkem banky a je proto relativně nezávislá na vůli či schopnosti kupujícího platit [2].

Dokumentární akreditiv je písemný závazek banky beneficiantovi-exportérovi, vystavený na základě instrukcí příkazce-importéra, poskytnout plnění stanovené akreditivem do výše akreditivní částky proti dokumentům, předloženým v rámci platnosti akreditivu a odpovídajícím všem jeho podmínkám [10].

Vzhledem k nezávislosti akreditivu na kupní smlouvě je použití akreditivu velmi bezpečný způsob placení, který zajišťuje

- dovozci, že výplata bude provedena prodávajícímu až po splnění akreditivních podmínek a
- vývozci, že dostane zapláceno, pokud splní akreditivem stanovené podmínky [4].

Vývozcům jako beneficiantům akreditivu proto poskytuje tento instrument poměrně široké finanční možnosti. Spolehliví exportéři mohou na jeho základě zpravidla získat bankovní úvěr na předfinancování dodávek, a to již v okamžiku, kdy je v jejich prospěch akreditiv otevřen [2].

Pro dovozce bývá placení dokumentárním akreditivem z hlediska finančního méně příznivé. Banka již před otevřením akreditivu posuzuje úvěruschopnost a spolehlivost importéra. Aby sama nepodstupovala riziko, může omezit jeho finanční zdroje např. blokáci prostředků na účtu dovozce, limitováním dalších možností dovozce čerpat

bankovní úvěr apod. Tento postup zvyšuje náklady importéra, omezuje jeho finanční kapacitu a bývá hlavním důvodem, proč dovozci akreditivy odmítají [1].

Zálohování exportních pohledávek mohou poskytovat banky exportérům na nesplatné obchodní pohledávky. Většinou však takto banky financují jen určitou procentní část pohledávky, například 70 %. Dodavatel zůstává dlužníkem banky a nese veškerá rizika spojená se zahraničním úvěrovým vztahem. Jde především o riziko nezaplacení odběratelem, riziko transferu, politické, kurzové a další.

Banka však zálohováním pohledávky rovněž podstupuje určité riziko, zvažuje bonitu dodavatele i odběratele a často požaduje také vhodné zajištění zahraniční pohledávky, například pojištěním nebo bankovní zárukou.

Náklady této metody tvoří jednak úrok, jednak odměna bance za provedení transakce. Navíc mohou být náklady zvýšeny o výdaje zajištění pohledávky (například o pojistnou prémii) [2].

Faktoring představuje komplexní finanční službu, která se rozšířila asi od poloviny šedesátých let zvláště ve vyspělých zemích [2].

Faktoring je metoda financování krátkodobých úvěrů poskytovaných při dodávkách zboží a služeb. Jeho podstatou je odkup krátkodobých pohledávek faktoringovými společnostmi (často zřizovanými jako dceřiné společnosti bank) zpravidla bez postihu vůči původnímu věřiteli při insolvenční dlužníka [9].

Faktoring se používá v obchodu vnitrostátním i zahraničním (mezinárodní faktoring). Je vhodnou metodou pro dodavatele, poskytující nezajištěný obchodní úvěr se splatností 30 až 90 dnů (výjimečně až 180 dnů) relativně stabilnímu okruhu odběratelů. Jde většinou o financování dodávek spotřebního zboží, sériově vyráběných strojírenských výrobků, elektroniky apod. Faktoring je nutno odlišit od odkupu pohledávek po splatnosti, na který se specializují inkasní kanceláře [2].

Vývozní faktoring je založen na postoupení pohledávek tuzemských výrobců či dodavatelů za odběrateli se sídlem v zahraničí. V převážné většině operací je používáno systému dvou

faktorů, tedy tzv. „export faktora“, který získané pohledávky postupuje dále tzv. „import faktorovi“ do zahraničí. „Import faktor“ inkasuje pohledávky, zatímco „export faktor“ zajišťuje financování prodávajícího. Oba uvedení faktori proto zpravidla bývají kapitálově, administrativně a právně propojeni. Služby tohoto druhu jsou typické pro faktoringové řetězce s mezinárodní působností [9]. Nejvýznamnějším řetězcem je Factors Chain International, jehož členové zajišťují více než 50 % celosvětového obratu faktoringových služeb [2]. Uvedená forma faktoringu bývá též označována jako tzv. „back-to-back“ faktoring [9].

Právním základem pro vztah mezi faktorem a jeho klientem (u mezinárodního faktoringu vývozcem) je faktoringová smlouva, která většinou zakládá dlouhodobý vztah mezi faktorem a prodávajícím. Touto smlouvou se prodávající zavazuje, že bude postupovat své pohledávky na faktora, faktor se zavazuje k poskytování určitých služeb. Vymezuje se okruh obchodů, jichž se úmluva bude týkat (pokud jde o druh zboží, platební lhůty, teritoria obchodu a okruh odběratelů) a další práva a povinnosti obou stran [2].

Služby faktora ve většině případů zahrnují kromě financování obchodní činnosti i převzetí záruk za úhradu pohledávky, inkaso od dlužníka, analýzu bonity odběratelů, případně některé další služby – informační, marketingové, administrativní apod. [8].

V momentě převzetí pohledávky faktor financuje část kupní ceny v rozsahu zhruba 80 %. Zbývající částka, snížená o diskont a odměnu faktora, je dodavateli uhrazena ve lhůtě splatnosti [3].

Pro vývozce může faktoring přinášet tyto výhody:

- urychlení inkasa,
- až stoprocentní zajištění vývozních pohledávek proti insolvenční i platební nevůli odběratelů,
- zvýšení konkurenceschopnosti díky platební podmínce příznivější pro odběratele,
- úspory administrativních nákladů (za bankovní informace o odběratelích, za vymáhání pohledávek apod.),
- možnost přenesení správy pohledávek na faktora.

Pro dovozce znamená využití faktoringu vývozcem především dosažení výhodnějších platebních podmínek a tím příznivé ovlivnění jeho likvidity.

Nevýhody exportního faktoringu lze spatřovat v těchto oblastech:

- náklady spojené s faktoringem,
- teritoriální omezení použití faktoringu (zpravidla není dostupný pro riziková teritoria),
- importní faktor může limitovat výběr dodavatelů, například jen firmy určité velikosti, firmy dosahující určitého obratu apod.

Použití faktoringu v mezinárodním obchodě je vhodné především pro opakované dodávky zboží stálému okruhu odběratelů na určitém trhu. Náklady, s nimiž je faktoring spojen, mohou být často vyváženy dosažením vyššího obratu díky zlepšením likvidity exportujícího podniku. Pokud jde o teritoriální zaměření faktoringu, je toto financování dostupné většinou při vývozu na trhy vyspělých zemí, na méně rizikové trhy transformujících se ekonomik a do některých rozvojových zemí.

Půjčky na finančním trhu představují další z možností, jak opatřit zdroje pro krátkodobé financování mezinárodního obchodu. Krátkodobé úvěry se splatnostmi do 12 měsíců lze většinou získat při pevných úrokových sazbách. Jednotlivé úvěrové operace na trhu však předpokládají značný hodnotový rozsah, a proto je tento zdroj přístupný především velkým podnikům, například transnacionálním korporacím. Známé společnosti se mohou obracet na trh přímo, pro menší společnosti musí tyto transakce zprostředkovávat a garantovat jejich banka. Dosažitelná úroková sazba bývá často nižší než u srovnatelných úvěrů získaných v bance. Pro podnik s významným podílem vývozu je výhodné, aby tyto půjčky získal v měně, ve které očekává výnos z exportu. Zajišťuje se tak proti kurzovému riziku [2].

2. 3. 2. Metody střednědobého a dlouhodobého financování

Na rozdíl od krátkodobého financování jsou metody získávání finančních zdrojů pro dlouhodobější financování mezinárodního obchodu obvykle vázány na jednotlivé obchodní transakce. Rámcové financování přichází v úvahu spíše výjimečně a bývá praktikováno jen velkými podniky s relativně snadným přístupem na finanční trhy.

Vzhledem k vysoké rizikovosti střednědobého a dlouhodobého financování se všichni partneři, kteří se podílejí na jeho zajišťování, snaží o získání určitých jistot úhrady dlužné částky, například pojištěním, zárukami spolehlivých ručitelů, krytím pohledávek bonitními cennými papíry apod. [2].

V průběhu 50. a 60. let byla rozhodující část střednědobých a dlouhodobých úvěrů v mezinárodním obchodě financována za pomoci vyvážejících států prostřednictvím národních systémů pro financování a pojišťování exportních úvěrů. Účast států v této oblasti tvoří i v současné době jeden z hlavních nástrojů podpory exportu. Rozvoj národních i mezinárodních peněžních a kapitálových trhů však vytváří širší možnosti financování exportu za tržních podmínek [1].

Národní systémy financování exportních úvěrů jsou součástí podpory exportu velké většiny států. Ve vyspělých zemích se vytvářely již od počátku 50. let, později byly budovány i mnoha zeměmi rozvojovými. S přechodem k tržním vztahům se tato podpora v oblasti financování stala nezbytností i pro transformující se ekonomiky střední a východní Evropy. V ČR byla tato možnost vytvořena zákonem č. 58/1995 Sb. o pojišťování a financování vývozu se státní podporou. – více viz kapitola č. - Finanční a pojišťovací nástroje státní podpory vývozu [2].

Forfaiting je metoda financování střednědobých či dlouhodobých pohledávek, poskytovaných nejčastěji v souvislosti s vývozem strojů, zařízení a investičních celků relativně vysoké hodnoty. Vyvinul se v zemích západní Evropy v průběhu šedesátých let jako reakce na potřeby exportérů financovat transakce, pro které oficiální systémy financování exportních pohledávek nebyly dostupné (například pro velký rozsah zahraničních kooperací). Postupně se možnosti forfaitingu rozšířily z hlediska lhůt financování i charakteru zboží a služeb, pro které je forfaiting dostupný. Tato metoda se v posledních letech používá i pro financování krátkodobých pohledávek [2].

Forfaiting uskutečňují banky nebo specializované finanční instituce. Odkupují bez postihu (regresu) na původní věřitele (vývozce) exportní pohledávky ve volně směnitelných měnách se splatností většinou od 3 měsíců do 7 let za předpokladu, že tyto pohledávky jsou bezpečně zajištěny.

K takovému zajištění pohledávky bývají používány nejčastěji:

- směnky avalované dobrou bankou,
- akreditivy s odloženou splatností,
- pohledávky kryté abstraktní bankovní zárukou [1].

Forfaiting je uskutečňován na základě smlouvy mezi vývozcem a forfaiterem. Úmluva se uzavírá pro jednotlivé obchodní případy obvykle předem, když vývozce před uzavřením kupní (či jiné) smlouvy volí mezi dostupnými alternativami financování. Z dohodnutých podmínek potom může ve své kalkulaci vycházet. Úmluva s forfaiterem fixuje podmínky, za nichž se uskuteční budoucí odkup pohledávky. Po realizaci dodávky vývozce odprodá pohledávku forfaiterovi a získá okamžitou úhradu, ovšem sníženou o diskont a další náklady spojené s forfaitingem [2].

Při stanovení podmínek odkupu exportní pohledávky vychází forfaiter ze situace na finančním trhu. Rozhodující část nákladů forfaitingu je sjednaný diskont, jehož základní složka je dána úrokovými sazbami mezinárodního trhu platnými pro příslušnou měnu a lhůtou splatnosti. Diskont je zvýšen o rizikovou přírážku, jejíž výše závisí na riziku země dlužníka. Tyto náklady nese vždy prodávající. Náklady na zajištění pohledávky (za avalování směnec, akreditivní poplatky apod.) hradí většinou dovozce [1].

Forfaiting umožňuje vývozcům nejen urychlit inkaso, ale i převést dopad některých rizik na specializovanou organizaci – forfaitera. To přispívá k likviditě vývozce i u těch vývozních případů, kde by měl problémy s financováním vzhledem k rizikům, která nelze u příslušné vývozní relace pojistit apod. V této souvislosti můžeme hovořit o forfaitingu i jako o prostředku na podporu vývozu [9].

Leasing je jednou z forem financování, přičemž leasingový pronajímatel přenechává užívání dlouhodobého majetku leasingovému nájemci za úplatu na smluvně definovaný časový úsek. Může se jednat o movité věci i nemovitosti [12].

Leasing bývá poskytován specializovanými finančními institucemi, které mohou být zakládány jako dceřiné společnosti velkých bank nebo skupiny bank či jako subjekty ve vlastnictví několika finančních institucí. Největší leasingové společnosti působí

mezinárodně v několika zemích. Kromě toho některé leasingové společnosti spolupracují v rámci mezinárodních sdružení [2].

Podle různých kritérií můžeme rozlišovat různé druhy leasingu:

Z teritoriálního hlediska rozlišujeme leasing vnitrostátní a mezinárodní.

Mezinárodní leasing lze rozlišovat dále do skupin podle zapojení subjektů: s leasingovými společnostmi, s bankami a finančními společnostmi a jejich pobočkami, s „filiálkami“ výrobců zařízení a dodavatelů, s joint ventures (podniky se zahraniční majetkovou účastí). Tradiční formy leasingu v ekonomicky vyspělých státech - leasing finanční a operativní - můžeme podle jiného kritéria třídit na leasing přímý a nepřímý.

Finanční leasing – dlouhodobý, neodvolatelný vztah, zahrnující právo volby odkupu na konci nájmu. Nájemce je po převzetí předmětu nájmu povinen hradit leasingové splátky, event. závady na zboží jsou řešeny s výrobcem [13].

Operativní leasing – krátkodobý, odvolatelný vztah, který odkup předmětu nájmu na straně nájemce neuvažuje. Pronajímatel je po dobu nájmu odpovědný za stav pronajatého zařízení, zajišťuje jeho údržbu. V případě závad nájemce leasingové splátky neplatí [9].

Na přímém leasingu se účastní dvě strany - výrobce nesoucí i funkci leasingové společnosti a nájemce.

Na tzv. leasingu nepřímém se zpravidla vedle výrobce, který produkuje zboží a kromě uživatele podílí leasingová společnost (resp. peněžní ústav), která přejímá funkci kupujícího a financujícího.

Existují tedy tři základní subjekty leasingu: výrobce, dodavatel a uživatel. Čtvrtý subjekt, který vystupuje zejména v zahraničním finančním leasingu, je garant. Bez garance dnes většina zahraničních leasingových společností není ochotna poskytovat své služby tuzemským klientům. Protože funkci garanta do zahraničí může plnit jen prvotřídní banka, které uživatel nemusí být znám, zajišťuje si pak svoji garanci ručením banky uživatele [13].

U leasingu použitého v mezinárodním obchodu ovlivňují tento vztah další rizika. K nim patří především rozdíly v právní úpravě zúčastněných zemí, dále riziko teritoriální, kurzové apod. Užití leasingu je navíc ovlivněno faktory celní, daňové a měnové politiky.

Jde o velmi dynamicky se rozvíjející způsob financování. 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 bez negativního vlivu na likvidity podniku [2].

Hlavní nevýhodou leasingu zůstává celková výše leasingových poplatků. Ty zahrnují kromě pořizovací ceny najímaného předmětu i finanční náklady a odměnu najímatele a bývají obvykle vyšší, než náklady při nákupu na úvěr [3].

Střednědobé a dlouhodobé půjčky na trhu představují moderní nástroj financování, jehož možnosti se zvyšují s rozvojem těchto trhů. Svou povahou jsou vhodným nástrojem pro financování střednědobých a dlouhodobých úvěrů, poskytovaných při vývozu investičních celků, stavebních prací, služeb i pro financování přímých zahraničních investic. Tento úvěrový zdroj bývá dostupný především velkým firmám s dobrým jménem a postavením na trhu a slouží k získání vysokých finančních částek na delší období.

Úroková sazba bývá u těchto úvěrů pravidelně (většinou pololetně) upravována podle situace na trhu podle některé z referenčních úrokových sazeb (například LIBOR – London 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 přizpůsobil měnové složení úvěru měnové struktuře budoucích výdajů a tržeb [2].

Projektové financování je metoda, která se rozvinula v posledních desetiletích pro financování kapitálově náročných investic, obvykle do infrastruktury. Jde o financování převážně ze soukromých zdrojů. Uplatňuje se zejména v energetice, těžbě surovin, při výstavbě ropovodů, plynovodů, dálnic, překladišť, železničních koridorů, telekomunikační sítě apod.

Pro vybudování projektu a jeho provozování je založena speciální ekonomická jednotka – SPV (special purpose vehicle) obvykle jako kapitálová společnost ekonomicky a právně samostatná. Na jejím zřízení se podílejí zakladatelé, tzv. sponzoři. 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. Úvěry se poskytují obvykle bezregresně, aniž by se uplatňoval postih na sponzorech (non recourse basis), nebo se postih uplatňuje jen zčásti (limited recourse basis) oproti předloženým zárukám.

Projektové financování je metoda, která umožňuje realizaci velkých infrastrukturních projektů na základě získaných finančních prostředků z různých zdrojů. Jednotliví účastníci financování se také podílejí na rizicích, s nimiž je realizace projektu spojena. Posuzování projektu vychází z předvídatelnosti finančních toků, které bude investice generovat. Projektové financování odráží současnou tendenci k posilování účasti soukromého kapitálu na realizaci velkých projektů [2].

2. 4. Finanční a pojišťovací nástroje státní podpory vývozu

Po druhé světové válce došlo k výraznému rozvoji průmyslu doprovázenému růstem konkurence. Mnoho společností se uchýlovalo k poskytování odběratelských půjček jakožto k nástroji zvyšování konkurenceschopnosti. Vedlo to k enormnímu nárůstu využití úvěrového pojištění, a to jak pojištění tuzemských, tak i vývozních úvěrových rizik.

Většina zemí začala zakládat exportní úvěrové pojišťovny a exportní banky, ve snaze podpořit exportéry a tím i obchodní a platební bilanci země. Tyto společnosti zabezpečovaly jak pojištění, tak financování exportních úvěrů, kryly krátkodobé i dlouhodobé riziko a rovněž se podílely na projektovém financování.

Zkušenosti mnoha zemí ukázaly, že právě vytvoření specializovaných samostatných institucí zaměřených na poskytování zvýhodněného financování a pojišťování exportu je pro splnění daného cíle efektivnější než použití běžné komerční bankovní soustavy nebo komerčních pojišťoven, pro které se exportní financování a pojišťování nikdy nestane hlavním posláním [5].

2. 4. 1. Institucionální rámec mezinárodního systému úvěrového pojištění a financování

Úvěrová rizika, tedy rizika možného nezaplacení vývozního úvěru ze strany zahraničního kupujícího, jsou nejvýznamnějšími riziky, jimž jsou vývozci vystaveni. Přitom nejzávažnější jsou rizika nezaplacení v důsledku politické a makroekonomické situace země, z níž má být úhrada provedena. Projevují se zpravidla zastavením transferu plateb v důsledku politických událostí, jako jsou:

- války, občanské nepokoje, všeobecné stávky,
- devizová omezení,
- odebrání nebo zkrácení dovozních nebo výrobních licencí,
- přírodní katastrofy.

Souhrnně se pro tato rizika používá pojem teritoriální rizika.

Jak u krátkodobých, tak především u dlouhodobých vývozních úvěrů jsou teritoriální rizika zpravidla kombinována s riziky vyplývajícími z ekonomické situace konkrétního zahraničního kupujícího, především z jeho možné platební neschopnosti v důsledku bankrotu či vyrovnání nebo z platební nevěle – pro tato rizika se souhrnně používá pojem dlouhodobá komerční rizika.

