

**Univerzita Pardubice  
Fakulta ekonomicko-správní  
Ústav ekonomie**

**Alternativní formy financování podniku**

**Martina Kurková**

**Bakalářská práce  
2012**

Univerzita Pardubice  
Fakulta ekonomicko-správní  
Akademický rok: 2011/2012

## ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Martina KURKOVÁ**  
Osobní číslo: **E09179**  
Studijní program: **B6208 Ekonomika a management**  
Studijní obor: **Ekonomika a provoz podniku**  
Název tématu: **Alternativní formy financování podniku**  
Zadávající katedra: **Ústav ekonomie**

### Zásady pro vypracování:

Cílem bakalářské práce je analýza exportních úvěrů z hlediska České exportní banky a komerčních bank.

Práce se bude zabývat:

- druhy exportních úvěrů,
- proexportní politikou státu,
- českou exportní bankou,
- 10 vybranými bankami, které poskytují exportní úvěry,
- exportní garanční a pojišťovací společnosti,
- Ministerstvem průmyslu a obchodu.

Rozsah grafických prací:

Rozsah pracovní zprávy: cca 30 stran

Forma zpracování bakalářské práce: tištěná/elektronická

Seznam odborné literatury:

BUCHTÍKOVÁ, A. Bankovní úvěry a jejich vliv na vývoj sektorů a odvětví národního hospodářství ČR v roce 1995. Praha: Česká národní banka, 1997. 47 s. ISBN (brož.).

FREIBERG, F. Bankovníctví. Praha: Vydavatelství ČVUT, 2000. 181 s. ISBN 80-01-02106-8.

GRULICH, T., BUDINSKÝ, V. et al. Export, import, investice, export, import, investment 2005. Praha: Public History, 2004. 427 s. ISBN 80-86445-14-3

SEKERKA, B. Banky a bankovní produkty. Praha: Profess Consulting, 1997. 532 s. ISBN 80-85235-51-X.

SVATOŠ, M. Zahraniční obchod- teorie a praxe. Praha: Grada, 2009. 367 s. ISBN 978-80-247-2708-0.

Finance: (peníze, vklady, úvěry, cenné papíry, pojistné, banky, kurs měny, finanční trh). Praha: Práce, 1991. 124 s. ISBN 80-208-0213-4.

Vedoucí bakalářské práce:

*Koťátková Stránská*  
Ing. Pavla Koťátková Stránská  
Ústav ekonomie

Datum zadání bakalářské práce: 30. června 2011

Termín odevzdání bakalářské práce: 30. dubna 2012

*Myšková*

doc. Ing. Renáta Myšková, Ph.D.

děkanka

L.S.

*Kožená*

doc. Ing. Marcela Kožená, Ph.D.

vedoucí ústavu

V Pardubicích dne 7. července 2011

## **PROHLÁŠENÍ**

Prohlašuji, že jsem tuto práci vypracovala samostatně. Veškeré literární prameny a informace, které jsem v práci využila, jsou uvedeny v seznamu použité literatury.

Byla jsem seznámena s tím, že se na moji práci vztahují práva a povinnosti vyplývající ze zákona č. 121/2000 Sb., autorský zákon, zejména se skutečností, že Univerzita Pardubice má právo na uzavření licenční smlouvy o užití této práce jako Školního díla podle § 60 odst. 1 autorského zákona, a s tím, že pokud dojde k užití této práce mnou nebo bude poskytnuta licence o užití jinému subjektu, je Univerzita Pardubice oprávněna ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které na vytvoření díla vynaložila, a to podle okolností až do jejich skutečné výše.

Souhlasím s prezenčním zpřístupněním své práce v Univerzitní knihovně Univerzity Pardubice.

V Pardubicích dne 30. 4. 2012

Martina Kurková

## **PODĚKOVÁNÍ:**

Tímto bych ráda poděkovala své vedoucí práce paní Ing. Pavle Kořátkové Stránské za její odbornou pomoc, cenné rady a poskytnuté informace, které mi pomohly při zpracování bakalářské práce.

## **ANOTACE**

*Tato bakalářské práce popisuje problematiku zahraničního obchodu v České republice, konkrétně se zaměřuje na alternativní způsoby financování podniku, které jsou poskytovány českým firmám jak státními institucemi, tak soukromými sektory, aby uspěli na zahraničních trzích. Dále se práce zabývá komparací třech největších bank v České republice – Komerční banka, a.s., České spořitelny, a.s. a ČSOB, a.s.*

## **KLÍČOVÁ SLOVA**

*Zahraniční obchod, exportní úvěry, Komerční banka, a.s., Česká spořitelna, a.s., ČSOB, a.s., forfaiting, faktoring, proexportní politika*

## **TITLE**

Alternative forms of company financing

## **ANNOTATION**

*This bachelor work describes the issues of foreign trade in the Czech Republic, specifically focusing on alternative forms of company financing, which are provided by Czech companies to government agencies and private sectors to succeed in foreign markets. The thesis deals with the comparison of the three largest banks in the Czech Republic - Komerční banka, a.s., Česká spořitelna, a.s. and ČSOB, a.s.*

## **KEYWORDS**

*Foreign trade, export loans, Komerční banka, as, Česká spořitelna, a.s., ČSOB, a.s, forfaiting, factoring, export promotion policy.*

# OBSAH

ÚVOD .....	11
<b>1 EXPORTNÍ ÚVĚRY .....</b>	<b>13</b>
1.1 DRUHY EXPORTNÍCH ÚVĚRŮ .....	13
<b>2 ALTERNATIVNÍ FORMY FINANCOVÁNÍ PODNIKU .....</b>	<b>15</b>
2.1 FAKTORING .....	15
2.2 FORFAITING .....	17
<b>3 PROEXPORTNÍ POLITIKA STÁTU .....</b>	<b>18</b>
3.1 NÁSTROJE PROEXPORTNÍ POLITIKY .....	18
<b>4 INSTITUCE, ZAJIŠTJÍCÍ PROEXPORTNÍ POLITIKU V ČESKÉ REPUBLICE .....</b>	<b>20</b>
4.1 ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA .....	20
4.1.1 <i>Produkty poskytované Českou exportní bankou, a.s.</i> .....	21
4.2 EXPORTNÍ GARANČNÍ A POJIŠŤOVACÍ SPOLEČNOST, A.S. ....	24
4.2.1 <i>Produkty společnosti EGAP</i> .....	24
4.3 MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU ČR .....	25
4.3.1 <i>Kompetence MPO v zahraniční politice</i> .....	26
4.4 CZECH TRADE .....	27
4.4.1 <i>Individuální podpora v zahraničí</i> .....	27
4.4.2 <i>Vzdělávání pro exportéry</i> .....	28
<b>5 FINANČNÍ PODPORA EXPORTU, POSKYTOVÁNA SOUKROMÝM SEKTOREM .....</b>	<b>30</b>
5.1 KOMERČNÍ BANKA, A.S. ....	30
5.1.1 <i>Produkty, poskytované Komerční bankou, a.s.</i> .....	32
5.2 ČESKOSLOVENSKÁ OBCHODNÍ BANKA, A.S. ....	40
5.2.1 <i>Produkty poskytované ČSOB, a.s.</i> .....	40
5.3 ČESKÁ SPOŘITELNA, A.S. ....	44
<b>6 KOMPARACE VYBRANÝCH BANK V SOUKROMÉM SEKTORU .....</b>	<b>49</b>
6.1 ANALÝZA BANKOVNÍCH EXPORTNÍCH PRODUKTŮ V SOUKROMÉM SEKTORU .....	49
<b>7 KOMPARACE PODMÍNEK PROEXPORTNÍ POLITIKY VE STÁTNÍM SEKTORU .....</b>	<b>54</b>
<b>ZÁVĚR .....</b>	<b>58</b>
<b>SEZNAM LITERATURY .....</b>	<b>60</b>

## SEZNAM TABULEK

Tabulka 1: Poskytované úvěry KB, ČSOB, Českou spořitelnou, a.s. ....	49
Tabulka 2: Přehled poplatků v rámci faktoringu u jednotlivých bank .....	51
Tabulka 4: Přehled poplatků v rámci dokumentárního akreditivu u jednotlivých bank .....	52
Tabulka 5: Přehled poplatků v rámci dokumentárního inkasa u jednotlivých bank .....	53
Tabulka 6: Poplatky České exportní banky, a.s. za poskytování dokumentárního akreditivu .	55
Tabulka 7: Poplatky České exportní banky, a.s. za poskytování dokumentárního inkasa .....	56

## SEZNAM OBRÁZKŮ

Obrázek 1: Přehled čistých zisků z úvěrů Komerční banky .....	31
Obrázek 2: Počet klientů v sektoru Podnikatelé a malé firmy od r. 2004 .....	31
Obrázek 3: Objem úvěrů pro malé podniky a podnikatele od r. 2009 .....	32
Obrázek 4: Exportní odběratelský úvěr .....	34
Obrázek 5: Dokumentární akreditiv .....	37
Obrázek 6: Porovnání importního a exportního faktoringu u KB, ČSOB a české spořitelny (v mil. Kč) .....	50
Obrázek 7: Využití produktů České exportní banky, a.s. ....	54
Obrázek 8: Využívání produktů společnosti EGAP .....	55



## SEZNAM ZKRATEK

AMSP	Asociace malých a středních podniků a živnostníků
Aj.	A jiné
Apod.	A podobně
CIRR	Commercial interest reference rates (referenční úroková sazba)
ČEB	Česká exportní banka
ČSOB	Československá obchodní banka, a.s.
ČR	Česká republika
EGAP	Exportní garanční a pojišťovací společnost
EURIBOR	Euro interbank offered rate (evropská mezibankovní referenční úroková sazba)
FO	Fyzická osoba
LIBOR	London interbank offered rate (londýnská referenční úroková sazba)
MPO	Ministerstvo průmyslu a obchodu
MZV	Ministerstvo zahraničních věcí
Např.	Například
OECD	Arrangement On Officially Supported Export Credits (Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj)
PRIBID	Prague Interbank Bid Rate ( průměrná úroková sazba)
PRIBOR	PRIBOR - Prague InterBank Offered Rate (pražská mezibankovní nabídková sazba)
Sb.	Sbírka zákonů
Tzv.	Takzvaně

## ÚVOD

Zahraníční obchod je významnou součástí každé ekonomiky a významnou roli hraje i pro Českou republiku. Prosazování exportních firem na zahraničních trzích je hlavním úkolem proexportní politiky státu. Od roku 1990 české exportní firmy neustále rostou, vyvíjí se a dokážou se vyrovnat zahraniční konkurenci.

Nejvýznamnějším průmyslovým odvětvím pro Českou republiku se stává automobilový průmysl, který zatím nepocítil výrazný útlum současnou hospodářskou krizí. V současné době působí na mnoho trzích na západě od České republiky a snaží se expandovat i na východ, zejména do Ruska a Číny.

Je ale i mnoha exportních českých podniků, které by se rádi prosadili se svými výrobky na trhu, nicméně nemohou konkurovat svým obchodním rivalům, neboť nemají dostatečné finanční zdroje.

Proto je exportérům nabídnuta mnoha možností podpory vývozu, ať už se jedná o samotné financování výroby produktů, nacházení zahraničních obchodních partnerů, bankovní záruky za jejich závazky v případě jejich neschopnosti splácet nebo pojištění proti rizikům vývozu. Všechny tyto podpůrné činnosti, zajišťované bankami, finančními institucemi a pojišťovnami, umožňují, aby obstáli se svými výrobky a službami na zahraničním trhu a byli silnější než jejich konkurence.

Mezi nejvýznamnější podpory vývozu patří forfaiting, faktoring, úvěry na podporu výroby produktů pro vývoz, ale také pojistné produkty jako jsou pojištění dodavatelského úvěru, pojištění prospekce zahraničních trhů a mnoho dalších.

Pokud se jedná o exportní financování, hlavními společnostmi, podporovanými státem jsou Česká exportní banka, a.s., Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. a agentura Czech Trade. Dále by neměly být opomenuty bankovní produkty od komerčních bank, které nabízejí také širokou nabídku financování.

Podniky jsou také vystaveny mnohým mezinárodně obchodním rizikům, jakými jsou teritoriální riziko, nestabilita politiky a ekonomiky vývozního státu, kurzovým výkyvům měn a dalším. Před všemi těmito riziky mezinárodního obchodu se ale firmy mohou do jisté míry pojistit u příslušných institucí a zmenšit tak velké finanční ztráty v případě naplnění rizik.

V první části práce budou uvedeny finanční instituce, které podporují české exportéry a budou definovány jejich prostředky, jak této podpory dosahují. Zároveň budou popsány

bankovní produkty soukromých bank, zejména, které napomáhají exportování zboží podnikatelů.

V druhé části práce bude provedena komparace produktů vybraných soukromých bank. Pro větší přehlednost jsou vybrány tři největší banky v České republice, a to Komerční banka, a.s., ČSOB, a.s. a Česká spořitelna a.s. V závěru práce je vypracována analýza České exportní banky, a.s., která je zaměřena na poplatky klíčových produktů pro exportní financování.

**Cílem bakalářské práce je zhodnocení možností financování českého exportu, zjištění výhod s nimi spojenými pro podnikatelské subjekty a současné využití bankovních produktů na bankovním trhu pro financování exportu České republiky.**

# 1 EXPORTNÍ ÚVĚRY

České banky se snaží poskytovat českým exportérům co nejširší škálu bankovních produktů, které by jim napomáhaly, aby uspěli na zahraničních trzích a odpovídaly podmínkám uzavřených kontraktů. Tyto produkty jsou doplňovány o informace o zahraničních podnicích, vyhledávání potencionálních klientů pro exporty v zahraničí a další.

## 1.1 Druhy exportních úvěrů

Pro větší pochopení problematiky exportního financování podniků budou v následující kapitole stručně definovány druhy exportních úvěrů, které napomáhají při vývozu a patří do alternativního financování.

### **Dodavatelský úvěr**

*„Dodavatelský úvěr poskytuje exportér zahraničnímu odběrateli. Podmínky úvěru jsou většinou sjednány v příslušné smlouvě (kupní, o dílo apod.) v rámci platební podmínky. Jenom výjimečně mohou být mezi firmami s dlouhodobými stabilními obchodními vztahy uzavírána rámcová platební ujednání na určitou dobu (např. na rok), ve kterých se určují podmínky úvěru poskytovaného s dodávkami zboží v daném období.“ [2]*

V rámci mezinárodního obchodu jsou ale rozlišovány ještě tzv. vývozní dodavatelský úvěr, který poskytuje exportér kupujícímu prostřednictvím směnky. Tento druh je založen na vydání směnky exportérem kupujícímu, kterou musí akceptovat a financující banka pak tuto směnku, po dodání zboží či služeb, může od exportéra odkoupit.[8]

### **Vývozní exportní úvěr**

V tomto případě se jedná spíše o dlouhodobější úvěry, kdy banka dodavatele poskytne bonitní bance nebo přímo odběrateli úvěr za předpokladu, že tato banka bude ručit za případná rizika.[8]

### **Exportní předfinancování**

Napomáhá českému vývozci s počátečními náklady spojenými s realizací dodávek pro zahraniční klienty. Jsou to například náklady spojené s nákupem materiálu, surovin, různých komponentů, potřebných na výrobu, náklady spojené s předzásobováním nebo režijní náklady. Tento druh exportního úvěru se využívá, pokud vývozce chce přesvědčit odběratele, že je schopen v dané kvalitě a množství splnit dodávku smlouveného zboží.[2]

## Negociační úvěr

Negociační úvěr je poskytován na principu klasického eskontního úvěru, kde vystupuje negociační banka, která zajišťuje, že obě strany splní svoje závazky. Dovozece předem zajistí eskont směnky pro zahraničního partnera, kterou vystavuje dovozce na vývozce. Dalo by se říci, že směnka v tomto případě slouží jako platební nástroj.

