

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE

Obchodná fakulta

Ing. Denisa Petříková

Dizertačná práca

Štátna podpora exportu ako nástroj rastu konkurenčnej výkonnosti ekonomiky SR

na získanie akademického titulu „philosophiae doctor“

v študijnom odbore/študijnom programe 3.3.18 Medzinárodné
podnikanie/Manažment medzinárodného podnikania

Školiteľ: doc. RNDr. Ing. Ľudomír Šlahor, CSc.

Bratislava 2009

Obsah

1. Úvod do problematiky	4
1.1 Globalizácia svetového obchodu a tlak na konkurenčnú schopnosť národných ekonomík	4
1.2 Potreba zvyšovania konkurenčnej schopnosti ekonomiky SR a dokumenty prijaté vládou SR	15
1.2.1 Význam exportu pre zvýšenie konkurenčnej výkonnosti	15
1.2.2 Dokumenty prijaté vládou SR s cieľom zvýšiť jej konkurencieschopnosť na zahraničných trhoch.....	21
2. Teórie medzinárodného obchodu z pohľadu štátnych zásahov do ekonomických procesov	26
2.1 Vývoj teórií zahraničného obchodu vo vzťahu na hospodársky rozvoj založený na poznaní konkurenčných výhod.....	26
2.2 Obchodná politika a jej základné nástroje ovplyvňujúce export a import...	33
2.3 Exportné úvery - intervencia štátu do trhového mechanizmu alebo nástroj na posilnenie konkurenčnej schopnosti ?.....	39
2.3.1 Definovanie úverového poistenia a hlavných typov rizík, ktoré sú predmetom jeho krytia.....	42
2.3.2 Exportno-úverové agentúry ako predĺžená ruka štátu pri podpore exportu	49
2.4 História a súčasnosť vybraných exportno-úverových agentúr	60
2.4.1 The Export-Import Bank of the United States.....	60
2.4.2 COFACE Francúzsko.....	67
2.4.3 Exportné úvery v Nemecku.....	71
3. Cieľ a metódy práce.....	74
3.1 Cieľ dizertačnej práce	75
3.2 Metodika dizertačnej práce	75
4. Financovanie zahraničného obchodu a exportné úvery	77
4.1 Úprava oblasti štátnej podpory exportu medzinárodnými pravidlami.....	79
4.1.1 Smernice Európskej únie	81
4.1.2 Pravidlá OECD v oblasti exportných úverov: Konsenzus OECD	87
4.1.3 Svetová obchodná organizácia a exportné úvery.....	103

4.1.4 Bernská únia poisťovateľov exportných úverov a investícií	114
4.1.5 Princípy Equator pre finančné inštitúcie používané pri projektovom financovaní	118
4.1.6 Normy IFC pre posúdenie sociálnej a environmentálnej udržateľnosti	120
4.1.7 Vymáhanie pohľadávok - Parížsky klub	121
4.2 EXIMBANKA SR - exportno-úverová agentúra Slovenskej republiky	124
4.3. Analýza odberateľského úveru	139
4.3.1 Podstata odberateľského úveru	139
4.3.2 Základné kontraktné a finančné vzťahy pri odberateľskom úvere	143
4.3.3 Prípadová štúdia odberateľského úveru	147
4.4 Kritika činnosti medzinárodných organizácií a postavenia a aktivít exportno-úverových agentúr	150
5. Teoretické a praktické prínosy dizertačnej práce	153
6. Záver	157
7. Abstrakt	166
8. Zoznam bibliografických odkazov	169
9. Prílohy	183

1. Úvod do problematiky

Súčasný ekonomicko-spoločenský dianie sa vyznačuje vysokým stupňom globalizácie. Proces globalizácie neustále naberať na význame, nielen pokiaľ ide o rýchlosť postupu, ale aj rozsah. Práve z tohto dôvodu je počas posledných rokov neustále skloňovaný na rôznych ekonomických fórach, ako aj v odbornej tlači, ale už nie tak pozitívne ako v čase jej razantného nástupu v 90. rokoch minulého storočia. Napriek tomu je všeobecne považovaná za nevyhnutnosť, jej postup sa práve vzhľadom na rozvoj informačných tokov stále zrýchľuje a preto je potrebné hľadať spôsoby, ako ju riadiť tak, aby z nej rovnakou mierou profitovali všetky krajiny na rôznej úrovni rozvoja. V poslednej dobe sa ukázalo, že globálny svet prináša globálne problémy a ich riešenie nie je možné inak ako globálnym spôsobom.¹

1.1 Globalizácia svetového obchodu a tlak na konkurenčnú schopnosť národných ekonomík

Globalizácia začala výrazne zasahovať do ekonomického života jednotlivých krajín po 2. svetovej vojne a následne sa jej postup uskutočnil v troch po sebe idúcich etapách, ktoré sa vyznačovali nasledovnými trendmi:²

- internacionalizácia obchodu, ktorý od 50. rokov 20. storočia začal rásť rýchlejšie ako produkcia,
- transnacionalizácia kapitálových tokov, ktoré od 80. rokov rástli rýchlejšie ako obchod,
- globalizácia informačných tokov, ktoré v súčasnosti rastú rýchlejšie ako obchod a kapitál.

Význam globalizácie sa neustále prehľbuje, zasahuje stále výraznejšie do života štátov aj jednotlivcov prakticky na celom svete. Prejavuje sa na ekonomickom raste, makroekonomickej stabilite, medzinárodnom obchode, financiách, distribúcii výroby a distribúcii dôchodkov. Podľa J. Sachsa³ je základnou otázkou, ktorá stojí pred medzinárodnou ekonomikou, ako budú národné ekonomiky fungovať v období, keď

¹ZOELLICK, R.: Confronting the impact of global crisis and protecting the poor. Londýn: Exporta 2009. In: Berne Union Annual Report 2009, s. 27

²DANIŠ, V.: Konkurencieschopnosť hospodárstva tvárou v tvár globalizácii. In: Hospodárske noviny, roč. IX, 2001, č. 113, s. 6

³SACHS, J: Unlocking the Mysteries of Globalisation. In: Foreign Policy, roč. 29, 1998, č. 110, s. 97-99

celý svet bude spojený do jedného globálneho trhu, čomu napomáha neustále *znižovanie umelých prekážok zahraničného obchodu*. Za jednu zo základných črt novej svetovej globalizovanej ekonomiky je podľa neho možné považovať intenzívnejšie vzťahy medzi krajinami s nízkymi a vysokými príjmami. Pokiaľ ide o národné ekonomiky, tieto sa stávajú integrovanejšími prostredníctvom štyroch základných spôsobov: obchodu, financií, výroby a rastúcou sieťou medzinárodných zmlúv a inštitúcií. Aj J. Sachs poukazuje na skutočnosť, že priame zahraničné investície, pri ktorých zahraničný kapitál získava kontrolu nad podnikom v inom štáte, rastú rýchlejším tempom ako celkové kapitálové toky a spôsobujú, že multinárodné korporácie získavajú stále významnejšie postavenie v globálnom obchode a výrobe. Posledným základným aspektom je znižujúca sa úloha národných štátov, harmonizácia ekonomických politík na jednej strane a zvyšujúca sa úloha medzinárodných zoskupení, organizácií a inštitúcií na strane druhej.

Obrovský nárast medzinárodného obchodu dokumentuje aj jeho stúpajúci význam v svetovej a samozrejme aj v národných ekonomikách. Neustále sa zvyšuje interdependencia jednotlivých krajín. Zároveň s globalizáciou a rastom obchodu však podľa niektorých autorov prichádza k dezintegrácii spoločnosti a životného prostredia, čo sa prejavuje nárastom chudoby, nezamestnanosti, násilnej kriminality a degradáciou životného prostredia. Uvedené neduhy sú podľa nich priamo spojené s ekonomickou globalizáciou, ktorá odoberá silu vládam v prospech niekoľkých obchodných a finančných spoločností.⁴

Za hlavné negatívne dôsledky globalizácie sú považované:

- prehľbujúca sa nerovnomernosť rastu životnej úrovne a rast chudoby v rozvojových krajinách,
- rastúci význam transnacionálnych korporácií, problémy spojené s ochranou životného prostredia,
- problém fungovania (resp. nefungovania) medzinárodných inštitúcií.⁵

Hlavnými hráčmi svetového obchodu sú západná Európa, predovšetkým Európska únia (ďalej EÚ), Severná Amerika a Ázia, ktoré sa na objeme celosvetového obchodu podieľali počas posledných rokov približne okolo 80%. Priemerný percentuálny rast objemu svetového obchodu dokladá nasledujúca tabuľka.

⁴KORTEN, D.: Keď korporácie vládnu svetu. 1. vyd. Bratislava: Paradigma.sk, 2001, ISBN 80-968603-0-5, s. 13

⁵BALÁŽ, P. – VERČEK, P.: Globalizácia a nová ekonomika. 1. vyd. Bratislava: Sprint vfra, 2002, ISBN 80-89085-06-7, s. 37-38

Tabuľka 1: Priemerný percentuálny rast objemu svetového exportu a importu v r. 2000 – 2007

<u>Export</u>		<u>Import</u>
5,5	svet	5,5
3,0	Severná Amerika	4,0
6,5	Stredná a Južná Amerika	8,0
4,0	Európa	3,5
8,0	SNŠ	17,0
10,5	Ázia	8,5

Celkom vývoz: 19 858,30 mld. USD

Celkom dovoz: 19 884,00 mld. USD

Prameň: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2008_e/its08_toc_e.htm

Najväčším exportérom tovarov v roku 2007 bolo Nemecko, ktoré zosadilo z prvej pozície USA. Na druhom mieste bola Čína, nasledovaná USA, Japonskom, Francúzskom, Holandskom, Talianskom, Veľkou Britániou, Belgickom a desiatu priečku obsadila Kanada. Najväčším importérom tovarov boli USA, nasledované Nemeckom, Čínou, Japonskom, Veľkou Britániou a Francúzskom, ďalej Taliansko, Holandsko, Belgicko a desiatym štátom opäť Kanada. Podľa odhadovaných údajov za rok 2007 sa za štyri roky (2004-2007) rast svetového exportu zdvojnásobil⁶. Najväčšiu percentuálnu zmenu nárastu exportu aj importu zaznamenala v prvej desiatke medziročne Čína, konkrétne 26% pri exporte a 21% pri importe. V komoditnej štruktúre zahraničného obchodu boli na prvom mieste stroje a dopravné zariadenia (predovšetkým kancelárske prístroje, telekomunikácie a automobily), potom chemické produkty, produkty ťažobného priemyslu (najmä palivá) a poľnohospodárske produkty.

Treba však podčiarknuť skutočnosť, že od 70. rokov minulého storočia sa ešte rýchlejšie ako obchod s tovarom rozvíja obchod so službami, ktorý v r. 2007 dosiahol objem 3,3 trilióna USD pri exporte a 3,1 trilióna USD pri importe. Podľa World Development Indicators, ktoré zverejňuje Svetová banka, tvorí podiel služieb na hrubom domácom produkte (HDP) najrozvinutejších krajín viac ako 70%. V oblasti vývozu obchodných služieb patria prvé miesta USA, Veľkej Británii, Nemecku,

⁶CIA: The World Fact Book. [online] [citované 12.11.2008] Dostupné z <<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>>

Francúzsku, Španielsku a Japonsku. Čína sa umiestnila na siedmom mieste pri vývoze a na piatom mieste pri dovoze služieb. Aj v tomto prípade vykazovala Čína najrýchlejší medziročný rast, a to až 33% pri vývoze a 29% pri dovoze služieb.

Tabuľka 2: Rast objemu svetového vývozu tovaru a výroby v rokoch 2000-2007 (medziročná percentuálna zmena)

Growth in the volume of world merchandise exports and production, 2000-2007				
(Annual percentage change)				
	2000-07	2005	2006	2007
World merchandise exports	5.5	6.5	8.5	6.0
Agricultural products	4.0	6.0	6.0	4.5
Fuels and mining products	3.5	3.5	3.5	3.0
Manufactures	6.5	7.5	10.0	7.5
World merchandise production	3.0	3.0	3.0	4.0
Agriculture	2.5	2.0	1.5	2.5
Mining	1.5	1.5	1.0	0.0
Manufacturing	3.0	4.0	4.0	5.0
World GDP	3.0	3.0	3.5	3.5

Tabuľka 3: Rast objemu svetového obchodu podľa vybraných oblastí v r. 2000 – 2007 (medziročná percentuálna zmena)

Growth in the volume of world merchandise trade by selected region and economy, 2000-2007						
(Annual percentage change)						
Exports				Imports		
2000-07	2006	2007		2000-07	2006	2007
5.5	8.5	6.0	World	5.5	8.0	5.5
3.0	8.5	5.0	North America	4.0	6.0	2.0
1.0	1.0	1.0	Canada	4.0	5.5	6.5
3.0	11.0	1.5	Mexico	3.5	10.5	4.5
3.5	10.5	7.0	United States	4.0	5.5	1.0
6.5	3.5	3.5	South and Central America	8.0	15.5	17.5
4.0	7.5	3.5	Europe	3.5	7.5	3.5
4.0	7.5	3.0	European Union (27)	3.5	7.0	3.0
1.0	-2.0	1.5	Norway	5.5	10.5	9.5
4.0	10.0	7.0	Switzerland	2.0	7.0	5.0
8.0	5.5	7.5	Commonwealth of Independent States (CIS)	17.0	21.0	19.5
10.5	13.5	11.5	Asia	8.5	8.5	8.0
2.0	2.0	2.5	Australia	9.0	8.0	11.0
22.5	22.0	19.5	China	18.0	16.5	13.5
-3.0	9.5	6.5	Hong Kong, China	8.0	9.5	8.0
13.0	11.0	11.5	India	13.5	9.5	14.0
6.5	10.0	9.0	Japan	3.0	2.0	1.0
8.5	12.0	8.5	Six East Asian traders: a	5.5	7.5	5.0

a Hong Kong, China; Republic of Korea; Malaysia; Singapore; Taipei, Chinese and Thailand.

Prameň: WTO International Trade Statistics 2008, strana 7,
http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2008_e/its2008_e.pdf

Dôležitým faktorom je aj skutočnosť, že sa nezvyšuje len celkový objem vývozu tovarov a obchodných služieb, ale aj stupeň interdependencie, ktorý sa obvykle meria podielom exportu na hrubý domáci produkt (HDP). Čím vyšší je tento pomer, tým väčšia je závislosť jednotlivých štátov na svetovom obchode, čím je zároveň aj ich prosperita závislá od svetovej prosperity a zvyšuje sa tlak na ich *konkurenčnú schopnosť*. Úroveň interdependencie sa zvyšuje celkovo aj individuálne, t. j. v jednotlivých štátoch. Miera interdependencie v jednotlivých štátoch veľmi diferuje, napr. v USA to ešte v r. 2002 bolo len 11%, v Austrálii 29%, vo Francúzsku 27%, v ČR 65% a napr. v Singapure až 174%. Pokiaľ ide o Slovenskú republiku, tak miera interdependencie v r. 2008 meraná podielom vývozu výrobkov a služieb na HDP poklesla medziročne o 2,9%, ale aj tak je vysoká, až 82,6%.

V poslednom období sa za najrýchlejšie rastúce ekonomiky považujú ekonomiky rozvojových krajín, ako sú India a Čína, ale napr. aj Brazília. A práve silnejúce hlasy týchto krajín prispievajú k tomu, že všetky medzinárodné organizácie pôsobiace v oblasti medzinárodného obchodu a investícií sa snažia zjednotiť a zladit' svoje prístupy k oblasti štátnej podpory exportu tak, aby boli k úžitku všetkých zúčastnených krajín. Výsledky rôznych štúdií totiž ukazujú, že globalizáciou podporená liberalizácia obchodu nepriniesla očakávaný výsledok a rozdiely medzi chudobnými a bohatými krajinami, ale aj obyvateľmi chudobných krajín navzájom, sa ešte viac prehlbujú.

Správa Svetovej banky⁷ predpokladá, že v roku 2009 poklesne objem obchodu prvýkrát od roku 1982. Uvedený pokles bude spôsobený prudkým prepadom dopytu spôsobeným globálnou finančnou krízou, ktorá simultánne vyvolala recesiú vo vyspelých krajinách a prudké spomalenie ekonomiky rozvojového sveta. Pokles súkromných investícií, nedostatok exportného financovania a tým aj pokles exportu, nepredvídateľné zmeny výmenných kurzov, to všetko negatívne vplýva na medzinárodný obchod.

V roku 2008 boli však výsledky ťahané aj pozitívnym smerom, a to silným rastom obchodu v oblasti juhovýchodnej Ázie, predovšetkým Čínou, čo sa však už v roku 2009 nepredpokladá v takom rozsahu ako v minulom období. Svetová banka predpovedala prepád globálneho obchodu o 2,1% z dôvodu nízkeho dopytu, pričom najviac bude postihnutá oblasť východnej Ázie.

⁷Global Economic Prospects 2009 : World trade volumes contracting. [online] [citované 31.3.2009]

Dostupné z

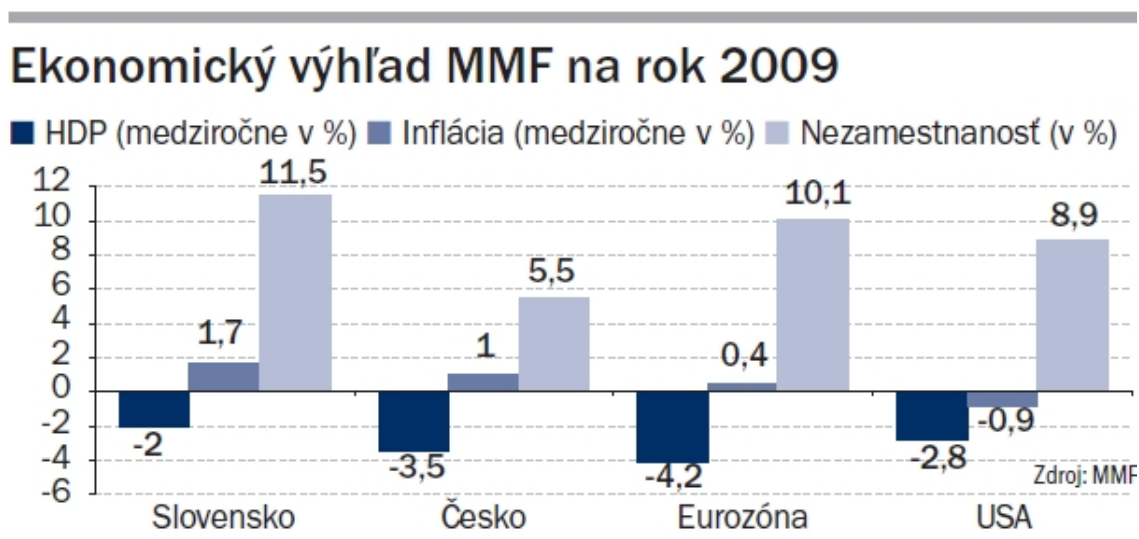
<<http://web.worldbank.org/external/default/main?contentMDK=20665751&menuPK=3023135&theSitePK=612501&pagePK=2904583&piPK=2904598>>

Podľa tvrdenia prezidenta Svetovej banky R. B. Zoellicka⁸ prednesenom na bruselskom Fóre o geopolitických problémoch v marci 2009 sa skutočne predpokladá, že globálna ekonomika poklesne v roku 2009 o jedno až dve percentá. Navyše sa vyjadril, že pôjde o „nebezpečný rok“, nakoľko sa jedná o prvú veľkú recesiú po viac ako šesťdesiatich rokoch - od Veľkej depresie v r. 1929.

Zároveň sa podľa vyhlásenia Medzinárodného menového fondu (MMF) z marca 2009 predpokladá pokles ekonomiky krajín Európskej Únie o 3,2% v roku 2009, pričom ešte v januári bol odhad recesie dvojpercentný. Podľa MMF by japonská ekonomika mala poklesnúť o 5,8% a ekonomika USA o 2,6%.

Tempo poklesu globálnej ekonomiky by sa malo od druhého štvrťroku 2009 zmiernovať. Oživenie hospodárstva nastane až v roku 2010, kedy by sa mal rast HDP pohybovať okolo 1,9%.

Graf 1: Ekonomický výhľad MMF na rok 2009



Prameň: HN online, 23.4.2009, dostupné na http://hn.hnonline.sk/2-36827540-k10000_detail-af

Pokiaľ ide o Slovenskú republiku predpokladá MMF prepad jej HDP v roku 2009 vo výške 2,1%. Pre porovnanie uvádzame, že ekonomický rast SR bol v roku 2007 10,4%, v r. 2008 6,4%. MMF predpovedá pre SR v roku 2010 rast vo výške 1,9%.

MMF tiež odhadol, že tzv. toxické aktíva finančných inštitúcií môžu celosvetovo dosiahnuť vyše štyri bilióny dolárov. Podľa správy o Globálnej finančnej stabilite budú banky potrebovať viac kapitálu, aby sa im podarilo vyrovnať sa s odpismi a obnoviť

⁸ZOELLICK, R.: Worries Voiced Over Global Economy. In: The New York Times. [online] [citované 16.4.2009] Dostupné z <<http://www.nytimes.com/2009/03/22/world/europe/22global.html>>

dôveru investorov vo finančný systém. Doposiaľ banky na celom svete zvýšili kapitál zhruba o 900 miliárd dolárov.

Názory súčasných svetových ekonómov na dôsledky krízy nie sú jednotné, avšak pokiaľ ide o príčiny jej vzniku, tam v zásade vládne konsenzus. Podľa P. Krugmana má finančná kríza korene v Ázii⁹, pretože po ázijskej kríze 1997-1998 sa začali tieto krajiny chrániť proti budúcemu nakazeniu meny aj vývozom kapitálu na Západ, predovšetkým do Európy a USA. Hoci viac kapitálu smerovalo do Európy, hĺbka a sloboda amerického finančného trhu viedla, okrem iného, k rýchlejšiemu toku peňazí do hypotekárneho bankovníctva a prístupu domácností k nemu. Nezodpovednosť bankárov, ktorí obohacovali seba, privádzali svoje inštitúcie do bankrotu a presúvali riziko inde, spôsobila vznik „housing bubble“ a jej následné prasknutie. Podľa autora sa však ešte viac pričinila o krízu vláda, nakoľko za posledných osem rokov sa počas Bushovej administratívy vytvorilo menej ako štyri milióny pracovných miest. Pomenovanie finančná kríza podľa neho nie je presné, nakoľko existuje dostatok súkromného kapitálu, ale chýba vôľa súkromných investorov dislokovať tento kapitál, nakoľko poklesol dopyt zo strany obchodu aj domácností.

V tomto kontexte je dôležité spomenúť aj popredného amerického ekonóma J. Stiglitzu, nositeľa Nobelovej ceny za ekonómiu z r. 2001, ktorý sa okrem globalizácie a jej vplyvu na rozvojové krajiny sa venuje aj ekonomike USA o ktorej tvrdí, že jej značná časť je historicky riadená štátom a to predovšetkým finančný sektor – bankovníctvo a poisťovníctvo, ktoré sú chrbtovou kosťou ekonomiky. Ku koreňom krízy sa vyjadril, že súčasná finančná kríza vytryskla z katastrofálneho pádu dôvery.¹⁰ Komplexné transakcie bánk mali zabezpečiť presunovanie rizika, zakryť klesajúcu hodnotu aktív a prinášať zisky. Táto hra sa ukázala ako hra s negatívnym výsledkom, pretože vyústila do nedôvery vo finančný systém, ľudia získali nechúť riskovať, celý trh sa zrútil a všetci prehrali. Pritom práve *dôvera* je základom fungovania finančných trhov. Podľa J. Stiglitzu americký finančný systém zlyhal v oboch základných funkciách: v oblasti riadenia rizika aj v oblasti alokovania kapitálu. Navyše, najhorší prvok amerického finančného systému, toxické aktíva, boli exportované do celého sveta.

⁹LAZZARO, J.: Krugman:The financial crisis has roots in Asia. In: Daily Finance. [online] [citované 17.3.2009] Dostupné z <<http://www.dailyfinance.com/2009/03/17/krugman-the-bubble-burst-heard-round-the-world/>>

¹⁰STIGLITZ, J.: The fruit of hypocrisy. [online] [citované 16.9.2008] Dostupné z <<http://economistsview.typepad.com/economistsview/2008/09/stiglitz-the-fr.html>>

J. Stiglitz prezentoval na zhromaždení Spojených národov¹¹ odporúčania komisie expertov pre riešenie ekonomickej krízy. V rámci diskusie sa vyjadril, že táto kríza je globálnou krízou v období modernej globalizácie a preto aj odpoveď na ňu musí byť globálna. Podporuje stretnutia G20, ale v podstate to znamená, že na summite sa nezúčastňuje 172 krajín z celkového počtu 192 krajín sveta. Obáva sa, že nedostatočné globálne riadenie nástrojov a prostriedkov na zmiernenie dopadov krízy a oživenie ekonomík môže rozpútať sily *národného protekcionizmu*. Veď aj 17 z krajín G20 už podporilo od svojho prvého stretnutia svoje národné ekonomiky rôznymi protekcionistickými zásahmi, z ktorých najznámejšie sú iniciatíva Buy America, ktorá podľa J. Stiglitz diskriminuje práve rozvojové krajiny, nakoľko veľa tovarov v rámci Buy America pochádza v skutočnosti z vyspelých krajín.

Odporučil posilnenie dodatočných fondov z MMF, na riadenie ktorých by mali mať väčší dosah rozvojové štáty a podčiarkol skutočnosť, že reforma MMF a WTO neprebíha dostatočne rýchlym tempom. Pokiaľ ide o ďalšie zotrvanie amerického dolára ako rezervnej meny, J. Stiglitz sa vyjadril, že: "nemôže existovať stabilný rezervný systém, keď je hodnota dolára taká nestabilná." Nastal čas na vytvorenie nového rezervného systému a na vytvorenie novej globálnej expertnej rady, ktorá bude celosvetovo koordinovať rôzne hospodársko-politické kroky z politickej úrovne.

J. Stiglitz poukazuje na skutočnosť, že Keynesovo učenie, ktoré vzniklo ako reakcia na Veľkú depresiu sa opätovne vracia po vypuknutí ďalšej krízy na výslnie. Zároveň však vyslovuje obavu, že v skutočnosti sa nejedná v pravom slova zmysle o zvrät v myslení odporcov Keynesovho učenia, ale len o jeho dočasné využitie na ospravedlnenie finančnej výpomoci v miliardách dolárov predovšetkým pre finančné inštitúcie, ktoré sa do tejto situácie dostali rekordnou neschopnosťou vyhodnotiť riziko a preveriť jeho bonitu. Zároveň aj tým, že namiesto klasického požičiavania peňazí siahli po „sofistikovaných“ finančných instrumentoch, ktoré spočívali v nákupoch aktív, ich vkladáním do nových obalov a opätovnom predaji do celého sveta. Podľa neho sa už desať rokov, ktoré uplynuli od ázijskej finančnej krízy nevyužilo na zásadnú reformu finančnej sústavy. Jedinú možnosť vidí v dlhodobých reformách.¹²

Americký ekonóm P. Krugman sa domnieva, že hlavný problém súčasného ekonomického vývoja spočíva v tom, že svet si nezobral ponaučenie z predchádzajúcich

¹¹Stiglitz Commission presents proposal to UN General Assembly. [online] [citované 26.3.2009]
Dostupné z <<http://www.if-watch.net.org/?q=fr/node/31454>>

¹²STIGLITZ, J.: The Triumphant Return of John Maynard Keynes. [online] [citované 19.1.2009]
Dostupné z <<http://www.project-syndicate.org/commentary/stiglitz107>>

kríz, napr. v Latinskej Amerike, predovšetkým však z mexickej krízy. Podobne ako J. Stiglitz vidí v pozadí krízy všeobecný pokles dôvery a zdecimované kapitálové rezervy. Zároveň hlása nevyhnutnosť „dočasného znárodnenia“ významnej časti finančného sektoru, väčšiu kontrolu štátu a neriadenie sa ideologickými hľadiskami, t. j. obavou, že takýto postup by mohol vyzerat’ „socialisticky“. ¹³ Keynesove učenie považuje aj súčasnosti za relevantné na zmiernenie dopadov krízy.

Poradca Svetovej banky a MMF, známy americký ekonóm J. Sachs vyslovil názor, že kríza sa dotkne významnejšie krajín so strednými príjmami ako najchudobnejších krajín, pretože tie sú v menšej miere napojené na svetový systém. Krajiny so strednými príjmami ako Brazília a India utrpia krízou viac. Podľa J. Sachsa USA stratili svoje postavenie stabilizačného prvku v ekonomickom systéme a preto očakáva, že krajiny ako napr. Čína, alebo Európska únia, prípadne iní hráči zodpovedne príjmu túto úlohu, najmä pokiaľ ide o otázky týkajúce sa rozvoja, klimatických zmien a globálneho investovania. ¹⁴

D. Gros, riaditeľ centra pre európske politické štúdie (CEPS) sa domnieva, že úloha MMF sa po období, keď sa považoval za zbytočný, dostáva opäť do popredia, nakoľko globálny monetárny systém potrebuje orgán, ktorý by dohliadal na jeho celkovú stabilitu. Plnenie uvedenej úlohy je však možné iba v prípade, ak bude MMF zreformovaný tak, aby rozhodujúcimi faktormi jeho aktivít bola nezávislosť a profesionálna odbornosť. D. Gros podčiarkuje nevyhnutnosť oddelenia analytických úloh fondu a oblastí týkajúcej sa finančných opatrení. Kľúčovým prvkom reformy by malo byť dosadenie nezávislých expertov do výkonnej rady MMF. ¹⁵

Aj D. Strauss-Kahn, výkonný riaditeľ MMF, považuje v súčasnom období za najdôležitejšie znovunastolenie stability a jasné, komplexné a partnerské zásahy štátu do mechanizmu finančných trhov tak, aby bola dodržaná zmyslupnosť používania verejných zdrojov. ¹⁶

¹³KRUGMAN, P.: Návrat eknomické krize. 1. vyd. Praha : Vyšehrad, 2009, ISBN 978-80-7021-3, s. 162-164

¹⁴DICKINSON, E: Seven Questions: Jeffery Sachs. In: Foreign Policy. [online] [citované 16.11.2008] Dostupné z <http://www.foreignpolicy.com/story/cms.php?story_id=4517>

¹⁵GROS, D.: Set free the IMF. In: Project Syndicate. [online] [citované 1.4.2009] Dostupné z <<http://www.irepp.com/daniel-gros-set-the-imf-free-synd0011561.html>>

¹⁶STRAUSS-KAHN, D.: A central pillar of support. Londýn : Exporta, 2009. In: Berne Union Annual Report 2009, s. 23

Na fungovanie Svetovej banky, WTO, OECD a MMF existujú aj negatívne názory, niektorí autori vyjadrujú názor, že slúžia len záujmom bohatých krajín a medzinárodného kapitálu.¹⁷

Nositeľ Nobelovej ceny za mier z r. 2006 M. Yunus¹⁸ vidí v súčasnej ekonomickej kríze aj príležitosť: „Je to naša najväčšia príležitosť k znovuvybudovaniu ekonomiky, k prestavbe konceptu, k zmene nášho spôsobu konania tak, aby sme sa pohli správnym smerom, ... pretože súčasné usporiadanie bude spôsobovať také problémy, aké už spôsobilo...”.

Niektorí ekonómovia už pred vznikom krízy upozorňovali na jej príchod. Jedným z nich bol aj profesor ekonómie zo štátnej univerzity v New Yorku N. Roubini, ktorý vystúpil v septembri 2006 pred fórom expertov MMF a upozornil ich, že v blízkej budúcnosti zrejme postihne USA kolaps realitného hypotekárneho trhu, ropný šok, prudký pokles spotrebiteľskej dôvery a v konečnom dôsledku hlboká recesia. Ďalej predpovedal toxické pôsobenie nekrytých amerických hypotekárnych úverov v hodnote miliónov dolárov rozptýlených v portfóliách finančných ústavov po celom svete a upozornil na škripajúci finančný systém, ktorému hrozí zastavenie.¹⁹ Ďalší americký ekonóm R. Shiller,²⁰ profesor financií a ekonomiky na univerzite v Yale, už v júli 2007 upozorňoval na skutočnosť, že „the housing bubble“ čoskoro praskne: „prílišné investície do nehnuteľností by boli v súčasnosti cestou do záhuby“. V čase prosperity však ich slová nepadli na úrodnú pôdu.

Globalizácia svetového hospodárstva a obchodu má za následok, že aj hospodárske cykly, ktoré spoluformujú svetové hospodárske prostredie majú širší a silnejší diapazón zásahu. Hospodárske cykly prerástli do „svetového konjunkturálneho cyklu“ vzhľadom na stále silnejšiu prepojenosť a otvorenosť ekonomík a finančných trhov.²¹

Ďalej považujeme za potrebné uviesť názor D. Rodrika, profesora politickej ekonómie na Harvardskej univerzite, ktorý sa domnieva, že za súčasnú krízu nie je

¹⁷FOSTER, J. B. – MAGDOFF, F.: Velká finanční krize : Příčiny a následky. 1. české vyd. Všeň : Grimus, 2009, ISBN 978-80902831-1-4, s. 87

¹⁸YUNUS, M.: Opportunity in the Midst of Crisis. In: Global Envision. [online] [citované 19.3.2009] Dostupné z

<<http://www.globalenvision.org/tags/global-economic-crisis?gclid=CKyx7ZGcvpkCFUQI3wodllFk5g>>

¹⁹PRESSBURG, A. P.: Doktor Posledný súd. In: Profit. [online] [citované 21.3.2009] Dostupné z

<<http://www.etrend.sk/ekonomika/svetova-ekonomika/doktor-posledny-sud/162360.html>>

²⁰ZWEIG, J.: Mr. Worst-case scenario. In: Money Magazine. [online] [citované 11.3.2008] Dostupné z <http://money.cnn.com/2007/04/09/real_estate/shiller.moneymag/index.htm>

²¹BALÁŽ P. A KOL.: Medzinárodné podnikanie. 1.vyd. Bratislava : Vydavateľstvo SPRINT, 2001, ISBN 80-88848-68-7, s. 29-30

zodpovedná ekonomika, ale nezodpovední ekonómovia, nakoľko títo zlegitimizovali a spopularizovali názor, že nekontrolovateľné financie sú pre spoločnosť dobrodením a negativizovali *kontrolné funkcie štátu*. Ekonómovia začali prehnane dôverovať tomu, že trhy sú efektívne, samoregulácia dostatočná a vládne zásahy neúčinné a škodlivé. Často však vyjadrovali len svoje spoločenské a politické preferencie, stali sa ideológmi, ktorí uprednostňujú len jeden model spoločenského usporiadania.²²

Záver:

Na základe získaných poznatkov sa môžeme domnievať, že úlohou medzinárodných organizácií by mal byť predovšetkým pozitívny a transparentný vplyv na stabilitu a ekonomický rozvoj, ako aj dohľad nad dodržiavaním dohodnutých pravidiel. Medzinárodný obchod s tovarom a službami je hnacím motorom tohto rozvoja. Predpokladom rozvoja obchodu je znovunastolenie dôvery a stabilita finančných trhov. Stabilita finančných trhov je podmienená kontrolou štátov nad finančnými trhmi a dôsledným hodnotením miery rizika konkrétnych transakcií zo strany jednotlivých subjektov.

Vzhľadom na globalizovanú ekonomiku je potrebné na medzinárodných fórach v širšej miere brať do úvahy potreby a názory rozvojových krajín. Navyše, “pomer síl” sa vzhľadom na rýchly rast rozvojových krajín mení.

Reforma medzinárodných inštitúcií má spočívať predovšetkým v znížení administratívnej náročnosti a zvýšení efektívnosti. Politické rozhodnutia by mali byť v širšej miere podložené názormi nezávislých ekonomických expertov. Táto nezávislosť by sa mala prejavovať predovšetkým v odideologizovaní rozhodnutí.

Hlavným nebezpečenstvom je prehnaná reakcia na krízu prostredníctvom nekontrolovateľného nárastu protekcionistických opatrení, čo by v konečnom dôsledku výrazne poškodilo ekonomiku rozvinutých krajín a zároveň malo negatívny dopad na rozvojové a najchudobnejšie štáty. Nestačí len odstraňovať tradičné tarifné nástroje protekcionizmu, ale zabráňovať aj využívaniu netarifných prekážok obchodu v podobe rôznych administratívnych opatrení.

²²RODRIK, D.: Blame the Economists, Not Economics. In: Project Syndicate. [online] [citované 9.3.2009] Dostupné z <<http://www.project-syndicate.org/commentary/rodrik29>>

1.2 Potreba zvyšovania konkurenčnej schopnosti ekonomiky SR a dokumenty prijaté vládou SR

Vláda Slovenskej republiky (SR) prijala s cieľom zvýšenia konkurenčnej schopnosti SR viaceré významné materiály, predovšetkým: „Stratégia konkurencieschopnosti SR do r. 2010“, ktorá je známa aj pod názvom Lisabonská stratégia pre Slovensko z r. 2005. Ďalším dôležitým dokumentom je „Proexportná politika Slovenskej republiky na roky 2007-2013“ z r. 2007. Na súčasnú finančnú krízu reagovala vláda SR dokumentom „Balíček opatrení vlády na prekonanie dopadov súčasnej krízy“, ktorý bol schválený v r. 2008. Uvedené materiály sú základom pre vypracovanie detailnejších opatrení a postupov relevantnými inštitúciami. Slovenská exportno-úverová agentúra Eximbanka SR vypracovala v súlade s týmito materiálmi za účelom zabezpečenia svojich úloh pri podpore exportu dokument „Aktualizácia teritoriálnej a komoditnej orientácie exportu, možnosti vyššieho využitia poisťovacej kapacity a optimalizácie podielu cudzích zdrojov na financovaní Exportno-importnej banky SR“. V tejto časti sa pokúsime zanalyzovať prínos a ciele jednotlivých dokumentov pre podporu a zlepšenie konkurenčnej schopnosti slovenského vývozu.

1.2.1 Význam exportu pre zvýšenie konkurenčnej výkonnosti

„Successful national export strategies are based on identifying a country's competitive advantage and understanding how to make the most of it.“²³

Slovenská ekonomika je svojím charakterom malou otvorenou ekonomikou a vzhľadom na túto skutočnosť je pre jej rozvoj export životne dôležitý. Export rozširuje možnosti tuzemských firiem, umiestnenie produkcie na medzinárodných trhoch, tým aj dosahovanie vyšších ziskov, ktoré sa zase môžu vložiť do výroby a zvýšiť nielen jej objem, ale aj kvalitu použitím *nových technológií*. Zároveň pre štát prináša príjmy do štátneho rozpočtu, zvýšenie zamestnanosti a zvýšenie domácich dôchodkov. Okrem uvedeného má export pozitívny vplyv na platobnú bilanciu, ako aj na vnútornú a vonkajšiu ekonomickú rovnováhu. To znamená, že podpora exportu zo strany štátu je pre slovenské podnikateľské subjekty nevyhnutná, a to aj vzhľadom na

²³BARCLAY, B.: Managing Competitive Advantage. In: International Trade Forum. [online] [citované 11.3.2009] Dostupné z <http://www.tradeforum.org/news/fullstory.php/aid/537/Managing_Competitive_Advantage.html>

skutočnosť, že aj mnohé iné štáty ponúkajú svojim exportérom rôzne formy podpory aj v rámci takých zoskupení ako je Európska únia alebo krajiny OECD.

Pre ilustráciu uvádzame vývoj zahraničného obchodu SR za roky 2006-2008:

Tabuľka 4: **Zahraničný obchod SR 2005 – 2008**

údaje v mld. Sk

zahraničný obchod SR	2005	2006	2007	2008
vývoz	990,1	1 233,7	1 420,7	1.492,6
dovoz	1 064,1	1 308,1	1 442,1	1.514,1
bilancia	- 74,0	- 80,9	- 21,4	- 21,5

Prameň : ŠÚ SR, marec 2009

Podľa Štatistického úradu SR bolo saldo zahraničného obchodu SR²⁴ za rok 2008 opäťovne pasívne v objeme 21,5 mld. Sk. Celkove sa zo Slovenskej republiky vyviezol tovar v hodnote 1 492,6 mld. Sk (47,7 mld. EUR), čo predstavuje medziročný nárast o 5,1%. Tradične najväčšie pasívne saldo bolo s Ruskou federáciou (RF), ďalej s Kórejskou republikou a Čínou. Najvyššie aktívne saldo so Spojeným kráľovstvom, Rakúskom, Francúzskom, Poľskom a ďalšími krajinami EÚ. Najvýznamnejšie rástol sektor televíznej a rádiolokačnej techniky, ropných olejov a dopravných prostriedkov hromadnej prepravy. Poklesol vývoz osobných automobilov, surového hliníka, drôtov a káblov. V roku 2008 zaznamenal najvyšší rast vývoz do RF, Maďarska, Poľska a Českej republiky. Vývoz do EÚ27 a OECD sa naďalej zvyšoval, pričom vývoz do EÚ sa podieľal na celkovom vývoze SR 85,2% a do krajín OECD 86,2%. Identická situácia je aj pri dovoze – celkový dovoz z EÚ vzrástol o 2,2% a z OECD o 2,6%.

Pokiaľ ide o štruktúru podnikateľských subjektov, tak v SR tvoria až 99% všetkých podnikateľských subjektov malé a stredné podniky (MSP), pričom takmer 81% podnikateľských subjektov má do 10 zamestnancov.²⁵ V r. 2006 sa podľa ŠÚ SR podieľali na celkovom objeme exportu 34,7%. V tomto sa SR nelíši od ostatnej Európy, pretože malé a stredné podniky hrajú v európskej ekonomike kľúčovú úlohu. Sú nesporným zdrojom voľných pracovných miest, inšpirujú podnikateľského ducha a víziu a tak sú mimoriadne priaznivými stimulátormi konkurencie a zamestnanosti v

²⁴Podrobné údaje zahraničného obchodu za rok 2008. [online] [citované 21.3.2009] Dostupné z <<http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=16538>>

²⁵Regionálne poradenské a informačné centrum Prešov [online] [citované 21.3.2009] Dostupné z <<http://www.rpicpo.sk/index.php?clanok=369>>

Európe. V rozšírenej EÚ existuje približne 23 miliónov mikro, malých a stredných podnikov, ktoré poskytujú 75 miliónov pracovných miest a tak predstavujú 99% všetkých európskych podnikov. Ich schopnosť vytvárať, rozvíjať, aplikovať, či adaptovať nové technológie je unikátna. Avšak práve segment MSP má najväčšie problémy *pri vstupe na zahraničné trhy*, predovšetkým z dôvodu nedostatočnej informovanosti a prístupu k adekvátnemu financovaniu. Oba aspekty spôsobujú, že export MSP smeruje predovšetkým do susedných krajín a to nielen z dôvodu nízkych prepravných nákladov. V mnohých prípadoch sa jedná aj o nedostatočné skúsenosti, jazykové bariéry, neznalosť podnikateľského prostredia a zvyklostí vo vzdialenejších teritóriách.

V segmente MSP má preto svoje neodmysliteľné miesto štátna podpora exportu financovaním a poistením, ale aj poskytovaním informácií potrebných pre efektívne uskutočňovanie zahranično-obchodných operácií, ktorá zvyšuje konkurenčnú schopnosť uplatnenia sa na zahraničných trhoch. V tomto kontexte je potrebné si uvedomiť, že práve sektor MSP je pre ekonomiku životne dôležitý, najrýchlejšie sa rozvíja a predpokladá sa, že v budúcnosti bude jeho podiel na národnom produkte ešte stúpať. Uvedený jav sa týka nielen malých otvorených ekonomík akou je SR, ale aj EÚ ako celku, USA a zároveň aj veľkých rozvojových ekonomík ako je Čína, India a Brazília.

Podľa štúdie Medzinárodného obchodného centra²⁶ je jednou z najdôležitejších podporných foriem rozvoja MSP vytváranie združení, a to predovšetkým v rozvojových krajinách. Pokiaľ ide o definovanie združenia (klastra), tak všeobecne je možné povedať, že sa jedná o skupinu rovnorodých alebo podobných elementov spojených v jeden celok. V prípade podpory exportu sa jedná o verejno-súkromné partnerstvo, vytváranie konzorcií z individuálnych členov, ktorí by samostatne nemohli uspieť na zahraničných trhoch, pričom spolupráca v skupine na dobrovoľnej báze im umožňuje:

- a) spojenie síl medzi firmami navzájom a medzi firmami a poskytovateľmi služieb za účelom rozvoja obchodu,
- b) vypracovanie spoločných brožúr,
- c) vytvorenie spoločných marketingových jednotiek po celej krajine,
- d) určenie spoločných predajných agentov,
- e) spoločné reklamné kampane,

²⁶ITC EXECUTIVE FORUM: Innovations in Export Strategy : Competitiveness through export clustering. Part 2: Insights into clusters. 1. vyd. Geneva : International Trade Center, 2005, ISBN 92-9137-306-0, s. 26

- f) spoločné skladovacie priestory,
- g) kolektívne prezentovanie a účasť na medzinárodných výstavách.

Zároveň štúdia poukazuje na zistenia M. Portera a jeho model diamantu, ktorý sa opiera o konštatovanie, že konkurenčnú schopnosť určujú štyri skupiny vzájomne prepojených síl a tieto sú ešte silnejšie v rámci klastra. Konkrétne sa jedná o podmienky pre stratégiu a rivalitu medzi firmami na lokálnom trhu, domáci dopyt, vybavenie výrobnými faktormi (prírodné zdroje, ľudské zdroje, kapitálové zdroje, fyzická infraštruktúra, administratívna infraštruktúra), informačná infraštruktúra, vedecká a technologická infraštruktúra a poslednou časťou diamantu sú nadväzujúce a podporné priemyselné odvetvia.²⁷ Aj v tejto oblasti je možná štátna podpora exportu pomocou združeniam, predovšetkým uľahčením administratívy a informáciami. Pri definovaní stratégie podpory exportu je dôležité definovať strategické dlhodobé ciele a implementovať do nich národnú víziu.²⁸

Pokiaľ ide o veľké podniky, tie môžu na základe podpory financovaním a poistením pri veľkých investičných projektoch ponúknuť kupujúcim nielen kvalitu, ale aj cenu, vrátane všetkých náležitostí, ktoré poskytuje konkurencia – dlhý odklad platby, nízka úroková miera a pod. Takéto podmienky nevie zabezpečiť podnikateľom samotný súkromný sektor bez inherencie štátu. Podpora poistením a financovaním umožňuje exportérom prenikať aj na nové teritória, je nezastupiteľná pri predajoch neznámym dlžníkom do krajín s vysokou mierou teritoriálneho rizika. Navyše je potrebné si uvedomiť, že veľké podniky napomáhajú aj rozvoju MSP, nakoľko ich vo veľkej miere využívajú ako subdodávateľov.

Pre lepšie posúdenie súčasného stavu konkurencieschopnosti SR uvádzame informácie pravidelne zverejňované Svetovým ekonomickým fórom (SEF) v rámci Správy o globálnej konkurencieschopnosti pod názvom „Index globálnej konkurencieschopnosti“ (Global Competitiveness Index, GCI). GCI vypovedá o potenciáli krajiny dosahovať udržateľný hospodársky rast v strednodobom horizonte a pozostáva z dvanástich pilierov:

1. verejné inštitúcie
2. infraštruktúra

²⁷ITC EXECUTIVE FORUM: Innovations in Export Strategy : Competitiveness through export clustering. Part 1: Building competitiveness through clusters. 1. vyd. Geneva : International Trade Center, 2005, ISBN 92-9137-306-0, s. 6

²⁸ITC EXECUTIVE FORUM: Innovations in Export Strategy: Managing Strategy. 1. vyd. Geneva : International Trade Center, 2005. ISBN 92-9137-306-0. s. 3

3. makroekonomická stabilita
4. zdravie obyvateľstva a základné vzdelanie
5. vyššie vzdelávanie a tréning
6. efektívnosť trhu tovarov
7. efektívnosť pracovného trhu
8. vyspelosť finančného trhu
9. technologická pripravenosť
10. veľkosť trhu
11. vyspelosť podnikových procesov
12. *inovácie*.

Podľa uvedenej metodiky SR obsadila v hodnotení celkovej konkurencieschopnosti v r. 2006 – 2007 36. miesto zo 125 krajín. Zároveň v r. 2006 zosadilo Švajčiarsko z 1. miesta USA, ktoré sa posunuli až na 6. priečku hodnotenia²⁹. Medziročne sa SR posunula v hodnotení o jedno miesto, t. j. z 35. na 36. miesto. Následne v ďalšom hodnotení 2007-2008 zaujala SR 41. miesto, pričom bolo však hodnotených viac krajín.

V hodnotení 2008-2009 sa SR umiestnila na 46. mieste zo 134 hodnotených krajín sveta. Prvých päť priečok v r. 2008-2009 obsadili USA, Švajčiarsko, Dánsko, Švédsko a Singapur. V zatiaľ poslednom hodnotení (september 2009) sme obsadili 47. miesto, pričom na prvé miesto sa dostalo Švajčiarsko, nasledovali USA a Singapur.

Hodnotiaca správa SEF považuje všeobecne za najproblematickejšie oblasti predovšetkým neefektívnu štátnu byrokráciu, neadekvátnu infraštruktúru, korupciu, reštriktívne pracovné opatrenia, nedostatočne vzdelanú pracovnú silu, slabú pracovnú morálku a nedostatočný prístup k financovaniu.³⁰

Za najväčšie konkurenčné výhody SR sú podľa správy považované predovšetkým otvorenosť krajiny voči zahraničným investorom, dobré vnímanie zahraničného vlastníctva verejnosťou, obchodná otvorenosť krajiny, priame zahraničné investície ako zdroj nových technológií, existencia korelácie medzi výškou miest a produktivitou práce, relatívne dobrá dostupnosť financovania, zdravý bankový sektor, nízke colné bariéry a nízke riziko terorizmu.

²⁹Svetové ekonomické fórum každoročne zostavuje Správu o globálnej konkurencieschopnosti (GK) a v rámci nej rebríček konkurencieschopnosti podnikov, kde zoraďuje krajiny podľa ich aktuálnej ekonomickej situácie a kvality podnikateľského prostredia. Index GK vyvinul prof. Xavier Sala-i-Martin z Columbia University. Správa sa zostavuje od r.1979.

³⁰Správa o globálnej konkurencieschopnosti 2008 – 2009. [online] [citované 20.12.2008] Dostupné z <http://www.alianciapas.sk/menu_pravidelne_globalna_konkurencieschopnost_2008_prezentacia.pdf>

Za najväčšie konkurenčné nevýhody SR považuje správa vysokú mieru klientelizmu, nízku vymožitelnosť práva, mimoriadne nízku dôveru verejnosti vo finančnú bezúhonnosť politikov, nízku efektívnosť verejných výdavkov, netransparentnosť pri verejnom obstarávaní, vysoké administratívne zaťaženie, náklady poľnohospodárskej politiky a nízku pružnosť pracovného práva.

Pokiaľ ide o *inovácie*, ktoré sú uvedené ako posledný pilier hodnotenia prostredníctvom indexu globálnej konkurencieschopnosti, tieto posudzuje nástroj European Innovation Scoreboard (EIS), ktorý bol vyvinutý na základe iniciatívy Európskej komisie pre potreby Lisabonskej stratégie. Tento nástroj slúži na komparatívne posudzovanie inovačnej výkonnosti členských štátov Európskej únie. Pilotná verzia EIS bola zverejnená v roku 2000. Metodológia sa postupne upravovala, v roku 2008 bol kladený väčší dôraz na služby a aspekty netechnologického charakteru, ako aj výsledky inovačných procesov. Podľa sumárneho inovačného indexu 2008 (SII)³¹ boli jednotlivé štáty hodnotené nasledovne:

Tabuľka 5: **Sumárna inovačná výkonnosť členských krajín EÚ podľa SII 2008**

štát	hodnotenie inovačnej výkonnosti	štát	hodnotenie inovačnej výkonnosti
1. Švédsko	vedúci inovátori	15. Česká republika	mierni inovátori (pod priemerom EÚ)
2. Fínsko		16. Španielsko	
3. Nemecko		17. Portugalsko	
4. Dánsko		18. Grécko	
5. Spojené kráľovstvo		19. Taliansko	
6. Rakúsko	pokročilí inovátori (nad priemerom EÚ)	20. Malta	dobiehajúce krajiny
7. Írsko		21. Maďarsko	
8. Luxemburg		22. SR	
9. Belgicko		23. Poľsko	
10. Francúzsko		24. Litva	
11. Holandsko	mierni inovátori (pod priemerom EÚ)	25. Rumunsko	
12. Cyprus		26. Lotyšsko	
13. Estónsko		27. Bulharsko	
14. Slovinsko			

Prameň: Innometrics: www.proinno-europe.eu/EIS/2008/website/docs/EIS, 24. 7. 2009

³¹SII (Summary Innovation Index) sa skladá z 29 indikátorov so škálou hodnotenia inovačného výkonu od 0 do 1.

Indikátory sú rozdelené do troch základných blokov zachycujúcich hlavné dimenzie vplyvajúce na možnosti napredovania v tejto oblasti. Konkrétne sa jedná o externé aktívatory (dostupnosť adekvátnych ľudských zdrojov, dostupnosť finančných zdrojov pre inovatívne projekty a podpora vlády v tejto oblasti), interné aktivity v rámci podniku (investície spojené s inováciami, spolupráca inovatívnych firiem navzájom ako aj s verejnými inštitúciami a práva duševného vlastníctva generované v inovačnom procese), dosiahnuté výsledky v počte inovatívnych firiem, ako aj ekonomický výsledok, t. j. vplyv na zamestnanosť, vývoz a obrát firiem.³² Pokiaľ ide o mieru rastu za posledných päť rokov, tak SR je zaradená medzi krajiny s *priemernou mierou rastu*. Lídrmi rastu spomedzi krajín EÚ boli Írsko, Rakúsko, Cyprus, Portugalsko, Bulharsko a Rumunsko. Celkovo je SR zaradená medzi dobiehajúce krajiny, avšak bola hodnotená kladne v zmysle rastu inovačnej výkonnosti v oblasti ľudských zdrojov, dostupnosti financovania a generovaných práv duševného vlastníctva.