Pro pojištění teritoriálních i dlouhodobých komerčních rizik nelze získat zajištění komerčním způsobem, respektive na komerčním zajišťovacím trhu. Proto ve všech zemích s významnějším podílem vývozu na ekonomice fungují státem podporované úvěrové pojišťovny, jejichž činnost v oblasti pojištění teritoriálních a dlouhodobých komerčních rizik je zajišťována státem, zpravidla formou přebírání státních záruk za činnosti takových pojišťoven.

Úvěrové pojištění je koordinováno dvěma klíčovými mezinárodními asociacemi, respektive ujednáními: Mezinárodní unií úvěrových a investičních pojistitelů (známá jako Bernská unie) se sídlem v Londýně a Ujednáním o pravidlech pro oficiálně podporované vývozní úvěry (KONSENSUS OECD) [5].

Bernská unie

Bernská unie je významným koordinátorem v oblasti státem podporovaného pojištění vývozních úvěrů. Mimo jiné zajišťuje, aby míra zvýhodnění vyplývající ze státem podporovaného pojištění byla pro subjekty z různých zemí stejná a vycházela ze stejných principů. Bernská unie byla založena v roce 1934 ve Švýcarsku. V současné době čítá její členská základna 41 úvěrových pojišťoven, z toho 22 evropských.

Nejdůležitější principy Bernské unie jsou následující:

- mezinárodní přijetí platných zásad pojištění vývozních úvěrů a ustanovení o dodržování a podporování disciplíny v náležitostech úvěrů v oblasti mezinárodního obchodu,
- mezinárodní spolupráce v oblasti budování a dodržování příznivého investičního klimatu a přijetí platných principů zahraničního investičního pojištění,

- poradenství, poskytování informací, znalecké posudky a pomoc v oblasti komerčních a teritoriálních rizik, která jsou předmětem pojišťování vývozních úvěrů a zahraničních investic [5].

KONSENSUS OECD

Cílem mezinárodní regulace podpory vývozu je zejména podpořit konkurenceschopnost jednotlivých exportérů zemí OECD, snaha předejít v celosvětovém měřítku velkým úvěrovým krizím, zavést určitou formu disciplíny v podpoře vývozu a v neposlední řadě prevence vládního protekcionismu.

Země OECD se dohodly na principech mezinárodní regulace podpory vývozu v Ujednání o pravidlech pro oficiálně podporované vývozní úvěry (tzv. KONSENSUS OECD), které vstoupilo v platnost v dubnu roku 1978. Toto ujednání má z právního hlediska pro její účastníky charakter tzv. gentlemanké dohody.

První část dohody obsahuje podmínky oficiálního zvýhodněného financování exportních úvěrů. Poskytovatelem úvěrů je buď komerční banka, nebo k tomuto účelu založená speciální instituce, exportní banka, většinou za účasti státu. Exportní úvěry mají podobu přímých dodavatelských a odběratelských úvěrů nebo refinančních dodavatelských a odběratelských úvěrů. Úvěry s tímto statutem jsou v návaznosti na jejich poskytnutí pojišťovány u exportní pojišťovny. Právě pojištění exportních úvěrů je upraveno druhou částí KONSENSU [5].

2. 4. 2. Pojišťování a financování vývozu se státní podporou v České republice

Do kategorie státních, respektive státem podporovaných pojistitelů spadá v České republice v současnosti pouze **Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s.** [5].

Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. (EGAP) vznikla v červnu 1992 jako státní úvěrová pojišťovna se zaměřením na pojišťování vývozních úvěrů proti teritoriálním a komerčním rizikům spojeným s vývozem zboží a služeb z České republiky. Společnost EGAP se stala součástí systému státní podpory exportu a poskytuje pojišťovací služby všem vývozcům českého zboží bez rozdílu jejich velikosti, právní formy a objemu pojištěného vývozu [16].

Rozhodující činností společnosti je pojišťování vývozních úvěrů proti vývozním úvěrovým rizikům, tj. teritoriálním rizikům a kombinaci teritoriálních a tržně nezajistitelných komerčních rizik. Tento typ pojištění je realizován se státní podporou, která spočívá zejména v ručení státu za závazky EGAP vzniklé z pojistných smluv, z pojištění vývozních úvěrových rizik [7].

Činnost EGAP se řídí zákonem č. 363/1999 Sb. o pojišťovnictví, v platném znění, s tím, že specifika činnosti související s pojišťováním komerčních a teritoriálních rizik založená na podpoře státního rozpočtu jsou řešena samostatnou právní úpravou. Od roku 1995 je pojišťování se státní podporou upraveno 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 [6]. Činnost EGAP dále upravuje prováděcí vyhláška Ministerstva financí č. 278/1998 Sb. ve znění pozdějších předpisů [17]. Kromě pojišťovacích institucí se v řadě zemí obvykle zakládají i společnosti za účelem zvýhodněného financování. Zvýhodněné financování tvoří bezprostřední vazbu na pojišťování exportních úvěrů, která spočívá ve snadné dostupnosti zdrojů za podmínky jejich zajištění formou pojištění, kde se pojištěné pohledávky použijí jako záruka.

Stejně jako v případě exportní pojišťovny pověřuje zákon konkrétní právnickou osobu, která bude zajišťovat provádění státní podpory vývozu jako provozovatel zvýhodněného financování vývozních úvěrů. Vzhledem k výhodám funkčního propojení poskytování státní podpory v oblastech úvěrového pojištění a financování vývozních úvěrů je účelné, aby tyto činnosti vykonávala **Česká exportní banka, a.s.** se sídlem v Praze (ČEB), která je dceřinou společností exportní pojišťovny [5].

Založena byla v roce 1995 s cílem zajistit dlouhodobé financování objemově významných vývozních kontraktů českých exportérů za podmínek zvýhodněných oproti tržním podmínkám, zejména z hlediska doby splatnosti závazků a výše úrokových sazeb [6].

ČEB tak doplňuje služby nabízené domácí bankovní soustavou o financování vývozních operací vyžadujících dlouhodobé zdroje financování za úrokové sazby a v objemech, které jsou pro vývozce na bankovním trhu ve stávajících tuzemských podmínkách jinak nedosažitelné. Umožňuje tím českým vývozcům vstupovat do soutěže na mezinárodním

trhu za podmínek srovnatelných s těmi, které využívá jejich hlavní zahraniční konkurence [14].

Veškeré aktivity ČEB jsou plně v souladu s pravidly WTO (World Trade Organisation), příslušnými doporučeními OECD a směrnicemi Evropské unie. Prostřednictvím pojištění vývozních úvěrových rizik, sjednávaným s Exportní garanční a pojišťovací společností, a.s., ČEB významně snižuje potenciální možnost ztráty vznikající z titulu poskytnutého podpořeného financování [7].

Činnost exportní banky se soustředí na poskytování dlouhodobých úvěrů na financování exportu formou refinančních úvěrů bankám vývozců, respektive přímo vývozcům, přičemž zdroje pro svoji činnost obstarává vydáváním dluhopisů především na mezinárodních peněžních a kapitálových trzích se státní zárukou. Zákonem poskytnutá státní záruka za závazky exportní banky znamená, že exportní banka bude jako dlužník považována z hlediska zahraničního věřitele za tzv. suverénní riziko, což jí umožní získávat zdroje za podstatně výhodnějších podmínek než komerční instituce.

Zvýhodněné financování poskytované exportní bankou je jednoznačně podmíněno posouzením přijatelnosti úvěrového rizika konkrétního kontraktu a jeho pojištěním exportní bankou [5].

Příjemcem podpořeného financování může být vývozce (tj. právnická osoba se sídlem v ČR, výjimečně i fyzická osoba s trvalým pobytem v ČR), či jeho zahraniční odběratel. Příjemcem některých druhů úvěrů může být také výrobce produkující pro vývoz či český subjekt investující v zahraničí. Do těchto transakcí může vstupovat i tuzemská banka vývozce nebo zahraniční banka dovozce [15].

Základní formy státní podpory exportu v oblasti pojišťování a financování vývozu v České republice

Základními formami státní podpory exportu v oblasti pojišťování a financování vývozu podle zákona č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou, v platném znění, jsou:

Pojištění vývozních úvěrových rizik, jimiž se rozumí:

1. pojištění krátkodobých vývozních úvěrů proti nezaplacení v důsledku teritoriálních nebo kombinovaných teritoriálních a tržně nezajistitelných komerčních rizik,
2. pojištění dlouhodobých vývozních úvěrů proti nezaplacení v důsledku teritoriálních nebo kombinovaných teritoriálních a tržně nezajistitelných komerčních rizik, nebo nezaplacení v důsledku tržně nezajistitelných komerčních rizik,
3. pojištění investic českých právnických osob v zahraničí proti riziku zamezení převodu výnosu z investice, vyvlastnění nebo politicky motivovaného násilného poškození,
4. pojištění vývozců proti ztrátám spojeným s přípravou a realizací obchodních činností,
5. pojištění úvěrů, poskytnutých výrobcí nebo vývozci na financování výroby určené pro vývoz, proti riziku nesplacení úvěru v důsledku neschopnosti výrobce nebo vývozce splnit podmínky smlouvy o vývozu,
6. pojištění bankovních záruk nebo jiných služeb, poskytnutých bankou vývozce zahraniční osobě za vývozce, proti riziku nesplnění smluvních závazků vývozce ze smlouvy o vývozu,
7. pojištění rizik kurzové ztráty české koruny vůči cizím měnám vzniklé v případě pojistného plnění v důsledku rozdílu kurzu platného při sjednání pojistné smlouvy a kurzu platného při výplatě pojistného plnění,
8. zajišťovací činnost vůči zahraničním úvěrovým pojišťovněm ve vztahu k pojištění poskytnutému podle bodů 1 až 3 v souvislosti s účastí vývozce na dodávkách zboží nebo poskytnutí služeb dovozci uskutečněných zahraniční osobou, a to v rozsahu podílu vývozce na těchto dodávkách.

Financování vývozu formou:

1. financování vývozních úvěrů a poskytování finančních služeb s vývozem souvisejících, včetně financování místních nákladů v zemi sídla nebo trvalého pobytu dovozce, za podmínek zvýhodněných oproti tržním podmínkám, zejména

z hlediska doby splatnosti závazků dlužníka nebo závazků vývozce nebo výrobce a z hlediska výše úrokových sazeb (zvýhodněné financování), nebo

2. dotování části úrokových rozdílů vzniklých vývozcům z nižších úrokových výnosů jimi poskytovaných vývozních dodavatelských úvěrů se splatností delší než dva roky ve srovnání s úrokovými náklady vývozců, spojenými s financováním těchto úvěrů (úhrada úrokových rozdílů) [5].

Pojištění krátkodobých pohledávek proti komerčním rizikům (komerční úvěrové pojištění)

Tento typ pojištění je v praxi státní úvěrové pojišťovny možno považovat za doplňkovou službu, neboť v souladu se všemi pravidly (jak Bernské unie, tak i KONSENSU OECD a Evropské unie) nelze toto pojištění realizovat se státní podporou. Zatímco u vývozních úvěrových rizik jde o rizika tržně nezajistitelná, pojištění krátkodobých pohledávek lze zajistit zajišťovací smlouvou sjednanou se specializovanými zajišťovny na tržní bázi.

Zatímco v jednotlivých zemích působí zpravidla jen jedna, zvláštním zákonem určená státní úvěrová pojišťovna, jejíž činnost je úzce propojena s politikou vlády, pak na úseku komerčního úvěrového pojištění může v každé zemi působit jakýkoli počet těchto pojišťoven, odpovídají-li zákonodárství příslušné země a splňují-li požadavky orgánu vykonávajícího dohled nad pojišťovnictvím.

V České republice působí v současné době dvě úvěrové pojišťovny, provozující komerční úvěrové pojištění: EGAP a ČESCOB.

Tento typ pojištění kryje riziko nezaplacení pohledávky z titulu doložené platební neschopnosti kupujícího nebo jeho předpokládané platební neschopnosti, či nevěle. Délka úvěru nesmí překročit 12 měsíců. Proti těmto rizikům se lze pojistit v případě vývozu zahraničním kupujícím především z vyspělých zemí, některých zemí s přechodovou ekonomikou a též z některých rozvojových zemí, ve kterých existuje funkční legislativa, týkající se konkurzu a vyrovnání [5].

3. Metodika a cíl práce

3. 1. Cíl práce

Hlavním cílem práce je analýza a zhodnocení využívání jednotlivých zdrojů financování mezinárodního obchodu v českých podnicích na vybraných případech. Dílčím cílem je rozbor s tím souvisejících rizik, vyplývajících ze specifčnosti metod a nástrojů využívaných při financování mezinárodního obchodu, a možnosti eliminace těchto rizik. V neposlední řadě bude následovat zmapování možností finančních a pojišťovacích nástrojů státní podpory exportu a jejich praktické využívání v podnicích.

3. 2. Metodika práce

Při zpracování diplomové práce na téma „Možnosti financování aktivit mezinárodního obchodu v českých podnikatelských subjektech“ bude použit postup práce, skládající se z těchto postupných kroků:

1. studium odborné literatury – na základě tohoto prvního kroku dojde ke zpracování literární rešerše a z ní vzešlé poznatky a znalosti se budou následně prolínat celou vlastní prací, neboť vytváří základ pro následnou praktickou aplikaci informací zjištěných z odborných publikací a dostupných internetových zdrojů.
2. marketingový výzkum (dotazníkové šetření) – průzkum bude proveden na základě vypracování dotazníku, který se společně s průvodním dopisem rozešle vybraným strojírenským firmám k vyplnění. Získané údaje (primární data) budou následně zpracovány s využitím základních matematicko-statistických metod v programu Microsoft Excel.
3. situační analýza – analýza bude založena na zjištění všeobecně dostupných dat týkajících se využívání jednotlivých možností financování mezinárodního obchodu z celorepublikového, případně i celosvětového pohledu. Dále bude obdobně zmapována také oblast rizikovosti využití těchto jednotlivých nástrojů a metod financování mezinárodního obchodu a zejména existence možností minimalizace či eliminace těchto rizik vyplývajících ze specifického charakteru mezinárodních finančně-obchodních operací.

4. komparace zjištěných výsledků – v tomto kroku bude provedena komparace dat zjištěných z dotazníkového průzkumu v konkrétních podnicích a údajů (sekundárních dat) shromážděných z veřejně dostupných zdrojů.
5. návrhy a opatření – v poslední části budou vyhodnoceny a následně interpretovány výsledky z předchozí komparace zjištěných výsledků na konkrétních návrzích a opatřeních, která by měla vést k efektivnějšímu a účinnějšímu využívání jednotlivých metod a nástrojů financování mezinárodního obchodu a k lepšímu a spolehlivějšímu řízení rizik souvisejících s těmito operacemi. Součástí bude také SWOT analýza strojírenského odvětví.

4. Vlastní práce

4. 1. Financování mezinárodního obchodu v českých podnicích (dotazníkové šetření - se zaměřením na strojírenské podniky)

Cílem této části práce bylo zanalyzovat a zhodnotit využívání jednotlivých metod a nástrojů financování a eliminace jejich rizikovosti vyplývající ze specifčnosti zahraničně-obchodních operací v českých podnicích.

Konkrétně byl pro tento výzkum vybrán segment strojírenského průmyslu se zaměřením převážně na střední a větší podniky, u nichž většinou značná část produkce směřuje v podobě exportu do zahraničí, a proto je u nich možné předpokládat, že mají větší zkušenosti s finančními a zajišťovacími operacemi v oblasti zahraničního obchodu.

Pro provedení průzkumu byla zvolena metoda dotazování prostřednictvím elektronické pošty, jejíž výhodou je zejména možnost oslovení poměrně velkého počtu respondentů v relativně krátkém časovém období. Nespornou předností této metody jsou také téměř nulové náklady na její provedení.

Pro tento účel byl sestaven strukturovaný dotazník rozdělený do 5 částí (1. Identifikační údaje o firmě, 2. Informace o zahraničních obchodních partnerech, 3. Metody a nástroje financování mezinárodního obchodu, 4. Rizika související s financováním mezinárodního obchodu, 5. Finanční a pojišťovací nástroje státní podpory exportu). Nedílnou součástí dotazníku byl také průvodní dopis vysvětlující cíl a účel tohoto průzkumu.

Při tvorbě dotazníku byly preferovány převážně uzavřené otázky, které snižují časové nároky na jeho vyplnění a naopak zvyšují s tím související ochotu respondentů k jeho vyplnění. Otevřené otázky byly voleny pouze okrajově, a to zejména v případech, kde se dala předpokládat poměrně velká variabilita názorů a bylo proto žádoucí respondenty neomezovat předem definovanými možnostmi odpovědí.

Před samotným hromadným rozesláním dotazníků bylo provedeno pilotní šetření, při němž bylo osloveno 30 náhodně vybraných firem z různých oborů podnikání. Na základě došlých odpovědí jsem učinila rozhodnutí, zaměřit se, jak již bylo uvedeno dříve, právě na

strojírenské podniky. Hlavním důvodem byla jejich největší ochota spolupracovat při tomto výzkumu.

Následně bylo z databáze strojírenských firem umístěné na webové adrese www.e-strojirenstvi.cz náhodně vybráno 326 firem, kterým byl elektronickou poštou dotazník s průvodním dopisem zaslán. Pro zvýšení návratnosti byl dotazník rozeslán ve dvou etapách, kdy v druhé etapě byl adresován již pouze firmám, které v první etapě nereagovaly. Celkově bylo nakonec se 74 řádně vyplněnými dotazníky dosaženo návratnosti ve výši 22,7 %.

Současná situace ve strojírenství

Strojírenství patří k odvětví, které má v České republice dlouhou a dobrou tradici a kromě toho je jedním z klíčových pilířů české ekonomiky.

V době mezi světovými válkami patřilo Československo mezi deset nejvýznamnějších strojírenských zemí světa. Prudký rozvoj po druhé světové válce byl ovlivněn jak mezinárodní, tak vnitrostátní situací. Strojírenství se stalo nosným odvětvím ke zprůmyslnění méně rozvinutých oblastí.

Dnes je toto odvětví zastoupeno ve všech částech republiky a vyznačuje se nejrovnoměrnějším rozmístěním. Kromě velkých strojírenských závodů existuje značný počet drobných závodů a provozoven.

V posledních třech letech zažívá nebývalý růst, který je založen na posilování výroby s vysokou přidanou hodnotou. Tradiční výrobci přicházejí s inovativními programy, obsazují stále silnější tržní pozice a budují klastrová sdružení zvyšující konkurenceschopnost českého strojírenství ve světě.

Limitujícími faktory se za této situace stává nesoulad mezi tempem růstu strojírenských podniků a trhu kvalifikovaných pracovních sil, roztržitost vývojových kapacit i úroveň technické vzdělanosti.

Strojírenský průmysl je nejnáročnějším odvětvím průmyslu. Vyznačuje se mimořádně velkou pestrostí výrobků a zahrnuje v sobě desítky oborů.

Odvětví strojírenského průmyslu

1. Těžké strojírenství
2. Střední strojírenství
3. Lehké strojírenství
4. Přesné strojírenství
5. Investiční strojírenství

Zahraníční obchod

Zahraníční obchod v sektoru strojírenství je v posledních letech významně na vzestupu. V roce 2006 vzrostl vývoz meziročně o 19,7 % a import o 16,6 %. Největší zájem je v zahraniční o výrobky energetického strojírenství a vybavení a produkty dalších specializovaných strojírenských oborů.