Tento typ úvěru se používá především při prvním obchodování vývozce a odběratele nebo u jednorázových projektů, kde by se obchodní styk měl zajistit proti případným rizikům.[11]

*„Základním instrumentem negociačního úvěru je pověřovací list (Commercial letter of credit). Negociační banka se pověřovacím listem obrací na vývozce a informuje ho, že se na žádost dovozce zavazuje odkoupit jím vystavenou směnku za předpokladu, že vývozce splní podmínky stanovené v pověřovacím listu.“ [16]*

## 2 ALTERNATIVNÍ FORMY FINANCOVÁNÍ PODNIKU

Alternativní formy financování se poprvé objevily v průběhu 60. let na severoamerickém trhu. Smyslem těchto netradičních metod pro podnikatelské subjekty je především uvolnění či získání finančních zdrojů pro rozvoj jejich dalších aktivit, ovlivňování likvidity podniku a urychlení peněžních toků. Existují tři hlavní formy alternativního financování - faktoring, forfaiting a leasing. Každý z nich bude podrobně popsán v následujícím textu.[10]

### 2.1 Faktoring

Tato metoda vznikla na počátku šedesátých let minulého století. Obecně lze říct, že faktoring je předem smluvený odkup krátkodobých pohledávek tzv. faktorem od dodavatele, kterému tyto pohledávky vznikly. Splatnost pohledávky musí být mezi 30 - 90 dny (někdy je povoleno až 180 dní).

Faktorem většinou bývají velké finanční instituce a spolupracují v mezinárodních řetězcích s dalšími faktorovými společnostmi. Příkladem takovéto společnosti je Faktors Chain International, ovládající více než 50 % obrátu ve finančních službách.

#### Faktoringová smlouva

Ve faktoringové smlouvě prodávající poskytuje své pohledávky faktorovi a faktor jako protislužbu plní stanovené podmínky jako například financování obchodu, provádění inkasa od dlužníků, hodnocení úvěruschopnosti apod. Odměnou faktora je procentuální podíl z fakturované ceny, jehož výše závisí na přebíraných rizicích, počtu poskytnutých pohledávkách, obrátu daného podniku apod.[10]

#### Exportní faktoring

*„Exportní faktoring představuje prodej pohledávky vyplývající z vývozu zboží nebo služeb specializované finanční instituci – faktoringové společnosti. Tato služba umožňuje klientovi odprodat své krátkodobé pohledávky, zajistit si tak své pohledávky proti riziku insolvence a platební nevěle zahraničního odběratele a urychlit si tok svého cash flow.“ [6]*

Často se stává, že zahraniční odběratelé chtějí poskytnout po dodavatelích tzv. otevřený účet, to všechno přináší velká rizika v podobě neznalosti bonity odběratelů a celkové finanční nároky.

Existují dva způsoby poskytování exportního faktoringu:

- ✓ poskytnutí pohledávek dvěma faktorům

V tomto případě se jedná o poskytnutí pohledávek tzv. exportnímu faktorovi a importnímu faktorovi.

Exportní faktor sídlí v zemi vývozu a má na starosti veškeré služby s pojené s faktoringem. Importní faktor sídlí v zemi dovozu a za úplatu ověřuje bonitu odběratelů, ručí za zaplacení pohledávek a stanovuje úvěrové hranice mezi odběratelem a dodavatelem. Obě společnosti spolupracují mezi sebou v mezinárodním řetězci.[10]

#### ✓ **Pojištění rizik delcredere**

Někdy faktoringové společnosti sice přebírají zodpovědnost za zaplacení pohledávek od odběratelů, nicméně riziko neplacení si pojistí u pojišťovny, sídlící v místě vývozu a hradí jí příslušnou částku za tyto služby.

Podmínky tohoto pojištění se pak přenesou na svého klienta a v době splatnosti faktor získává pohledávky od odběratelů.

#### **Výhody faktoringu:**

- ✓ Vysoké zajištění splatnosti pohledávek od zahraničních odběratelů
- ✓ Zrychlení inkasa pohledávek
- ✓ Zlepšení platebních podmínek pro odběratele a tím i získání silnější konkurenceschopnosti
- ✓ Úbytek administrativních nákladů (za vymáhání pohledávek, atd.)
- ✓ Převzetí správy pohledávek faktorem
- ✓ Pro dodavatele znamená faktoring především zvýšení podnikové likvidity a získání lepších platebních podmínek.

#### **Nevýhody faktoringu:**

- ✓ Náklady na faktoringovou společnost
- ✓ Jistá územní omezení pro použití faktoringu
- ✓ Importní faktor může podnik omezovat ve výběru odběratelů, například z důvodu velikosti obrátu apod.
- ✓ Faktoring je používán pro pravidelné obchodování se zahraničními odběrateli ve vyspělých zemích.[10]

## 2.2 Forfaiting

Forfaiting se využívá pro financování střednědobých a dlouhodobých pohledávek, spojených s vývozem strojů, zařízení a investičních celků o velké peněžní hodnotě.

Ve forfaitingové smlouvě mezi dodavatelem a forfaiterem, která se uzavírá pro jednotlivé obchodní případy o vysokých peněžních hodnotách, forfaiter přebírá veškerá rizika spojená s úvěrem a nesmí postihovat dodavatele za neplacení dlužníka. Podmínkou k uzavření této smlouvy je, aby pohledávka byla v takové formě, aby se s ní dalo obchodovat na obchodním trhu.

Forfaiter, ještě před uzavřením smlouvy, zjišťuje, jaká rizika jsou spojena s pohledávkami. Zkoumá jak dobrá jméno jeho dodavatele, tak importéra. Požaduje řádné uhrazení závazku odběratele a to většinou cennými papíry jako například směnkami cizími i vlastními avalovanými bankou, abstraktní bankovní zárukou, apod.[10]

### **Výhody forfaitingu:**

- ✓ Veškerá úvěrová rizika spadají na forfaitera
- ✓ Časté získání až 100% financování exportního úvěru.

### **Nevýhody forfaitingu:**

- ✓ Náklady ve formě diskontu, který se odvozuje od měny, ve které se obchod uskuteční na mezinárodním trhu
- ✓ Náklady na tzv. závazkovou provizi (jen v případě, pokud je forfaiting dohodnut předem)
- ✓ Další finanční náklady, spojené s forfaitingem.

Forfaiting umožňuje financovat i obchodní transakce, které nelze financovat z metod běžných bank a tím rozšiřuje možnosti vývozců. Dále jim poskytuje až 100 % financování exportního úvěru, což zvyšuje rychlost inkasa. Tato forma financování je velmi diskrétní a nenarušuje žádným způsobem obchodní vztahy mezi prodávajícím a kupujícím.[10]



### 3 PROEXPORTNÍ POLITIKA STÁTU

Proexportní politikou státu se každý stát snaží o regulaci vnějších ekonomických vztahů, o ovlivňování struktury a objemu realizace zahraničního obchodu. Stát také musí čelit dvěma hlavními principům – ochranářství a svobody obchodu a neustále je zohledňovat a najít mezi nimi určitou rovnováhu.

Každá proexportní politika státu se odvíjí od situace, která panuje v dané zemi. Nejvíce ovlivňuje situaci politika státu, která rozhoduje o zákonech, normách, vyhláškách apod. a velmi silně tím ovlivňuje zahraniční obchod. Stát také někdy nerovnocenně zachází se stejným zbožím z různých zemí, což je někdy považováno za diskriminaci vůči ostatním státům. [12]

Proexportní politiku lze tedy shrnout jako „*souhrn aktivit státu, kterými cíleně působí na zahraniční obchod své země. V závislosti na hospodářskou a sociální situaci na daném teritoriu bude toto působení zaměřeno liberálněji či protekcionističtěji. Důležitost zahraničně obchodní politiky pro určitou zemi ovlivňuje míra závislosti ekonomiky na zahraničním obchodě. Jejím cílem je ovlivňovat tyto procesy*“ [4].

#### 3.1 Nástroje proexportní politiky

V následujícím textu budou popsány jednotlivé nástroje proexportní politiky, kterými jsou autonomní a smluvní prostředky a administrativně – právní nástroje.

##### **Autonomní a smluvní prostředky**

Autonomními prostředky se stát snaží zamezit dovozu některých výrobků ze zahraničí na domácí trh. Cílem je potlačit zahraniční konkurenci, která bývá často silnější než domácí podniky. V proexportní politice jsou rozlišovány **pasivní** autonomní prostředky a to např. cla, kvantitativní restrikce, licenční zařízení apod. a **aktivní** autonomní prostředky, které představují podporu vývozu pomocí státních garancí úvěrů, státní úvěry nebo další prostředky podporující vývoz.

Smluvní prostředky se používají v mnohostranných a dvoustranných obchodních vztazích, kam patří obchodní smlouvy, platební dohody, dohody o vědeckotechnické spolupráci aj. [12]

## **Administrativně - právní nástroje**

Každá země vydává zákony, vyhlášky, dekrety a nařízení, kterými ovlivňují zahraničně - obchodní politiku. Příkladem takových to zákonu je Obchodní zákoník, který přímo působí na zahraniční obchod. Jsou ale i zákony, které působí nepřímou cestou jako je měnový zákon země, zákon o společnostech, celní, daňový zákon apod.

Patří sem také normy, které musí podniky dodržovat při uvedení výrobku na trh a které vydává Český úřad normalizační. V současné době se musí zohledňovat i normy v rámci Evropské unie, o kterých probíhá jednání s jednotlivými zeměmi. Českou republiku zastupuje Český úřad normalizační. [12]

## **4 INSTITUTE, ZAJIŠŤUJÍCÍ PROEXPORTNÍ POLITIKU V ČESKÉ REPUBLICCE**

Aby byla efektivně zajištěna proexportní politika v daném státu, zřizují se různé instituce, na které se podniky mohou obrátit jak s finančními problémy, tak s poskytnutím poradenským služeb. Jednou s organizací pro finanční podporu českých exportérů je Česká exportní banka, a.s., která poskytuje širokou škálu exportních a jiných úvěrů. Jejím úzkým partnerem je Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s., které zajišťuje pojištění proti případným obchodním rizikům, spojenými s kontrakty se zahraničními partnery českých exportérů. Dalšími institucemi jsou Ministerstvo průmyslu a obchodu a agentura Czech Trade, které také hojně přispívají k rozvoji české proexportní politiky.

### **4.1 Česká exportní banka**

#### **Základní údaje o bance**

Česká exportní banka (dále jen ČEB) vznikla v roce 1. 3. 1995 zápisem do obchodního rejstříku a od té doby se stala nedílnou součástí bankovního systému. Je to specializovaná bankovní instituce, která je přímo a nepřímo ovlivňována státem. Jejím posláním je pomáhat českým exportérům, aby uspěli na zahraničních trzích a získali stejné podmínky jako jejich konkurence. Je součástí proexportní politiky státu a jejím úkolem je především poskytování exportních úvěrů a jiné činnosti s nimi spojenými.[10]

Její snahou je poskytovat takové služby, které jsou běžně na bankovním trhu nedosažitelné a napomohou českým vývozcům. Její činnost se řídí zákonem č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou a dalšími předpisy upravující její specifickou činnost, dále zákonem č. 21/1992 Sb., o bankách, ve znění pozdějších předpisů, a dalšími zvláštními předpisy upravujícími bankovníctví.[10]

Současné době je výše základního kapitálu České exportní banky 4 mld. Kč. Dále vlastní 150 ks kmenových akcií na jméno v zaknihované podobě ve jmenovité hodnotě 10 mil. Kč a 2500 ks kmenových akcií na jméno v zaknihované podobě ve jmenovité hodnotě 1 mil. Kč. Jejimi akcionáři jsou stát, který vlastní 80 % akcií, čímž jsou Ministerstvo financí, Ministerstvo průmyslu a obchodu, Ministerstvo zahraničních věcí a Ministerstvo zemědělství. Zbýlých 20 % akcií vlastní společnost EGAP.

Česká exportní banka se skládá ze tří orgánů – představenstva, výkonného vedení a dozorčí rady. [10]

#### **4.1.1 Produkty poskytované Českou exportní bankou, a.s.**

Česká exportní banka, a.s. nabízí širokou škálu exportních úvěrů. Jejich základní podmínkou je vzniklá zahraniční smlouva mezi vývozcem a odběratelem, řádné pojištění tohoto obchodního vztahu, žadatel o úvěr nesmí být v konkurzním řízení, nesmí mít žádné nevyřešené závazky vůči státu a podíl českého producenta z celkové hodnoty zboží či služeb musí činit přes 50 %. Pokud splňuje všechny tyto stanovené podmínky je vhodným klientem pro poskytnutí exportního úvěru.[10]

Nabídka těchto úvěrů je opravdu široká, proto jsou vybrány pouze klíčové produkty, které nejvíce souvisejí s exportním financováním. Patří sem:

- ✓ Úvěr na financování výroby pro vývoz
- ✓ Přímý vývozní dodavatelský úvěr
- ✓ Přímý vývozní odběratelský úvěr
- ✓ Odkup pohledávek z akreditivů bez postihu
- ✓ Odkup vývozních pohledávek s pojištěním bez postihu
- ✓ Doprovodné finanční služby.

#### **Úvěr na financování výroby pro vývoz**

Tento úvěr je zaměřen na financování nákladů, spojenými s realizací dodávek pro zahraničního kupujícího. Pod těmito náklady jsou představovány:

- ✓ Náklady, spojené s nákupem surovin, materiálu a ostatních komponentů určených k výrobě a provozu
- ✓ Náklady na materiálové předzásobení
- ✓ Režijní náklady
- ✓ Náklady, spojené s vyplácením mezd, úhradou sociálního a zdravotního pojištění apod.
- ✓ Náklady na investice, které složí pro výrobu a provoz.

Lze tento úvěr pojmout jako krátkodobý nebo dlouhodobý. Pokud se rozhodneme pro krátkodobou variantu úvěru, jeho délka splatnosti je 2 roky a nejvyšší hranice úvěru je do 85 % hodnoty dohodnutého kontraktu o vývozu.