1.2.2 Dokumenty prijaté vládou SR s cieľom zvýšiť jej konkurencieschopnosť na zahraničných trhoch

Vzhľadom na členstvo v EÚ a iných medzinárodných organizáciách, by sa zvyšovanie konkurenčnej schopnosti SR malo rozvíjať v súlade s ich pravidlami. Pokiaľ ide o samotnú EÚ, táto považuje korektnú a efektívnu konkurencieschopnosť za prostriedok *znižovania ceny a zvyšovania výberu* pre spotrebiteľov tovaru a služieb pomocou technologických inovácií. Preto za základné rámce zachovania korektnej hospodárskej súťaže považuje EÚ nasledovné:

1. nezneužívanie dominantného postavenia na trhu, kontrolu nad monopolmi a fúziami,
2. veľké firmy nesmú jednať a využívať výhody plynúce im z pozície sily na úkor malých firiem,
3. kontrolu nad využívaním štátnej pomoci, ktorú jednotlivé štáty poskytujú svojim podnikom.

Okrem týchto základných princípov Európska komisia v reakcii na súčasnú globálnu krízu prehlásila v októbri 2008, že uznáva nevyhnutnosť štátnej pomoci

³²Innometrics: European Innovation Scoreboard 2008: Comparative Analysis of Innovation Performance, 2009. [online] [citované 24.7.2009] Dostupné z <http://www.proinno-europe.eu/EIS2008/website/docs/EIS_2008_Final_report.pdf>

komerčnému bankovému sektoru s tým, že táto musí byť dočasná, cielená a transparentná.³³

Európska komisia vo svojom programe definovala priority spoločnej obchodnej politiky, prostredníctvom ktorých chce dosiahnuť splnenie hlavných cieľov tzv. Lisabonskej stratégie, najmä zabezpečenie ekonomického rastu a nových pracovných príležitostí. Jednou z hlavných priorít je „Stratégia prístupu na trhy tretích krajín“ (Market Access Strategy, MAS). Ďalším cieľom EÚ je zvýšiť konkurencieschopnosť európskych výrobkov v celosvetovom meradle. V nadväznosti na dokumenty vydané Európskou komisiou boli v Slovenskej republike vypracované a prijaté už uvedené materiály pojednávajúce o posilnení konkurencieschopnosti SR ako „Stratégia konkurencieschopnosti SR do r. 2010“.³⁴ V stredu záujmu tejto stratégie je smerovanie SR k *znalostnej ekonomike*, rozvoj trhu práce vo vzťahu na zvýšenie zamestnanosti, trvalo udržateľný rozvoj, využívanie obnoviteľných zdrojov energie ako podporného nástroja pre rozvoj malých a stredných podnikov (MSP). Ďalej podpora transparentnosti štátnej pomoci, napr. formou zverejňovania jej príjemcov a presmerovaním štátnej pomoci do horizontálnych priorít, napr. do podpory inovatívnych malých a stredných podnikov. Niektoré z uvedených kľúčových priorít budú bližšie analyzované v tejto práci. Napríklad nové exportné príležitosti a projekty investičného charakteru majú zásadný vplyv na zvýšenie zamestnanosti v jednotlivých regiónoch SR. Práca sa bude venovať aj otázkam životného prostredia pri takýchto projektoch, čo je zároveň súčasťou koncepcie trvalo udržateľného rozvoja.

Ďalším dôležitým dokumentom je „Proexportná politika Slovenskej republiky na roky 2007-2013“ v ktorej sa konštatuje, že „význam exportu pre slovenskú ekonomiku nevyhnutne predpokladá participáciu štátu na jeho podpore“. Uvedený materiál pojednáva o potrebe zvyšovania konkurencieschopnosti SR v zahranično-obchodných vzťahoch v oblasti tovarov a služieb v EÚ, ako aj v prioritných mimoeurópskych teritóriách. Proexportná politika SR vychádza z Programového vyhlásenia vlády z r. 2005 a je založená na nasledovných princípoch:

- princíp dodržiavania medzinárodných záväzkov SR,

³³Oznámenie Komisie – Dočasný rámec Spoločenstva pre opatrenia štátnej pomoci na podporu prístupu k financovaniu v období súčasnej finančnej a hospodárskej krízy (2009/C 16/01) [online] [citované 20.3.2009] Dostupné z

<<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2009:016:0001:0009:SK:PDF>>

³⁴Stratégia konkurencieschopnosti SR do r.2010. [online] [citované 20.12.2008] Dostupné z

<<http://www.rokovania.sk/appl/material.nsf/0/BEB7D15266C4758EC1256FA50031AD36?OpenDocument>>

- princíp liberalizácie zahraničného obchodu,
- princíp nediskriminácie, transparentnosti a právnej istoty,
- princíp kontinuity proexportných aktivít vlády.

V dokumente sa konštatuje, že z celkovej hodnoty štátnej pomoci za rok 2006 smerovali do podpory exportu najmenšie sumy prostriedkov. Z 9,677 mld. Sk to bolo len 10,2 mil. Sk na podporu účasti SR na medzinárodných veľtrhoch a výstavách.³⁵

Cieľom proexportnej politiky je podľa Ministerstva hospodárstva SR zvýšiť do roku 2013 exportnú výkonnosť SR prostredníctvom zvýšenia exportu tovarov a služieb o 10 - 15% ročne, znížiť závislosť na dovoze zvýšenou domácou produkciou, redukovať deficit obchodnej a platobnej bilancie, zvýšiť výšku príjmov do štátneho rozpočtu rastom exportu a vytvoriť *efektívny systém podporných nástrojov na zvýšenie konkurencieschopnosti SR*. Medzi jednu z hlavných oblastí proexportnej politiky má patriť aj financovanie a poisťovanie vývozu so štátnou podporou, predovšetkým v oblasti dlhodobého financovania vývozu, kde má svoje miesto Eximbanka SR.

Zároveň Ministerstvo hospodárstva SR prišlo v r. 2007 s iniciatívou, ktorá má odstrániť roztrieštenosť a rezortizmus medzi jednotlivými časťami inštitucionálneho systému podpory exportnej výkonnosti SR. V septembri 2007 sa uskutočnilo prvé zasadnutie novovytvorenej Proexportnej rady SR. Členmi proexportnej rady sú predstavitelia Ministerstva hospodárstva, Ministerstva zahraničných vecí, Ministerstva financií, Ministerstva pôdohospodárstva, Ministerstva výstavby a regionálneho rozvoja, Eximbanky SR, Slovenskej záručnej a rozvojovej banky, Slovenskej obchodnej a priemyselnej komory, Slovenskej agentúry pre rozvoj investícií a obchodu, Slovenskej agentúry pre cestovný ruch, Národnej agentúry pre rozvoj malého a stredného podnikania, Asociácie zamestnávateľských zväzov a združení, Slovenskej inovačnej a energetickej agentúry a Republikovej únie zamestnávateľov. Potenciál a možnosti Proexportnej rady však nie sú dostatočne využité.

Pokiaľ ide o teritoriálne zameranie podpory vývozu, tak medzi krajiny mimoriadneho významu budú aj naďalej patriť krajiny Európskeho hospodárskeho priestoru. Medzi krajiny s vysokým potenciálom rastu podľa dokumentu patria predovšetkým Ruská federácia, Ukrajina, Balkán, ďalej Čína, Južná Kórea a India. V tretej skupine sú ďalšie prioritné krajiny pre uvedené obdobie - USA, Japonsko, Kanada, Austrália, ostatné SNŠ, MERCOSUR, Chile, krajiny Golfského zálivu, krajiny

³⁵Proexportná politika Slovenskej republiky na roky 2007-2013 [online] [citované 20.12.2008] Dostupné z <<http://www.rokovania.sk/appl/material.nsf/0/3050DBF5A97E7679C1257305003D484C>>

severnej Afriky a Juhoafrická republika. Samozrejme vývozy do týchto krajín sú podmienené aj skutočnými možnosťami a záujmom oboch strán, exportéra aj kupujúceho, obchodnú transakciu uskutočniť.

Vzhľadom na členstvo SR v Európskej únii a tým aj zapojenie sa do úijného systému v rámci medzinárodno-obchodných vzťahov je proexportná politika SR na roky 2007-2013 postavená na zásadách a tézach strategického dokumentu Európskej komisie o vonkajších aspektoch konkurencieschopnosti európskych výrokov „Globálna Európa – konkurovanie svetu“.³⁶

Ďalej treba poznamenať, že niektorí slovenskí ekonómovia³⁷ sa domnievajú, že proexportná politika je odtrhnutá od štrukturálnych zmien priemyslu a nemá reálny komoditný rozmer. Napríklad podľa L. Šimuna akútnejším problémom ako podpora exportu je dovozná náročnosť. Hľadať riešenia cestou podpory exportu pri tak vysokej dovoznej náročnosti a extrémnych pohyboch na trhoch energetických zdrojov a potravín, od ktorých je SR závislá, nie je účinné. Na druhej strane M. Šíkula, riaditeľ Ústavu slovenskej a svetovej ekonomiky SAV sa domnieva, že v situácii, keď každý vyspelý štát podporuje export nemôže ani SR zaostávať, pretože príde o konkurenčnú výhodu s negatívnym dopadom na zamestnanosť. Zároveň apeluje na systematickejšiu dostupnosť informácií, ktoré sú nevyhnutné najmä pre segment MSP a zároveň uvádza príklad z USA, kde za týmto účelom existuje výskumný inštitút: Agentúra pre podporu exportu. Citujeme: “Informácie sú pre podnikateľské kruhy nezastupiteľné.”³⁸

V októbri 2008 vznikla nová stránka www.slovakexportregister.eu. Vytvorením Portálu SLER (Slovak Export Register) sa aj SR zaradila medzi krajiny, ktoré využívajú informačnú základňu potrebnú pre rozvoj ich exportných aktivít umiestnenú a prístupnú na internete. Slovenskí exportéri môžu získať informácie o ostatných exportéroch, umiestniť ponuku svojich tovarov a služieb a dostať sa do niekoľkých bezplatných medzinárodných komerčných databáz. Systém umožňuje aj priame prepojenie na medzinárodné organizácie ako sú OECD, WTO, EÚ, Svetová banka a pod., ale aj na Eximbanku SR, slovenské komerčné banky involvované vo vývoznom financovaní, relevantné ministerstvá a obchodno-ekonomické oddelenia SR v zahraničí. Takouto

³⁶Názory na tento dokument EÚ sa však rozchádzajú, nakoľko jeho prioritou je uzatváranie bilaterálnych dohôd (vzhľadom na neúspešnosť kola z Dohy), čo kritizuje predovšetkým WTO.

³⁷ŠIMUN, L.: Exportné omyly ministerstva hospodárstva. In: Hospodárske noviny. [online] [citované 26.6.2009] Dostupné z <http://hn.hnonline.sk/c1-24539190-exportne-omyly-ministerstva-hospodarstva>

³⁸ŠIKULA, M.: Diskusia na odbornom seminári HN Clubu. In: Hospodárske noviny. [online] [citované 20.12.2008] Dostupné z http://hnonline.sk/?p=k00000_save&article%5Bid%5D=22689985&article%5Barea_id%5D=>

formou sa exportér môže dostať k informáciám o medzinárodných tendroch a v rámci nadštandardných služieb aj ku kreditným informáciám o svojich obchodných partneroch. V SLER je už registrovaných viac ako 10 tisíc subjektov.

Na základe už uvedeného „Balíčka opatrení“ bolo realizované zvýšenie poistnej a záručnej kapacity Eximbanky SR, čím sa vytvoril širší priestor pre prijímanie rizík v časoch krízy. Takéto a podobné kroky uskutočňujú aj ostatné krajiny, predovšetkým v rámci EÚ a OECD, pričom sa posilňuje snaha o transparentný a koordinovaný prístup v tejto oblasti.

Záver:

Na základe uvedených poznatkov sa domnievame, že zvyšovanie konkurenčnej schopnosti SR je dôležitou úlohou pre všetky relevantné inštitúcie vo všetkých spomínaných oblastiach. Slovenská republika síce napreduje, ale miera rastu konkurenčnej schopnosti by mala byť rýchlejšia, nakoľko mnohé ekonomicky menej vyspelé štáty napredujú rýchlejšie a tým sa náskok SR znižuje.

Samotné finančné posilnenie nie je dostatočným nástrojom podpory exportu, nakoľko na súčasný stav ekonomiky má negatívny vplyv nízky objem zákaziek zo zahraničia vzhľadom na všeobecný pokles dopytu, predovšetkým v štátoch do ktorých slovenský vývoz smeruje (krajiny Európskej únie, najmä Nemecko a Česká republika). Veľmi dôležitými aspektmi podpory by malo byť zabezpečenie lepšieho a koordinovanejšieho prístupu k informáciám, podpora inovatívnych podnikov najmä z radov malých a stredných podnikov (MSP), podpora projektov s vysokou pridanou hodnotou, podpora rozvoja nových technológií. Je potrebné si uvedomiť, že v SR hrá významné postavenie ľudský faktor a tým vystupuje do popredia budovanie znalostnej ekonomiky.

Pokiaľ ide o určenie prioritných krajín pre vývoz SR domnievame sa, že tak ako sú stanovené pokrývajú v podstate skoro celý svet. Mnoho štátov má však presnejšie uvedené skupiny krajín s vymedzenými limitmi výšky možnej štátnej podpory poistením, resp. financovaním na daný rok. Uvedené limity udávajú základné rámce pre činnosť národných ECAs na štátny účet. Zoznam krajín je stanovovaný na základe dohody relevantných ministerstiev, predovšetkým Ministerstva zahraničných vecí a Ministerstva hospodárstva, národnej ECA a Národnej banky. Takýmto spôsobom sa jednoznačne prejavuje obchodná politika jednotlivých štátov k určitým teritóriám, resp. zoskupeniam.

2. Teórie medzinárodného obchodu z pohľadu štátnych zásahov do ekonomických procesov

Teórie medzinárodného obchodu boli vždy na čele ekonomickej vedy, tvorili a tvoria súčasť základov trhovej ekonomiky v národnom, medzinárodnom až globálnom meradle. Ich poznatky sú nenahraditeľné pri formulovaní zahraničnej obchodnej a hospodárskej politiky štátu.³⁹ V tejto časti práce sa budeme zaoberať zahraničným obchodom predovšetkým ako faktorom ekonomického rastu, s dôrazom na vývoz.

2.1 Vývoj teórií zahraničného obchodu vo vzťahu na hospodársky rozvoj založený na poznaní konkurenčných výhod

Myšlienka, že obchod prináša výhody, resp. zisky pre tú ktorú krajinu sa prvýkrát zhmotnila v ucelenejšej podobe u merkantilistov, neskôr u klasických ekonómov a vyvrcholila v diele D. Ricarda, ktorého teória komparatívnych nákladov má ešte stále svoje opodstatnenie a je aj v súčasnosti základom medzinárodnej teórie obchodu. V zásade je možné povedať, že rozdiel jednotlivých teoretických prístupov je v názore na *opodstatnenosť a mieru štátnych zásahov* do ekonomiky.

Pozrime sa na niektoré základné teórie bližšie. U merkantilistov prevládal statický pohľad na svetové zdroje – „zero-sum game“ (hra s nulovým výsledkom), t. j. výhra jedného sa rovná prehre druhého. Obchod nevytvára žiadnu pridanú hodnotu, len ju premiestňuje. Ich cieľom bola teda pozitívna obchodná bilancia, čo zároveň znamenalo prílev drahých kovov do krajiny, v tomto prípade do Anglicka. Použitie týchto drahých kovov potom spravovala vláda, ktorá ich investovala predovšetkým do rozvoja vojenskej a námornej sily. Vláda za účelom zvýšenia bohatstva krajiny využívala rôzne formy opatrení na zvýšenie exportu a obmedzenie importu: clá, dane, navigačné práva, licencie pre obchodné monopoly na ktorých ziskoch sa podieľala. A nielen to. Udržiavala nízke mzdy a zároveň podporovala rast populácie ako zdroja lacnej pracovnej sily. Je možné povedať, že cieľom bol bohatý štát, predstavovaný vyššou triedou, s vysokým podielom veľmi chudobného obyvateľstva. Mnohé z opatrení vtedajšej obchodnej politiky v nejakej forme prežili až dodnes.

³⁹BALÁŽ P. A KOL.: Medzinárodné podnikanie. 1.vyd. Bratislava : Jamex a Sprint v.fra, 2001, ISBN 80-888848-68-7, s. 63-64

Prvý úder zasadil merkantilistom D. Hume svojou teóriou, že síce nie je možné navždy udržať aktívnu platobnú bilanciu, ale existuje automatický mechanizmus prostredníctvom pohybu drahých kovov medzi štátmi, ktorý vyrovnáva prebytok alebo deficit obchodnej bilancie, pretože nižšie zásoby zlata znižujú ceny a mzdy a zvyšujú konkurencieschopnosť a naopak.

Koniec merkantilizmu spôsobil A. Smith svojou neviditeľnou rukou trhu – voľnými silami obchodu. Podľa neho bohatstvo národa nepredstavujú zásoby drahých kovov, ale jeho výrobná produktívna schopnosť. Je potrebné nechať každého jednotlivca sledovať jeho vlastné individuálne ciele (*laissez-faire*), ktoré ho nútia špecializovať sa na určitú aktivitu a výsledky svojej práce vymieňať s ostatnými účastníkmi voľného trhu. Avšak jeho najväčším vkladom do teórie medzinárodného obchodu bola jeho *teória absolútnych výhod*. Tým vyvrátil tvrdenie, že medzinárodný obchod je hra s nulovým výsledkom. Naopak, zahraničný obchod má význam, ak sa krajina špecializuje na vývoz tovaru pri ktorého výrobe má absolútnu výhodu a dováža tovar z tej krajiny, ktorá má zase absolútnu výhodu pri jeho výrobe. V Smithovom ponímaní táto výhoda spočívala v najnižšom množstve času potrebného na výrobu určitého množstva vybraného tovaru v danom štáte - pracovná teória hodnoty.

D. Ricardo vyvrátil Smithove tvrdenie, že možné zisky z medzinárodného obchodu sú len výsledkom absolútnych výhod. Poukázal na skutočnosť, že obchod môže byť výhodný aj v prípade, ak jedna krajina má absolútne výhody pri oboch druhoch tovaru a druhá nemá absolútnu výhodu ani v jednom zo skúmaných tovarov. Stačí, ak má relatívnu, t. j. pomernú výhodu pri výrobe oboch tovarov. D. Ricardo porovnaním cien oboch tovarov v prípade vnútorného obchodu existujúceho v autarkii, t. j. bez zahraničného obchodu a cien pri existencii zahraničného obchodu dokázal, že zahraničným obchodom obe krajiny získajú. Tým potvrdil, že je to hra s pozitívnym výsledkom.

Začiatkom 20. storočia analyzovali dvaja švédski ekonómovia O. Heckscher a B. Ohlin (H-O) ako vplýva vybavenie krajiny výrobnými faktormi na zahraničný obchod. Jedným z najdôležitejších predpokladov ich modelu je, že sa jedná o dve krajiny, dva homogénne tovary a dva homogénne výrobné faktory, ktorých základné množstvo je v danej krajine fixné, ale v oboch krajinách relatívne rozdielne, t. j. diferuje pomer medzi vybavením výrobnými prostriedkami, čo do množstva fyzických jednotiek ako aj ceny. Podľa H-O teóremu krajina bude exportovať tú komoditu, ktorá využíva relatívne intenzívne svoj relatívne hojný výrobný prostriedok a bude dovážať ten tovar, ktorý

využíva relatívne intenzívne jej relatívne nedostatkový výrobný prostriedok. Okrem toho sú H-O autormi teórie vyrovnávania cien výrobných prostriedkov, ktorá sa považuje za ich druhý dôležitý vklad do teórie medzinárodného obchodu. Táto teoréma znie: v prípade rovnováhy, to znamená ak obe krajiny majú relatívne (aj absolútne) identické ceny výrobkov, rovnakú technológiu, konštantné výnosy z rozsahu, tak ich relatívne (aj absolútne) náklady sa vyrovnajú. Jediný spôsob, ako je uvedené možné je skutočnosť, že sú vyrovnané ceny ich výrobných prostriedkov. Výsledkom obchodu je teda vyrovnávanie cien medzi jednotlivými krajinami. V praxi nie je možné uvedené zistenie v plnej miere pozorovať, nakoľko na ceny majú v reálnom živote vplyv aj iné faktory, ako napr. prepravné náklady, clá, dotácie a podobne, prípadne aj rôzne administratívne opatrenia.

V r. 1941 bola zverejnená Stolper-Samuelsonova teoréma, ktorá tvrdí, že pri plnej zamestnanosti zvýšenie ceny bohato dostupného výrobného prostriedku a zníženie ceny nedostatkového výrobného prostriedku ako dôsledok medzinárodného obchodu spôsobí, že majitelia bohato dostupného výrobného prostriedku zistia, že ich reálne príjmy sa zvýšili a majitelia nedostatkového výrobného prostriedku zistia, že ich reálne príjmy sa znížili. Práve preto krajiny oplývajúce výrobnými faktormi sa skôr prikláňajú k voľnému obchodu ako krajiny nedostatočne vybavené výrobnými prostriedkami.

Ďalším dôležitým zistením bola teoréma britského ekonóma T. M. Rybczynského, ktorý prišiel k záveru, že rast jedného výrobného prostriedku vedie k absolútnej expanzii toho výrobku, ktorý uvedený prostriedok intenzívne využíva a k absolútnemu zníženiu výroby toho výrobku, ktorý intenzívne využíva iný výrobný prostriedok. Toto zistenie je aplikovateľné predovšetkým na malé krajiny.

Klasický model rozvinuli v r. 1977 R. Dornbusch, S. Fisher a P. Samuelson (tzv. DFS model), pričom ho obohatili o veľký počet predávaných tovarov, ktoré zoradili podľa náročnosti na jednotku práce. Na svojom modeli demonštrovali interakciu medzi dopytom a ponukou a význam relatívnych miezd pri obchodnom vzťahu medzi dvomi krajinami pri danom počiatocnom vybavení každej krajiny pracovnou silou.

Podľa D. Leamera, ktorý sa vo svojej práci venoval aj základným teóriám obchodu,⁴⁰ pozostáva podstata všeobecnej rovnováhy v teórii obchodu zo štyroch teorém, ktoré popisujú senzibilitu celkových výstupov výroby a cien výrobných

⁴⁰LEAMER, D. E.: Sources of International Comparative Advantage : Theory and Evidence. 1.vyd. Cambridge : MIT Press, 1984, ISBN 0-262-12107-7, s. 35-43

faktorov na zmeny výrobných cien a zásoby výrobných faktorov a piata teoréma identifikuje, ktoré komodity sa budú exportovať a ktoré importovať.

1. Teoréma rovnakých cien výrobných faktorov pojednáva o citlivosti cien výrobných faktorov na zásoby výrobných faktorov pri dodržaní fixných výrobných cien. Podľa nej majú všetky krajiny rovnaké ceny výrobných faktorov, nakoľko ceny komodít sú vyrovnané pôsobením obchodu a technológie sú považované za identické, tak všetky krajiny majú rovnakú izokvantu jednotkovej ceny.
2. Stolper-Samuelsonova teoréma opisuje vzťah medzi cenami výrobných faktorov a cenami produkcie pri fixných zásobách výrobných faktorov.
3. Rybczinského teoréma poukazuje na vzťah produkcie k zásobám výrobných faktorov pri daných výrobných cenách.
4. Samuelson opisuje vzťah medzi Stolper-Samuelsonovými účinkami a Rybczinského účinkami.
5. Piata Hecksher – Ohlinova teoréma identifikuje štruktúru obchodu ako funkciu
a) rozdielu medzi cenami pred a po uskutočnení obchodu alebo b) zásobami výrobných faktorov.

Faktory majúce vplyv na konkurenčnú schopnosť jednotlivých štátov, resp. sektorov je možné formulovať nasledovne:

- mobilita pracovných síl a kapitálu,
- prepravné náklady, clá a iné obchodné prekážky,
- distorzie trhu; napr. za jeden z hlavných dôvodov masívneho preniknutia zahraničnej konkurencie na americký trh automobilov a ocele sa považuje skutočnosť, že odbory vytlačili mzdy tak vysoko, až sa stali tieto odvetvia konkurenčne neschopnými,
- úroveň technológie,
- množstvo poľnohospodárskej pôdy vo vzťahu na konkrétne klimatické pásmo,
- možnosti úspor z rozsahu; v niektorých sektoroch sa priemerné fixné náklady vo forme investícií do podniku a jeho vybavenia markantne znižujú so stúpajúcim objemom produkcie, v iných odvetviach sú zase úspory z rozsahu dosahované predovšetkým v oblasti výskumu a vývoja, marketingu, alebo distribúcie. Tretím prípadom úspor z rozsahu je získanie skúseností, čo je dôležité napr. v sektore stavebníctva, alebo služieb,

- vyčerpatelnosť prírodných – neobnoviteľných zdrojov energií (napr. ropy),
- rôznorodosť spotrebiteľských preferencií,
- historické preferenčné väzby niektorých štátov, napr. na bývalé kolónie.

Autorka S. Ferencíková uvádza v súlade s „Inštitútom pre riadenie rozvoja“ súbor vstupných faktorov, ktoré hodnotia úroveň konkurencieschopnosti v nasledovných oblastiach:

- makroekonomická situácia domáceho hospodárstva,
- zapojenie krajiny do medzinárodného obchodu a investícií,
- kapitálový trh a finančné služby,
- infraštruktúra pre potreby podnikania,
- manažment podnikov,
- vedecká a technologická kapacita,
- dostupnosť a kvalifikácia ľudských zdrojov.⁴¹

Niektorí autori kladú dôraz na nové kľúčové faktory konkurencieschopnosti, ktoré súvisia s liberalizovanými trhmi a s bezprostrednou konfrontáciou s konkurenciou prekračujúcou sektorové a geografické hranice. V. Daniš⁴² upozorňuje na niektoré súčasné faktory konkurencieschopnosti nasledovne: kvalita, rýchlosť, primeranosť požiadavkám zákazníka, imidž výrobku a existencia popredajových služieb (napr. servis). Tieto faktory už dostihli, resp. predstihujú doterajšie tradičné cenové faktory. Často však vyžadujú nehmotné investície, napr. do výskumu, rozvoja ľudských zdrojov a do zmien organizačných štruktúr.

Ďalej považujeme za dôležité uviesť zistenia a názory uznávaného ekonóma a profesora politickej ekonómie na Johns Hopkins University v Bologni B. Balassa, podľa ktorého je koncept komparatívnych výhod centrálnou časťou teórie medzinárodného obchodu. Pokiaľ ide o vzťah medzi produktivitou práce, výškou miezd a exportom dospel B. Balassa k záveru, že tento vzťah vôbec nie je jednostranný. Pomocou ekonometrickej analýzy zistil, že vyššie relatívne mzdy môžu byť spojené s väčším podielom na trhu. To znamená, že zvýšenie exportu môže viesť k zvýšeniu miezd. Na druhej strane nižšie mzdy vedú k vyššiemu podielu exportu na trhu a vyšší exportný podiel potom umožní platiť vyššie mzdy.

⁴¹FERENČÍKOVÁ, S. a kol.: Stratégia medzinárodného podnikania. Vybrané kapitoly. 1. vyd. Bratislava: Ekonóm, 2003, ISBN 80-225-1666-X, s. 187-188

⁴²DANIŠ, V.: Konkurencieschopnosť hospodárstva tvárou v tvár globalizácii. In: Hospodárske noviny, roč. IX, 2001, č. 113, s. 6

Okrem toho sa venoval vzťahu ceny za jednotku tovaru a objemu exportu a prišiel so zistením, že jedno percento zvýšenia v podiele čistej ceny jednotkových nákladov vedie k zníženiu exportu o 1,6 percenta.⁴³ Zároveň vzťah medzi produktivitou a exportom je užší ako vzťah medzi čistými jednotkovými nákladmi a exportom. To znamená, že priemyselné odvetvia s väčším úspechom na exportnom trhu dosahujú vyššie zisky, čo znižuje negatívnu koreláciu medzi čistými nákladmi a exportom.

Pokiaľ ide o kapitál, tak pri určovaní konkurenčnej schopnosti určitého sektora je relevantnejšie brať do úvahy kapitálové náklady na jednotku produkcie ako pomer nákladov kapitálu a práce. Podľa B. Balassa vysoké kapitálové náklady na jednotku vyrobeného tovaru nie sú sprevádzané vysokou produktivitou, nakoľko je potrebné brať do úvahy, že využívanie pokrokovejších technologických metód spolu s vyššou intenzitou kapitálu môže skôr znížiť ako zvýšiť kapitálové náklady na vyrobenú jednotku tovaru v modernom podniku.

Exportná výkonnosť jednotlivých priemyselných odvetví v určitej krajine sa môže merať dvomi spôsobmi:

- a) ako pomer relatívnych podielov krajiny na svetových exportoch jednotlivých komodít,
- b) porovnávaním zmien v relatívnych podieloch v čase.

B. Balassa zostavil indexy exportnej výkonnosti odvetví jednotlivých štátov a dospel k záveru, že veľké krajiny, ako aj stredne veľké krajiny z vysokým stupňom rozvoja technológie, produkujú široký diapazón komodít a to znamená, že vykazujú malé rozdiely v exportnej výkonnosti jednotlivých komodít. Zároveň veľké krajiny obvykle disponujú vyrovnanými zdrojmi výrobných prostriedkov, ako aj dostatočne širokým tuzemským trhom, čo im umožňuje produkciu väčšiny priemyselných tovarov. Krajiny, ktoré sa medzi industriálnymi ekonomikami nachádzajú v strede zvyčajne exportujú technologicky menej náročné produkty do krajín s vyšším stupňom industrializácie a sofistikovanejšie produkty do krajín na nižšom stupni priemyselného rozvoja.

Napr. USA majú komparatívnu výhodu v inovatívnych produktoch vyžadujúcich veľkú mieru výskumu a komparatívnu nevýhodu v tovaroch spotrebného charakteru. Komparatívna výhoda Nemecka je v strojárstve a pri výrobkoch z kovov. Komparatívna výhoda malých európskych štátov je v oblasti štandardizovaných

⁴³BALASSA, B. A.: Comparative Advantage, Trade Policy and Economic Development. 1. vyd. New York : New York University Press, 1989, ISBN 0-8147-1167-7, s. 48-57

komodít. Náročné odvetvia na spracovanie domácich surovín a energie dominujú v Rakúsku, Nórsku a Švédsku, ale aj v Kanade. Francúzsko, Taliansko a Japonsko majú konkurenčné výhody v spotrebnom tovare. Uvedené naznačuje, že vytvorenie jednotného európskeho trhu vedie k zvýšenej diverzifikácii priemyselných tovarov cez intra-priemyselnú špecializáciu.

Mnohí autori sa zaoberali aj analýzou tvrdenia, že export vedie k ekonomickému rastu. Výsledok však nebol vždy jednoznačný. Okrem existujúcich komparatívnych výhod tej ktorej krajiny (surovinová základňa, poľnohospodárska pôda, dostupná pracovná sila čo do množstva a kvality) vplývajú na rast prostredníctvom exportu aj iné nemenej dôležité faktory ako tvorba kapitálu, technické zmeny, prerozdelenie zdrojov. Čím vyššie sú zisky z obchodu, tým rýchlejšie a istejšie môže prísť k ekonomickému rastu.⁴⁴

Napokon považujeme za potrebné vyzdvihnúť ešte jeden veľmi dôležitý aspekt medzinárodného obchodu – finančnú globalizáciu, ktorá podľa V. Perreta⁴⁵ dynamizuje politický boj štátov o dosiahnutie komparatívnych výhod a tým vytvára vhodné prostredie pre vznik silných transnacionálnych súkromných hráčov, ktorí svojou „štrukturálnou silou“ vplývajú na formulovanie politík a procesov medzinárodných inštitúcií vo svoj prospech.

Záver:

Vlády jednotlivých štátov a rôzne medzinárodné organizácie by sa mali regulačnými opatreniami brániť „politizujúcim“ vplyvom s cieľom zachovania svojej demokratickej legitimacy a zdravej konkurencieschopnosti. Vnášanie ideológie do ekonomických procesov, napr. zo strany vlád alebo odborových organizácií spôsobuje distorzie trhu. Naopak, odbúravanie colných a necolných opatrení má pozitívny vplyv na rozvoj zahraničného obchodu a ekonomiky ako celku. Zachovanie zdravej konkurencieschopnosti, transparentnosti, ako aj udržanie rozumnej miery štátnych zásahov a znižovanie protekcionizmu by malo byť prvoradou úlohou všetkých inštitúcií, ktoré hrajú úlohu v oblasti medzinárodného obchodu.

⁴⁴KINDLEBERGER, C. P.: Foreign Trade and the National Economy. 2. vyd. New Haven, CT : Yale University Press, 1963. s. 204

⁴⁵PERRET, V.: Financial Globalization. In: Regulating Globalisation, Critical Approaches to Global Governance. New York : United Nations University Press, 2007, ISBN 978 92 -808-1136-0, s. 69-88

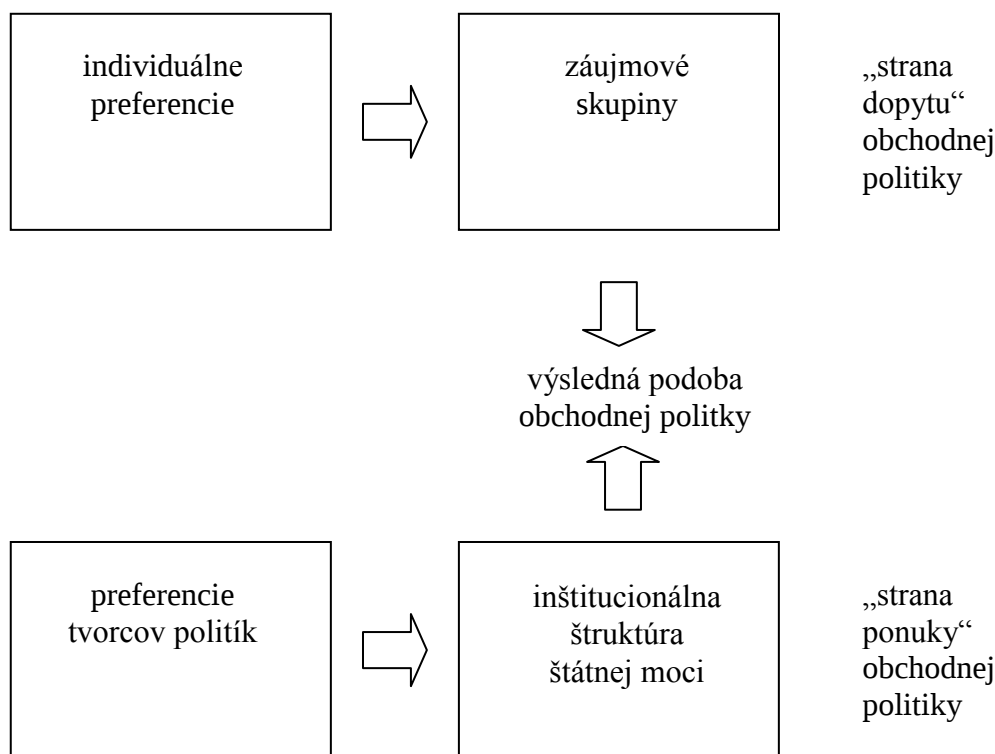
2.2 Obchodná politika a jej základné nástroje ovplyvňujúce export a import

Napriek mnohým presvedčivým argumentom, že zahraničný obchod sa lepšie rozvíja bez rôznych obmedzení a zásahov zo strany štátu, pretrvávajú v celosvetovom meradle tlaky skupín a jednotlivcov na tvorcov vládnej hospodárskej a obchodnej politiky, ktorých cieľom je na jednej strane reštriktívne obmedzenie dovozu do krajiny a na strane druhej umelá podpora vývozu krajiny.

Prax však ukazuje, že obchodná politika štátu sa neriadi len názormi ekonómov. V skutočnosti je práve medzinárodný obchod oblasťou, kde môžeme pozorovať priepastný rozdiel medzi radami ekonómov a realitou založenou na rozhodnutiach politikov.

Z pohľadu politickej ekonómie obsahuje obchodná politika štyri základné prvky. Tieto tvoria „stranu ponuky“ a „stranu dopytu“ obchodnej politiky. Prehľadne ich zobrazuje nasledujúci graf:

Schéma 1: **Politická ekonómia obchodnej politiky**



Prameň: RODRIK, D. : *Political Economy of Trade Policy*. In: Handbook of International Economics. 5. vyd. Amsterdam : North – Holland, 1995. s. 1459.

Podľa P. Baláža sa opiera hospodárska politika o tri skupiny opatrení⁴⁶, ktoré sú účinným nástrojom na ovplyvnenie celkovej pozície ekonomiky:

1. tradičné ochranné opatrenia, najmä clá a kvantitatívne reštrikcie týkajúce sa predovšetkým citlivých odvetví ako je napr. poľnohospodárstvo a textil,
2. rôzne systémy podpory vývozu ako sú vývozné úvery, poisťovanie vývozných úverov proti komerčným a politickým rizikám, príp. aj informačný servis ohľadne tendrov, kontraktných náležitostí a pod.,
3. využívanie rozdielov v technickej, legislatívnej a inštitucionálnej štruktúre.

Zároveň však autor poznamenáva, že uvedené nástroje je potrebné využívať citlivo, rýchlo a koordinovaným spôsobom.

M. Smreková uvádza, že okrem zmluvných nástrojov obchodnej politiky používajú štáty aj autonómne nástroje, ktoré delí na tarifné (clá) a netarifné (dovozné a vývozné licencie, kvantitatívne obmedzenia, ochranné opatrenia a pod.).⁴⁷

Hlavnými nástrojmi obchodnej politiky podľa International Economics⁴⁸ slúžiacimi na podporu vývozu sú colné opatrenia a necolné opatrenia. Pokiaľ ide o colné opatrenia, tieto je možné rozdeliť do dvoch základných skupín, a to na strane importu a na strane exportu.

Nástroje ovplyvňujúce stranu importu

- a) špecifické clá: pevne stanovená suma na jednotku dovážaného tovaru. Nevýhodou takéhoto postupu je, že vzhľadom na skutočnosť, že sa neodvíja od ceny, nezohľadňuje vplyv inflácie,
- b) ad valorem clá: stanovené fixným percentom z ceny dovážaného tovaru, táto forma sa využíva najviac,
- c) importná dotácia/subsidy: tzv. negatívne importné clo stanovené čiastkou alebo percentom.

Ďalšími typmi sú preferenčné clá, ktoré sú znížené, prípadne nulové pre vybrané krajiny, ktoré patria do určitého zoskupenia (Commonwealth, EÚ, NAFTA). Na tomto mieste je potrebné spomenúť aj doložku GSP (Všeobecný systém preferencií, General System of Preferences), ktorou rozvinuté krajiny umožňujú vybraným rozvojovým

⁴⁶BALÁŽ, P.: Rast konkurenčnej výkonnosti, cesta rozvoja slovenskej ekonomiky. 1.vyd. Bratislava : Vydavateľstvo SPRINT, 1996, ISBN 80-88848-03-2, s. 27-28

⁴⁷SMREKOVÁ, M.: Technika zahraničného obchodu. Bratislava : Slovenská obchodná a priemyselná komora, 2007, ISBN 978-80-89105-31-1, s. 45

⁴⁸FEENSTRA, R. C. - TAYLOR, A. M.: International Economics. 1. vyd. New York : Worth Publishers, 2008, ISBN-13: 978-0-7167-9283-3, s. 271-314

krajinám bezcolný prístup pre vybrané tovary na svoje trhy. Uvedené má však zmysel vtedy, keď sa preferencie týkajú toho tovaru v ktorom má rozvojová krajina komparatívne výhody. Svojou podstatou sa jedná teda o výberový prístup. Tento je eliminovaný doložkou najvyšších výhod (most-favoured-nation treatment), ktorá vznikla na pôde WTO. Táto doložka v praxi znamená, že ak jeden štát udelí colnú výhodu na dovoz určitého produktu, resp. vývoz určitého tovaru, tak toto platí aj pre tretiu krajinu, ktorá nebola účastníkom pôvodnej bilaterálnej dohody.⁴⁹ Hraničným prípadom importného cla je tzv. prohibatívne clo, ktoré svojou výškou prakticky úplne zabráni dovozu konkrétneho tovaru do krajiny.

Nástroje ovplyvňujúce stranu exportu

Medzi nástroje ovplyvňujúce stranu exportu patria predovšetkým *exportná daň* a *exportná dotácia*. Prvá sa platí len v prípade, ak sa tovar exportuje, domáci predaj je od nej oslobodený. Exportná dotácia je skutočnou podporou so strany štátu na vyvážený tovar. Narušuje voľný tok tovaru a potiera mechanizmus komparatívnych výhod. Dotknuté štáty na strane importu sa jej bránia vyrovnávacími clami (countervailing duties) na tovary vyrobené na domácom trhu, ktorými podporujú svojich tuzemských výrobcov tovaru proti prílevu štátom subvencovaného dovozu zo zahraničia. Ako je ďalej uvedené v časti tejto práce venovanej WTO, najväčším „jablkom sporu“ sú v tomto kontexte vývozy poľnohospodárskych výrobkov medzi EÚ a USA.

Nakoľko colné opatrenia sú veľmi jasne viditeľné a celkove sa ich úroveň v celosvetovom meradle na základe bilaterálnych a multilaterálnych dohôd (predovšetkým ako výsledok rokovaní jednotlivých kôl WTO) znižuje, do popredia sa dostávajú skrytejšie, avšak nemenej účinné formy ovplyvňovania voľného obchodu - necolné opatrenia (NTBS, nontariff barriers). Medzi necolné opatrenia patrí stanovenie importných kvót na dovoz určitého tovaru, ktoré predstavuje množstvom obmedzenie dovozu. Miernejšou formou importnej kvóty je tzv. dobrovoľné obmedzenie dovozu zo strany dodávateľa (VER, voluntary export restraint) a to na báze priamej dohody s dodávateľom o „dobrovoľnom“ obmedzení exportu, avšak často pod hrozbou uvalenia importnej kvóty.

Ďalším obmedzujúcim prvkom je ustanovenie o vládnych nákupoch. Platí vo veľkom množstve krajín. Napr. v USA má formu zákona – *Buy American*, ktorým sa pri

⁴⁹Podobným systémom je aj tzv. matching, ktorý využívajú účastníci Konsenzu OECD.

vládných nákupoch uprednostňujú tovary americkej proveniencie. Aj súčasnosti sa podarilo pretlačiť v USA do ozdravného balíku opatrení ustanovenie „Buy America“, ktoré má však o niečo miernejšiu podobu. Ustanovenie zákona Buy America sa môže v praxi uplatniť len v prípade, ak USA dodržia záväzky plynúce z medzinárodných dohôd. Kanada, Mexiko, Japonsko aj EÚ tak budú mať naďalej prístup k americkým verejným zákazkám.⁵⁰ EÚ podporovala štátne nákupy z domácich zdrojov aj formou trojpercentnej cenovej preferencie. Vývoj však smeruje k slobodnému výberu štátnych zákaziek v rámci krajín EÚ. Do popredia sa dostáva ekologická nezávadnosť nakupovaného tovaru. Už v roku 1996 sa o odstránenie domáceho protekcionizmu pokúsila WTO v svojej „Dohode o verejných zákazkách“.

V súčasnosti je diskutovaná aj podmienka tuzemského pôvodu tovaru, ktorá určuje podiel tovaru domáceho pôvodu, ktorý musí tovar spĺňať, napr. pri pohybe v určitom zoskupení voľného obchodu. Táto podmienka napriek tomu, že ju neupravujú žiadne medzinárodné pravidlá, je jednou zo základných náležitostí pri štátnej podpore vývozu financovaním a poistením, pričom v jednotlivých štátoch sa značne rôzni. V Slovenskej republike upravoval podiel slovenského pôvodu v tejto oblasti zákon č.80/1997 Zb. o Eximbanke SR, konkrétne musel podiel tovaru tuzemského pôvodu predstavovať nadpolovičnú časť, t. j. viac ako 50% celkovej dodávky. V súčasnosti sa dostáva do popredia koncepcia národný záujem (national interest), ktorú si niektoré štáty vysvetľujú tak, že domáci podiel na vyvázanom tovare môže byť marginálny, resp. nulový. Naopak, väčšina krajín, napr. USA, Švajčiarsko, ale aj mnohé štáty EÚ považujú pôvod tovaru za základnú podmienku pre udelenie štátnej podpory a jej splnenie je veľmi prísne sledované.

Ako vidíme, diapazón štátnych zásahov do mechanizmu voľného obchodu je veľmi široký a často sa skrýva za ekologické, sociologické alebo kultúrne ciele, prípadne nepriamo využíva rôzne veterinárne, hygienické, zdravotné, či bezpečnostné normy. Medzi takéto v nedávnej dobe veľmi diskutované opatrenia patrili napr. už zrušené obmedzenia dovozu geneticky upravovaných výrobkov, ktoré uvalila EÚ na dovoz z USA. Aj v tých najrozvinutejších krajinách vidíme pozostatky merkantilistického prístupu k zahraničnému obchodu napriek skutočnosti, že pokrok pri odstraňovaní predovšetkým colných bariér je evidentný.

⁵⁰SIBYLA, P.: Hitparáda čudných riešení. In: Trend. [online] [citované 13.3.2009] Dostupné z <<http://www.etrend.sk/ekonomika/slovensko/hitparada-cudnych-rieseni/161182.html>>

Otázkou zásahu štátu formou podpory proexportnej politiky sa zaoberal aj J. Šesták, ktorý definuje ako rozšírené a v podstate tolerované, nasledovné nástroje podpory exportu: poisťovanie, výhodné exportné úverovanie, subvencovanie poľnohospodárskych výrobkov určených na vývoz, poskytovanie štátnych záruk pre obchody s rizikovými teritóriami, podporovanie účasti slovenských podnikateľských subjektov na vypísaných zahraničných tendroch, vytváranie fondov pre podporu účasti slovenských subjektov na výstavách v zahraničí a niektoré administratívne opatrenia ako je licenčná a colná politika.⁵¹

Autori K. Gawande a P. Krishna si kladú otázku prečo politická ekonómia tak výrazne ovplyvňuje ekonomické dianie, predovšetkým obchodnú politiku v štáte. Podľa nich je možné klasifikovať determinanty určujúce obchodnú politiku nasledovne:⁵²

- model nátlakovej alebo záujmovej skupiny. Táto teória tvrdí, že úroveň ochrany určitého priemyslu a tomu zodpovedajúca schopnosť niektorého priemyselného odvetvia odolávať liberalizačným tendenciám v obchode je určovaná tlakmi lobistických skupín,⁵³
- Cavesov „Adding Machine“ model, ktorého podstatou je tvrdenie, že zvolení politickí činitelia majú tendenciu uprednostňovať priemyselné sektory, ktoré zamestnávajú najväčší počet zamestnancov - potenciálnych voličov,
- model Status Quo je založený na hypotéze, že je lepšie udržiavať existujúci systém, nakoľko nové prístupy predstavujú dodatočné náklady,
- model sociálnej spravodlivosti zdôrazňuje motívy vlád založené na sociálnych princípoch, kedy je úroveň ochrany vyššia v sektoroch, ktoré zamestnávajú pracovníkov s nízkymi príjmami,
- hypotéza komparatívnych nákladov je založená na predpoklade, že exportne zameraný priemysel s nízkym prienikom importu nepotrebuje vysokú úroveň ochrany,
- model zahraničnej politiky zdôrazňuje schopnosť a možnosti krajín pri obchodných rokovaniach. Rozvojové krajiny majú horšiu štartovaciu pozíciu na rokovaniach ako vyspelé štáty, nakoľko historicky je úroveň ciel uvalených na

⁵¹ŠESTÁK, J. In: MICHNÍK, Ľ. A KOL.: Zahraničný obchod - ekonomika, stratégia, podnikanie. 1. vyd. Bratislava : SPRINT, 1998, ISBN 80-8884-31-8, s. 429-430

⁵²GAWANDE, K., KRISHNA, P.: The Political Economy of Trade Policy: Empirical Approaches. In: Handbook of International Trade. 2002, s. 2-4

⁵³Znepokojúca je skutočnosť, že len veľmi málo krajín má aj v súčasnosti prijaté zákony týkajúce sa úpravy lobingu, napr. z 30 štátov OECD sú to len USA, Kanada, UK, Poľsko a Maďarsko.

dovozy z rozvojových krajín všeobecne vyššia ako pri vzájomnej obchodnej výmene medzi vyspelými štátmi.

Autori tejto štúdie prišli k záveru, že *politika* skutočne hrá zásadnú úlohu pri formovaní obchodnej politiky štátu. To znamená, že eminentne vplýva na výber používaných nástrojov a systém štátnych intervencií do medzinárodných obchodných vzťahov. Z tohto dôvodu napriek rušeniu rôznych prekážok obchodu neustále pretrváva a v čase ekonomických kríz aj silnie, protichodná tendencia zavádzania rôznych protekcionistických opatrení na ochranu obchodu.

Je potrebné si uvedomiť, že každé opatrenie viac či menej zasahuje do trhového mechanizmu, avšak v niektorých prípadoch sa javí ako nevyhnutnosť. Jedná sa napr. o prípady, keď nemá niektorý štát dostatočné zásoby voľne vymeniteľnej meny. Napokon aj v SR existoval systém povinnej ponuky odkupu získanej zahraničnej meny Národnou bankou Slovenska. Aj v nedávnej minulosti a súčasnosti napr. v Uzbekistane, Indonézii, či Iráne je nutné všetky zahraničné kontrakty evidovať v centrálnej banke, resp. vyčleniť prostriedky v rozpočte za účelom zabezpečenia konvertibilnej meny na úhradu dovozov.

Niektorí ekonómovia považujú za štátne zásahy do voľného obchodu aj podporu vedy a výskumu, poskytovanie poradenských služieb a pod. V týchto prípadoch sa však jedná aj v rámci medzinárodne uznávaných pravidiel o povolené formy zasahovania štátu do voľného trhu.

Záverom tejto časti považujeme za potrebné uviesť názor ekonómov CH. Kindlebergera a B. Herricka, že napriek tomu, že sa ekonomické analýzy obchodných politík sústreďujú na riešenie problémov spojených s medzinárodným obchodom prostredníctvom systémových a dlhodobých strategických opatrení je potrebné brať do úvahy, že mnohé obchodné politiky sú okamžitými reakciami na vzniknutú krízu.⁵⁴

K podobnému záveru dospel aj P. Baláž tvrdením: „každé spomalenie ekonomického rastu alebo jeho stagnácia, či vybočenie z predpokladaného vývoja sa premietlo do snáh o brzdenie dovozu a podporu vlastného vývozu.“ Kríza je živnou pôdou pre zavádzanie „dočasných“ protekcionistických opatrení.

Vychádzajúc zo získaných poznatkov, ako aj doterajšieho vývoja medzinárodných ekonomických vzťahov sa môžeme domnievať, že vývoj medzinárodného obchodu bude vždy oscilovať medzi liberalizáciou a protekcionizmom

⁵⁴KINDLEBERGER, C. P. - HERRICK, B.: Economic Development. 3. vyd. New York : Mc Graw-Hill, 1977, ISBN 0-07-034583-X, s. 268

v závislosti od toho na akom mieste ekonomického cyklu sa ekonomika nachádza. Protekcionizmus silnie v čase ekonomických kríz a problémov a liberalizácia zase v čase ekonomického vzostupu.

2.3 Exportné úvery - intervencia štátu do trhového mechanizmu alebo nástroj na posilnenie konkurenčnej schopnosti ?

Ekonomická a finančná kríza je živnou pôdou pre rozširovanie diapazónu štátnych zásahov a prejavuje sa zvýšeným tlakom na existujúce pravidlá, ktoré slúžia na zachovanie určitej rozumnej úrovne štátnej podpory exportu a štátnych zásahov do chodu ekonomiky vôbec. Aké sú teda hlavné ciele štátnej intervencionistickej obchodnej politiky? Pretože v skutočnosti sa naozaj jedná o intervencie – zásahy štátu do voľného trhového mechanizmu. Niektoré z nich, proexportného charakteru, sú v odbornej literatúre, napr. v diele ekonóma B. Balassu⁵⁵ definované nasledovne:

Exportné stimuly majú pozitívny efekt na expanziu vývozu a expanzia vývozu na rast *národnej ekonomiky*. Väčšia orientácia na export je obvykle spojená s vyšším nárastom exportu, ako aj s nárastom exportnej výkonnosti. V jednotlivých štátoch bol po zavedení exportných stimulov zaznamenaný zrýchlený nárast exportu a hrubého národného produktu. Zároveň orientácia na export má pozitívny vplyv na úroveň zamestnanosti zachovaním a tvorbou nových pracovných miest.

Exportné stimuly zahŕňajú všetky možné opatrenia smerujúce k vyššej *ziskovosti* exportu. Uvedené je možné znížením nákladov alebo zvýšením príjmov. Jedná sa napríklad o zvýhodnené financovanie, podieľanie sa štátu na nákladoch spojených s vedou a výskumom, zabezpečenie toku informácií.

V odbornej literatúre sa stretávame s názorom, že štát musí podporovať výrobu produktov, ktoré sú preň životne dôležité z dôvodu *národnej bezpečnosti*. To znamená, aby bol v takýchto produktoch štát sebestačný v čase vojny, pretože môže prísť k situácii, keď ich nebude možné dovieŕ zo zahraničia. Podpora by mala byť kontinuálna, nakoľko k zlomu môže prísť rýchlo a nečakane, takže výroba sa už nebude môcť zmenenej situácii prispôbiť. Vzhľadom na nemožnosť objektívne posúdiť o aké tovary sa jedná, je takýto výber v podstate politickým rozhodnutím, okrem takých

⁵⁵BALASSA, B. A.: Comparative Advantage, Trade Policy and Economic Development. 1. vyd. New York : New York University Press, 1989. ISBN 0-8147-1167-7, s. 68-106

evidentných tovarov, ako je napr. nafta. Ďalším cieľom proexportných opatrení je *zlepšenie obchodnej bilancie*, čo bolo napokon už cieľom merkantilistických snažení.