Vývoz tuzemských strojírenských výrobků směřuje z 84 % do států EU. Největším obchodním partnerem českých strojírenských podniků je SRN. V posledních třech letech se podíl vývozu, ale i dovozu do SRN pohyboval řádově kolem 40 %.

4. 2. Vyhodnocení dotazníků

1. Identifikační údaje o firmě

První okruh otázek slouží jako zdroj základních informací k vytvoření představy o struktuře a bližší identifikaci firem, které se dotazníkového šetření účastnily.

Otázka č. 1. 1.: Počet zaměstnanců

Tabulka 1: Počet zaměstnanců

Počet zaměstnanců	Firmy
1 – 100	5
101 – 300	24
301 – 500	18
500 a více	27
Celkem	74

Zdroj: autorka

Z pohledu velikosti, měřené počtem zaměstnanců, je patrné, že ve sledovaném vzorku byly zastoupeny převážně střední a velké podniky. Nejmenší podíl (5 respondentů) tvoří firmy s méně než 100 zaměstnanci, ostatní velikostní formy jsou zastoupeny poměrně rovnoměrně.

Otázka č. 1. 2.: Jaký jste dosáhli roční obrát za rok 2007?

Následující otázka byla zvolena za účelem přesnějšího zjištění celkové souhrnné velikosti vytvořené produkce ze všech aktivit realizovaných sledovanými firmami. Následně také poslouží jako výchozí součást pro vyplnění další otázky, zaměřené již konkrétně na zahraničně-obchodní aktivity.

Tabulka 2: Roční obrat sledovaných firem za rok 2007

Roční obrat (v milionech Kč)	Počet firem
Do 50	6
51 – 250	26
251 – 500	14
501 – 750	17
751 a více	11
Celkem	74

Zdroj: autorka

Z tabulky je možné vypožorovat, že většina vybraných podniků dosahuje nadprůměrných velikostí obratu (pouze 6 z nich má obrat nižší než 50 milionů korun). Z toho se dá usuzovat, že se ve většině případů jedná o úspěšné, dobře etablované prosperující firmy se stálým okruhem odběratelů a zajisté také dobrými předpoklady pro export svých produktů do zahraničí.

Pro srovnání následuje průzkum firmy Coface Czech

Podle průzkumu firmy Coface Czech, která kromě jiného také pravidelně sestavuje žebříčky nejdynamičtějších firem pro všech 14 krajů ČR, je v současné době situace následující: Zdaleka nejvyšší průměrný obrat i průměrný zisk mají firmy ze Středočeského kraje, které jsou největší i z hlediska průměrného počtu zaměstnanců. Naopak v Jihomoravském kraji převažují menší firmy, které mají i nejnižší průměrný obrat a zisk. Zatímco v Praze mají firmy přes 700 tisíc korun zisku na jednoho zaměstnance a rok, v Jihočeském a Plzeňském kraji vyprodukovali zaměstnanci loni necelých 200 000 korun zisku.

Tabulka 3: Charakteristiky TOP 100 firem České republiky v letech 2004 - 2007

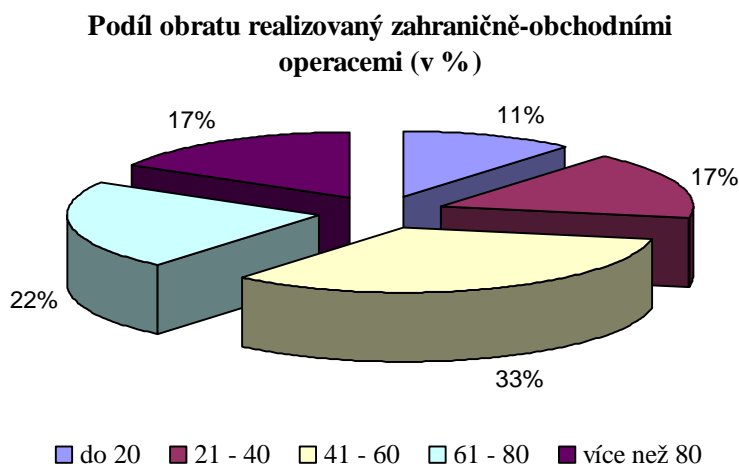
	2007	2006	2005	2004
Prům. obrat (mil. Kč)	442,7	430,7	395,5	430
Prům. zisk (mil. Kč)	55,2	78,1	61,1	75,8
Prům. počet zaměstnanců	84	90,5	81	107,6

Zdroj: Coface Czech

Srovnání s respondenty z dotazníkového šetření: Průměrný obrat sledovaných firem dosahoval nejčastěji hodnot v rozmezí 51 – 250 milionů korun (26 firem) a počet zaměstnanců 500 a více (27 firem) a 101 – 300 (24 firem).

Otázka č. 1. 3.: Jaká část tohoto obrátu byla realizována zahraničně-obchodními operacemi?

Graf 1: Podíl obrátu sledovaných firem realizovaný zahraničně-obchodními operacemi



Zdroj: autorka

Je zřejmé, že domněnka z předchozí otázky o dobrých předpokladech pro export produkce těchto firem do zahraničí, se bezezbytku potvrdila. Pouze u 11 % z nich se vývoz podílí na obrátu méně než 20 %. Naopak výrazně převažuje zastoupení firem, u kterých je export zastoupen na celkových výkonech zhruba z poloviny (tedy mezi 41 – 60 %). Zajímavé je také zjištění, že 17 % z nich je naprosto významně proexportně zaměřeno, neboť vyvážejí více než 80 % své celkové produkce.

Tabulka 4: Porovnání počtu zaměstnanců firem s podílem obrátu realizovaného zahraničně-obchodními operacemi

Počet zaměstnanců	Podíl obrátu realizovaný zahraničně-obchodními operacemi					Celkem
	Do 20 %	21 – 40 %	41 – 60 %	61 – 80 %	80 % a více	
1 – 100	2	0	2	0	1	5
101 – 300	3	6	8	4	3	24
301 – 500	2	2	9	1	4	18
500 a více	1	5	6	11	4	27
Celkem	8	13	25	16	12	74

Zdroj: autorka

Z tabulky porovnání počtu zaměstnanců firem s jejich podílem obrátu realizovaným zahraničně-obchodními operacemi vyplývají následující skutečnosti: Neexistuje přímá závislost mezi velikostí firmy (v tomto případě měřená počtem zaměstnanců) a podílem obrátu, který je realizovaný prostřednictvím exportu. Některé menší firmy se zaměřují na specifické výrobky, které jsou velmi kvalitní a v zahraničí žádané, mohou proto téměř celou svou produkci exportovat a být při tom velmi úspěšné. Na druhé straně zase existují velké firmy, které nepotřebují hledat odbyt pro své produkty v zahraničí, neboť existuje dostatečná poptávka po jejich výrobcích na tuzemském trhu. Přesto mají velké firmy všeobecně lepší předpoklady pro export, ať už je to z hlediska snazšího přístupu k finančním zdrojům, širšího portfolia výrobků či obvykle většímu počtu zaměstnanců, kteří se na těchto aktivitách podílejí. Menší firmy se proto často snaží své nevýhody překonat formou sdružování se s většími společnostmi a vzájemnou spoluprací při vstupu na zahraniční trhy. Příkladem může být zakládání klastrů či piggybacking v případě distribuce.

2. Informace o zahraničních obchodních partnerech

Jedná se o okruh otázek zařazený za účelem získání informací o počtu a struktuře zahraničních obchodních partnerů a zjištění zkušeností, které s nimi sledované podniky mají v oblasti finančních vztahů.

Otázka č. 2. 1.: V kolika zemích máte obchodní partnery?

Tabulka 5: Počet zemí, ve kterých mají sledované firmy obchodní partnery

Počet zemí s obchodními partnery	Součet podle odpovědí respondentů
1 – 3	9
4 – 6	19
7 – 9	14
10 a více	32
Celkem	74

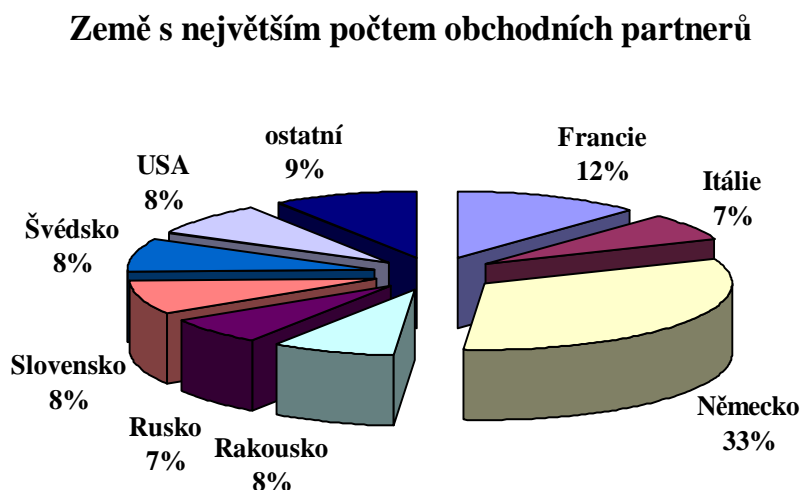
Zdroj: autorka

Z hlediska otázky zaměřené na zjištění počtu zemí s obchodními partnery, je nejvýznamnějším zjištěním skutečnost, že téměř polovina sledovaných firem (32) realizuje

svoji produkci ve více než 10 zemích. To je jistě pozitivní zjištění, neboť nejsou závislé na jedné nebo několika málo zemích, ale mají své portfolio odběratelů velmi dobře diverzifikované. Příčin toho, že některé firmy (9) mají obchodní partnery pouze v 1 nebo několika málo zemích, může být mnoho. Nejvýznamnějším a nejčastějším důvodem je zajisté jejich převažující zaměření na produkci pro tuzemský trh, dále to může být skutečnost, že mají několik velkých a stabilních odběratelů v jedné nebo několika málo zemích a nemají proto v současné době potřebu vyhledávat nové exportní příležitosti na dalších zahraničních trzích. Některé firmy se soustředí pouze na menší počet exportních destinací také z toho důvodu, že vstup na trh každé další země s sebou vždy přináší dodatečné náklady v podobě průzkumu trhu, hledání a oslovování nových obchodních partnerů a v neposlední řadě i náklady spojené s administrativou a překlady všech obchodních a propagačních materiálů do jazyka dané země.

Otázka č. 2. 2.: Ve které zemi máte nejvíce obchodních partnerů?

Graf 2: Země s největším počtem obchodních partnerů



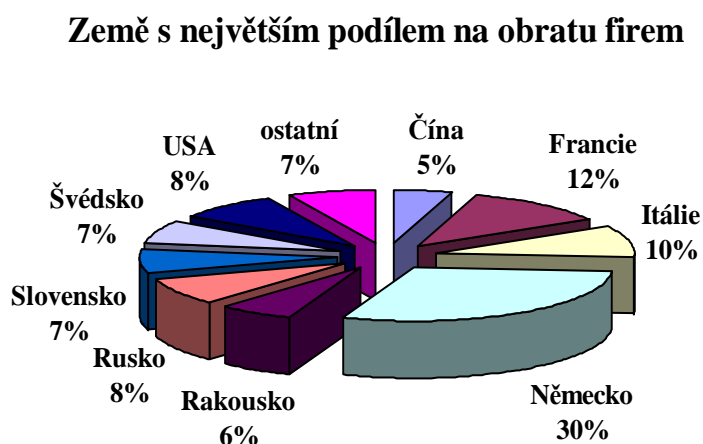
Zdroj: autorka

Výsledky zjištěné u respondentů a znázornění v grafu č. 2 nezaznamenaly žádné výrazné překvapení, neboť podle očekávání má téměř třetina všech sledovaných firem (33 %) nejvíce obchodních partnerů v sousední Spolkové republice Německo. Na dalších místech už byla situace poměrně dost vyrovnaná, kdy se o další místa podělily Francie (12 %), Rakousko, Švédsko, Slovensko a USA (všichni 8 %). Až na několik výjimek se jedná

převážně o země patřící do Evropské unie. Firmy, které uvedly jako zemi s největším počtem dodavatelů například Rusko a jiné východoevropské země, se pravděpodobně zaměřují na tyto východní trhy již dlouhodobě a ve většině případů se jedná o výrobky těžkého strojírenství.

Otázka č. 2. 3.: Obchod s jakými zeměmi má největší podíl na vašem obratu?

Graf 3: Země s největším podílem na obratu sledovaných firem



Zdroj: autorka

Podle znázorněných výsledků je zřejmé, že podobně jako u předchozí otázky, také zde u podílu na obratu sledovaných firem, se s velmi výrazným odstupem před ostatními umístila Spolková republika Německo s 30 %. Poměrně dobré a možná i trochu překvapivé umístění některých zemí jako například Číny, Rakouska, Polska či Ruska je pravděpodobně způsobeno tím, že většina firem uvedla ve svém výčtu více než pouze jednu zemi a tyto konkrétně uvedené příklady se obvykle objevovaly na druhých nebo třetích místech. Přesto zejména Čína jistě patří k velmi zajímavým a perspektivním trhům s velkým tržním potenciálem, kterého začíná v poslední době využívat stále více českých firem.

Srovnání s celkovou situací v České republice

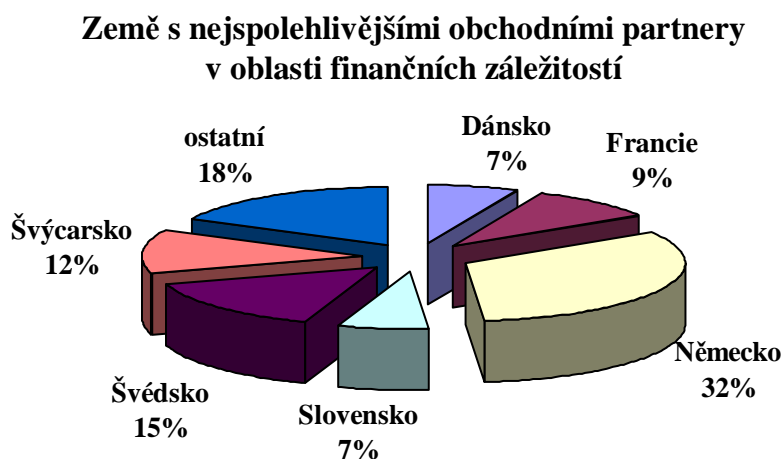
Největší podíl na obratu zahraničního obchodu České republiky (29,5 %) měla podle údajů Českého statistického úřadu za rok 2007, stejně jako v případě dotazovaných firem (30 %), Spolková republika Německo.

Na dalších místech se objevily další sousední země: Slovensko (7,1 %) a Polsko (5,9 %), za nimi následovala Francie (5 %), Itálie (4,8 %), Rakousko (4,2 %) a Čína (4,1 %).

Otázka č. 2. 4.: S obchodními partnery z jaké země máte nejlepší zkušenosti, které se týkají spolehlivosti v oblasti finančních záležitostí?

Jedná se o otázku, která má za cíl zjistit, jaké mají podniky zkušenosti se spolehlivostí zahraničních obchodních partnerů v oblasti finančních záležitostí, také velmi úzce souvisí s otázkou následující. Ta se naopak zaměřuje na určení zemí, se kterými jsou největší problémy v oblasti zahraničně-obchodních vztahů.

Graf 4: Země s nejspolehlivějšími obchodními partnery v oblasti finančních záležitostí



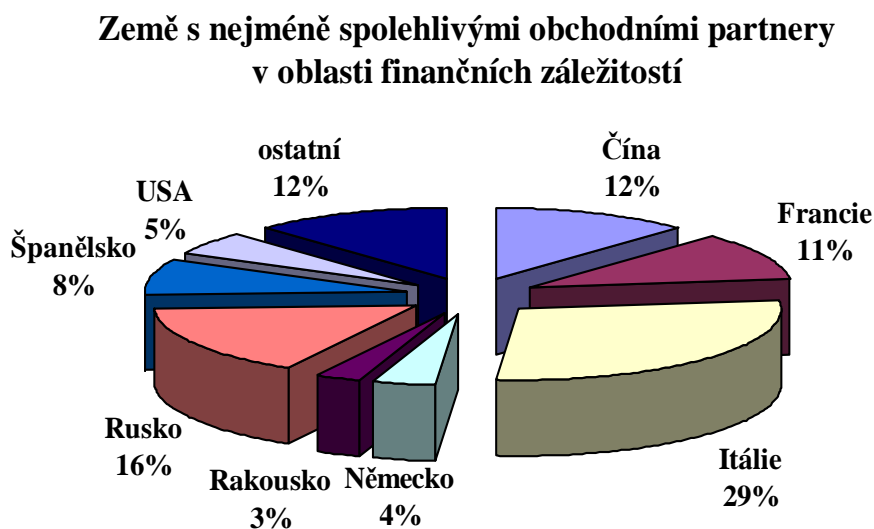
Zdroj: autorka

Z grafu je naprosto zřejmé, že se i v praktickém firemním životě potvrzuje pověst spolehlivosti a korektnosti německých obchodních partnerů, kdy s 32 % jednoznačně zaujmají první příčku. Stejně tak nepřekvapuje umístění Švýcarska (12 %) a Skandinávských zemí na předních příčkách tohoto žebříčku. Z těchto severských zemí se nejlépe umístilo Švédsko (15 %), což je pravděpodobně dáno tím, že si velmi dobře vedlo také v předchozích otázkách (například mezi zeměmi s největším počtem obchodních partnerů obsadilo s 8 % spolu s Rakouskem, Slovenskem a Spojenými státy velmi dobrou 3. příčku a mezi zeměmi, které mají největší podíl na obratu, se se 7 % umístilo na 5. místě)

Otázka č. 2. 5.: S obchodními partnery z jaké země máte naopak nejhorší zkušenosti, které se týkají spolehlivosti v oblasti finančních záležitostí?

Nepříjemné zkušenosti se zahraničními obchodními partnery v oblasti finančních záležitostí se dají ve větším měřítku očekávat především u obchodu se zeměmi, ve kterých není příliš rozvinutý finanční a kapitálový trh. S tím je nutné již předem počítat a volit tomu odpovídající způsoby zajištění svých pohledávek, které jsou vždy pro danou konkrétní oblast dostupné. Dále je potřeba si uvědomit, že je možné nalézt také určité země, pro které je typický poměrně ležerní přístup, a to nejen v oblasti finančních záležitostí, což by také mohlo způsobit nemalé problémy. V neposlední řadě je potřeba se připravit i na skutečnost, že na neseriózní jednání je možné narazit v jakékoliv zemi, proto je velmi důležité si své obchodní partnery vždy pečlivě vybírat a řádně prověřit.