V případě dlouhodobé varianty se úvěr řídí pravidly OECD. Splatnost činí 2 roky a nejvyšší možná hranice úvěru je 75 % hodnoty dohodnutého kontraktu o vývozu. [13]

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

Pomáhá českým vývozcům profinancovat pohledávky vůči zahraničním kupujícím. Úvěr je poskytnut buď krátkodobě na nejdéle 2 roky, nebo dlouhodobě na více než dva roky. V případě krátkodobého trvání úvěru je výše úvěru do 100 % hodnoty smlouvy o vývozu, úroková sazba je na bázi pohyblivé úrokové sazby a vývozce musí být pojištěný u společnosti EGAP proti rizikům.

U dlouhodobého trvání se úvěr řídí pravidly OECD. Nejvyšší možná hodnota úvěru dosahuje do 85 % hodnoty smlouvy o vývozu. Úroková míra je v tomto případě fixní. ČEB ale vyžaduje na vývozci 15% akontaci. I zde se samozřejmě vyžaduje po vývozci pojištění proti rizikům.[13]

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

Umožňuje českým dovozcům uskutečnit prodej většího objemu dodávek pro zahraničního kupujícího. Jako v ostatních případech je i zde možné poskytovat úvěr jako krátkodobý – s trváním splatnosti nejdéle dva roky, a dlouhodobý – déle než dva roky.

U krátkodobého je výše úvěru do 100 % hodnoty z dohodnuté smlouvy o vývozu a úroková sazba je pohyblivá. V případě dlouhodobé formy úvěru je výše stanovena do 85 % hodnoty smlouvy o vývozu, banka požaduje 15 % akontaci a úroková sazba je buďto fixní CIRR nebo její ekvivalent může být zvolen na bázi pohyblivé sazby **LIBOR** a **EURIBOR** (což jsou úrokové sazby dané Českou národní bankou).[13]

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

V tomto případě se jedná o určitý druh forfaitingu, kde se provádí odkup pohledávky vývozce, která není doposud splacena a vyplývá z platebního nástroje dokumentárního akreditivu. Není zde žádný zpětný postih pro toho, kde pohledávku prodává.

Tato pohledávka musí být uvedena v hlavních světových měnách, případně v českých korunách. Minimální výše pohledávky je mezi 100 000 € do 200 000 €. Maximální doba zbytkové splatnosti odkupovaných pohledávek činí 5 let, minimální 60 dní.

Úroková míra je zde fixní a řídí se referenční sazbou typu LIBOR, EURIBOR apod. Výše financování činí do 100 % smlouvy o vývozu. [13]

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

I zde se jedná o odkup dosud nesplacených pohledávek vývozce, kde jsou ale navíc pojištěny proti riziku nesplacení pohledávky z důvodů teritoriálních nebo tržně nezajistitelných komerčních rizik. Neplatí zde žádný zpětný postih vývozce za prodání pohledávek.

Pohledávky se uvádějí v hlavních světových měnách. Maximální zbytková splatnost pohledávky je 5 let, minimální pak 90 dní. I u tohoto produktu platí financování do 100 % hodnoty smlouvy o vývozu. [13]

### **Doprovodné finanční služby**

Pod doprovodnými finančními službami jsou především myšleny dokumentární platby, které zabezpečují exportérovi dohled nad dosud nesplacným zbožím až po jeho splacení prostřednictvím dokumentů.

Jedná se dva druhy dokumentů a to:

#### **Dokumentární akreditiv**

Dokumentární akreditiv je písemný platební dokument, ve kterém se banka na žádost klienta zavazuje k zaplacení příjemci akreditivu stanovenou částku příjemci a to za podmínky, že příjemce předloží řádné dokumenty akreditivu a ve stanovené lhůtě. [13]

Lze si tedy pod dokumentárním akreditivem představit určitý písemný závazek banky, která vystavuje akreditiv podle pokynů klienta určité osobě a vytváří tak určité plnění, ale jen za podmínky, pokud tato osoba splňuje podmínky akreditivu stanovené příkazcem do určité doby.

#### **Dokumentární inkaso**

Dokumentární inkaso je určitý druh platebního styku v zahraničně obchodních vztazích, kdy zboží popřípadě obchodní dokumenty jsou vydávány jen za podmínek, že zboží je zcela zaplaceno nebo jsou vydány finanční dokumenty, popřípadě jsou splněny další jiné podmínky vývozce. [13]

Tento druh platebního instrumentu funguje pouze tehdy, pokud příkazce vydá příkaz své bance, aby ona sama nebo prostřednictvím jiné banky, kterou pověří, vyžadovala určité finanční plnění od jiného subjektu. Nicméně v tomto případně už banka nepřebírá zodpovědnost za provedení plnění jako je tomu u dokumentárního akreditivu.[5]

## 4.2 Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s.

Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. (dále jen EGAP) vznikla roku 1992 jako úvěrová pojišťovna, která poskytuje vývozcům a bankám ochranu před riziky, spojenými s nezaplacením z komerčních či teritoriálních důvodů nebo před riziky způsobenými tržními nezajištěnými komerčními riziky. V dnešní době je neodmyslitelnou součástí proexportní politiky České republiky. Společnost je vlastněna státem, tudíž pojištění je realizováno se státní podporou v souladu se zákonem č.58/1995 Sb. [12]

### 4.2.1 Produkty společnosti EGAP

Produkty společnosti EGAP jsou velmi rozsáhlé, proto jsou vybrány pouze klíčové produkty, které souvisejí s exportním financováním, kterými jsou [14]:

- ✓ Pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru
- ✓ Pojištění vývozního odběratelského úvěru
- ✓ Pojištění potvrzeného akreditivu
- ✓ Pojištění úvěru na předexportní financování
- ✓ Pojištění bankovních záruk vystavených v souvislosti s exportním kontraktem.

#### **Pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru**

Tento pojistní produkt kryje celou škálu teritoriálních a tržně nezajistitelných komerčních rizik nezaplacení zahraničním odběratelem. Mezi komerční rizika jsou řazena všeobecnou neschopnost splácení svých závazků odběratelem, teritoriálními riziky jsou rozuměny administrativní rozhodnutí státu, které brání odběrateli zaplatit své závazky vůči dovozci. Maximální délka úvěru je 24 měsíců, pojistné se platí předem a pojištěným je vývozce zboží či služeb. [14]

*„Výše pojistného závisí na objemu vývozu, sjednaných platebních podmínkách, způsobu zajištění plateb, hodnocení charakteru a rizikovosti dovozce, hodnocení rizikovosti země nebo teritorií souvisejících s plněním smlouvy o vývozu a na výši spoluúčasti.“ [14]*

#### **Pojištění vývozního odběratelského úvěru**

*„Pojištění odběratelských úvěrů se týká úvěrů poskytnutých bankou vývozce zahraničnímu kupujícímu nebo jeho bance na dobu delší než 1 rok. Pojištění kryje riziko splácení pohledávek z poskytnutých odběratelských úvěrů.“ [14]* Toto pojištění tedy chrání financující

banku před rizikem nezaplacení pohledávek zahraničním odběratelem nebo jeho bankou, které zapříčinily teritoriální nebo komerční rizika.

### **Pojištění potvrzeného akreditivu**

Akreditivem se rozumí dokument, kterým se banka zahraničního dovozce zavazuje za závazky, které mají být uhrazeny vývozci. *„Pojištěným je tedy potvrzující banka vývozce proti riziku majetkové újmy v důsledku celkového nebo částečného nezaplacení podle podmínek potvrzeného dokumentárního akreditivu.“* [14]

*„Toto pojištění kryje jak komerční, tak teritoriální (politická) rizika související se zahraniční bankou, která vystavila akreditiv. Pojištění potvrzeného akreditivu je využíváno pouze ve velmi malém rozsahu.“* [33]

### **Pojištění úvěru na předexportní financování**

Předexportním úvěrem je rozuměn úvěr, který poskytuje banka vývozci na financování výrobků, určených pro vývoz, popřípadě pokud má banka dobré zkušenosti s klientem, poskytuje tento úvěr i na investice, spojené s potřebami výroby. EGAP tedy v tomto případě nabízí pojistný produkt, který kryje nesplacení tohoto úvěru z důvodu nenaplnění smlouvy o vývozu ze strany vývozce nebo neschopnost vývozce vyrobit zboží či poskytnout službu pro zahraničního odběratele. [14]

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

Bankovní záruka je chápána jako závazek banky vůči beneficiantovi vyplacím peněžní částky podle dohodnutých podmínek záruky. Bankovní záruka je vystavena na základě požadavku vývozce v souvislosti se smlouvou o vývozu.

Pojištěným je tedy banka, která se pojišťuje proti rizikům neoprávněného čerpání záruky nebo oprávněného čerpání beneficiantem, v jehož prospěch je záruka vystavena. [14]

## **4.3 Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR**

Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR (dále jen MPO je ústředním orgánem státní správy, který se zabývá činnostmi, souvisejícími s proexportní politikou, průmyslovou a energetickou politikou, tvorbou jednotné surovinové politiky a využívání nerostného bohatství, podporou podnikání malých a středních podniků, atd. a je za tyto činnosti zcela zodpovědné spolu s Ministerstvem zahraničních věcí (dále jen MZV). [15]

MPO také řídí některé organizace, do kterých patří [15]:



- ✓ Česká obchodní inspekce
- ✓ Puncovní úřad
- ✓ Úřad pro technickou normalizaci, metrologii a státní zkušebnictví
- ✓ Státní energetická inspekce
- ✓ Český úřad pro zkoušení zbraní a střeliva
- ✓ Agentura pro podporu podnikání a investic CzechInvest
- ✓ Česká agentura na podporu obchodu CzechTrade
- ✓ Český metrologický institut
- ✓ Státní výzkumný ústav materiálu, Státní výzkumný ústav
- ✓ Správa služeb Ministerstva průmyslu a obchodu.

#### **4.3.1 Kompetence MPO v zahraniční politice**

Mezi hlavní činnosti, které provádí MPO, aby podpořila zahraniční obchod ČR, patří:

- ✓ Koordinace proexportní politiky vůči ostatním státům
- ✓ Sjednávání dvoustranných a mnohostranných dohod v oblasti ekonomiky
- ✓ Činnosti, spojené se spoluprací s integračními celky a mezinárodními organizacemi, např. EU, ESVO, WTO aj.
- ✓ Licenční režimy, které se uplatňují v hospodářských stycích se zahraničím
- ✓ Posuzování dumpingových výrobků a uskutečnění opatření ohledně dovozu takových to výrobků.

MPO využívá mnoho aktivních podpůrných prostředků zahraničního obchodu České republiky, kterými se snaží podpořit český vývoz malých a středních podniků a dosáhnout jimi jejich vyšší konkurenceschopnosti. Úzce spolupracuje i s jinými s organizacemi jakými jsou MZV, zastupitelské úřady nebo jejich obchodně - ekonomickými úseky.

Důležitá je také podpora českých podniků na mezinárodních veletrzích a výstavách a to jak v oblasti poradenské a konzultační, tak finanční, kde MPO např. nahradí náklady na vystavení stánku apod.

Dále MPO podporuje významné kontrakty, zakázky a investiční záměry společných podniků a napomáhá vyhledat obchodní partnery českým firmám. [12]

## 4.4 Czech Trade

Agentura Czech Trade, zabývající se převážně vyhledáváním českých obchodních partnerů pro zahraniční klienty a napomáháním tak českým exportérům uspět na zahraničním trhu, je vládní institucí patřící Ministerstvu průmyslu a obchodu ČR, která vznikla v roce 1997.

Nicméně vyhledávání zahraničních partnerů není jediná služba, kterou Czech Trade nabízí. Vedle toho mohou čeští exportéři využít i dalších služeb jako například průzkumu na zahraničním trhu, ověření bonity zahraničního obchodníka, organizování počátečních obchodních jednání apod. Dále se Czech Trade snaží o vzdělávání podnikatelů v oblasti evropských norem a standardů v podobě zpoplatněného poradenství a kurzů. Existují samozřejmě i služby, které jsou bezplatné. Jedná se zejména o shromažďování informací o obchodních příležitostech. Tyto informace agentura čerpá z veřejných oficiálních zdrojů a to například z generálních konzulátů nebo z OSN apod. a následně tyto informace zveřejňuje na svých webových stránkách.

Lze tedy říci, že agentura Czech Trade poskytuje svým klientům poradenské, informační a podpůrné služby, které jsou buď zpoplatněné, nebo bezplatné a slouží k podpoře vývozu České republiky a tím i k úspěšnějším výsledkům českých firem. [18]

Cíle agentury lze shrnout do několika následujících bodů[17]:

- ✓ Poskytovat českým firmám špičkový servis, které nabízejí firmám země EU
- ✓ Prosazovat profesionální přístup k zákazníkovi
- ✓ Individuální řešení podle přání zákazníků, budovat dlouhodobé partnerství s klienty
- ✓ Usilovat, aby značka agentury pomohla k úspěchům klientů Czech Trade v zahraničí a tím společně s nimi budovat výborné jméno českého exportu.

Nyní budou stručně uvedeny produkty, které poskytuje agentura Czech Trade. Tyto produkty se dělí do tří částí.

### 4.4.1 Individuální podpora v zahraničí

Agentura nabízí širokou škálu poradenských služeb, které lze přizpůsobit individuálním požadavkům klienta. Vyplývá to zejména z jejích bohatých zkušeností a vědomostí co se týče podmínek, které panují na zahraničních trzích a je schopna vytvořit pevné zázemí pro své klienty. [17]

Mezi produkty pro individuální zahraniční podporu patří [17]:

- ✓ *Průzkum trhu*
- ✓ *Ověření zájmu o nabízený produkt*
- ✓ *Zjištění technických překážek vstupu na zahraniční trh*
- ✓ *Konkrétní informace o založení společnosti*
- ✓ *Kontakty a informace z veletrhů a výstav*
- ✓ *Prezentace české firmy v zahraničí*
- ✓ *Direkt mailing*
- ✓ *Služby podle individuálního zadání.*

#### **4.4.2 Vzdělávání pro exportéry**

V tomto případě probíhají prostřednictvím agentury vzdělávací programy českých firem, kde jsou probírány problémy zahraničního obchodu, legislativní překážky, nové poznatky v postupech a problémy se zapojováním podniků do vnitřních a vnějších trhů. Dále se tyto programy orientují na dovednostní a jazykové tréninky. Všechny akce samozřejmě řídí kvalifikovaní lektoři. Programy tedy mohou probíhat jako workshopy, semináře, konference, přednášky nebo jako individuální tréninky. [17]

Mezi stále programy agentury patří [17]:

- ✓ *Individuální tréninky ve firmách*
- ✓ *Cyklus „Úspěšná exportní praxe“*
- ✓ *Distanční e-learningový program „ Internacional Trade Specialist“.*

Poslední částí dělení produktů agentury jsou **exportní informace**, které obsahují [17]:

- ✓ Vyhledávání obchodních kontaktů v zahraničí z databází Czech Trade
- ✓ Zjištění bonity firmy
- ✓ Konzultační dny s řediteli zahraničních kanceláří Czech Trade
- ✓ Obchodní příležitosti a poptávky
- ✓ Informace o trendech a veřejných zakázkách
- ✓ Elektronické zasílání informací
- ✓ Euroservis pro exportéry

- ✓ Exportní klub Czech Trade
- ✓ Databáze internetových adres
- ✓ Businessinfo
- ✓ Realizace programu pro malé a střední podniky marketing.