Exportné úvery ako jeden z exportných stimulov, sú podľa F. Abrahama⁵⁶ účinnou pomocou pre rozšírenie podielu na trhu, ale len v tom prípade, ak sú zamerané na také priemyselné odvetvia a trhy, v ktorých má krajina podporujúca vývoz *komparatívnu výhodu*. To znamená, že podpora exportu stráca význam v prípade, ak je rozdiel v nákladoch na daný tovar v porovnaní s konkurenciou príliš veľký. Zároveň lacné exportné financovanie nezvyšuje markantne trhovú podiel v tých sektoroch a na takých trhoch, kde už majú domáce exportujúce firmy aj tak silné konkurenčné výhody. V takých prípadoch vlastne neťaží zo štátnej podpory exportér, ale *importér*, ktorý platí nižšiu cenu. Z uvedeného vyplýva, že najväčší pozitívny dopad je v prípade, ak rozdiel medzi nákladmi konkurenčných tuzemských a zahraničných firiem nie je veľmi veľký. Zároveň to však znamená, že práve štátna podpora financovaním môže zohrať zásadnú úlohu pri získaní kontraktu a to predovšetkým v tých krajinách, ktoré sa nachádzajú na rovnakej úrovni rozvoja (napr. Francúzsko, Nemecko, Veľká Británia, USA). Tento efekt sa prehľbuje v prípadoch, ak sa jedná o elastický trhovú dopyt, to znamená, že aj malý rozdiel v cene tovaru alebo služby markantne zvyšuje dopyt. Uvedený dopad sa prejavuje predovšetkým pri tovare alebo službe z vysokým stupňom substituenej schopnosti.

Je jednoznačné, že podpora financovaním exportu stimuluje vývoz a tým vplýva aj na zvýšenie výroby. Redukuje priemerné náklady a podporuje exportnú expanziu tuzemských firiem, predovšetkým takých, ktoré majú možnosť dosiahnuť úspory z rozsahu.

Rôzne postoje k štátnym zásahom sa prelínajú celou históriou ekonomickej vedy – existuje neustála dilema medzi „neviditeľnou rukou trhu“ a „viditeľnou rukou štátu“. Každý ekonóm však uznáva, že štát musí plniť niektoré funkcie, minimálne spojené s riadením štátu. Navyše, udržanie hodnotného životného prostredia, posilňovanie sociálnej štruktúry obyvateľstva a trvalo udržateľný rozvoj, nie je možné riešiť inak ako globálne, t. j. spoločne na medzištátnej úrovni, na pôde medzinárodných organizácií a zoskupení.

⁵⁶ABRAHAM, F.: The Effects on Intra-Community Competition of Export Subsidies to Third Countries: The case of export credits, export insurance and official development assistance. 1. vyd. Luxembourg : Office for Official Publications of the European Communities, 1990, ISBN 92-826-0352-0, s. 23-76

Mnohí odborníci volajú po reforme všetkých hlavných inštitúcií ako je WTO, MMF, skupina Svetovej banky vrátane IFC (International Finance Corporation), OECD a pod. Túto skutočnosť, t. j. nevyhnutnosť zmeny prístupu, si už uvedomili aj samotné dotknuté inštitúcie. V poslednom období sú už evidentné určité snahy o zjednodušenie pravidiel, zvýšenie transparentnosti a predovšetkým efektívnosti ich činnosti. Nie je možné, aby jednotlivé štáty zotrvali na svojich pozíciách a nesnažili sa o vzájomné kompromisy. Potom prichádza k zastaveniu rokovaní, ako sme boli svedkami v prípade rokovaní dlhotrvajúceho súčasného kola WTO z Dohy.

Ďalej je potrebné vziať do úvahy, že samotný voľný trh a trhové sily, ktoré v obrovskom rozsahu uvoľnila práve globalizácia, nie sú jediným riešením a štátom riadené ekonomiky dosahujú v niektorých prípadoch tiež dobré výsledky. Ako typický príklad je možné uviesť Čínu.

Z uvedeného vyplýva, že najlepšie výsledky prináša rozumná kombinácia trhového prístupu a regulovaných štátnych zásahov. Jedným z takýchto možných pozitívnych zásahov je práve štátna podpora exportu.

Natískajú sa teda otázky: Je štátna podpora exportu dostatočne upravená medzinárodnými pravidlami tak, aby bola realizovaná efektívne? Má svoje opodstatnenie? Je možné brániť sa reštriktívnym opatreniam zavedeným niektorým štátom?

Členské krajiny Svetovej obchodnej organizácie (WTO) sa riadia jej pravidlami, ktoré stanovujú aj konkrétne možné formy antidumpingových odvetných opatrení v *Dohode o subvenciách a vyrovnávacích opatreniach* (Agreement on Subsidies and Countervailing Duties, ASCM). Aj USA prispôbili svoj Antidumping Act tak, aby bol konzistentný s touto dohodou. V princípe sa jedná o formu tzv. matching, teda odvetného vyrovnania tak, aby jedno eliminovalo druhé, ako keby k zásahu vôbec neprišlo. Okrem WTO zaviedli pravidlá v tejto oblasti aj iné medzinárodné organizácie ako napr. EÚ, OECD, Bernská únia. Uvedené pravidlá budú premetom analýzy v ďalšej kapitole.

Záver:

Nakoľko problematika štátnej podpory ako formy zasahovania štátu do prostredia medzinárodného obchodu je veľmi široká, táto práca sa venuje predovšetkým podpore vývozu financovaním a poistením, ako aj medzinárodným pravidlám, ktoré sú v tejto oblasti stanovené a to nielen pre samotný obchod a investovanie, ale aj pre

zmiernenie, resp. eliminovanie ich potenciálnych následkov, napr. z environmentálneho hľadiska. Tieto medzinárodné dohody a pravidlá sú z veľkej miery akýmsi kompromisom medzi potrebami trhu a možnosťami, resp. ochotou komerčných subjektov na trhu, preto vlastne všetky určitým spôsobom obmedzujú mieru štátnych zásahov, ale zároveň im aj vytvárajú konkrétny priestor. A práve tento priestor, o ktorý nemajú záujem komerčné subjekty, by sa mal každý štát snažiť využiť v prospech svojich vlastných vývozcov. Pretože, ako zdôrazňuje M. E. Porter⁵⁷ konkurenčná schopnosť sa nedeďí, ale vytvára, záleží na schopnosti inovovať a zhodnocovať.

Hlavnými faktormi rozvoja konkurencieschopnosti sa stávajú vzdelanosť, výcvik, výskum a vývoj, umenie zavádzať novátorské postupy a metódy a nové komerčné prístupy. Stále viac sa dostáva do popredia ľudský faktor.

2.3.1 Definovanie úverového poistenia a hlavných typov rizík, ktoré sú predmetom jeho krytia

Úverové poistenie patrí do neživotného poistenia (Non-Life Insurance) spolu s poistením majetku a zodpovednosti za škody. Predmetom úverového poistenia je poistenie pohľadávky, ktorá vznikla na základe kontraktu medzi predávajúcim a kupujúcim. Podľa M. Stephensa⁵⁸ sa pod úverovým poistením rozumie poistenie úveru poskytnutého exportérom kupujúcemu (dodávateľský úver) alebo strednodobých a dlhodobých pôžičiek na financovanie vývozných projektov a tovarov kapitálového charakteru (odberateľský úver). Zahŕňa obdobie pred odoslaním tovaru alebo dokončením projektu – *výrobné obdobie*, ako aj obdobie po uskutočnení dodávky, po akceptácii tovaru alebo po dokončení projektu - *úverové obdobie*.

V zmysle zákona č. 95/2002 Z. z. o poisťovníctve a o zmene a doplnení niektorých zákonov je podľa klasifikácie poisťných odvetví začlenené úverové poistenie (credit insurance) a poistenie záruk nasledovne:⁵⁹

14. Poistenie úveru

- a) všeobecná platobná neschopnosť
- b) *exportný úver*

⁵⁷PORTER, M.: Competitive Advantage of the Nations, Free Press London, 1990 in BALÁŽ, P.: Rast konkurenčnej výkonnosti, cesta rozvoja slovenskej ekonomiky. 1.vyd. Bratislava : Vydavateľstvo SPRINT, 1996, ISBN 80-88848-03-2, s. 31

⁵⁸STEPHENS, M.: The Changing Role of Export Credit Agencies. Washington, DC : International Monetary Fund, 1999, ISBN 1-55775-801-8, s. 85

⁵⁹FECENKO, J.: Neživotné poistenie. 1. vyd. Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2006, ISBN 80-225-2191-4, s. 22

- c) splátkový úver
- d) hypotekárny úver
- e) poľnohospodársky úver

Príklady poistného produktu:

- poistenie krátkodobých exportných úverov,
- poistenie úverov proti komerčným, resp. politickým rizikám,
- poistenie strednodobých a dlhodobých exportných úverov,
- poistenie (odberateľských, dodávateľských úverov).

15. Poistenie kaucie

- a) priame záruky
- b) nepriame záruky

Príklady poistného produktu:

- poistenie ATA karnetov,
- poistenie colného dlhu v národných režimoch,
- poistenie colného dlhu v spoločnom tranzite.

Skupina: g) poistenie úveru a kaucie⁶⁰ pre druhy podľa bodov 14. a 15. Jedná sa o druh dobrovoľného zmluvného poistenia.

Niekedy vzniká nedorozumenie pri chápaní produktov, nakoľko niektorí poisťovatelia nazývajú svoj produkt nie úverovým poistením, ale garanciou. V skutočnosti sa však jedná o poistenie. Základným rozlišovacím znakom je skutočnosť, že sa nejedná o abstraktnú garanciu bankového typu, čerateľnú na prvú výzvu, ale o garanciu, ktorej plnenie je podmienené vopred presne vymedzenou poistnou udalosťou, t. j. ide o poisťovací vzťah.⁶¹

Komerčné a politické riziká v medzinárodnom obchode

Komerčné a politické riziká môžu zabrániť splateniu úveru poskytnutého bankou alebo vývozcom zahraničnej banke alebo kupujúcemu. Komerčné riziko je závislé od bonity firmy, pričom pod bonitou firmy rozumieme schopnosť firmy prijímať úvery. Pod bonitou teritória sa rozumie vlastne to isté, avšak vo vzťahu k príslušnému štátu. Nakoľko však štát nie je firma, tak jeho hospodársky krach býva spojený aj s politickým

⁶⁰Pod poistením kaucie sa rozumie poistenie priamych alebo nepriamych záruk. Pod nepriamou zárukou sa rozumie protizáruka vydaná k záruke inej banky, pričom obe záruky sú právne nezávislé.

⁶¹PARÍZEK, P: Pojišťování a financování vývozních úvěrů. In: Stav rozvoje pojištění trhu, ČAP : Brno, 1995. s. 67-68

krachom alebo je jeho výsledkom. Preto sa riziko štátu nazýva teritoriálne riziko alebo politické riziko.⁶²

Komerčné riziko je riziko kupujúceho/dlžníka, ktoré vyplýva z jeho ekonomickej alebo finančnej situácie a zahŕňa:⁶³

1) *platobnú neschopnosť*, ktorú definujeme ako vyhlásenie konkurzného konania na majetok dlžníka, alebo zamietnutie návrhu na konkurzné konanie na základe nedostatku majetku dlžníka, vyrovnanie medzi dlžníkom a jeho veriteľmi, doložené právoplatným rozhodnutím súdu a mimosúdne vyrovnanie,

2) *platobnú nevôľu* (tzv. protracted default, t.j. neochotu platiť), definujeme ako odmietnutie alebo nevôľu dlžníka alebo jeho ručiteľa uhradiť pohľadávky z úveru bez právneho dôvodu.

Politické riziko vyplýva z politických udalostí a administratívnych opatrení v krajine dlžníka a obvykle má z pohľadu zúčastnených strán povahu vyššej moci (vis major). Hlavnými príčinami vzniku politických rizík sú napr.: vojna, občianska vojna, jadrový incident, revolúcia, povstanie, generálny štrajk, terorizmus a pod. Okrem uvedeného je to aj nemožnosť alebo obmedzenie transferu platieb zo zahraničia, alebo konverzie platieb v dôsledku ťažkostí krajiny dlžníka, administratívne rozhodnutia orgánov štátu dlžníka, prírodné katastrofy v krajine dlžníka a neschopnosť alebo odmietnutie verejného dlžníka splniť svoje záväzky z odberateľského úveru. V podstate je možné povedať, že politické riziko obvykle vždy vyústi do nemožnosti transferu platby na účet veriteľa.

Podľa niektorých autorov by si mal každý vývozca zodpovedať pred uzatvorením kontraktu, najmä pri vývozoach kapitálového charakteru s dlhým odkladom platby a do rizikových teritórií, na nasledovné otázky:⁶⁴

- Aká je pravdepodobnosť, že v priebehu realizácie kontraktu zasiahne vláda dlžníka predtým ako bude predmet kontraktu vyplatený?
- Aká je miera istoty, že nepríde k administratívnej zásahu zo strany štátu vývozcu?
- Aká je úroveň vzťahov medzi štátom vývozcu a štátom dovozcu? Nemôže prísť ku konfliktom?

⁶²MARVANOVÁ, M. - HOUDA, M. A KOL.: Platební styk, Platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě. 3. rozšířené vyd. Brno : ECON, 1995, ISBN 80-901627-2-X, s. 11-12

⁶³ EXIMBANKA SR: Podmienky úverového poistenia pre poistenie krátkodobých vývozných úverov proti komerčným rizikám A, platné od 23.7.2003. Bratislava : EXIMBANKA SR, 2003, s. 6

⁶⁴BRIGGS, D. – EDWARDS, B.: Credit Insurance : How to reduce the risks of trade credit. New York ; London : Woodhead-Faulkner, 1988, ISBN 0-85941-176-1, s. 56 - 57

- Aká je pravdepodobnosť zásahu tretieho štátu cez ktorý tovar prechádza ku konečnému kupujúcemu?

V prípade pochybností v týchto otázkach je vždy vhodné poistenie politického rizika. Práve toto kryje zásahy štátu „vo verejnom záujme“, ktoré sa dotýkajú predovšetkým nasledovných náležitostí: zavedenie nových alebo zvýšenie existujúcich ciel alebo daní, zmena alebo zavedenie rôznych technických noriem a postupov, zavedenie kvót, nové zdravotné kontroly, nové, zmenené alebo zrušené importné a exportné licencie a pod.

Podľa G. Barral⁶⁵ je možné rozdeliť riziká aj podľa fázy obchodno-výrobného procesu v ktorej vznikajú a podľa príčiny vzniku rizika.

Prvou fázou je obdobie pred samotným podpisom obchodného kontraktu. Pred získaním objednávky musí vývozca začať s prospekciou možného odbytu. Na rozdiel od prospekcie na tuzemskom trhu vyžaduje si zahraničný trh znalosť obchodných zvyklostí, ktoré sa môžu výrazne rôzniť od tuzemských, najmä v prípade vzdialených odbytišť. Vzhľadom na túto skutočnosť si prospekcia potenciálnych odbytišť môže vyžadovať značné náklady s neistým výsledkom.⁶⁶

Druhá fáza nastáva po samotnom podpise kontraktu. Aj túto je možné rozdeliť na dve základné časti, a to na obdobie výroby, ktoré sa začína podpisom kontraktu a končí odoslaním tovaru zahraničnému kupujúcemu. Dňom odoslania a vystavenia faktúry za tovar sa začína obdobie úveru, t. j. vývozca tovar odoslal, ale ešte nedostal zaň zaplatené čo znamená, že úveruje kupujúceho v čase. Toto obdobie sa končí zaplatením tovaru alebo poskytnutej služby.

Základným rizikom vo výrobnej fáze je riziko prerušenia alebo zrušenia kontraktu zo strany zahraničného objednávateľa. V takejto situácii má vývozca stratu spôsobenú už vynaloženými nákladmi za tovar. Uvedené riziko sa nazýva rizikom **výrobným**, pričom sa môže jednať o náklady vynaložené v štáte exportéra, ale aj o náklady vzniknuté v tretej krajine, napr. za už nakúpené subdodávky pri veľkých investičných projektoch, ako aj o náklady v krajine obstarávateľa. Náklady v krajine obstarávateľa, tzv. lokálne náklady sú napr. platby za dočasne využívané výrobné prostriedky na zahraničnom stavenisku. Výrobné riziko môže byť tiež predmetom

⁶⁵BARRAL, G.: L'assurance des crédits à l'exportation. 1. vyd. Paríž : Coface-Nathan Economie, 1987, ISBN 2-86-479-150-8, s. 62-72

⁶⁶V mnohých krajinách je táto fáza potenciálneho budúceho obchodného vzťahu podporovaná zo strany štátu, resp. verejnými inštitúciami, napr. aj exportno-úverovými agentúrami. V SR zatiaľ tento produkt absentuje.

poistného krytia, obvykle formou pripoistenia k základnému úverovému riziku. V prípade výrobného rizika, ktoré v mnohých prípadoch je veľmi senzitívnou súčasťou celkového vývozného prípadu, je potrebné brať pri jeho posudzovaní do úvahy podstatu obchodu, obchodné zvyklosti, skúsenosti komerčných bánk a exportérov, ako aj právny systém.⁶⁷

Poslednou fázou vzniku možného rizika je fáza úverová, to znamená po odoslaní tovaru, resp. odovzdaní investičného celku a vystavení faktúry. Krytie toho typu rizika je nosným produktom všetkých úverových poisťovní. Obvykle je s ním spojené aj pripoistenie **kurzových rozdielov**, ktoré môžu vzniknúť medzi dňom vzniku pohľadávky a dňom výplaty škody.

Pokiaľ ide o rozdelenie podľa príčiny vzniku rizika, tak G. Barral uvádza členenie na komerčné riziká, politické riziká a monetárne alebo ekonomické riziká.

Komerčné riziká vyplývajú zo samotného kupujúceho – jeho finančnej situácie, postavenia na trhu a ochoty platiť.

Politické riziká člení do nasledovných skupín:

- a) politické riziko v pravom slova zmysle: napr. vojna, revolúcia, povstanie, odobratie vývozných alebo dovozných licencií,
- b) riziko neschopnosti verejného kupujúceho splniť si svoje záväzky vo fáze pred odoslaním alebo po odoslaní tovaru,
- c) katastrofické riziko predstavujú prírodné katastrofy, napr. cyklóny, záplavy, zemetrasenie, sopečné výbuchy, prílivové vlny, avšak len pokiaľ mali priamy vplyv na nezaplatenie dodaného tovaru,
- d) riziko nemožnosti transferu vzniká v prípade, ak kupujúci dlžnú čiastku uhradil v lokálnej mene, ale centrálna banka štátu dlžníka nemá dostatočnú zásobu devíz na uskutočnenie úhrady do zahraničia v dohodnutej kontraktnej mene.

Poslednou kategóriou sú riziká monetárneho alebo ekonomického pôvodu, ktoré sa členia do troch skupín: riziko výmenného kurzu, riziko zvýšenia výrobných nákladov a riziko zmeny úrokovej sadzby za úver. Tieto vznikajú na základe vývoja ekonomickej situácie na lokálnom trhu a zahraničných trhoch a majú vplyv na realizáciu alebo platbu vývozného kontraktu.

⁶⁷FISHER, D. – STEPHENS, M. – WHEEL, M. – WILLSHER, R.: The Establishment of Working Capital Facilities for Exporters, 1. vyd. DFC S.A. under the Multi-Country Trade Development Programme, PHARE, 1999, s. 53

Prvé z uvedených rizík vyplýva zo skutočnosti, že medzi menou štátu vývozcu a menou štátu kupujúceho nie je pevný kurz, čo predstavuje pre vývozcu značnú hrozbu, nakoľko nevýhodný kurz ho môže pripraviť o obchodnú maržu, čo sa predpokladá najmä v prípade ak sa jedná o slabú menu. Na riešenie uvedenej situácie existuje celá škála možností, napr. uzatvorenie kontraktu v lokálnej mene, rozloženie portfólia kontraktov na rôzne meny, prípadne predaj za vopred stanovený kurz.

Riziko zvýšenia výrobných nákladov je priamo závislé od dĺžky výrobného obdobia, to znamená, že čím je výrobné obdobie dlhšie, tým je aj toto riziko vyššie a to najmä ak je vývozca etablovaný v štáte s inflačnými tendenciami.

Posledným rizikom je riziko zvýšenia úrokovej sadzby, ktoré vzniká v prípade financovania kontraktu za pohyblivú úrokovú mieru. Pre všetky spomínané riziká je jednou z možností ich eliminácie poisťné krytie úverovou poisťovňou. Nie každá takáto inštitúcia však ponúka krytie všetkých uvedených rizík.

Autor M. Houda⁶⁸ člení z pohľadu exportéra riziká v obchode nasledovne:

- a) riziká spojené z druhou stranou kontraktu – s kupujúcim
 - výrobné riziká: zrušenie alebo jednostranná zmena objednávky zo strany odberateľa
 - úverové riziká: neschopnosť alebo neochota dlžníka platiť
- b) riziká spojené s ekonomickou a/alebo politickou situáciou v krajine kupujúceho alebo v tretích krajinách cez ktoré tovar, alebo platba prechádzajú
 - politické riziká: politické udalosti (vojna, revolúcia, zákaz alebo konfiškácia dovozov a pod.) brániaca kupujúcemu splniť svoje záväzky prameniace z kontraktu
 - riziko transferu: odmietnutie alebo neschopnosť štátu alebo verejného orgánu zaplatiť v dohodnutej mene (napr. moratórium)
 - kurzové riziko: znehodnotenie kontraktnej meny vzhľadom k mene vývozcu , t. j. predávajúceho.

Ďalšie členenie rizík, ktorým čelí exportér v súvislosti s vývozným kontraktom je podľa Jiméneza⁶⁹ nasledovné:

Menové riziká

- pohyb menových výmenných kurzov
- uvalenie kontroly na zahraničnú výmenu meny

Obchodné riziká

⁶⁸MARVANOVÁ, M. - HOUDA, M. A KOL.: Platební styk, Platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě. 3. rozšířené vyd. Brno : ECON, 1995, ISBN 80-901627-2-X, s. 21-22

⁶⁹JIMÉNEZ, G.: ICC guide to export-import basics : the legal, financial and transport aspects of international trade. 1. vyd. Paris : ICC Publishing, 1997, ISBN 92-842-1194-8, s. 117-118

- importér z akéhokoľvek dôvodu odmieta zaplatiť pohľadávku
- importér sa dostane do bankrotu
- exportér nedodrží kontraktne podmienky
- plnenie exportéra alebo importéra je zablokované vyššou mocou, napríklad prírodnou katastrofou

Politické riziká

- vyššia moc, napr. revolúcia alebo vypuknutie vojnového konfliktu,
- zavedenie nového nariadenia zo strany štátu, ktoré znemožní realizáciu kontraktu.

Jednoduché a veľmi prehľadné členenie úverových rizík uvádza P. Chovan⁷⁰ nasledovne:

- dlžník je insolventný (platobná neschopnosť, bankrot),
- dlžník môže zaplatiť, ale odmieta vykonať platbu (platobná nevôľa),
- dlžník zaplatiť chce, ale bráni mu v tom vyššia moc (rozhodnutie štátu, vojna a pod.).

Dve prvé príčiny predstavujú komerčné riziko a tretia príčina riziko politické.

Pokiaľ ide o rozdiel medzi úverovým rizikom tuzemským a zahraničným, tento spočíva v skutočnosti, že komerčné riziko existuje pri tuzemských aj zahraničných predajoch, avšak riziko politické len pri predaji do zahraničia, pričom jeho miera sa rôzni v závislosti od bonity konkrétneho štátu. Uvedený rozdiel dokumentuje nasledujúca tabuľka.

Tabuľka 6: Úverové riziko pri tuzemských a zahraničných predajoch

Druh rizika	predaj v tuzemsku	predaj do zahraničia
<i>Komerčné riziká</i>	X	X
insolventnosť kupujúceho	X	X
kupujúci nezaplatí v deň splatnosti	X	X
kupujúci odmietne predmet kontraktu	X	X
<i>Politické riziká</i>		X
nemožnosť transferu konvertibilnej meny		X
moratórium na zahraničné dlhy v krajine kupujúceho		X
pravidlá týkajúce sa exportných a importných licencií		X
vojna zabráni realizácii kontraktu		X
iné vládne zásahy		X

Prameň: BRIGGS, D. – EDWARDS, B.: *Credit Insurance : How to reduce the risks of trade credit*. 1. vydanie. New York ; London : Woodhead-Faulkner, 1988. ISBN 0-85941-176-1, s. 31

⁷⁰CHOVAN, P.: Poistenie pre všetkých. Populárne o poistení. 1. vyd. Bratislava: Eurounion, 1995, ISBN 80-855568-16-0, s. 70

Práve z uvedeného rozdielu medzi zahraničným a tuzemským rizikom vyplýva, že celkové zameranie exportno-úverových agentúr má byť predovšetkým vo sfére zahraničných rizík do štátov s vyšším a vysokým stupňom teritoriálneho, resp. politického rizika.

Odborná literatúra ponúka aj iné členenia rizík z poskytnutia úveru, avšak v zásade sa jedná o podobné členenia. V rámci rizika nesplnenia záväzku druhou stranou existujú podľa Price Waterhouse⁷¹ nasledovné typy rizík: obchodné riziko (riziko zákazníka), riziko krajiny, riziko transferu (napr. moratórium) a riziko z koncentrácie. Posledné riziko vyplýva z nedostatočnej diverzifikácie úverového portfólia medzi rôzne odvetvia alebo regióny.

2.3.2 Exportno-úverové agentúry ako predĺžená ruka štátu pri podpore exportu

Za účelom spravovania úverových produktov so štátnou podporou boli a sú zriaďované exportno-úverové agentúry (ECAs – Export Credit Agencies). Do tejto kategórie patria všetky úverovo-poistné inštitúcie bez ohľadu na skutočnosť kto je ich zakladateľom alebo vlastníkom, ak sú nositeľmi štátnej podpory. Môžu to byť štátne inštitúcie, súkromné inštitúcie, prípadne spoločnosti s kombinovaným vlastníctvom. Majú však spoločné to, že minimálne časť ich produktov je vykonávaná so štátnou podporou. To znamená, že vzniknuté riziká sa v prípade ich materializácie sanujú zo štátnych prostriedkov. Medzinárodné pravidlá pre túto oblasť platia pre všetky produkty do ktorých vstupuje štát, aj keď sú vykonávané súkromnou spoločnosťou. V prípade, ak spoločnosť spravuje pod jednou strechou produkty na komerčnej báze aj produkty so štátnou podporou, musia byť obidva druhy striktne oddelené.

Poistenie proti kombinovaným rizikám platobnej neschopnosti, neochoty platiť a politickým stratám sa rozvinulo najmä po 1. svetovej vojne. Vzniklo na základe poznania, že obnovenie svetového obchodu nie ohrozené len rizikom spôsobeným oslabeným komerčným postavením kupujúcich, ale aj teritoriálnymi rizikami a čoskoro sa stalo akceptovanou súčasťou podpory exportu väčšiny priemyselne rozvinutých krajín, pričom tento proces urýchlila následne 2. svetová vojna.⁷²

⁷¹PRICE WATERHOUSE: Úvod do řízení úvěrového rizika. 1. vyd. Praha: MANAGEMENT PRESS, 1994, ISBN 80-85603-49-7 s. 29-33

⁷²BRIGGS, D. – EDWARDS, B.: Credit Insurance : How to reduce the risks of trade credit. New York ; London : Woodhead-Faulkner, 1988, ISBN 0-85941-176-1, s. 108

Jednotlivé ECAs vznikali za rôznych okolností, avšak jednu základnú črtu majú spoločnú. Spočiatku bola väčšina z nich vlastnená štátom a štát ich zakladal v časoch, keď potreboval dať svojej ekonomike pozitívny impulz, napr. v období ekonomických depresí a po svetových vojnách. Kapacita súkromného trhu bola vždy obmedzená, najmä pokiaľ ide o veľké projekty s odkladom splácania nad tri roky a do politicky nestabilných štátov.⁷³

Podľa M. Stephensa⁷⁴ ponúka ECA oveľa viac ako len poistenie, a to predovšetkým:

- ochranu pred komerčnými a politickými rizikami, ktoré môžu spôsobiť nezaplatenie pohľadávok z obchodného styku,
- prístup k finančným prostriedkom komerčných bánk, nakoľko poistenie pohľadávok predstavuje formu zabezpečenia úveru. Niektoré ECAs poisťujú priamo banky, iné vinkulujú poistku v ich prospech;
- prístup k informáciám. ECA môže slúžiť ako miesto, kde sa sústreďujú informácie o kupujúcich a krajinách kupujúcich a zároveň ako fórum pre výmenu informácií s partnerskými ECAs. Tieto informácie sa používajú pre viacerých exportérov, čím sa dosahujú úspory z rozsahu;
- odborný prístup založený na skúsenostiach z oblasti zahraničného obchodu a obchodného financovania,
- špecializované semináre pre vývozcov a banky o možnostiach zabezpečenia vývozných pohľadávok voči komerčným a politickým rizikám,
- ECA je nástrojom vlády v rôznych oblastiach spojených s obchodnou, finančnou a priemyselnou politikou štátu,
- ECA je nástrojom na zvyšovanie *konkurenčnej schopnosti* svojich vývozcov, pretože umožňuje exportérom ponúknuť svojim odberateľom podobné podmienky ako ponúkajú exportéri v okolitých krajinách a súčasne uľahčuje aj participáciu na spoločných projektoch do tretích krajín, napr. v pozícii subdodávateľov.

Uvedené možnosti patria medzi tie aktivity, ktoré by mala ECA realizovať. Na druhej strane existujú podľa autora dôvody, ktoré v žiadnom prípade nemajú viesť

⁷³AIG EUROPE: A Guide to Credit Insurance, A Research Report. 1. vyd. London : AIG Europe ; REACTIONS Publishing Group,1994. s. 11

⁷⁴STEPHENS, M.: The Changing Role of Export Credit Agencies. Washington, DC : International Monetary Fund, 1999, ISBN 1-55775-801-8, s. 13-17

k založeniu ECA. Konkrétne sa jedná o podporu exportérov pri vyložene zlých projektoch, nahrádzanie štátnej podpory štátnou pomocou, ponúkajú výrazne lepších podmienok ako majú vývozcovia z iných štátov a pod., čím sa narušuje voľný trh a prirodzená konkurenčná schopnosť.

Základné poistné a záručné produkty ECA môžeme začleniť do nasledujúcich skupín:

A. Poistenie úverov

1. Poistenie krátkodobých úverov s odkladom platby obvykle do jedného roka, maximálne do dvoch rokov:

- poistenie vývozných úverov, keď sú predmetom poistenia krátkodobé pohľadávky medzi tuzemským exportérom a zahraničným kupujúcim,
- poistenie tuzemských úverov, keď sú predmetom poistenia krátkodobé pohľadávky medzi tuzemským predávajúcim a tuzemským kupujúcim.

Niektoré ECAs majú určité obmedzenia, môžu poisťovať len také tuzemské pohľadávky, ktoré sú spojené s vývozom, napr. predaj tovaru tuzemským subdodávateľom tuzemskému dodávateľovi, ktorý vyváža predmet kontraktu do zahraničia.

2. Poistenie strednodobých a dlhodobých vývozných úverov

Vývozy tovarov investičnej povahy sú financované a poisťované obvykle dvomi základnými typmi úverov: formou dodávateľského úveru (Supplier's Credit) alebo odberateľského úveru (Buyer's Credit).⁷⁵ Odberateľský úver môže vystupovať aj ako úverová linka na konkrétnu zahraničnú banku, ktorá je po schválení napĺňaná jednotlivými prípadmi.

Pri strednodobom a dlhodobom úvere sa obvykle kryjú aj riziká vzniknuté počas výroby, pred odoslaním tovaru. Produktu financovania a poistenia strednodobých a dlhodobých rizík s dôrazom na odberateľský úver sa vzhľadom na jeho významné postavenie v štátnej podpore exportu budeme detailne venovať v samostatnej časti tejto práce 4.3 Analýza odberateľského úveru.

⁷⁵LEGRAND, G. - MARTINI, H.: Techniques du commerce international : comment bien gérer vos opérations import-export. 2. vyd. Paris : Gualino éditeur, 2002, ISBN 2-84200-257-1, s. 171

3. Poistenie projektového financovania

Ďalšou formou financovania je projektové financovanie. Pod projektovým financovaním sa obvykle rozumie financovanie významných nových projektov alebo rozvoj existujúceho veľkého projektu, keď sa poskytovateľ úveru zameriava najmä na skutočnosť, či nový projekt bude generovať dostatočné príjmy na splatenie úveru, ako aj na možnosť využiť aktíva a kontrakty projektu ako formu zabezpečenia úveru.⁷⁶

Projektové financovanie sa môže vyskytovať v rôznych formách, napr. BOT, BOO, BOOT alebo Offtake – zmluvy o odbere (napr. generovanej elektriny novou, alebo rekonštruovanou elektrárnou).⁷⁷ Pod BOT (Build Operate Transfer) sa rozumie taký spôsob financovania, pri ktorom sa vládna inštitúcia zaviazá udeliť koncesiu tretej strane na realizáciu a prevádzkovanie projektu počas určitého časového obdobia. Pri BOOT (Build Own Operate Transfer) sa udeľuje takáto koncesia na výstavbu, vlastníctvo a prevádzkovanie projektu. Tieto formy financovania sa využívajú aj v prípade tzv. PPP projektov (Public Private Partnership, verejno-súkromné partnerstvo), ktoré predstavujú spoluprácu verejného sektora so súkromným. Partnerstvá sú založené s cieľom financovania výstavby alebo rekonštrukcie, prevádzky a údržby najmä infraštruktúrnych projektov. Súkromný partner financuje výstavbu a prevádzkuje dokončený projekt počas doby trvania udelennej koncesie. Ako protihodnotu dostáva platby od používateľov alebo od verejného partnera. Po dohodnutej dobe prejde prevádzkovaný projekt do rúk verejného partnera.

B. Poistenie záruk

Okrem poistenia samotnej platobnej podmienky je možné aj poistenie neplatobných záruk vo vzťahu na zahraničných verejných aj súkromných kupujúcich. Pod neplatobnou zárukou sa rozumie záruka, ktorá zabezpečuje splnenie iného záväzku, než je záväzok dlžníka platiť. Za najčastejšie používané druhy neplatobných záruk v spojitosti so zahraničným kontraktom sú obvykle považované nasledovné:⁷⁸

- záruka za ponuku (vádium, bid bond, provisional guarantee),

⁷⁶ECGD : Project Financing. [online] [citované 3.3.2009] Dostupné z <<http://www.ecgd.gov.uk/guide-project-financing.pdf>>

⁷⁷COLLINSON, F. – GIDDINGS, M. – SULLIVAN, M.: Financial Products: A Survival Guide. 1. vyd. London : Euromoney Publications, 1996. ISBN 1-85564-413-4, s. 78

⁷⁸ČERMÁKOVÁ I.: Bankovní záruka, kapitola XII. In: MARVANOVÁ, M. - HOUDA, M. A KOL.: Platební styk, Platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě. 3. rozšířené vyd. Brno : ECON, 1995, ISBN 80-901627-2-X, s.185-187

- akontačná záruka (záruka za predplatbu, advance payment guarantee),
- záruka za dobré prevedenie kontraktu (kaučná záruka, performance bond),
- záruka za stratené dokumenty,
- colná záruka,
- súdna záruka.

Podľa niektorých autorov⁷⁹ medzi základné typy neplatobných záruk patria ešte nasledovné:

- záruka za zádržné (retention money bond, garantie de dispense de retenue de garantie)
- záruka za udržiavanie (maintenance bond).

Zárukou za ponuku sa rozumie záruka, ktorej vystavenie je obvykle vyžadované v súťažných podmienkach tendra, medzinárodnej verejnej súťaže, ktorú vypisuje verejný orgán v zahraničí (napr. ministerstvo) na dodávku zariadení, tovaru alebo vykonania prác. Vypisovateľ súťaže si kryje touto zárukou potenciálne náklady, ktoré by mu mohli vzniknúť v prípade, ak by nedošlo k podpísaniu kontraktu výhercom tendra alebo nedodržaním podmienky vystavenia záruky za dobré prevedenie kontraktu. Obvykle je v rozmedzí 2-5% z ponukovej ceny.

Záruka za vrátenie platby vopred garantuje kupujúcemu vrátenie predplatby v prípade nedodania predmetu kontraktu v požadovanom množstve. Jej výška je obvykle 10 až 20% z hodnoty kontraktu.

Záruka za dobré prevedenie kontraktu slúži ako záruka za kvalitu tovaru alebo služieb. Jej výška je cca 5-10% z hodnoty kontraktu a je možné ju použiť v prípade, ak predávajúci neplní uvedené podmienky kontraktu (kvalita). Obvykle už spomínaná záruka za ponuku zostáva v platnosti a prechádza do záruky za kvalitu. Ak nebola požadovaná záruka za ponuku, táto záruka platí počas celej doby plnenia kontraktu.

Posledným z hlavných typov záruk je *záruka za zádržné*, ktorá sa používa predovšetkým pri projektoch a stavebných kontraktoch. Kupujúci zadrží obvykle 10% všetkých platieb týkajúcich sa kontraktu a mal by túto čiastku doplatiť v prípade bezchybného splnenia dodávok, prípadne po odstránení chýb a nedostatkov počas finalizačných prác v kvalite a v čase.

Pri zárukách existujú dva základné typy rizík: neoprávnené použitie (unfair calling) a oprávnené použitie záruky beneficiary (fair calling).

⁷⁹LEGRAND, G. - MARTINI, H.: Techniques du commerce international: comment bien gérer vos opérations import-export. 2. vyd. Paris : Gualino éditeur, 2002, ISBN 2-84200-257-1, s. 180-181

V ponuke ECA sa väčšinou vyskytuje len neoprávnené použitie záruky zo strany zahraničného beneficienta, obvykle vypisovateľa tendra. Poistenie neoprávneného použitia záruky kryje príkazcu, ktorý vydal záruku na prvé požiadanie alebo kontraktnú záruku, proti riziku neoprávneného alebo protiprávneho použitia záruky, t. j. takého, ktoré nie je podložené nedodržaním záväzkov príkazcu.⁸⁰ Jedná sa o prípady, keď si dodávateľ splnil kontraktné povinnosti v kvalite, množstve a v čase. Exportérovi môže však vzniknúť riziko, že príde k neoprávnenému použitiu záruky verejným beneficientom na základe rozhodnutia vlády, z dôvodu vzniku vojnového konfliktu alebo iného politického rizika. Poistenie kryje aj situácie, keď bola zrušená alebo neobnovená dovozná alebo vývozná licencia.

Na rozdiel od neoprávneného použitia záruky je oprávnené použitie záruky zapríčinené nedodržaním kontraktných podmienok exportérom. V takomto prípade môže poisťovňa uplatniť na exportéra postih.

C. Vydávanie Surety bondov

Tieto typy záruk sú vydávané komerčnými bankami, prípadne exportno-úverovými agentúrami. Pod špecifickým termínom Surety bond sa rozumejú záruky vydávané obvykle poisťovňami. Jedná sa o také garancie, keď poisťiteľ zaručuje, že exportér (dodávateľ) bude pracovať v súlade s podmienkami kontraktu dohodnutými s beneficientom (odberateľom). Uvedené sa deje formou poistnej zmluvy k základnému zahranično-obchodnému kontraktu, ktorý je uzatvorený medzi dodávateľom a odberateľom. Zmluva definuje, že ak dodávateľ nemôže splniť záväzky voči odberateľovi, potom poisťiteľ (Surety) zaplatí odberateľovi škodu do hodnoty Surety bondu. Poisťiteľ má na základe zmluvy s dodávateľom nárok na náhradu škody od dodávateľa v prípade, ak príde k škodovej udalosti.

D. Poistenie investícií

Poistenie investícií tuzemských podnikateľských subjektov v zahraničí vykazuje dva hlavné rozdiely v porovnaní s poistením úverov. Prvým rozdielom je skutočnosť, že takéto transakcie nemajú obvykle stanovený presný harmonogram splácania, nakoľko sa

⁸⁰JIMÉNEZ, G.: ICC guide to export-import basics : the legal, financial and transport aspects of international trade. 1. vyd. Paris : ICC Publishing, 1997, ISBN 92-842-1194-8, s. 228

v drvivej väčšine jedná o priame investície do majetku spoločnosti za účelom získania podielu v danej spoločnosti. Druhým základným rozdielom je rozsah krytia. Kým pri poistení úverov je obvyklé krytie politických a komerčných rizík, pri investíciách sa predovšetkým jedná o krytie rizika vzniknutého z dôvodu politických udalostí. V zásade sú to nasledovné riziká: konfiškácia, znárodnenie, vyvlastnenie bez náhrady, straty na investíciách spôsobené vojnou alebo občianskou vojnou a nemožnosť konvertovať a previesť zisky a dividendy.

Vzhľadom na tieto odlišnosti boli v minulosti tieto aktivity často oddelené do dvoch inštitúcií, napr. v USA sú investície v portfóliu organizácie OPIC (Overseas Private Investment Corporation) a exportné úvery v U.S. Eximbank. V súčasnosti sú obe aktivity, t. j. úverové poistenie aj poistenie investícií, zväčša spravované v rámci jednej inštitúcie – štátnej ECA.

Rast poistených investícií, predovšetkým v krajinách OECD nie je taký významný ako rast poistenia úverových rizík. Podľa M. Stephensa je uvedené spôsobené predovšetkým dvomi skutočnosťami: väčšina investícií OECD štátov bola realizovaná v OECD štátoch, kde investori nezvažovali potrebu poistenia politického rizika. Okrem toho klasické poistenie investícií kryje výhradne len politické riziká a necháva investora s celou škálou komerčných rizík.⁸¹

E. Vymáhanie pohľadávok

Väčšina ECAs spolu s poistením, alebo skôr v rámci poistenia ako súčasť produktu, vykonáva aj vymáhanie pohľadávok. Žiadny poistiteľ nepočíta s tým, že každé nezaplatenie pohľadávky a následné odškodnenie klienta poisťovňou zostane ako otvorená škoda. Vymáhanie je veľmi dôležitou súčasťou práce každej ECA. Niektorí poistitelia ponúkajú nielen vymáhanie poistených pohľadávok, ale aj takých, ktoré neboli poistené na základe mandátnej zmluvy.

Na uvedené aktivity používajú vlastných pracovníkov, ale aj sieť renomovaných špecialistov, ktorí sa zaoberajú vymáhaním, obvykle na konkrétnom teritóriu. Nie je totiž možné, aby sa všetky záležitosti často právneho charakteru riešili len vlastným pracovníkmi, nakoľko právne prostredie v jednotlivých štátoch je veľmi rôznorodé. V prípade neúspechu interných aj externých postupov, prípadne aj nemožnosti

⁸¹STEPHENS, M.: The Changing Role of Export Credit Agencies. Washington, DC : International Monetary Fund, 1999, ISBN 1-55775-801-8, s. 26-27

dosiahnuť s konkrétnym štátom bilaterálnu dohodu, sa niektoré pohľadávky dostávajú na pôdu Parížskeho klubu. O postupoch a spôsoboch riešenia otvorených pohľadávok na pôde Parížskeho klubu pojednáva osobitná časť tejto práce.

Výhody úverového poistenia

Všeobecne sa za hlavné výhody úverového poistenia, ktoré je zabezpečovacím inštrumentom platby, z pohľadu vývozcu - veriteľa považujú nasledovné skutočnosti:

- bezpečný vstup na zahraničné trhy,
- ponuka konkurenčnej platobnej podmienky kupujúcemu,
- zvýhodnený prístup k úverom komerčných bánk,
- rýchly prístup k finančným prostriedkom (možnosť odkupu pohľadávky),
- rozšírenie vývozného portfólia o nových kupujúcich a nové teritória,
- vyplatenie, prevzatie a vymáhanie nezaplatenej pohľadávky,
- dôsledné preverenie kupujúcich/dlžníkov na základe spolupráce s informačnými agentúrami a medzinárodnými databázami, prípadne partnerskými exportno-úverovými agentúrami.

Bezpečný vstup na zahraničné trhy je umožnený tým, že ECA zanalyzuje všetky potenciálne riziká spojené s predajom tovaru alebo služby v zahraničí, t. j. predovšetkým finančné výsledky, platobnú morálku a platobnú schopnosť kupujúceho, výsledky sektora, postavenie kupujúceho na konkrétnom trhu, politické riziká teritória do ktorého sa vývoz uskutočňuje. Na základe týchto výsledkov určí maximálnu hladinu konkrétneho rizika na kupujúceho, ktorú je ochotná prijať k poisteniu.

Ponuka konkurenčnej platobnej podmienky znamená, že exportér je schopný ponúknuť kupujúcemu hladkú platbu namiesto napr. dokumentárneho akreditívu, resp. upustí od požadovania bankovej garancie a pod. Takúto možnosť mu poskytuje skutočnosť, že hladká platba je po preverení zahraničného kupujúceho krytá udelením poistenia. Okrem toho úverové poistenie predstavuje obvykle cenovo výhodnejší variant ako sú niektoré bankové inštrumenty, napr. dokumentárny akreditív.

Pokiaľ ide o zvýhodnený prístup k úverom komerčných bánk, táto výhoda sa týka dodávateľského aj odberateľského úveru. V prípade odberateľského úveru je poistená priamo banka exportéra proti riziku nesplatenia úveru dlžníkom, väčšinou bankou exportéra, ale v niektorých prípadoch aj priamo kupujúcim, podľa toho komu banka poskytla vývozný úver. V prípade dodávateľského úveru je poistený priamo exportér, ktorý môže požiadať ECA o vystavenie vinkulácie poistného plnenia

v prospech svojej financujúcej banky. Poistenie úveru považujú komerčné banky za určitú formu kolaterálu k poskytnutému úveru. Skutočnosť, že pohľadávky spoločnosti sú zabezpečené úverovým poistením predstavuje vyšší stupeň atraktívnosti pre banku alebo iného veriteľa, pre finančných analytikov aj potenciálnych nových majiteľov. Výsledky a plánované výsledky spoločnosti sú potom považované za dôveryhodnejšie. Ako už bolo uvedené, poistku je možné vinkulovať v prospech veriteľa, resp. tretej osoby, ktorú si veriteľ určí ako zabezpečenie úveru. Práve z tohto dôvodu sú pri poistených pohľadávkach úrokové sadzby obvykle nižšie vzhľadom na zníženú mieru rizika.⁸²

Úverové poistenie je ideálnym nástrojom na získanie informácií o nových kupujúcich s ktorými nemá exportér žiadne skúsenosti.

Riziká obvykle vyňaté z poistenia

Napriek uvedeným výhodám existujú aj niektoré skutočnosti, ktoré sú z poistenia vyňaté. Obvykle sa jedná najmä o tieto druhy rizík:⁸³

- strata tovaru pri preprave

Stratu pri preprave tovaru kryjú iné poistné produkty, napr. poistenie tovaru proti všetkým rizikám („all risk“), alebo marine insurance pri lodnej preprave. Uvedené poistenie zabezpečuje kupujúci alebo predávajúci podľa podmienky Incoterms⁸⁴ uvedenej v kontrakte.

- terorizmus

Poistenie terorizmu je obvykle vylúčené z poistenia, niekedy je možné dohodnúť tento typ poistenia ako špecializované poistenie. V prípade, ak ho ECA kryje ako súčasť politického rizika, musí klient preukázať, že teroristický útok mal priamy dopad na neplatenie pohľadávok z exportu. Eximbanka SR má, ako jedna z mála, poistenie terorizmu ako súčasť politického rizika.

- finančné záruky

Ide o finančné riziká, ktoré nie sú priamo spojené s obchodnou transakciou. Typické požiadavky zahŕňajú financovanie predajov budov, financovanie stavieb a riziko

⁸²BRIGGS, D. – EDWARDS, B.: Credit Insurance : How to reduce the risks of trade credit. New York ; London : Woodhead-Faulkner, 1988, ISBN 0-85941-176-1, s. 4

⁸³The BExA Guide to Export Credit Insurance. The British Exporters Association bola založená v r. 1940 ako National General Export Merchants Group a je nezávislým národným obchodným združením, ktoré reprezentuje záujmy exportnej komunity vo Veľkej Británii. [online] [citované 11.4.2009] Dostupné z <<http://www.bexaweb.plus.com/files/BExAGuidefinalcontinuous.pdf>>

⁸⁴Podmienky Incoterms definujú okamžik prechodu rizika z predávajúceho na kupujúceho. V súčasnosti platia podmienky Incoterms 2000.

nesplatenia obchodných pôžičiek, ako aj financovanie filmov. Vzhľadom na vysoký výskyt poistných udalostí z poistenia finančných záruk, sú tieto obvykle vylúčené z úverového poistenia aj zaistenia.

- marža sprostredkovateľa

Obvykle býva pri vyplácaní poistnej udalosti poistiteľom vyňatá. Nie je možné poistiť si úverovým poistením ušlý zisk.

- obchodné spory

Obchodné spory sú taktiež vylúčené z krytia. Požiadavky jednotlivých poistiteľov na dokázanie, že exportér si splnil svoje povinnosti sa značne rôznia. Väčšinou stačia napr. vyjadrenia tretej strany, avšak niektorí poistitelia požadujú až súdne rozhodnutie.

- kurzové rozdiely

Kurzové rozdiely spôsobené pohybom kurzov v období medzi kurzom platným pri vzniku poistenia a obdobím výplaty škody sú obvykle z poistenia vylúčené. V niektorých prípadoch je možné dohodnúť pripoistenie kurzových rizík.

- súbežné poistenie

Záleží od legislatívy toho ktorého štátu. Napr. v Anglicku je zakázané. Poistné podmienky Eximbanky SR ho takisto nepovoľujú.

- insolventnosť remitujucej banky pred transferom platby

Ak sa jedná o štátnu banku, uvedené je kryté politickým rizikom. Ak o banku komerčnú, nespadá insolvenca banky kupujúceho pod komerčné riziko. Poistená je len insolvenca samotného kupujúceho.

- podvod

Exportné úverové poistenie nekryje podvody. Exportér si musí sám preveriť bone fides, t. j. dobré úmysly svojho odberateľa.

Osobitne sa obvykle dohoduje poistenie proti konfiškácii ako aj poistenie kontraktných záruk proti neoprávnenému použitiu. Eximbanka SR má ako jeden z mála poisťovateľov pri poistení záruk zahrnuté aj oprávnené použitie záruky, spôsobené zlyhaním exportéra s rekurzom na exportéra.

Ďalej sú z poistenia vylúčené všetky platby, ktoré majú z pohľadu exportéra povahu sankčných poplatkov, ako aj nedodržanie zákonov a platných predpisov v krajinách, ktorých sa vývozný obchodný kontrakt týka.

Podľa L. Schomerusa,⁸⁵ bývalého nemeckého ministra hospodárstva, sa poistný

⁸⁵HUFBAUER G. C. – RODRIGUEZ, R. M.: The Ex-Im Bank in the 21st century – A New Approach? Washington, DC : Institute for International Economics, 2001, ISBN 0-88132-300-4, s. 59

obchod v rámci exportno-úverových agentúr najväčších priemyselne rozvinutých krajín vyznačuje tromi nasledovnými parametrami:

- 1) Cieľom úverového poistenia je ochrániť exportérov proti medzinárodným rizikám, ktoré sami nie sú schopní kvantifikovať. Ponúka kompenzáciu za zahranično-obchodné riziká, predovšetkým za politické riziká, ktoré nie sú schopné niesť privátne spoločnosti alebo banky. Takéto riziká ohrozujú predovšetkým malé a stredné podniky (MSP). Najväčšie exportné krajiny ako USA a Nemecko majú v portfóliu poistených exportérov až 85% z radov MSP.⁸⁶
- 2) Exportné úverové poistenie so štátnou podporou je komplementárny nástroj, ktorý nekonkuruje komerčnému poistnému trhu. V poslednej dobe bolo markantné, že sa podiel úverového poistenia na štátny účet na celkovom exporte veľkých exportných krajín znižuje. V roku 2000 bol v Nemecku tento podiel vo výške tri percentá z celkového exportu.⁸⁷
- 3) Na exportný úver treba nahliadať ako na podporný nástroj vývozu a nie ako na exportnú dotáciu. V dlhodobom horizonte preto musia ECAs vykazovať kladné výsledky, alebo aspoň vyrovnané hospodárenie, dosahovať tzv. break-even. Uvedené pravidlo platí pre všetky členské štáty WTO. Exportné úvery slúžia na podporu produktov a vývozcov pri ich uplatňovaní na zahraničných trhoch.

Záver:

Produkty ECAs, predovšetkým úverové poistenie, zohrávajú dôležitú úlohu pri zvyšovaní konkurenčnej schopnosti jednotlivých štátov. Tento druh štátnej podpory exportu zabezpečuje podnikateľské subjekty pred dvoma základnými rizikami spojenými s predajom tovaru a služieb do zahraničia s odloženou splatnosťou, t. j. pred rizikom nezaplatenia z dôvodu komerčných a politických rizík. Zároveň uľahčuje prístup k finančným prostriedkom komerčných bánk, ktoré považujú poistenie pohľadávok za určitú formu kolaterálu k poskytnutým úverom. Udeleniu poistenia predchádza dôkladná analýza rizika, pričom sa posudzuje dlžník, krajina dlžníka, schopnosť exportéra dodať tovar, ako aj celková štruktúra prípadu. Správnym využívaním tohto nástroja prostredníctvom ECAs sa vytvárajú pre národný export

⁸⁶V Eximbanke SR predstavujú klienti z radov MSP dlhodobu okolo 80% na celkovom počte klientov.

⁸⁷V odborných kruhoch sa však predpokladá, že súčasná kríza tento proces zvráti v prospech zlepšenia významnosti postavenia exportno-úverových agentúr.

podobné podmienky ako majú ostatné krajiny a tým sa zvyšuje jeho konkurenčná schopnosť bez negatívneho vplyvu na prirodzené konkurenčné prostredie.

2.4 História a súčasnosť vybraných exportno-úverových agentúr

V nasledujúcich častiach sa pokúsime analyzovať na príkladoch konkrétnych exportno-úverových agentúr okolnosti za ktorých vznikli, čo ovplyvňovalo ich rozvoj a ako sa na základe potrieb exportérov, možností štátu a vzájomnej interakcie s ostatnými krajinami vyvíjalo ich produktové portfólio. Konkrétne budú predmetom skúmania ECAs v USA, Francúzsku a Nemecku.

2.4.1 The Export-Import Bank of the United States

Exportno-importná banka Spojených štátov (Ex-Im Bank) vznikla pred 75 rokmi v r. 1934 počas obdobia, keď americkú ekonomiku postihla Veľká depresia, z iniciatívy vtedajšieho prezidenta Franklina D. Roosevelta. Prezident totiž pochopil dôležitosť posilnenia zahranično-obchodných vzťahov USA dávno predtým, ako sa také pojmy ako globalizácia stali stredobodom záujmu. Roosveltov výnos zakladajúci Ex-Im Bank jej dal mandát suplementovať v prípade potreby privátny trh.