Graf 5: Země s nejméně spolehlivými obchodními partnery v oblasti finančních záležitostí



Zdroj: autorka

Vyhodnocení této otázky ukazuje, se kterými zeměmi mají podniky obvykle největší problémy v oblasti finančních záležitostí. Nelichotivé první místo obsadila s 29 %, tedy poměrně jednoznačně Itálie. Toto umístění není ani takovým překvapením jako spíše fakt, že bylo dosaženo s hodně velkým odstupem před všemi ostatními zeměmi. Dále následují již tradičně problematické země, kterými jsou Rusko (16 %) a Čína (12 %). Jedná se o země, které patří k poměrně dynamicky se rozvíjejícím trhům, což je dáno jednak jejich rozsáhlostí, ale také jejich pozvolně se zvyšující otevřeností a vstřícností vůči zahraničním

exportérům a jejich produktům. Zejména v případě Číny platí, že tohoto potenciálu začíná v posledních letech využívat i stále více českých podniků. To vede nesporně také k tomu, že se střetávají s určitými specifickými problémy při řešení finančních záležitostí, což je jistě z určité míry způsobeno značnou absencí tržních mechanismů obvyklých pro vyspělé země. Trochu paradoxní je i umístění Německa se 4 %, které naopak bylo v předchozí otázce velmi podstatnou částí firem označováno jako nejspolehlivější obchodní partner. Dá se předpokládat, že je to do značné míry ovlivněno nějakými nepříjemnými subjektivními zkušenostmi jednotlivých firem. Dalším možným vysvětlením by také mohla být skutečnost, že mnoho firem má právě v Německu nejvíce obchodních partnerů. Proto je také větší pravděpodobnost získání nějaké negativní zkušenosti ve finančních záležitostech při kontaktu s obchodními partnery právě z této země (viz následující tabulka).

Tabulka 6: Porovnání zemí s největším počtem obchodních partnerů a s nejméně spolehlivými obchodními partnery v oblasti finančních záležitostí

Země	Země s největším počtem obchodních partnerů	Země s nejméně spolehlivými obchodními partnery
Čína	2	9
Francie	9	8
Itálie	5	21
Německo	24	3
Rakousko	6	2
Rusko	5	12
Slovensko	6	1
Španělsko	1	6
Švédsko	6	0
USA	6	4
ostatní	4	8
Celkem	74	74

Zdroj: autorka

Jednoznačným výsledkem, který vyplývá ze srovnávací tabulky, je zjištění, že při problémech s platební morálkou u zahraničních obchodních partnerů obvykle nezáleží na jejich množství ani na četnosti kontaktů s nimi. Konkrétním příkladem potvrzujícím předchozí tvrzení je právě Itálie, která byla nejčastěji označována jako země s nejméně spolehlivými obchodními partnery, přestože zdaleka nepatří k nejběžnějším obchodním teritoriím českých exportérů (pouze 5 respondentů ji uvedlo jako zemi s největším počtem obchodních partnerů).

Otázka č. 2. 6.: Jsou problémy s platební morálkou častější ve styku se zahraničím?

Z odpovědí respondentů je patrné, že převážná většina z nich (56 %) nespatřuje větší problémy týkající se platební morálky v případě obchodně-finančních vztahů v zahraničním platebním styku, než jak je obvyklé v kontaktu s tuzemskými obchodními partnery. Spíše je trochu překvapivé zjištění, že 25 % dotázaných firem má podle zkušeností naopak větší problémy s tuzemskými obchodními partnery. V tomto hodnocení jistě významnou roli hraje záležitost, jak velké mají jednotlivé firmy zkušenosti s exportem svých produktů a také z jakých zemí pochází převážná většina jejich zahraničních obchodních partnerů. Pouze 13 % firem uvádí větší problémy a 6 % z nich dokonce velmi výrazně horší zkušenosti s platební morálkou v kontaktu se zahraničím.

Tabulka 7: Porovnání podílu obratu realizovaného zahraničně-obchodními operacemi s problémy týkajícími se platební morálky obchodních partnerů

	Podíl obratu realizovaný zahraničně-obchodními operacemi					
Je platební morálka horší u zahraničních obchodních partnerů?	Do 20 %	21 – 40 %	41 – 60 %	61 – 80 %	80 % a více	Celkem
Velmi výrazně	1	0	2	0	1	4
Ano	1	4	1	1	3	10
Srovnatelná s tuzemskými	2	6	19	9	5	41
Větší problémy v tuzemsku	4	3	3	6	3	19
Celkem	8	13	25	16	12	74

Zdroj: autorka

Z porovnání podílu obratu realizovaného zahraničně-obchodními operacemi s problémy týkajícími se platební morálky je nejvíce patrné, že bez ohledu na velikost exportních aktivit, má většina firem podobné zkušenosti s obchodními partnery v zahraničí i v tuzemsku. Nejvýrazněji se tento trend projevuje u podniků, jejichž exportní aktivity se podílejí na celkovém obratu zhruba z poloviny. U respondentů zaměřených zejména na tuzemský trh se častěji projevují problémy u domácích obchodních partnerů, přesto někteří z nich zaznamenali i výrazně větší problémy v zahraničním obchodním styku, což může být způsobeno jejich nezkušeností v této oblasti. Nejvyrovnanější situace je u výrazně proexportně orientovaných podniků, které mají jistě mnoho zkušeností s obchodními partnery z různých zemí světa, přesto 3 z nich uvedly, že větší problémy zaznamenávají

v tuzemsku. Důvodem může být skutečnost, že u zahraničně-obchodních operací většina podniků určité potenciální komplikace předem očekává. Jsou proto obvykle opatrnější a snaží se, prostřednictvím využívání všech dostupných zajišťovacích prostředků, snížit pravděpodobnost jejich případného vzniku na minimum.

Otázky č. 2. 7. a 2. 8.: Jaká je průměrná platební lhůta vašich obchodních partnerů při obchodu se zahraničím / v tuzemsku?

Cílem těchto dvou otázek bylo zjistit, zda vůbec a případně o kolik se liší průměrná platební lhůta při obchodním kontaktu se zahraničními a tuzemskými obchodními partnery. Podle výsledků získaných od dotazovaných firem určitý rozdíl v délce platební lhůty při tuzemském a zahraničním obchodním styku skutečně existuje, ale není nijak zvlášť výrazný. Průměrná platební lhůta při obchodu se zahraničím vyšla přibližně 47 dní, kdy jako nejčastější odpověď se objevovalo rozmezí mezi 30 až 60 dny. Při tuzemském obchodním styku dosáhla průměrná platební lhůta přibližně 42 dnů a nejčastěji uváděné odpovědi se pohybovaly v intervalu mezi 30 až 50 dny. V obou případech se samozřejmě vyskytly i určité extrémní hodnoty, které jsou však téměř jistě pouze důsledkem nespolehlivosti nebo nesolventnosti některých konkrétních obchodních partnerů.

3. Metody a nástroje financování mezinárodního obchodu

Třetí okruh otázek je již přímo zaměřen na využívání jednotlivých nástrojů financování zahraničního obchodu a na způsob jejich výběru. Především konkrétně jaké jsou hlavní atributy, které nejvíce ovlivňují rozhodovací proces v této oblasti zahraničně-obchodních vztahů.

Otázky č. 3. 1. a 3. 2.: Z jaké části financujete zahraniční obchod vlastními / cizími zdroji?

Jedná se o dvě otázky, které spolu velmi úzce souvisejí a v podstatě se doplňují. Nalezení správného poměru mezi zapojením vlastních a cizích zdrojů pro financování zahraničního obchodu patří bezpochyby mezi stěžejní otázky při rozhodování o obchodně-finančních záležitostech každého podniku. Každý z těchto typů finančních zdrojů má svá jednoznačná pozitiva, ale bohužel i nepopiratelná a nezanedbatelná rizika. Proto je potřeba tomuto

rozhodování věnovat odpovídající pozornost a průběžně své závěry revidovat podle aktuální situace na trhu i v samotném podniku a flexibilně se přizpůsobovat.

Využití vlastních zdrojů k tomuto účelu má jistě velmi podstatnou výhodu v minimalizaci podstupovaného rizika. Přesto však poměrně dost podniků tento kapitál využívá raději k jiným účelům, jako je především další rozvoj a modernizace.

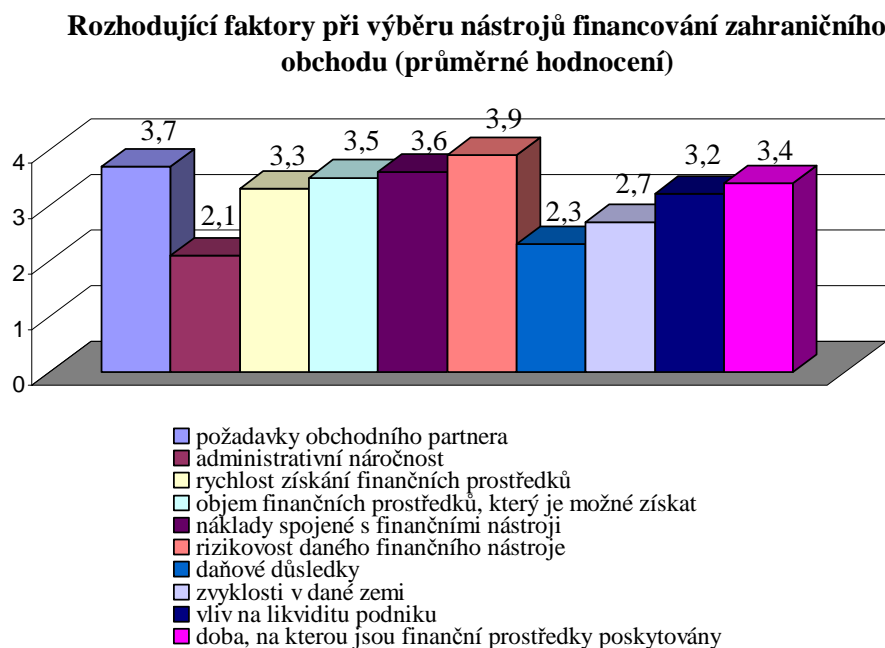
Podíl cizích zdrojů na financování zahraničního obchodu je velmi důležitým ukazatelem, neboť poukazuje na míru využití cizího kapitálu (většinou ve formě bankovních úvěrů) spojeného s větším rizikem, které jsou podniky nuceny při jeho zapojení do svých finančních aktivit podstupovat. Jeho využití je však pro většinu podniků nezbytné a často také výhodnější. To však platí pouze v situacích, kdy se jeho výše pohybuje v rozumných mezích a podnik se těší dobrému finančnímu zdraví a nemá tedy problémy s jeho následným splácením.

U sledovaných podniků je situace následující: celých 39 % z nich uvedlo, že podíl cizích zdrojů na financování zahraničního obchodu, se v jejich případě pohybuje zhruba mezi 11 – 30 %. Tato hodnota se proto zdá být optimální a dlouhodobě udržitelná, neboť je jistě stanovena na základě dlouholetých praktických zkušeností. Poměrně značná část těchto podniků (18 %) však spoléhá z převážné většiny téměř výhradně na vlastní zdroje, neboť uvedly podíl zapojení cizích zdrojů pro financování zahraničního obchodu v jejich podniku pouze v intervalu od 0 do 10 %. To může svědčit jednak o velmi dobrých hospodářských výsledcích těchto podniků, které si v převážné většině případů vystačí téměř stoprocentně s vlastními zdroji. Nebo jako druhý a také poměrně častý důvodem je možné uvést averzi k riziku u kompetentních pracovníků a upřednostnění jistoty jako nejdůležitějšího faktoru při takovémto rozhodování. V každém případě je vždy potřeba jednotlivé podniky posuzovat individuálně a nebrat žádné průměrně zjištěné hodnoty jako všeobecně použitelné. Neboť zde platí více než kdekoli jinde, že zkušenosti, ke kterým dospěje jeden podnik, není nikdy možné bez hlubší analýzy aplikovat jako univerzální postulát.

Otázka č. 3. 3.: Co nebo kdo rozhoduje o výběru nástroje financování zahraničního obchodu?

Tato otázka si klade za cíl zjistit faktory, které hrají nejdůležitější roli v procesu rozhodování o nástrojích financování zahraničního obchodu ve sledovaných firmách. Pro zjednodušení a snazší kvantifikovatelnost byl předem stanoven seznam kritérií, která jsou všeobecně uváděna jako nejdůležitějších a nejběžnější. K nim byla stanovena hodnotící škála od 1 do 5. Z ní měli respondenti posléze vybrat a přiřadit ke každému faktoru takovou hodnotu, která nejvíce vystihuje skutečný stav v jejich každodenní podnikové praxi při plánování a provádění zahraničně-obchodních aktivit. Takto zjištěné výsledky byly u každé položky následně zprůměrovány. Po provedení této jednoduché matematické operace byly získány hodnoty, které bylo možné poté porovnat mezi sebou a určit tak jejich pořadí od nejdůležitějšího až po nejméně významný. Na základě tohoto postupu byl sestaven následující graf, který znázorňuje jednotlivé hodnocené atributy z uvedeného výčtu spolu s dosaženou průměrnou hodnotou, která reprezentuje váhy těchto faktorů při konečném rozhodování o volbě nejvhodnějšího nástroje financování zahraničního obchodu.

Graf 6: Rozhodující faktory při výběru nástrojů financování zahraničního obchodu



Zdroj: autorka

Na základě grafu č. 6 lze říci, že naprostá většina uvedených faktorů má při rozhodování o výběru nástrojů financování zahraničního obchodu nezanedbatelnou úlohu. Existují však dílčí rozdíly, ze kterých je možné učinit následující závěry: sledované podniky se chovají racionálně, neboť se snaží minimalizovat riziko vyplývající z finančních transakcí prováděných v rámci zahraničněobchodních aktivit. Tento závěr se dá odvodit z umístění faktoru rizikovosti daného finančního nástroje na prvním místě s dosaženou průměrnou hodnotou 3,9 z pětistupňové hodnotící škály. Situace na následujících třech pozicích je velmi vyrovnaná a rozdíly mezi jednotlivými faktory jsou minimální. Zejména požadavky obchodního partnera patří mezi atributy, které záleží na dosažených kompromisních dohodách a mohou se v průběhu času měnit. Hlavními důvody pro změny těchto požadavků lze spatřovat zejména v reakci na aktuální situaci na trhu, ale také například v pozvolném vývoji vztahů mezi obchodními partnery, kdy dochází na základě osobních zkušeností ke zvýšení nebo naopak snížení vzájemné důvěry. Dalšími nezanedbatelnými faktory při volbě vhodného nástroje financování zahraničního obchodu jsou bezesporu také výše nákladů spojených s jednotlivými finančními nástroji (3,6) a objem finančních prostředků, který je možné takto získat (3,5). Jako faktory, které mají nejmenší vliv na konečné rozhodnutí v této oblasti, byly z nabízených možností nejčastěji označovány daňové důsledky (2,3) a administrativní náročnost (2,1).

Otázka č. 3. 4.: Které z krátkodobých cizích zdrojů (se splatností do 1 roku) využíváte v zahraničním obchodu?

Tato otázka spolu s tou následující jsou již zaměřeny na zjištění využívání jednotlivých krátkodobých a středně- a dlouhodobých nástrojů financování zahraničního obchodu. Zároveň také záměrně následují po předchozím dotazu, zaměřeném na nalezení rozhodujících faktorů při výběru nástrojů financování zahraničního obchodu, neboť ty přímo determinují finální rozhodování o využití konkrétních nástrojů. Samozřejmě je neméně důležité vždy zohlednit specifické podmínky vyvstávající z jednotlivých zahraničně-obchodních transakcí, které mohou být velmi různorodé, ať už se to týká rizikovosti daného teritoria nebo přímo obchodního partnera, specifičnosti exportovaných produktů či objemu realizované dodávky.

Tabulka 8: Zastoupení jednotlivých krátkodobých zdrojů financování zahraničního obchodu

Krátkodobé nástroje financování	Četnost využívání u respondentů
Bankovní úvěry	50
Dodavatelské úvěry	38
Odběratelské úvěry	20
Dokumentární akreditiv	29
Faktoring	23
Krátkodobé úvěry ČEB	5

Zdroj: autorka

Z tabulky č. 8 vyplývá, že nejpoužívanějším nástrojem krátkodobého financování zahraničního obchodu je podle očekávání bankovní úvěr, který využívá 50 ze 74 oslovených firem (téměř 68 %). Stejně tak i dodavatelské úvěry patří s 51 % (38) k velmi běžným a oblíbeným finančním zdrojům, a to nejen v zahraničním, ale jistě také v tuzemském obchodním styku. Poměrně nečekaným výsledkem byla zejména relativně vysoká hodnota u položky dokumentárního akreditivu 29 (39 %). Jeho značná obliba je pravděpodobně zapříčiněna také jeho souběžnou funkcí, kdy slouží zároveň jako instrument stoprocentně zajišťující platbu. Tuto příjemnou skutečnost ocení především firmy obchodující aspoň někdy i s partnery, se kterými dosud nemají žádnou osobní zkušenost, nebo kteří s sebou nesou jakékoliv jiné riziko či pocházejí z více rizikových teritorií. Příjemným zjištěním bylo také poměrně dobré umístění faktoringu s více než 31 % (23), které odráží celosvětový trend, kdy tento poměrně nový finanční instrument zaznamenává zejména v posledních letech značné zvýšení zájmu o jeho využití. Navíc lze ještě očekávat, že v následujícím časovém horizontu se bude stále více rozšiřovat a tím konkurovat všem tradičním zdrojům financování zahraničního obchodu. Na nelichotivém posledním místě s pouhými necelým 7 % (5) se umístily krátkodobé úvěry na financování zahraničního vývozu poskytované Českou exportní bankou. Možným zdůvodněním by kromě jiného mohla být například malá znalost této varianty financování se státní podporou, která je poskytována v rámci podpory exportu.

Otázka č. 3. 5.: Které ze střednědobých a dlouhodobých cizích zdrojů (se splatností delší než 1 rok) využíváte v zahraničním obchodu?

Tabulka 9: Zastoupení jednotlivých střednědobých a dlouhodobých zdrojů financování zahraničního obchodu

Středně- a dlouhodobé nástroje financování	Četnost využívání u respondentů
Bankovní úvěry	45
Leasing	14
Forfaiting	6
Středně- a dlouhodobé úvěry	7

Zdroj: autorka

Stejně jako u předchozí otázky měli respondenti za úkol vybrat jednu nebo více odpovědí, které z nabízených variant středně- a dlouhodobého financování zahraničního obchodu skutečně ve své podnikové praxi využívají. Podle odpovědí bylo na první pohled patrné, že tyto zdroje financování se ve srovnání s předchozími krátkodobými finančními instrumenty netěší zdaleka tak velké oblibě. Pouze dlouhodobé bankovní úvěry zaznamenaly slušných 61 % (45 kladných odpovědí). Za zmínku stojí ještě leasing, který uvedlo jak odpověď nezanedbatelných 19 % (14) ze všech oslovených firem. Naopak velkým překvapením a zároveň zklamáním bylo opomíjení forfaitingu s 8 % (pouze 6 firem) a stejně jako u krátkodobých instrumentů také zde velmi nízká úroveň využívání úvěrů poskytovaných Českou exportní bankou, v tomto případě středně- a dlouhodobých 9 % (7 respondentů).

4. Rizika související s financováním mezinárodního obchodu

Čtvrtá oblast otázek si klade jako hlavní cíl zjištění postojů sledovaných firem k riziku. Jaké nástroje financování zahraničního obchodu považují za nejrizikovější a které naopak za nejbezpečnější. Především potom také jaké jsou nejběžněji používané nástroje pro minimalizaci rizika.

Otázky č. 4. 1. a 4. 2.: Jaký způsob nebo nástroj financování zahraničního obchodu považujete za nejrizikovější / nejbezpečnější?