## **5 FINANČNÍ PODPORA EXPORTU, POSKYTOVÁNA SOUKROMÝM SEKTOREM**

Nejen Česká exportní banka se snaží napomáhat českých podnikatelům ve financování vývozu jejich výrobků a služeb, ale i menší komerční banky se snaží nabízet bankovní úvěry, které jim pomáhají uspět na mezinárodních trzích. Tyto služby poskytuje například Komerční banka, ČSOB, Česká spořitelna, UniCredit Bank, ING Bank, Československá obchodní banka, a.s., LBBW Bank, a.s., Volksbank CZ a mnoho dalších.

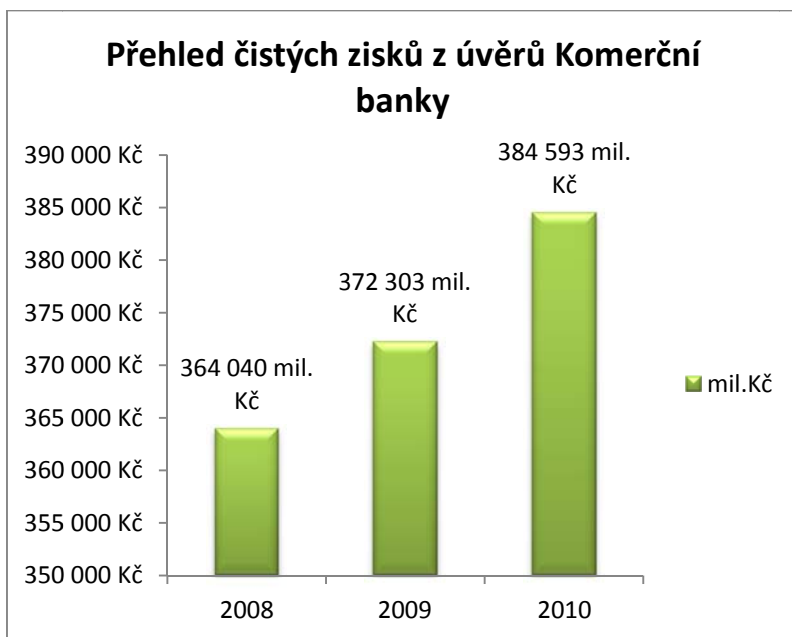
Práce se nyní bude zabývat třemi největšími konkurenty České exportní banky, a to Komerční bankou, a.s., ČSOB, a.s. a Českou spořitelnou. Jejich produkty budou podrobně popsány a zhodnoceny.

### **5.1 Komerční banka, a.s.**

Komerční banka je univerzální bankou, která je součástí skupiny Sociétés Générale a patří do popředí na bankovním trhu v České republice. Tato banka byla založena v roce 1990 jako státní instituce, nicméně o dva roky později, v roce 1992, se stala akciovou společností a došlo tedy k její privatizaci. Od svého založení Komerční banka kóduje své cenné papíry na Burze cenných papírů v Praze a v M-systému.

Od října 2001 Komerční banka rozvinula svoji činnost o retailové bankovníctví, čímž dosáhla významné pozice ve skupině Sociétés Générale a je tak největší finanční skupinou v eurozóně.

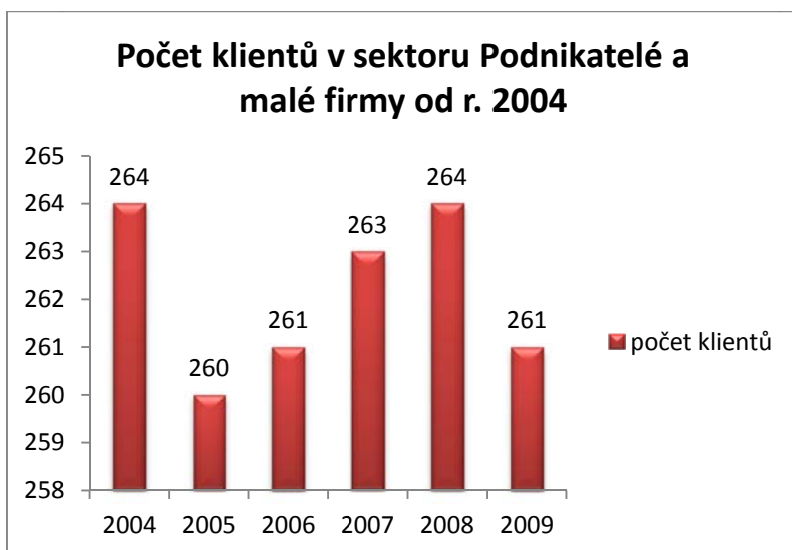
V současné době tato instituce nabízí široký výběr bankovních produktů, kterými jsou například investiční financování, retailové a podnikové služby, penzijní pojištění, stavební spoření, faktoring nebo spotřebitelské úvěry a pojištění a jiné. [19]



**Obrázek 1:** Přehled čistých zisků z úvěrů Komerční banky

*Zdroj: Vlastní zpracování dle dat [34], [35], [36]*

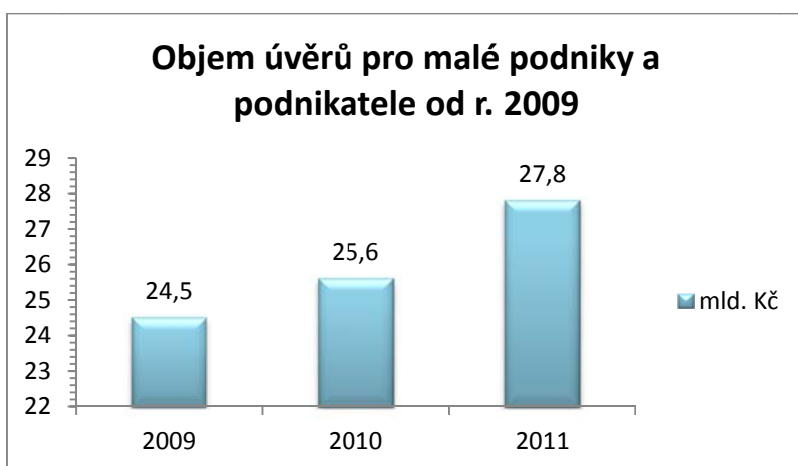
Na předcházejícím obrázku 1 je viděna úspěšnost Komerční banky v oblasti poskytování úvěrů malým podnikům a podnikatelům za období 2008-2010. Z obrázku 1 je patrné, že v období hospodářské krize, která se objevila během roku 2009, rostl zájem o podnikatelské úvěry.



**Obrázek 2:** Počet klientů v sektoru Podnikatelé a malé firmy od r. 2004

*Zdroj: Vlastní zpracování dle dat [36]*

Další obrázek 2 udává, kolik klientů v oblasti malého podnikání vlastní Komerční banka od roku 2004. Hranice počtu klientů se pohybuje okolo 260, což vypovídá o věrnosti klientů Komerční banky a tím i o jejich kvalitních službách.



**Obrázek 3:** Objem úvěrů pro malé podniky a podnikatele od r. 2009

*Zdroj: Vlastní zpracování dle dat [36]*

Na tomto posledním obrázku 3 je zřejmé, že zájem o podnikatelské úvěry v oblasti malého podnikání u Komerční banky, a.s. neustále roste. V roce 2011 se částka poskytnutých finančních prostředků vyšplhala na 27,8 mld. Kč.

### 5.1.1 Produkty, poskytované Komerční bankou, a.s

#### Eskontní bankovní úvěr

Prvním bankovním produktem Komerční banky, a.s. je eskontní úvěr, který umožňuje podnikatelům, kteří jsou oprávněny podnikat na území České republiky, financovat pohledávky z obchodního styku, ať už v tuzemsku nebo ze zahraničí.

#### Podmínky eskontu jsou:

- ✓ Směnka musí být splacena při splatnosti
- ✓ Pokud by došlo k vymáhání o nezaplacení pohledávky, týká se jen žadatele o eskont.

Dále musí žadatel splňovat tyto **Obchodní podmínky Komerční banky**, kde se přijímají pouze směnky [20]:

- ✓ *Obchodní*
- ✓ *Od klientů Komerční banky*
- ✓ *Jen denní (fixní)*
- ✓ *Se zbytkovou dobou splatnosti zpravidla 1 až 12 měsíců*

- ✓ *Znějící na částku minimálně 100 000 Kč (u zahraničních Minimálně na ekvivalent 100 000 Kč)*
- ✓ *Tuzemské – opatřené doložkou zbavující majitele (banku) povinnosti zabezpečit protest pro neplacení*
- ✓ *Zahraníční a tuzemské v eurech – opatřené efektivní doložkou v případě, že měna uvedená na směnce je odlišná od měny platebního místa.*

V případě, že dojde k nezaplacení směnečné částky v den splatnosti akceptantem, je banka oprávněna zatížit žadatele o eskont o tuto částku. [20]

### **Poplatky eskontního úvěru**

Za eskontní úvěr je žadateli účtován poplatek podle sazebníku Komerční banky aktuálně v době, kdy je úvěr poskytován. Jedná se o nevratný poplatek, který je placen ve formě srážky ze směnečné sumy při eskontu.

Úroky jsou účtovány metodou 365/360 dnů, kde se počítají ode dne započetí eskontu až po den platební. U zahraničních eskontů mohou být účtovány ještě tzv. odměny Komerční banky, kdy jsou vyčísleny podle aktuálního Sazebníku, dále poplatky DHL, inkasní výlohy zahraniční banky nebo případné náklady spojené s protestem. [20]

### **Exportní odběratelský úvěr**

Exportní odběratelský úvěr se poskytuje zahraničnímu odběrateli prostřednictvím banky exportéra a to až do výše 85 % z ceny pohledávky, ve výjimečných případech až do 100 % z ceny pohledávky a slouží k financování vývozu převážně českého zboží a služeb.

Úvěr může být naplněn až po dodání sjednaných dodávek nebo po vykonání služeb, přičemž všechny podmínky kontraktu jsou dohodnuty v příslušné smlouvě. Tento produkt je pojištěn u společností EGAP až do výše 95 % poskytnutého úvěru, kde 5 % částky hradí Komerční banka. Polovina této částky se pak přenáší na exportéra.[20]

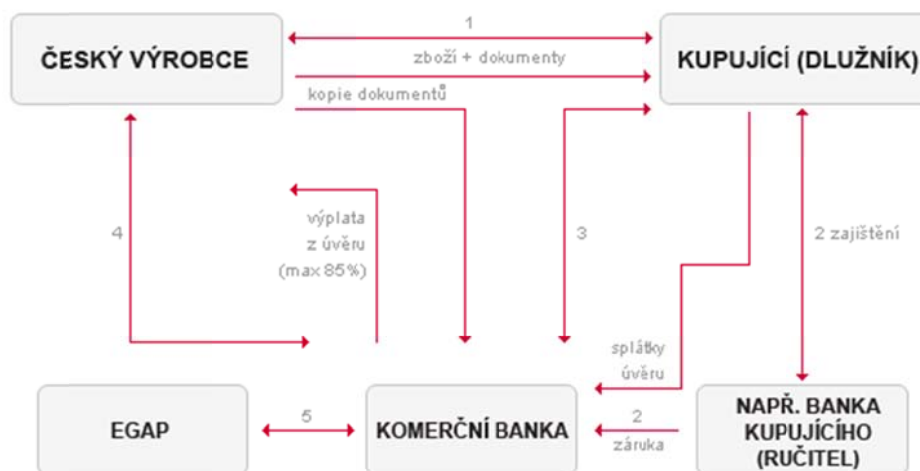
Komerční banka dále poskytne úvěr ve výši 85 % zahraničního kontraktu, kdy 15 % musí odběratel zaplatit předem. **Pravidla pro poskytnutí úvěru jsou [20]:**

- ✓ exportér je FO nebo PO se sídlem v České republice
- ✓ v projektu musí být obsažen podíl dodávek českého původu
- ✓ rozbor produktu odběratele a exportéra musí plně vyhovovat podmínkám



- ✓ úvěr nesmí sloužit k drobnému financování spotřebního zboží nebo k zemědělským výrobkům.

Exportní úvěr je pro lepší představu zobrazen na následujícím obrázku 4:



**Obrázek 4:** Exportní odběratelský úvěr

Zdroj: [20]

- ✓ 1 – Obchodní kontrakt
- ✓ 2 – Záruka (zajištění)
- ✓ 3 – Úvěrová smlouva
- ✓ 4 – Smlouva o realizaci financování
- ✓ 5 – Pojištění úvěrového rizika

#### **Uzavírané smlouvy při poskytnutí exportního úvěru [20]:**

- ✓ Obchodní kontrakt mezi vývozcem a zahraničním kupujícím
- ✓ Smlouva o zajištění úvěru mezi zahraničním kupujícím a jeho ručitelem
- ✓ Úvěrová smlouva mezi KB (věřitelem) a zahraničním kupujícím (dlužníkem)
- ✓ Smlouva o realizaci financování obchodního případu mezi KB a vývozcem (závazek vývozce splnit povinnosti vůči KB)
- ✓ Pojistná smlouva mezi KB (pojištěným) a EGAP (pojistitelem).

#### **Výhody exportního úvěru [20]:**

- ✓ Rychlost proplacení pohledávky českému dodavateli

- ✓ Úvěrovým dlužníkem sestává odběratel, případně jeho banka, čímž není finančně zatížen exportér
- ✓ Exportér může díky úvěru předložit mimo jiných nabídek i nabídku financování, což je mnohdy zohledňováno
- ✓ Snadnější spolupráce na následných potřebách exportéra (další financování)
- ✓ Pomoc při výběru zahraničního odběratele pomocí analýz daného projektu.

### **Profinancování exportního dodavatelského úvěru**

Tento úvěr probíhá na podobném principu jako předcházející exportní úvěr. Jde tedy o poskytování úvěru zahraničnímu odběrateli exportérem, respektive bankou exportéra, za dodané zboží nebo služby. Umožní tak zahraničnímu odběrateli odklad jeho plateb. Za tuto službu si banka účtuje určitý poplatek, nicméně neuplatňuje zpětný postih na exportéra.