Od samého počiatku niesla doplnkovú funkciu k zdrojom a možnostiam, resp. neochote vziať na seba nadmerné riziko, privátneho finančného sektora. Historicky sa to prejavilo pri vývoze do politicky neistých oblastí, ako bola Latinská Amerika v 40-tych rokoch 20. storočia, Európa v 50-tych rokoch, alebo v súčasnosti trhy rozvojových krajín. Export je dôležitým prvkom ekonomiky USA. Podiel exportu na celkovom hrubom domácom produkte vzrástol za obdobie 1970-2000 na trojnásobok a bol centrálnym prvkom ekonomického rastu v 90-tych rokoch minulého storočia. Ex-Im Bank však len výnimočne podporila export pre export, takisto zahraničná pomoc podľa R. Rodriguez, bývalej riaditeľky Ex-Im Bank (1982-1999), nebola strede jej záujmu. Ex-Im Bank vstupuje do úverov o ktorých predpokladá, že budú splatené, to znamená, že musia dosahovať aspoň minimálnu stanovenú mieru úveruschopnosti. Nevystupuje teda v úlohe donora.

Ex-Im Bank plní v USA funkciu štátnej exportno-úverovej agentúry. Vzhľadom na skutočnosť, že všetky industrializované štáty a stále viac štátov s prechodovými ekonomikami má takéto agentúry, je úloha Ex-Im v dvoch polohách:

1. naprávať zlyhania trhu, ktoré zabraňujú realizácii inak životaschopných zahranično-obchodných operácií, to znamená podporovať komerčné exportné financovanie,
2. konkurovať svojimi produktmi ostatným ECAs tak, aby aj americkí exportéri mali k dispozícii rovnaký diapazón štátnej exportnej podpory ako ostatné krajiny.⁸⁸

Americký kongres už v r. 1971 dal Ex-Im Bank úlohu „byť konkurencieschopnou so štátmi podporovanými úrokovými sadzbami a splatnosťami, ako aj inými podmienkami v súvislosti s podporou vývozu z hlavných krajín, ktorých exportéri konkurujú americkým exportérom“.

Podľa predstaviteľov Ex-Im Bank práve vzhľadom na uvedenú funkciu, ktorá mala v podstate vyrovnávací charakter, uvítal kongres USA každú diskusiu v rámci OECD o úpravu a spoločné dodržiavanie podmienok financovania účastníkymi štátmi. Úspora z takýchto rokovaní bola odhadovaná na 500 mil. USD ročne.

Niektorí americkí ekonómovia sa však domnievajú, že napriek vyše tridsiatim rokom rokovaní na pôde OECD je konkurencia najmä zo strany európskych krajín stále agresívnejšia a sofistikovanejšia. Na druhej strane sa však Ex-Im Bank zároveň dostáva do konfliktu s vývoznou komunitou a požiadavkami kongresu v prípadoch, keď ekonomicky priechodný projekt je zhatený z dôvodu zahranično-politických obmedzení.

Panel expertov, ktorý sa zúčastnili na oslave 65. výročia založenia Ex-Im Bank definoval pre 21. storočie nasledovné skupiny výziev:⁸⁹

- privátne finančné trhy: politické riziká a finančné krízy,
- konkurencia zo strany zahraničných ECAs: tzv. „market windows“, neviazaná pomoc, projektové riziká,
- štátna politika USA: zahraničná pomoc, sankcie voči zahraničiu, životné prostredie,
- vplyv na zamestnanosť: pravidlá tuzemského pôvodu,
- samotná Ex-Im: firemná kultúra, kontrola a organizácia.

Pokiaľ ide o privátne finančné trhy, tak vzhľadom na vývoj na kapitálových trhoch by Ex-Im Bank mala postupovať nasledovne: zriadiť úverové linky na hlavné dlžnícke krajiny tak, aby ich bolo v čase krízy možné okamžite aktivovať bez ďalšieho

⁸⁸MENDELOWITZ, A. I.: The New World of Government-Supported International Finance. In: HUFBAUER G. C. – RODRIGUEZ, R. M.: The Ex-Im Bank in the 21st century – A New Approach? Washington, DC : Institute for International Economics, 2001, ISBN 0-88132-300-4, s. 159

⁸⁹HUFBAUER G. C. – RODRIGUEZ, R. M.: The Ex-Im Bank in the 21st century – A New Approach? Washington, DC : Institute for International Economics, 2001, ISBN 0-88132-300-4, s. 190

schvaľovania vo vláde, zjednodušiť a štandardizovať úverové a garančné procesy, dať komerčným bankám väčšiu mieru zodpovednosti, v maximálne možnej miere zautomatizovať svoje činnosti a tým znižovať prevádzkové náklady, preniesť časť svojich rizík na kapitálové trhy, stimulovať obchodné financovanie prostredníctvom internetu.

Vzhľadom na Konsenzus OECD sa upravilo poskytovanie štátnej pomoci, avšak z pohľadu amerických expertov ostali otvorené dva základné problémy: tzv. „market windows“⁹⁰ a neviazaná pomoc. Ako typické „market windows“ sú uvádzané nemecký Kreditanstalt für Wiederaufbau a kanadská Export Development Corporation.⁹¹ V týchto dvoch inštitúciách prevládajú podľa nich „market windows“ úvery nad štátom podporovanými exportnými úvermi. Okrem toho podporujú priame zahraničné investície a ponúkajú úvery na domácom trhu. Uvedené organizácie argumentujú, že nedeformujú obchod, pretože vykonávajú svoje aktivity za komerčných podmienok a práve komerčný charakter ich úverov ich nezaväzuje dodržiavať Konsenzus OECD. Kritici „market windows“ sa však domnievajú, že tieto vytvárajú pre svojich exportérov konkurenčnú výhodu, pretože ponúkajú vyššie a výhodnejšie úvery predovšetkým do rozvojových krajín, ako regulárne komerčné finančné inštitúcie. Navyše, aj „market windows“ využívajú štátne benefity, nakoľko ich základné imanie pochádza zo štátnych prostriedkov, na kapitálových trhoch si požičiavajú zdroje s plnou zárukou štátu a za nižšie sadzby ako komerčné finančné inštitúcie, neplatia dividendy svojmu zakladateľovi, neplatia daň zo zisku a dostávajú od štátu podporu na administratívne náklady. USA sa domnievajú, že je potrebné naďalej sa zasadzovať za postupné odbúravanie zasahovania do trhovej ekonomiky na pôde OECD a WTO, a to nielen v oblasti „market windows“.

Ďalšou oblasťou je pseudo-viazaná pomoc, t. j. taká pomoc ktorá je deklarovaná ako neviazaná pomoc na odber tovaru alebo služieb z donorského štátu, ale vo svojej podstate viazaná je. Na neviazanú pomoc sa totiž nevzťahujú pravidlá OECD obsiahnuté v Helsinskom balíku. Podľa expertného panelu ide o také prípady keď niektorý štát cez technickú pomoc, ktorá predchádza realizácii skutočnej pomoci stiahne prípad na svoju stranu napriek lepšej ponuke zo strany iného štátu. Okrem toho takto

⁹⁰Za market windows sa považujú aktivity inštitúcií ktoré vyhlasujú, že pracujú na komerčnom základe, ale pritom požívajú niektorú z foriem štátnej podpory, t.j. disponujú nejakou formou prepojenia na štát. Tieto inštitúcie sa pri niektorých aktivitách neriadia Konsenzom OECD, napr. napr. ponúkajú exportné úverové financovanie na inú sadzbu ako CIRR.

⁹¹Belgická ECA Office Nationale du Ducroire (ONDD) tiež vykonáva značnú časť svojich aktivít v rámci „market windows“.

získané kontrakty nepodliehajú komerčným podmienkam, ako je proklamované v prípade aktivít „market windows“.

V oblasti podpory projektového financovania s limitovaným rekurzom sa v poslednom období stávajú dlžníkmi privátne entity, na rozdiel od minulosti, keď sa jednalo o verejných dlžníkov. V tejto oblasti však Ex-Im Bank až na malé výnimky akceptuje riziká súkromných dlžníkov.

Niektoré politické rozhodnutia v oblasti zahraničných vzťahov majú priamy vplyv na konkurenčnú schopnosť amerických exportérov. Jedná sa o tri oblasti: zahranično-obchodnú politiku, sankcie a požiadavky civilnej spoločnosti. Niektorí ekonómovia tvrdia, že americké fondy v oblasti pomoci sú poddimenzované. Pomoc administrovaná Americkou agentúrou pre medzinárodný rozvoj (AID) sa vzťahuje temer úplne na dôležité sociálne ciele, ako je udržanie mieru a demokracie, zdravia a vzdelanosti, a nie na infraštruktúrne kapitálové projekty. Na druhej strane, ako uvádza P. C. Evans a K. A. Oye z MIT (Massachusetts Institute of Technology), Center for International Studies,⁹² v Nemecku ide v rámci oficiálnej rozvojovej pomoci (ODA) len 15% na sociálne ciele a 85% na infraštruktúrne projekty. Okrem toho niekedy USA uvažujú jednostranné sankcie, čo je značnou nevýhodou pre amerických exportérov. Mnohí americkí ekonómovia sa preto snažia podporiť snahy amerického kongresu o reformovanie zákonov a prístupov v oblasti zahranično-obchodnej politiky, konkrétne v oblasti sankcií, pričom sú možné štyri prístupy: zákaz jednostranných sankcií, v prípade jednostranných sankcií požadovať aspoň dvojtretinovú podporu v kongrese, rokovať s hlavnými konkurentmi amerických vývozcov, aby sa pridali k sankcii USA, alebo akceptovať status quo. Súčasťou štatútu Ex-Im Bank je totiž tzv. Chafee Amendment, podľa ktorého má US State Department, t. j. prezident alebo jeho tajomník, právo nariadiť Ex-Im Bank odmietnuť podporu niektorému štátu alebo niektorej konkrétnej spoločnosti.

Pokiaľ ide o oblasť podplácania štátnych úradníkov v zahraničnom obchode, Ex-Im Bank už roky vyžaduje od svojich podnikateľských subjektov, ktorých aktivity podporuje vyhlásenie, že žiadna zo strán, ktoré sa obchodnej transakcie zúčastňujú nie je involvovaná do nelegálnych praktík, vrátane porušovania FCPA (Foreign Corrupt

⁹²EVANS, P. C., OYE, K. A.: International Competition: Conflict and Cooperation in Government Export Financing. In: HUFBAUER G. C. – RODRIGUEZ, R. M.: The Ex-Im Bank in the 21st century – A New Approach? Washington, DC : Institute for International Economics, 2001, ISBN 0-88132-300-4, s. 129

Practices Act). Podľa J. A. Harmona⁹³ kvôli vládnemu zásahu skoro prišiel americký export o 500 mil. USD zákazku v Ťumensku (Tyumen Oil transaction) pre podozrenie z podplácania.

Ex-Im Bank kladie dôraz aj na súlad s postupmi, ktoré stanovujú kritériá dopadu na životné prostredie. Práve z tohto dôvodu sa aktívne angažuje na rokovaniach OECD v týchto oblastiach a považuje ich implementáciu všetkým exportno-úverovými agentúrami za svoju prioritu. V r. 2007 založila Ex-Im Bank „Office for renewable energy and Environmental Exports“ s cieľom podporiť aktivity spojené s vývozom tovarov, ktoré majú pozitívny vplyv na životné prostredie. Napr. vývoz tovarov a služieb spojených s rozvojom využívania solárnej a veternej energie, ako aj geotermálnej energie.

Ďalšou dôležitou oblasťou je požiadavka na podiel tuzemskej výroby a služieb v podporenom kontrakte. V tejto oblasti v podstate neexistujú žiadne medzinárodné pravidlá, ale Ex-Im Bank vyžaduje, aby celkový cudzí podiel neprekročil 15%, pričom cudzí podiel v nákladoch jednotlivých tovarov/komponentov nesmie prekročiť 50%. Pravidlá EÚ, Japonska a mnohých iných štátov sú oveľa flexibilnejšie. Okrem toho Ex-Im vyžaduje, aby všetky štátom podporované exportné kontrakty v objeme nad 10 mil. USD boli prepravované na amerických lodiach, pričom vzhľadom na skutočnosť, že americká vlajková flotila je pomerne malá, veľa exportérov musí žiadať výnimky od Námornej administrácie, čo tiež negatívne vplýva na ich konkurenčnú schopnosť z dôvodu finančných a časových strát.

P. C. Evans a K. A. Oye zároveň odporučili zjednodušenie administratívnej náročnosti požadovanej dokumentácie pri predkladaní a realizácii financovaných prípadov, nakoľko to neumožňuje efektívnu spoluprácu s inými – napr. európskymi exportno-úverovými agentúrami, ktoré už majú svoje požiadavky, podmienky a náležitosti zaistiteľských zmlúv oveľa jednotnejšie.

Niektorí odborníci sa domnievajú, že na aktivity Ex-Im Bank veľmi negatívne vplývajú neustále zmeny v najvyššom vedení. J. A. Harmon bol jeden z mála prezidentov banky, ktorý v jej viedol túto inštitúciu plné štyri roky, t. j. celé volebné obdobie. Vo svojom príspevku k 65. výročiu Ex-Im – *A Chairman's Perspectives on the Future of Ex-Im Bank*, sa domnieva, že americká ECA má „svoje najlepšie obdobie ešte len pred sebou“ („Ex-Im's greatest moments are yet ahead“), a to napriek skutočnosti,

⁹³J. A. Harmon bol prezidentom US Ex-Im Bank v r. 1997-2001.

že už v r. 1939 pomáhala financovať Burma Road v Číne a bola centrálnou základňou pre Marshallov plán obnovy Európy po II. svetovej vojne. V novšom období zase napomohla stabilizácii ázijských a latinsko-amerických krajín pri zdolávaní finančných kríz. Angažuje sa aj v Rusku a v bývalých krajinách Spoločenstva nezávislých štátov. Svoje tvrdenie založil J. A. Harmon na skutočnosti, že USA sa stávajú stále viac závislé od rozvoja exportu, za posledných 20 rokov sa podiel exportu na HDP zvýšil zo sedem na dvanásť percent stále stúpa.

Napriek určitým protestom voči postupujúcej globalizácii väčšina odbornej verejnosti podporuje aktivity Ex-Im Bank pretože panuje všeobecný názor, že vykonáva niečo správne pre americkú ekonomiku, konkrétne vytváraním nových a udržívaním existujúcich pracovných miest prostredníctvom exportu. Zároveň napomáha aj rozvoju ostatných, predovšetkým rozvojových krajín financovaním, ktoré nie sú ochotné poskytovať komerčné banky a práve túto oblasť považuje J. A. Harmon v budúcnosti za nosnú. V r.1999 podporila vývoz v objeme 17 mld. USD, podľa Výročnej správy za rok 2007 to bolo 16 mld. USD. Vzhľadom na skutočnosť, že mnohé ECA rastú rýchlejšie, bude čím skôr potrebné podporiť rozpočet Ex-Im Bank, ako aj viac investovať do technológie. V neposlednej miere je potrebné zlepšiť roztrieštenú spoluprácu jednotlivých súčastí americkej podpory exportu, konkrétne Ex-Im Bank, OPIC a Agentúry na podporu obchodu.

Ďalší bývalý prezident Ex-Im Bank J. H. Lambright⁹⁴ považuje za veľmi dôležitú skutočnosť, že v posledných rokoch sa banka zamerala predovšetkým na malých exportérov, ktorí predstavujú v jej portfóliu až 80% celkového podporeného financovania. Vzhľadom na spokojnosť kongresu bol mandát Ex-Im Bank predĺžený na ďalších päť rokov. Zvláštnosťou Ex-Im Bank sú špecializované programy financovania pre podniky vlastnené minoritami alebo ženami. Pokiaľ ide o rozvojové štáty tak napr. v r. 2007 Ex-Im Bank schválila až 386 mil. USD vo forme úverového poistenia a garancií pre Subsaharskú Afriku. Okrem úverov, úverového poistenia a garancií schválila aj 1,3 mld. USD ako výrobný kapitál predovšetkým pre malé podniky, čo predstavuje až 90,1% z celkového objemu. Aj úverové poistenie bolo smerované predovšetkým pre MSP. Z celkového objemu 3,6 mld. USD až 90% poistených bolo z radov MSP. V oblasti projektového a štruktúrovaného financovania sa jednalo predovšetkým o projekty do Saudskej Arábie (petrochemický priemysel), Mexika

⁹⁴J. H. Lambright bol prezidentom US Ex-Im v r. 2005-2009.

(elektrárň, ropa a plyn), Indie (ropa a plyn) a Singapuru (výroba polovodičov). V neposlednej miere podporila aj financovanie prepravných prostriedkov v oblasti leteckého priemyslu, lokomotív a lodí.

V r. 2008 podporila Ex-Im Bank americký vývoz služieb a tovaru v celkovej hodnote 19,6 miliardy USD, čo predstavuje medziročne až 22 percentný nárast.⁹⁵ Počas rokov 2005 - 3. štvrt'rok 2009 uskutočnila finančné transakcie v celkovej sume 65,5 mld. USD. Z celkového počtu 2 328 transakcií bolo až 86% v prospech MSP.

Pokiaľ ide o produktové portfólio, najdôležitejšie sú nasledovné produkty:

- pracovný kapitál: poskytovanie garancií za úvery na pracovný kapitál od komerčných bánk,
- poistenie úverov proti komerčným a politickým rizikám,
- záruky za financovanie úveruschopných súkromných aj verejných zahraničných odberateľov na nákup amerického tovaru a služieb,
- financovanie lízingových operácií do zahraničia,
- priame úvery poskytované na báze pevnej sadzby úveruschopným súkromným a verejným zahraničným odberateľom na nákup amerického tovaru a služieb,
- špeciálne produkty na podporu MSP, environmentálnych projektov, vývozu do Afriky, vývozu zdravotníckych zariadení.

V USA nie je podpora exportu a investícií systemizovaná pod jednou strechou. Podporu pre americké zahraničné investície má vo vienku OPIC (Overseas Private Investment Corporation). Je to jediná štátna inštitúcia v USA, ktorá bola vytvorená z dôvodu, aby podporovala americké investície do krajín rozvojového sveta.⁹⁶ Mnohé ECAs, napr. nemecký Hermes alebo kanadská EDC, ale napr. aj Eximbanka SR sú involvované v oboch oblastiach, v exporte aj investíciách.

V apríli 2009 oslávila Ex-Im Bank 75. výročie od svojho založenia. Jej postavenie odrážajú aj slová amerického prezidenta B. Obamu, ktorý uznáva túto inštitúciu ako podporovateľa exportu a významného tvorcu pracovných miest.

⁹⁵Export - Import Bank of the US: Annual Report 2008. [online] [citované 12.11.2008] Dostupné z <<http://www.exim.gov/about/reports/ar/ar2008/documents/2008AnnualReport.pdf>>

⁹⁶OPIC: Annual Report. 1. vyd. Washington, DC : Overseas Private Investment Corporation, 2008. s. 4

2.4.2 COFACE Francúzsko

Dejiny úverového poistenia sa začali písať vo Francúzsku už v 19. storočí, žiaľ prví komerční protagonisti zbankrotovali. Po druhej svetovej vojne sa v roku 1920 znovu vynorila myšlienka na úverové poistenie, avšak kryté štátom. Táto požiadavka obchodnej komunity narazila na nepochopenie vládnych orgánov. Až v roku 1927 vytvorila skupina súkromných poistiteľov spoločnosť S.F.A.F.C. (*Société française d'assurance pour favoriser les crédits*, Francúzska poisťovacia spoločnosť pre podporu úverov). Táto poisťovala proti rizikám vyplývajúcim z úpadku kupujúcich a jej základnou premisou bolo, že predávajúci povinne predložil k poisteniu všetky pohľadávky na kupujúcich v rámci tzv. globálnej celoobrateskej poisťky. Poistitelia hodnotili riziko každého úveru a v prípade poistnej udalosti realizovali aj vymáhanie dlžných čiastok. Spočiatku sa jednalo výhradne o poistenie tuzemských francúzskych rizík, neskôr pribudli aj vývozné riziká.

Francúzsky štát sa začal angažovať v tejto oblasti až vydaním zákona z júla 1928, ktorý splnomocnil ministra obchodu a priemyslu, aby v mene a na účet štátu realizoval krytie rizík vyplývajúcich z predajov verejným kupujúcim v zahraničí. Motiváciou boli vysoké riziká vyplývajúce z dlhých odkladov splácania, ktoré požadovali vlády štátov v povojnovom období. Jednalo sa o významné kontrakty z oblasti dopravy, predovšetkým dodávky pre železnice, lode a lietadlá. Navyše, z dôvodu objemovo rozsiahlych rizík a ich akumulácie na jeden štát bolo zrejmé, že súkromný poistný sektor nemôže takúto angažovanosť prijať z dôvodu nedostatočného rozloženia rizík.⁹⁷ Okrem toho mnohé štáty už Francúzsko predbehli a založili svoje ECAs skôr: napr. Veľká Británia v r.1919 (ECGD, The Export Credit Guarantee Department), Belgicko v r. 1921 (ONDD, Office Nationale du Ducroire), Nemecko v r. 1926 a Taliansko v r. 1929 (l'Institut National delle Assicurazioni).

V r. 1936 začala francúzska vláda zastrešovať nielen politické riziká verejných kupujúcich, ale aj kupujúcich súkromných. V roku 1945 bola zákonom znárodnená Banque de la France a štyria ďalší veľkí poskytovatelia úverov. V roku 1946 bola zriadená Compagnie française pour le commerce extérieur (Coface), národná spoločnosť vykonávajúca pod kontrolou štátu a na štátny účet poistenie úverových rizík. Kapitál spoločnosti vlastnili verejné inštitúcie, jej jediným súkromným akcionárom bol už uvedený S.F.A.F.C. Prvé riziká začal Coface poisťovať v roku 1949.

⁹⁷BARRAL, G.: *L'assurance des crédits à l'exportation*. 1. vyd. Paríž : Coface-Nathan Economie, 1987, ISBN 2-86-479-150-8, s. 24

Základné produkty skupiny Coface sú zrejmé z nasledujúcej tabuľky. Ako posledné je uvedené riadenie pohľadávok na štátny účet, ktoré je v sumáre aktivít najmenšou položkou a vykazuje len asi štvorpercentný nárast. Najdôležitejšou aktivitou Coface je poisťovanie pohľadávok na vlastný účet.

Tabuľka 7: **Výsledky Coface v rokoch 2006 - 2007**

v miliónoch EUR	2006	2007	medziročný nárast
Konsolidované výsledky	1 461	1 571	7,5%
poistenie pohľadávok	1 069	1 111	3,9%
predaj informácií o kupujúcich	124,9	145	16%
riadenie pohľadávok	36,4	44	21%
faktoring	172	210	22,3%
riadenie pohľadávok na štátny účet	58	61	4,1%
Hospodársky výsledok	242	279	+ 15,3%
Čistý zisk	150	204	+ 36,3%

Prameň:

http://www.coface.ca/CofacePortal/ShowBinary/BEA%20Repository/US_en_EN/documents/coface_2007_results

Coface je súkromná spoločnosť, ktorá vykonáva časť svojich aktivít na účet francúzskeho štátu ako agent štátu, pričom za túto službu dostáva províziu. Aktivita pre štát vedie striktne oddelene od komerčne spravovaných rizík. To znamená, že v rámci účtovníctva Coface existuje „štátny účet“ do ktorého ako príjmy vchádzajú prijaté poistné a vymožené pohľadávky a ako výdaje vyplatené poistné plnenia a odmena Coface za služby spojené s poistením na štátny účet.⁹⁸

Z celkových aktivít predstavuje riadenie pohľadávok na štátny účet len marginálnu časť, konkrétne v r. 2007 to bolo 3,9%. V roku 2008 poistil Coface na štátny účet kontrakty za 7,4 mld. EUR v nasledovnom teritoriálnom členení:

Afrika	23%
Európa	23%
Blízky a Stredný Východ	14%
Severná a Južná Amerika	21%
Krajiny Tichomoria	2%
Ázia	17%

⁹⁸ŠKORPIL, M.: Systém spolupráce francouzské veřejněprávní pojišťovny COFACE se státem a státním rozpočtem. In: Pojistný obzor. roč. 71, 1994, č. 4, s. 15-17

Zo 123 nových poistných zmlúv predstavovali zmluvy s MSP 47%, pričom ich podiel každoročne narastá.⁹⁹

Coface Group si neustále upevňuje svoje postavenie za účelom zabezpečenia servisu predovšetkým pre veľké spoločnosti, ktoré majú pobočky po celom svete. V súčasnosti je Coface prítomný v 65 krajinách celého sveta, okrem iného aj na Slovensku a v Českej republike, poisťuje však len obchodovateľné riziká. Svoje zatiaľ posledné zastúpenie otvoril v r. 2008 v Egypte.

V roku 1992 vytvoril Coface celosvetovú sieť CreditAlliance network prostredníctvom ktorej môže poskytovať svoje služby zákazníkom v 38 krajinách Európy, v 17 krajinách Ázie, 33 krajinách Afriky a Stredného východu a v 14 krajinách Severnej a Južnej Ameriky.

Ako už bolo uvedené, od roku 1946 riadi Coface na štátny účet širokú škálu garancií určených na podporu francúzskych vývozcov v súlade so Zákonom o poisťovníctve, články L 432-1 až L 432-4. Jedná sa o poisťovanie takých rizík, o ktoré nemá súkromný trh záujem. Coface podporuje exportérov, ktorí sa snažia preniknúť na nové trhy a vyvážať tam tovary a služby. Coface taktiež spravuje dohody uzatvorené v rámci Parížskeho klubu (Club de Paris) za účelom konsolidácie dlhov dlžníckych krajín.

Každoročne vytvára Coface tzv. index platobnej disciplíny (Payment Incident Index), v ktorom hodnotí platobnú disciplínu a platobnú schopnosť 150 krajín celého sveta.¹⁰⁰ Základom služieb skupiny Coface je databáza Common Risk System, v ktorej sa nachádzajú finančné a nefinančné informácie o viac ako 41 miliónoch podnikov z celého sveta.

Coface spravuje na odbore verejných garancií na štátny účet päť druhov poistenia. Konkrétne sa jedná o nasledujúce produkty:¹⁰¹

- poistenie prospekcie zahraničných trhov,
- poistenie úverov,
- poistenie investícií,
- poistenie kurzových rozdielov,
- poistenie záruk spojených s vývozným kontraktom.

⁹⁹Coface in 2008, State Guarantees managed by Coface on behalf of the French State. Coface, Paris 2008, s. 10

¹⁰⁰Pravidelné informácie o ratingu, indikátoroch platobnej schopnosti a hodnotenie rizika krajín sa nachádzajú na stránke agentúry Coface www.cofacerating.com

¹⁰¹Procédure gérée par Coface pour le compte de l'Etat. [online] [citované 11.4.2009] Dostupné z <http://www.coface.fr/dmt/_docs/g01_ACE.pdf>

Celkovú angažovanosť Coface pri aktivitách na štátny účet, objem nových poistených kontraktov a objem poistných udalostí uvádza nasledovná tabuľka.

Tabuľka 8: Poistná angažovanosť, nové poistené kontrakty a poistné udalosti Coface na štátny účet v r. 2003-2008

v mld. EUR

rok	poistná angažovanosť	nové poistené kontrakty	poistné udalosti (škody)
2003	58,3	5,6	8,3
2004	51,6	6,9	8,6
2005	50,4	8,8	17,3
2006	43,0	7,4	9,5
2007	42,1	8,8	15,0
2008	44,3	7,4	30,4

Prameň: Coface in 2008, State Guarantees managed by Coface on behalf of the French State. Coface, Paris 2008, s. 14-15

Z tabuľky vyplýva, že angažovanosť v tomto segmente za uvedené obdobie v podstate klesla, a to napriek určitému nárastu nových poistených prípadov. Markantné je zvýšenie poistných udalostí v roku 2008.

Rozhodnutie o udelení garancie robí štátna správa konajúca na základe splnomocnenia Ministerstva hospodárstva, Ministerstva financií a Ministerstva priemyslu po doporučení Komisiou pre záruky a úvery zahraničného obchodu. Rozhodnutie môže urobiť aj Coface, ak je k tomu splnomocnený, pri prípadoch do stanovenej limitovanej výšky. Coface vystupuje ako poistiteľ a vydáva poistné zmluvy vo svojom vlastnom mene v súlade s rozhodnutím, ktoré urobila štátna správa alebo Coface sám na štátny účet. Coface je poverený riadením poistených kontraktov, najmä pokiaľ ide o proces spojený s poistnými udalosťami a odškodnením, vyberá poistné a vypláca škody – na štátny účet. Celé riziko jednotlivých transakcií nesie francúzsky štát. Pre aktivity na štátny účet sa vedie v rámci Coface osobitné účtovníctvo, oddelene od aktivít spravovaných na vlastný účet Coface na komerčnej báze.

Vzhľadom na prebiehajúcu krízu modernizuje a rozširuje Coface poskytovanie štátnych záruk v nasledovných oblastiach: rozšírenie produktu krytia nákladov spojených s prospekciou zahraničného trhu, väčšia flexibilita pri krytí dokumentárneho inkasa, zvýšenie poistného krytia až na 100% najmä pre klientov z radov MSP, dôraz na

krytie kontraktov strategického významu pre Francúzsko, rozšírenie krytia investícií aj na existujúce projekty, rozšírenie podpory pre výrobcov lietadiel.

2.4.3 Exportné úvery v Nemecku

Nemecká vláda už v roku 1926 podpísala zmluvu s dvomi nemeckými súkromnými poisťovňami Hermes K.B.A.G a Frankfurter A.V.B., ktorými na seba prevzala celé politické a katastrofické riziko a polovicu komerčného rizika pohľadávok nimi poistených kupujúcich.

Exportné úvery v Nemecku poskytovali dve inštitúcie: verejná Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) a súkromná AKA (AusfuhrKredit-Gesellschaft), ktorú založilo v r. 1952 55 komerčných bánk. Poistenie zastrešovala poisťovňa Hermes a štátnu rozvojovú pomoc priamo nemecká vláda alebo prostredníctvom úverov a grantov poskytovaných KfW.

KfW bola zriadená v roku 1948, ešte pred NSR a jej založenie úzko súviselo s diskusiou britskej a americkej vojnovnej vlády o vybudovaní nemeckého bankového sektora.

KfW poskytovala exportné financovanie v štyroch hlavných kategóriách: úvery pre rozvojové štáty na báze CIRR, komerčné úvery z vlastných fondov, pôžičky na financovanie lietadiel a lodí, granty prostredníctvom podporného programu pre lode s vysokým podielom subvencií.

V súčasnosti je KfW Bankengruppe z 80% vlastnená federálnou vládou a ostávajúcich 20% krajinou vládou a jej rozvojové aktivity sa riadia zákonom o KfW. Ako vyplýva z jej pôvodného názvu je už 60 rokov rozvojovou bankou. Väčšinu svojich fondov získava na kapitálových trhoch, pričom využíva svoj rating zhodný s ratingom štátu. Za prvý polrok 2009 získala na kapitálových trhoch viac ako 51 mld. EUR.¹⁰² Má bilančnú sumu vo výške 360 mld. EUR. Jej hlavné produkty sú smerované na podporu malých a stredných podnikateľov, ďalej do pôžičiek pre modernizáciu bývania a pre domácnosť, ochranu životného prostredia a klimatických podmienok. V neposlednej miere sa však venuje *exportnému a projektovému financovaniu*, predovšetkým do rozvojových krajín.

¹⁰²Capital Market Activities of KfW 2009 - Semi-annual Press Conference. [online] [citované 11.8.2009] Dostupné z <http://www.kfw.de/EN_Home/KfW_Bankengruppe/Our_Current_Work/KfW_optimistic_about_its_capital_market_activities_in_the_second_half_of_2009.jsp>

Členmi AKA je v súčasnosti 20 nemeckých bánk. Jej hlavné produkty smerujú k podpore nemeckého a európskeho exportu a zahŕňajú predovšetkým strednodobé a dlhodobé odberateľské úvery, pôžičky na báze CIRR, financovanie úverov poistených Euler Hermes, účasť na exportnom financovaní vrátane projektového financovania v pozícii aranžéra a predaj pohľadávok z poistných udalostí krytých Hermes. Ďalej je to účasť na kolateráloch poskytnutých exportérom ako sú záruky za predplatu, záruky za dobré prevedenie kontraktu, strednodobé a dlhodobé dodávateľské úvery, administrácia úverov a potvrdenie akreditívov. Za rok 2008 poskytla nové úvery vo výške 1,1 mld. EUR.¹⁰³

Mandát na poistenie exportných úverov na účet štátu má spoločnosť Euler Hermes, ktorá spravuje federálne exportné úverové záruky (Federal Export Credit Guarantees). Zodpovednosť za rozpočet nesie federálna vláda prostredníctvom medziministerského výboru. *Medziministerský výbor* zasadá pod vedením Federálneho ministerstva hospodárstva a technológie, ďalší členovia sú Federálne ministerstvo financií, Federálny úrad pre zahraničné veci a Federálne ministerstvo pre ekonomickú spoluprácu a rozvoj. Okrem predstaviteľov štyroch uvedených ministerstiev sa v roli poradcov zúčastňujú zasadnutia aj dvaja predstavitelia Euler Hermes a Price WaterhouseCoopers. Prizývaní sú aj experti z oblasti obchodu, bankového sektora a inštitúcií na podporu exportu.

Mandát federálnej vlády na vykonávanie exportnej garančnej schémy bol udelený dvom súkromným spoločnostiam, ktoré sa dnes nazývajú Euler Hermes Kreditversicherungs-AG a PwC AG už v r. 1949. Nakoľko lídrom konzorcia je Euler Hermes, tento typ krytia je známy ako "Hermes cover". Okrem samotnej realizácie poistenia ponúka konzorcium vzhľadom na značné skúsenosti v oblasti exportného financovania a poistenia aj konzultačné služby pre exportérov a banky. Po príprave návrhu na poistenie je tento predkladaný na schválenie federálnej vláde. Základnými kritériami pre schválenie žiadosti o poistenie sú oprávnenosť žiadosti a miera rizika. Konzorcium napomáha exportérom počas celého priebehu projektu a v prípade poistnej udalosti bezodkladne vypláca škody. V roku 2007 bol Hermes cover, t. j. objem pohľadávok poistených spoločnosťou Euler Hermes, vo výške 17 mld. EUR.

Euler Hermes úzko spolupracuje s KfW Bankengruppe, AKA Ausfuhrkreditgesellschaft mbH a s Federálnym úradom pre audit.

¹⁰³AKA Annual Report 2008. [online] [citované 11.7.2009] Dostupné z <<http://www.akabank.de/englisch/index.html>>

Jeho hlavnými produktmi sú nasledovné nástroje na ochranu obchodných pohľadávok a správu úverov:

- úverové poistenie,
- posudzovanie rizík,
- vymáhanie pohľadávok z obchodného styku,
- financovanie obchodných pohľadávok,
- kompenzácia strát vzniknutých na základe insolventie kupujúceho,
- vydávanie záruk, najmä pre podnikateľov v stavebníctve a dodávateľov investičných celkov,
- vyhodnocovanie portfólia obchodných pohľadávok,
- poistenie proti podvodu (tzv. fidelity insurance).

V roku 2009 bol Euler Hermes už piaty raz vyhlásený za najlepšiu exportno-úverovú agentúru – „The Best ECA“ v ankete prestížneho časopisu Trade Finance za svoje aktivity vykonávané na účet nemeckého štátu.

Záver:

Exportno-úverové agentúry sú jedným z dôležitých nástrojov štátu pri plnení zámerov jeho obchodnej, finančnej a priemyselnej politiky.

Exportné úvery nemajú predstavovať systém, v ktorom si ministri financií a daňoví poplatníci konkurujú navzájom. Napr. US Ex-Im Bank sa hrdí tým, že jeden dolár z peňazí daňových poplatníkov prispeje k zvýšeniu vývozu o 18 USD.¹⁰⁴ Hlavným cieľom ich činnosti by mal byť pozitívny vplyv na ekonomiku konkrétneho štátu zameranú tak, aby sa zvyšovala konkurenčná schopnosť životaschopných, inovatívnych vývozcov. V žiadnom prípade by sa nemali podporovať podniky a projekty, ktoré neprinášajú dlhodobý rozvoj. Veľmi dôležitým aspektom pre činnosť každej ECA by mal byť pozitívny dopad na zamestnanosť.

Cielená a transparentná štátna podpora exportu financovaním a poistením, predovšetkým do teritórií s vyššou mierou politického rizika prispieva k zvýšeniu konkurenčnej schopnosti národných exportérov a vytvára im podobné podmienky aké majú k dispozícii exportéri z ostatných štátov. Postavenie a produkty slovenskej ECA - Exportno-importnej banky SR v kontexte na medzinárodné pravidlá sú podrobené analýze v 4. kapitole tejto práce: Financovanie zahraničného obchodu a exportné úvery.

¹⁰⁴Export - Import Bank of the US: Annual Report 2008. Chairman's Message. [online] [citované 5.6.2008] Dostupné z <<http://www.exim.gov/about/reports/ar/ar2007/images/chairman's%20messge.pdf>>

3. Cieľ a metódy práce

Slovenská republika sa v máji 2004 stala právoplatným členom Európskej únie. Zároveň je aj členom iných medzinárodných organizácií, ktoré zohrávajú významnú úlohu v medzinárodnom obchode, predovšetkým OECD a WTO. Nakoľko nekontrolované zásahy štátu do medzinárodných obchodných vzťahov by mohli narušiť konkurenčné trhové prostredie, je štátna podpora exportu upravená rôznymi smernicami a pravidlami. Cieľom práce je vymedziť postavenie štátnej podpory exportu a zistiť, či má svoje opodstatnenie aj v súčasnosti, napriek postupujúcej globalizácii v zahranično-obchodných vzťahoch. Za účelom získať odpoveď na túto základnú otázku si práca stanovuje za cieľ aj riešenie ďalších otázok spojených s odpoveďami na nasledovné hypotézy:

1. Dôležitosť štátnej podpory exportu ako nástroja konkurenčnej schopnosti bude z dôvodu postupujúcej globalizácie v zahranično-obchodných vzťahoch stúpať.
2. Štátna podpora exportu má negatívny vplyv na zdravú konkurenciu medzi štátmi a nie je možné zároveň si konkurovať aj spolupracovať.
3. Medzinárodné zvyklosti a pravidlá v tejto oblasti predstavujú dostatočnú spoločnú platformu na realizáciu vzájomných obchodných vzťahov na obojstranne výhodnom základe.
4. Súčasná finančná a ekonomická kríza a problém s likviditou ovplyvnili postavenie a úlohu exportno-úverových agentúr v celosvetovom meradle.

Ďalej hypoteticky predpokladajme, že Slovenská republika by prestala podporovať export prostredníctvom štátnej podpory vývozu.

Za účelom zistenia správnosti uvedených hypotéz bude potrebné zodpovedať aj na ďalšie otázky: Ako vplýva na systém štátnej podpory vývozu členstvo SR v medzinárodných organizáciách a zoskupeniach? Smeruje svet k väčšej liberalizácii obchodu? Narušajú protekcionistické opatrenia voľný obchod, alebo sú nevyhnutné na riešenie problémov v čase ekonomického úpadku?

Na riešenie uvedených otázok je nutné preskúmať nasledovné:

- vývoj a smerovanie medzinárodných pravidiel v oblasti exportných úverov, konkrétne v rámci Európskej únie, Svetovej obchodnej organizácie, Bernskej únie a OECD s dôrazom na zachovanie transparentnosti, environmentálne vplyvy a potláčanie korupcie,

- názory svetových ekonómov na opodstatnenosť zásahov štátu do trhového prostredia, faktory konkurenčnej výkonnosti štátov,
- vplyv súčasného stavu ekonomiky na úlohu a postavenie exportno-úverových agentúr,
- porovnať produktové portfólio vybraných exportno-úverových agentúr vo vzťahu na podporu vlastného exportu s produktovým portfóliom slovenskej ECA- Eximbanky SR.

3.1 Cieľ dizertačnej práce

Vedeckým cieľom práce je na základe teoretických a praktických poznatkov analyzovať produkty podpory exportu pri financovaní a poistení zahraničného obchodu, ako aj možnosti a pravidlá ich využívania v SR. Stanovený cieľ je možné dosiahnuť len na základe podporných čiastkových analýz a ich následnej syntézy. Predovšetkým sa bude jednať o nasledujúce oblasti výskumu:

- a) analýza existujúceho systému podpory exportu v SR, produktového portfólia Eximbanky SR
- b) komparácia systémov štátnej podpory v zahraničí vo vybraných exportno-úverových agentúrach
- c) definovanie možných rizík v zahraničnom obchode vplývajúcich na nezaplatenie pohľadávok so zahranično-obchodného styku,
- d) analýza a komparácia základných dokumentov jednotlivých medzinárodných organizácií pojednávajúcich o štátnej podpore, predovšetkým z oblasti obchodu, s dôrazom na zahranično-obchodné vzťahy a ich vzájomných súvislostí a dopadu na podporný systém.

Syntézou čiastkových výsledkov sa pokúsime zodpovedať na stanovené hypotézy.

3.2 Metodika dizertačnej práce

Z uvedeného vyplýva, že zvolené metódy s dôrazom na dosiahnutie cieľa dizertačnej práce budú predovšetkým nasledovné.¹⁰⁵

¹⁰⁵GONDA V.: Metodika vedeckej práce pre doktorandov. 1. vyd. Bratislava : Vydavateľstvo Ekonóm, 2006, ISBN 80-225-2250-3, s. 83-88

analýza- túto použijeme na rozčlenenie ekonomickej skutočnosti na jednotlivé časti a ich skúmanie. Následná *syntéza* čiastkových analýz umožní spoznať vnútornú štruktúru skúmaných javov,

abstrakcia, ktorá je jedným z najdôležitejších nástrojov vedeckého výskumu v ekonómii. Umožní zamerať sa na podstatné, relevantné vlastnosti skúmaných objektov a javov,

indukcia, t. j. postup od zvláštneho k všeobecnému poznatku, bude použitá pri odvodzovaní záverov z empirických zdrojov,

dedukcia, t. j. postup od všeobecnejšieho poznatku ku konkrétnejšiemu poznatku, bude použitá pri odvodzovaní konkrétnych záverov zo všeobecne platných javov a zákonitostí,

štatistické metódy budú využité predovšetkým pri skúmaní číselných údajov/vstupov; napr. z oblasti podpory exportu a exportnej výkonnosti,

prípádová štúdia (case study) umožní špecifikovať všeobecné postupy a vzťahy pri využívaní konkrétnej formy podpory, resp. produktu,

komparácia umožní skúmať zhodné na odlišné stránky, respektíve charakteristiky skúmaných javov.

Systémový prístup k skúmanej problematike by mal zabezpečiť prehľadnú a efektívnu prezentáciu jednotlivých čiastkových zistení v nadväznosti na stanovený cieľ vo vzájomných väzbách a súvislostiach, aby výsledky tohto výskumu tvorili kompaktný celok.

Teoretické poznatky pre spracovanie dizertačnej práce budú čerpané z dostupnej literatúry zahraničných a slovenských autorov, ako aj z medzinárodných štúdií a odborných periodík, ktoré sa zaoberajú aj oblasťou štátnej podpory financovaním a poistením exportu, vrátane podpory MSP. Ďalej budú využité predovšetkým pravidlá a smernice Európskej únie (smernice týkajúce sa poistenia so štátnou podporou, životného prostredia, transparentnosti), OECD (Konsenzus OECD, Sektorové dohody, viazaná pomoc, neviazaná pomoc), WTO (Dohoda o subvenciách a vyrovnávacích opatreniach), Bernskej únie, MIGA (v oblasti investícií), princípy Equator (pre komerčné banky) a pod. Ďalej budú použité štatistické údaje Bernskej únie a Eximbanky SR, ako aj štatistické údaje SR. Budeme sa snažiť využiť tiež výsledky vlastného doterajšieho teoretického výskumu, a v neposlednom rade aj získané praktické skúsenosti z oblasti medzinárodného obchodu a podpory exportu.

4. Financovanie zahraničného obchodu a exportné úvery

Rast národných ekonomík vo veľkej miere závisí od rozvoja medzinárodného obchodu. Všetky krajiny musia importovať alebo exportovať suroviny, priemyselné výrobky a služby. Exportný úver preklenuje časový úsek medzi výrobou, vývozom a zaplatením tovaru.

Podľa publikácie *Financial Products: A Survival Guide*¹⁰⁶, je exportné financovanie definované ako poskytovanie finančnej pomoci vládou alebo súkromnými finančnými inštitúciami exportérom s cieľom podporiť vývoz tovarov. Táto pomoc môže byť poskytovaná formou poistenia exportných pohľadávok alebo zárukou, resp. poistením exportne orientovaných úverov.

Financovanie zahraničného obchodu je v širšom slova zmysle zabezpečenie finančných prostriedkov potrebných na realizáciu medzinárodného obchodu a pre potreby medzinárodných organizácií, ktoré zabezpečujú chod medzinárodného obchodu a plynulosť platobných operácií. V užšom slova zmysle ide o financovanie firiem, ktoré sa zaoberajú zahranično-obchodnou činnosťou, a to predovšetkým prostredníctvom úverov.¹⁰⁷ Úvery môžu poskytovať komerčné inštitúcie, predovšetkým komerčné banky a v prípadoch, keď komerčný sektor z rôznych dôvodov nie je pripravený vstúpiť do úverového vzťahu, tak môže suplovať jeho funkciu štát. Každý poskytovateľ úveru je potenciálne ohrozený možnou stratou poskytnutých finančných prostriedkov spôsobenou dvomi základnými typmi rizík¹⁰⁸: inherentným rizikom (napr. rizikom platobnej transakcie) a *rizikom neplnenia záväzkov druhou stranou*. Tu rozoznávame obchodné riziko, čiže riziko zákazníka a riziko krajiny, čiže teritoriálne riziko. Dizertačná práca bude analyzuje obidva typy rizík – t. j. komerčné aj politické, ktoré spolu za určitých okolností veľmi úzko súvisia.

Podľa F. Abrahama¹⁰⁹ je možné rozdeliť jednotlivé základné štátom podporované formy exportného financovania do troch nasledovných kategórií:

1) exportné úvery,

¹⁰⁶COLLINSON, F. – GIDDINGS, M. – SULLIVAN, M.: *Financial Products: A Survival Guide*. 1. vyd. London : Euromoney Publications, 1996, ISBN 1-85564-413-4, s. 39

¹⁰⁷KOLEKTÍV AUTOROV: *Ekonomická encyklopédia, Slovník A-Ž*. Bratislava : SPRINT, 1995, ISBN 80-967122-2-5, s. 207

¹⁰⁸PRICE WATERHOUSE: *Úvod do řízení úvěrového rizika*. Praha : MANAGEMENT PRESS, 1994, ISBN 80-85603-49-7, s. 30-33

¹⁰⁹ABRAHAM, F.: *The Effects on Intra-Community Competition of Export Subsidies to Third Countries: The case of export credits, export insurance and official development assistance*. 1. vyd. Luxembourg : Office for Official Publications of the European Communities, 1990, ISBN 92-826-0352-0, s. 88-95

- 2) poistenie exportných úverov,
- 3) oficiálna rozvojová pomoc.

Pokiaľ ide o exportné úvery, tak riziká nezaplatenia pohľadávky z obchodného kontraktu je možné kryť viacerými spôsobmi, napr. zabezpečením platobnej podmienky zmenkou, garanciou materskej spoločnosti, bankovou zárukou a pod. Ďalej použitím širokého diapazónu takých platobných podmienok kontraktu, ktoré v sebe nesú určitý stupeň zabezpečenia, ako je platba proti dokladom, platba proti akceptácii zmenky alebo neodvolateľný dokumentárny akreditív. Ďalšou dôležitou a finančne výhodnou formou zaistenia úhrady pohľadávky voči importérovi platby je úverové poistenie - poistenie pohľadávok z vývozného kontraktu, ktoré je jedným z predmetov skúmania tejto práce.

Exportné úvery vznikajú v prípade takého obchodného vzťahu, keď kupujúci platí za tovar alebo služby s odloženou splatnosťou, čiže až po jeho prevzatí kupujúcim, prípadne až po odoslaní tovaru alebo poskytnutí služby. Vzniká mu teda riziko nezaplatenia fakturovaného tovaru alebo služieb. Toto riziko je buď komerčného charakteru alebo politického, t. j. teritoriálneho charakteru. Dĺžka odkladu platby sa rôzni a závisí predovšetkým od nasledujúcich skutočností: druh vyvázaného tovaru, obchodné zvyklosti v sektore, vyspelosť krajiny kupujúceho a v neposlednej miere aj od možností financovania.

V zásade sa rozlišujú tovary kapitálového charakteru, alebo tzv. investičné tovary, ktoré sa spotrebúvajú vo výrobnom procese alebo sú súčasťou výrobných prostriedkov, napr. výrobné linky. Ďalej sem patria budovy a stavby, dopravné prostriedky, ale aj elektrárne a podobne. Jedná sa teda o tovary dlhodobej spotreby. Druhou skupinou sú tovary krátkodobej spotreby - spotrebné tovary.

Exportné úvery môžu byť garantované prostredníctvom štátu. Základné možnosti inherencie štátu sú nasledovné:¹¹⁰

- čisté krytie, t. j. poistenie exportných úverov,
- financovanie exportných úverov,
- podpora úrokových rozdielov.

Pri podrobnejšom členení je možné lokalizovať nasledovné možnosti:

1. priame financovanie – priame úvery, pričom sa pod týmto termínom obvykle rozumie priame financovanie zahraničnej banky kupujúceho alebo zahraničného kupujúceho,

¹¹⁰OECD Arrangement on Officially Supported Export Credits, February 2009 Revision. [online]
[citované 22.4.2009] Dostupné z
<[http://www.oilis.oecd.org/oilis/2009doc.nsf/LinkTo/NT00000BE6/\\$FILE/JT03259737.PDF](http://www.oilis.oecd.org/oilis/2009doc.nsf/LinkTo/NT00000BE6/$FILE/JT03259737.PDF)>

väčšina ECAs neúveruje priamo exportérov,¹¹¹

2. refinancovanie úverov poskytnutých komerčnými bankami,
3. podpora úrokových sadzieb,
4. exportné úvery s grantovou zložkou,
5. exportné poistenie a garancie.

Exportné úverové poistenie je integrálnou súčasťou procesu exportného financovania. Inštitúcie zaoberajúce sa poisťovaním exportných úverov vykonávajú komplementárnu funkciu k funkcii financujúcich komerčných úverových inštitúcií.¹¹²

Väčšina európskych ECAs má v portfóliu len úverové poistenie. Financovanie vykonávajú samostatné inštitúcie, ako je to napr. v Českej republike, Nemecku alebo Maďarsku, prípadne komerčné banky s podporou poistením prostredníctvom ECA. Priamym poskytovateľom úverov je napríklad kanadská ECA. V SR sú obidve aktivity v jednej inštitúcii, podobne ako napr. v Turecku alebo USA.

4.1 Úprava oblasti štátnej podpory exportu medzinárodnými pravidlami

Po 2. svetovej vojne nastala éra liberalizácie obchodu, ktorá sa prejavila jednak znižovaním taríf pod krídlami GATT, jednak liberalizáciou obchodu medzi krajinami Európskeho spoločenstva. Avšak spomalenie rastu zahraničného obchodu v 70. rokoch a začiatkom 80. rokov 20. storočia oživilo protekcionistické snahy jednotlivých štátov, ktoré začali využívať exportné dotácie, predovšetkým subvencovanie úrokových rozdielov, ako jeden z hlavných nástrojov podpory svojich národných exportov a zvýšenia konkurenčnej schopnosti domácich exportérov na medzinárodných trhoch.

Snaha o reguláciu a odbúravanie týchto protekcionistických opatrení bola zrejmá predovšetkým na rokovaníach v rámci OECD a GATT. Prvý zásadný pokus o znižovanie netarifných opatrení predstavovali závery Tokyo Round (1973-1979), ktorého sa zúčastnilo 102 štátov. V ďalšom texte budú podrobnejšie analyzované jednotlivé medzinárodné dohody opatrenia a postupy, ktoré boli vytvorené s cieľom

¹¹¹SMALLRIDGE, D.: Trade finance in Africa: Understanding Political&Commercial Risk and the Role of Credit Insurance, IFC 2006, s.13. [online] [citované 18.8.2009] Dostupné z <http://siteresources.worldbank.org/FSLP/Resources/Trade_Finance_in_Africa_Smallridge_1.pdf>

¹¹²Export Credit Insurance. 1. vyd. Munchen : Munchener Ruckversicherung-Gesellschaft, 2004, 302-02762, s. 9

zabrániť excesívnym dotáciám zo strany štátov, zaviesť zdravé pravidlá do medzinárodných obchodných vzťahov a vytvoriť podmienky pre spoluprácu jednotlivých štátov a ich exportnej komunity tak, aby konkurenčná schopnosť vývozcov bola založená na kvalite ich tovarov a služieb. Najväčší dôraz je kladený na také atribúty medzinárodného obchodu ako je zachovanie, resp. nepoškodzovanie životného a sociálneho prostredia v štátoch do ktorých smerujú rôzne formy projektov financovaných vývoznými úvermi. Koncept udržateľného rozvoja (sustainable development), ktorý sa zrodil v Brundtlandovej správe¹¹³ v polovici osemdesiatych rokov minulého storočia, sa po prvej vlne skepticizmu predovšetkým zo strany rozvojových štátov, neustále dostáva do popredia a stáva sa principiálnou súčasťou rôznych dohôd a smerníc, ktorými sa riadia medzinárodné obchodné vzťahy. Jedným z hlavných dokumentov je dohoda na konferencii Spojených národov o životnom prostredí a rozvoji v Rio de Janeiro v r. 1992, ktorá stanovila základné zásady v tejto oblasti¹¹⁴. Z nich sú pre potreby tejto práce najdôležitejšie zásady, ktoré sa dotýkajú rozvojových cieľov a životného prostredia a udržateľného rozvoja všetkých zúčastnených krajín. Riešenie problematiky vzťahu medzi životným prostredím a rozvojom medzinárodného obchodu sa dostalo do povedomia už oveľa skôr, napr. v smernici EÚ z roku 1985.