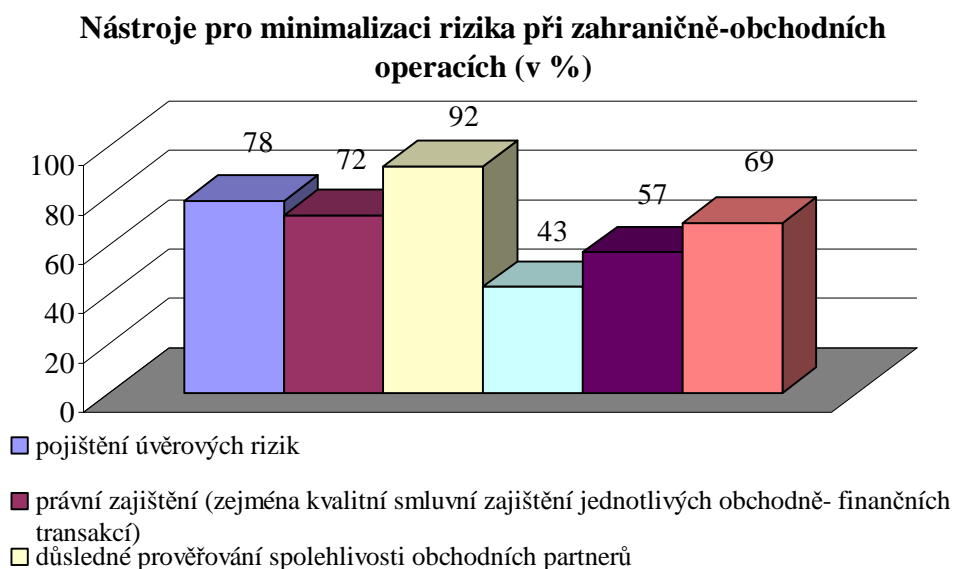
Zmíněné dvě otevřené otázky cílily na zjištění názoru dotazovaných firem na rizikovost nástrojů financování zahraničního obchodu. Ze získaných odpovědí je možné po určitém

zobecnění vyvodit následující závěry: co se týká nejrizikovějších nástrojů, byl s naprostou převahou nejčastěji uváděným finančním instrumentem hladká platba, zejména pokud je ještě spojená s dlouhou dobou splatnosti. Hned po ní následovaly dodavatelské úvěry poskytované zejména neprověřeným obchodním partnerům. Naprostá většina všech ostatních odpovědí se dá zahrnout pod všeobecný pojem „jakékoliv nástroje bez zajištění“. Mezi nejbezpečnějšími finančními instrumenty byla situace poměrně vyvážená. Většina respondentů se shodovala na 2 hlavních nástrojích, kterými jsou: platba uhrazená obchodním partnerem před samotnou dodávkou (odběratelský úvěr) a dokumentární akreditiv nebo dokumentární platby všeobecně.

Otázka č. 4. 3.: Jaké z těchto nástrojů používáte pro minimalizaci rizika?

U této otázky byl uveden výčet nejběžněji uváděných nástrojů sloužících k minimalizaci podstupovaného rizika v souvislosti se zahraničně-obchodními operacemi. Z něj následně vybírali oslovení respondenti takové alternativy, které odrážejí skutečný stav v jejich podniku.

Graf 7: Nejběžnější nástroje pro minimalizaci rizika při zahraničně-obchodních operacích



Zdroj: autorka

Výsledky otázky byly poměrně hodně vyrovnané, většina firem uváděla, že využívá hned několik nebo dokonce všechny z tohoto výčtu nabízených možností nástrojů pro minimalizaci rizika při zahraničně-obchodních operacích. Téměř všichni oslovení respondenti (92 %) v první řadě důsledně prověřují spolehlivost svých obchodních partnerů. Dále následují pojištění úvěrových rizik se 78 % (souhrnně pojištění komerční i se státní podporou poskytované Evropskou garanční a pojišťovací společností), dobré právní zajištění (zejména kvalitní smluvní zajištění jednotlivých obchodně-finančních transakcí) se 72 % a dokumentární platby (dokumentární akreditiv a dokumentární inkaso) s 69 %. Nejmenší počet hlasů od oslovených firem naopak získaly bankovní záruky, přesto i 43 % představuje v tomto případě také poměrně dobrý výsledek.

Poměr mezi využíváním pojištění komerčního a se státní podporou

Z výzkumu vyplynula skutečnost, že poměr mezi podniky využívajícími pouze komerční úvěrové pojištění (41 %) a těmi, které se neomezují pouze na tuto jednu formu, ale využívají také pojištění se státní podporou poskytované Evropskou garanční a pojišťovací společností (59 %), je velmi vyrovnaný. To svědčí také o tom, že se mnoho firem snaží využívat celé spektrum možností, jež mají na trhu k dispozici a jsou proto schopné si vždy vybrat ten nejvhodnější produkt pro každou konkrétní zahraničně-obchodní transakci.

Srovnání výsledků s údaji společnosti EGAP

V roce 2007 uzavřel EGAP 364 nových pojistných smluv v celkovém objemu téměř 50 mld. Kč. Přibližně dvě třetiny tohoto objemu představují pojistné smlouvy na pojištění rozsáhlých vývozů, za které jsou považovány vývozy, jejichž hodnota přesahuje 1 mld. Kč. Dosažený výsledek znamená meziroční nárůst o cca 67%.

Z uvedených hodnot lze očekávat další nárůst zájmu o pojistné produkty společnosti EGAP, neboť stále více podnikatelských subjektů realizuje rozsáhlé vývozy, často do poměrně rizikových teritorií.

Rizikovost mezinárodního obchodu v oblasti finančních záležitostí

Rizikovost mezinárodního obchodu v oblasti finančních záležitostí souvisí zejména s nezaplacením pohledávek a s tím souvisejícím vznikem ztrát, které mohou mít velmi negativní vliv na celkový provoz podniku.

Pro vytvoření lepší představy o současném stavu v oblasti zrátočnosti pohledávek českých firem je uveden průzkum, který v této oblasti provedla společnost Coface Czech

Coface Czech odhaduje, že v České republice existuje okolo 150 společností, jejichž pohledávky z obchodního styku převyšují jednu miliardu korun. Tyto poznatky Coface Czech se opírají o vlastní průzkum řízení rizik z pohledávek, v jehož rámci bylo osloveno přes 500 společností, jejichž krátkodobé pohledávky v posledních třech letech přesáhly 250 milionů korun. Účast v průzkumu přijala téměř desetina z oslovených firem.

Potvrdilo se, že průměrná zrátočnost pohledávek českých společností je velmi nízká. U většiny respondentů se ztráty z nezaplacených pohledávek pohybují pouze do jednoho promile obratu. Více než 40 % společností ovšem přiznává, že jejich ztráty z nezaplacených pohledávek bývají vyšší, někdy i 1 % z obratu nebo více.

Nízká zrátočnost pohledávek souvisí s tím, že většina velkých českých podniků má propracovaný systém prevence vzniku problematických pohledávek, který je založen na určování a kontrole maximální výše nezaplacených faktur pro každého odběratele. Jen asi čtvrtina firem však využívá při řízení kreditních limitů specializovaných externích služeb. Ty firmy, které s využíváním takovýchto externích služeb již začaly, je ovšem hodlají využívat i v budoucnu. Zhruba 40 % firem se také před ztrátami z nezaplacených pohledávek chrání pojištěním, o něco menší procento jich využívá faktoring.

Překvapivým zjištěním průzkumu bylo, jak málo profesionální je ve velkých českých společnostech řešení inkasa problematických pohledávek. Naprostá většina z nich nepoužívá pro inkaso pohledávek odborníky, ale svěřuje tuto agendu svým účetním nebo obchodníkům. Pro ně je však „uhánění“ dlužníků jen vedlejší a často i nepříjemnou aktivitou, a efektivita takového zajištění inkasa pohledávek je proto jen nedostatečná.

5. Finanční a pojišťovací nástroje státní podpory vývozu

Pátá a zároveň poslední část otázek byla zařazena za účelem zmapování aktuálního stavu na trhu s finančními a pojišťovacími produkty, které tvoří součást podpory exportu České republiky.

Otázka č. 5. 1.: Využíváte finanční a pojišťovací nástroje se státní podporou?

Finančními a pojišťovacími nástroji se státní podporou jsou myšleny produkty nabízené těmito dvěma institucemi: v oblasti financování – Českou exportní bankou (ČEB), v pojišťovnictví – Evropskou garanční a pojišťovací společností (EGAP).

Z výsledků otázky č. 5. 1. je možné vyčíst následující závěry: 52 % respondentů odpovědělo, že nepoužívá žádný produkt se státní podporou nabízený Českou exportní bankou a Evropskou garanční a pojišťovací společností. Důvodem může být například skutečnost, že tyto finanční a pojišťovací instrumenty třeba vůbec neznají, nebo nejsou pro jejich konkrétní podnik příliš využitelné, neboť jim nepřinášejí žádnou výraznou výhodu oproti podobným produktům na komerční bázi. Dále z těch, kteří některé tyto produkty využívají, výrazně převažují ti (38 %), jež dávají přednost pojišťovacím nástrojům společnosti EGAP nad těmi, kteří do svého portfolia finančních instrumentů zařadili i ty poskytované ČEB (5 %). Rovněž pouze 5 % z dotázaných firem odpovědělo kladně na možnost, že využívají produkty EGAP i ČEB.

Otázky č. 5. 2. a 5. 3.: Pokud využíváte služeb ČEB nebo EGAP, uveďte, jaké produkty využíváte a jaké s nimi máte zkušenosti a zda jste s nimi spokojeni?

Nejvýznamnějším zjištěním z této otázky je skutečnost, že kromě jediné výjimky jsou všichni, kteří některé tyto produkty se státní podporou využili, spokojeni. To svědčí o tom, že jsou služby těchto institucí pravděpodobně na velmi vysoké úrovni a ještě většímu rozvoji jejich aktivit brání hlavně neznalost a neinformovanost určité části podniků, v některých případech možná i konzervativní myšlení kompetentních pracovníků a z toho pramenící nezáměr o nové a často značně výhodnější možnosti financování či pojištění zahraničně-obchodních transakcí.

Co se týká konkrétních příkladů produktů, které oslovené firmy nejčastěji používají, jsou to u EGAP zejména: pojištění středně a dlouhodobých vývozních odběratelských úvěrů proti kombinaci komerčních a teritoriálních rizik; pojištění krátkodobých vývozních úvěrů proti teritoriálním rizikům a pojištění potvrzeného akreditivu. V rámci služeb ČEB to potom byly: přímý vývozní dodavatelský úvěr a přímý vývozní odběratelský úvěr, kdy příjemcem úvěru je zahraniční dovozce.

Prognóza vývoje hospodářských výsledků v Evropě a České republice

Na závěr dotazníkového průzkumu následuje prognóza vývoje hospodářských výsledků v Evropě a České republice na základě Evropského ekonomického průzkumu, který každoročně na podzim pořádá Sdružení Evropských obchodních a průmyslových komor Eurochambres (v tuzemsku jej provádí Hospodářská komora ČR).

Průzkum zjišťuje a porovnává očekávání evropských firem jejich hospodářských výsledků v aktuálním roce a v roce následujícím. Do Evropského ekonomického průzkumu 2008 se letos zapojilo 86 tisíc podnikatelů z 27 evropských zemí. Byly to země Evropské unie s výjimkou Litvy a Irska a Chorvatsko s Tureckem.

Z průzkumu pro rok 2008 vyplývají následující závěry:

Evropští podnikatelé vidí příští rok (2008) optimisticky a jejich očekávání hospodářských výsledků jsou velmi vysoká, dokonce nejvyšší za posledních sedm let.

Optimismus je patrný u všech sledovaných indikátorů. Neoptimističtěji vidí podnikatelé v příštím roce celkový obrat, opatrnější jsou jen při předvídání dalšího vývoje v oblasti zahraničního obchodu. Důvodem je nejspíš slabý dolar, rostoucí ceny energií a některé další vlivy.

Podnikatelská jistota

Hlavním ukazatelem průzkumu je tzv. podnikatelská jistota. Ta je nejvyšší v Dánsku. Protipól tvoří estonští podnikatelé, mezi nimiž je nejvíce pesimistů a bylo u nich zaznamenáno i nejvýraznější zhoršení podnikatelské nálady. Španělé, Řekové a Maďaři tvoří spolu s Estonci skupinu se záporným výsledkem, v ostatních zemích převažují optimisté.

Největší meziroční nárůst podnikatelské jistoty dosáhli podnikatelé z České republiky. Více než polovina (55 %) jich vidí celkový vývoj své firmy v příštím roce příznivě. Pesimisty bylo jen 9 % respondentů. Loňská očekávání tuzemských podnikatelů se ukázala příliš skeptická – optimismus projevilo 40 % firem, pesimismus 18 %. Optimisté jsou mezi českými podnikateli hlavně ve výrobě, ale i ve službách.

Kromě změn v daňových zákonech se dějí i některé další kroky, které podnikatelská veřejnost vnímá jako posun k lepšímu. Ať už jde o zjednodušení některých procesů, změny v živnostenském zákoně, postupné odbourávání administrativy a podobně.

Celkový obrat

V případě obratu pokračuje pozitivní trend, který staví na důvěře v pozitivní vývoj ve francouzských a německých firmách. Nejvíce optimistů je však ve firmách nových členských zemí Evropské unie, Skandinávii a Portugalsku.

České firmy jsou v očekávání výsledků celkového obratu pro letošní rok výrazně optimističtější než vloni. Tehdy byla čistá bilance (optimisté mínus pesimisté) 27 bodů, letos je to 48 bodů. Šedesát procent tuzemských podnikatelů předpokládá, že jejich letošní obrat bude vyšší než loňský. Ve výrobním sektoru je to dokonce 73 % respondentů, v sektoru služeb 55 %.

Export

Evropské firmy jsou ohledně vývozu mírně pesimističtější než vloni. Největší skeptici jsou britští podnikatelé. Důvodem bude pravděpodobně současný vývoj na britském finančním trhu. Optimismus německých firem naopak pramení zřejmě z jejich současné zkušenosti, že zvládnou ztráty potenciálu amerického trhu vyrovnávat vývozem do nově vznikajících ekonomik.

Třetina českých firem očekává růst exportu. Vloni bylo optimistů 23 %, letos již 32 %. Přibyli hlavně v sektoru služeb, kde ještě vloni převažovali pesimisté, letos je více optimistů. Bilance optimisté mínus pesimisté v odhadu výsledků vývozu za letošní rok činí dvacet bodů. V příštím roce předpokládá další růst exportu ještě více firem – bilance činí 24 bodů. S růstem vývozu počítá více než polovina výrobců a čtvrtina poskytovatelů služeb.

Výrobce pravděpodobně povzbuzuje příznivý vývoj na evropském i světových trzích. V exportu stále převládá podíl podniků vlastněných zahraničními investory a bude nejspíš převládat i nadále. Hlavní vývozní artikl – produkce automobilového průmyslu – s největší pravděpodobností nadále poroste. Zvyšující se konkurenceschopnost českých exportérů tak do jisté míry potírá pesimistické předpoklady o dopadu sílící koruny na český vývoz.

4. 3. Současná situace v oblasti finančních a pojišťovacích nástrojů státní podpory exportu

4. 3. 1. Česká exportní banka

Česká exportní banka podpořila za dobu své existence od založení v roce 1995 český vývoz ve výši téměř 200 miliard korun. Financování exportu strojírenské produkce v celém spektru tvoří 97 % současného úvěrového portfolia ČEB, jehož výše přesahuje 20 miliard korun.

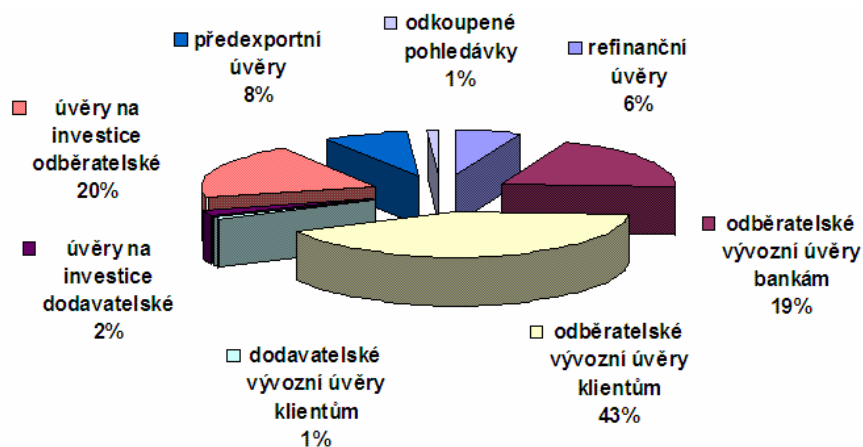
Objem smluv na financování aktivit českých vývozců a investorů i jejich zahraničních partnerů formou úvěrů, záruk a dalších produktů České exportní banky dosáhl v roce 2007 téměř 24 miliard Kč. Ve srovnání s rokem 2006 objem podepsaných smluv vzrostl téměř o 5 %. Uzavřené smlouvy se téměř z 81 % týkaly přímé podpory zahraničně-obchodních operací (tj. vývozních úvěrů, záruk a financování investic). Zbýlých 19 % objemu podepsaných smluv připadalo na financování výroby pro vývoz, což je důkazem vysokého zájmu vývozců o komplexní financování jejich vývozních projektů.

V úvěrovém portfoliu ČEB byly v roce 2007 nejvíce zastoupeny úvěry se splatností nad 5 let, jež i přes mírný pokles tvoří stále velmi vysokých 85,3 %. Naopak vzrůstající tendenci zaznamenal zájem klientů poptávajících krátkodobé financování vývozu, kdy úvěry se splatností od 1 do 5 let vzrostly na celkových 12 %. Úvěry se splatností do 1 roku tvořily stejně jako v roce 2006 pouze 2,7 % celkového objemu.

V roce 2007 se také potvrdil dosavadní trend z předchozích let, jímž je růst zájmu o přímý odběratelský úvěr poskytovaný nebankovním subjektům. Tento typ úvěrů se s 43 % podílem na celkovém stavu úvěrů stal jeho nejvýznamnějším segmentem.

Graf 8: Struktura úvěrového portfolia ČEB podle typu úvěrů za rok 2007

**Struktura úvěrového portfolia ČEB podle typu
úvěrů za rok 2007**

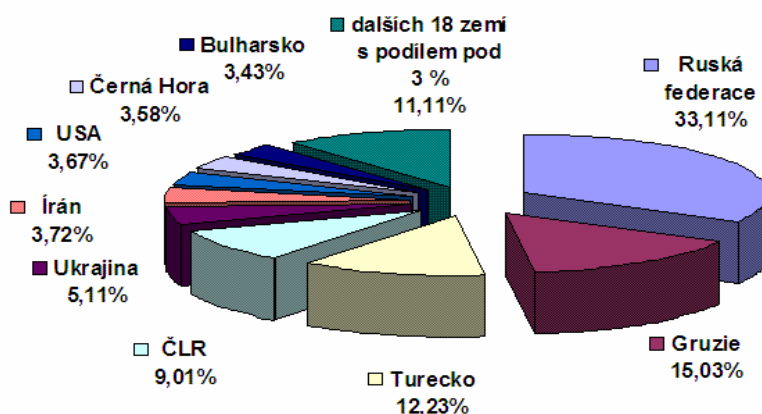


Zdroj: ČEB

Ve struktuře poskytnutých úvěrů podle cílové země vývozu dominuje s 33,11 % Ruská federace následovaná Gruzíí s 15 % Tureckem s 22,6 % a Tureckem s 12,23 %.