*„U krátkodobého dodavatelského úvěru se splatností do 2 let je pohledávka exportéra bance ve výši 100 %, u střednědobého a dlouhodobého dodavatelského úvěru (splatnost úvěru delší než 2 roky) je pohledávka postoupená bance do výše 85 % hodnoty obchodního kontraktu (15 % hodnoty kontraktu musí být uhrazeno zahraničním kupujícím předem jako akontace). [20]“*

Úvěr bývá pojištěn před rizikem nezaplacení zahraničního odběratele společností EGAP, a to pojištěním typu „Bf“, tzv. pojištění bankou profinancovaný krátkodobý exportní dodavatelský úvěr a pojištěním typu „Cf“, což znamená pojištění bankou profinancovaný střednědobý nebo dlouhodobý exportní dodavatelský úvěr. Pojištění probíhá mezi třemi účastníky – mezi Komerční bankou, exportérem a společností EGAP. [20]

### **Dokumenty nezbytné pro uzavření profinancování exportního**

#### **dodavatelského úvěru[20]:**

- ✓ Smlouva mezi exportérem a zahraničním odběratelem
- ✓ Smlouva o postoupení pohledávky exportéra bance
- ✓ Smlouva o pojištění společnosti EGAP, Komerční banky a exportéra.

#### **Výhody toho úvěru jsou[20]:**

- ✓ Snižování rizika při platbě ze zahraničí
- ✓ Rychlé proplacení pohledávky od odběratele (částka je připsána na běžný účet exportéra)

- ✓ Banka nesmí vyžadovat zpětný postih na exportéra
- ✓ Nezatěžování rozvahy exportéra
- ✓ Možnost nabídky odložení platby odběrateli
- ✓ Náklady na odkup se mohou zahrnout do ceny zboží
- ✓ Odkup se může uskutečnit již v předkontaktní fázi.

### **Úvěr na předfinancování exportního dokumentárního akreditivu**

Tento produkt je určen na financování výdajů, spojených s výrobou či nákupem zboží, sloužících pro exportní účely a je poskytován podnikatelům, kteří [20]:

- ✓ Jsou oprávněni podnikat na území ČR a také zde vykonávají tuto činnost
- ✓ Uplatňují na území ČR daňovou povinnost
- ✓ Na základě právních předpisů je oprávněn být příjemcem úvěru.

Úvěr umožňuje lépe řídit tok finančních prostředků, financování konkrétní zahraniční smlouvy a získat konkurenční výhodu mezi svými konkurenty. Dále úvěr umožňuje zjistit náklady, spojené s kontraktem a to díky poradenským službám Komerční banky. Banka také zajišťuje krytí proti případnému kurzovnímu riziku. [20]

### **Dokumentární akreditiv**

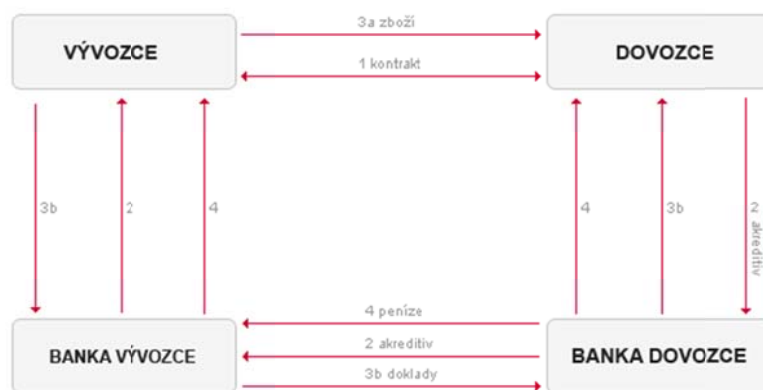
Dokumentární akreditiv představuje určitý závazek Komerční banky zaplatit požadovanou částku po naplnění podmínek akreditivu, které určuje odběratel.

Banka rozlišuje následující druhy dokumentárního akreditivu [20]:

- ✓ Importní
- ✓ Exportní
- ✓ Avizovaný
- ✓ Potvrzený
- ✓ Převoditelný
- ✓ Revolvingový
- ✓ Standby akreditiv.

Dokumentární akreditiv Komerční banka řadí k nejpropracovanějším a k nejdůležitějším platebním instrumentům její nabídky, který se používá jak v tuzemsku, tak na zahraničních trzích.

Pro upřesnění fungování dokumentárního akreditivu slouží následující obrázek 5:



**Obrázek 5:** Dokumentární akreditiv

Zdroj: [20]

- ✓ 1 – Mezi vývozcem (prodávajícím) a dovozcem (kupujícím) dojde k uzavření kupní smlouvy (kontraktu)
- ✓ 2 – Na základě kupní smlouvy a jejích podmínek požádá dovozce svou banku o otevření akreditivu
- ✓ 3a – Vývozce odešle zboží
- ✓ 3b – Vývozce shromáždí dokumenty podle podmínek akreditivu a prostřednictvím své banky je odešle bance dovozce, která je zkontroluje a v případě splnění podmínek je pak předá dovozci.
- ✓ 4 – Banka dovozce (vystavující banka) proplatí akreditiv vývozci a zatíží účet dovozce [20]

### Výhody dokumentárního akreditivu

#### Pro prodávajícího:

- ✓ Jistota, že obdrží pohledávku za prodané zboží podle akreditivních podmínek
- ✓ Výplata za dodané zboží je vázána na předem dohodnuté podmínky

- ✓ Finanční prostředky může prodávající získat ihned, pokud odprodá pohledávku bance
- ✓ Možnost ručení svým dodavatelům kvalitním akreditivem.

#### **Pro kupujícího [20]:**

- ✓ Zboží odesláno ještě před uhrazením finanční částky
- ✓ Jisté omezení obchodního rizika
- ✓ Nastavení minima akreditivních podmínek
- ✓ Výhodnější cenové podmínky
- ✓ Motivace prodávajícího dodat zboží v dohodnutých termínech a za stanovených akreditivních podmínek.

#### **Dokumentární inkaso**

Tento bankovní produkt je určen zejména pro obchodní vztahy, prováděné se zahraničními partnery a je respektován ve většině zemí světa. Dokumentárním inkasem se rozumí platební instrument, který slouží oběma stranám kontraktu v případě, že nechtějí obchodovat bez žádného zajištění, přičemž nízká míra rizika ani nepodmiňuje zásah banky do kontraktu.

Prodávající také nabývá dokumentárním inkasem jistoty, že kupujícímu nebudou předány předkládané dokumenty, dokud nebudou splněny inkasní podmínky, které jsou obvykle v této podobě:

- ✓ Vydání dokladů pouze v případě předložení příkazu inkasa
- ✓ Vydání dokladů v případě, že kupující akceptuje směnku nebo bude jím vystavena směnka vlastní.

#### **Forfaiting**

Tento druh bankovního produktu je určen pro podnikatele, FO a PO, které mají právo podnikat na území České republiky a zároveň mají daňovou povinnost na tomto území. Klienti, kteří chtějí využít tento typ úvěru, musí také splňovat příslušné právní předpisy, které určují, kdo smí být příjemcem úvěru.

Samotný forfaiting znamená podstoupení budoucích pohledávek klienta, které vznikají z uzavřených kontraktů mezi exportérem a zahraničním odběratelem na banku, což platí i u Komerční banky. Banka neuplatňuje zpětný postih na původního majitele. [27]

Forfaiting u Komerční banky může probíhat dvěma způsoby [27]:

- ✓ Na riziko banky prostřednictvím avalové směnky nebo dokumentárního akreditivu
- ✓ Na riziko podnikatele prostřednictvím faktury nebo směnky bez bankovního avalu.

Podstupovány jsou jak krátkodobé, tak střednědobé a dlouhodobé pohledávky, přičemž minimální splatnost je 45 dní a minimální hodnota pohledávky je 1 mil. Kč (případně stejná hodnota v cizí měně). Cena za podstoupení se odvíjí od bonity dlužníka, charakteru, výši a splatnosti pohledávky a veškeré poplatky se neodečítají v okamžiku odkupu pohledávky.[20]

### **Exportní faktoring**

Exportní faktoring je bankovní produkt, který slouží k odkupu, financování a správě krátkodobých pohledávek českého exportéra, který vyváží své zboží a služby do zahraničí. Zboží se tedy předá odběrateli s odloženou splatností bez žádného zajištění, nicméně pokud by se exportér chtěl chránit před možnými ztrátami spojenými s nemožností odběratele splácet pohledávku, je zde možnost pojištění instrumentu nebo ochrana dvěma faktory, které zajišťuje Komerční banka. Pokud by došlo k nezaplacení pohledávky, banka uhradí exportérovi 85 % hodnoty pohledávky.

U faktoringu Komerční banky je vyplaceno exportérovi 70 - 90% podstoupené pohledávky. Částka, kterou odběratel musí za zboží či službu zaplatit, musí být splacena do 90 dnů.

V případě faktoringu se musí jednat o opakované transakce mezi exportérem a odběratelem, je určen jak obchodním, tak výrobním podnikům a roční objem pohledávek se musí pohybovat přes 10 mil. Kč.[7]

### **Úvěr na investice v Kč i cizí měně**

V tomto případě se jedná o krátkodobý, střednědobý i dlouhodobý úvěr, který je poskytován za účelem pořízení hmotného i nehmotného investičního majetku a to až do výše smluvní ceny. Jsou dvě možnosti vyplacení úvěru. Jedna z možností je jednorázová platba a druhá je postupné vybírání úvěru. Lze také úvěr použít na přímou platbu na účet prodávajícího prostřednictvím předložené faktury nebo kupní smlouvy. V ojedinělých případech může vyplatit banka částku na běžný účet klienta se zpětnou kontrolou, kdy kontroluje, zda poskytnuté peníze byly použity na pořízení investičního majetku.

Úroková sazba je pohyblivá i pevná, přičemž metoda určování úrokové sazby je dohodnuta ve smlouvě. Splácení úroků probíhá buďto měsíčně nebo čtvrtletně podle dohodnutých termínů v úvěrové smlouvě. [20]

## **5.2 Československá obchodní banka, a.s.**

Československá obchodní banka, a.s. (dále jen ČSOB) působí od roku 1964 jako univerzální banka, sídlící v České republice. Tehdy byla založena státem za účelem podpory zahraničního obchodu, nyní je ve vlastnictví belgické společnosti KBC Bank, která je součástí skupiny KBC. V roce 2007 převzala společnost Investiční a poštovní banku.

Dále společnost vystupuje pod dvěma obchodními značkami - ČSOB a Poštovní spořitelnou, které nabízejí celou řadu produktů - retailové bankovníctví, služby pro FO, pro malé a střední podnikatele pojistné služby, kolektivní investování a správa majetku a další služby. [21]

### **5.2.1 Produkty poskytované ČSOB, a.s.**

#### **Exportní odběratelský úvěr**

Tento produkt pomáhá vývozci získat finanční prostředky za dodání zboží ihned po jeho dodání. Dochází tak k okamžité platbě a vývozce tak může nabídnout zahraničnímu odběrateli dodávky na úvěr, čímž zvýší svoji konkurenceschopnost. Také je tento úvěr pojištěn před různými platebními riziky a to i v případě vývozu zboží do zemí se zvýšenou mírou rizika.

Exportní odběratelský úvěr je určen spíše výrobcům strojírenského zboží nebo investičním celkům. Úvěr může být nabídnut ve výjimečných případech přímo bance zahraničního odběratele.

Z úvěru je možné hradit pouze 85 % celkové hodnoty kontraktu, zbytek musí odběratel doplatit z jiných zdrojů, přičemž ČSOB výběrově nabízí účelový úvěr, který popřípadě uhradí tuto zbývající část. Tyto podmínky platí zejména pro dlouhodobou formu úvěru. Existuje ale i forma krátkodobá, kde se úvěr poskytuje na 2 roky, přičemž částka kontraktu je financována do 100 %.

Exportní odběratelský úvěr je poskytován v jakékoli zahraniční měně, nicméně nejčastěji se vyplácí v USD a v eurech. Úroková sazba může být pohyblivá, kde se řídí pravidly LIBOR a EURIBOR, což je mezibankovní referenční úroková sazba pro příslušnou cizí měnu nebo pevná, odvozená od úrokové sazby CIRR podle Consensu zemí OECD.

Čerpání úvěru probíhá na účet vývozce po prokázání, že dodávka byla uskutečněna. Splácení jistiny a úroků je sjednáno v úvěrové smlouvě se zahraničním odběratelem. [21]

### **Dokumentární akreditiv exportní**

*„Dokumentární akreditiv je písemný závazek banky vystavený na základě instrukce kupujícího poskytnout oprávněné osobě peněžní plnění v dohodnuté výši, a to tehdy, když budou splněny všechny podmínky akreditivu.“* [21] Jeho výhodou je, že vývozce je ochráněn před rizikem nezaplacení dodávky zahraničním odběratelem.

Dokumentární akreditiv poskytuje banka i v případě, že vývozce nemá u banky účet a nabízí i klientské poradenství ještě před uzavřením kontraktu, kde se vývozce může poradit o zahraničních bankách, kde by mohl být uskutečněn akreditiv za výhodných podmínek. [21]

Dokumentární akreditivy, které ČSOB nabízí, se dělí na tyto druhy [21]:

- ✓ **Avizovaný akreditiv** (beneficientovi je pouze oznámen bez jeho zásahu do závazku)
- ✓ **Potvrzený akreditiv** (avizující banka potvrdí akreditiv na základě žádosti a tím pro ni vzniká závazek jako pro banku vystavující)
- ✓ **Revolvingový akreditiv** (po vyčerpání částky se automaticky obnoví na počáteční výši)
- ✓ **Převoditelný akreditiv** (lze ho převést na jinou osobu, která může dostat zapláceno za dodávku zboží)
- ✓ **Standby akreditiv** (záruka ve formě akreditivu).

*„Dokumentární akreditivy se řídí Jednotnými zvyklostmi a pravidly pro dokumentární akreditivy, revize 2007, které vydala Mezinárodní obchodní komora v Paříži jako publikaci č. 600.“*[21]

### **Dokumentární inkaso exportní**

Dokumentární exportní inkaso je forma platebního styku, která zajišťuje bezpečné splacení pohledávky jak ze strany vývozce, tak zahraničního odběratele. Zboží a dokument je vydán pouze v případě, že dojde ke splacení nebo k akceptaci směnky nebo jsou splněny jiné podmínky dané vývozcem. Zde banka vystupuje pouze jako zprostředkovatel a umožňuje transfer peněžních prostředků. Další výhodou je, že vývozce má pod kontrolou své zboží, jelikož ho odběratel obdrží až se splacením pohledávky. [21]



Podmínky pro předání dokumentů u dokumentárního inkasa jsou [21]:

- ✓ *Průvodní dopis k dokumentům - obstarání inkasa*
- ✓ *Proti zaplacení (D/P – documents against payment)*
- ✓ *Proti akceptaci směnky (D/A – documents against acceptance)*
- ✓ *Proti jiným úkonům.*

### **Revolvingový úvěr**

Revolvingový úvěr složí pro financování provozních potřeb, kde předmětem financování jsou zejména oběžná aktiva, bonitní pohledávky a zásoby. U tohoto úvěru je velkou výhodou výpovědní lhůta, kdy můžeme úvěr ukončit bez udání úvěru a to kdykoliv, přičemž výpovědní doba trvá v délce třech měsíců. Revolvingový úvěr má také jako jediný nejnižší úrokovou sazbu, která se skládá z mezibankovní sazby mezibankovního trhu PRIBOR a EURIBOR.