V neposlednej miere venujú medzinárodné pravidlá pozornosť aj zamedzovaniu korupcie (bribery) v medzinárodnom obchode, keďže aj týmto spôsobom sa dá získať a ešte stále sa aj v mnohých prípadoch získava konkurenčná výhoda. Jedná sa o úplatky poskytované štátnym úradníkom krajiny objednávateľa, ktorí majú možnosť ovplyvniť rozhodovanie o udelení verejnej zákazky v prospech firmy, ktorá im poskytla úplatok za výhru v tendrovom konaní. Avšak na druhej strane korupčné prostredie v štáte importéra vedie často k zníženému záujmu investorov o takúto krajinu a k zníženiu zahraničných investícií, čo je typické napríklad pre niektoré africké štáty. Podľa P. Eigena korupcia v obchodných vzťahoch plodí zlý výber dodávateľa.¹¹⁵ Podľa ďalších autorov¹¹⁶ nie je korupcia len morálnym problémom, ale zrejme je oprávnené obviňovaná zo stavania prekážok ekonomickému rozvoju a za pretrvávajúcu bledu

¹¹³Brundtlandová bola v 80-tych rokoch nórska premiérka. Na 39. valnom zhromaždení Spojených národov v r.1985 predniesla správu o interakcii obchodu a životného prostredia.

¹¹⁴Akčný program známy ako Agenda 21.

¹¹⁵EIGEN, P.: Controlling corruption: a key to development oriented trade. In: Doha and Beyond: The Future of the Multilateral Trading System, WTO, edited by Mike Moore. 1. vyd. Cambridge : Cambridge University Press. 2004, ISBN 0- 521- 83343- 4, s. 125-127

¹¹⁶FISMAN, R., MIGUEL, E.: How Economics Can Defeat Corruption. In: Foreign Policy. roč. 37, 2008, č. 168, s. 12-15

v Afrike a stagnáciu v Latinskej Amerike. Korupcia spôsobuje, že chudobné štáty sa stávajú ešte chudobnejšími, pretože nedovoľuje, aby sa pomoc dostala na správne miesto a škrtí obchodné vzťahy neustálou záťažou úplatkov. Autori zároveň pripomínajú skutočnosť, že pred rokom 1999, keď OECD prijalo globálnu antikorupčnú dohodu, bolo firmám mnohých štátov, napr. Nemecka, Holandska a Švajčiarska dovolené platiť úplatky na získavanie kontraktov v prípade, ak sa tieto dostávali do rúk úradníkov v iných štátoch. Inými slovami, medzinárodné úplatky zákon umožňoval a navyše bolo možné uplatniť si ich zaplatenie ako obchodný náklad. Dôsledné potieranie korupcie je v súčasnosti jednou z nosných náležitostí potrebných pre zdravý rozvoj obchodných vzťahov.

Z tohto dôvodu sa v nasledujúcich častiach pokúsime analyzovať jednotlivé pravidlá v uvedených oblastiach predovšetkým v Európskej únii, OECD, WTO a Bernskej únii.

4.1.1 Smernice Európskej únie

Európske spoločenstvá vždy pokladali problematiku zachovania zdravej konkurencie v spojitosti s podporou exportu za jednu zo zásadných otázok rozvoja intrakomunitárnych vzťahov ako aj vzťahov komunity smerom na tretie krajiny. V článkoch 92 a 93 EEC Treaty sa jednoznačne uvádza, že akákoľvek pomoc prostredníctvom štátnych prostriedkov, ktorá môže ohroziť voľnú konkurenciu medzi jednotlivými členskými štátmi zvýhodňovaním určitých podnikov alebo zvýhodňovaním výroby určitých tovarov je nezlučiteľná so spoločným trhom. Tento článok sa týka aj exportných úverov a úverového poistenia. Európska komisia má úlohu posudzovať, či určitá forma štátnej pomoci neodporuje článku 92.

Z tohto dôvodu Rada ministrov Európskej únie vytvorila už v r. 1960 Pracovnú skupinu na koordináciu politiky pre poistenie úverov, záruky úverov a finančné úvery, ktorá mala už viac ako 400 pracovných stretnutí. V r.1970 upravili dve smernice Rady EÚ prijatie spoločnej politiky poisťovania úverov pre strednodobé a dlhodobé transakcie s verejnými kupujúcimi a spoločných postupov so súkromnými kupujúcimi.

Dokumenty vydané Európskym spoločenstvom k problematike exportných úverov vo forme smerníc, oznámení a doporučení (Directives, Communications a Recommendations) z oblasti poistenia strednodobých a dlhodobých úverov, ako aj z

oblasti krátkodobých exportných úverov vychádzajú z textácie článkov 132 a 133 Zmluvy.¹¹⁷

Všeobecná obchodná politika EÚ je založená na jednotných pravidlách najmä pokiaľ ide o colné tarify, obchodné a colné dohody a ich uzatváranie, jednotu liberalizačných pravidiel a exportnej politiky, ako aj ochranných opatrení týkajúcich sa dumpingu alebo podpôr (subsidies). Uvedené pravidlá sa týkajú tovarov, služieb aj duševného vlastníctva. To znamená, že členské štáty môžu uzatvárať medzinárodné dohody, ale v súlade s pravidlami EÚ a ostatnými medzinárodnými pravidlami.

Hlavné právne akty ohľadne sa skúmanej problematiky sa týkajú nasledovných oblastí:

Strednodobé a dlhodobé poistenie

Dôvod na úpravu tejto oblasti „Smernicou Rady o harmonizácii základných ustanovení, týkajúcich sa exportného úverového poistenia pre transakcie s dlhodobým a strednodobým krytím“¹¹⁸ vidí Rada EÚ predovšetkým v dôležitosti poistenia strednodobých a dlhodobých úverov, pretože hrajú významnú úlohu v medzinárodnom obchode a predstavujú jeden z hlavných nástrojov obchodnej politiky nielen medzi členskými štátmi, ale aj smerom na rozvojové krajiny. Týka sa poistného krytia prípadov, ktorých celková doba splácania spolu s dobou výroby, t. j. doba trvania rizika presahuje dva roky a sú poskytnuté formou poistenia dodávateľských aj odberateľských úverov.

Účelom harmonizácie je vytvoriť jednotný systém pre ECAs členských štátov EÚ tak, aby rozdielnosť rozsahu a podmienok krytia, ako aj poistných sadziieb neviedla k narušeniu konkurenčného prostredia medzi podnikmi v rámci Európskeho spoločenstva. Poistná politika musí byť založená na jednotných princípoch. Smernica zároveň poukazuje na skutočnosť, že ECA musí používať také poistné sadzby, aby v dlhodobom horizonte pokrývali prevádzkové náklady a straty, nakoľko opak je klasifikovaný WTO ako zakázaná exportná podpora.

Povinnosťou každého členského štátu je zabezpečiť, aby boli pravidlá stanovené smernicou dodržiavané pri vývozných úveroch, garanciách alebo refinancovaní na účet alebo s podporou štátu.

¹¹⁷Common Commercial Policy, Art. 133. In: Consolidated versions of the Treaty on EU and of the Treaty on EC (2002/C 325/01). [online] s. 90 [citované 16.1.2009] Dostupné z <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2002:325:0001:0184:EN:PDF>>

¹¹⁸Council Directive 98/29/EC of 7 May 1998 on harmonisation of the main provisions concerning export credit insurance for transactions with medium and long-term cover. [online] [citované 16.1.2009] Dostupné z <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2005/february/tradoc_111158.pdf>

V prílohe smernica definuje hlavné náležitosti dodávateľského a odberateľského úveru, ako aj rôzne formy rizika: komerčné a politické, vývozné a výrobné. Ako hlavné príčiny možných strát sú uvedené nasledovné: platobná neschopnosť súkromného dlžníka - insolvenca, neplatenie bez právneho dôvodu, odmietnutie akceptovať tovar/službu alebo prerušenie, resp. zrušenie kontraktu zo strany kupujúceho. Ďalšie príčiny sú definované ako rozhodnutie tretej krajiny, ktoré zabráni realizácii kontraktu, moratórium, rôzne politické, administratívne alebo právne opatrenia, ktoré zabraňujú transferu dlžných čiastok do krajiny veriteľa/vývozcu, rozhodnutia v rámci EÚ alebo v štáte exportéra/poistiteľa a vyššia moc (force majeure). Pod pojmom vyššia moc rozumie smernica vojnu, občiansku vojnu, revolúciu, povstanie, občianske nepokoje, cyklón, povodeň, zemetrasenie, sopečný výbuch, prílivovú vlnu a atómový výbuch v prípade, ak uvedené nie je kryté iným druhom poistenia.

Ako riziká vyňaté z poistenia smernica uvádza štyri hlavné výnimky:

- príčiny spôsobené konaním vývozcu,
- významné obmedzenie práv poisteného uvedené v kontrakte,
- vzájomné dohody poisteného a dlžníka po udelení poistenia,
- zlyhanie subdodávateľov z iných ako konkrétnych politických príčin.

Veľmi dôležitou súčasťou smernice sú aj postupy, ktoré je potrebné používať pri oznamovaní určitých náležitostí (napr. podmienky krytia, transakcie podporené v minulom období), ale aj oznámenia týkajúce sa situácií, keď sa o jeden prípad zaujímajú viacerí exportéri z rôznych krajín EÚ. Posledný typ oznámenia sa týka dvoch možností. Ex-ante oznámenie - oznámenie pred udelením podpory, ak poisťiteľ zvažuje odchýlenie od smernice ponúknutím výhodnejších podmienok kupujúcemu a následné oznámenie - oznámenie ex-post, ak poisťiteľ ponúkol menej výhodné podmienky ako umožňuje smernica.

Krátkodobé poistenie

V oblasti úpravy krátkodobého poistenia je hlavným dokumentom „Oznámenie Komisie členským štátom podľa článku (1) EC Zmluvy týkajúce sa článkov 92 a 93 Zmluvy o krátkodobom poistení“ a následná zmena oznámenia z r. 2001.¹¹⁹

¹¹⁹Communication of the Commission to the Member States pursuant to Article 93 (1) of the EC Treaty applying Articles 92 and 93 of the Treaty to short-term export credit insurance (97/C 281/03). [online] [citované 12.11.2008] Dostupné z <[http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31997Y0917\(01\):EN:HTML](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31997Y0917(01):EN:HTML)> Communication of the Commission to Member States amending the communication pursuant to Article 93(1) of the EC Treaty to short-term export-credit insurance (2001/C 217/02). [online] [citované 12.11.2008] Dostupné z <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2005/february/tradoc_111164.pdf>

Cieľom oznámenia je predísť *deformovaniu* konkurenčného prostredia v prospech štátnych (verejných), alebo štátom podporovaných inštitúcií, predovšetkým ECAs, medzi ktoré patrí aj Eximbanka SR. Za takéto inštitúcie sa v zmysle par. 2.1 oznámenia považujú aj súkromné spoločnosti, ak pri poskytovaní niektorého produktu používajú vládne záruky alebo obdobné formy zaistenia. Na druhej strane, poisťovateľ vývozných úverov výhradne alebo prevažne pôsobiaci v krátkodobom poisťovaní bez záruk štátu alebo ktorý nevykonáva činnosť na jeho účet, je považovaný za „súkromného poisťovateľa vývozných úverov“. To znamená, že je potrebné vylúčiť akýkoľvek zásah štátu pri tých poistných aktivitách, ktoré je možné realizovať na komerčnej báze, aby neprišlo k ohrozeniu princípov voľnej súťaže.

Pre lepšie pochopenie problematiky uvádzame, že súčasný stav definovania obchodovateľných a neobchodovateľných rizík v EÚ je nasledovný:

Obchodovateľné riziká sú definované v platnom oznámení Európskej komisie ako komerčné a politické riziká verejných a neverejných dlžníkov, ktorí sídlia vo všetkých štátoch Európskej únie, ako aj v niektorých krajinách OECD – Austrália, Kanada, Island, Japonsko, Nový Zéland, Nórsko, Švajčiarsko a USA.

Maximálne úverové obdobie týchto rizík, to znamená obdobie výroby a vlastné úverové obdobie, ktoré je stanovené v súlade s pravidlami OECD vo vzťahu na počiatok splácania úveru, ako aj určenie obvyklých úverových podmienok, je kratšie ako dva roky. Všetky ostatné riziká, to znamená katastrofické riziká (vojna, revolúcia, prírodné katastrofy, nukleárne výbuchy a pod.), komerčné a politické riziká štátov, ktoré nie sú uvedené v prílohe k oznámeniu, sú zatiaľ považované za neobchodovateľné. *Neobchodovateľné riziká* sú také riziká, ktoré nie je možné zaistiť na súkromnom trhu zaistiteľských spoločností za obvyklých podmienok. To znamená, že definícia sa môže a bude meniť v závislosti od rozvoja zaistiteľskej súkromnej kapacity.

Zmena oznámenia z roku 2001 kladie dôraz práve na možnosť prehodnotenia definície rizík, ktoré je možné kryť so štátnou podporou, pričom však musia byť zohľadnené právne prepisy Európskeho spoločenstva, ktorými sa poistenie exportných úverov riadi. Komisia bude klásť dôraz pri možnom prehodnotení predovšetkým na dostupnosť poistenia a s ním spojeného financovania pre segment malých a stredných podnikov. Platnosť oznámenia je do 31. decembra 2010. Mnohé štáty EÚ vyvíjajú z dôvodu súčasnej krízy, ktorá negatívne ovplyvnila aj poskytovanie krátkodobého financovania, tlak na predĺženie a zmiernenie opatrenia v prospech štátom podporovaných úverov prostredníctvom ECAs.

Cieľom oznámenia vzťahujúceho sa ku krátkodobému poisteniu vývozných úverov je odstrániť nerovnosť spôsobenú zásahmi štátu medzi súkromnými a štátom podporovanými poisťovateľmi exportných úverov. Jednou z najdôležitejších častí je definovanie jednotlivých faktorov majúcich negatívny vplyv na zdravú konkurenciu, najmä:

- a) štátne záruky za pôžičky alebo straty,
- b) oslobodenie od povinnosti vytvárať zodpovedajúce rezervy a ďalších povinností,
- c) úľava alebo oslobodenie od daní alebo iných normálnych správnych poplatkov,
- d) pridelenie podpory alebo poskytnutie kapitálu, či iných foriem finančných prostriedkov za takých podmienok za akých by súkromný investor neinvestoval alebo by prostriedky neprijal,
- e) poskytovanie služieb štátom v nepeňažnej forme ako je prístup a umožnenie používania štátnej infraštruktúry, zariadení alebo privilegovaných informácií za podmienok, ktoré neodrážajú ich náklady,
- f) poskytovanie zaistenia zo strany štátu za výhodnejších podmienok ako ponúka súkromný zaistiteľský trh.

Štátni alebo štátom podporovaní poisťovatelia vývozných úverov musia viesť minimálne oddelenú administratívu a oddelené účtovníctvo pre poisťovanie obchodovateľných rizík a pre poisťovanie neobchodovateľných rizík na štátny účet, prípadne so štátnou zárukou, ktorými sa preukáže, že pri poisťovaní obchodovateľných rizík nevyužívajú žiadnu formu štátnej podpory.

Vzhľadom na súčasnú krízu a z nej vyplývajúci menší apetít súkromných finančných a poisťovacích inštitúcií zaviedla EÚ možnosť využívania tzv. „*escape clause*“, čo znamená, že v prípade ak príslušná ECA dokáže, že v segmente krátkodobého poistenia, ktoré je považované za obchodovateľné, nemá súkromný trh záujem na krytie určitého rizika, tak je možné poskytnúť toto krytie na štátny účet prostredníctvom ECA.

Životné prostredie

V rokoch 1973, 1977 a 1983 schválila Rada EÚ tri akčné programy týkajúce sa ochrany životného prostredia. V súlade s nimi považuje za najlepší spôsob ochrany životného prostredia prevenciu pred znečisťovaním. Na zabezpečenie uvedeného je potrebné zladit' existujúce zákonné úpravy v oblasti ochrany životného prostredia a posudzovania možných negatívnych vplyvov tak, aby boli zachované princípy zdravej

konkurencie medzi jednotlivými členskými štátmi. Pod ochranou životného prostredia sa v tomto kontexte rozumie aj ochrana ľudského zdravia, zabezpečenie vyššej kvality života lepším životným prostredím, zabezpečenie diverzity živočíšnych a rastlinných druhov a udržanie reprodukčnej kapacity ekosystému ako základného zdroja života.

„Smernica Rady EÚ z 27. júna 1985 o posudzovaní vplyvu niektorých verejných a súkromných projektov na životné prostredie“¹²⁰ sa týka všetkých investičných projektov, ktoré by mohli negatívne ovplyvniť životné prostredie, a to bez ohľadu na skutočnosť, či je takýto projekt realizovaný so štátnou podporou alebo na komerčnej báze. Členské štáty musia prijať všetky nevyhnutné opatrenia na vyhodnotenie možných negatívnych environmentálnych následkov projektu ešte pred jeho schválením.

Posúdenie vplyvu projektu na životné prostredie berie do úvahy nasledovné skutočnosti: vplyv na ľudí, faunu a flóru, zem, vodu, vzduch, klimatické podmienky a ich vzájomnú interakciu, ale aj na materiálne statky a kultúrne dedičstvo.

Pre účely tejto smernice sú sektory rozdelené do dvoch kategórií. V prvej kategórii sa nachádzajú také sektory, v ktorých sa realizácia projektu môže uskutočniť až po posúdení vplyvu na životné prostredie a v prípade pozitívneho výsledku po jeho schválení. Do tejto kategórie patria napr. rafinérie ropy, termálne elektrárne, skládky rádioaktívneho odpadu, železiarske hute a oceliarne, zariadenia na ťažbu azbestu, integrované chemické zariadenia, výstavba diaľnic, obchodných prístavov, spaľovní a pod. Berie sa do úvahy aj veľkosť projektu, resp. kapacita zariadenia. V prípade, ak je projekt zaradený do druhej kategórie s menším stupňom možného negatívneho vplyvu na životné prostredie, členský štát na základe charakteristík projektu zváži potrebu vykonania posudku o vplyve na životné prostredie.

Informáciu o projekte prvej kategórie, resp. posudok, musí predložiť developer projektu, čiže žiadateľ o povolenie na realizáciu súkromného projektu alebo štátna správa - inštitúcia, ktorá projekt iniciuje. Takýto dokument musí obsahovať popis projektu (územie, rozloha, design), popis prijatých environmentálnych opatrení, vyčíslenie a popis dopadov projektu. Členské štáty zabezpečia konzultácie dotknutých strán, ako aj zverejnenie informácie o projekte tak, aby verejnosť mohla vyjadriť svoj názor ešte pred jeho schválením. V prípade, ak by projekt v jednom štáte mohol

¹²⁰DIRECTIVE 85/337/EEC (AS AMENDED BY DIRECTIVE 97/11/EC) INFORMAL CONSOLIDATION OF DIRECTIVE 85/337/EEC on the assessment of the effects of certain public and private projects on the environment as amended by Council Directive 97/11/EC. [online] [citované 16.1.2009] Dostupné z <[http://www.bth.se/tks/sustour.nsf/attachments/Directive%2085_pdf/\\$file/Directive%2085.pdf](http://www.bth.se/tks/sustour.nsf/attachments/Directive%2085_pdf/$file/Directive%2085.pdf)>

ovplyvniť životné prostredie susedného štátu, tak sa k projektu vyjadruje aj susedný štát a jeho občania. Po schválení projektu musí kompetentná zodpovedná inštitúcia informovať verejnosť o podkladoch a dôvodoch na základe ktorých sa rozhodla projekt schváliť.

Zverejnenie informácie o projekte sa riadi Smernicou EÚ o verejnom prístupe k environmentálnym informáciám.¹²¹

Korupcia a transparentnosť

Pokiaľ ide o boj proti korupcii, v rámci EÚ je platná „Konvencia o boji proti korupcii vrátane úradníkov Európskych spoločenstiev alebo úradníkov členských štátov Európskej únie“, ktorá ustanovuje penalizáciu aktívnej aj pasívnej korupcie. Následne Rada Európy pokročila ďalej a prijala v roku 1999 „Criminal Law Convention on Corruption“ a „Civil Law Convention on Corruption“.

Cieľom dokumentu „Smernica komisie o prehľadnosti finančných vzťahov medzi členskými štátmi a verejnými podnikmi a o finančnej prehľadnosti v rámci určitých podnikov“¹²² je zabezpečiť, aby členské štáty neposkytovali verejným ani súkromným podnikom pomoc nezlučiteľnú so spoločným trhom a aby k nim aplikovali rovnaký transparentný prístup.

Záverom môžeme povedať, že všetky uvedené dokumenty majú v rámci EÚ za cieľ stanoviť pre členské štáty spoločné pravidlá pre poskytovanie štátnej podpory exportu, ktoré vytvoria rovnaké podmienky pre všetkých vývozcov tak, aby v konečnom dôsledku zvládla cena a kvalita tovaru a nie nadmerná miera štátnej podpory.

4.1.2 Pravidlá OECD v oblasti exportných úverov: Konsenzus OECD

OECD poskytuje jedinečné fórum pre vlády členských štátov na výmenu a spoločné využitie skúseností s cieľom ekonomického a sociálneho rozvoja

¹²¹Directive 2003/4/EC of the European Parliament and of the Council of 28 January 2003 on public access to environmental information and repealing Council Directive 90/313/EEC. [online] [citované 16.1.2009] Dostupné z

<<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:041:0026:0032:EN:PDF>>

¹²²Commission Directive on the transparency of financial relations between Member states and public undertakings as well as on financial transparency within certain undertakings. In: Official Journal L318. 2006, s. 17-25

v globalizovanej ekonomike 21. storočia. Slovenská republika sa stala zatiaľ posledným tridsiatym členom OECD dňa 14. decembra 2000.

Jednoznačne základným dokumentom OECD v skúmanej oblasti je „Dohoda pre štátom podporované exportné úvery“, odbornej verejnosti známa aj ako Konsenzus OECD (Konsenzus).¹²³ Skladá sa z dvoch hlavných častí, pričom prvá časť sa venuje štátom podporovaným úverom poskytnutým v podstate za komerčných podmienok a druhá časť úverom s grantovou zložkou, s určitým stupňom tzv. koncesionality. Koncesionálny (grantový) element úveru vo forme zahraničnej pomoci alebo grantu je rozdiel medzi výškou úveru alebo grantu a súčasnej diskontovanej hodnoty toku splátok. Napr. pre grant, ktorý netreba vôbec splatiť je koncesionálny element 100%. Pri ostatných úveroch s grantovou zložkou závisí od výšky úrokovej sadzby, lehoty splácania a dĺžky odkladu splácania - grace period.¹²⁴

Konsenzus sa týka štátom podporovaných exportných úverov so splatnosťou dva roky a viac. Pod exportnými úvermi sa rozumejú poistné, garančné alebo finančné dohody, ktoré umožňujú zahraničnému kupujúcemu exportovaných tovarov alebo služieb odklad splácania počas určitého časového obdobia. Štátna podpora sa teda obvykle uskutočňuje v nasledovných formách: priame úvery zahraničným kupujúcim, refinancovanie, podpora úrokových rozdielov, financovanie pomoci (úvery a granty), exportné úverové poistenie a garancie. Pre informáciu považujeme za dôležité uviesť, že Konsenzus ešte v roku 1990 neupravoval úverové poistenie, ale výhradne len exportné úvery.¹²⁵

Pokiaľ ide o sektorové zameranie, tak spočiatku boli z Konsenzu vyňaté zbrane, poľnohospodárske produkty, atómové elektrárne a civilné lietadlá. Následne bola v r. 1984 prijatá Dohoda o exportných úveroch pre *atómové elektrárne* a v r. 1986 Sektorová dohoda o exportných úveroch pre *civilné lietadlá*. To znamená, že Konsenzus sa naďalej netýka poľnohospodárskych produktov a zbraní. A to napriek tomu, že ešte v r. 1995 bola vytvorená „Pracovná skupina pre poľnohospodárske produkty“ s cieľom zahrnúť do Konsenzu aj túto citlivú oblasť. Napriek uvedenému, ešte stále neprišlo v tejto oblasti k dohode. Pozitívnym obratom je však skutočnosť, že rozpočet EÚ už

¹²³OECD Arrangement on Officially Supported Export Credits, 2009 Revision. [online] [citované 7.1.2009] Dostupné z

<[http://www.oilis.oecd.org/olis/2008doc.nsf/LinkTo/NT00007A1E/\\$FILE/JT03257627.PDF](http://www.oilis.oecd.org/olis/2008doc.nsf/LinkTo/NT00007A1E/$FILE/JT03257627.PDF)>

¹²⁴KINDLEBERGER, C. P. - HERRICK, B.: Economic Development. 3. vyd. New York : Mc Graw-Hill, 1977, ISBN 0-07-034583-X, s. 300-301

¹²⁵ABRAHAM, F.: The Effects on Intra-Community Competition of Export Subsidies to Third Countries: The case of export credits, export insurance and official development assistance. 1. vyd. Luxembourg : Office for Official Publications of the European Communities, 1990, ISBN 92-826-0352-0, s. 36

nepočíta s vynakladaním najväčšej časti svojich výdavkov na poľnohospodárstvo, čo by v prípade ústretočných krokov zo strany USA mohlo mať na pripravovanú sektorovú dohodu o poľnohospodárskych výrobkoch pozitívny vplyv. V neposlednom rade aj WTO vyvíja tlak na OECD v prístupe k poľnohospodárskym produktom, aby aj tieto boli riadené Konsenzom.

Hlavné historické míľniky Konsenzu a ďalších relevantných dokumentov pre oblasť exportných úverov je možné definovať nasledovne:

Tabuľka 9: Hlavné míľniky pravidiel OECD v oblasti štátom podporovaných vývozných úveroch

P. č.	názov	rok
1.	The Consensus	1978
2.	The Wallén Package	1987
3.	The Helsinki Package	1991
4.	The Schaerer Package	1994
5.	Ex-Ante Guidance for Tied-Aid	1996
6.	The Knaepen Package	1997
7.	Revised Arrangement	1997
8.	OECD Anti- Bribery Convention	1997
9.	Common Approaches on Export Credits and Environment	2002
10.	Pilot Program for Untied Aid	2004
11.	Sector Understanding for Renewable Energies and Water Projects	2005
12.	Principles for Sustainable Lending	2008
13.	Sector Understandings: ASU, RE/WP , Project Financing	2009

Prameň: ¹THE EXPORT CREDIT ARRANGEMENT. Achievements and Challenges 1978-1998. Paris : OECD Publications, 1998, ISBN 92-64-15695-X, s. 18-21

Wallénov balík - The Wallén Package

Cieľom tohto balíka opatrení bolo nielen priblížiť úrokové sadzby štátom podporovaných úverov komerčným sadzbám, aby vernejšie odrážali stav na domácom trhu konkrétnej meny, ale aj menej zvýhodňovať relatívne bohaté krajiny výškou sadzieb.

Helsinský balík - The Helsinki Package

Jeho obsahom je dosiahnuť presmerovanie viazanej a čiastočne viazanej pomoci na chudobnejšie krajiny, nakoľko bohatšie rozvojové krajiny sú schopné prefinancovať sa aj na komerčnom trhu. V bohatších rozvojových krajinách bolo umožnené financovať len komerčne nezaujímavé projekty. Na zaradenie konkrétneho projektu medzi komerčne nepriechodné (non-viable projects) sa skúma, či projekt generuje dostatočný

cash-flow a či je financovateľný podľa zásad pre exportné úvery. Podľa štúdie MMF¹²⁶ sa na zistenie, či je možné využiť podporu podľa Helsinského balíka používajú dva kľúčové testy. Prvý z ich musí dokázať, že projekt nie je možné financovať na komerčnej báze. Druhý test musí preukázať, že nie možné financovať projekt za trhových podmienok alebo podmienok Konsenzu. Projekty, ktoré sa týkajú viazanej pomoci prekračujúce čiastku 50 mil. SDR podliehajú konzultáciám medzi účastníkmi Konsenzu.

Schaererov balík - The Schaerer Package

Zaviedol systém CIRR – komerčných referenčných úrokových sadzieb. Zároveň sprehľadnil kategorizáciu štátov od ktorej závisí určenie maximálnej možnej doby splácania úveru. Pred touto úpravou boli ešte štáty zatriedené do troch skupín. Vzhľadom na určitú disproporciu s pravidlami WTO, konkrétne s *Dohodou o subvenciách a vyrovnávacích opatreniach* sa dohodlo, že poistné sadzby musia verne odrážať mieru rizika tak, aby boli pokryté v dlhom časovom období prevádzkových náklady (prevádzkové náklady spojené s poistením rizika v úverovej poisťovni), ako aj možné poistné škody. Je potrebné si uvedomiť, že Konsenzus sa síce týka úverov so splatnosťou dva roky a viac, ale bežne sa takéto úvery poskytujú aj s odkladom platby päť až sedem rokov a v úrokových sadzbách musí byť obsiahnutá práve dĺžka trvania rizika nezaplatenia dlžníkom.

Ex-Ante Guidance for Tied-Aid

Nadväzuje na Helsinský balík, pretože podčiarkuje potrebu financovať prostredníctvom štátnej pomoci (official aid) len tie projekty, ktoré nie je možné financovať na báze exportných úverov v súlade s Konsenzom, t. j. bez grantovej zložky. Uvedený dokument významne sprehľadnil poskytovanie viazanej pomoci pre donorov aj prijímateľov, ECAs aj poskytovateľov oficiálnej rozvojovej pomoci. Viazanou pomocou sa rozumie obvykle pomoc, ktorá je podmienená odobratím tovaru alebo služieb z donorského štátu.

Knaepenov balík - The Knaepen Package

Knaepenov balík sa týka minimálnych poistných sadzieb pre štátom podporované exportné úvery. Minimálne poistné sadzby musia byť v súlade s WTO adekvátne výške a dĺžke rizika, ktoré kryjú a zároveň musia odrážať rôznu kvalitu

¹²⁶KUHN, M. B. - HORVATH, B. - JARVIS, C. J.: Officially supported Export Credits : Recent Developments and Prospects. 1. vyd. Washington, DC : International Monetary Fund, 1995, ISBN 1-55775-448-9, s. 16

poistného krytia, t. j. rôznu kvalitu poskytnutých poistných služieb jednotlivými ECAs čo do rozsahu, rýchlosti a iných podmienok poistenia. V súlade s týmto balíkom boli jednotlivé krajiny zaradené do siedmych rizikových kategórií na základe ekonometrického modelu. Poistné má byť teda priamo úmerné dvom základným atribútom: riziku štátu a kvalite poistného krytia.

Revised Arrangement

Celkový text Konsenzu bol významne revidovaný v roku 1997 s cieľom zbaviť text určitej ťažkopádosti, ako aj implementovať všetky nové čiastkové zmeny a podmienky pre stanovovanie poistných sadzieb. Od tohto obdobia prichádza aj niekoľkokrát za rok k čiastkovým zmenám znenia Konsenzu, pričom niektoré z nich nie sú permanentné, ale revidujú sa po presne vopred stanovenom období.

Konvencia OECD o boji proti korupcii zahraničných verejných úradníkov v medzinárodných obchodných transakciách

Ďalšou dôležitou oblasťou je boj s úplatkárstvom a korupciou pri medzinárodných zákazkách. Jedná sa o zamedzovanie možnosti podplácania štátnych úradníkov v krajinách kupujúcich, ktorí majú možnosť zvýhodniť za úplatok určitú spoločnosť pri verejných tendroch. V praxi je možné riešiť uvedené napr. tým, že exportér je povinný podpísať čestné prehlásenie, že kontrakt pre ktorý požaduje poistenie alebo financovanie, prípadne oboje, nie je spojený s touto nelegálnou aktivitou, a to ešte pred udelením štátnej podpory. V prípade, ak sa preukáže opak, je možné uplatniť voči exportérovi rekurz. Konvenciu, ktorá vstúpila do platnosti v roku 1999, už ratifikovalo 37 štátov – štáty OECD, ale napr. aj Argentína, Brazília, Bulharsko, Chile a Slovinsko a zatiaľ ako posledná Juhoafrická republika. Konvencia vyžaduje od všetkých signatárov aby korupčné aktivity podliehali trestnému zákonu a aby si v tejto oblasti poskytovali vzájomnú právnu pomoc s cieľom uľahčiť vyšetrovanie podozrení z porušenia konvencie. OECD vykonáva kontrolu v jednotlivých štátoch za účelom zistenia, či tieto rešpektujú prijaté záväzky.

Spoločné prístupy k exportným úverom a životnému prostrediu - Common Approaches on Export Credits and Environment

V roku 2002 sa práce v oblasti podpory exportných úverov sústreďovali na vzťah medzi vývoznými úvermi a životným prostredím. Výsledkom bolo zavedenie Spoločných prístupov k exportným úverom a životnému prostrediu. Všetky exportné úvery podporované štátom musia mať v prípade, ak sa jedná o projekty v citlivých sektoroch, vystavený posudok o vplyve na životné prostredie (E.I.A., Environmental

Impact Assessment). Tento posudok môžu vystavovať len experti, ktorí majú na túto činnosť medzinárodne uznávaný certifikát. Vzhľadom na závažnosť a aktuálnosť tejto problematiky sa jej budeme podrobnejšie venovať v časti Vplyv vývozu a investícií na životné prostredie.

Dvojročný pilotný program pre sprehľadnenie neviazanej pomoci pre rozvojové krajiny

Uvedený program slúžil v rokoch 2004 – 2006 k väčšej transparentnosti a efektívnosti realizácie neviazanej pomoci¹²⁷ tým, že vyzýval k účasti na tendroch súkromné firmy prostredníctvom verejného obstarávania. Po uplynutí dvoch rokov bolo následne schválené predĺženie programu do r. 2008.

Dohoda o osobitných finančných podmienkach pre obnoviteľné energie a vodné projekty

Táto dohoda predĺžila maximálne možný odklad platby pre dlžníkov, predovšetkým z rozvojových krajín na 15 rokov. Pri konvenčných vodných projektoch bola táto splatnosť stanovená maximálne na 8,5 roka, resp. 10 rokov, v závislosti od zaradenia do skupiny. V r.2009 boli ukončené na pôde OECD rokovania týkajúce sa maximálnej splatnosti v tomto sektore, odkladu platby a výšky CIRR, ako aj pravidiel platných pre atómové elektrárne. Maximálny odklad platby v oboch sektoroch sa predĺžil na 18 rokov.

Princípy a postupy pri podpore udržateľného úverovania pri poskytovaní štátom podporovaných exportných úverov do krajín s nízkymi príjmami

Dňa 28.1.2008 sa rozhodli krajiny OECD prijať sadu princípov „Principles and Guidelines to Promote Sustainable Lending in the Provision of Official Export Credits to Low Income Countries“ s cieľom zabezpečiť, aby úvery podporované ECAs boli v súlade s cieľmi trvalo udržateľného rozvoja pre rozvojové krajiny a tým podporili aj snahy MMF a Svetovej banky v tejto oblasti. Predpokladom spoločného postupu OECD, MMF a Svetovej banky je zabezpečenie dôkladnej výmeny informácií. V praxi to znamená, že sa nebude zvyšovať dlhová záťaž v prípade, ak sa odpustila značná časť dlhov konkrétnemu dlžníckemu štátu v rámci rôznych medzinárodných iniciatív.¹²⁸

V princípe sa jedná o úvery poskytované verejným dlžníkom. Tieto úvery musia byť v súlade s limitmi stanovenými MMF a Svetovou bankou a v prípade rozsiahlych

¹²⁷Neviazaná pomoc nie je na rozdiel od viazanej pomoci viazaná na odber tovaru z donorského štátu, ktorý pomoc poskytuje.

¹²⁸Jedná sa o iniciatívy HIPC (Iniciatíva pre veľmi zadlžené chudobné štáty) a MDRI (Iniciatíva pre mnohostranné odpustenie dlhov). Táto iniciatíva sa nedotýka štátnej pomoci, ale úverov poskytovaných exportno-úverovými agentúrami na „komerčnej“ báze.

transakcií so splatnosťou nad dva roky, budú členovia OECD vyžadovať aj ubezpečenie od vlád veriteľských štátov, že daná transakcia je v súlade s ich *plánovaným udržateľným rozvojom*. Pozitívom je, že k ďalšej spolupráci s cieľom implementovať jednotlivé princípy boli prizvané aj nečlenské štáty OECD. Svetová banka a MMF privítali iniciatívu OECD v oblasti stanovenia princípov pre udržateľné financovanie a ich predstavitelia sa domnievajú, že uvedené princípy napomôžu zdravému rozvoju krajín s nízkymi príjmami.¹²⁹

Zmeny sektorových dohôd o atómových elektrárnach, obnoviteľných energiách a vodných projektoch a pravidiel pre projektové financovanie

Zatiaľ k posledným zmenám prišlo v prvom polroku 2009 v troch sektorových dohodách, konkrétne Sector Understanding on Nuclear Power Plants (NSU), Sector Understanding on Export Credits, Renewable Energies and Water Projects (RE/WP) a Terms and conditions applicable to project finance transactions. Všetky zmeny, konkrétne v predĺžení maximálnej lehoty splácania úverov, odklade platby a stanovenia CIRR upravujú pôvodné znenie tak, aby boli podmienky prijateľnejšie pre kupujúcich.

Konsenzus OECD – Dohoda OECD o štátom podporovaných exportných úveroch

Konsenzus¹³⁰ poskytuje solídny rámec pre štátom podporované exportné úvery s cieľom definovať jednoznačné pravidlá v tejto oblasti. Týka sa všetkých úverov so štátnou podporou v rámci obchodných kontraktov na vývoz tovarov alebo služieb s odkladom platby dva roky a viac. Štátna podpora môže byť poskytovaná v dvoch základných formách, t. j. ako vývozné úverové poistenie alebo financovanie, vrátane podpory úrokových rozdielov. Prvá forma – poistenie, je definované ako čisté krytie, (pure cover) pretože sa nejedná o finančný tok, ale o formu zabezpečenia úveru. Poistenie predstavuje kolaterál pre komerčné banky, to znamená zábezpeku ich komerčných pôžičiek. Samozrejme je možné poskytnúť aj všetky formy podpory spoločne.

Okrem uvedeného Konsenzus upravuje aj viazanú pomoc a čiastočne aj neviazanú pomoc v spojení s národným vývozom. Znenie Konsenzu je aplikovateľné pre všetky druhy tovarov a služieb realizovaných formou exportných kontraktov alebo leasingu, naďalej sa však netýka zbraní a poľnohospodárskych výrobkov.

¹²⁹OECD countries agree on sustainable lending principles for official export credits. [online] [citované 21.1.2008] Dostupné z

<http://www.oecd.org/document/55/0,3343,en_2649_201185_39974711_1_1_1_1,00.html>

¹³⁰OECD Arrangement on Officially Supported Export Credits, February 2009 Revision. [online] [citované 22.4.2009] Dostupné z

<[http://www.oilis.oecd.org/olis/2009doc.nsf/LinkTo/NT00000BE6/\\$FILE/JT03259737.PDF](http://www.oilis.oecd.org/olis/2009doc.nsf/LinkTo/NT00000BE6/$FILE/JT03259737.PDF)>

Konsenzus sa skladá zo základných ustanovení - pravidiel pre exportné úvery a podmienok pre viazanú pomoc. Neoddeliteľnú súčasť tvoria prílohy (Understandings) I – XI, ktoré upravujú predovšetkým špeciálne podmienky pre vybrané sektory. Konkrétne pre lode, atómové elektrárne, civilné letectvo, obnoviteľné energie a vodohospodárske projekty. Ostatné prílohy sa týkajú systému notifikácií v prípade odchýlenia sa od podmienok Konsenzu, kalkulácie minimálnych poistných sadzieb, projektového financovania a klasifikácie štátov do rizikových kategórií.

V tomto kontexte je potrebné uviesť, že OECD používa pri klasifikácii štátov do rizikových skupín rozdelenie zverejňované na stránke Svetovej banky. Hlavným kritériom Svetovej banky na zatriedenie štátu do konkrétnej skupiny je hrubý národný produkt na jedného obyvateľa. Na tomto základe rozoznáva štyri základné skupiny štátov, a to štáty s nízkymi príjmami, štáty so strednými príjmami, štáty s viac ako strednými príjmami, štáty s vysokými príjmami a osobitnou piatou kategóriou sú členské štáty OECD s vysokými príjmami. Zaradenie do skupiny I a II Konsenzu, od ktorého sa odvíja maximálna dĺžka splácania štátom podporeného úveru závisí práve od zaradenia do uvedenej piatej skupiny. Členské štáty OECD s vysokými príjmami sú zaradené do kategórie I a všetky ostatné štáty do kategórie II.

V zásade sa Konsenzus týka dvoch základných oblastí. Prvou oblasťou je stanovenie finančných podmienok pre exportné úvery, druhou oblasťou je stanovenie podmienok pre viazanú pomoc a čiastočne aj pre s obchodom spojenú neviazanú pomoc.

A. Exportné úvery

Pokiaľ ide o exportné úvery, tak základnou premisou, podobne ako v prípade Európskej únie, je snaha zabezpečiť otvorenú konkurenciu a voľnú hru trhových síl. Základné pravidlá pre riadne vykonávanie exportných úverov sú zakotvené nasledovne:

- predplatba, resp. platba vopred, musí byť minimálne vo výške 15% z hodnoty vývozného kontraktu,
- výška podpory: štátna podpora nesmie prekročiť 85% z hodnoty vývozného kontraktu,
- lokálne náklady, t. j. výdaje za tovary a služby v krajine kupujúceho, ktoré sú nevyhnutné na realizáciu vývozného kontraktu alebo na uskutočnenie projektu, ktorý je súčasťou exportného kontraktu, nesmú byť podporené štátom vo vyššej hodnote ako je

výška predplatby. Podmienka bola zrevidovaná a až do konca roku 2010¹³¹ je možné pri vývoznom projekte v oblasti lokálnych nákladov prekročiť uvedených 15%, a to až do 30% hodnoty vývozného kontraktu, avšak túto skutočnosť musia účastníci Konsenzu notifikovať ešte pred poskytnutím štátnej podpory, t. j. financovania alebo poistenia.

- maximálna doba splácania závisí od zaradenia krajiny do konkrétnej kategórie. Pre kategóriu I je maximálna doba splácania päť rokov s možným predĺžením na osem a pol roka a pre kategóriu II až desať rokov. To znamená, že doba splácania pre menej rozvinuté štáty je dlhšia. Splácanie istiny a úrokov by sa malo uskutočňovať v rovnakých splátkach, nie zriedkavejšie ako každých šesť mesiacov. Prvá splátka by mala byť uskutočnená najneskôr šesť mesiacov po počiatocnom bode splácania úveru.¹³²

Konsenzus upravuje aj ceny za poskytnuté služby – osobitne za financovanie a poistenie:

a) *Minimálne fixné úrokové sadzby* sú v prípade štátnej podpory na úrovni komerčnej referenčnej úrokovej sadzby (Commercial Interest Reference Rate, CIRR). CIRR sa riadia nasledovnými princípmi: musia úzko súvisieť so sadzbami prvotriednych tuzemských veriteľov a reprezentovať komerčnú úrokovú sadzbu veriteľa v krajine na menu ktorej je CIRR stanovená. CIRR sú stanovené pre rôzne meny členských štátov.

b) *Minimálne poistné sadzby* za úverové riziko sú stanovené za krytie proti nesplateniu úveru. Účastníci Konsenzu sa zaviazali nepoužívať nižšie sadzby, ako sú minimálne poistné sadzby. Kalkulácia MPRs (Minimal Premium Rates) je závislá od rizika krajiny kupujúceho a teda výšky suverénneho úverového rizika. Skutočnosť, či je kupujúci verejným alebo súkromným subjektom, sa berie taktiež do úvahy.

Pri zaradení štátu do jednej z ôsmich rizikových kategórií sa zohľadňuje najmä:

- všeobecné moratórium na platby,
- politické a ekonomické ťažkosti,
- opatrenia z dôvodu negatívnych fluktuácií výmenného kurzu,
- opatrenia a rozhodnutia vlády krajiny dlžníka, ktoré môžu zabrániť splateniu úveru,

¹³¹Skúšobná lehota pre túto zmenu znenia Konsenzu začala platiť od 1.1.2008.

¹³²Počiatocný bod splácania poskytnutého úveru sa líši podľa charakteru vyvezeného tovaru a služieb a môže ním byť dátum akceptácie tovaru, fyzické prevzatie tovaru do vlastníctva, uvedenie do prevádzky, alebo v prípade služieb dátum ukončenia stavby. Prvé šesťmesačné obdobie je známe ako grace period – odklad platby.

- prípady vis maior, napr. vojna, občianska vojna, vyvlastnenie, revolúcia, prírodné katastrofy (záplavy, cyklóny, prílivové vlny) a nukleárne katastrofy.

V podstate sa jedná o klasifikáciu podľa schopnosti konkrétneho štátu splácať zahraničné dlhy. Slovenská republika bola preradená do najlepšej nulte kategórie v januári 2009. Monitoring zaradenia štátu do jednej z rizikových kategórií sa koná minimálne raz za rok, v prípade významných zmien aj častejšie.

Všeobecne by malo byť platné, že doba splácania úveru nie je dlhšia ako životnosť tovaru.

Ako už bolo uvedené, maximálne lehoty splácania sú v závislosti od zaradenia krajín do kategórie I a II. Do kategórie I spadajú krajiny, ktoré sú na zozname Svetovej banky zaradené ako High income OECD countries. Všetky ostatné štáty sú v kategórii II. Štát zmení svoje zaradenie až keď sa nachádza na zozname Svetovej banky dva za sebou idúce roky.

Tabuľka 10: Maximálny odklad splácania štátom podporovaných exportných úverov

Max. odklad splácania	Kategória I	Kategória II
Exportné úvery všeobecne	5 rokov (8,5)*	10 rokov
Iné ako atómové elektrárne	12 rokov**	12 rokov**
Atómové elektrárne	18 rokov	18 rokov
Projektové financovanie	14 rokov	14 rokov
Obnoviteľné energie a vodné projekty	18 rokov/	18 rokov
Lode	12 rokov	12 rokov
Civilné lietadlá nové	12/15/10 rokov***	12/15/10 rokov***

* po dohode prostredníctvom notifikácie

** prostredníctvom notifikácie

***podľa zaradenia do špecifickej kategórie

Prameň: OECD: *Export Credits. The Arrangement on Officially Supported Export Credits*. Paris: OECD, 2009. s. 144

Ďalšími dôležitými ustanoveniami sú tie, ktoré sa týkajú predplatby, maximálnej výšky štátnej podpory a výšky lokálnych nákladov. Pôvodné znenie upravujúce výšku

lokálnych nákladov stanovovalo, že účastníci môžu poskytovať štátnu podporu lokálnych nákladov v prípade ak:

- 1) celková štátna podpora nepresiahne 100% hodnoty vývozného kontraktu. Následne, výška lokálnych nákladov, ktoré sú predmetom štátnej podpory nepresiahne výšku predplatby,
- 2) podpora nebude poskytovaná za výhodnejších, resp. menej reštriktívnych podmienok ako sú podmienky dohodnuté pre súvisiace exporty,
- 3) pre krajiny I. skupiny krajín bude štátna podpora obmedzená na čisté krytie, t. j. len úverové poistenie.

Podľa nového znenia z januára 2008 môžu účastníci Konsenzu poskytovať štátnu podporu pre lokálne náklady¹³³ v prípade ak:

- 1) štátna podpora poskytovaná pre lokálne náklady neprekročí 30% hodnoty vývozného kontraktu,
- 2) podpora nebude poskytovaná za výhodnejších, resp. menej reštriktívnych podmienok ako sú podmienky dohodnuté pre súvisiace exporty,
- 3) v prípade, ak štátna podpora pre lokálne náklady prekročí 15% hodnoty vývozného kontraktu, udeleniu takejto štátnej podpory musí predchádzať oznámenie ex ante, ktoré bude špecifikovať druh podporených lokálnych nákladov.

Viazaná pomoc

Prostredníctvom viazanej pomoci je možné poskytnúť potrebné externé zdroje krajinám, sektorom a projektom s limitovaným alebo žiadnym prístupom k trhovým súkromným peňažným zdrojom. Cieľom viazanej pomoci nie je narušenie zdravej konkurencie, ale podieľanie sa na trvalo udržateľnom rozvoji krajín a sektorov, v ktorých nemajú záujem angažovať sa súkromní veritelia bez štátnej podpory.

Viazaná pomoc je bilaterálna pomoc viazaná na nákup tovarov a služieb zo štátu, ktorý je jej poskytovateľom, prípadne je čiastočne viazaná aj na nákup z jednej alebo viacerých rozvojových krajín.¹³⁴ Takéto importy musia mať nielen pôvod tovaru v donorskom štáte, ale tovary musia byť aj prepravované na jeho lodiach, poistené jeho

¹³³ Nové podmienky financovania sa budú uplatňovať počas skúšobnej lehoty od 1. januára 2008 do 31. decembra 2010. Počas skúšobnej lehoty účastníci budú sledovať uplatňovanie týchto podmienok za účelom zváženia získaných skúseností. V prípade, ak sa táto zmena ukáže ako potrebná, môže sa stať v prípade jej schválenia aj permanentnou.

¹³⁴ OECD: Export credits. Orientations concernant l'aide liée. Paris : OECD, 2005. s. 7

poisťovateľmi, či už ide o prepravné poistenie alebo úverové poistenie¹³⁵ a môže sa uskutočňovať v rôznych formách:

- a) štátna rozvojová pomoc (ODA, Official Development Assistance), napr. pridružené financovanie. Pod pridruženým financovaním sa rozumejú kombinované úvery a financovanie, spolufinancovanie a paralelné financovanie,
- b) granty ODA
- c) iné štátne toky (OOF, Other Official Flows). Sem patria granty a pôžičky, ale úverové poistenie, ktoré sa realizuje podľa prvej časti Konsenzu je vylúčené,
- d) kombinácia štátom podporovaných exportných úverov, podpory úrokových rozdielov a iných fondov poskytovaných za podmienok blízkych trhovým podmienkam.

Krajiny, ktoré môžu byť recipientmi viazanej pomoci určuje Svetová banka na základe hrubého národného produktu (HNP) raz za rok. Tie krajiny, ktoré nie sú vhodné na 17-ročné financovanie Svetovou bankou nie sú vhodné ani na financovanie prostredníctvom viazanej pomoci. Viazanú pomoc nie je možné používať pre také projekty, ktoré môžu byť financované zo súkromných zdrojov. Tieto projekty sa majú financovať za trhových podmienok a podmienok Konsenzu, ktoré upravuje jeho prvá časť - exportné úvery. Z tohto dôvodu je potrebné vykonať analýzu generovania dostatočnosti hotovostného toku finančných prostriedkov na krytie nákladov projektu, ako aj návratnosti vloženého kapitálu. Pre najmenej rozvinuté štáty (LDCs, Least Developed Countries), technickú pomoc a malé kapitálové projekty sú stanovené špeciálne výnimky.

Výbor OECD pre rozvojovú pomoc (DAC, Development Assistance Committee) používa podobné metódy pre výpočet grantového a viazaného elementu. Kalkulácia závisí predovšetkým od dĺžky doby splácania, ktorá je obvykle od 15 do 30 rokov a viac.

Viazané kombinované úvery (tied mixed credits) sú v jednotlivých štátoch obvykle spravované Ministerstvami zahraničných vecí, ktoré vydávajú pravidlá na ich poskytovanie. Pod viazanými kombinovanými úvermi sa rozumie bezúročný, alebo nízko úročený úver so splatnosťou 10 alebo 15 rokov určený na financovanie dodávok zariadení a s nimi spojených služieb obvykle do rozvojových krajín, ktoré sú na relatívnom stupni úverovateľnosti. V praxi to znamená, že by nemali byť zaradené do poslednej siedmej skupiny podľa platnej kategorizácie štátov v rámci OECD. Zároveň

¹³⁵KINDLEBERGER, C. P. - HERRICK, B.: Economic Development. 3. vyd. New York : Mc Graw-Hill, 1977, ISBN 0-07-034583-X, s. 304

musia byť tieto krajiny uvedené na zozname rozvojových krajín OECD DAC, to znamená, že ich hrubý domáci produkt nesmie prekročiť 80% limitu Svetovej banky pre 17-ročné financovanie.¹³⁶

Napríklad Dánsko ponúka svojim exportérom program Danida, do ktorého je zapojená aj dánska exportno-úverová poisťovňa EKN. Podľa “Brief Guidelines: Tied Mixed Credits for Developing Countries“ vydaných dánskym Ministerstvom zahraničných vecí v máji 2007,¹³⁷ dodávateľom tovaru musí byť dánsky dodávateľ, avšak všeobecne nie je stanovené percento tovaru a služieb dánskeho pôvodu na kontrakte. Každý konkrétny prípad musí odsúhlasiť Výbor pre kombinované úvery v rámci Danida, ktorý posudzuje, či daný projekt môže byť financovaný ako kombinovaný viazaný úver. Posudzovanie sa uskutočňuje na základe predložených informácií o veľkosti projektu, jeho štruktúre, predmete a množstve tovaru, informácií finančného a nefinančného charakteru o kupujúcom, rozpočte projektu, finančných tokoch, časového harmonogramu a informácie, že na projekt bol vyhlásený tender. V prípade pozitívneho posúdenia sa vydá predbežný súhlas. Na konečné odsúhlasenie je potrebná analýza realizačnej štúdie, dokumentácia potvrdzujúca, že projekt považuje krajina odberateľa za svoju prioritu, ako aj informácia o dlžníkovi a zárukách projektu a v neposlednej miere aj súhlas OECD na základe notifikácie¹³⁸, ktorú predkladá na OECD minimálne 30 pracovných dní pred uzatvorením tendra EKN. Uvedenú lehotu je potrebné dodržať vzhľadom na predpísané postupy OECD.

Pokiaľ ide o druh tovaru takto podporovaných zahranično-obchodných projektov, tak z minulých skúseností v tejto oblasti vyplýva, že obvykle sa jedná o nasledovné sektory: zariadenia pre dodávku vody a sanitárne projekty, obnoviteľné energie, rôzne druhy infraštruktúrnych projektov, projekty na podporu životného prostredia, zdravotníctva a školstva.