Graf 9: Teritoriální struktura stavu úvěrů ČEB podle cílové země vývozu za rok 2007

**Teritoriální struktura stavu úvěrů ČEB podle cílové
země vývozu za rok 2007**



Zdroj: ČEB

Základní podmínky pro poskytování financování Českou exportní bankou:

- vyhovující vývozní kontrakt (smlouva o vývozu)
- podíl českých producentů na celkové hodnotě vyváženého zboží/služeb minimálně 50 % (výjimečně, v individuálních případech, může být tato minimální hranice snížena)
- zajištění přijatelné pro ČEB, především pojištění vývozních úvěrových rizik EGAP, nabízí-li EGAP takové pojištění, příp. jinou exportní pojišťovnou
- vyrovnané závazky vůči státu
- proti žadateli nesmí být vedeno konkursní řízení

Hlavní přednosti produktů nabízených Českou exportní bankou:

U krátkodobého financování - ČEB jako státní instituce pro podporu exportní politiky používá minimální ziskovou marži.

U dlouhodobého financování - produkty jsou obvykle poskytovány za výhodnou pevnou sazbu CIRR stanovenou OECD pro státem podporované exporty, a to i na velmi dlouhá období splatnosti.

Konečným příjemcem produktů České exportní banky může být:

- vývozce (tj. právnická osoba se sídlem v ČR, výjimečně i fyzická osoba s trvalým pobytem v ČR),
- zahraniční odběratel českého vývozu,
- u některých druhů úvěrů také výrobce produkující pro vývoz,
- český investor investující v zahraničí.

Jako mezičlánek může fungovat tuzemská či zahraniční banka.

4. 3. 2. Evropská garanční a pojišťovací společnost

Významnou roli zaujímá v podpoře českého exportu spolupráce EGAP s Českou exportní bankou, o čemž svědčí fakt, že v roce 2006 připadlo 51,3 % hodnoty všech uzavřených pojistek na pojištění úvěrů a záruk poskytnutých právě ČEB.

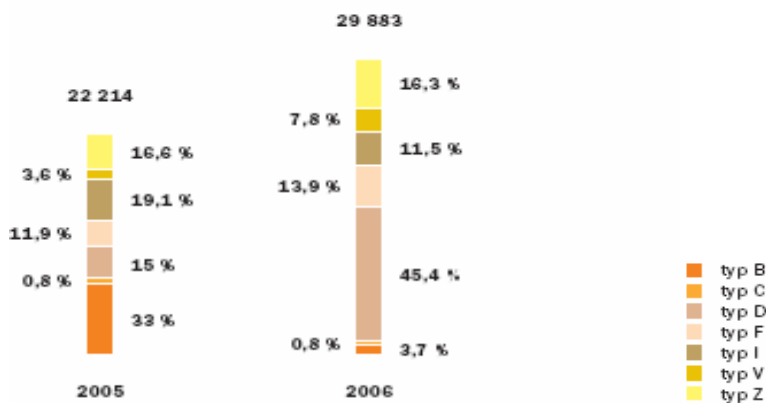
Za celé období činnosti EGAP, tzn. v letech 1992 - 2007, byly se státní podporou pojištěny úvěry, investice a záruky v celkové hodnotě 310 mld. Kč.

V roce 2007 uzavřel EGAP 364 nových pojistných smluv v celkovém objemu téměř 50 mld. Kč. Přibližně dvě třetiny tohoto objemu představují pojistné smlouvy na pojištění rozsáhlých vývozů, za které jsou považovány vývozy, jejichž hodnota přesahuje 1 mld. Kč. Dosažený výsledek znamená meziroční nárůst o cca 67%. Takto umožnil svým pojištěním v roce 2007 realizovat kontrakty v celkové hodnotě zhruba 90 mld. Kč.

Z hlediska struktury pojistných produktů se v roce 2007 ještě více prohloubil trend z let minulých, kdy výrazně rostla poptávka po pojištění vývozních odběratelských úvěrů poskytnutých bankami. Z celkových cca 50 mld. Kč pojištěného objemu v loňském roce připadla na tento typ pojištění už téměř polovina. Současně se zvýšil zájem o tzv. projektové financování, tj. pojištění rizik projektů, u kterých se peníze na splácení pojištěného úvěru získávají z prodeje produkce nové výrobní kapacity. Lze předpokládat, že počet takových projektů bude nestále narůstat.

Graf 10: Pojistné smlouvy EGAP podle typů pojištění v roce 2006

Pojistné smlouvy podle typů pojištění (v mil. Kč a podíl v %)



Zdroj: EGAP

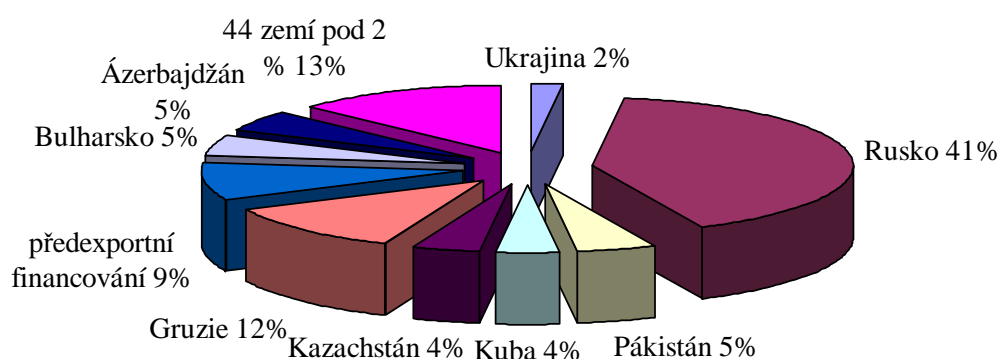
V oblasti investičního pojištění byl velký zájem o pojištění úvěru na financování zahraniční investice. Tato pojistka byla v loňském roce novinkou v nabídce EGAP a hned napoprvé se s 16 % výrazně podílela na dosud nejlepším celkovém výsledku. Možnost pojištění úvěru také výrazně přispěla ke zvýšení zájmu o pojištění zahraničních investic proti politickým rizikům. Obě pojištění dohromady se na celkovém výsledku podílejí jednou čtvrtinou.

Objemově významnými zůstaly i nadále pojištění úvěru na předexportní financování, včetně zjednodušené verze pro malé a střední podniky, pojištění investic českých právnických osob v zahraničí, pojištění proti riziku nemožnosti splnění vývozní smlouvy (pojištění tzv. výrobního rizika) a pojištění bankovních záruk, které má důležitou úlohu zejména v souvislosti s účastí českých vývozců ve výběrových řízeních. Každá z těchto pojistek se podílela na celkovém objemu pojištění 8 - 9 %.

Co se týká teritoriálního hlediska, v roce 2007 pojistil EGAP vývozy do pěti desítek zemí. Výrazně největší podíl zaujímá Rusko s 41 %. Za celou dobu činnosti, tj. od roku 1992, pojistil EGAP úvěry, investice a záruky do 94 zemí.

Graf 11: Struktura pojištěného vývozu podle jednotlivých zemí v roce 2007

**Struktura pojištěného vývozu podle jednotlivých zemí
v roce 2007**



Zdroj: autorka podle údajů EGAP

Předpokládaný vývoj pro rok 2008 - uzavření nových pojistných smluv v celkovém objemu kolem 38 mld. Kč, z toho 15 mld. Kč v souvislosti s rozsáhlými vývozy. V popředí zájmu budou i nadále malé a střední podniky, kdy na základě změn v unijní i české legislativě připravil EGAP nový pojistný produkt pro malé a mikropodniky, jejichž

exportní aktivity jsou zaměřeny dominantně na země EU, tedy země s fungující tržní ekonomikou, do kterých legislativa EU ještě donedávna umožňovala pojišťovat krátkodobé dodavatelské úvěry výlučně na komerčním základě. V praxi však velmi často nejsou malé a mikro-podniky z důvodu objemově malých a nepravidelných vývozu komerčními pojišťovnamí obsluhovány. Nové pojištění si tedy klade za cíl vyplnit mezeru na trhu a umožnit malým vývozcům využívat pojištění exportních pohledávek v zásadě za stejných podmínek, jakých se dostává velkým vývozcům. Aby vývozce mohl využívat tento typ pojištění, musí splňovat kritéria EU pro zařazení mezi MSP a jeho roční objem vývozu nesmí překročit hranici 2 mil. EUR. Podmínkou uvedení tohoto pojištění do života je získání souhlasu Evropské komise, které je vázáno na doložení nefungování trhu úvěrového pojištění pro tyto nejmenší podniky. EGAP s Evropskou komisí na toto téma intenzivně jedná s pomocí ÚOHS a Stále mise ČR při EU.

4. 4. Současná situace vybraných nástrojů financování mezinárodního obchodu a jejich předpokládaný vývoj

Kromě nejběžnějších nástrojů financování mezinárodního obchodu, kterými jsou bankovní a dodavatelské úvěry, si v posledních letech získávají stále větší oblibu u českých exportérů i další alternativní zdroje financování. Mezi ně patří zejména faktoring a dokumentární akreditiv, který slouží zároveň i jako zajišťovací instrument.

4. 4. 1. Financování firem prostřednictvím faktoringu

Faktoring je efektivním způsobem financování firem, zejména pak jejich provozních nákladů. Tento fakt si uvědomuje stále více českých i světových firem, což je možné vyvozovat podle výborných výsledků, které faktoringové společnosti zejména v posledních letech dosahují.

Factors Chain International (FCI) a současné trendy v oblasti faktoringových obchodů

Celkový objem faktoringových obchodů společností sdružených v prestižním mezinárodním sdružení Factors Chain International (FCI) stoupl v roce 2006 meziročně o více než 11 % a dosáhl tak neuvěřitelné částky 1.134.288 milionů eur. **Celé faktoringové odvětví nyní prochází obdobím konstantního růstu.** Obzvláště dynamicky se rozvíjí kategorie mezinárodního faktoringu, která meziročně vzrostla o 32 % na 73,2 miliardy eur.

Počet členů FCI v roce 2006 se opět navýšil a v současné době ho tvoří již 219 členů z 62 zemí. Společnosti sdružené v FCI profinancují celkem 72 % světových faktoringových obchodů, přičemž tři čtvrtiny z nich se uskuteční v Evropě, 16 % v asijských zemích, 12 % v Americe a zbývající 1 % připadá na Afriku. Z českých faktoringových společností jsou členy FCI Factoring České spořitelny, Factoring KB, NLB Factoring a Transfinance. Transfinance je největší českou faktoringovou společností, která je členem FCI a 3 roky byla dokonce zastoupena přímo v řídicím výboru FCI.

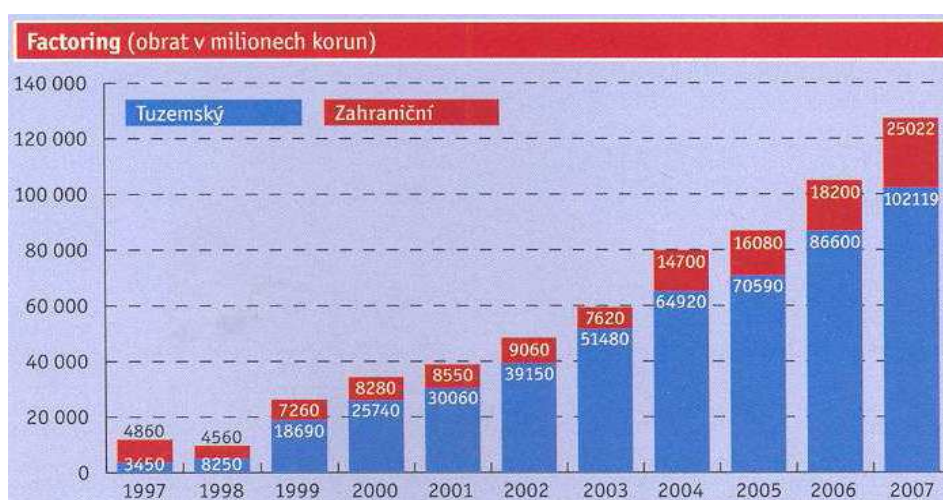
Mezi trhy, na kterých dochází k nejdynamičtějším rozvoji faktoringu, patří v současné době zejména Čína, Indie, Rusko a Brazílie a velký potenciál mají i oblasti Latinské Ameriky, východní Evropy a jihovýchodní Asie. V exportním faktoringu je dosahováno

nejlepších výsledků již delší dobu v Hong Kongu, Číně a Taiwanu, dobře si v této oblasti stojí i Turecko, Španělsko, Japonsko a Itálie. Největším trhem pro importní faktoring jsou USA a země Evropské unie. Novými trhy, které nabízejí slibný potenciál pro importní faktoring, jsou pak dle výroční zprávy FCI Taiwan, Hong Kong, Japonsko a Česká republika. Své služby rozšiřují faktoringové společnosti i do teritorií, které stály doposud v pozadí. Jedná se zejména o některé země východní Evropy, jako jsou Rusko, Bulharsko, Rumunsko a jiné. Mezi oblasti průmyslu nejčastěji financované faktoringem celosvětově patří textilní a oděvní průmysl a také výrobci zařízení pro průmysl, farmářství, kancelářské prostory, elektroniky a zpracovatelé potravin.

Výsledky českých faktoringových společností v roce 2007

České faktoringové společnosti profinancovaly loni odkup pohledávek v celkovém objemu více než 127 miliard korun, což v meziročním srovnání představuje 21 % nárůst. O něco rychleji rostl objem exportních transakcí, které se na konci roku s bezmála 22 miliardami korun podílely na celkovém výsledku téměř jednou čtvrtinou. Tuzemský faktoring dosáhl objemu více než 102 miliard korun a podíl importního faktoringu s 3,1 miliardami korun zůstává nevýznamný a poklesl pod 3 %. Celkově v oblasti mezinárodního faktoringu tradičně dominuje společnost Transfinance.

Graf 12: Vývoj obratu faktoringu v ČR



Zdroj: Transfinance

Podle odhadů Asociace faktoringových společností využívá v České republice služeb faktoringových společností přibližně 1700 klientů, převážně malých a středních firem. Toto číslo znamená, že penetrace faktoringových služeb na českém trhu je zatím relativně

nížká a existuje zde stále poměrně velký potenciál pro budoucí rozvoj tohoto odvětví. Na to je možné usuzovat i z toho, že celkový objem postoupených pohledávek vůči hrubému domácímu produktu je v České republice pod 4 %, což je stále poměrně výrazně pod úrovní dosaženou ve vyspělých ekonomikách, kde se tato hodnota pohybuje většinou mezi 8 – 12 %.

Lídrem mezi faktoringovými společnostmi v ČR se v samotném odkupu pohledávek stala společnost ČSOB Factoring s 21,3 % podílem na trhu a 27 miliardami profinancovaných pohledávek. V těsném závěsu následuje Factoring ČS s 26,9 miliardami a společnost Transfinance s 26 miliardami korun.

Celkový obrat faktoringových společností stoupl loni o 22 procent na 135 miliard korun. Největší celkový obrat vykázala dceřiná společnost České spořitelny Factoring ČS s necelými 32 miliardami korun. Následuje ČSOB Factoring s více než 27 miliardami a Transfinance s 26 miliardami korun.

Ke konci roku bylo členy Asociace faktoringových společností České republiky 8 společností - ČSOB Factoring, D.S. Factoring, Factoring ČS, Factoring KB, UniCredit Factoring, NLB Factoring, Trasfinance a Raiffeisenbank.

4. 4. 2. Dokumentární akreditiv jako finanční a zajišťovací instrument v zahraničně-obchodních operacích

Akreditiv vždy sloužil a stále slouží jako jeden z nejdůležitějších platebních instrumentů v zahraničním obchodu. Přestože jeho význam s vývojem nových produktů, jako například faktoringu či úvěrového pojištění, poněkud poklesl, v určitých teritoriích je stále dominantním způsobem placení za koupi zboží v zahraničním obchodu. Jedná se například o obchod se zeměmi střední a jihovýchodní Asie (Vietnam, Indie, Pákistán, Bangladéš, Čína, Tchaj-wan, Jižní Korea), dále pak se zeměmi Středního a Blízkého východu a Latinské Ameriky.

Současné trendy ve vývoji dokumentárního akreditivu

Není snadné získat přesné statistiky o počtu vystavených akreditivů v celosvětovém měřítku. Jedním z nejvíce určujících zdrojů může být počet zpráv MT700/701 mezibankovního telekomunikačního systému SWIFT, které jsou určeny pro vystavování dokumentárních akreditivů.

Je nepochybné, že se význam dokumentárního akreditivu v posledních dvaceti letech v celosvětovém měřítku poněkud snížil. Nicméně použití akreditivů se výrazně liší podle příslušných oblastí světa. Podle nedávného průzkumu provedeného britskou agenturou UK Institute of Exporters je dnes za pomoci dokumentárních akreditivů vypořádáno 12 až 15 % světového zahraničního obchodu. To je způsobeno tím, že už také mnoho tradičních trhů, kde se používají dokumentární akreditivy, postupně přechází na platby po dodávce zboží, případně na alternativní způsoby financování (například prostřednictvím faktoringu). Jiné tradiční trhy jako Saudská Arábie stále více používají úvěrové pojištění.

Tyto trendy jsou dány především rozvojem těchto trhů a vyspělostí bankovního a finančního systému dané země, který nabízí více alternativ k tradičnímu dokumentárnímu akreditivu. Mnoho zemí střední a východní Evropy se svým vývozem stále více orientuje na západní trhy, vůči kterým používání dokumentárních akreditivů ve velkém měřítku není tak obvyklé. V důsledku zostřené konkurenčního boje či privatizace klesá i počet globálních hráčů v oblasti zahraničního obchodu. V absolutních číslech však objemy akreditivů mírně rostou, což je dáno celkovým rozvojem mezinárodního obchodu daného úspěšnými jednáními v rámci WTO.

Mezi hlavní důvody poklesu zájmu firem o dokumentární akreditiv a jejich přechodu na jiné platební podmínky patří především značná pracnost a náklady spojené s akreditivními operacemi. Náklady jsou ve velké míře spojené i s častými nesrovnalostmi v předkládaných dokumentech, nutností odstranit je či požadovat přijetí dokumentů i s nesrovnalostmi, což způsobuje velké časové zdržení a podobně. Bankovní komise Mezinárodní obchodní komory (ICC) se snaží mezinárodní bankovní praxi dále standardizovat a tak napomoci odstraňovat obtíže, kterým čelí jak beneficianti akreditivů a příkazci, tak i banky.

Předpokládaný budoucí vývoj dokumentárního akreditivu

Všeobecně se předpokládá, že význam dokumentárního akreditivu bude dále klesat, ale na druhou stranu používání akreditivů je do značné míry dáno ekonomickou vyspělostí příslušné země, existencí alternativních způsobů financování, možností získat informace o bonitě zahraničních zákazníků, vymahatelnosti práva a podobně. Z tohoto pohledu je evidentní, že pro mnoho teritorií bude dokumentární akreditiv i nadále převažující platební metodou.

S ohledem na počty i objemy akreditivů lze ve střednědobém horizontu předpokládat spíše stagnaci. Mírný pokles v některých teritoriích, například na vyspělejších trzích Asie (Tchajwan, Malajsie, Indie) a Středního východu (Saúdská Arábie, Spojené Arabské Emiráty), bude do značné míry kompenzován rozvojem na nových rozvojových trzích.