Úroky podnikatel platí jedenkrát měsíčně, přičemž poplatky banka stanovuje individuálně. Výše úvěru je regulována podle aktuálního stavu finančních aktiv a podle požadavků klienta. Úvěr musí být zajištěn a to např. pohledávkami z obchodního styku, nemovitostí, depozitem apod.[3]

Pokud se klient opravdu rozhodne pro revolvingový úvěr, musí bance předložit následující údaje a dokumenty [3]:

- ✓ *Základní údaje o společnosti*
- ✓ *Informace o předmětu financování*
- ✓ *Úředně ověřenou kopii rozhodnutí příslušného orgánu o oprávnění k podnikání, resp. dokladu prokazujícího právní subjektivitu*
- ✓ *Roční účetní závěrky za období předchozích 3 let (u společností s povinností auditu ověřené auditorem), výroční zprávu a zprávu auditora (jsou-li zpracovávány)*
- ✓ *Daňová přiznání za poslední 3 roky (vč. příloh předaných Finančnímu úřadu)*
- ✓ *Ekonomické výsledky za poslední měsíc a odpovídající měsíc předchozího roku v rozsahu účetních výkazů (rozvaha a výkaz zisků a ztrát)*
- ✓ *Podnikatelský záměr podepsaný statutárním orgánem společnosti s uvedením charakteristiky nosných činností a dalších významných údajů o minulém vývoji, stavu a perspektivách nosných aktivit*
- ✓ *Finanční plán na dobu úvěrové angažovanosti*

- ✓ *Potvrzení o bezdlužnosti vůči Finančnímu úřadu, České správě sociálního zabezpečení a příslušné zdravotní pojišťovně*
- ✓ *Prohlášení o vzájemných vazbách k jiným subjektům*
- ✓ *Případné bankovní reference na společnost a její vlastníky*
- ✓ *Doklad o zajištění odbytu produkce (podle charakteru produkce).*

### **Předexportní financování**

Předexportní financování je určeno pro vývozce, popřípadě výrobce zboží či poskytovatele služeb do zahraničí a slouží zejména na náklady, které jsou vynaloženy na výrobu tohoto zboží na základě uzavření obchodního kontraktu. Finanční prostředky se mohou čerpat v průběhu přípravy dodávky a splátky probíhají až z úhrady dodávky od zahraničního dodavatele, z čerpání navazujícího vývozního úvěru nebo z výplaty za vývozní pohledávku, kterou odkoupí ČSOB. [3]

ČSOB, a.s. také nabízí pojištění tohoto úvěru u společnosti EGAP před případnými riziky obchodního kontraktu. Banka si také vyhrazuje právo, aby zajišťovala platební podmínky vývozu nebo aby financovala vývozní kontrakt. [3]

*„Nutnou podmínkou poskytnutí předexportního úvěru jsou bezpečné platební podmínky vývozního kontraktu. Ty mohou být dané:*

- ✓ *Prvotřídní bonitou dovozce*
- ✓ *Vhodným platebním instrumentem (např. dokumentární akreditiv vystavený bonitní bankou)*
- ✓ *Pojištěním vývozních rizik, resp. zahraniční pohledávky, u prvotřídní úvěrové pojišťovny, např. EGAP nebo KUPEG (Komerční úvěrová pojišťovna EGAP). [3]“*

Rozsah předexportního úvěru se odvíjí od délky splatnosti pohledávky nebo od výše akontace. Pokud se klient rozhodne vzít si předexportní úvěr na méně než 2 roky, banka mu poskytne úvěr pouze 85 % výše hodnoty kontraktu, pokud však vývozní pohledávka bude trvat déle než dva roky, je úvěr poskytován ve výši 75 % hodnoty kontraktu s podmínkou akontace ve výši 15 %. Pokud by pohledávka přesáhla 30 mil. Kč, čerpání úvěru je sledováno nezávislou inspekční organizací. Důležitou podmínkou úvěru je také původ zboží, které musí být minimálně z 50 % hodnoty vývozu český. [3]

## **Úvěr na investice v zahraničí**

Úvěr na investice v zahraničí slouží pro výrobce zboží nebo poskytovatele služeb v zahraničí, popřípadě investora se záměrem investovat své finanční prostředky v zahraničí, přičemž investorem se stává pouze PO, musí ovládat nebo kontrolovat zahraniční společnost a musí částečně hradit investici z vlastních zdrojů. Dále je tento úvěr poskytován pro hrazení finančních potřeb zahraniční společnosti a jeho příjemcem a ručitelem je právě investor. Úvěr tak umožňuje českým investorům stát se majoritními vlastníky se stejným objemem vlastních zdrojů.

Investice musí splňovat:

- ✓ Právní a jiné předpisy hostitelské země
- ✓ Mezinárodní kritéria na ochranu životního prostředí.

Délka úvěru je minimálně 3 roky, přičemž je pojištěn společností EGAP proti zahraničním a teritoriálním rizikům. [3]

## **Exportní Faktoring**

Faktoring od ČSOB je, jako v předcházejících případech, odkoupení krátkodobých pohledávek, které probíhají mezi českým exportérem a zahraničním odběratelem. Splatnost pohledávek nesmí překročit 90 dnů. Exportérovi je profinancováno 90 % z hodnoty pohledávky. I zde je možnost, aby banka převzala za exportéra riziko, vzniklé z nemožnosti splácení pohledávky zahraničním odběratelem. [1]

## **Forfaiting**

Forfaiting je určitá forma proplacení pohledávky, která vznikla mezi exportérem a zahraničním odběratelem s odloženou splatností. Jde o odkup krátkodobých pohledávek bankou od exportéra. Splatnost pohledávky by měla být vyšší než 90 dnů. ČSOB podstoupí exportérovi až 100 % pohledávky, přičemž požaduje od exportéra fixní poplatek za administrativní zpracování transakce. Dále účtuje klientovi tzv. rizikovou marži, což je poplatek za podstoupení komerčního a teritoriálního rizika bankou. [21]

## **5.3 Česká spořitelna, a.s.**

Česká spořitelna byla založena již v roce 1825 jako Spořitelna česká a na tuto tradici pak navázala jako Česká spořitelna v roce 1992. Dnes vlastní pevné postavení na českém bankovním trhu a je členem skupiny Erste Group.

Tato banka se orientuje zejména na drobné klienty, malé a střední podniky a města a obce. Se svými 5 miliony klienty se Česká spořitelna řadí za největší komerční banku na trhu a získala i mnoho ocenění jako např. Nejdůvěryhodnější banka roku 2011, Bankéř roku 2011 apod.

V následujícím textu budou popsány bankovní produkty exportního financování České spořitelny, kterými jsou [23]:

- ✓ Předexportní úvěr
- ✓ Exportní financování
- ✓ Forfaiting
- ✓ Faktoring
- ✓ Dokumentární akreditiv
- ✓ Dokumentární inkaso.

### **Předexportní úvěr**

Předexportní úvěr je bankovní produkt, který banka poskytuje malým a středním firmám. Předmětem tohoto úvěru je financování výroby pro vývozní dávku, která je založena na uzavřené zahraniční smlouvě mezi českým vývozcem a zahraničním kupujícím. Financování tedy probíhá ještě před exportem daného zboží. Úvěr pokrývá tyto náklady:

- ✓ Na nákup materiálu a surovin včetně nákladů na pořízení jako jsou poplatky, dopravné apod.
- ✓ Přímé mzdové a provozní náklady
- ✓ Materiálové a výrobní režijní náklady včetně odpisů
- ✓ Náklady na konstrukční a projektové práce
- ✓ Náklady, vynaložené na přípravu výrobní linky
- ✓ Náklady, vynaložené na přípravu sériové výroby
- ✓ Náklady na kooperační výrobu
- ✓ Náklady na vývojové a průběžné zkoušky výrobků
- ✓ Další náklady na výrobu a předvýrobu.

Podmínky financování úvěru se domlouvají individuálně podle potřeb klienta. Proexportní úvěr je pojištěn u společnosti EGAP, s kterou Česká spořitelna úzce spolupracuje. [24]

Dále Česká spořitelna poskytuje tzv. **exportní financování**, kam patří exportní dodavatelský a odběratelský úvěr. V následujícím textu budou oba dva produkty popsány.

### **Exportní dodavatelský úvěr**

Uživatelé exportního dodavatelského úvěru je tuzemský vývozce, který je klientem České spořitelny, a jeho výhodami jsou rychlé proplácení pohledávek vývozce za zboží a odložení splatnosti zahraničnímu dovozci. [23]

### **Exportní odběratelský úvěr**

Exportní odběratelský úvěr slouží především zahraničnímu kupujícímu, případně zahraniční bance kupujícího, nikoliv vývozci. Pokud se obě strany dohodnou, že riziko bude podstoupeno na dovozce (zahraničního kupujícího) stává se tedy dlužníkem České spořitelny, a.s. Pokud nastane situace, že zahraniční kupující nebude mít dostatek finančních prostředků na uhrazení pohledávky, Česká spořitelna může poskytnout nepřímý odběratelský úvěr, kdy roli dlužníka přebírá banka zahraničního kupujícího.

Předmětem tohoto úvěru je financování nákupu zboží či služeb, které vyváží český exportér pod podmínkou, že 50 % hodnoty zboží bude českého původu. Proplácení úvěru je provedeno přímo na účet vývozce, přičemž finanční prostředky z čerpání úvěru neopustí Českou republiku. [23]

### **Forfaiting**

V případě forfaitingu se jedná o odkup pohledávek s odloženou splatností, kde není uplatňován zpětný postih na kupujícího v okamžiku nezaplacení pohledávky.

Česká spořitelna, a.s., odkupuje jak exportní, tak tuzemské pohledávky a to buďto od prvního věřitele na primárním trhu (tzv. remitent směnky), nebo od následných nabyvatelů pohledávky čili na sekundárním trhu. [24]

### **Lze odkupovat tyto pohledávky [24]:**

- ✓ Pohledávky z obchodního styku, které jsou doloženy platným dokladem
- ✓ Pojištění u společnosti EGAP
- ✓ Pohledávky ze směnek
- ✓ Pohledávky z akreditivů
- ✓ Pohledávky z bankovních záruk.

Česká spořitelna je také ochotna akceptovat jistá rizika, spojená s forfaitingem, kterými jsou např. vybraní korporátní klienti na střednědobé období nebo vybrané zahraniční i tuzemské banky, další mezinárodní finanční instituce, pojišťovny, apod. [25]

Výhodami forfaitingu u České spořitelny je především menší časové a administrativní zatížení než u jiného financování, eliminace platebního rizika nebo nezatížení bilance klienta. [24]

### **Faktoring**

Faktoring je jedním z řešení financování krátkodobých pohledávek do doby splatnosti, umožňuje jejich správu, inkaso a zajišťuje klienta České spořitelny před platební neschopností odběratele. Zjednodušeně si lze proces faktoringu představit takto – český exportér dodává pravidelně zboží svému klientovi, přičemž zasílá všechny faktury České spořitelně, která mu vyplatí do dvou pracovních dnů 80 % hodnoty podstoupené pohledávky. O inkaso a případné upomínky na stranu odběratele se už stará pouze banka.

Česká spořitelna nabízí dva druhy faktoringu – **exportní a importní**. V případě exportního faktoringu nabízí banka následující služby [25]:

- ✓ Zajištění před platební neschopností nebo před záměrnými nezaplaceními zahraničních odběratelů až do výše 100 % pohledávky dodavatele
- ✓ Průběžné financování zaslaných faktur od dodavatele na schválené odběratele
- ✓ Zálohovou platbu až do výše 90 % hodnoty faktur dodavatele
- ✓ Platby podle výběru klienta v českých korunách nebo volně směnitelných měnách, probíhané přes devizový účet klienta
- ✓ Správu a inkaso pohledávek
- ✓ Internetová aplikace eFaktoring, zajišťující aktuální informace.

Podobným produktem exportního faktoringu je **importní faktoring**, který funguje na principu nakupování zbožím zahraničních dodavatelů s odloženou splatností faktur, bez zakládání akreditivu, bankovní záruky nebo avalování směnky u České spořitelny. [25]

### **Dokumentární akreditiv**

Dokumentární akreditiv je určen pro FO, kteří jsou klienti České spořitelny, a.s. a funguje na principu vypořádání obchodních vztahů mezi tuzemským vývozcem a zahraničním odběratelem za podmínek stanovených v dokumentárním akreditivu. Obě strany mají tedy jistotu, že budou zaplaceny jejich pohledávky.

Dokumentární akreditiv je tedy písemný závazek banky, která na pokyn kupujícího poskytuje oprávněné osobě finanční plnění ve výši a za podmínek, které jsou uvedeny v podmínkách dokumentárního akreditivu.

Podle postavení partnerů v obchodní transakci, rozlišuje banka tyto **druhy akreditivů** [26]:

- ✓ Dovozní, popř. tuzemské odběratelské akreditivy, které kryjí nákup zboží nebo služby
- ✓ Vývozní, popř. tuzemské dodavatelské akreditivy, kryjící prodej zboží nebo služby.

Dalšími druhy akreditivů **podle závaznosti banky** jsou:

- ✓ Odvolatelné
- ✓ Neodvolatelné
- ✓ Avizované
- ✓ Potvrzené.

Podmínky, které musí klient splňovat, aby mu byl poskytnut dokumentární akreditiv[26]:

- ✓ Zavedený účet u České spořitelny
- ✓ Vyplněný příkaz k provádění dokumentárního akreditivu
- ✓ Uzavření smlouvy s Českou spořitelnou o otevření dokumentárního akreditivu.

### **Dokumentární inkaso**

*„Dokumentárním a směnečným inkasem se rozumí nakládání bank s dokumenty na základě obdržených inkasních instrukcí za účelem jejich vydání proti placení, přijetí nebo splnění stanovených inkasních podmínek. Slouží k finančnímu vypořádání obchodních operací v tuzemském i zahraničním platebním styku (nákup/prodej zboží, služeb apod.).“ [26]*

Česká spořitelna rozlišuje dva druhy dokumentárního inkasa:

- ✓ Tuzemské dodavatelské dokumentární inkaso v cizí měně
- ✓ Tuzemské odběratelské dokumentární inkaso v cizí měně.

Podmínkou pro uskutečnění dokumentárního inkasa je vedený účet klienta u České spořitelny a vyplnění příkazu k provádění inkasa. Inkaso je určeno především FO.

## 6 KOMPARACE VYBRANÝCH BANK V SOUKROMÉM SEKTORU

### Charakteristika problematiky

Cílem této kapitoly je porovnání podmínek alternativních forem financování v soukromém bankovním sektoru ve třech největších bankovních ústavech v České republice – Komerční banky, a.s., ČSOB, a.s. a České spořitelny, a.s. a v institucích se státní podporou – České exportní banky, a.s. a společnosti EGAP.