Vplyv vývozu a investícií na životné prostredie

Ako vyplýva zo samotného názvu „Doporučenie OECD o spoločných prístupoch k životnému prostrediu a štátom podporovaným vývozným úverom“ (Spoločné prístupy), toto sa týka len tých úverov, respektíve poistenia a garancií za úvery pre

¹³⁶Tento limit predstavoval v r. 2006/2007 sumu 2.772 USD.

¹³⁷Ministry of Foreign Affairs of Denmark: Brief Guidelines: Tied mixed credits for Developing countries [online] [citované 13.3.2009] Dostupné z <<http://www.amg.um.dk/NR/rdonlyres/4A3E873F-3926-4739-A42B-03DB29A90D34/0/BriefGuidelinesTiedMixedCreditsMay2007.pdf>>

¹³⁸Cieľom notifikácií je umožnenie medzinárodnej transparentnosti pri udeľovaní kombinovaných úverov tak, aby aj ostatní dodávateľia mohli ponúknuť podobné podmienky na dodávku.

investície, ktoré sú poskytované so štátnou podporou s dobou splatnosti dva roky a viac. Z tohto dôvodu sa jedná predovšetkým o investície do rozvojových krajín v sektore výstavby ciest, baní, železníc a letísk. Projekty z tejto oblasti si obvykle vyžadujú strednodobé a dlhodobé financovanie o ktoré nemá vždy záujem súkromný trh a preto doň vstupuje štát prostredníctvom ECAs. V roku 2002 bol objem takýchto prostriedkov vo výške cca 50 mld. USD a v roku 2004 skoro 95 mld. USD.

Už v r. 1999 prijala Ministerská rada krajín OECD uznesenie týkajúce sa zavedenia *ekologických aspektov* aj do štátnej podpory vývozu poskytovanej formou úverového poistenia a zvýhodneného financovania. V januári 2004 vstúpili do platnosti Spoločné prístupy, ktoré obsahujú záväzok všetkých členských štátov OECD, že všetky štátne inštitúcie pre podporu vývozu zahrnú do svojich podmienok princíp nepodporovať v rámci štátnej podpory vývozu projekty, ktoré majú negatívny vplyv na životné prostredie.

Súčasťou Spoločných prístupov je aj vzorový zoznam (Illustrative List) citlivých odvetví, medzi ktoré patria napr. rafinérie ropy, tepelné elektrárne, zariadenia na ťažbu azbestu, integrované chemické zariadenia, výstavba diaľnic, zariadenia na spracovanie odpadov, veľké priehrady, veľkoplošná ťažba dreva a mnohé iné. Celkove zoznam indikuje 26 druhov projektov typu A s významným negatívnym dopadom na životné prostredie. Na základe skríningu sa kategorizujú všetky projekty, ktoré presahujú 10 mil. SDR¹³⁹. Zároveň by mali byť klasifikované aj všetky projekty, ktoré síce nedosahujú uvedený limit, ale sa nachádzajú v senzitívnych sektoroch.

Projekty je možné zaradiť podľa miery potenciálneho dopadu na životné prostredie hostiteľskej krajiny do troch kategórií A, B a C.

Kategória A: projekt je klasifikovaný ako A v prípade, ak vykazuje potenciálny významný negatívny dopad na životné prostredie. Takýto dopad môže zasiahnuť nielen samotné miesto realizácie projektu, ale aj širšie okolie. Obvykle sa do tejto kategórie zaraďujú projekty zo senzitívnych sektorov, alebo umiestnené v senzitívnych oblastiach v súlade so vzorovým zoznamom.

Kategória B: projekt je zaradený do tejto skupiny v prípade, ak sú jeho potenciálne negatívne dopady menšie ako v kategórii A. Tieto dopady sa obvykle týkajú

¹³⁹Special Drawing Rights, ktoré sú definované MMF ako medzinárodné rezervné prostriedky prostredníctvom koša 4 mien, t. j. USD, YPY, LSTG a EUR, pričom dňa 26.6.2009 bolo 1 SDR = 1.551 USD [online] [citované 26.6.2009] Dostupné z <http://www.imf.org/external/np/fin/data/rms_sdrv.aspx>

len samotného miesta realizácie projektu, len málo z nich je nezvratného charakteru a existujú možnosti zmiernenia negatívnych dopadov, resp. ich eliminácie.

Kategória C: projekt je klasifikovaný ako C v prípade, ak potenciálne predpokladá minimálne alebo žiadne dopady na životné prostredie.

Zodpovednosť za ekologickú nezávadnosť projektu nesie vždy hlavný dodávateľ. V prípade, ak by napr. slovenský exportér vystupoval ako subdodávateľ projektu, tak pre účely vyhodnotenia vplyvu na životné prostredie môže predložiť posudok¹⁴⁰ vypracovaný pre hlavného dodávateľa. Ak je slovenský vývozca hlavným dodávateľom musí predložiť poisťiteľovi posudok o vplyve na životné prostredie (EIA) vypracovaný autorizovanou osobou, ktorá má na uvedenú činnosť medzinárodne platný certifikát. Pre projekty kategórie A sa vždy vyžaduje EIA.

Podkladmi pre EIA sú predovšetkým informácie týkajúce sa potenciálnych dopadov na životné prostredie, napr. emisie do vzduchu, vypúšťanie do vody, odpad, hluk, nadmerné využívanie prírodných zdrojov vrátane dopadu na nedobrovoľné presídľovanie, pôvodné obyvateľstvo a kultúrne dedičstvo. Ďalej sú to informácie o technických normách a postupoch, ktoré predpokladajú použiť účastníci projektu. Posledným okruhom informácií sú výsledky všetkých verejných konzultácií s dotknutými okruhmi občanov.

Jednotlivé ECAs sú povinné zverejňovať, napr. na svojich internetových stránkach, údaje o konkrétnych projektoch, ktoré spadajú do kategórie A, resp. B. Pokiaľ ide o kategóriu A, tak zverejnenie musí byť zabezpečené už 30 dní pred podpisom finálneho záväzku financovania, resp. úverového poistenia takéhoto projektu.¹⁴¹

Zverejňovanie environmentálnych aspektov projektov prostredníctvom webových stránok ECAs obvykle obsahuje: názov projektu, krajinu vývozu - hostiteľský štát, názov dodávateľa, hodnotu vývozného kontraktu, zaradenie do kategórie, dôvod zaradenia do konkrétnej kategórie (napr. vyjadrenie autorizovaného experta), dátum uzatvorenia poisťnej zmluvy a kontaktnú osobu. Napr. belgická ECA Office Nationale du Ducroire (ONDD) mala koncom roka 2008 na svojej webovej stránke zverejnených 19 projektov zaradených v kategórii A, to znamená s najväčším potenciálnym vplyvom na životné prostredie. Stránka obsahuje názov projektu,

¹⁴⁰EIA – Environmental Impact Assessment, t. j. Posudok o vplyve na životné prostredie.

¹⁴¹OECD: Export Credits and the Environment, Policy Brief. In: OECD Observer, Paris : 2004, s. 5

hostiteľský štát, dátum publikovania záznamu, termín na predkladanie pripomienok do 30 dní od zverejnenia, ako aj odkaz na experta, ktorý vypracoval EIA.

Konkrétnym príkladom dokumentujúcim, že jednotlivé ECAs berú veľmi vážne otázky životného prostredia, je aj zrušenie projektu výstavby hydroelektrárne Ilisu v Turecku v júli 2009. ECAs z Nemecka, Rakúska a Švajčiarska odmietli svoju participáciu na projekte, nakoľko napriek určitým zlepšeniam, neprišlo k splneniu ich požiadaviek na dodržanie noriem Svetovej banky a projekt by mohol negatívne ovplyvniť životné prostredie, kultúrne dedičstvo a spôsobiť presídľovanie obyvateľstva.¹⁴²

Opatrenia proti podplácaniu v zahraničnom obchode

V r. 1997 bolo na pôde OECD prijaté „Doporučenie týkajúce sa boja proti podplácaniu v zahraničnom obchode pri medzinárodných podnikateľských transakciách“ a následne bola prijatá „Konvencia o boji proti podplácaniu zahraničných verejných činiteľov v medzinárodných podnikateľských transakciách“, ktorá platí aj pre Slovenskú republiku. Jej cieľom je zamedzovanie úplatkov a boj s korupciou pri získavaní zahraničných zákaziek, ktoré by boli vyplatené verejnej osobe s cieľom vyhrať tender, prípadne získať iné podnikateľské výhody od štátu dlžníka.

Trvalo udržateľný rozvoj a exportné úvery

V rámci OECD existuje dlhová iniciatíva pre veľmi zadlžené chudobné krajiny (Highly Indebted Poor Countries, HIPC).¹⁴³ Jej základom sú pravidlá, ktoré majú zabezpečiť, že štátom podporované exportné úvery nie sú poskytované na neproduktívne ciele, to znamená, že podporujú trvalo udržateľný rozvoj vo veľmi zadlžených chudobných krajinách.

Uvedenej problematike, t. j. životnému prostrediu, opatreniam proti podplácaniu a neproduktívnym nákladom, resp. trvale udržateľnému rozvoju, sa členovia OECD venujú predovšetkým na zasadnutiach Pracovnej skupiny pre exportné úvery a úverové

¹⁴²OeKB Austria: Ilisu Project/Turkey: Export risk insurance cover to end. [online] [citované 18.8.2009] Dostupné z

<<http://www.oekb.at/en/osn/newscenter/news-export-services/Pages/ilisu-end.aspx>>

¹⁴³41 štátov s nízkymi príjmami u ktorých je výška ich zahraničného zadĺženia považovaná za neudržateľnú.

garancie (Working Group on Export Credits and Credit Guarantees, ECG)¹⁴⁴. Na zasadnutiach účastníkov Konsenzu¹⁴⁵ sa zase riešia predovšetkým otázky spojené so znením Konsenzu, derogácie od pravidiel, sektorové dohody, otázky projektového financovania a pod.

4.1.3 Svetová obchodná organizácia a exportné úvery

Svetová obchodná organizácia (The World Trade Organisation, WTO) je jednou z najdôležitejších medzinárodných multilaterálnych organizácií. Základným cieľom WTO je liberalizácia medzinárodného obchodu za účelom zvýšenia životnej úrovne všetkých zúčastnených krajín, zabezpečenie plnej zamestnanosti a rozšírenie výroby a obchodu s tovarom a službami ako aj duševného vlastníctva tak, aby uvedené aktivity nemali negatívny vplyv na životné prostredie a zabezpečovali trvalo udržateľný rozvoj. Všetky členské štáty musia garantovať jeden druhému doložku najvyšších výhod čo znamená, že obchodné výhody poskytované jednému členskému štátu musia platiť aj pre všetky ostatné. WTO má súčasnosti 150 členských štátov. Slovenská republika sa stala zmluvnou stranou Všeobecnej dohody o clách a obchode dňa 1.1.1993 Protokolom o prístupe SR ku GATT a od 1.1.1995 je pôvodným členom WTO.

Liberalizácia obchodu prebieha postupne, vo viacerých etapách. Jej počiatky spadajú do obdobia Veľkej depresie v USA, o ktorej sa niektorí ekonómovia domnievajú, že krízu ešte prehĺbili protekcionistické snahy USA, konkrétne Colný zákon (Tariff Act) z r. 1930, ktorý stanovil colné sadzby v priemere okolo 50%. Po 2. svetovej vojne bola v roku 1947 uzatvorená multilaterálna dohoda Všeobecná dohoda o clách a obchode (GATT). Prvých sedem kôl rokovaní sa uskutočnilo pod hlavičkou GATT a počas ôsmeho Uruguajského kola v r.1995 bola GATT nahradená WTO, pričom WTO prevzala od GATT všetky záväzky, dohody ako aj princípy.

Tabuľka 11: **Jednotlivé kolá GATT a WTO a ich základná náplň**

č. kola dátum dĺžka kola	miesto konania a názov kola	počet krajín	náplň jednania
1. 1947 7 mesiacov	Ženeva Geneva Round	23	▪ vytvorenie GATT ▪ clá

¹⁴⁴OECD: Export Credits: OECD Recommendations, Principles and Guidelines. Paris: OECD, 2009. s.3

¹⁴⁵Účastníkom (Participantom) Dohody o štátom podporovaných vývozných úveroch, je štát ktorý dodržiava jej ustanovenia. V súčasnosti sú účastníkmi Austrália, Kanada, Európske spoločenstvo a v rámci neho aj Slovenská republika, Japonsko, Kórea, Nový Zéland, Nórsko, Švajčiarsko a Spojené štáty americké.

2. 1949 5 mesiacov	Annecy	13	▪ clá
3. 1950-1951 8 mesiacov	Torquay	38	▪ clá
4. 1955-1956 5 mesiacov	Ženeva Geneva Round II	26	▪ clá
5. 1961 1962 11 mesiacov	Ženeva Dillon Round	26	▪ zavedenie doložky najvyšších výhod ▪ diskusie o založení EHS
6. 1962-1967 37 mesiacov	Ženeva Kennedy Round	62	▪ clá a netarifné opatrenia sa v priemere znížili o 35% na priemyselné výrobky, antidumping
7. 1973-1979 74 mesiacov	Tokyo Tokyo Round	102	▪ systém GSP ¹⁴⁶ pre rozvojové krajiny (nerecipročný princíp) ▪ dohoda o odstraňovaní netarifných prekážok pri priemyselných výrobkoch ▪ rámcové dohody ▪ kódex o licenciách ▪ kódex o subvenciách a vyrovnávacích clách ▪ v oblasti poľnohospodárstva len čiastkové dohody (hovädzie mäso, mlieko)
8. 1986-1990 87 mesiacov	Punta del Este Uruguay Round	123	▪ vytvorenie WTO ▪ ďalšie znižovanie netarifných bariér ▪ poľnohospodárstvo ▪ služby, intelektuálne vlastníctvo TRIMs a TRIPS ¹⁴⁷ ▪ riešenie sporov ▪ prístup na trhy pre rozvojové štáty v sektore textil a odevy ▪ kvôli rôznym prístupom k poľnohospodárstvu veľmi slabé výsledky
9. 2001- ešte nie je ukončené	Doha Doha Development Agenda	141	▪ tzv. „rozvojové kolo“ ▪ ďalšie odbúranie subvencií EÚ a USA ▪ lacnejší prístup rozvojových krajín k liekom (generiká) ▪ pracovné normy ▪ životné prostredie ▪ konkurencia ▪ transparentnosť

Prameň: Understanding the WTO. Dostupné z
<http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact5_e.htm>

¹⁴⁶Generalized System of Preferences znamená nerecipročné výsady pre vybrané rozvojové štáty, podľa ktorých rozvinuté štáty povoľujú dovoz tovaru do určitého limitu bez cla alebo s nízkym clom z týchto štátov

¹⁴⁷Regional and Multilateral Trade Agreements. [online] [citované 6.10.2008] Dostupné z
<<http://www.ers.usda.gov/publications/aer742/AER742f.PDF>>

TRIMs: Trade Related Investment Measures, TRIPs: Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights

Súčasnú kolo rokovaní sa začalo v novembri 2001 a stále pokračuje. Zatiaľ posledné konferencie, t. j. V. ministerská konferencia sa uskutočnila v mexickom Cancúne v r. 2003, VI. konferencia v Hongkongu v decembri 2006 a ďalšia by sa mala konať v roku 2009.

Na pôde WTO existuje a spoločne sa prezentuje aj viacero záujmových skupín. Skupina G7 vystupuje na medzinárodných fórach ako klub najbohatších priemyselných krajín, G20 je zase skupinou stredne bohatých krajín, ktorá môže mať a často aj má na určitý problém diametrálne odlišné názory. Ako príklad je možné uviesť CAP (Common Agricultural Policy, Spoločná poľnohospodárska politika) Európskej únie, ktorá má svojich zástancov v G7, ale v G20 prevažujú jej odporcovia. To znamená, že klasicky europrotekcionalistické krajiny ako Nemecko a Francúzsko našli v G20 silnejúcich oponentov, napr. Brazíliu, Austráliu, Kanadu, Indiu, Argentínu a USA. Tieto krajiny majú totiž silné agrárne sektory, ktoré vyrábajú oveľa viac ako môžu spotrebovať a preto hľadajú stále nové a nové odbytiská. 20 členov G20 tvorí teda G8 a Brazília, Čína, Argentína, Austrália, India, Indonézia, Južná Kórea, Mexiko, Saudská Arábia, Juhoafrická republika, Turecko a zástupca EÚ. Týchto 19 štátov a jedno zoskupenie vyprodukuje asi 90% svetového HDP, podieľa sa približne osemdesiatimi percentami na svetovom obchode a na území G20 žijú až dve tretiny svetového obyvateľstva.

Okrem G7 a G20 sa vytvorila aj ďalšia skupina krajín G33 pre poľnohospodárstvo, ktorú vedie Indonézia a Filipíny a tzv. Africká skupina (ACP countries) do ktorej patrí Afrika, karibské a tichomorské krajiny a skupina najmenej rozvinutých štátov.

Vodcami skupiny širokého spoločenstva rozvojových krajín sa stali Brazília a India, ktorým sa podarilo zabezpečiť si miesta v užšom negociačnom okruhu vedľa EÚ a USA.

Počas rokovaní v Hongkongu sa ešte viac prehĺbila konsolidácia rozvojových štátov, keď sa vytvorila dočasná voľná aliancia štátov G110 pre otázky poľnohospodárstva. Táto skupina prakticky reprezentuje až 80% ľudstva.

USA a EÚ však poukazujú na skutočnosť, že rozvojové štáty nepredstavujú homogénnu skupinu, nakoľko asi pätnásť z nich, napr. Brazília, India, Indonézia a Argentína sú rozvinutejšie ako zvyšok skupiny a preto by mali znižovať obchodné bariéry vyšším tempom ako menej rozvinuté rozvojové štáty.

Urovnávanie sporov

Zvyšovaním objemu medzinárodného obchodu, množstva produktov, rastom počtu navzájom obchodujúcich štátov a ich podnikateľských subjektov sa zvyšuje aj počet obchodných sporov. Práve WTO je organizáciou, ktorá je prostredníctvom *Panelu na riešenie sporov* (Dispute settlement panel) schopná a ochotná obchodné spory riešiť a tým predchádzať vážnym konfliktom. Je pravidlom, aby si členské štáty neriešili takéto spory jednostranne, ale aby sa s nimi obracali na WTO. Od založenia WTO v roku 1995 bolo na jej pôde riešených už viac ako 300 sporov. Všetky spory sa riešia na báze existujúcich konsenzuálne schválených dohôd. Po zistení, že niektorá z dohôd bola porušená, navrhne WTO ďalší postup a opatrenia k náprave situácie, ktoré musí štát, ktorý dohodu porušil akceptovať. Okrem už uvedenej obchodnej expanzie sa počet predložených sporov do panelu WTO zvyšuje aj preto, že jednotlivé členské štáty majú k tomuto systému dôveru.

Ako jeden z príkladov dlhotrvajúceho sporu je možné uviesť spor Brazílie a Kanady, ktorý sa týkal výroby a predaja lietadiel. Začal sa v r. 1996, keď prebehli prvé konzultácie na pôde WTO v Ženeve. Kanada a Brazília totiž dominovali na regionálnom trhu lietadiel, konkrétne ich firmy kanadský Bombardier a brazílsky Embraer. V rokoch 1998-2001 pokrývali tieto dve firmy asi 80% medzinárodných objednávok. Oba štáty si navzájom vyčítali svoje podporné exportné opatrenia, napr. financovanie pod stanovenú sadzbu CIRR a pod. Napokon WTO uznala, že Kanada použila zakázané subvencovanie pri získaní zákazky pre Air Wisconsin a táto musela upraviť svoje podporné exportné nástroje a vyplatiť Brazílii odškodné za zmarený obchod.¹⁴⁸ Tento prípad tu uvádzame zámerne, nakoľko otvoril aj kompatibilitu pravidiel WTO a Konsenzu OECD. Jednalo sa o znenie Dohody o subvenciách a vyrovnávacích opatreniach (Agreement on Subsidies and Countervailing Measures, ASCM), čo napokon viedlo k rokovaniam a následným zmenám v znení Konsenzu OECD.

Na pôde WTO jednotliví členovia Európskej únie, podobne ako v OECD, musia zaujať a prezentovať na rokovaní spoločný postoj za celé Európske spoločenstvo (ES). Na ES sa vzťahuje článok XVI. WTO, ako aj Dohoda o subvenciách a vyrovnávacích opatreniach spolu so Zoznamom príkladov vývozných subvencií.

¹⁴⁸CBC News: WTO says Canada's Bombardier loans break trade rules. 28.1.2002 [online] [citované 18.6.2008] Dostupné z < <http://www.cbc.ca/money/story/2002/01/28/bombardier020128.html> >

Oblasť exportných úverov na pôde WTO

Snahy o legislatívnu úpravu dumpingu a vyrovnávacích antidumpingových opatrení, ktoré sa napokon zhmotnili a riadili sa Dohodou GATT, resp. v súčasnosti WTO, majú svoje historické korene napríklad už Shermanovom Antitrustovom zákone z r. 1890, ktorý sa nedotýkal len domácich firiem v rámci jednotlivých štátov USA, ale aj obchodu so zahraničím. Cieľom všetkých takýchto zákonov a legislatívnych úprav je vytvoriť rovnaké podmienky pre všetkých hráčov - účastníkov trhu prostredníctvom stanovenia pravidiel, ktoré umožnia, že medzinárodná obchodná súťaž bude založená na zručnosti, pracovnom nasadení a povolených „prírodných“ výhodách, ako sú napr. historická špecializácia, dostatok kvalifikovanej pracovnej sily, vybavenie krajiny prírodnými zdrojmi, technologickým vybavením a nie cieľenou úpravou daní, bezúročnými pôžičkami od vlád, subvencovanými exportnými úvermi, vysokými clami uvalenými na importy tovarov a štátom udelenými monopolmi. Pri takto stanovených pravidlách vyhrajú tí schopnejší¹⁴⁹.

Dokumenty „Dohoda o subvenciách a vyrovnávacích opatreniach“ (ASCM) a „Zoznam príkladov vývozných subvencií“ upravujú používanie subvencií a regulujú opatrenia a aktivity členských štátov v tejto oblasti. ASCM zakazuje použitie priamej a špecifickej štátnej podpory pre priemysel, ktorá podporuje export alebo spôsobuje negatívny dopad na domáci priemysel druhej krajiny. Podľa niektorých autorov nie je ASCM dostatočne prepracovaná vo vzťahu na životné prostredie okrem časti, ktorá hovorí o výnimke pre „zelené“ subvencie.¹⁵⁰

V zásade môžu jednotlivé štáty podniknúť v prípade subvencií dva rôzne kroky. Buď nahlásia subvenciu Panelu WTO na riešenie sporov alebo na základe vlastného prešetrenia záležitosti uvalia osobitný vyrovnávací poplatok na importy, ktoré poškodzujú tuzemských výrobcov.

Podľa ASCM sa subvencia považuje za špecifickú, ak je poskytovaná pre podnik, výrobné odvetvie alebo pre skupinu podnikov alebo výrobných odvetví. Subvencie sú v princípe členené na zakázané subvencie, napadnuteľné subvencie a nenapadnuteľné subvencie. Z hľadiska štátom podporovaných exportných úverov sú relevantné *zakázané subvencie*. Medzi zakázané subvencie patria také, ktoré sú závislé

¹⁴⁹WOOD, D.: in BHAGWATI, J. - HUDEC, R. E.: Fair Trade and Harmonization, Prerequisites for Free Trade? Volume 1, Economic Analysis. 2. vyd. Cambridge, MA : MIT Press, 1997, ISBN 0-262-02401-2, s. 358-361

¹⁵⁰GALLAGHER, K. P. - WERKSMAN, J.: The Earthscan Reader on International Trade and Sustainable Development. 1. vyd. London ; Sterling, VA : Earthscan Publications, 2002. ISBN 1-85383-887-X. s. 13

od výsledkov vývozu vrátane tých, ktoré sú uvedené v prílohe 1, t. j. v Zozname príkladov vývozných subvencií. Ďalšími zakázanými subvenciami sú subvencie závislé od prednostného použitia domáceho tovaru pred dovážaným tovarom.

Zoznam príkladov *vývozných subvencií* uvádza nasledovné subvencie, ktoré sú považované za zakázané, pričom sa jedná o subvencie poskytované vládou, či už priamo alebo nepriamo:¹⁵¹

- a) poskytovanie priamych subvencií firme alebo výrobnému odvetviu vo väzbe na výsledky vývozu,
- b) systémy zahŕňajúce príplatok pri vývoze (napr. devízová ponuková povinnosť),
- c) výhody v spojitosti s poplatkami za prepravu tovaru pri vývoze,
- d) uskutočňované dodávky tovarov alebo služieb pre použitie vo výrobe na vývoz za výhodnejších podmienok ako pre domácu spotrebu,
- e) oslobodenie alebo úľavy na priamych daniach vo väzbe na vývoz,
- f) systém osobitých odpočtov vo väzbe na vývoz,
- g) oslobodenie alebo úľavy na nepriamych daniach vo väzbe na vývoz,
- h) oslobodenie alebo úľavy na priamych daniach vo väzbe na vývoz v predchádzajúcom stupni spracovania,
- i) úľava alebo navrátenie dovozných poplatkov,
- j) *poskytovanie exportných záručných alebo poistných programov,*
- k) *poskytovanie vývozných úverov vládami pri nižších sadzbách ako trhových.*

Činnosti ECAs sa teda konkrétne týka časť II. ASCM - *Zakázané subvencie*, kde sa uvádza, že zakázané subvencie sú závislé právne alebo fakticky od výsledkov vývozu vrátane tých, ktoré sú uvedené v Zozname príkladov vývozných subvencií. Zakázané je konkrétne nasledovné:

- poskytovanie exportných záručných alebo poistných programov, poskytovanie poistných alebo záručných programov proti zvýšeniu nákladov na vyvážané výrobky alebo programov eliminácie kurzových rizík vládami alebo zvláštnymi inštitúciami kontrolovanými vládami za zvýhodnené sadzby, ktoré *nie sú primerané* na pokrytie dlhodobých prevádzkových nákladov a strát spôsobených týmito programami,

¹⁵¹The WTO Agreement on Subsidies and Countervailing Measures. [online] [citované 24.7. 2009]
Dostupné z <http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/24-scm.pdf>, s. 262 - 263

- poskytovanie vývozných úverov vládami, alebo zvláštnymi inštitúciami kontrolovanými alebo riadenými vládami pri nižších sadzbách, ako sú tie, ktoré musia v skutočnosti platiť za takto získané prostriedky alebo by museli platiť, ak by si ich požičali na medzinárodných kapitálových trhoch v záujme získania finančných prostriedkov s rovnakou lehotou splatnosti a inými úverovými podmienkami a v rovnakej mene ako vývozný úver alebo nimi uskutočnené platby za všetky časti alebo za časť nákladov vynaložených vývozcami alebo finančnými inštitúciami na získanie úverov, ak sa použili na zabezpečenie podstatnej výhody v oblasti podmienok vývozných úverov.

Za uvedeným znením však nasleduje klauzula, ktorá hovorí, že ak je člen (WTO) zároveň aj účastníkom medzinárodného záväzku týkajúceho sa štátom podporovaných vývozných úverov, ktorého účastníkmi je od 1. januára 1979 najmenej dvanásť pôvodných členov ASCM, alebo ak člen uplatňuje v praxi stanovené úrokové miery podľa ustanovení tohto záväzku, potom vývozná úverová prax, ktorá je v súlade s týmito ustanoveniami, sa nebude považovať za vývoznú subvenciu, ktorú táto dohoda zakazuje. Zároveň bolo dohodnuté, že uvedeným medzinárodným záväzkom je *Konsenzus OECD*.

Domnievame sa, že uvedený záver je veľmi dôležitý, nakoľko z neho vyplýva, že štátna podpora exportu prostredníctvom ECAs za podmienok, ktoré odrážajú pravidlá stanovené Dohodou OECD, s dôrazom na adekvátnu výšku úrokov a poistného, nie je považovaná za zakázanú subvenciu.

Pre úplnosť uvádzame, že okrem ACSM sa exportných úverov týka aj WTO „Agreement on Agriculture“, konkrétne článok 10, Prevention of Circumvention of Export Subsidy Commitments, kde sa v bode 2 uvádza, že členovia WTO sa zaväzujú pracovať na vývoji medzinárodne uznaných pravidiel, ktoré budú riadiť poskytovanie exportných úverov, záruk za exportné úvery alebo poistných programov a po dohode na takýchto pravidlách budú poskytovať exportné úvery, záruky za exportné úvery alebo poistné programy iba v súlade s takýmito pravidlami. Avšak aj v tomto prípade, nakoľko poľnohospodárstvo predstavuje veľmi citlivú oblasť, napredujú rokovania veľmi pomaly, pričom je evidentná paralela s mnohoročnými rokovaniami o úprave tejto problematiky v sektorovej dohode o poľnohospodárstve, ktorá by sa stala súčasťou Konsenzu OECD.

Zabezpečenie transparentnosti

Jedným zo základných princípov WTO je práve transparentnosť. Táto sa v realite zabezpečuje dvomi spôsobmi. Jednak vlády jednotlivých štátov musia informovať WTO a svojich partnerov o špecifických opatreniach, politikách, alebo zákonoch prostredníctvom pravidelných notifikácií a na druhej strane samotná WTO pravidelne vykonáva prieskumy obchodných politik jednotlivých členských štátov. Uvedené „reviews“ sa týkajú nielen tovaru, ale zahŕňajú aj služby a intelektuálne vlastníctvo.

Každý štát sa raz za čas stane predmetom takéhoto skúmania. Frekvencia závisí od veľkosti krajiny a jej podielu na zahraničnom obchode. Štyria najväčší obchodníci – Európska únia, USA, Japonsko a Kanada sa podrobujú kontrole raz za dva roky. Nasledujúcich 16 štátov podľa podielu na svetovom obchode raz za štyri roky a zostávajúce krajiny každých šesť rokov s tým, že v prípade najmenej rozvinutých krajín môže byť toto obdobie aj dlhšie.

Životné prostredie

WTO sa často vytýka, že neprikladá dostatočnú pozornosť environmentálnym otázkam. Samozrejme, v tejto oblasti ešte existujú určité medzery, ale mnohé už bolo urobené. Už v preambule Marakésskej zmluvy,¹⁵² ktorou bola WTO založená, sa medzi cieľmi uvádza aj optimálne využívanie zdrojov svetového prírodného bohatstva, udržateľný rozvoj a ochrana životného prostredia. Zároveň sa v preambule kladie dôraz aj na skutočnosť, že zachovanie životného prostredia má byť konzistentné so stupňom rozvoja na ktorom sa konkrétny štát nachádza. Tieto zásady sú uvedené v jednotlivých klauzulách. Napríklad v General Agreements on Tariffs and Trade sa uvádza, že jednotlivé členské krajiny môžu podniknúť kroky s cieľom ochrany života a zdravia ľudí, zvierat a rastlín, ako aj zachovania vyčerpatelných prírodných zdrojov. Súčasná diskusia ohľadne životného prostredia je založená na troch C: Consistency, Competence a Conditionality.¹⁵³ Konzistentnosť sa týka stupňa rozvoja, kompetencia – obmedzenia kompetencií multilaterálneho obchodného systému (limitovanie na obchodné politiky) a podmienenie obchodov ochranou životného prostredia. Názory jednotlivých odborníkov sa rozchádzajú, nakoľko niektorí sa domnievajú, že ochrana životného

¹⁵²Marrakesh Agreement: Establishing the World Trade Organization. [online] [citované 12.8. 2009]
Dostupné z <http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/04-wto_e.htm>, s. 1

¹⁵³SAMPSON, G. P. - CHAMBERS, W. B.: Trade, Environment, and the Millenium. 2. vyd. New York : United Nations University Press, 2002, ISBN 92-808-1064-2, s. 51

prostredia je dôležitejšia ako obchodné ciele a naopak. Faktom však ostáva, že WTO je organizáciou obchodnou a nie environmentálnou a prvotným poľom pôsobnosti je práve dosiahnutie obchodných a s obchodom spojených cieľov, pričom však berie do úvahy aj životné prostredie, sociálne aspekty, ľudské práva a pod.

Okrem všeobecných zásad existujú aj konkrétne opatrenia. Napríklad je povolené subvencovanie za účelom ochrany životného prostredia. Environmentálne ciele sú uznané aj vo WTO dohodách, ktoré sa týkajú noriem pre produkty, potravinovej bezpečnosti, ochrany intelektuálneho vlastníctva a pod. Navyše tento systém a jeho zásady umožňuje jednotlivým štátom využívať prírodné zdroje bez zbytočného mrhania. Rokovania na pôde WTO dosiahli redukciu v priemyselných a agrárnych subvenciách, čo následne viedlo k zníženiu nadprodukcie a tým aj k zníženiu nadmernej exploatacie prírodných zdrojov. Ako jeden z konkrétnych príkladov je možné uviesť vyriešenie sporu, ktoré viedlo k ochrane kreviet a morských korytnačiek (tzv. Shrimp-Turtle Dispute), pričom sa v správe k sporu uvádza, že členovia WTO môžu a musia zaviesť také opatrenia, ktoré vedú k ochrane ohrozených druhov a k ochrane životného prostredia ako takého. Ďalším príkladom je aj zákaz používania azbestových produktov, čo je tiež dôkazom, že WTO prikladá dôležitosť týmto otázkam a uprednostňuje ich pred čisto obchodnými záujmami.

Podľa vypracovanej analýzy G. P. Sampsonom a W. B. Chambersom¹⁵⁴ musia byť za účelom pokroku v oblasti životného prostredia urobené nasledovné kroky: zapojiť do diskusie a brať do úvahy názory a potreby rozvojových krajín, ako aj skutočnosť, že tieto nie sú ešte adekvátne vybavené technickými a inštitucionálnymi kapacitami. Rozvinuté ekonomiky by sa mali snažiť lepšie pochopiť výrobné podmienky a právne systémy rozvojových štátov. Na druhej strane rozvojové krajiny musia prejavovať vyšší stupeň politickej vôle na uskutočnenie požadovaných zmien. WTO by malo podporovať vstup na trh takých výrobkov z rozvojových štátov, ktoré sú priateľské k životnému prostrediu, prispôbiť svoje pravidlá špecifickým environmentálnym problémom, podporovať rozšírenie environmentálne bezpečnej technológie, posilňovať kapacity pre národnú a regionálnu koordináciu obchodných a environmentálnych politík.

¹⁵⁴SAMPSON, G. P. - CHAMBERS, W. B.: Trade, Environment and the Millenium. 2. vyd. New York : United Nations University Press, 2002, ISBN 92-808-1064-2, s. 109

Súčasný stav rokovaní – môže byť kolo z Doha úspešné?

Súčasnú kolo rokovaní WTO nemá len rozmer ekonomický, ale aj politický. Kolo z Dohy sa začalo v podstate po útokoch v USA dňa 11. septembra 2001 a podľa niektorých názorov jedným z jeho cieľov bolo aj dokázať, že prosperujúce ekonomiky môžu spoločne poraziť islamský terorizmus.¹⁵⁵ Pokiaľ ide o ekonomický rozmer, tak na neúspechu „rozvojového kola“ sa nepodieľajú len rozvinuté krajiny ale aj krajiny rozvojové. Nikto nechce ustúpiť zo svojich požiadaviek, rozvinuté krajiny zo svojich subvenčných systémov a rozvojové krajiny zase s odstránením bariér obchodu. Z tohto dôvodu niektorí ekonómovia, napr. J. Stiglitz¹⁵⁶ vyslovili dokonca názor, že rozvojové kolo si ani nezasluguje svoj názov.

Rozdiel oproti predchádzajúcim kolám spočíva v skutočnosti, že rozvojové štáty ako napr. Čína alebo India boli len v malej miere involvované v rokovaníach, čo odrážalo v tom čase zatvorenosť ich ekonomík. Teraz sa tieto rýchlo rastúce štáty stávajú jednými z najväčších hráčov globálnej ekonomiky a globálneho obchodného režimu a vnášajú do rokovaní svoje názory a požiadavky. Niektoré chcú predovšetkým liberalizovať sektory v ktorých majú konkurenčné výhody, ako je poľnohospodárstvo, textil a odevy. Sú to však práve tie sektory, ktoré sú najviac chránené v bohatých krajinách. Z rozdielných priorít rozvojových a rozvinutých krajín jednoznačne vyplýva aj odpoveď na otázku, prečo sú rokovania kola z Doha také komplexné a ťažké.¹⁵⁷

Ďalšou oblasťou možných zmien vo WTO je podľa Transparency International¹⁵⁸ posilnenie boja proti cezhraničnej korupcii, ktorá má negatívne účinky na integritu vlád jednotlivých štátov oslabených dilemou vzťahu medzi globálnou obchodnou expanziou a sociálnou úrovňou obyvateľstva. Korupcia kriví hospodársku súťaž, brzdí obchod a podkopáva rozvoj, čím oslabuje snahu WTO rozšíriť svetový obchod a rozvoj. Na jej potlačenie je potrebný spoločný postup vlád, predstaviteľov obchodu a občianskej spoločnosti, ktorí by mali vytvoriť koalíciu.¹⁵⁹ WTO je

¹⁵⁵The Future of Globalisation. In: The Economist. [online] [citované 26.6.2008] Dostupné z <http://www.economist.com/opinion/displayStory.cfm?Story_ID=E1_SNNPRQG>

¹⁵⁶STIGLITZ, J.: The Development Round That Wasn't. In: Project Syndicate. [citované 26.6.2008] Dostupné z <<http://www.project-syndicate.org/commentary/stiglitz65>>

¹⁵⁷POLASKI, S.: Winners and Losers, Impact of the Doha Round on developing countries. Washington, DC : Carnegie Endowment for International Peace, 2006, s. vii

¹⁵⁸Transparency International je vedúcou neziskovou organizáciou, ktorá sa celosvetovo angažuje v boji proti korupcii, <www.transparency.org>. Zostavuje TI Bribe Payers Index a TI Bribery by Business Sector Index, ktorými každoročne hodnotí úroveň korupcie v jednotlivých štátoch a sektoroch. Podľa neho je najvyššia miera korupcie v sektore verejných prác/stavebníctva a zbraní.

¹⁵⁹EIGEN, P.: Controlling Corruption. In: Doha and Beyond: The Future of the Multilateral Trading System, WTO, 1. vyd. Cambridge : Cambridge University Press. 2004, ISBN 0-521- 83343- 4, s. 126

predurčená svojím postavením na vedenie boja proti korupcii. Dobrým príkladom týchto snažení je „Dohoda o transparentnosti pri verejnom obstarávaní“. Mnoho obchodných spoločností uvítalo takúto dohodu pretože znižuje nielen náklady na realizáciu kontraktu, ale aj hrozbu straty dobrého mena spoločnosti pri podozrení z korupcie a zároveň je základom pre spoločné protikorupčné postupy. Avšak pre zavedenie protikorupčných praktík do praxe je potrebná aj štrukturálna zmena WTO, zrušenie interných postupov, ktoré blokujú prijatie niektorých opatrení, ako aj umožnenie proklamovaného rovnakého postavenia všetkých krajín v rozhodovacích procesoch.

P. Coffey formuloval päť základných princípov, ktoré by mali predstavovať centrum reformy WTO. Konkrétne navrhuje väčšiu transparentnosť pri jednaniach prostredníctvom panelov na riešenie sporov a prizývanie aj expertov z iných oblastí, napr. životného prostredia a sociálnej politiky, aby si právni experti uvedomili dôsledky svojich rozhodnutí. Celá organizačná štruktúra by mala byť flexibilnejšia a rozhodovanie priamočiarejšie, pričom by sa malo venovať viac priestoru názorom a potrebám krajín tretieho sveta. Napokon, koncept Európskej únie týkajúci sa „životne dôležitého národného záujmu“ by sa mal implementovať aj na pôde WTO.¹⁶⁰

Otázke reformy WTO sa venoval aj G. C. Shaffer, ktorý sa taktiež domnieva, že je potrebné modifikovať súčasný procedurálny systém tak, aby neboli favorizovaní silní členovia, náklady pre rozvojové štáty vzniknuté v dôsledku arbitráže by mali byť nižšie a mal by byť zavedený mechanizmus pre mediáciu politicky citlivých sťažností.¹⁶¹

Jedným z výsledkov stretnutia G20 v marci 2009 je aj prísľub skorého ukončenia vleklého kola z Dohy, čo sa objavilo aj v komuniké z rokovania. Táto skutočnosť by podľa predstavitel'a Medzinárodnej obchodnej komory V. Funga¹⁶² predstavovala významný krok smerom k obnoveniu dôvery, obnoveniu obchodných tokov a k ukončeniu recesie.

¹⁶⁰COFFEY, P. – RILEY, R. J.: Reform of the international institutions : the IMF, World Bank and the WTO. 1. vyd. Cheltenham, UK ; Northampton, MA : Edward Elgar Publishing, 2006, ISBN 1-84376-026-6, s. 25-26

¹⁶¹SHAFFER, G. C.: Defending interests : Public-Private Partnership. Washington, DC : Brookings Institution Press, 2003, ISBN 0-8157-7830-9, s. 162

¹⁶²ICC elects new Vice-Chairman. [online] [citované 12.11.2008] Dostupné z <<http://www.iccwbo.org/iccjhde/index.html>>

Záver:

Pokiaľ ide o pravidlá v rámci WTO pre exportné úvery, záruky za exportné úvery a poistenie exportných úverov, dostávajú sa exportno-úverové agentúry do pozície, keď na jednej strane musia dodržiavať pravidlo WTO hovoriace o dosahovaní „break even“, t. j. musia dosahovať v dlhodobom období aspoň nulový výsledok svojich aktivít po zohľadnení nákladov na svoju činnosť. To znamená, že nemôžu trvale dotovať svoje aktivity. Na strane druhej, vzhľadom na existujúci komerčný trh, im v mnohých prípadoch zostávajú v portfóliu tie najrizikovejšie prípady a hoci sa tomu bránia, stávajú sa poisťiteľmi tzv. last resort – posledného útočiska. V súčasnej situácii sa to od nich vzhľadom na prebiehajúcu krízu aj očakáva, nakoľko apetít komerčného trhu sa v oblasti obchodného financovania značne znížil.

4.1.4 Bernská únia poisťovateľov exportných úverov a investícií

Bernská únia poisťovateľov úverov a investícií (International Union of Credit and Investment Insurers, BU) bola založená v roku 1934. V prvom období sa zaoberala uľahčením podmienok a stanovením princípov pre exportné úvery a v r. 1974 sa jej aktivity rozšírili aj o poisťovateľov zahraničných investícií. Pokiaľ ide o členskú základňu, tak tá sa medzi rokmi 2001 - 2007 rozrástla o desať nových členov, o. i. aj o Eximbanku SR, ktorá sa stala pozorovateľom Bernskej únie na výročnom zasadnutí v Taipei v októbri 2004 a od r. 2007 aj riadnym členom Bernskej únie. V r.2009 mala BU 50 členov zo 40 štátov z celého sveta.¹⁶³ Je vedúcou organizáciou na poli úverového poistenia a poistenia investícií.

Ako vidíme z nasledujúceho prehľadu, väčšina exportno-úverových agentúr je ešte stále plne vlastnená národnými štátmi.

Tabuľka 12: **Prehľad vlastníctva členov Bernskej únie**

Vlastníctvo	štátne	súkromné	zmiešané	SPOLU
národné ECAs	30	15	3	50
multilaterálne	2	-	-	

Prameň: BERNE UNION: *Yearbook*. 1. vyd. London : Exporta, 2009

¹⁶³Rok vzniku a prehľad produktového portfólia členských ECA je uvedený v prílohe E.

Začiatkom deväťdesiatych rokov minulého storočia bol pri BU založený Pražský klub, ktorý napomáha ďalším a ďalším štátom implementovať úverové poistenie a poistenie zahraničných investícií v ich agentúrach na podporu exportu. Členovia Pražského klubu sa môžu stať členmi BU, keď splnia určité hranice v oblasti poistenia krátkodobých úverov, strednodobých a dlhodobých úverov alebo poistenia investícií. Konkrétne sa jedná o objemy poisteného rizika a objemy predpísaného poistného.

Sídlo sekretariátu BU sa nachádza v Londýne. Jej členmi nie sú štáty ale organizácie, ktoré majú v portfóliu aj riziká spravované na štátny účet, t. j. so štátnou podporou. Obvykle sú to teda tzv. ECAs – exportno-úverové agentúry. Historicky boli takéto agentúry zväčša zakladané štátom a ich hlavným cieľom bola obnova a rozvoj hospodárstva prostredníctvom podpory exportných aktivít národných vývozcov. Niektoré vznikli už po 1. svetovej vojne (anglická ECGD, nemecký Atradius), iné po 2. svetovej vojne (francúzsky Coface, rakúska OeKB).

Hlavným cieľom BU je zavádzať a udržiavať rozumné pravidlá a princípy v oblasti posudzovania a analýz poistených kontraktov a projektov, ako aj investovania v zahraničí a podporovať ďalší rozvoj tohto segmentu služieb na udržateľnom základe v súlade s jej štatútom v nasledujúcich oblastiach:

- a) krátkodobé poistenie (odklad platby do jedného roka),
- b) strednodobé a dlhodobé poistenie (1 – 15 rokov),
- c) poistenie investícií.

Celkový vývoj podpory exportu a investícií za roky 2000-2008 ukazuje nasledujúca tabuľka:

Tabuľka 13: Výsledky členov Bernskej únie pri podpore exportu a investícií
v mld. USD

Rok	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Krátkodobé riziká	410	382,5	417,5	575,7	693,4	911,6	990	1 200	1 290
Strednodobé a dlhodobé riziká	72	59,8	55,9	66,4	76,6	124	112	150	150
Investície	13	16,4	14,4	14,8	18,5	36,1	40,0	50,0	60,0
Spolu	495	458,7	487,8	656,9	788,5	1 071,7	1 142	1 400	1 500

Prameň : Berne Union, Yearbook 2006, 2007, 2008, 2009 (grafy) , s. 89-94

Z uvedenej tabuľky vidíme, že členovia BU dosiahli v roku 2004 objem poistenia vývozných projektov vo výške 788 miliárd USD, čo bolo o 21% viac ako v r. 2003. Najviac sa rozvíjal dopyt po krátkodobom poistení do rozvojových krajín ako je Brazília, Čína, Mexiko a Turecko. V roku 2005 prišlo k ďalšiemu nárastu objemu podporených prípadov, ako aj počtu členov. Výsledky za rok 2007 ukazujú rekordný nárast poistenia v oboch segmentoch, t. j. exportné úvery aj investície, na 1 400 miliárd USD. Nárast podporených vývozov teda kopíroval celkový nárast svetového obchodu.¹⁶⁴ Celkový objem sa v roku 2008 zvýšil na 1 500 miliárd USD, čo bolo o 20% viac ako v roku 2007.¹⁶⁵

Z celkového objemu prípadov predstavovali štátom podporované projekty strednodobého a dlhodobého charakteru, t. j. také kde doba splácania presahuje spolu s dobou výroby dva roky, v roku 2004 asi 77 miliárd dolárov a v roku 2005 124 miliárd dolárov. Boli to predovšetkým projekty z oblasti ťažby uhlia a kovov, ale aj z oblasti budovania infraštruktúry, najmä v rozvojových krajinách a v neposlednom rade aj zo sektoru dopravy a telekomunikácií. Aj tu je vidieť vysoký podiel ázijských krajín, napr. samotná Čína predstavovala z tohto objemu až 28 mld. USD. Za Čínou nasledoval Irán, Turecko a Indonézia. Značný rozdiel oproti minulej praxi podčiarkuje skutočnosť, že aj krajiny z vyšším teritoriálnym rizikom sú už financované a poisťované bez štátnych záruk alebo záruk štátnych bánk, napr. vývozy do štátov ako Alžírsko, Pakistan, Ruská federácia, Turecko a Ukrajina. Cieľovými krajinami v tomto segmente boli v roku 2008 USA, RF, India, Spojené arabské emiráty, Južná Kórea, Čína, Turecko, Chile, Taliansko a Brazília s celkovým objemom 150 mld. USD.

V minulosti boli strednodobé a dlhodobé projekty do teritórií s vyšším rizikom vždy predmetom nejakej formy štátnej záruky. Teraz sa často jedná aj o financovanie čisto súkromných dlžníkov. Tým sa práca ECAs stáva dôležitejšou a rizikovejšou. Na druhej strane sú exportno-úverové agentúry kryté štátom involvované aj do projektov verejného sektoru v rozvojových krajinách, napr. infraštruktúrnych projektov indonézskej vlády.

Pokiaľ ide o poistenie investícií, ktoré sa tiež robí na štátny účet, t. j. so štátnou podporou, tak celková čiastka poistených investícií bola v roku 2004 v sume 18,5 mld. USD, čo predstavovalo medziročný nárast o 25% a celkový sumár záväzkov vo výške

¹⁶⁴WIEHL, K: Solid performance and Growth for the Berne Union. In: Berne Union Yearbook 2008. Londýn : Exporta, 2008. s. 11-15

¹⁶⁵WIEHL, K.: Turning 75 in 2009. In: Berne Union Year Book 2009. Londýn : Exporta, 2009. s. 11

76 mld. USD. V tejto oblasti boli na prvom mieste investície členov Bernskej únie do Brazílie, nasledovala Čína, Indonézia, Rusko a Filipíny. Zo sektorov sa jednalo predovšetkým o budovanie infraštruktúry v oblasti Ázie a Tichomoria a investície do banského priemyslu, vodohospodárskych projektov, ťažby ropy a plynu na Strednom Východe. V roku 2005 sa objem poistených investícií zvýšil na 36,1 mld. USD a v roku 2008 cca 60 mld. USD. V roku 2008 boli poistené investície predovšetkým do RF, Kazachstanu, Číny, Mexika, Brazílie, Turecka, Angoly, Ukrajiny, Indie a Indonézie.

Dôležitými partnermi BU sú predovšetkým MMF, ale aj iné organizácie z oblasti úverového poistenia ako je ICISA¹⁶⁶ (International Credit&Surety Association) a skupina Svetovej banky, predovšetkým MIGA. BU úzko spolupracuje aj s OECD.

Členovia BU dodržiavajú v environmentálnej oblasti týmito partnermi stanovené pravidlá. Okrem toho v roku 2006 prijali „Guiding Principles,“ ktoré ich zaväzujú aby vykonávali svoje aktivity spojené s poisťovaním exportných projektov a investícií takým spôsobom, ktorý rešpektuje životné prostredie a podieľa sa na trvalo udržateľnom rozvoji. V r. 2008 na stretnutí v kanadskom Banffe bola venovaná špeciálna pozornosť práve životnému prostrediu.

Bernská únia oslavuje v roku 2009 už 75. výročie od svojho založenia.

Pražský klub Bernskej únie

Pod krídlami Bernskej únie pôsobí aj Prague Club (Pražský klub), ktorý mal v r. 2009 už 31 členov, z toho troch multilaterálnych. Jednými z posledných sú zatiaľ National Agency for Insurance & Finance of Exports (NAIFE) zo Sudánu a Vnešekonombank z Ruskej federácie. Členmi Pražského klubu, ktorý je akýmsi predvstupovým stupňom pre riadne členstvo v Bernskej únii sú zväčša tie inštitúcie, ktoré ešte nesplnili kritériá v oblasti podporeného vývozu alebo investícií, ako aj objemu predpísaného poistného. Okrem stredoeurópskych poisťiteľov sú jeho členmi predovšetkým ECAs z Afriky, Ázie a Blízkeho východu. Eximbanka SR je členom obidvoch zoskupení.

¹⁶⁶ICISA vznikla v roku 1928 v Paríži, ako prvá organizácia vedúcich úverových poisťiteľov a v r. 1950 sa jej členmi stali aj poisťitelia záruk spojených s vývoznými kontraktmi. Sekretariát organizácie sídli v Amsterdame. V roku 2008 garantovali členovia ICISA až dva miliardy USD predovšetkým v sektore stavebníctva, služieb a infraštruktúry a celosvetovo zohrávajú významnú úlohu pri uľahčovaní obchodu a ekonomického rozvoja.

Pokiaľ ide o výsledky členov Pražského klubu tak v rokoch 2005-2007 sa celkový krytý objem obchodov zvýšil o 35% a na konci roku 2006 dosiahol 20,1 mld. USD. Z tohto objemu síce tvorili 85% poistené krátkodobé vývozné pohľadávky, ale je badať zjavný posun smerom na poistenie strednodobých a dlhodobých kontraktov.

4.1.5 Princípy Equator pre finančné inštitúcie používané pri projektovom financovaní

Princípy Equator (EP) boli vytvorené vzhľadom na skutočnosť, že projektové financovanie zohráva stále dôležitejšiu úlohu pri realizácii investičných celkov a kapitálových tovarov predovšetkým do rozvojových krajín. Tieto princípy vytvárajú spoločný rámec pre individuálnu implementáciu vlastnej sociálnej a environmentálnej politiky tých finančných inštitúcií, ktoré sa dobrovoľne rozhodli, že sa budú týmito princípmi riadiť. To zároveň znamená, že členovia Equator Principles pre finančné inštitúcie nebudú financovať také projekty, kde dlžník nie je schopný zabezpečiť súlad s princípmi Equator. Hoci sa jedná o princípy, ktoré dodržiavajú komerčné finančné inštitúcie, považujeme ich za potrebné uviesť s cieľom dodržania kompaktnosti skúmanej problematiky, ako aj pre porovnanie a zdôraznenie, že nielen štátny sektor sa riadi pravidlami v oblasti zmiernenia dopadov financovaných projektov na sociálne a environmentálne prostredie. Používanie EP v praxi aktívne napomáha odstraňovaniu negatívnych dopadov projektov na ekosystém a obyvateľov. Ak nie je reálne úplné odstránenie negatívnych dopadov, tak je potrebné ich znížiť, prípadne určitým spôsobom kompenzovať. Niekedy sa štátnym exportným agentúram dokonca vyčíta, že nimi používané princípy v oblasti projektového financovania sú slabšie upravené ako EP pre komerčný sektor.

Princípy sa týkajú financovania všetkých nových projektov s celkovými investičnými nákladmi od desať miliónov USD vrátane, vo všetkých výrobných sektoroch. Platia nielen pre financovanie tovarov a služieb, ale aj poradenských aktivít v oblasti projektového financovania. Klient musí byť oboznámený s EP a informovať členské finančné inštitúcie o ich dodržiavaní.