Do zahraničního obchodu se budou dále hlouběji zapojovat další rozvojové země, především ze střední Asie a Afriky, které tradičně používají dokumentární akreditivy. Není pravděpodobné, že by rozvoj v těchto oblastech byl tak rychlý, aby bylo možné v nejbližších deseti až dvaceti letech v převážné míře přejít na alternativní metody zajištění platebních rizik.

Je také velmi pravděpodobné, že další vývoj půjde i cestou elektronizace dokumentů. Bankovní komise vytvořila dodatek eUCP pro elektronickou prezentaci dokumentů předkládaných v rámci dokumentárních akreditivů, aby tomuto rozvoji napomohla.

Dokumentární akreditiv je nepochybně instrument stále živý, který se dále dynamicky rozvíjí, aby odpovídal novým potřebám svých uživatelů i v podmínkách současného technologického rozvoje a postupující globalizace mezinárodních trhů.

4. 5. SWOT analýza (strojírenských firem jako subjektu mezinárodního obchodu)

SWOT analýza je vysoce efektivní metodou pro zjištění skutečného stavu, potřebných změn, případných rizik a nezbytných kroků pro přeměnu slabých stránek na silné, nalezení nových příležitostí a eliminaci rizik.

SWOT analýza je využitelná především pro potřeby plánování činnosti a rozvoje, konkrétně pro zpracování dlouhodobého výhledu rozvoje firmy nebo celého odvětví.

SWOT analýza rozděluje faktory, působící na podnik do čtyř základních kategorií:

- silné stránky (strengths);
- slabé stránky (weaknesses);
- příležitosti (opportunities);
- ohrožení (threats).

Silné stránky

- Vysoká kvalita produkce
 - téměř všechny strojírenské firmy, jejichž produkce směřuje i do zahraničí, jsou certifikované podle ISO 9001, některé i podle ISO 14 001 a 18 001 + různé specifické oborové certifikáty (např. VDA pro automobilový a EASA pro letecký průmysl).
- Nižší náklady produkce
 - v českém prostředí jsou výrobní náklady stále znatelně nižší ve srovnání s průměrem EU, což umožňuje nabízet produkty ve srovnatelné kvalitě za výhodnější cenu. To je zejména důsledek nižších personálních nákladů. Hlavní konkurenci z hlediska ceny práce nepředstavují ani tak podobně levnější noví členové EU, ale země Asie a Afriky, nabízející práci sice podstatně méně kvalifikovanou, ale zato několikanásobně levnější.

- Strojírenství patří mezi česká odvětví s velmi dlouhou tradicí
 - v době mezi světovými válkami patřilo Československo mezi deset nejvýznamnějších strojírenských zemí světa. Prudký rozvoj po druhé světové válce byl ovlivněn jak mezinárodní, tak vnitrostátní situací. Strojírenství se stalo nosným odvětvím ke zprůmyslnění méně rozvinutých oblastí.

- Velmi široký výrobní sortiment
 - představuje zhruba 60 % světového sortimentu.

- Kvalifikovaná pracovní síla
 - stále více podniků spolupracuje se středními a vysokými školami, formou zajištění praxí studentům technických oborů ve svých provozech, poskytování prospěchových stipendií, zajišťování odborných školení a stáží v zahraničí.

Slabé stránky

- Nižší produktivita práce
 - výrazně nižší produktivita a efektivita práce v porovnání s průměrem EU nebo dalších vyspělých zemí. Konkrétně za rok 2007 dosahovala produktivita práce v České republice pouze 72,5 % průměru EU.

- Jazyková vybavenost
 - problém zejména u starších pracovníků a na pozicích nižšího a částečně také středního managementu podniků.

- Energetická, surovinová a materiálová náročnost českého strojírenství a závislost na jejich dovozu
 - energetická náročnost české ekonomiky a zejména průmyslu zůstává i přes pozitivní dlouhodobý vývoj ve srovnání s průměrem Evropské unie stále vysoká. V současné době dosahuje hodnoty kolem 50 % nad průměrem EU (v 90. letech minulého století to bylo dokonce 80 %).

- **Nedostatek obchodně-marketingových dovedností**
 - velmi často chybí mnoha strojírenským podnikům kreativita a zdravá agresivita v oblasti obchodně-marketingových aktivit. Již ne tak běžným, ale stále přítomným nešvarem je orientace některých manažerů na zvyšování výroby, na využití existujících kapacit bez ohledu na možnosti tržní realizace vyprodukovaného zboží. Tato absence marketingového myšlení, chybějící orientace na potřeby a možnosti zákazníka, se v podmínkách převisu nabídky nad poptávkou hrubě nevyplácí.

- **Nízký a v evropském měřítku podprůměrný podíl výdajů HDP na výzkum a vývoj**
 - Podíl výdajů na výzkum a vývoj na HDP činil v případě České republiky v roce 2006 pouze 1,55 %, a to i přesto, že zaznamenal výrazné zvýšení (pro srovnání – pouze 1,41 % v roce 2005). Přitom podle tzv. Lisabonské strategie směřující Evropu k ekonomice založené na znalostech má tento podíl v roce 2010 dosáhnout 3 % HDP.

- **Nedostatečná motivace zaměstnanců**
 - Většina zaměstnanců upřednostňuje v oblasti motivačních aktivit zejména hmotné formy odměn. To je zapříčiněno především nízkou loajalitou a sebeidentifikací se s firmou.

Příležitosti

- **Rozvoj a využití nových trhů a mezinárodní expanze**
 - jedná se na jedné straně o nalezení nových (v současnosti zejména trhů asijských zemí) a na druhé straně o obnovení dříve tradičních trhů (především trhů východních zemí Evropy). V tomto ohledu bývá často velmi výhodná účast a prezentace firem na mezinárodních strojírenských výstavách a veletrzích.

- **Zakládání strojírenských klastrů**
 - klastř je soubor regionálně propojených společností a přidružených institucí a organizací (například vědeckovýzkumných pracovišť), jejichž vazby mají potenciál k upevnění a zvýšení jejich konkurenceschopnosti.

- *Výhody klastrů:* lepší přístup ke specializovaným dodavatelům, zaměstnancům, informacím, vzdělávání, specifickým kvalifikacím, aktivům a kapitálu.
 - Úspěšným příkladem takového sdružení je Moravskoslezský strojírenský klastr, který v současné době tvoří firmy s celkem 21 tisíci zaměstnanců a souhrnným ročním obratem přibližně 70 miliard korun. Tento klast kromě jiného vytváří vysoce prestižní, moderní strojírenskou základnu rozvíjející personální potenciál, nové technologie, inovace, vědu a výzkum.
- Účinná spolupráce univerzitního a průmyslového světa
 - stále více nejen strojírenských podniků si uvědomuje, že inovace jsou hlavním klíčem k úspěchu v podnikání. Právě technické vzdělání, jeho kvalita a spojení s výzkumem hraje a bude hrát klíčovou roli na globální scéně, neboť je hlavním katalyzátorem inovací, objevuje talenty a formuje jejich schopnosti. Příkladem takovéto úspěšné spolupráce je vybudování Centra pokročilých inovačních technologií na Vysoké škole báňské – Technické univerzitě Ostrava za účelem podpory a rozvoje vědy, výzkumu, vývoje a inovací v Moravskoslezském kraji.
- Stálý růst exportu strojírenských produktů
 - v roce 2006 vzrostl vývoz strojírenských výrobků meziročně o 19,7 %. Největší zájem je v zahraničí o výrobky energetického strojírenství a vybavení a produkty dalších specializovaných strojírenských oborů.
- Získání přístupu ke strukturálním a dalším fondům EU
 - další sedmileté (2007 až 2013) programovací období Evropské unie s sebou přináší dotační programy pro podnikatele jejích členských zemí, které mají pomoci postupně snižovat strukturální rozdíly jednotlivých regionů tohoto uskupení. Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR vypracovalo Operační program Podnikání a inovace (OPPI), který je hlavním programovým dokumentem realizace politiky hospodářské a sociální soudržnosti v sektoru s alokovanou částkou 100 mld. Kč.

Ohrožení

- Odchod mozků do zahraničí
 - příčinou tohoto ohrožení je především nízký podíl výdajů na výzkum a vývoj v České republice. Mnoho vědeckých pracovníků proto odchází za lepšími podmínkami do zahraničí. Druhým důvodem je určitě i často neadekvátní finanční i společenské ohodnocení těchto odborníků ve srovnání s jinými vyspělými zeměmi.

- Posilující kurz koruny
 - většina strojírenských podniků je existenčně závislá na exportu své produkce do zahraničí. Posiluje-li domácí měna, klesá korunová hodnota jejich příjmů a tím i zisky, což je důsledek zhoršení cenové konkurenceschopnosti českých vývozců v souvislosti s nepříznivým vývojem směnných kurzů.

- Vnější „šoky“ způsobené růstem cen ropy na světových trzích, cen energie a ostatních surovin
 - to úzce souvisí s vysokou energetickou náročností českého průmyslu. Zmírnění těchto dopadů může přinést větší podpora programů, které jsou spojené s využíváním obnovitelných zdrojů energie.

- Pokles zájmu o studium oborů technického směru
 - nezájem o studium na středních a vysokých školách technického směru vede k nedostatku kvalifikovaných pracovních sil. Tento dlouhodobější trend způsobuje problémy zejména v některých regionech republiky. Především větší strojírenské firmy se snaží předejít komplikacím s tím spojeným prostřednictvím různých motivačních programů pro studenty. Ty mohou mít formu různých výhod většinou už během studia (jako například prospěchové stipendium, příspěvky na pracovní oblečení a obuv, na obědy atd.) nebo při nástupu (například formou nástupních peněžitých prémie, zahraničních stáží či školení, bezplatných jazykových a jiných vzdělávacích programů atd.).

- Rostoucí zahraniční konkurence na světových trzích především ze strany levných výrobků přicházejících z asijských zemí
 - jedná se o země konkurující zejména cenou konečných produktů, která se odvíjí od podstatně nižších pracovních nákladů, často však na úkor kvality. Řešením je zaměření se na technicky náročnější výrobky a neustálé zefektivňování celé výroby, vedoucí ke snižování výrobních nákladů.

4. 5. 1. Porovnání faktorů SWOT analýzy metodou párového srovnávání

Pro vyhodnocení SWOT analýzy bude použito párové srovnávání. Jeho podstata spočívá v postupném porovnávání vždy dvou konkrétních faktorů navzájem. Tato komparace umožňuje poté určit, které ze stanovených faktorů jsou pro daný podnik nebo odvětví (v tomto případě strojírenské podniky) nejvýznamnější. Dále jsem zvolila oddělené hodnocení silných a slabých stránek a příležitostí a ohrožení, abych na základě této analýzy mohla stanovit, která z těchto dvou protikladných skupin faktorů má silnější vliv na hodnocené podniky. Získané výsledky následně poslouží k navržení nejvhodnější strategie s využitím SWOT matice.

Silné a slabé stránky

1. Vysoká kvalita produkce
2. Nižší náklady produkce
3. Odvětví s velmi dlouhou tradicí
4. Velmi široký výrobní sortiment
5. Kvalifikovaná pracovní síla
6. Nižší produktivita práce
7. Jazyková vybavenost
8. Energetická, surovinová a materiálová náročnost českého strojírenství
9. Nedostatek obchodně-marketingových dovedností
10. Nízký podíl výdajů HDP na výzkum a vývoj
11. Nedostatečná motivace zaměstnanců

Tabulka 10: Trojúhelníková matice pro srovnání silných a slabých stránek

1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	2	2	2	2	2	2	2	2	2
	3	4	5	6	7	8	9	10	11
		3	3	3	3	3	3	3	3
		4	5	6	7	8	9	10	11
			4	4	4	4	4	4	4
			5	6	7	8	9	10	11
				5	5	5	5	5	5
				6	7	8	9	10	11
					6	6	6	6	6
					7	8	9	10	11
						7	7	7	7
						8	9	10	11
							8	8	8
							9	10	11
								9	9
								10	11
									10
									11

Zdroj: autorka

Tabulka 11: Srovnání silných a slabých stránek

Číslo faktoru	Absolutní četnost	Relativní četnost (= váha v %)	Pořadí faktoru
1.	10	18,2	1.
2.	7	12,7	4.
3.	3	5,5	8.
4.	1	1,8	10. – 11.
5.	8	14,5	2. - 3.
6.	5	9,1	6.
7.	1	1,8	10. – 11.
8.	6	10,9	5.
9.	8	14,5	2. – 3.
10.	4	7,4	7.
11.	2	3,6	9.
Součet	55	100	-

Zdroj: autorka

Příležitosti a ohrožení

1. Rozvoj a využití nových trhů a mezinárodní expanze
2. Zakládání strojírenských klastrů
3. Účinná spolupráce univerzitního a průmyslového světa
4. Stálý růst exportu strojírenských produktů
5. Získání přístupu ke strukturálním a dalším fondům EU
6. Odchod mozků do zahraničí
7. Posilující kurz koruny
8. Růstem cen ropy na světových trzích, cen energie a ostatních surovin
9. Pokles zájmu o studium oborů technického směru
10. Rostoucí zahraniční konkurence na světových trzích

Tabulka 12: Trojúhelníková matice pro srovnání příležitostí a ohrožení

1	1	1	1	1	1	1	1	1
2	3	4	5	6	7	8	9	10
	2	2	2	2	2	2	2	2
	3	4	5	6	7	8	9	10
		3	3	3	3	3	3	3
		4	5	6	7	8	9	10
			4	4	4	4	4	4
			5	6	7	8	9	10
				5	5	5	5	5
				6	7	8	9	10
					6	6	6	6
					7	8	9	10
						7	7	7
						8	9	10
							8	8
							9	10
								9
								10

Zdroj: autorka

Tabulka 13: Srovnání příležitostí a ohrožení

Číslo faktoru	Absolutní četnost	Relativní četnost (= váha v %)	Pořadí faktoru
1.	7	15,6	1. -3.
2.	5	11,1	4. - 5.
3.	5	11,1	4. - 5.
4.	3	6,7	7. – 8.
5.	2	4,4	9. – 10.
6.	7	15,6	1. -3.
7.	3	6,7	7. – 8.
8.	7	15,6	1. -3.
9.	4	8,8	6.
10.	2	4,4	9. – 10.
Součet	45	100	-

Zdroj: autorka

Na základě vymezení konkrétních silných a slabých stránek, příležitostí a ohrožení pro dané strojírenské podniky a jejich následné analýze metodou párového srovnávání je možné sestavit následující SWOT matici.

Tabulka 14: SWOT matice

	Slabé stránky (W) Průměrný počet bodů = 5,3	Silné stránky (S) Průměrný počet bodů = 6,8
Příležitosti (O) Průměrný počet bodů = 5,4	WO strategie „Hledání“	SO strategie „Využití“
Ohrožení (T) Průměrný počet bodů = 5,6	WT strategie „Vyhýbání“	ST strategie „Konfrontace“

Zdroj: autorka

Průměrný počet bodů byl vypočten podle následujícího postupu:

- jednotlivým faktorů byly přiděleny body na základě dosaženého pořadí (v případě silných a slabých stránek bylo rozmezí od 11 bodů za 1. pořadí až po 1 bod za 11., u příležitostí a ohrožení se tyto hodnoty pohybovaly od 10 do 1 bodu). Takto získaná bodová hodnocení byla následně sumarizována pro každou skupinu faktorů a vydělena jejich celkovým počtem.

Ze SWOT matice se ukázala jako nejvhodnější variantou strategie ST („Konfrontace“), když poměrně těsně převládly ohrožení nad příležitostmi a silné stránky nad slabými. Z toho vyplývá, že strojírenské podniky disponují dostatečným množstvím silných stránek, které mohou posloužit k eliminaci ohrožení, pocházejících z vnějšího prostředí.

5. ZÁVĚR

Cílem diplomové práce bylo zanalyzovat a zhodnotit využívání jednotlivých zdrojů financování mezinárodního obchodu v českých podnicích na vybraných případech. Dílčím cílem byl rozbor souvisejících rizik, vyplývajících ze specifčnosti metod a nástrojů využívaných při financování mezinárodního obchodu, a možnosti eliminace těchto rizik. Konkrétně byl pro výzkum vybrán segment strojírenského průmyslu se zaměřením na střední a větší podniky, u nichž většinou značná část produkce směřuje v podobě exportu do zahraničí, a proto je u nich možné předpokládat, že mají větší zkušenosti s finančními a zajišťovacími operacemi v oblasti zahraničního obchodu. Průzkum byl proveden formou dotazování prostřednictvím elektronické pošty. Pro tento účel byl sestaven strukturovaný dotazník rozdělený do 5 částí (1. Identifikační údaje o firmě, 2. Informace o zahraničních obchodních partnerech, 3. Metody a nástroje financování mezinárodního obchodu, 4. Rizika související s financováním mezinárodního obchodu, 5. Finanční a pojišťovací nástroje státní podpory exportu). Nedílnou součástí dotazníku byl také průvodní dopis vysvětlující cíl a účel tohoto průzkumu. Výsledky vzešlé z dotazníkového šetření byly následně vyhodnoceny v programu Microsoft Excel.

Mezi závěry vyplývající z dotazníkového průzkumu je možno uvést neexistenci přímé závislosti mezi velikostí firmy (v tomto případě měřené počtem zaměstnanců) a podílem obratu, který je realizovaný prostřednictvím exportu. Některé menší firmy se zaměřují na specifické výrobky, které jsou velmi kvalitní a v zahraničí žádané, mohou proto téměř celou svou produkci exportovat a být při tom velmi úspěšné. Na druhé straně existují velké firmy, které nepotřebují hledat odbyt pro své produkty v zahraničí, neboť existuje dostatečná poptávka po jejich výrobcích na tuzemském trhu. Přesto mají větší firmy všeobecně lepší předpoklady pro export, ať už je to z hlediska snazšího přístupu k finančním zdrojům, širšího portfolia výrobků či obvykle většímu počtu zaměstnanců, kteří se na těchto aktivitách podílejí. Menší firmy se proto často snaží své nevýhody překonat formou sdružování se s většími společnostmi a vzájemnou spoluprací při vstupu na zahraniční trhy. Příkladem může být zakládání klastrů či piggybacking v případě distribuce.

Dalším zjištěním, získaným z průzkumu, je skutečnost, že bez ohledu na velikost exportních aktivit, má většina firem podobné zkušenosti v oblasti platební morálky

s obchodními partnery v zahraničí i v tuzemsku. Nejvýrazněji se tento trend projevuje u podniků, jejichž exportní aktivity se podílejí na celkovém obratu zhruba z poloviny. U respondentů zaměřených zejména na tuzemský trh se častěji projevují problémy u domácích obchodních partnerů, přesto někteří z nich zaznamenali i výrazně větší problémy v zahraničním obchodním styku, což může být způsobeno jejich nezkušeností v této oblasti. Nejvyrovnanější situace je u výrazně proexportně orientovaných podniků, které mají mnoho zkušeností s obchodními partnery z různých zemí světa, přesto někteří z nich uvedly, že větší problémy zaznamenávají v tuzemsku. Důvodem může být skutečnost, že u zahraničně-obchodních operací většina podniků určité potenciální komplikace předem očekává. Jsou proto obvykle opatrnější a snaží se, prostřednictvím využívání všech dostupných zajišťovacích prostředků, snížit pravděpodobnost jejich případného vzniku na minimum.