### 6.1 Analýza bankovních exportních produktů v soukromém sektoru

Soukromé bankovní instituce se čím dál tím více snaží rozšiřovat svoje portfolio bankovních produktů pro malé a střední podnikatele, aby zvýšily svoji konkurenční sílu před ostatními bankovními sektory. Pro větší přehlednost byly vybrány tři největší bankovní instituce, které působí v ČR. V následující tabulce je uveden stručný přehled bankovních produktů těchto bank a to Komerční banky, a.s., ČSOB, a.s. a České spořitelny, a.s.

**Tabulka 1:** Poskytované úvěry KB, ČSOB, Českou spořitelnou, a.s.

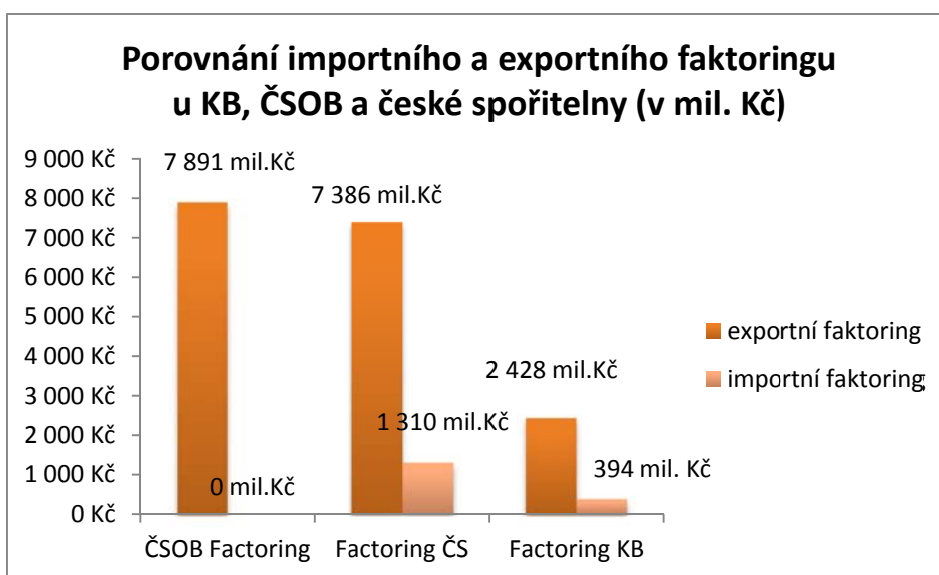
	Komerční banka, a.s.	Česká spořitelna, a.s.	ČSOB, a.s.
Revolvingový úvěr	Ano	Ne	Ano
Předexportní úvěr	Ne	Ano	Ano
Exportní faktoring	Ano	Ano	Ano
Exportní forfaiting	Ano	Ano	Ano
Dokumentární akreditiv	Ano	Ano	Ano
Dokumentární inkaso	Ano	Ano	Ano
Exportní odběratelský úvěr	Ano	Ano	Ano
Exportní dodavatelský úvěr	Ano	Ano	Ne
Eskontní úvěr	Ano	Ne	Ne
Investiční úvěr	Ano	Ne	Ano
Úvěr na předfinancování expor. dok. akreditivu	Ano	Ne	Ne

*Zdroj: Vlastní zpracování*



Z tabulky 1 je patrné, že nejširší portfolio bankovních produktů v oblasti exportního financování má Komerční banka, a.s., která oproti ČSOB a České spořitelně nabízí navíc ještě tzv. Úvěr na předfinancování exportního dokumentárního akreditivu a Eskontní úvěr. Nicméně všechny tři banky poskytují exportní faktoring a faktoring, dokumentární inkasa a akreditivy, které jsou nejoblíbenějšími produkty mezi malými a středními podniky.

Další část bude proto věnována srovnání těchto nejznámějších bankovních produktů, zejména jejich poplatkům.



**Obrázek 6:** Porovnání importního a exportního faktoringu u KB, ČSOB a české spořitelny (v mil. Kč)

*Zdroj: Vlastní zpracování dle dat [28]*

Zde je možné vidět porovnání exportního a importního faktoringu za rok 2011 u vybraných bank. V případě exportního faktoringu odkoupila největší objem pohledávek ČSOB a to v hodnotě 7,891 mld. Kč. Nicméně ani Česká spořitelna v roce 2011 nezůstala oproti ČSOB pozadu. Získala objem pohledávek v hodnotě 7,386 mld. Kč. Pro Komerční banku nebyl rok 2011 oproti předchozím bankám moc úspěšný. Získala pouze 2,428 mld. Kč objemu pohledávek. Lze tedy říci, že v oblasti faktoringu je ČSOB nejúspěšnější, co se týče objemu pohledávek.

V tabulce 2 jsou ještě porovnány poplatky, které exportér musí uhradit za poskytnutí faktoringu.

**Tabulka 2:** Přehled poplatků v rámci faktoringu u jednotlivých bank

	<b>Podmínka</b>	<b>Fak. poplatek</b>	<b>Úrok</b>	<b>Další poplatky</b>	<b>Vyplacená záloha</b>	<b>Splatnost pohledávek</b>
<b>Komerční banka, a.s.</b>	min. 10 mil. Kč postoupených pohledávek	0,35 – 6 %	3měsíční PRIBOR <sup>1</sup> + 1,5–3,5 % p.a.	5000 Kč (fixní poplatek za uzavření faktoringové smlouvy)	80 – 100 %	do 90 dnů a individuálně i více
<b>ČSOB</b>	min. 20 mil. Kč postoupených pohledávek	0,2 – 1% z obratu postoupených pohledávek	1měsíční PRIBOR + 2 – 4 % p.a.	Ne	75 – 90 %	Do 90dní
<b>Česká spořitelna, a.s.</b>	min. 10 mil. Kč postoupených pohledávek + vykazovat zisk + min. roční historie + min. 3 odběratelé	0,3 – 1,5 z postoupených pohledávek	1měsíční PRIBOR + 1,5 – 4 % p.a.	ano (administrativní poplatek za zpracování pohledávek)	80-95 %	14 – 90 dní, max. 120 dní

*Zdroj: Vlastní zpracování dle dat [30], [31], [32]*

Zde je tedy vidět, že z hlediska podmínek na exportéra, je Česká spořitelna nejnáročnější. Požaduje minimální hodnotu postoupených pohledávek 10 mil. Kč, vykazování zisku

<sup>1</sup> Ke dni 2. 1. 2012 jsou sazby PRIBOR 0,8 (1 měsíční) a 0,94 (3měsíční)

exportéra, minimální roční historii exportéra a požaduje, aby vývozce uzavřel smlouvu minimálně s třemi odběrateli. Nicméně její výhodou krátká splatnost, která je 14 dní.

ČSOB je na podmínky pro exportéra oproti České spořitelně vstřícnější. Požaduje sice 20 mil. Kč minimální hodnotu pohledávky, nicméně je to její jediná podmínka. Faktoringový poplatek se pohybuje maximálně do 1 % z hodnoty pohledávky, což je nejnižší mezi těmito třemi bankami. Žádné další poplatky klient neplatí.

Komerční banka bohužel vychází z tohoto porovnání jako nejdražší banka, která poskytuje faktoring. Faktoringový poplatek činí až 6 %, což je oproti nejlevnější ČSOB vysoká hodnota. Dále požaduje za uzavření faktoringové smlouvy poplatek ve výši 5000 Kč. Její jedinou výhodou je, že poskytuje svým klientům zálohu ve výši až 100 %.

V oblasti **forfaitingových služeb** jsou celkové náklady na tento produkt individuální. Tato individualita se odvíjí:

- ✓ Od charakteru konkrétní pohledávky
- ✓ Od délky odkladu platby (budoucí splatnosti)
- ✓ Od výše a měny pohledávky
- ✓ Od míry rizika (bankovního, firemního a teritoriálního).

Cena forfaitingu (výše nákladů) je součástí konkrétní nabídky banky a konečná výplata dodavatele (cena odkupované pohledávky) je pak o náklady forfaitingu nižší.

**Tabulka 3:** Přehled poplatků v rámci dokumentárního akreditivu u jednotlivých bank

	Komerční banka, a.s.	ČSOB, a.s.	Česká spořitelna, a.s.
Avizování	0,2 %, min. 1000 Kč	0,2 % z částky akreditivu, min. 1500 Kč	0,2 %, min. 1000 Kč
Změna ink. Podmínek	750 Kč	500 Kč	1000 Kč
Převod akreditivu	0,15 % z částky, min. 2000 Kč	0,2 % z částky, min. 1500 Kč	0,2%, min. 1000 Kč
Nesrovnalosti v dokumentech	500Kč	1500 Kč	1500 Kč

*Zdroj: Vlastní zpracování dle dat [30], [31], [32]*

V oblasti dokumentárních akreditivů je to téměř vyrovnané. Převod akreditivu se pohybuje okolo 0,2 % z hodnoty akreditivu a jeho avizování také okolo 0,2 %. Jediné rozdíly, které se hodně odlišují, jsou u poplatku za změny inkasních podmínek a u nesrovnalostí v dokumentech. Ohledně změn inkasních podmínek je ČSOB nejlevnější. Její poplatek činí 500 Kč. Naopak nejvyšším poplatkem je poplatek od České spořitelny, který dosahuje 1000 Kč.

Z hlediska poplatků za nesrovnalosti v dokumentech je Komerční banka jediná, která požaduje poplatek pouze 500 Kč. Ostatní banky požadují 1500 Kč.

Z tohoto porovnání vyplývá, že v klíčových poplatcích jako je avizování a převod akreditivu, popřípadě změna inkasních podmínek, požaduje ČSOB nejnižší poplatky.

**Tabulka 4:** Přehled poplatků v rámci dokumentárního inkasa u jednotlivých bank

	Komerční banka, a.s.	ČSOB, a.s.	Česká spořitelna, a.s.
Zpracování dokumentárního inkasa, platebního příslibu	0,3 %, min. 1 500 Kč - max. 30 000 Kč	0,3 %, min. 1 500 Kč – max. 30 000 Kč	0,3 % z částky inkasa, min. 1 000 Kč – max. 20 000 Kč
Změna inkasních instrukcí	200 Kč	500 Kč	500 Kč
Zaslání zboží bance	-	500 Kč	500 Kč

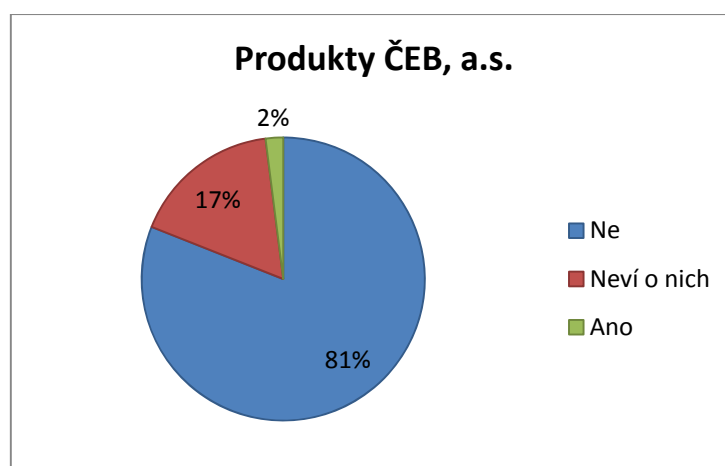
*Zdroj: Vlastní zpracování dle dat [30], [31], [32]*

V oblasti dokumentárního inkasa je Komerční banka nejlevnější variantou pro exportéry. Nabízí nejnižší poplatky za změny inkasních instrukcí, za zaslání zboží bance nepožaduje žádný poplatek a za zpracování dokumentárního inkasa požaduje 0,3 % z hodnoty inkasa. ČSOB požaduje skoro stejné podmínky jako Česká spořitelna.

## 7 KOMPARACE PODMÍNEK PROEXPORTNÍ POLITIKY VE STÁTNÍM SEKTORU

Ve státním sektoru mají podniky, které chtějí vyvážet své zboží a služby do zahraničí, možnost financování svých projektů od České exportní banky, a.s., která je největší institucí pro podporu exportu v České republice. Její bankovní produkty jsou doplňovány pojištěním od společnosti EGAP, a.s., které poskytuje velmi široký výběr pojištění. Nicméně výsledky výzkumu Asociace malých a středních podniků a živnostníků v ČR ukazují, že produkty státních institucí nejsou u podnikatelů zas až tak oblíbené, někteří dokonce o těchto možnostech ani nevědí. Výzkum byl zaměřen na zjištění znalostí respondentů ohledně možností podpory exportu v ČR, na jejich kvalitu a dále na vývoj objemu exportu za rok 2011.

O tom, že produkty od České exportní banky, a.s. zná poměrně málo podnikatelů a živnostníků dokazuje následující obrázek 7.

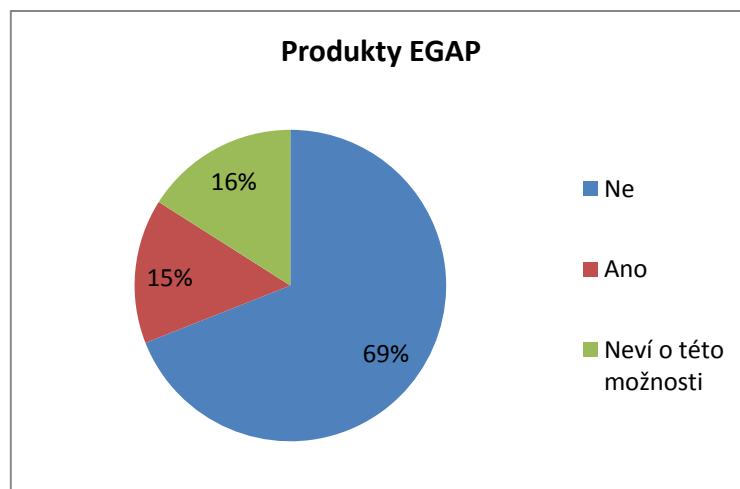


**Obrázek 7:** Využití produktů České exportní banky, a.s.

*Zdroj: Data převzata z [22]*

Celých 17 % respondentů odpovědělo, že nejsou seznámeni s jejich produkty a pouhých 2 % někdy v minulosti využilo jejich nabídky. Celých 81% nikdy nevyužilo jejich pomoci. Většina respondentů totiž zastává názor, že její produkty pro jejich činnost jsou nepotřebné. Podle AMSP je také možné, že je stále instituce vnímána jako pomoc pouze pro velké podniky.

Podobně je na tom společnost EGAP, se kterou přišlo do styku 15 % respondentů, nicméně 16 % respondentů neví o existenci pojistných produktů a celých 69 % dosud nevyužilo jejich nabídek.