Princípov je celkove desať a účastníci Equator poskytujú pôžičky len v prípade dodržania prvých deviatich princípov:¹⁶⁷

¹⁶⁷Equator Principles. [online] [citované 12.12.2008] Dostupné z <http://www.equator-principles.com/documents/Equator_Principles.pdf>

1. preskúmanie a kategorizácia projektu do jednej z troch skupín (A, B ,C) podľa miery potenciálneho rizika dopadu na sociálne a životné prostredie¹⁶⁸
2. posúdenie uvedených dopadov a vykonanie SEA (Social and Environmental Assessment) a navrhnutie opatrení na ich odstránenie, resp. zmiernenie,
3. používané normy na posúdenie sociálnych a environmentálnych dopadov:
 - a) v prípade štátov mimo OECD, ako aj tých štátov OECD, ktoré nie sú Svetovou bankou zaradené do skupiny z vysokými príjmami sú to normy IFC (International Finance Corporation – člen skupiny Svetovej banky) a desať špecifických smerníc pre bezpečnosť a zdravie životného prostredia (EHS- Environmental Health a Safety Guidelines),
 - b) v prípade štátov OECD s vysokými príjmami sa predpokladá, že podmienky projektu sú v súlade, resp. ešte lepšie ako v bode a), a preto postačuje vykonanie úspešného SEA. Okrem toho v oboch prípadoch musí výsledok posúdenia potvrdzovať, že uvedený projekt je v súlade s legislatívou hostiteľskej krajiny,
4. akčný plán a systém riadenia. Akčný plán navrhuje uskutočnenie jednotlivých akcií na zníženie dopadov a ich časové horizonty. Tvorí základ na ktorom buduje dlžník systém riadenia rizík, dopadov a korekčných akcií tak, aby projekt prebiehal v súlade s legislatívou hostiteľskej krajiny a s normami IFC,
5. konzultácie a zverejnenie. Konzultácie s dotknutými obyvateľmi sa uskutočňujú pred schválením projektu. Verejnosť má zabezpečený prístup k relevantným podkladom netechnického charakteru a k posudku SEA. Môže sa k nim vyjadriť a ovplyvniť tak rozsah prijatých opatrení,
6. mechanizmus riešenia sťažností musí byť zabezpečený počas celého procesu,
7. na posúdenie miery vplyvu musí byť v prípade projektu typu A prizvaný expert nezávislý od dlžníka,
8. dlžník sa zaväzuje v zmluve o úvere k dodržiavaniu všetkých legislatívnych požiadaviek, akčného plánu, k poskytovaniu pravidelných informácií formou správ o postupe v projektových prácach,
9. počas celého života pôžičky bude financujúca banka požadovať, aby všetky monitorujúce správy overoval nezávislý expert.

¹⁶⁸Posúdenie sa uskutočňuje na základe noriem Medzinárodnej finančnej spoločnosti (IFC, International Finance Corporation), člena skupiny Svetovej banky.

Desiaty princíp sa týka zabezpečenia minimálne ročných správ o dodržiavaní Equator Principles, ktoré vypracovávajú jednotlivé finančné inštitúcie. Súčasťou EP je aj vzorový zoznam týkajúci sa potenciálnych problémových okruhov a východísk, ktorých sa má týkať posudok projektu.

EP boli revidované v 2006 na základe prieskumu vyše 40 finančných inštitúcií, ktoré reprezentovali viac ako 80% celkového poskytovaného projektového financovania. Významnou zmenou bola skutočnosť, že EP sa teraz už týkajú všetkých projektov, ktorých kapitálové náklady prevyšujú 10 mil. USD, kým v minulosti bola táto hranica stanovená na 50 mil. USD. EP sa týkajú nielen nových projektov, ale aj rekonštrukcie a expanzie existujúcich projektov.

4.1.6 Normy IFC pre posúdenie sociálnej a environmentálnej udržateľnosti

V posledných rokoch sa pracuje na pôde Medzinárodnej finančnej spoločnosti (IFC), ktorá podporuje investície do súkromných podnikov rozvojových krajín bez štátnych garancií, na úprave platných výkonových noriem. Zatiaľ však platí nasledovných osem noriem:¹⁶⁹

1. posudzovanie sociálnych a environmentálnych dopadov a systému riadenia,
2. práca a pracovné podmienky,
3. prevencia a odstraňovanie znečistenia,
4. bezpečnosť a zdravie občanov,
5. nadobúdanie pôdy a nedobrovoľné presídľovanie,
6. zachovanie biodiverzity a udržateľné riadenie prírodných zdrojov,
7. pôvodné obyvateľstvo,
8. kultúrne dedičstvo.

Pokiaľ ide o už spomínané EHS, týkajúce sa špecifických sektorov, tak Svetová banka rozoznáva 41 a IFC 28 rôznych špecifických sektorov. Práve vzhľadom aj na tieto rozdiely v súčasnosti prebiehajú práce na nových jednotných smerniciach. Normy IFC definujú zodpovednosť klientov, ktorí využívajú podporu od IFC vrátane povinnosti zverejňovať požadované informácie o využití podpory. Financovanie IFC je zakázané využiť napr. pre obchod so zbraňami, rádioaktívnym materiálom, alkoholom a pre kasína.

¹⁶⁹IFC [online] [citované 12.8.2009] Dostupné z
<<http://www.ifc.org/ifcext/sustainability.nsf/Content/SustainabilityPolicy>>

4.1.7 Vymáhanie pohľadávok - Parížsky klub

V prípade, ak nie je možné dlhodobu vymôcť významnú dlžnú pohľadávku, ktorá bola poistená na účet štátu prostredníctvom ECA, riešia sa takéto pohľadávky na pôde Parížskeho klubu, kde obvykle dlžnícke štáty žiadajú o ich reštrukturalizáciu.

Parížsky klub (Club de Paris, Paris Club) vznikol v roku 1956, keď na žiadosť Argentíny zorganizovala francúzska vláda mnohostranné rokovanie za účelom reštrukturalizácie argentínskeho štátneho dlhu za účasti všetkých veriteľských štátov. Samotné procedurálne pravidlá boli kodifikované koncom sedemdesiatych rokov 20. storočia. Inštitucionálne sa jedná o neformálnu skupinu zloženú z predstaviteľov štátov z finančnej oblasti zastupujúcich 19 najbohatších krajín sveta. Sú to predovšetkým krajiny OECD a od roku 1997 aj Rusko. Úlohou Paris Club je nájsť koordinované riešenia platobných ťažkostí dlžníckych krajín. Hlavným znakom takéhoto riešenia je skutočnosť, že ide o multilaterálnu dohodu, nakoľko rokovania s dlžníckou krajinou sa zúčastňujú všetky štáty, ktoré jej poskytli komerčný dlh alebo pôžičky v rámci rozvojovej spolupráce.¹⁷⁰

Výsledkom jednotlivých stretnutí na pôde Parížskeho klubu sú nasledovné riešenia: reštrukturalizácia dlhov, odpustenie dlhov alebo zrušenie dlhov zadlžených krajín potom, ako zlyhajú iné riešenia. Aby mohli jednotlivé dlžnícke štáty požiadať o ďalšiu pomoc, musia implementovať makroekonomické programy podporované MMF a Svetovou bankou a uskutočňovať ich počas troch rokov. Počas tohto trojročného obdobia budú oslobodené od splácania dlhov zo strany veriteľov Parížskeho klubu a zároveň budú dostávať inú bilaterálnu štátnu pomoc, ako aj tradičné zvýhodnené pôžičky/granty od donorov a multilaterálnych organizácií.

Stretnutia klubu sa uskutočňujú každých šesť týždňov na pôde francúzskeho Ministerstva hospodárstva, financií a priemyslu v Paríži. Stálymi členmi klubu sú Austrália, Rakúsko, Belgicko, Kanada, Dánsko, Fínsko, Francúzsko, Nemecko, Írsko, Taliansko, Japonsko, Holandsko, Nórsko, Ruská federácia, Španielsko, Švédsko, Švajčiarsko, Veľká Británia a Spojené štáty americké. Stretnutia sú otvorené pre všetkých verejných veriteľov, ktorí akceptujú jeho procedurálne postupy.¹⁷¹

¹⁷⁰The Paris Club. [online] [citované 12.11.2008] Dostupné z <http://www.bmz.de/en/service/shortcuts/paris_club.html>

¹⁷¹KUHN, M. B. - HORVATH, B. - JARVIS, C. J.: Officially supported Export Credits : Recent Developments and Prospects. 1. vyd. Washington, DC : International Monetary Fund, 1995, ISBN 1-55775-448-9, s. 37

Politika klubu k jednotlivým dlžníckym štátom sa zmenila v deväťdesiatych rokoch (od r. 1990), keď klub začal diferencovať prístup k veľmi zadlženým chudobným krajinám (Heavily-Indebted Poor Countries, HIPC¹⁷²) a k ostatným dlžníkom. Zmiernenie dlhového bremena bolo udeľované v stále vyššej miere HIPC, pokiaľ pri ostatných krajinách sa klub snažil zainteresovať do riešenia dlhu súkromných veriteľov. V zásade môže prísť k nasledovným situáciám:

- 1) dlžnícka krajina má dočasné ťažkosti s likviditou,
- 2) dlžnícka krajina má vážne problémy s likviditou,
- 3) dlh sa pre krajinu stal neudržateľným.

V prvom prípade je postačujúce dlhy reštrukturalizovať, to znamená odsúhlasiť nový harmonogram splátok tak, aby ho dlžnícka krajina mohla splácať. Avšak, ak má krajina veľmi vážne problémy, môže sa dohodnúť aj zníženie dlhu. Krajiny, ktorých dlhové bremeno je neudržateľné si vyžadujú osobitý komplexný prístup. Najprv sa vykoná analýza dlhu, aby sa našli individuálne možnosti jeho reštrukturalizácie, obvykle na veľmi dlhé časové obdobie s niekoľkými rokmi odkladu splácania. Vo výnimočných prípadoch, ak štát patrí medzi HIPC, sa môže dohodnúť aj odpustenie dlhu.

Výsledky rokovaní sú zhrnuté v zápise, ktorý uvádza podrobnosti nového splátkového kalendára s výnimkou úrokových sadzieb, ako aj bilaterálne dohody s jednotlivými veriteľmi, ktoré majú charakter medzinárodných právne záväzných zmlúv.

Po vyše päťdesiatročnej existencii sa v roku 2007 rozhodol Parížsky klub vydať svoju prvú výročnú správu,¹⁷³ z dôvodu zvýšiť transparentnosť a informovanosť verejnosti o svojich aktivitách. Správa potvrdzuje napĺňanie poslania klubu pokiaľ ide o Iniciatívu HIPC.¹⁷⁴ Na zaradenie do iniciatívy je potrebné spĺňať konkrétne podmienky, predovšetkým ročná obsluha dlhu krajiny musí predstavovať minimálne 150% jej exportných príjmov, krajina musí mať s MMF dohodnutý program štrukturálnych reforiem a preukázať, že poskytnuté prostriedky budú skutočne použité

¹⁷²Zoznam krajín považovaných za HIPC sa nachádza na webovej stránke Medzinárodného menového fondu a Svetovej banky. V súčasnosti sa jedná o 35 krajín, z čoho 29 afrických. [online] [citované 2.6.2009] Dostupné z <<http://www.imf.org/external/np/exr/facts/hipc.htm>>

¹⁷³Paris Club : Annual Report. [online] [citované 2.6.2009] Dostupné z <<http://www.clubdeparis.org/sections/services/communiques/publication-dupremier/downloadFile/PDF/PRAnnualreport.pdf?nocache=1213204534.98>>

¹⁷⁴Iniciatíva HIPC znamená koordinovanú akciu medzinárodnej finančnej komunity vrátane multilaterálnych inštitúcií s cieľom znížiť na udržateľnú hladinu zahraničné dlhové zaťaženie veľmi zadlžených chudobných krajín. HIPC Initiative bola založená v septembri 1996. [online] [citované 2.6.2009] Dostupné z <<http://www.imf.org/external/np/exr/facts/hipc.htm>>

na zníženie dlhu.¹⁷⁵ V roku 2007 bolo podpísaných šesť dohôd s dlžníckymi štátmi, ktoré sa týkajú celkovej dlžnej čiastky cca 448 miliónov USD, z ktorej bol dlh vo výške 413 miliónov USD zrušený. Od r. 1983 predstavovala celková suma dlhu krytého dohodami uzatvorenými na pôde Paris Club, alebo v ad hoc skupinách veriteľov v rámci klubu výšku 505 miliárd USD. Parížsky klub zohráva stále významnejšiu úlohu pri medzinárodných a nadnárodných rokovaniach týkajúcich sa rozvojových krajín.

Za jednotlivé štáty sa na rokovaniach klubu často zúčastňujú aj predstavitelia ECAs, ktorí zastupujú veriteľský štát.

Okrem Parížskeho klubu existuje aj Londýnsky klub (London Club). Zásadný rozdiel medzi oboma klubmi spočíva v tom, že zatiaľ čo Parížsky klub rieši štátne - verejné pohľadávky dlžníckych štátov, tak Londýnsky klub predstavuje fórum na ktorom jednájú s dlžníckymi štátmi súkromní veritelia – komerčné banky. Záverom považujeme za potrebné uviesť, že názory na fungovanie Parížskeho klubu sa rôznia a niektoré štátne inštitúcie sa domnievajú, že otvorené dlhy sa riešia rýchlejšie na bilaterálnej úrovni.

Záver:

Jednotlivé medzinárodné pravidlá, smernice a doporučená vznikli a rozvíjali sa s cieľom *zamedziť rast protekcionizmu* jednotlivých štátov predovšetkým v obdobiach spomaleného rastu ekonomiky, resp. počas ekonomických kríz. Z tohto dôvodu upravujú možnosti a vymedzujú pravidlá pre štátnu podporu tak, aby nebol narušený slobodný trh. Všetky analyzované dokumenty vykazujú značnú mieru konvergenie a môžeme ich zaradiť do nasledovných skupín podľa oblasti, ktorej sa týkajú:

- koordinácia a harmonizácia prístupov jednotlivých štátov k štátnej podpore exportu, predovšetkým pre strednodobé a dlhodobé transakcie,
- úprava pravidiel vo vzťahu na životné prostredie s cieľom eliminovať negatívne dopady na životné prostredie a obyvateľstvo,
- boj proti korupcii pri zahranično-obchodných operáciách, snaha o prehľadnosť finančných vzťahov,
- snaha o limitovanie štátnej podpory len na tie oblasti o ktoré nemá záujem komerčný trh,

¹⁷⁵GAVALIOVÁ, V.: Ekonomika rozvojových krajín. 1.vydanie. Bratislava : Ekonóm, 2002, ISBN 80-225-1601-5, s. 83

- osobitný prístup k rozvojovým štátom s dôrazom na zabezpečenie ich trvale udržateľného rozvoja (napr. eliminovanie tzv. neproduktívnych nákladov, makroekonomické programy, reštrukturalizácia dlhov).

V tomto kontexte je veľmi dôležitá skutočnosť, že základom úspešnosti je nielen dodržiavanie pravidiel jednotlivými členskými štátmi k čomu slúži aj systém rôznych monitoringov, ale aj postupné zapájanie sa čoraz širšieho okruhu nečlenských štátov.

4.2 EXIMBANKA SR - exportno-úverová agentúra Slovenskej republiky

V Slovenskej republike majú novodobé dejiny úverového poistenia svoje korene v roku 1993, keď bola po rozdelení Československa založená prvá slovenská inštitúcia s názvom Spoločnosť pre poistenie exportných úverov, a. s. v Bratislave (Export Credit Insurance Corporation, SPE, a. s.).¹⁷⁶ Jediným akcionárom SPE, a. s. bolo Ministerstvo financií SR (MF SR). SPE, a. s. poskytovala len tzv. čisté krytie, t. j. poistenie pohľadávok krátkodobých, strednodobých a dlhodobých ako aj pripoistenie výrobného rizika.

Nakoľko situácia si vzhľadom na nedostupnosť adekvátneho vývozného financovania vyžadovala aj implementovanie poskytovania vývozných úverov so štátnou podporou, skupina zahraničných a domácich expertov spolupracovala s MF SR na znení zákona o novej spoločnosti. Tento založil právny základ pre vznik novej inštitúcie – Exportno-importnej banky Slovenskej republiky (Eximbanky SR), ktorá vznikla zo zákona¹⁷⁷ (*sui generis*) a začala vykonávať svoje aktivity od 1.7.1997. Poistný kmeň SPE, a. s. spolu s fondovou základňou a zamestnancami prešiel do novozaloženej entity.

Eximbanka SR je špecializovaná inštitúcia plne vlastnená štátom, ktorej hlavným cieľom je podpora slovenského vývozu prostredníctvom úverových a poisťovacích aktivít, ktoré vykonáva v súlade so štátnou, zahraničnou, zahraničnoobchodnou, finančnou, priemyselnou a menovou politikou Slovenskej republiky a vzhľadom na jej členstvo v medzinárodných organizáciách a Európskej únii

¹⁷⁶Od roku 1992 pôsobil na Slovensku československý EGAP, ktorý mal pobočku v Bratislave.

¹⁷⁷Eximbanka SR, Exportno-importná banka Slovenskej republiky bola zriadená zákonom č. 80/1997 Z. z. o Exportno-importnej banke Slovenskej republiky v znení zákona č. 336/1998 Z. z. , zákona č. 214/2000 Z. z., zákona č. 623/2004 Z.z, zákona č.688/2006 Z.z., zákona č. 659/2007 Z. z., zákona č. 567/2008 Z. z. a svoju činnosť začala 22.7.1997. Dostupné z <<http://www.eximbanka.sk/buxus/docs/legal/PZ012009.pdf>>

aj v súlade s ich pravidlami (Smernice EÚ, Konsenzus OECD, Dohody WTO). Eximbanka SR má v Slovenskej republike postavenie exportno-úverovej agentúry (ECA) a jej rating v podstate zodpovedá ratingu štátu. Rating udelený S&P v roku 2009 je A1 so stabilným výhľadom. Nie je bankou, poisťovňou ani zaist'ovňou podľa osobitných predpisov, napr. zákona o bankách a zákona o poisťovniach.

Kapitál Eximbanky SR bol vo výške tri miliardy Sk, od 1.1. 2009 sto miliónov EUR. Finančné zdroje pozostávajú zo zákona z troch základných častí: zverené prostriedky zo štátneho rozpočtu, vlastné zdroje tvorené základným imaním, fondmi a hospodárskym výsledkom a cudzie zdroje tvorené dočasne použiteľnými cudzími prostriedkami.

Veľmi dôležitá je skutočnosť, že podľa poslednej novely zákona z r.2008, platného od 1.1.2009, štát ručí za záväzky Eximbanky SR vzniknuté podľa tohto zákona bezpodmienečne a neodvolateľne, čo je pozitívny signál smerom na potenciálnych partnerov, predovšetkým financujúce inštitúcie.

Štatutárnym orgánom Eximbanky SR je Rada banky, najvyšším kontrolným orgánom Dozorná rada. Generálny riaditeľ je predsedom Rady banky. Organizačná štruktúra pozostáva zo štyroch divízií: divízie generálneho riaditeľa, bankovej divízie, poisťovacej divízie a ekonomicko-finančnej divízie.

Produktové portfólio Eximbanky SR

Zákon definuje v §2 základné aktivity Eximbanky SR nasledovne:

- a) financovanie vývozných úverov,
- b) financovanie dovozných úverov,
- c) poisťovanie vývozných úverov,
- d) zaist'ovanie vývozných úverov,
- e) poskytovanie záruk,
- f) ďalšie činnosti, napr. vymáhanie pohľadávok vrátane pohľadávok štátu, eskont zmeniek, vydávanie dlhopisov a pod.

Produktové portfólio dvoch obchodných divízií (bankovej a poisťovacej) v oblasti poskytovania úverov a poistenia je veľmi široké a zameriava sa predovšetkým na podporu vývozu s dôrazom na malé a stredné podniky. Zároveň sa v oblasti strednodobých a dlhodobých úverov, investícií a projektového financovania zameriava na vývozy do štátov z vyššou mierou teritoriálneho rizika (Kuba, Čína, Kazachstan, Ukrajina a pod.).

Pokiaľ ide o podporu dovozu, táto je možná len úverovými produktmi pričom dovezený tovar a služby musia zabezpečiť rozvoj vývozne orientovanej výroby, takže v konečnom dôsledku sa jedná o podporu budúceho vývozu.

Základné podmienky financovania a poistenia v Eximbanke SR

V súlade s medzinárodnými pravidlami a zvyklosťami ako Konsenzus OECD, ktorý sa týka úverov t. j. financovania a poistenia so splatnosťou dva roky a viac, ako aj s princípmi Bernskej únie a so slovenskou legislatívou v tejto oblasti (Zákon č.80/1997 o Eximbanke SR v znení nasledujúcich zmien, Občiansky zákonník SR, Poistné podmienky Eximbanky SR) je podpora strednodobých a dlhodobých úverov v Slovenskej republike podmienená dodržaním nasledovných podmienok:

- 1) vzťahuje sa na vývoz uskutočnený právnickou osobou so sídlom alebo fyzickou osobou s trvalým pobytom na území SR, príp. banku,
- 2) splácanie úveru je spravidla dlhšie ako dva roky,
- 3) 15% z hodnoty vývozného kontraktu musí zahraničný kupujúci (dlžník) zaplatiť priamo vývozcom pred začiatkom splácania úveru,
- 4) systém splácania úveru, ako aj počiatkový bod splácania (tzv. starting point, ktorý závisí od druhu tovaru a charakteru dodávok) a dĺžka doby odkladu splácania musia byť v súlade s Konsenzom OECD v závislosti od charakteru a druhu vyvážaného tovaru a služieb,
- 5) zákon o Eximbanke SR stanovoval, že nadpolovičná väčšina, t. j. viac ako 50% vyvážaného tovaru a služieb musí byť slovenského pôvodu,¹⁷⁸ čo vývozca povinne deklaroval ešte pred udelením poistného krytia. Uvedená podmienka bola však novelou zákona zrušená.

Úverové produkty

Hlavné *úverové produkty* je možné rozčleniť do piatich základných skupín: refinančné úvery, zmenkové úvery, odkup pohľadávok, priame úvery a bankové záruky. Pri všetkých produktoch sa berie do úvahy životaschopnosť projektu, bonita dlžníka, schopnosť exportéra splniť podmienky kontraktu a v neposlednej miere aj kvalita zabezpečovacích inštrumentov.

¹⁷⁸ Podmienka pôvodu tovaru nie je predmetom žiadnych medzinárodných pravidiel, zatiaľ si ju každý štát stanovuje sám, ale obvykle sa percento povinne národného podielu pohybuje v rozpätí od 40 do 70 percent. Napr. český EGAP mal túto podmienku vo výške 60% stanovenú v zákone a znížil ju na tlak svojich exportérov na 50%.

Refinančné úvery sú účelové finančné prostriedky poskytované prostredníctvom komerčnej banky klienta. Klientom môže byť vývozca alebo výrobca tovarov a služieb prevažne slovenského pôvodu etablovaný na území SR.

Zmenkové úvery môžu byť priame a refinančné. Priame zmenkové úvery sú poskytované klientovi na financovanie prevádzkových nákladov, ktoré vznikajú exportérovi v súvislosti s realizáciou vývozného kontraktu a na financovanie nákupu a modernizáciu technológií. Nepriame zmenkové úvery sú poskytované na podporu vývozu cez komerčnú banku exportéra v zmysle uzatvorených kontraktov so zahraničnými kupujúcimi.

Odkup vývozných pohľadávok pozostáva z odkupu krátkodobých pohľadávok s odkladom splatnosti do jedného roka a strednodobých pohľadávok s odkladom splatnosti od jedného do päť rokov. Podmienkou odkupu je underwriting¹⁷⁹ zahraničného kupujúceho a stanovený poistný limit.

Bankové záruky majú charakter platobných alebo neplatobných záruk. V oblasti platobných záruk sú to predovšetkým bankové záruky za technológie v prospech dodávateľa, leasingovej spoločnosti alebo komerčnej banky a bankové záruky za poskytnuté financovanie vstupov na výrobu výrobkov určených na vývoz v prospech financujúcej banky. Pri neplatobných zárukách ide o záruky spojené s vývozným kontraktom, konkrétne záruky za ponuku, záruky za dobré prevedenie kontraktu, záruky za vrátenie platby vopred, záruky za zádržné a záruky za záručnú dobu. Uvedené záruky sa obvykle vyžadujú pri dodávkach investičných celkov, stavebných prácach, dodávkach strojov a zariadení a pod.

V poslednom období sa zvyšuje podiel úverov poskytovaných priamo klientom, avšak väčšina úverov je poskytovaná formou refinančných úverov cez komerčné banky.

Poistné produkty

Portfólio *poisťovacích produktov* je z hľadiska krytia možné rozčleniť na produkty kryté na účet štátu, resp. na ťarchu zverených fondov a na produkty kryté z vlastných zdrojov pri ktorých je riziko z väčšej časti zaistené prostredníctvom panelu zahraničných súkromných zaisťovateľov formou zmluvného kvótového zaistenia.

¹⁷⁹Vyhodnotenie finančno-ekonomickej situácie a postavenia zahraničného kupujúceho na základe finančných a nefinančných ukazovateľov a určenie jeho úveruchopnosti formou stanovenia výšky úverového limitu.

Predmetom poistenia sú komerčné a politické riziká, ktoré môžu zabrániť splateniu úveru poskytnutého zahraničnej banke alebo dlžníkovi bankou vývozcu.

Komerčné riziko je riziko kupujúceho/dlžníka, ktoré vyplýva z jeho ekonomickej alebo finančnej situácie a zahŕňa:

1) platobnú neschopnosť, ktorá je definovaná ako vyhlásenie konkurzného konania na majetok dlžníka, alebo zamietnutie návrhu na konkurzné konanie na základe nedostatku majetku dlžníka, vyrovnanie medzi dlžníkom a jeho veriteľmi, doložené právoplatným rozhodnutím súdu a mimosúdne vyrovnanie,

2) platobnú nevôľu (tzv. protracted default, neochota platiť), ktorá je definovaná ako odmietnutie alebo nevôľa dlžníka alebo jeho ručiteľa uhradiť pohľadávky z úveru bez právneho dôvodu.

Politické riziko spočíva v riziku krajiny dlžníka a preto sa niekedy označuje ako teritoriálne. Vyplýva z politických udalostí a administratívnych opatrení v krajine dlžníka a obvykle má z pohľadu zúčastnených strán povahu vyššej moci (vis major). Hlavnými príčinami vzniku politických rizík sú napr. vojna, občianska vojna, obsadenie štátu nepriateľskými vojskami, jadrový incident, revolúcia, povstanie, generálny štrajk, terorizmus a pod., ktoré zabránia kupujúcemu uskutočniť platbu.

Za politické riziko sa považuje aj nemožnosť alebo obmedzenie transferu platieb zo zahraničia, alebo konverzie platieb v dôsledku ťažkostí krajiny dlžníka, administratívne rozhodnutia orgánov štátu dlžníka, prírodné katastrofy v krajine dlžníka a neschopnosť alebo odmietnutie verejného dlžníka splniť svoje záväzky z odberateľského úveru.

Transferové riziko vzniká v prípade, keď zahraničný dodávateľ splnil platobné podmienky dohodnuté vo vývoznom kontrakte, to znamená, že dal príkaz na úhradu vo svojej banke a zložil dlžnú sumu v lokálnej mene, ale vzhľadom na nedostatok konvertibilnej meny v danom štáte, prípadne vzhľadom na reštriktívne opatrenia štátu nebolo možné transferovať menu na účet dodávateľa. V krízových obdobiach prichádza často k situácii, že dlžnícky štát platí prioritne za také dodávky, ktoré považuje za životne dôležité a na ostatné platby uvalí moratórium. *Politické riziko obvykle vždy vyústi do nemožnosti transferu platby na účet veriteľa.*

Ďalšia kategória politických rizík je spojená s administratívnymi zásahmi štátu dlžníka, v tejto oblasti sú za typické riziká považované odobratie licencií, prípadne

iných povolení potrebných na realizáciu obchodného prípadu alebo dovozného či vývozného embargo.

Za politické riziko sa považuje aj jednostranné zrušenie kontraktu zo strany zahraničného verejného kupujúceho alebo štátu kupujúceho. V posledných rokoch pribudlo ešte ďalšie riziko: terorizmus. Toto riziko nie je vždy predmetom poistného krytia, ale zákon o Eximbanke SR explicitne uvádza aj toto riziko, čo sa premietlo aj do predmetu krytia v poistných podmienkach.

Produkty uskutočňované bez štátnej podpory sú v zásade identické s produktmi komerčných úverových poisťovní. Môžeme ich charakterizovať ako poistenie krátkodobých vývozných pohľadávok proti komerčným a politickým rizikám a tuzemským rizikám proti komerčným rizikám. Riziká s odkladom platby do jedného roka sú z väčšej časti zaistené na zahraničných *súkromných* zaistiteľských trhoch a z tohto dôvodu sa nazývajú *obchodovateľné riziká* (marketable risks).

Neobchodovateľné riziká (non-marketable risks) sú také riziká o ktoré nemá súkromný sektor záujem z dôvodu veľkosti alebo dĺžky rizika, prípadne vysokej miery rizika krajiny dlžníka. Takéto riziká sú spravované na účet štátu zo zverených zdrojov. Prečo je v takýchto prípadoch nezastupiteľná podpora štátu? Hlavne už zo spomínaného dôvodu, že bez tejto podpory by bol vývozca znevýhodnený na zahraničných trhoch, pretože väčšina štátov má svoju exportno-úverovú agentúru, ktorá ho v danej aktivite podporuje. O výbere dodávateľa totiž nerozhoduje len kvalita tovaru, dobré referencie a minulé spolupráca, ale aj ponúknuté platobné úverové podmienky obchodného kontraktu. Do oblasti produktov so štátnou podporou patria krátkodobé pohľadávky do rizikových teritórií, stredno a dlhodobé riziká financované formou odberateľského alebo dodávateľského úveru, poistenie výrobného rizika, poistenie výrobného financovania, poistenie akreditívu. Osobitnú kapitolu tvoria dva produkty poistenia investícií slovenských právnických osôb v zahraničí, ktoré sú taktiež kryté na účet štátu.

Výsledky Eximbanky SR vrátane jej predchodcu SPE, a. s. dosiahnuté pri podpore exportu poistením v rokoch 1993 – 2008 dokumentuje tabuľka 12. Tabuľka je členená podľa doby splatnosti pohľadávok na dva základné produkty - krátkodobé riziká a strednodobé a dlhodobé riziká (S+D). Krátkodobé riziká sú od r. 2004 členené aj na obchodovateľné riziká poisťované na vlastný účet a neobchodovateľné riziká, ktoré využívajú štátnu podporu. Oddelenie oboch typov rizík existovalo aj pred uvedeným rokom, ale štatisticky sa nesledovalo.

Tabuľka 14: **Podpora exportu poistením v r. 1993 - 2008**

(v tis. Sk)

	Krátkodobé (K) riziko		Spolu K riziko	S+D riziko	Celkom za rok
	obchod.	neobchod.			
1993	SPE, a.s.		245 323	0	245 323
1994			556 320	0	556 320
1995			1 251 445	2 300	1 253 745
1996			1 037 533	0	1 037 533
1.-6.1997			396 565	0	396 565
SPOLU			3 487 186	2 300	3 489 486
7.- 12.1997	EXIMBANKA SR		916 592	296 100	1 212 692
1998			2 484 000	577 300	3 061 300
1999			6 534 959	72 155	6 607 114
2000			7 631 592	701 050	8 332 642
2001			13 261 751	0	13 261 751
2002			11 734 777	6 772 434	18 507 211
2003			12 386 792	1 709 888	14 096 680
2004	17 357 716	270 605	17 628 321	1 087 818	18 716 139
2005	17 080 065	800 835	17 880 900	1 274 301	19 155 201
2006	23 942 026	561 651	24 503 677	3 292 311	27 795 988
2007	26 093 167	1 144 298	27 237 465	1 903 700	29 141 165
2008	27 520 488	4 065 286	31 585 774	5 467 922	37 053 696
SPOLU			173 786 600	23 154 979	196 941 579
CELKOM od roku 1993			161 356 232	18 618 072	179 974 304

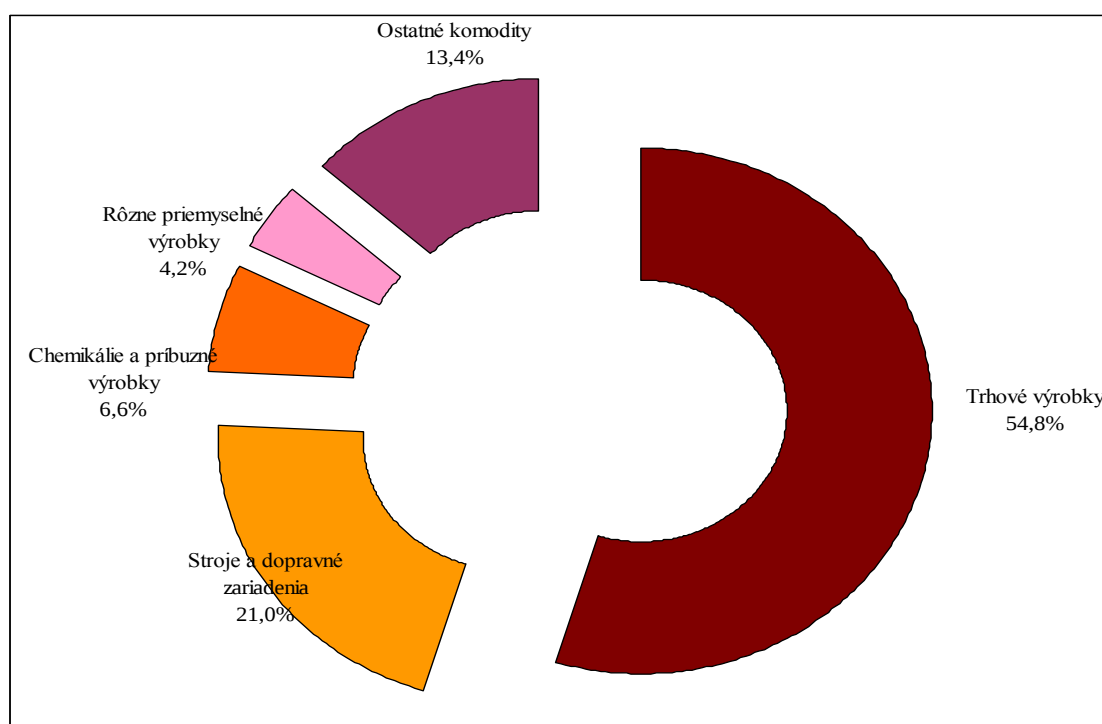
Prameň: EXIMBANKA SR – interná tabuľka

Z tabuľky vyplýva, že krátkodobé riziko vykazuje počas celého sledovaného obdobia, až na jednu výnimku, stabilne stúpajúcu tendenciu, ale objem prijatých strednodobých a dlhodobých rizík kolíše. Uvedené je spôsobené skutočnosťou, že krátkodobé poistenie je naplnené predovšetkým revolvingovými limitmi a rozvíja sa na základe pravidelných obchodných vzťahov existujúcich klientov, ako aj náborom nových poistencov, pričom celkový počet exportérov bol napr. v roku 2009 približne

8 700, z toho aktívnych 2 230. To znamená, že podpora exportu môže kontinuálne rásť v závislosti od kvality ponúkaného produktu a akvizičnej činnosti. Navyše, mnohé komerčné banky využívajú systém vinkulácie poistného plnenia z krátkodobých pohľadávok ako kolaterál k poskytnutému úveru. Na druhej strane je potrebné uviesť, že v segmente krátkodobých obchodovateľných rizík pôsobia na trhu SR viaceré poisťovne.

Pokiaľ ide o strednodobé riziko, tak v SR existuje len obmedzený počet vývozcov investičných celkov a príprava niektorých rozsiahlych projektov trvá veľmi dlhé obdobie. Jeden veľký prípad, napr. vývoz energetických zariadení môže významne ovplyvniť v danom roku objem prijatého rizika.

Graf 2: Podpora exportu z poisťovacích činností v Eximbanke SR v roku 2008 - komoditná štruktúra podľa SITC

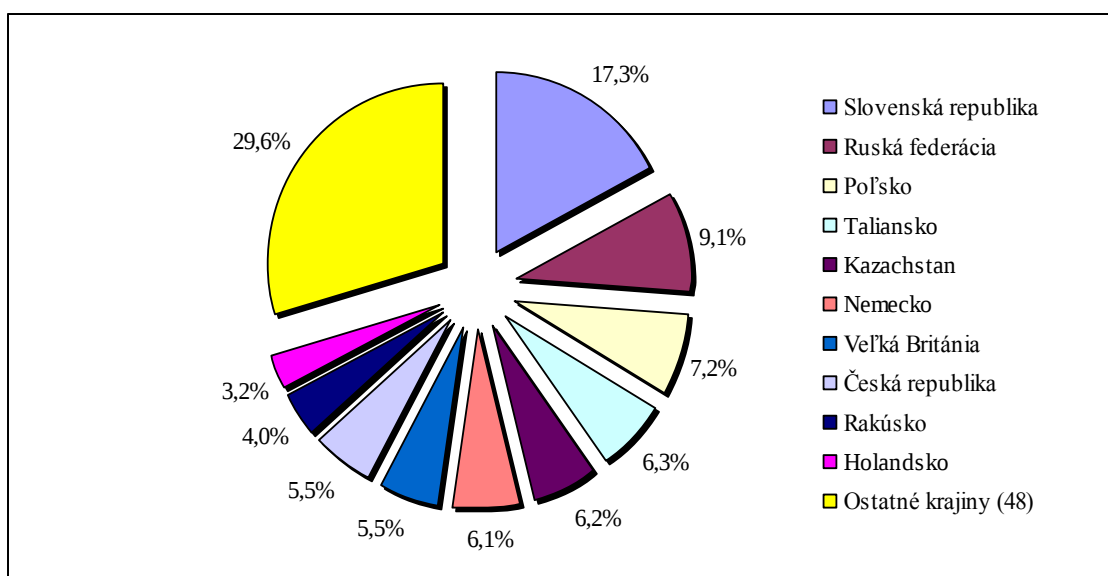


Prameň: Eximbanka SR, interná tabuľka

Z tabuľky vyplýva, že v komoditnej štruktúre podporeného exportu majú významné miesto trhové výrobky, predovšetkým výrobky z kovov, nasledujú stroje a dopravné zariadenia a výrobky chemického priemyslu. V rámci trhových výrobkov sa jedná o tovary spotrebného charakteru, výrobky papierenského a drevárskeho priemyslu.

Pokiaľ ide o teritoriálnu štruktúru, tak v roku 2008 sa na prvom mieste nachádzala SR, nasledovaná RF, Poľskom, Talianskom a Kazachstanom. V roku 2008 však boli podporené poistením a financovaním napríklad aj Bielorusko, Egypt, Alžírsko a Turecko. Vzhľadom na prebiehajúcu reorientáciu predovšetkým na trhy s väčším stupňom rizika, konkrétne rozpracované prípady smerujú o.i. do Bieloruska, Arménska, Turecka a Botswany. Reorientácia sa týka oboch základných aktivít Eximbanky SR - poistenia aj financovania. Teritoriálnu štruktúru podpory exportu v r. 2008 znázorňuje nasledujúca tabuľka.

Graf 3: Podpora exportu z poisťovacích činností v roku 2008 – teritoriálna štruktúra



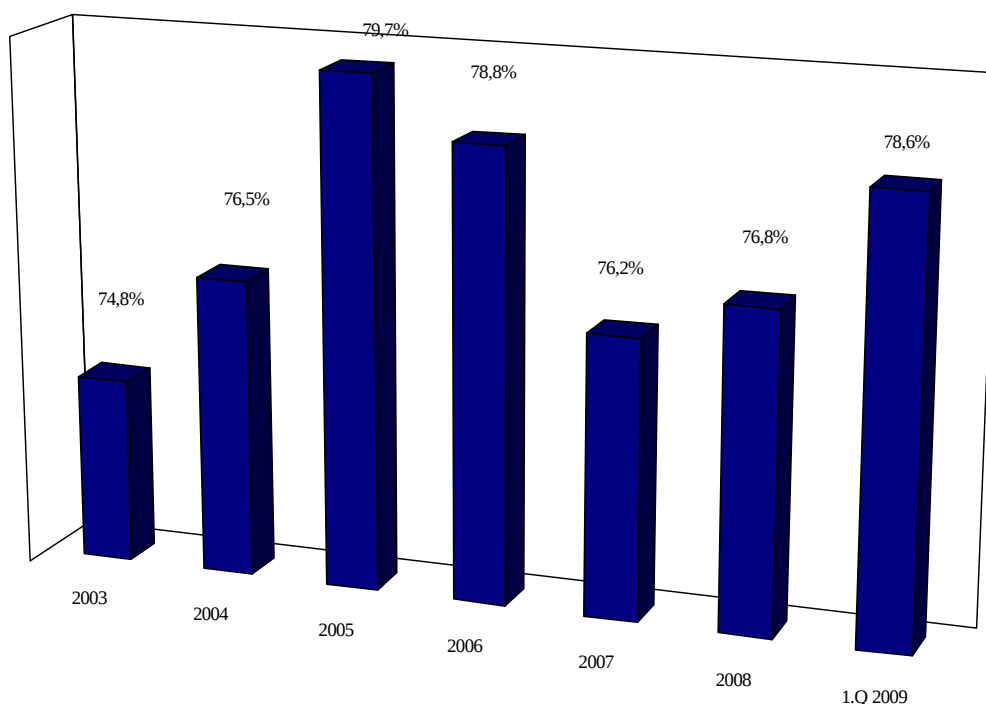
Prameň: Výročná správa EXIMBANKY SR 2008

Krátkodobé pohľadávky

Krytie krátkodobých vývozných pohľadávok sa realizovalo v súlade s podmienkami úverového poistenia pre poistenie krátkodobých vývozných úverov proti komerčným rizikám a proti politickým rizikám. V roku 2005 pribudla možnosť poistenia kupujúceho na území SR, schválením nových podmienok pre poistenie krátkodobých pohľadávok vývozcu súvisiacich s vývozom vzniknutých v SR proti komerčným rizikám. Uvedená zmena mala značný vplyv na celkové výsledky. V roku 2009 boli poisťné podmienky inovované a v súčasnosti existujú osobitné podmienky pre obchodovateľné a neobchodovateľné riziká krátkodobého charakteru.

Značnú časť klientov v segmente krátkodobých pohľadávok tvoria MSP. V SR zamestnávajú skoro 70% pracovníkov v národnom hospodárstve a podieľajú sa na tvorbe HDP takmer 55%, avšak ich podiel **na exporte** dosahuje iba 35%. Segment MSP patrí v Eximbanke SR medzi priority, čo dokumentuje aj medziročný nárast o 22% v rokoch 2007/2008. V rámci vývozného financovania MSP, najmä prostredníctvom zmenkových obchodov a odkupovaním pohľadávok, predstavoval podiel klientov z radov MSP na úverových aktivitách v roku 2008 cca 63%. Pokiaľ ide o poistenie pohľadávok, tak v roku 2008 sa na celkovom počte klientov podieľal sektor MSP štandardne okolo 77%. Eximbanka SR sa snaží svojimi aktivitami poskytnúť potrebné financovanie, resp. uľahčiť prístup k finančným prostriedkom na expandovanie MSP do geograficky vzdialených, predovšetkým rozvojových krajín s vyšším stupňom rizika.

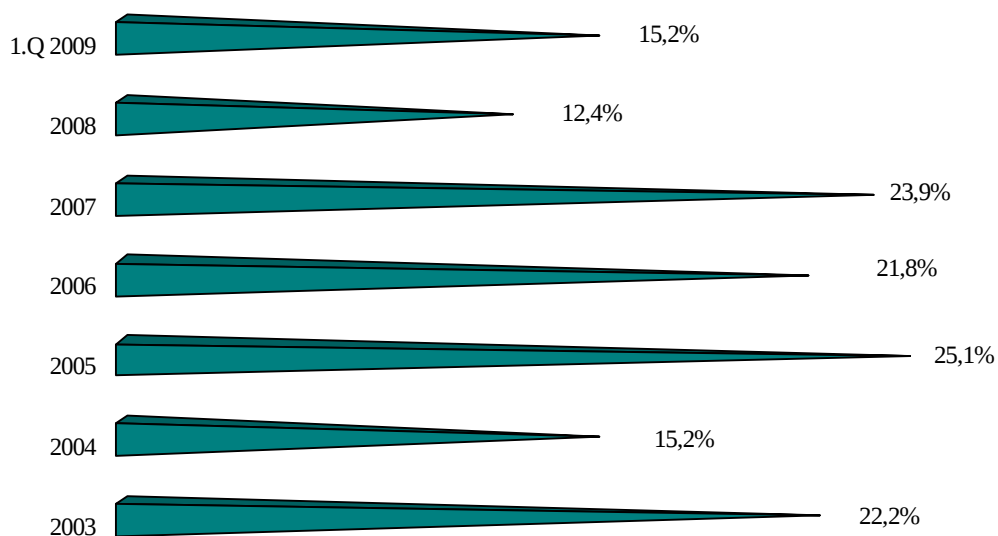
Graf 4: Podiel MSP klientov na celkovom počte klientov krátkodobého poistenia



Prameň: Eximbanka SR, interná tabuľka

Na druhej strane, podiel MSP na podpore exportu z krátkodobého poistenia predstavuje v súčasnosti len okolo 15% a jednotlivých rokoch sa pohyboval v rozpätí od 12 do 24%.

Graf 5: Podiel MSP na podpore exportu z krátkodobého poistenia

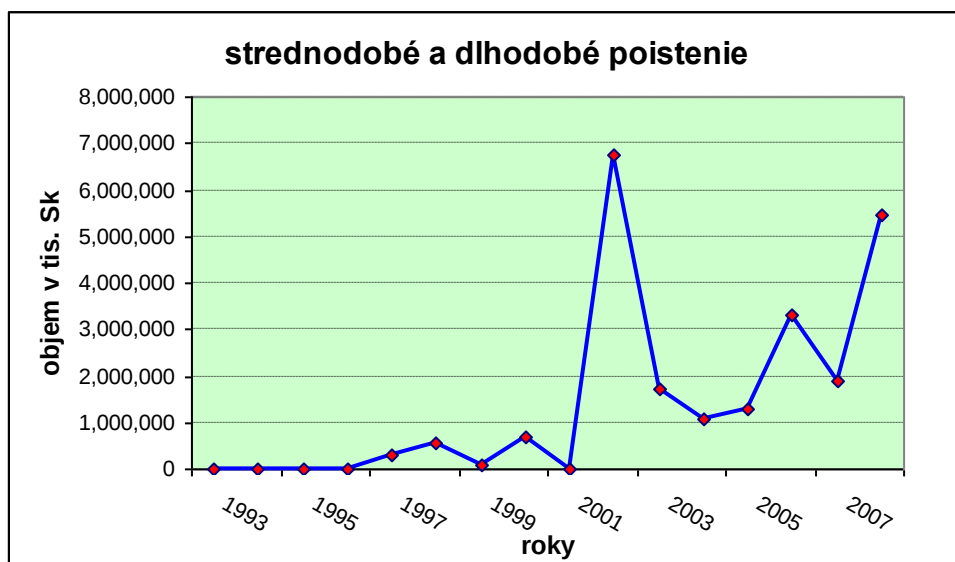


Prameň: Eximbanka SR, interná tabuľka

Strednodobé a dlhodobé prípady – dodávateľský a odberateľský úver

Objem strednodobého a dlhodobého poistenia v rokoch 1993 – 2008, predovšetkým prostredníctvom odberateľských úverov dokladuje nasledujúca tabuľka.

Graf 6: Objem strednodobého a dlhodobého poistenia v rokoch 1993 - 2008



Prameň: Eximbanka SR, interná tabuľka

Nerovnomerný vývoj podpory exportu v tomto segmente je spôsobený predovšetkým skutočnosťou, že sa jedná obvykle o malý počet veľkých prípadov, ktorých príprava trvá dlhšie obdobie a realizácia jedného z nich v konkrétnom roku môže významne ovplyvniť celkové výsledky. Ako príklad je možné uviesť rok 2002, keď Eximbanka SR podporila vývoz pre elektrárňu ShenTou do Číny v spolupráci s českou poisťovňou EGAP a Českou exportní bankou.

Poistenie sa realizuje v súlade s „Podmienkami úverového poistenia pre poistenie strednodobého a dlhodobého vývozného dodávateľského úveru proti politickým a komerčným rizikám“ a s „Podmienkami úverového poistenia pre poistenie strednodobého a dlhodobého vývozného odberateľského úveru proti politickým a komerčným rizikám“.

Pri vývoze, ktorý je financovaný formou *dodávateľského* úveru, je poisteným právnická alebo fyzická osoba, ktorá vystupuje v zahranično-obchodných vzťahoch vlastným menom a na vlastný účet. Poistné plnenie je možné vinkulovať v prospech financujúcej komerčnej banky. *Vinkulácia* v prospech financujúcej banky znamená, že vzhľadom na skutočnosť, že banka poskytuje úver exportérovi, tak v prípade ak kupujúci nezaplatí exportérovi v súlade s podmienkami kontraktu, vyplatí úverová poisťovňa poistné plnenie z poistnej udalosti priamo komerčnej banke napriek tomu, že poisteným je vývozca.

Dodávateľský úver vystavuje však vývozcu, ktorý vlastne úveruje počas dlhého obdobia svojho zahraničného kupujúceho, značným rizikám. Tieto riziká a s tým spojené úverové zaťaženie vývozcu negatívne ovplyvňujú celkovú finančnú situáciu vývozcu a tým potláčajú základné funkcie podniku, ktorými sú hlavne výroba a predaj. Nedostatky vývozného dodávateľského úveru sú do významnej miery eliminované bankovým vývozným odberateľským úverom. Vzhľadom na dôležitosť produktu odberateľský úver, bude tento detailnejšie analyzovaný v osobitnej časti, vrátane prípadovej štúdie.

K základnému poisteniu formou dodávateľských alebo odberateľských úverov sa odporúča, alebo požaduje poistenie *výrobného rizika* a to najmä vtedy, keď je v úverovej zmluve dohodnuté čerpanie úveru pred dodávkou (tzv. progress payments – progresívne platby), to znamená, že vývozca si môže z úveru financovať aj náklady spojené s realizáciou dodávky. V Eximbanke SR sa toto poistenie realizuje podľa „Podmienok poistenia výrobného rizika“.

Poistenie a vydávanie záruk

Medzinárodný obchod s investičnými celkami má svoje špecifiká. V mnohých prípadoch sa realizuje na základe tendrov, buď prístupných pre každého, alebo sa zadávateľ obracia len na predbežne vybraných uchádzačov podľa vopred stanovených kritérií. Tendrové podmienky majú dve základné časti. Technickú časť obsahujúcu všeobecné technické podmienky dodávky, technickú špecifikáciu (výkresy, výmery, úvodný projekt) a obchodno-právnu (komerčnú) časť, ktorá obsahuje všeobecné a špecifické podmienky dodávky.¹⁸⁰

Už samotné tendrové podmienky predurčujú nielen text budúceho kontraktu, ale aj platobné podmienky, ktoré si zadávateľ tendra predstavuje. Predovšetkým sa jedná o výšku akontácie, harmonogram platieb, napr. v závislosti od uvedenia zariadenia do prevádzky, zádržné, vystavenie záruky za ponuku, prípadne iných záruk spojených s vývozným kontraktom, napríklad záruky za dobré prevedenie kontraktu, záruky za zádržné a pod. Takéto záruky je schopná Eximbanka SR vydať, a to priamo alebo vo forme protizáruk k zárukám komerčných bánk.

Ďalšou možnosťou je poistenie záruk vydaných komerčnými bankami podľa „Podmienok pre poistenie bankovej záruky vystavenej v súvislosti s podmienkami získania alebo plnenia vývozného kontraktu“. V tomto kontexte je dôležité, že Eximbanka SR ponúka poistenie neoprávneného aj oprávneného použitia záruky, čo je pomerne zriedkavé.

Poistenie investícií

Poistenie investícií sa realizuje v súlade s „Podmienkami pre poistenie investícií slovenských právnických osôb v zahraničí proti riziku zamedzenia prevodu úhrad z investície, vyvlastnenia, alebo politicky motivovaného násilného poškodenia“ a s „Podmienkami pre poistenie úveru súvisiaceho s investíciou slovenských právnických osôb v zahraničí proti riziku nesplatenia úveru“. Eximbanka SR teda ponúka slovenským právnickým osobám dva poistné produkty pre poistenie investícií v zahraničí.

Prvým produktom je poistenie investícií, ktoré kryje *politické a iné nekomerčné riziká*, ktoré môžu zapríčiniť straty výnosov z investícií v dôsledku nemožnosti transferu ziskov na územie SR, v dôsledku vyvlastnenia alebo politicky motivovaného

¹⁸⁰MICHNÍK, Ľ. A KOL.: Zahraničný obchod - ekonomika, stratégia, podnikanie. Medzinárodný obchod s investičnými celkami. 1. vyd. Bratislava : SPRINT, 1998, ISBN 80-8884-31-8, s. 352-353

násilného poškodenia. Rozsah krytia v tomto produkte je teda výhradne len politické riziko. Investícia musí byť dlhodobého charakteru, minimálne na tri roky. Takéto poistenie je bežné aj v iných ECA a poskytuje ho aj MIGA, člen skupiny Svetovej banky. V tomto prípade je poistený investor.

Druhým produktom v oblasti poistenia investícií, ktorý bol uvedený na trh v roku 2008, je poistenie úveru na investíciu poskytnutého finančnou inštitúciou proti politickým a čo je veľmi dôležité - aj proti *komerčným rizikám*. Podľa našich informácií takýto produkt v súčasnosti poskytuje len fínska Finnvera, český EGAP a Eximbanka SR. O uvedený produkt je práve vzhľadom na komplexné krytie rizík výrazný záujem zo strany komerčných bánk, ktoré sú priamo nositeľmi poistného vzťahu.

Poistenie akreditívu

Podľa „Podmienok pre poistenie potvrdeného neodvolateľného vývozného dokumentárneho akreditívu“ sú kryté riziká spojené s čiastočným alebo úplným nezaplatením z akreditívu vystavujúcou bankou poistenému, t. j. banke potvrdzujúcej akreditív, pričom dôvodom môže byť celá škála rizík: platobná neschopnosť alebo nevôľa, ako aj politické riziká. Napriek skutočnosti, že produkt bol opätovne prispôbovaný požiadavkám komerčných bánk je záujem o jeho využitie marginálny.