Rizikovitost mezinárodního obchodu v oblasti finančních záležitostí souvisí zejména s nezaplacením pohledávek a s tím spojeným vznikem ztrát, které mohou mít velmi negativní vliv na celkový provoz podniku. Výsledky výzkumu prokázaly, že většina oslovených firem využívá hned několik nebo dokonce všechny nástroje z uvedeného výčtu nabízených možností instrumentů pro minimalizaci rizika v rámci zahraničně-obchodních operací. Téměř všichni oslovení respondenti (92 %) v první řadě důsledně prověřují spolehlivost svých obchodních partnerů. Dále následují pojištění úvěrových rizik se 78 % (souhrnně pojištění komerční i se státní podporou poskytované Evropskou garanční a pojišťovací společností), dobré právní zajištění (zejména kvalitní smluvní zajištění jednotlivých obchodně-finančních transakcí) se 72 % a dokumentární platby (dokumentární akreditiv a dokumentární inkaso) s 69 %.

V oblasti faktorů rozhodujících o výběru nástrojů financování zahraničního obchodu obsadila u respondentů průzkumu první místo rizikovost daného finančního nástroje. Jako velmi podstatné se dále ukázaly zejména požadavky obchodního partnera, výše nákladů spojených s jednotlivými finančními nástroji a objem prostředků, který je možné takto získat.

Nejpoužívanějším nástrojem krátkodobého financování zahraničního obchodu se mezi dotazovanými firmami stal bankovní úvěr. Stejně tak dodavatelské úvěry patří k běžným finančním zdrojům, a to nejen v zahraničním, ale jistě také v tuzemském obchodním styku.

Poměrně vysoké oblíbenosti mezi respondenty se těšil také faktoring a dokumentární akreditiv, což je pravděpodobně zapříčiněno také jeho souběžnou funkcí, kdy slouží zároveň jako instrument stoprocentně zajišťující platbu. Tuto příjemnou skutečnost oceňují především firmy obchodující aspoň někdy i s partnery, se kterými dosud nemají žádnou osobní zkušenost, nebo kteří s sebou nesou jakékoliv jiné riziko či pocházejí z více rizikových teritorií. Mezi středně- a dlouhodobými nástroji financování mezinárodního obchodu obsadil první místo rovněž bankovní úvěr, na dalších pozicích se umístil leasing a forfaiting. K poměrně opomíjeným finančním instrumentům patřily, stejně jako v předchozím případě, úvěry poskytované Českou exportní bankou.

S předchozí odpovědí souvisí také výsledek, kdy 52 % respondentů uvedlo, že nepoužívá žádný produkt se státní podporou nabízený Českou exportní bankou a Evropskou garanční a pojišťovací společností. Přesto téměř všechny dotazované firmy, jež služeb těchto institucí využívají, se shodly, že jsou s nimi velmi spokojeni.

Závěrečnou část diplomové práce tvoří SWOT analýza strojírenských firem. Na základě zhodnocení jednotlivých silných a slabých stránek, příležitostí a ohrožení metodou párového srovnávání, byla sestavena SWOT matice. Podle ní se nejvhodnější variantou, pro další rozvoj analyzovaného odvětví, ukázala být strategie ST („Konfrontace“), když poměrně těsně převládly ohrožení nad příležitostmi a silné stránky nad slabými. Z toho vyplývá, že strojírenské podniky disponují dostatečným množstvím silných stránek, které mohou posloužit k eliminaci ohrožení, pocházejících z vnějšího prostředí.

6. Summary

The international commerce has been always connected with higher claims to financial resources than the interior commerce. The main reason of it is a geographical distance between the place of production and the place of consumption. Especially in the past, getting over this distance was exacting of time. The next important factor characterizing the higher exacting character of financial operations in the external commerce is a disharmony between the transfer of wares and the time of paging and of no little importance there is also a different risk in comparison with the home commerce.

The external commerce activities can so influence the financial managing of enterprises considerably. Especially, it concerns the exacting character of financial means, character of disposable financial resources and applied methods of financing.

The main objective of work are analysis and valuing of using individual resources of financing the international commerce in the Czech enterprises at representative cases. The partial objective are the analysis of risks in connection with that and possibilities of elimination of the risks. These risks follow from the specific methods and implements that are used at financing the international commerce. Not last, it will follow the mapping of possibilities of financial and insuring implements of state support of export and practical using of these implements in enterprises.

Concretely for this research it was selected a segment of the engineering industry with a view mainly to middle and big enterprises. At these enterprises, a great deal of production mostly is directed as export abroad. For that reason, one can assume that they have more experience of financial and safety operations in the sphere of the external trade.

Before the realisation of the research, it was chosen a question method by means of the electronic mail and a subsequent valuing of the obtained results in the program Microsoft Excel.

Key words: international trade, financing, instruments of financing, insuring, question method, analysis.

7. Seznam použité literatury

1. ČERNOHLÁVKOVÁ, E., BÖHM, A., KRČOVÁ, M. a kol. *Finanční strategie v mezinárodním podnikání*. Praha: Vysoká škola ekonomická, 2000. 192 s. ISBN 80-245-0055-8.
2. MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A. a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. Praha: Grada Publishing, 2003. 230 s. ISBN 80-247-0686-5.
3. MACHKOVÁ, H., SATO, A., ZAMYKALOVÁ, M. a kol. *Mezinárodní obchod a marketing*. Praha: Grada Publishing, 2002. 266 s. ISBN 80-247-0364-5.
4. JANATKA, F., HÁNDL, J., NOVÁK, R. a kol. *Obchodní operace ve vývozu a v dovozu*. Praha: Codex Bohemia, 1999. 406 s. ISBN 80-85963-94-9.
5. BÖHM, A., JANATKA, F. *Pojištění úvěrových rizik v mezinárodním obchodě*. Praha: Grada Publishing, 2004. 204 s. ISBN 80-247-0816-7.
6. BENEŠ, V. a kol. *Zahraniční obchod*. Praha: Grada Publishing, 2004. 328 s. ISBN 80-247-0558-3.
7. MACHKOVÁ, H. a kol. *České podnikatelské subjekty a vnitřní trh EU*. Praha: Oeconomica, 2004. 210 s. ISBN 80-245-0796-X.
8. SATO, A. *Factoring: alternativní možnost pro financování podnikatelské činnosti v zahraničním obchodě*. Praha: Vysoká škola ekonomická, 2001. 22 s. ISBN 80-245-0208-9.
9. MARVANOVÁ, M., HOUDA, M. a kol. *Platební styk: platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě*. Brno: Econ, 1994. 256 s. ISBN 80-901627-0-3.
10. ANDRLE, P. *Dokumentární akreditiv v praxi*, 3. aktualizované vydání. Praha: Grada Publishing, 2003. 144 s. ISBN 80-247-0771-3.
11. PRAŽSKÁ, L., JINDRA, J. *Obchodní podnikání: retail management*, 2. přepracované vydání. Praha: Management Press, 2002. 874 s. ISBN 80-7261-059-7.
12. LOUŠA, F. a kol. *Účetnictví podnikatelů 2004*. Praha: ASPI Publishing, 2004. 554 s. ISBN 80-7357-011-4.

13. NESNÍDAL, J. a kol. *Právní poradce: obchodní právo*. [online]. [cit. 5.1.2008].
Dostupný z WWW:
<http://www.sagit.cz/pages/lexikonheslatxt.asp?cd=152&typ=r&refresh=yes&levelid=OB_085.HTM>.
14. *Nabídka služeb České exportní banky* [online]. [cit. 26.1.2008]. Dostupný z WWW:
<<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/ceska-exportni-banka/nabidka-sluzeb-ceske-exportni-banky/1000560/1954/>>.
15. *Česká exportní banka – O nás* [online]. [cit. 12.1.2008]. Dostupný z WWW:
<<http://www.ceb.cz/content/view/92/35/>>.
16. *Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s. – Profil společnosti* [online]. [cit. 15.1.2008]. Dostupný z WWW: <<http://www.egap.cz/o-nas/profil-spolecnosti/index.php>>.
17. *Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s. – Legislativní rámec činnosti* [online]. [cit. 16.1.2008]. Dostupný z WWW: <<http://www.egap.cz/o-nas/legislativni-ramec-cinnosti/index.php>>.
18. *BusinessInfo.cz – Oficiální portál pro podnikání a export* [online]. [cit. 11.3.2008]. Dostupný z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/>>.
19. *Euroskop – Vše o Evropské unii* [online]. [cit. 10.1.2008]. Dostupný z WWW: <<http://www.euroskop.cz/>>.
20. *Český statistický úřad* [online]. [cit. 5.3.2008]. Dostupný z WWW: <<http://www.czso.cz/>>.
21. *MM Průmyslové spektrum* [online]. [cit. 25.3.2008]. Dostupný z WWW: <<http://www.mmspektrum.com/>>.
22. *Czech Engineering – České strojírenství na internetu* [online]. [cit. 24.3.2008]. Dostupný z WWW: <<http://www.czech-engineering.com/>>.
23. *e-strojirenstvi – databáze českých firem – obor Strojírenství* [online]. [cit. 2.3.2008]. Dostupný z WWW: <<http://www.e-strojirenstvi.cz/>>.

24. *Středoevropské centrum pro finance a management* [online]. [cit. 22.3.2008]. Dostupný z WWW: <<http://www.finance-management.cz/>>.
25. *Finance.cz* [online]. [cit. 9.4.2008]. Dostupný z WWW: <<http://www.finance.cz/>>.
26. *Inovace.cz – informace, kontakty a návody pro inovace* [online]. [cit. 1.4.2008]. Dostupný z WWW: <<http://www.inovace.cz/>>.
27. *FinWeb.cz* [online]. [cit. 19.3.2008]. Dostupný z WWW: <<http://finweb.ihned.cz/>>.
28. *Bankovníctví – Měnová politika, komerční bankovníctví, finanční investování* [online]. [cit. 21.3.2008]. Dostupný z WWW: <<http://bankovnictvi.ihned.cz/>>.
29. *Faktoring.cz* [online]. [cit. 12.3.2008]. Dostupný z WWW: <<http://www.factoring.cz/>>.
30. *Czech Republic – oficiální web České republiky* [online]. [cit. 12.3.2008]. Dostupný z WWW: <<http://www.czech.cz/>>.
31. *Měšec.cz* [online]. [cit. 10.3.2008]. Dostupný z WWW: <<http://www.mesec.cz/>>.
32. *TECHyes.info – iniciativa Libereckého kraje na podporu technického vzdělávání* [online]. [cit. 4.4.2008]. Dostupný z WWW: <<http://www.techyes.info/>>.
33. *Strojírenství Ostrava 2007* [online]. [cit. 2.4.2008]. Dostupný z WWW: <<http://www.strojirenstvi2007.cz/>>.
34. *Severní morava24.cz* [online]. [cit. 2.4.2008]. Dostupný z WWW: <<http://www.morava24.cz/>>.
35. *Podnikatel.cz – Business server* [online]. [cit. 1.4.2008]. Dostupný z WWW: <<http://www.podnikatel.cz/>>.
36. *Česká národní banka* [online]. [cit. 5.4.2008]. Dostupný z WWW: <<http://www.cnb.cz/>>.
37. *Export.cz – stránky podpory exportu* [online]. [cit. 15.3.2008]. Dostupný z WWW: <<http://www.export.cz/>>.

8. Seznam tabulek a grafů

Seznam tabulek

Tabulka 1 – Počet zaměstnanců (str. 35)

Tabulka 2 – Roční obrat sledovaných firem za rok 2007 (str. 36)

Tabulka 3 – Charakteristiky TOP 100 firem České republiky v letech 2004 – 2007 (str. 36)

Tabulka 4 – Porovnání počtu zaměstnanců firem s podílem obratu realizovaného zahraničně-obchodními operacemi (str. 37)

Tabulka 5 – Počet zemí, ve kterých mají sledované firmy obchodní partnery (str. 38)

Tabulka 6 – Porovnání zemí s největším počtem obchodních partnerů a s nejméně spolehlivými obchodními partnery v oblasti finančních záležitostí (str. 43)

Tabulka 7 – Porovnání podílu obratu realizovaného zahraničně-obchodními operacemi s problémy týkajícími se platební morálky obchodních partnerů (str. 44)

Tabulka 8 – Zastoupení jednotlivých krátkodobých zdrojů financování zahraničního obchodu (str. 49)

Tabulka 9 – Zastoupení jednotlivých střednědobých a dlouhodobých zdrojů financování zahraničního obchodu (str. 50)

Tabulka 10 – Trojúhelníková matice pro srovnání silných a slabých stránek (str. 74)

Tabulka 11 – Srovnání silných a slabých stránek (str. 74)

Tabulka 12 – Trojúhelníková matice pro srovnání příležitostí a ohrožení (str. 75)

Tabulka 13 – Srovnání příležitostí a ohrožení (str. 76)

Tabulka 14 – SWOT matice (str. 76)

Seznam grafů

Graf 1 – Podíl obratu sledovaných firem realizovaný zahraničně-obchodními operacemi (str. 37)

Graf 2 – Země s největším počtem obchodních partnerů (str. 39)

Graf 3 – Země s největším podílem na obratu sledovaných firem (str. 40)

Graf 4 – Země s nejspolehlivějšími obchodními partnery v oblasti finančních záležitostí (str. 41)

Graf 5 – Země s nejméně spolehlivými obchodními partnery v oblasti finančních záležitostí (str. 42)

Graf 6 – Rozhodující faktory při výběru nástrojů financování zahraničního obchodu (str. 47)

Graf 7 – *Nejběžnější nástroje pro minimalizaci rizika při zahraničně-obchodních operacích (str. 51)*

Graf 8 – *Struktura úvěrového portfolia ČEB podle typu úvěrů za rok 2007 (str. 58)*

Graf 9 – *Teritoriální struktura stavu úvěrů ČEB podle cílové země vývozu za rok 2007 (str. 58)*

Graf 10 – *Pojistné smlouvy EGAP podle typů pojištění v roce 2006 (str. 60)*

Graf 11 – *Struktura pojištěného vývozu podle jednotlivých zemí v roce 2007 (str. 61)*

Graf 12 – *Vývoj obrátu faktoringu v ČR (str. 64)*

9. Přílohy

Přílohy č. 1 – Průvodní dopis k dotazníku

Příloha č. 2 – Dotazník

Dobrý den,

Jsem studentkou 5. ročníku oboru Obchodní podnikání na Ekonomické fakultě Jihočeské univerzity v Českých Budějovicích. V rámci ukončení studia pracuji na diplomové práci na téma Možnosti financování aktivit mezinárodního obchodu v českých podnikatelských subjektech.

Proto bych Vám byla velmi vděčná, pokud byste mi zodpověděli několik dotazů zaslaných v přiloženém dotazníku, případně byste mi mohli sdělit i Vaše další postřehy týkající se daného tématu.

Získané údaje budou sloužit výhradně pro zpracování mé diplomové práce.

Vyplněný dotazník, prosím, zašlete zpět na adresu: p_machova@centrum.cz.

Předem děkuji za Váš čas spojený s vyplněním a zasláním dotazníku.

S pozdravem

Petra Machová

Dotazník – Financování mezinárodního obchodu

Příloha č. 2

Pokyny pro vyplnění: - do žlutého čtverečku napište X, pokud uvedená možnost odpovídá situaci ve vaší firmě,
- do oranžového řádku vypište odpověď na otázku.

Vyplněný dotazník **ULOŽTE** a odešlete na e-mail: p_machova@centrum.cz

1. Identifikační údaje o firmě:

Název:

Sídlo:

Počet zaměstnanců:

1 - 100 101 - 300 301 - 500 501 a více

Jaký jste dosáhli roční obrát za rok 2007?

Jaká část tohoto obrátu byla realizována zahraničně-obchodními operacemi

do 20 % 21 - 40 % 41 - 60 % 61 - 80 % více než 80 %

2. Informace o obchodních partnerech:

V kolika zemích máte obchodní partnery?

1 - 3 4 - 6 7 - 9 10 a více

Ve které zemi máte nejvíce obchodních partnerů?

Obchod s jakými zeměmi má největší podíl na vašem obrátu?

S obchodními partnery z jaké země máte nejlepší zkušenosti, které se týkají spolehlivosti v oblasti finančních záležitostí?

S obchodními partnery z jaké země máte naopak nejhorší zkušenosti, které se týkají spolehlivosti v oblasti finančních záležitostí?

Jsou problémy s platební morálkou častější ve styku se zahraničím?

- Ano, velmi výrazně
- Ano
- Ne, je to srovnatelné
- Ne, větší problémy jsou s tuzemskými obchodními partnery

Jaká je průměrná platební lhůta vašich obchodních partnerů při obchodu se zahraničím?

Jaká je průměrná platební lhůta vašich obchodních partnerů při obchodu v tuzemsku?

3. Metody a nástroje financování mezinárodního obchodu:

Z jaké části financujete zahraniční obchod vlastními zdroji?

Z jaké části financujete zahraniční obchod z cizích zdrojů?

Co nebo kdo rozhoduje o výběru nástroje financování zahraničního obchodu?
(přiřaďte hodnocení 0-5, kdy 0 znamená žádný význam při rozhodování a 5 znamená rozhodující význam při rozhodování)

- požadavky obchodního partnera
- administrativní náročnost
- rychlost získání finančních prostředků
- objem finančních prostředků, který je možné získat
- náklady spojené s finančními nástroji
- rizikovost daného finančního nástroje
- daňové důsledky
- zvyklosti v dané zemi
- vliv na likviditu podniku
- doba, na kterou jsou finanční prostředky poskytovány

Které z krátkodobých cizích zdrojů (se splatností do 1 roku) využíváte v zahraničním obchodu?

- bankovní úvěry
- dodavatelské úvěry
- odběratelské úvěry (platba předem nebo částečná platba předem)
- eskont směnek
- dokumentární akreditiv
- faktoring
- krátkodobé úvěry na financování vývozu poskytované Českou exportní bank
- jiné - jaké?

Které ze střednědobých a dlouhodobých cizích zdrojů (se splatností delší než 1 rok) využíváte v zahraničním obchodu?

- bankovní úvěry
- leasing
- forfaiting
- střednědobé a dlouhodobé vývozní úvěry poskytované Českou exportní bank
- jiné - jaké?

4. Rizika související s financováním mezinárodního obchodu:

Jaký způsob nebo nástroj financování mezinárodního obchodu považujete za nejrizikovější a proč?

Jaký způsob nebo nástroj financování mezinárodního obchodu považujete naopak za nejbezpečnější a proč?

Jaké z těchto nástrojů používáte pro minimalizaci rizika?

- pojištění úvěrových rizik: pokud ano tak jaké?
 - pouze komerční úvěrové pojištění
 - pokud je to možné, tak i pojištění se státní podporou poskytované Evropskou garanční a pojišťovací společností (EGAP)
- právní zajištění (zejména kvalitní smluvní zajištění jednotlivých transakcí)
- důsledné prověřování spolehlivosti obchodních partnerů
- bankovní záruky
- výhrada vlastnictví
- dokumentární platby
- jiné - jaké?

5. Finanční a pojišťovací nástroje státní podpory vývozu:

Využíváte finančních a pojišťovacích nástrojů se státní podporou?

- ano, využíváme služeb EGAP i České exportní banky (ČEB)
- ano, ale pouze EGAP
- ano, ale pouze ČEB
- ne - proč?

Pokud využíváte služeb EGAP, popište jaké produkty využíváte a jaké s nimi máte zkušenosti a jak jste s nimi spokojeni?

Pokud využíváte služeb ČEB, popište jaké produkty využíváte a jaké s nimi máte zkušenosti a jak jste s nimi spokojeni?

*Dotazník **ULOŽTE** a pošlete na e-mail: p_machova@centrum.cz*

DĚKUJI