**Obrázek 8:** Využívání produktů společnosti EGAP

*Zdroj: Vlastní zpracování dle dat [22]*

Zajímavý názor vyjádřili respondenti na otázku, zda by společnost ČEB a EGAP měli více zvýhodňovat české exportéry, které využívají subdodávky od českých výrobců. 78 % si myslí, že rozhodně ano, 9 % nesouhlasí a zbylých 13 % nezná tuto problematiku. Většina z nich se přiklání k názoru, že by plně domácí výrobci měli být upřednostňováni.

V následující tabulce 6 budou tedy přehledně uvedeny poplatky za klíčové služby, které jsou poskytovány českým exportérům, stejně jako bylo provedeno u soukromých bank.

**Tabulka 5:** Poplatky České exportní banky, a.s. za poskytování dokumentárního akreditivu

Avizování akreditivu, avizování zvýšení částky akreditivu	0,15 % z avizované částky min. 2000 Kč
Potvrzení akreditivu, zvýšení částky a/nebo prodloužení potvrzeného akreditivu	Individuálně
Změna akreditivu (mimo zvýšení částky)	1000 Kč
Zaregistrování akreditivu	1000 Kč
Předběžná kontrola dokumentů	80 Kč za každý dokument, max. 1000 Kč
Převod akreditivu	0,15 % z částky převedeného

	akreditivu, min. 1000 Kč
Převod výnosu akreditivu ve prospěch klienta jiné banky v ČR	1000,- Kč
Výplata z akreditivu, resp. přezkoumání dokumentů	0,25 % z vyplacené částky, min. 2000 Kč
Zrušení/vyvedení akreditivu z evidence při nečerpání	1000 Kč
Oznámení o postoupení výtěžku z akreditivu a/nebo přijetí neodvolatelného příkazu k úhradě	1000 Kč

*Zdroj: Vlastní zpracování dat dle [29]*

V porovnání se soukromým sektorem jsou poplatky od České exportní banky srovnatelné. Za avizování a převod akreditivu si česká exportní banka účtuje poplatky 0,15 % z avizované částky s minimální hodnotou 2000 Kč a 0,15 % z převodu akreditivu s minimální hodnotou 1000 Kč, podobně jako tomu bylo u soukromých bank. Ovšem za změny inkasních podmínek si ČEB účtuje 1000 Kč, což je shodné s poplatkem České spořitelny a je brán jako nejvyšší poplatek. Dále požaduje ČEB i další poplatky, které nejsou ale srovnávány z hlediska větší přehlednosti.

**Tabulka 6:** Poplatky České exportní banky, a.s. za poskytování dokumentárního inkasa

obstarání a výplata inkasa	0,2% z částky inkasa min. 1 000 Kč
inkaso s negativním výsledkem	1 000 Kč
urgence platby	300 Kč

*Zdroj: Vlastní zpracování dle dat [29]*

U dokumentárního inkasa ČEB uvádí pouze tři poplatky. Za obstarání inkasa je požadováno 0,2 % z částky inkasa s minimální hodnotou 1000 Kč. Pokud se stane, že inkaso bude účtováno s negativním výsledkem, je exportérovi účtován poplatek ve výši 1000 Kč. Za urgentnost platby banka požaduje poplatek 300 Kč. Další poplatky banka neuvádí.

V tomto případě se poplatky ČEB liší od poplatků u soukromých bank. Jediná shoda je za obstarání inkasa, kde ČEB požaduje nižší poplatek o 0,1 % z částky inkasa než banky v soukromém sektoru. Další požadavky má každá banka jiná.

Dále Česká exportní banka, a.s. neposkytuje podnikatelům ani exportní faktoring, ani exportní forfaiting, což je zřejmě její velká nevýhoda oproti soukromým bankám.

Dalším klíčovým faktorem, který ovlivňuje rozhodování podnikatelů, je přehlednost bankovních produktů. Během mého šetření bylo zjištěno, že dostupnost informací o možnostech financování exportu pro podnikatele je velmi obtížná. Přitom bankovní sektor v České republice nabízí širokou nabídku exportních možností financování. Například předexportní úvěr umožňuje vývozcům nákup materiálu a potřebných surovin k vyhotovení zahraniční zakázky, což je výhodné zejména pro malé a střední podniky, které většinou nemají na počátku dost finančních zdrojů, nebo faktoring a forfaiting, které slouží k profinancování pohledávek vývozce a zajišťuje tak bezpečné zaplacení dodávky exportéra.



## ZÁVĚR

Pro každý stát je proexportní politika důležitým prvkem, který mu napomáhá, aby se stal samostatnějším vůči konkurenčním státům a nestával se na nich závislým. Proto by se každá země měla snažit podporovat podniky, vyvážející své výrobky do zahraničí, aby se stali úspěšnější, dosáhli vyšší produktivity, zaměstnanosti a vyšších tržeb a rozvíjeli tak státní ekonomiku a export.

Klíčovým problémem exportního financování podniků dle mého názoru není nedostatek možností, které nabízí bankovní trh, ale nedostatečná informovanost českých podniků. Projekt Asociace malých a středních podniků a živnostníků je toho důkazem. Celých 17 % z 505 respondentů odpovědělo, že s produkty České exportní banky, která poskytuje finanční podporu jak malým a středním podnikům, tak i velkým podnikům, nejsou vůbec seznámeni. Je to převážně způsobeno tím, že podniky většinou vlastní u soukromých bank podnikatelský účet, přes který probíhají obchodní transakce, čímž banka je ke klientovi blíže a může mu přímo nabídnout její služby exportního financování. Přitom veškeré produkty České exportní banky, které se shodují s produkty komerčních bank, jsou cenově srovnatelné. Nicméně nejoblíbenějšími produkty českých podniků jsou faktoring a forfaiting, což ČEB takové produkty vůbec nenabízí, což může být hlavním důvodem, proč si podniky vybírají soukromé banky.

Projekt Asociace malých a středních podniků a živnostníků také ukázal, že podniky chovají největší důvěru k Ministerstvu průmyslu a obchodu a k agentuře CzechTrade, které jim nabízejí různá poradenství v jejich podnikání a pořádají specializované semináře na doplnění jejich znalostí o exportu a jeho podmínkách na trhu.

Z mého šetření dále vyplynulo, že ČSOB se stala leadrem v oblasti faktoringu za rok 2011, což potvrdilo i porovnání nákladů faktoringu s Komerční bankou a Českou spořitelnou, kde ČSOB dopadla z pozorovaných bank nejlépe. Její náklady byly nejlevnější.

Důležitým prvkem, který hraje významnou roli při výběrů finanční pomoci podniků, je tedy především informovanost o nabídkách bank (ať už v soukromém nebo státním sektoru). Mnoho malých a středních podniků je nedostatečně informováno o existenci produktů, což vede ke špatnému výběru a případným ztrátám podniku.

Cílem této práce bylo porovnání podmínek pro exportní financování malých a středních podniků komerčních bank se státními institucemi. Z provedené komparace vyplývá, že Česká exportní banka nabízí srovnatelné bankovní produkty jako soukromé banky, nicméně

neposkytuje faktoring a forfaiting, což vyžaduje mnoho drobných i velkých podniků. České exportní bance bych proto doporučovala posílení její propagace bankovních produktů zejména u malých a středních podniků, jelikož u většiny podniků stále převládá názor, že tato instituce je pouze pro velké podniky. V soukromém sektoru se nevyskytly žádné výrazné nedostatky.

## SEZNAM LITERATURY

- [1] Co je factoring [online]. 2012 [cit. 2012-04-10]. Dostupné z: <http://www.csobfaktoring.cz/faktoring/co-je-faktoring/>
- [2] ČERNOHLÁVKOVÁ, Eva a Hana MACHKOVÁ. KOLEKTIV. Mezinárodní obchodní operace. Praha: HZ Editio, spol. s.r.o., 1998. 196 s. ISBN 80-86009-20-3
- [3] ČSOB [online]. 2012 [cit. 2012-03-28]. Dostupné z: <http://www.csob.cz/WebCsob/Firmy/Korporace-Institute/Export.pdf>
- [4] DVOŘÁK, Pavel. Základy mezinárodní politiky. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, 1999. 221s. ISBN 80-7079-658-8.
- [5] DVOŘÁK, Petr. Komerční bankovníctví pro bankéře a klienty. Praha: Linde Praha a.s., 2001. ISBN 80-7201-310-6.
- [6] Exportní factoring [online]. 2006 [cit. 2011-12-05]. Dostupné z WWW: [www.transfinance.cz/produkty/exportni-faktoring.html](http://www.transfinance.cz/produkty/exportni-faktoring.html)
- [7] Exportní faktoring [online]. 2012 [cit. 2012-04-10]. Dostupné z: <http://www.faktoringkb.cz/cs/produkty/exportni-faktoring.shtml>
- [8] PŮLPÁNOVÁ, Stanislava. Komerční bankovníctví. Praha: Oeconomica, 2007. 338 s. ISBN 978-80-245-1180-1.
- [9] Úvěr na financování výroby pro vývoz (předexportní úvěr) [online]. 2006 [cit. 2011-12-04]. <http://www.ceb.cz/content/view/76/38/>.  
Dostupné z WWW: [www.ceb.cz](http://www.ceb.cz).
- [10] MACHKOVÁ, Hana, a kol. Mezinárodní obchodní operace. Praha: Grada, 2010. 240 s. ISBN 978-80-247-3237-4.
- [11] Negociační úvěr [online]. 2007 [cit. 2011-12-05].  
Dostupné z www: <http://spotrebitelskyuver.com/negociacni-uver>
- [12] SVATOŠ, Miroslav, a kol. *Zahraniční obchod teorie a praxe*. Praha: Grada Publishing,a.s., 2009. 368 s. ISBN 978-80-247-2708-0.
- [13] Seznam hlavních produktů podpořeného financování ČEB [online]. 2006 [cit. 2012-02-14]. Dostupné z: [www.ceb.cz](http://www.ceb.cz)
- [14] Pojistné produkty [online]. 2012 [cit. 2012-02-14]. Dostupné z: [www.egap.cz](http://www.egap.cz)
- [15] Ministerstvo průmyslu a obchodu. [Www.mpo.cz](http://www.mpo.cz) [online]. 2012 [cit. 2012-02-15].  
Dostupné z: [www.mpo.cz](http://www.mpo.cz)

- [16] ŠENKÝŘOVÁ, Bohuslava. KOLEKTIV. Bankovníctví II: učebnice. Praha: Grada Publishing, 1998. 304 s. ISBN 80-7169-663-3.
- [17] GRULICH, T., BUDINSKÝ V. et al. Export, import, investice, export, import, investment 2005. Praha: Profess Consulting, 1997 532 s. ISBN 80- 86445- 14- 3
- [18] MACHKOVÁ, Hana, Alexej SATO a Miroslava ZAMYKALOVÁ. KOLEKTIV. Mezinárodní obchod a marketing. Praha 7: Grada Publishing, spol. s.r.o., 2002. 266 s. ISBN 80-247-0364-5.
- [19] O nás [online]. 2010 [cit. 2012-03-28]. Dostupné z: <http://www.kb.cz/cs/o-bance/o-nas/zakladni-informace.shtml>
- [20] Firmy s obratem nad 60 milionů [online]. 2010 [cit. 2012-03-28]. Dostupné z: <http://www.kb.cz/cs/firmy/firmy-s-obratem-pod-60-milionu/vse-co-kb-nabizi.shtml>
- [21] Půjčky a úvěry [online]. 2012 [cit. 2012-03-28]. Dostupné z: <http://www.csob.cz/cz/Produktovy-katalog/Pujcky-a-uvery/Stranky/default.aspx>
- [22] Názory podnikatelů na podporu exportu malých a středních podniků II. 2012. Dostupné z: [http://www.amsp.cz/uploads/dokumenty/AMSP\\_Pruzkum\\_14\\_7.pdf](http://www.amsp.cz/uploads/dokumenty/AMSP_Pruzkum_14_7.pdf) [23] Produkty exportního financování [online]. 28.6.2011 [cit. 2012-03-28]. Dostupné z: [http://www.csas.cz/banka/content/inet/internet/cs/110628\\_produkty\\_export\\_financ.pdf](http://www.csas.cz/banka/content/inet/internet/cs/110628_produkty_export_financ.pdf)
- [24] Trade finance [online]. 2011 [cit. 2012-03-30]. Dostupné z: <http://www.csas.cz/banka/nav/podnikatele-firmy-a-institute/financni-institute/trade-finance-d00011511>
- [25] Factoring České spořitelny [online]. 2011 [cit. 2012-03-30]. Dostupné z: <http://www.faktoringcs.cz/>
- [26] Účty a platby [online]. 2011 [cit. 2012-03-30]. Dostupné z: <http://www.csas.cz/banka/nav/podnikatele-firmy-a-institute/podnikatele-a-male-firmy/ucty-a-platby-d00009182>
- [27] Forfaiting [online]. 2010 [cit. 2012-04-04]. Dostupné z: <http://www.kb.cz/cs/verejna-sprava/forfaiting.shtml>
- [28] Faktoring: Skupování pohledávek se vrací k úrovni před krizí 2008. Hospodářské noviny: HNByznys [online]. 2012 [cit. 2012-04-10]. Dostupné z: <http://byznys.ihned.cz/c1-54398800-faktoring-skupovani-pohledavek-se-vraci-k-urovni-pred->
- [29] Sazebník cen 2010. 2010. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/content/view/26/63/>

- [30] Sazebník a úrokové sazby. 2012. Dostupné z: <http://www.sazebnik-kb.cz/cs/podnikatele/uvery/dokumentarni-platby.html>
- [31] Sazebník pro podnikatele a malé firmy, veřejný a neziskový sektor. 2012. Dostupné z: [http://www.csas.cz/banka/menu/cs/banka/nav00110\\_sazebnik\\_podnikatele](http://www.csas.cz/banka/menu/cs/banka/nav00110_sazebnik_podnikatele)
- [32] Sazebník pro právnické osoby a fyzické osoby – podnikatele ve znění k 1. 2. 2012. 2012. Dostupné z: <http://www.csob.cz/cz/csob/Sazebniky/Stranky/Sazebnik-pro-pravnicke-osoby-a-fyzicke-osoby-podnikatele.aspx#g>
- [33] Teorie a praxe státních úvěrových podpor. Praha: Karolinum, 2008. 188 s. ISBN 978-80-246-1501-1.
- [34] Výroční zpráva 2008: Komerční banka. 2011, 234 s. Dostupné z: <http://www.kb.cz/cs/o-bance/vztahy-s-investory/publikace/vyrocnizpravy.shtml>
- [35] Výroční zpráva 2009: Komerční banka. 2010, 212 s. Dostupné z: <http://www.kb.cz/cs/o-bance/vztahy-s-investory/publikace/vyrocnizpravy.shtml>
- [36] Výroční zpráva 2010: Komerční banka. 2009, 210 s. Dostupné z: <http://www.kb.cz/cs/o-bance/vztahy-s-investory/publikace/vyrocnizpravy.shtml>