Úver na financovanie výroby

„Podmienky pre poistenie úveru na financovanie výroby na vývoz proti riziku nesplatenia úveru v dôsledku neschopnosti vývozcu splniť podmienky vývozného kontraktu“ sa používajú na krytie pohľadávky financujúcej banky vyplývajúcej z úveru poskytnutému vývozcom alebo výrobcovi na financovanie výroby na vývoz. Poistenie kryje riziko majetkovej ujmy banke, ktoré jej vzniká nemožnosťou dosiahnuť od vývozcu/výrobcu splatenie poskytnutého úveru na financovanie výroby na vývoz v dôsledku nesplnenia vývozného kontraktu. Základnú podmienku predstavuje zabezpečenie úhrad pohľadávok z nadväzujúceho vývozného kontraktu poistením, prípadne iným druhom zabezpečenia. V tomto prípade sa teda jedná o *riziko exportéra*, či je schopný riadne a včas vývozný kontrakt splniť. Ak toto neplnenie zavlní exportér má poistiteľ právo uplatniť na exportéra postih. Veľmi dôležitou súčasťou produktu je sledovanie, či je úver skutočne využívaný na financovanie výroby určenej na vývoz. Primárne uskutočňuje túto kontrolu komerčná banka, avšak pod dohľadom Eximbanky SR.

Zahraničná spolupráca

Eximbanka SR sa pri svojich aktivitách riadi medzinárodnými pravidlami a záväzkami, ktorými je viazaná Slovenská republika a Eximbanka SR ako inštitúcia. Jej predstavitelia sa pravidelne zúčastňujú na rokovaní skupiny pre exportné úvery v Bruseli (ECG), na ktorých sa dohodujú spoločné stanoviská na následné rokovania na pôde OECD v Paríži z oblasti exportných úverov a životného prostredia, poistných a úrokových sadzieb, návrhov na zmeny sektorových dohôd a zaradenia jednotlivých krajín. Ako účastník Konsenzu sa Slovenská republika riadi jeho ustanoveniami a prostredníctvom predstaviteľov Eximbanky SR, Stálej misie pri OECD a relevantných ministerstiev sa zúčastňuje na ich stretnutiach, ako aj na stretnutiach expertných skupín, predovšetkým Country Risk Experts (CRE) a Skupiny pre poistné sadzby. Eximbanka SR dodržiava pri poskytovaní svojich produktov pravidlá z oblasti životného prostredia a potláčania korupcie v zahranično-obchodných vzťahoch.

Eximbanka SR má uzatvorené dohody o spolupráci s veľkým počtom exportno-úverových agentúr z celého sveta. S mnohými z nich komunikuje nielen počas spoločných stretnutí Bernskej únie a Pražského klubu. Spolupráca v rámci týchto zoskupení napomáha rozvoju vzájomnej informovanosti o technických otázkach, prístupe ku konkrétnym štátom, možnostiach vymáhania zlyhaných pohľadávok, skúseností s konkrétnymi finančnými inštitúciami. Okrem dohôd o spolupráci má Eximbanka SR uzatvorené zaistiteľské zmluvy s komerčným trhom, ale aj v oblasti vzájomného poistenia, resp. zaistenia s ECAs.

Záver:

Pri porovnaní poistného portfólia Eximbanky SR s ostatnými členmi Bernskej únie je možné konštatovať, že diapazón poistných produktov je dostatočne široký, dokonca v niektorých prípadoch sú poistné produkty širšie koncipované ako v iných exportno-úverových agentúrach. Konkrétne sa jedná o tri produkty:

- poistenie záruk, kde je kryté aj oprávnené použitie záruky, pričom väčšina poistiteľov kryje len neoprávnené použitie záruky (unfair calling),
- poistenie investícií aj proti komerčným rizikám, pričom väčšina poistiteľov kryje výlučne len politické riziká,
- poistenie úveru na financovanie výroby na vývoz proti riziku nesplatenia úveru v dôsledku neschopnosti vývozcu splniť podmienky vývozného kontraktu, kde na seba poistiteľ preberá riziko vývozcu.

Eximbanka SR však zatiaľ nemá vo svojom portfóliu produkt kryjúci náklady spojené s prieskumom potenciálneho trhu, ktorý sa v mnohých ECAs (napr. francúzsky Coface, český EGAP) používa pri prieniku na zahraničné trhy a kryje finančné straty poisteného vzniknuté pri prospekcii zahraničného trhu. Náklady na prieskum trhu musia byť presne špecifikované a dokázateľné. Príkladom takýchto nákladov sú výdavky spojené s účasťou na rôznych podujatiach v zahraničí, reklama, inzercia, propagačné materiály, exportné a marketingové poradenstvo, právne služby, certifikácia výrobkov a služieb v zahraničí a pod. Poistenie v žiadnom prípade nekryje zisk vývozcu. Domnievame sa, že takýto produkt by vhodne doplnil existujúce portfólio Eximbanky SR a podstatne by napomohol pri prenikaní exportérov na nové trhy, do nových teritórií.¹⁸¹

Pokiaľ ide o financovanie, nie sú zatiaľ využívané všetky možnosti, ktoré zákon umožňuje. V portfóliu dlhodobo výrazne prevládajú refinančné krátke úvery, ktoré sú exportérom poskytované prostredníctvom komerčných bánk. V súlade s vládnymi dokumentmi bude potrebný v oblasti financovania postupný prechod na prípady strednodobého a dlhodobého charakteru a na trhy s vyšším stupňom teritoriálneho rizika, predovšetkým formou priamych odberateľských úverov poskytovaných banke zahraničného kupujúceho alebo zahraničnému kupujúcemu.

4.3. Analýza odberateľského úveru

V tejto časti sa pokúsime analyzovať jeden z najvýznamnejších produktov každej exportno-úverovej agentúry – strednodobý a dlhodobý odberateľský úver, a to z hľadiska jeho podstaty, kontraktných a finančných vzťahov, ako aj pravidiel a zvyklostí, ktorými sa riadi.

4.3.1 Podstata odberateľského úveru

Odberateľský úver je úverová konštrukcia, ktorá sa úspešne využíva pri financovaní vývozu predovšetkým do rozvojových krajín a do krajín s netrhovou ekonomikou, t. j. do krajín s vyššou mierou teritoriálneho rizika. Ako už bolo uvedené

¹⁸¹Všeobecné poisťné podmienky P pro pojištění prospekce zahraničních trhů, účinné od 24.11.2008. [online] s. 2 [citované 19.4.2008] Dostupné z <<http://www.egap.cz/dokumenty/vseobecne-pojistne-podminky/vpp-p.pdf>>

v časti pojednávajúcej o Konsenze OECD, rozdelenie štátov do ôsmich rizikových skupín je stanovované na pôde OECD, kde je za týmto účelom vytvorená pracovná skupina zložená z teritoriálnych expertov - Country Risk Experts. Toto rozdelenie sa využíva pri určovaní výšky poistných sadzieb. Zároveň sú však štáty rozdelené aj do skupín I a II, tzv. skupín Konsenzu, od ktorých sa odvíjajú maximálne lehoty splácania poskytnutých úverov. V prvej skupine je to najviac päť rokov a v druhej skupine osem a pol roka s maximálnym predĺžením na 10 rokov. Dlhšie odklady splácania sú možné v závislosti od konkrétneho sektoru, napr. v sektore obnoviteľných energií, iných ako atómových elektrární alebo atómových elektrární.

Nositeľom úverového vzťahu do zahraničia je komerčná banka vývozcu, ktorej z neho vyplýva riziko z nezaplatenia úveru.¹⁸² Financujúca banka má však možnosť preniesť až 95% rizika na úverovú poisťovňu a zo zostávajúcich päť percent ďalších maximálne 2,5% na exportéra. Predmetom poistenia je teda *úverová zmluva* a nie vývozný kontrakt. Obvykle poisťiteľ nepožaduje znenie zmluvných dokumentov, nakoľko dokumentačné riziko je z poistenia striktne vylúčené.

Predmetom úveru, ktorý poskytne komerčná banka vývozcu je maximálne 85% kontraktnej hodnoty vyvázaného tovaru. Zostávajúcich 15% hodnoty kontraktu nekrytých úverom, preplatí zahraničný kupujúci ako akontáciu, napríklad formou neodvolateľného dokumentárneho akreditívu otvoreného bankou zahraničného kupujúceho v komerčnej banke v prospech vývozcu v priebehu plnenia kontraktu, ale najneskôr do dátumu začatia splácania úveru. Počiatočný bod úveru je definovaný v Konsenze OECD, v závislosti od druhu vyvázaného tovaru alebo služby.

Čerpanie úveru, to znamená výplaty vývozcu z úveru, sa uskutočňujú v súlade s príslušnou medzibankovou úverovou zmluvou proti predloženiu dokladov špecifikovaných v kontrakte, resp. v akreditíve a v termínoch dohodnutých v úverovej zmluve. Vývozca je vyplácaný v závislosti od charakteru dodávky buď bezprostredne po jeho dodaní (stroje a zariadenia) alebo pri jednotlivých čiastkových dodávkach, napr. u zložitejších investičných celkov. Využitie takejto formy financovania je teda pre exportéra veľmi výhodné. Jednou z mála nevýhod, ktorú niektorí autori uvádzajú, je značná dokumentačná záťaž pre všetky zúčastnené strany, predovšetkým pre kupujúceho.¹⁸³

¹⁸²ČSOB: Exportní odběratelský úvěr. Praha : ČSOB, 1993, s. 1

¹⁸³PALMER, H.: International trade finance. A practitioner's guide. Camberley: Euromoney Publications PLC, 1995. ISBN 1 855 644442. s. 142

Počiatok splácania úveru (starting point of credit) sa odvíja od druhu tovaru, resp. služby a od skutočnosti, či je dodávateľ zodpovedný za uvedenie diela do prevádzky. Konsenzus OECD rozoznáva rôzne tovary kapitálového, resp. investičného charakteru, napríklad časti a komponenty, stroje a zariadenia nízkej alebo vysokej jednotkovej hodnoty, kompletne výrobné podniky a pod. Splácanie istiny spolu s úrokmi z úveru sa obvykle začína šesť mesiacov po počiatku splácania úveru a uskutočňuje sa v rovnomerných minimálne polročných intervaloch. Uvedených šesť mesiacov sa nazýva grace period.

Pri poistení odberateľského úveru môže vývozca požiadať o pripoistenie výrobného rizika, t. j. kryť si straty spôsobené prerušením alebo zrušením vývozného kontraktu zo strany zahraničného kupujúceho, ktoré mu môžu vzniknúť ešte pred realizáciou dodávky tovaru alebo služieb. Jedná sa o pripoistenie k poisteniu základného vývozného rizika. Úveroví poisťovatelia odporúčajú alebo požadujú poistenie výrobného rizika najmä vtedy, keď je v úverovej zmluve dohodnuté čerpanie úveru pred dodávkou prostredníctvom tzv. progresívnych platieb, čo znamená, že vývozca si môže z tohto úveru financovať aj náklady spojené s realizáciou dodávky. Predmetom poistenia sú náklady, ktoré boli vynaložené na výrobu tovaru. Napr. náklady na nákup tovaru od tuzemských a zahraničných subdodávateľov, prevádzkové a mzdové náklady, resp. ich pomerná časť vzťahujúca sa ku konkrétnej výrobe investičného tovaru. Je dôležité, aby v prípade poistnej udalosti bola predložená výška uplatňovaných nákladov výrobcom overená aj treťou stranou - nezávislou expertnou inštitúciou. Náklady za expertízu znáša poisťovník.

Nakoľko celý proces od prvých obchodných kontaktov až po uzatvorenie vývozného kontraktu, resp. úverovej zmluvy, je veľmi náročný a dlhodobý, môže exportér alebo jeho financujúca banka požiadať o prísľub poistenia, ktorý sa uzatvára formou zmluvy o budúcej zmluve. Je nevyhnutný pri účasti vo verejnej súťaži (tendri) na výber dodávateľa. Prísľub poistenia dáva záujemcovi o poistenie istotu, že v čase kedy dôjde k podpisu zmluvných dokumentov, bude mať poisťovateľ dostatočné poistné kapacity na uzatvorenie poistenia. Prísľub poistenia sa poskytuje na dobu najviac šesť mesiacov. Od prísľubu poistenia môže poisťovateľ odstúpiť iba v prípade, ak dôjde k výraznému zhoršeniu finančnej situácie zahraničného kupujúceho/dlžníka, resp. k výraznému zhoršeniu situácie v krajine zahraničného kupujúceho/dlžníka.

Pokiaľ ide o výšku krytia odberateľských úverov, tak obvykle sú kryté poisťovateľom do výšky 95%, ale výnimočne pri dobre zabezpečených prípadoch sa

môže jednať aj o 100%-né krytie. Niekedy je potrebné ponúknuť stopercentnú poistku vzhľadom na prispôsobenie sa (matching) podmienkam iných poisťiteľov pri spoločných vývozných prípadoch, v ktorých sú involvované vývozy pochádzajúce z viacerých krajín. Spoluúčasť komerčnej banky je teda obvykle vo výške 5%, pričom môže presunúť maximálne 2,5% rizika na vývozcu. Spoluúčasť je definovaná ako percentuálny podiel, ktorým sa v prípade vzniku poistnej udalosti poistený podieľa na škode krytej poistnou zmluvou. Poistený si nemôže dohodnúť na tento podiel iný druh poistenia, aby bol na riziku tiež zainteresovaný.

Poistený je povinný uhradiť poisťiteľovi poistné pri uzatvorení poistnej zmluvy, a to najneskôr v deň uvedený v poistnej zmluve. Poistné sa hradí jednorazovo vopred, pred dodávkou, resp. odoslaním tovaru. Výška poistného závisí od dĺžky úveru, od poistnej hodnoty, ktorá sa obvykle skladá z úveru a úrokov z úveru a od ohodnotenia rizikovosti dlžníka a krajiny jeho sídla. Náklady spojené s poistením úveru hradí exportér, ktorý ich však obvykle premietne do ceny dodávky, prípadne ich hradí priamo zahraničný dlžník. K základnému poisteniu je možné v niektorých prípadoch dojednať za približne desaťpercentnú prirážku aj pripoistenie kurzových rozdielov, ktoré by mohli vzniknúť v časovom posune medzi dátumom udelenia poistenia a dátumom výplaty poistnej udalosti.

Výška poistnej prémie je stanovená tak, aby bola v súlade, t. j. nie nižšia, s platnými minimálnymi poistnými sadzbami (MPR) stanovenými OECD. Jedná sa o tzv. harmonizovaný systém poistných sadzieb, ktorý bol zavedený v apríli 1999. Sadzby sú stanovované predovšetkým v závislosti od výšky rizika krajiny kupujúceho, typu dlžníka, dĺžky splácania a pod. Dlžník môže byť suverénny, verejný, súkromná banka alebo súkromný dlžník. Pritom platí, že sadzba sa zvyšuje s dĺžkou odkladu platby a najnižšiu sadzbu má suverénny dlžník a najmenej riziková kategória štátu. Pod suverénnym dlžníkom obvykle rozumieme napr. Ministerstvo financií alebo Treasury, prípadne centrálnu banku štátu dlžníka. Sadzby sú postavené na tzv. Knaepenovom balíku. Už roky prebiehajú na pôde OECD rokovania o zmene systému MPR, nakoľko pôvodný Knaepenov balík bol stavaný na základe skutočnosti, že dlžníkmi boli verejní kupujúci a zohľadňoval len mieru politického rizika, avšak počas posledného obdobia sa zvyšuje podiel poistených súkromných dlžníkov.

Pokiaľ ide o úrokové sadzby, tak banky akceptujú bázu fixnej sadzby CIRR (Commercial Interest Reference Rate) alebo variabilný LIBOR. CIRR je stanovená ako minimálna sadzba platná pre účastníkov Konsenzu OECD a predstavuje

komerčnú úrokovú referenčnú sadzbu. Sadzby CIRR sú stanovované pre rôzne meny a sú zverejňované na stránke OECD. Sú vždy platné od 15. dňa každého mesiaca.

Základom systému odberateľského úveru je skutočnosť, že peniaze z úveru neopúšťajú krajinu exportéra, ale sú mu priamo vyplácané pri jednotlivých dodávkach tovarov a služieb oproti dokumentom predpísaným na čerpanie úveru v úverovej zmluve alebo v akreditíve. Na základe týchto čerpaní zaťažuje komerčná banka vývozcu účet zahraničnej banky dlžníka. Táto začína úver splácať až po uplynutí dohodnutej doby odkladu minimálne v polročných intervaloch a to spolu istinu aj úroky. Finančné prostriedky teda neopúšťajú krajinu vývozcu.

4.3.2 Základné kontraktné a finančné vzťahy pri odberateľskom úvere

Pri posudzovaní konkrétneho vývozného projektu je veľmi dôležité analyzovať všetky možné riziká, a to komerčného aj politického (nekomerčného, teritoriálneho) charakteru. To znamená, možné slabé alebo naopak silné miesta jednotlivých partnerov a štátov, konkrétne:

- vývozca - schopnosť vyrobiť a dodať tovar v požadovanom čase, kvalite a kvantite,
- kupujúci, najmä ak je priamym nositeľom úveru - bonita na základe finančnej analýzy, minulé spolupráca, skúsenosti iných ECA,
- banka zahraničného kupujúceho (bonita, postavenie),
- komerčná banka vývozcu (bonita, postavenie),
- príp. tretia strana, ktorá vstupuje do vzťahu ako ručiteľ za kupujúceho.

Vzhľadom na skutočnosť, že sa obvykle jedná o významné projekty veľkého rozsahu a s dlhou dobou splácania úveru vystupujú do popredia aj riziká vyplývajúce z nasledovného:¹⁸⁴

- makroekonomické prostredie, v ktorom dlžník vyvíja svoju činnosť,
- priemyselné odvetvie, v ktorom dlžník podniká,
- teritoriálne riziko - riziko štátu, politické riziko.

Analýzy sa vykonávajú na základe údajov finančného aj nefinančného charakteru. Hodnotí sa aj teritoriálne riziko, finančný sektor dlžníckej krajiny, bonita poskytnutých záruk a pod. Vychádza sa pritom aj zo skúseností iných ECAs s danou

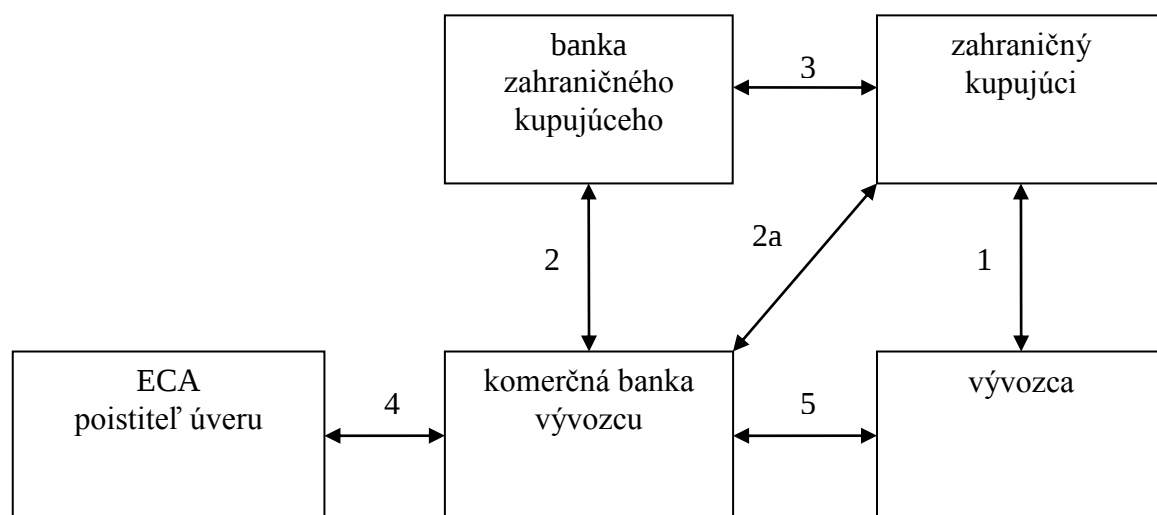
¹⁸⁴COLLINSON, F. – GIDDINGS, M. – SULLIVAN, M.: *Finacial Products: A Survival Guide*. 1. vyd. London : Euromoney Publications, 1996, ISBN 1-85564-413-4, s. 57

krajinou, prípadne dlžníkom, z vlastných skúseností ako aj so skúseností exportéra, prípadne exportérovej komerčnej banky.

Pri posudzovaní dlžníka sa zohľadňuje aj právne postavenie, možná efektívnosť v prípade podanej žaloby, zdroje financovania a príjmov dlžníka, pričom sa inak posudzuje súkromný a verejný dlžník. Ďalej sa berie do úvahy miera vplyvu alebo kontroly nad dlžníkom, ktorú môže vykonávať napríklad vláda v krajine dlžníka a pod.

Základné zmluvné vzťahy pri odberateľskom úvere je možné znázorniť nasledovne.

Schéma 2: **Znázornenie zmluvných vzťahov pri odberateľskom úvere**



Prameň: Eximbanka SR, propagačný materiál

Legenda:

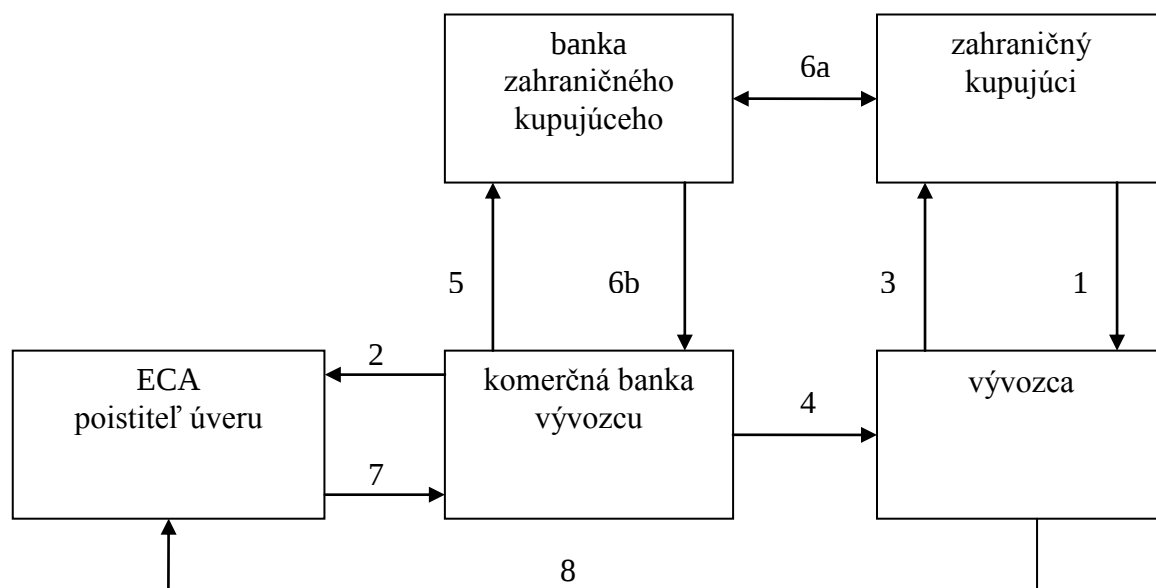
1. vývozný kontrakt uzatvorený medzi vývozcom a zahraničným kupujúcim
2. úverová zmluva medzi bankou vývozcu a bankou zahraničného kupujúceho alebo
- 2a. úverová zmluva medzi bankou vývozcu a zahraničným kupujúcim
3. úverová zmluva medzi bankou zahraničného kupujúceho a zahraničným kupujúcim
4. poistná zmluva medzi ECA a financujúcou bankou
5. zmluva o úvere medzi vývozcom a jeho financujúcou bankou

V prípade, ak je úverová zmluva uzatvorená medzi bankou vývozcu a bankou zahraničného kupujúceho, jedná sa o nepriamy odberateľský úver. Ak je úverová

zmluva uzatvorená medzi bankou vývozcu a zahraničným kupujúcim jedná sa o priamy odberateľský úver. Nositeľom poistného vzťahu je v oboch prípadoch banka vývozcu.

Ďalšia schéma prehľadne znázorňuje finančné vzťahy pri odberateľskom úvere, pričom k vzťahu 7 a 8 prichádza v prípade, ak zahraničný kupujúci alebo jeho banka úver nespláca.

Schéma 3: **Znázornenie finančných vzťahov pri odberateľskom úvere**



Prameň: Eximbanka SR, propagačný materiál

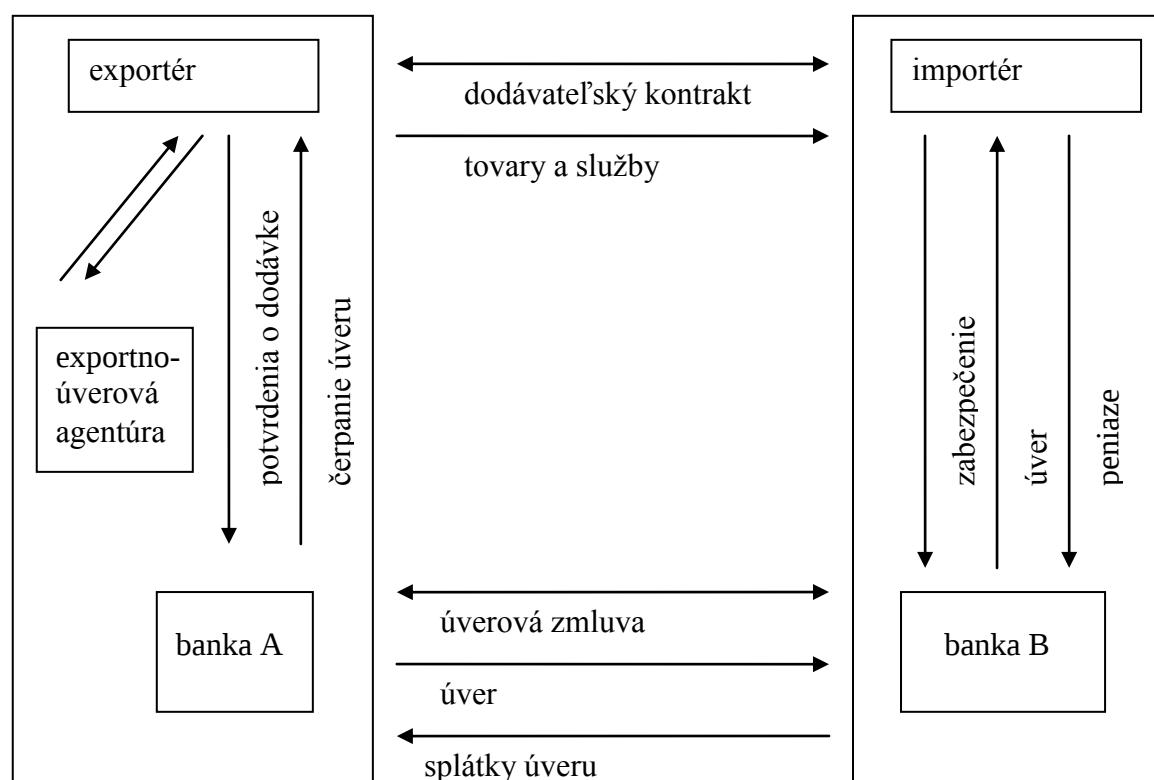
Legenda:

1. zaplatenie akontácie vo výške minimálne 15% zahraničným kupujúcim vývozcomi
2. zaplatenie poistného financujúcou komerčnou bankou vývozcu (poisteným) poistiteľovi
3. dodávka tovaru vývozcom zahraničnému kupujúcemu
4. vyplácanie vývozcu proti predloženým dohodnutým dokumentom za dodávku tovaru, t.j. čerpanie úveru bankou vývozcu
5. komerčná banka vývozcu zaťažuje zahraničnú banku alebo zahraničného kupujúceho vo výške čerpaných čiastok (podľa toho ktorý z nich je nositeľom úveru)
6. splácanie istiny a úrokov v pravidelných polročných intervaloch
7. poistné plnenie poistenému v prípade poistnej udalosti
8. regresný postih voči vývozcomi

Regresný postih (alebo rekurz), t. j. možnosť postihu exportéra využíva poisťiteľ v prípade, ak tento nesplnením niektorej z podmienok kontraktu zapríčinil nesplácanie úveru. V takomto prípade je poisťiteľ povinný splatiť namiesto dlžníka banke exportéra poisťnú udalosť, ale uplatňuje si voči exportérovi regres. Preto ak je vývozca slabá spoločnosť, môže poisťiteľ požadovať garanciu napr. materskej spoločnosti za zaplatenie postihu.

Podrobnú schému dodávateľského úveru uvádza v svojom diele aj M. Stephens, ktorý sa dlhoročne zaoberal touto problematikou a niekoľko rokov pôsobil vo funkcii generálneho tajomníka Bernskej únie.

Schéma 4: **Odberateľský úver**



Prameň: STEPHENS, M.: The Changing Role of Export Credit Agencies. Washington, DC : International Monetary Fund, 1999, ISBN 1-55775-801-8, s. 11

Vzhľadom na skutočnosť, že sa jedná o projekt zo štátnou podporou je veľmi dôležité aj vyhodnotenie kontraktu vzhľadom na jeho efektívnosť a vzťah k štátnemu rozpočtu. V tomto kontexte sa posudzuje predpokladaný prínos z kontraktu do príjmovej časti štátneho rozpočtu, devízový prínos, daň z príjmu exportéra a pod. Ďalej sa

vyhodnocuje aj dopad realizácie vývozného kontraktu na daný región, v ktorom vývozca tovar vyrába vo vzťahu k zamestnanosti, napr. počet pracovných miest získaných zákazkou, priemerná mzda, ako aj celkový vplyv na rozvoj daného regiónu.

Pri posudzovaní prijateľnosti prípadu na poistenie, resp. financovanie so štátnou podporou je potrebné dodržiavať „Doporučenie OECD o spoločných prístupoch k životnému prostrediu a štátom podporovaným vývozným úverom“. Zodpovednosť za ekologickú nezávadnosť projektu nesie vždy hlavný dodávateľ. V prípade, ak exportér vystupuje ako subdodávateľ projektu, tak pre účely vyhodnotenia vplyvu na životné prostredie môže predložiť posudok (EIA) vypracovaný pre hlavného dodávateľa. Ak je slovenský vývozca hlavným dodávateľom musí predložiť poisťiteľovi vlastný EIA vypracovaný autorizovanou osobou, ktorá má na uvedenú činnosť medzinárodne platný certifikát.

Takisto je potrebné dodržiavať aj „Konvenciu OECD o boji proti podplácaniu zahraničných verejných činiteľov v medzinárodných podnikateľských transakciách“, ktorá platí aj pre SR. Jedná sa o zamedzovanie a boj s úplatkárstvom pri zahraničných verejných kontraktoch, ktoré by boli poskytnuté verejnej osobe za účelom získania podnikateľských výhod účastníkom výberového konania. Tieto náležitosti musia byť uvedené v poisťných podmienkach platných pre odberateľský úver. Prehlásenie o životnom prostredí a dodržiavaní protikorupčných opatrení je obvykle súčasťou predkladanej žiadosti o poistenie.

4.3.3 Prípadová štúdia odberateľského úveru

Prípadová štúdia si kladie za cieľ vysvetliť základné náležitosti, ktoré je dôležité poznať a stanoviť z hľadiska konštrukcie vývozného projektu a jeho financovania. Medzi najdôležitejšie patrí zahranično-obchodný kontrakt, úverová zmluva, zabezpečovacie nástroje úveru a poisťná zmluva.

1. Zahranično-obchodný kontrakt

Zahranično-obchodný kontrakt by mal obsahovať najmä tieto základné náležitosti:

- vývozca: slovenský podnikateľský subjekt
- zahraničný kupujúci: suverénny dlžník, spoločnosť v pôsobnosti Ministerstva dopravy, India

- predmet kontraktu: investičný celok – linka na výrobu plastov
- cena predmetu kontraktu, t. j. hodnota vývozného kontraktu , ktorá sa skladá z projektových prác, hmotných dodávok, inštalácie a servisu: 2,5 mil. USD
- harmonogram dodávky – dodacia lehota, rok od akontácie vo výške 15% z hodnoty kontraktu
- dodacia parita: FOB Bombaj, India (podľa Incoterms 2000)
- lokálne subdodávky z tuzemska (indické subdodávky) : 600 tis. USD
- subdodávky zo zahraničia (Nemecko): 500 tis. USD
- akontácia vo výške 15% na základe neodvolateľného L/C otvoreného v prvotriednej indickej banke

2. *Financovanie kontraktu - úverová zmluva*

Úverová zmluva obsahuje predovšetkým nasledovné náležitosti:

- veriteľ: komerčná banka exportéra v SR
- dlžník: banka zahraničného kupujúceho v Indii
- podmienky, ktoré je potrebné splniť pred prvým čerpaním úveru (odkladacie podmienky)
- harmonogram čerpania úveru: deväť mesiacov podľa harmonogramu výroby a dodávok. Z celkovej hodnoty dodávky uvedenej vo vývoznom kontrakte po odpočítaní akontácie vo výške 15%, t. j. zostávajúcich 85% sa bude čerpať nasledovne:
 - 40% pri 50%-nej rozpracovanosti výroby, t. j. po vystavení certifikátu o kontrole rozpracovanosti na mieste výroby osobou určenou kupujúcim
 - 35% pri naložení dodávky
 - 15% po akceptácii tovaru na mieste určenia
 - 10% po uvedení linky do prevádzky
- odklad splácania (tzv. grace period): šesť mesiacov od čerpania úveru
- harmonogram splátok úveru: tri roky podľa splátkového kalendára, šesť splátok v polročných intervaloch, pričom spolu budú splácané aj splátky istiny a splátky úrokov
- výška úveru: 85% z hodnoty vývozného kontraktu a predpokladané úroky t. j. 2 125 mil. USD

- výška úrokovej sadzby v období čerpania 6 mesačný LIBOR, plus marža, plus rezerva na úrokové rozdiely
- výška úrokovej sadzby v období splácania, predpokladaný 6 mesačný LIBOR, plus marža, plus rezerva na úrokové rozdiely
- úverová zmluva a s ňou spojené právne vzťahy sa budú riadiť právnym poriadkom platným na území Slovenskej republiky

3. Záruky/zabezpečovacie inštrumenty:

- záruka Ministerstva dopravy Indie formou Letter of Comfort
- záruka Národnej banky Indie formou sád bianko zmeniek

4. Poistná zmluva

Poistná zmluva stanovuje predovšetkým nasledovné náležitosti:

- percento poistného krytia: 95%
- výška poistnej sadzby: pre verejného dlžníka pri dĺžke trvania rizika tri a pol roka (t. j. polovica doby čerpania úveru plus celá doba splácania úveru) a pri zaradení do 3. rizikovej skupiny štátov podľa klasifikácie OECD je 1,83% flat, poistné je splatné vopred
- predmet poistenia: istina úveru a predpokladané úroky
- rozsah poistenia: komerčné a politické riziko, navyše exportér požiadal o pripoistenie kurzových rozdielov: príplatok k poistnej sadzbe 10%, t. j. poistná sadzba spolu vo výške 2,103%
- exportér nepožiadala o poistenie výrobného rizika (pri strednodobých prípadoch a poisťuje vždy spolu komerčné a politické riziko, pripoistenie výrobného rizika sa odporúča)

Neoddeliteľnou prílohou žiadosti o poistenie je prehlásenie exportéra o dodržaní pravidiel pre zamedzenie úplatkárstva a prehlásenie o životnom prostredí.

Záver:

Systém financovania a poistenia zahranično-obchodného kontraktu formou strednodobého alebo dlhodobého odberateľského úveru poskytuje exportérovi konkurenčnú výhodu ponúknuť zahraničnému kupujúcemu odklad platby, pričom sám exportér je vyplácaný už pri dodávkach tovaru, resp. aj vo fáze výroby. Uvedená

schéma má teda výrazný pozitívny vplyv na jeho hotovostný tok. Bez takejto možnosti by sa znížili vyhliadky exportéra pri účasti v tendrovom konaní. Navyše, slovenskí exportéri sa zúčastňujú ako dodávatelia alebo subdodávatelia aj v spoločných kontraktoch s inými štátmi, takže je dôležité aby mohli ponúknuť kupujúcemu také isté, resp. porovnateľné podmienky ako ostatní účastníci projektu.

4.4 Kritika činnosti medzinárodných organizácií a postavenia a aktivít exportno-úverových agentúr

V kontexte štátnej podpory považujeme za potrebné uviesť, že zďaleka nie všetky názory na štátnu podporu exportu a úlohu ECAs sú kladné. Napríklad A. Goldzimer¹⁸⁵ vo svojom príspevku o úlohe ECAs v čase globalizácie kritizoval ich aktivity. Podľa neho si málokto uvedomuje obrovskú silu financovania podporeného ECAs. Pritom sa investície a exportné úvery do rozvojových krajín podporované ECAs, t. j. jednotlivými národnými štátmi, pohybujú v čiastke približne 100 až 200 miliárd dolárov ročne. Pre porovnanie uvádza, že celková angažovanosť skupiny Svetovej banky bola v r. 2000 len 19,3 miliardy USD a celková oficiálna rozvojová pomoc (ODA) v sume 62,2 mld. USD. ECAs vyčíta angažovanie sa v obchodoch so zbraňami, netransparentnosť, podporu projektov ohrozujúcich životné prostredie, napr. podporu výstavby priehrad v Číne a Turecku, ako aj podporu výstavby atómových elektrární. Odporúča striktnjšie pravidlá pre posudzovanie negatívnych vplyvov na životné prostredie vrátane sociálneho, ďalej posilnenie snáh pri potláčaní úplatkárstva pri získavaní štátnych zákaziek, posilnenie konzultácií s mimovládnyimi organizáciami a pravidelné zverejňovanie dát o aktivitách ECAs.

Napriek skutočnosti, že vo všetkých týchto oblastiach sa už uskutočnili mnohé kroky k zlepšeniu činnosti ECAs, aj v súčasnosti sa mnohé organizácie aj jednotlivci domnievajú, že všetky prijaté opatrenia ešte nie sú dostatočné. Jednou z nich je organizácia ECA WATCH, ktorej poslanie, ako už vyplýva z jej názvu sa zameriava na dozor nad aktivitami a pôsobením exportno-úverových agentúr. ECA WATCH kritizuje predovšetkým pôsobenie účastníkov Konsenzu a vytýka im neadekvátne dodržiavanie

¹⁸⁵GOLDZIMER, A.: Globalization's most perverse secret: The role of Export Credit and Investment Insurance Agencies. In: Alternatives to Neoliberalism Conference. [online] [citované 2.4.2009] Dostupné z <<http://www.new-rules.org/docs/afterneolib/goldzimer.pdf>>

princípov na ochranu životného prostredia, netransparentnosť aktivít a nedostatočné potlačanie korupčných praktík pri získavaní verejných zákaziek v zahraničí.

Skúmaním miery korupcie sa zaoberajú viaceré organizácie. Jedným z nástrojov na meranie miery korupcie jednotlivých štátov je aj „Index vnímania poskytovania úplatkov“¹⁸⁶ zostavovaný každoročne mimovládnu organizáciou Transparency International (TI).¹⁸⁷ Podľa rebríčka vnímania korupcie 2008 (Corruption Perceptions Index) sa Slovenská republika nachádza na 52. mieste z hodnotených 180 štátov, pričom v roku 2007 bola na 49. mieste. SR dosiahla päť bodov z hodnotiacej škály od nula do desať, čo je považované TI za hraničné číslo pri posudzovaní, či daný štát má seriózny problém s korupciou. Z Višegrádskej štvorky nás predbehla Česká republika a Maďarsko. Prvé priečky obsadili Dánsko, Nový Zéland a Švédsko s minimálnou mierou korupcie. Mnohé vyspelé exportne orientované štáty v tabuľke vnímania korupcie poklesli, čo niektorí pozorovatelia považujú za signál nedostatočného zvládnutia kontrolných mechanizmov štátov pri vývoze do zahraničia.

Podľa TI je úplatkárstvo svetových exportných gigantov v zahraničí stále bežnou záležitosťou, napriek medzinárodným záväzkom, ktoré tieto štáty prijali a ktoré považujú korupčné praktiky za protizákonné.

Miera korupcie sa zisťuje aj ďalším indexom Bribe Payers Index (BPI).¹⁸⁸ Do hodnotenia boli štáty zaradené z dôvodu, že ich kombinovaný výsledok vývozu tovarov a služieb a priamych zahraničných investícií predstavoval 75% na celosvetových výsledkoch za r. 2006. Podľa výsledkov tohto indexu na prvých miestach z 22 posudzovaných štátov sa ako „najčistejšie“ umiestnili Belgicko a Kanada, za nimi nasleduje Holandsko, Švajčiarsko a prvú päťku uzatvára Nemecko. V spodnej časti rebríčka sa nachádzali Rusko, Čína, Mexiko a India. Podľa TI sa spoločnosti z veľkých rozvíjajúcich ekonomických gigantov rutinne zapájajú do dávania úplatkov pri získavaní obchodov v zahraničí. Okrem toho TI vydáva aj rebríček dávania úplatkov podľa sektorov, pričom dominujú verejné práce a stavebníctvo v rámci zákaziek pre štátny sektor. Ako už bolo uvedené, najlepší výsledok 8,8 z 10, pričom stupeň 10 je najčistejší, t. j. štát bez korupčných praktík, dosiahlo v roku 2008 Belgicko. To

¹⁸⁶Corruption Perception Index 2008. [online] [citované 3.4.2009] Dostupné z <http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2008>

¹⁸⁷Transparency International bola založená v r. 1993 so sekretariátom v Berlíne. Má 90 národných pobočiek vrátane SR. Je poprednou medzinárodnou mimovládnu organizáciou, ktorá sa venuje boju proti korupcii. [online] [citované 3.4.2009] Dostupné z <http://www.transparency.org/about_us>

¹⁸⁸Transparency International's Bribe Payers Index. [online] [citované 3.4.2009] Dostupné z <http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/bpi>

znamená, že aj v najlepšie hodnotenom štáte je možné ďalšie zlepšenie. Aj príklady z nedávnej praxe, napr. firiem DaimlerChrysler, alebo Siemens potvrdzujú, že k uvedeným praktikám sa uchýľujú aj veľké známe firmy a to predovšetkým pri získavaní zákaziek v Afrike, Ázii a Východnej Európe, čím sa narušuje zdravá konkurencia. Ďalším negatívom je poškodzovanie štátu kupujúceho, pretože výherca tendra na konkrétnu dodávku nemusí byť ani najlacnejší ani najkvalitnejší.

Každý štát by mal prijať medzinárodné aj vlastné protikorupčné opatrenia, ale zároveň je dôležité, aby aj jednotlivé obchodné spoločnosti nielen zaviedli, ale aj seriózne monitorovali dodržiavanie protikorupčného správania svojich predstaviteľov pri získavaní verejných zákaziek v zahraničí. V opačnom prípade je spôsobený negatívny dopad nielen na samotné konkurenčné prostredie, ale aj na krajinu ktorá tovar alebo službu objednala, nakoľko predmet kontraktu nemusí byť ani kvalitný, ani cenovo výhodný.

Záverom vyslovujeme názor, že aj výhrady kritikov aktivít ECAs napomáhajú zlepšeniu v spomínaných oblastiach. Zároveň sa domnievame, že práve vzhľadom na neustále silnejúcu globalizáciu, stále širšie zapájanie sa štátov celého sveta do práce na pôde rôznych nadnárodných a medzinárodných zoskupení takisto napomáha dosahovať pokrok v medzinárodných obchodných vzťahoch v prístupe k životnému prostrediu, k sociálnemu prostrediu, k potláčaniu korupcie, ako aj k zvýšeniu transparentnosti aktivít uskutočňovaných jednotlivými štátmi pri podpore exportu.

5. Teoretické a praktické prínosy dizertačnej práce

Teoretický prínos práce je možné hodnotiť vo viacerých rovinách. Domnievame sa, že spočíva predovšetkým v zmapovaní hlavných dokumentov, ktorými je viazaná a má sa riadiť podpora exportu v Slovenskej republike (SR) vykonávaná jej exportno-úverovou agentúrou Exportno-importnou bankou SR, s dôrazom na jednotlivé dokumenty Európskej únie, Organizácie pre ekonomickú spoluprácu a rozvoj a Svetovej obchodnej organizácie. Rozbor je radený historicky, to znamená, že je možné sledovať vývoj jednotlivých pravidiel v čase, ako aj dôvody pre ich vznik. Zároveň podáva pomerne komplexný pohľad na význam a postavenie exportno-úverových agentúr pri štátnej podpore exportu. Okrem toho sa práca venuje konkrétnym produktom a možnostiam štátnej podpory exportu poistením a financovaním a podrobne rozoberá jednu z hlavných možností financovania kapitálových projektov – odberateľský úver. Na základe uvedeného by mohla byť prínosom pre výučbu nielen na Obchodnej fakulte EU v Bratislave, ale aj na iných vysokých školách a univerzitách v SR, ktoré majú v študijnom programe predmety so zameraním na zahraničný obchod.

Ďalším vedeckým prínosom sú výsledky diskusie, resp. argumentácie vybraných svetových a slovenských ekonómov, týkajúce sa globalizácie a jej vplyvu na zahranično-obchodné vzťahy, ktoré sa prejavujú zvýšeným tlakom na konkurenčnú schopnosť a interdependenciu jednotlivých národných ekonomík. Dôležité je aj zistenie, ktoré sa týka vplyvu globálnej finančno-ekonomickej krízy. Z argumentácie vyplýva, že vplyv jednotlivých fáz ekonomických cyklov na využívanie rôznych protekcionistických opatrení, alebo naopak ich odbúravanie je veľmi výrazný. V čase ekonomického rastu a v podstate bezproblémového chodu ekonomického hospodárstva a zahraničného obchodu je snaha jednotlivých štátov zasahovať do voľného pôsobenia trhového mechanizmu oveľa nižšia ako v čase poklesu ekonomiky. Ako vyplýva z názorov jednotlivých popredných ekonómov, práve v čase krízy sa zvyšuje tlak na vládu, aby zavádzala protekcionistické opatrenia, či už na podporu vlastného vývozu alebo na obmedzenie dovozu do krajiny. Pokiaľ ide o rolu a postavenie predĺženej ruky štátu, predovšetkým exportno-úverových agentúr (ECAs), tak tieto v čase ekonomického rozvoja zohrávali stále okrajovejšiu úlohu pri podpore exportu a investícií, nakoľko apetít súkromného finančného trhu financovať a poistiť obchodné projekty a investície sa zvyšoval a presúval sa aj do takých oblastí, ktoré boli

celé desaťročia doménou štátom podporovaných inštitúcií. Znižujúce sa riziko nezaplatenia pohľadávok z medzinárodného obchodného styku vo všetkých hlavných aktivitách ECAs, t. j. v oblasti krátkodobých pohľadávok, strednodobých a dlhodobých projektov, ako aj v oblasti investícií a malý počet zlyhaných platieb spôsobil významný rozsah involvovania súkromných subjektov do tejto oblasti. Prejavilo sa to pri poskytovaní a poisťovaní úverov do rizikovejších štátov a na dlhšie odklady splácania súkromným sektorom. Na druhej strane mala takáto situácia za dôsledok, že na účet štátu sa podporovali len tie najrizikovejšie projekty, čím sa dostávali ECAs stále viac do pozície inštitúcií „posledného útočiska“ (last resort).

Naopak, v súčasnosti sa po rokoch, keď ECAs museli obhajovať svoju existenciu, dostávajú opäť do popredia v nadväznosti na zvyšujúcu sa neochotu súkromného finančného sektora poskytovať financovanie a poisťovanie a to nielen strednodobých a dlhodobých projektov, ale aj krátkodobých úverov. Táto situácia zvyšuje tlak na zmenu niektorých pravidiel, aby sa odstránili existujúce medzery na trhu. V tomto kontexte niektoré ECAs zaviedli aj priame finančné schémy, napr. švédska EKN. Zmeny v programoch sú však obvykle podmienené zmenou legislatívy.¹⁸⁹ Na druhej strane sa však ozývajú hlasy odborníkov upozorňujúce na prílišné zásahy štátu do voľného trhového mechanizmu. Zo získaných poznatkov vyplýva, že prípadná zmena pravidiel musí vyhovovať všetkým, mala by byť dočasného charakteru a zároveň dostatočne transparentná.

Pokiaľ ide o praktické prínosy práce, snažili sme sa poukázať na skutočnosť, že štátna podpora exportu v súlade s medzinárodnými pravidlami má svoje miesto pri zvyšovaní konkurenčnej schopnosti slovenského exportu, nakoľko napomáha vytvoreniu podobných podmienok ako majú exportéri v mnohých iných štátoch sveta, predovšetkým tých, ktoré sú najväčšími obchodným partnermi, resp. konkurentmi SR. Bez vytvorenia „level playing field“ pre slovenské podnikateľské subjekty, by tieto v silnom konkurenčnom prostredí, navyše v krízových obdobiach, prišli o jednu z hlavných možností posilnenia svojej konkurenčnej schopnosti.

V prípade SR je potrebné uviesť, že jej značná orientácia na trhy EÚ a OECD spôsobila, že dopad krízy je vyšší vzhľadom na významný pokles spotreby a tým aj prepád kontraktov, resp. objednávok v rámci už uzatvorených obchodných vzťahov v spomínaných regiónoch. Napr. za prvých 11 mesiacov r. 2008 sa celkový vývoz do

¹⁸⁹Bridging the GAP. Calls for ECAs to cover new risks. In: Global Trade Review, roč.7, 2009, č. 6, s. 24

krajín EÚ zvýšil o 5,1 % a tvoril až 85,3 % celkového vývozu SR a vývoz do krajín OECD sa zvýšil o 4,2 % , pričom sa na celkovom vývoze SR podieľal 86,3 %.¹⁹⁰ Vývoz do ostatných krajín Európy mimo EÚ síce v roku 2008 vzrástol o 33,3 %, avšak ich podiel na celkovom vývoze SR tvoril len 7,7 %. Najväčšími partnermi SR sú tie krajiny, ktoré súčasná kríza postihla najviac, Nemecko, Česko a susedné štáty. Táto situácia postihla predovšetkým priemyselnú výrobu, ktorá je hlavným zdrojom exportného potenciálu SR. Dlhodobo sa ukazuje potreba návratu na východné trhy ako Rusko, Bielorusko a iné štáty Spoločenstva nezávislých štátov, ako aj vstup na trhy rýchlo sa rozvíjajúcich ekonomík ako je India a Čína, prípadne Južná Amerika.

Je dôležité si uvedomiť, že podpora štátu nie je len podpora prostredníctvom podpory financovania a poistenia, ale aj podpora štátu vyjadrená ústami jeho predstaviteľov, napr. pri rôznych vládnych návštevách a misiách organizovaných príslušnými ministerstvami v zahraničí. Nemenej dôležitá je aj včasná a náležitá informovanosť o vypísaných tendroch na štátne zahraničné zákazky. Súhra informovanosti, vyjadrenej podpory projektu zo strany štátu a podporenie projektu financovaním a/alebo poistením v prípade financovania komerčnými bankami, sú dôležitými nástrojmi na podporu podnikateľských subjektov pri úspechu v tendri. Aby bola takáto podpora účinná a zmysluplná je potrebné, aby celé riziko neniesol len štát, ale aj čiastočne aj ostatní účastníci projektu. Každý projekt musí byť správne štruktúrovaný a načasovaný, a to v spolupráci so súkromným sektorom.

Pokiaľ ide o samotnú štátnu podporu v SR, mnohé problémy ešte ostávajú otvorené. Nestačí len nastaviť smer a pravidlá, ale je potrebné ich uviesť aj do praxe. Domnievame sa, že je potrebné zracionalizovať a komplexnejšie prepojiť sieť zahraničných zastúpení a sústrediť sily na teritória, ktoré sú s vyšším potenciálom pre slovenský vývoz. O ktoré teritória sa jedná, aké priority má v konkrétnom krátkom, strednodobom či dlhodobom horizonte vláda SR, musí byť presnejšie určené. Ak stanovené priority obsahujú temer všetky oblasti a zoskupenia sveta, takéto smerovanie stráca na svojej účinnosti. Exportér by mal už pri vytypovaní si partnerov vedieť, či má SR o vývoz do daného teritória záujem podporiť, aká je jej konkrétna zahranično-obchodná politika v tejto oblasti. Informácie priamo z teritória záujmu, ktoré nie sú len všeobecného charakteru, môžu významne napomôcť získaniu kontraktu, ako aj jeho

¹⁹⁰Štatistický úrad SR: Podrobné údaje zahraničného obchodu za január až november 2008. [online] [citované 11.2.2009] Dostupné z <<http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=16083>>

následnému monitoringu. Tu by sa mala výraznejšie prejavíť sieť zahranično-obchodných zastúpení.

Domnievame sa, že niektoré časti práce pojednávajúce o konkrétnych možnostiach využitia štátnej podpory exportu môžu byť užitočné pre odbornú verenosť, najmä pre exportnú komunitu, ale aj pre nových pracovníkov EXIMBANKY SR, ktorí sa prostredníctvom tejto práce môžu zoznámiť z jej smerovaním, úlohou, postavením a základnými produktmi. Uvedené je dôležité aj z dôvodu, že každý štát má len jednu takúto agentúru, čo znamená, že v rámci SR nie je možné získať praktické skúsenosti v inej inštitúcii pri produktoch, ktoré sú realizované so štátnou podporou.

Štátna podpora exportu sa podľa našich zistení pohybuje medzi nasledovnými hlavnými mantinelmi: možnosti štátneho rozpočtu, požiadavky vývozcov a ich financujúcich bánk, možnosti ostatných štátov – konkurentov slovenského vývozu, medzinárodné pravidlá a silnejúci tlak verejnosti, tretieho sektora a odborníkov na transparentnosť a zachovanie rozumnej miery takej podpory, ktorá nenarúša voľný trh a neškodí životnému a sociálnemu prostrediu.

Záverom si dovoľíme zmieniť sa o niektorých oblastiach ďalšieho výskumu, ktoré táto doktorandská práca načrtla, avšak možnosti doktoranda ako aj odporúčaný rozsah doktorandskej práce neumožnili ich hlbšie spracovanie. Z nášho pohľadu sa jedná predovšetkým o oblasť oficiálnej rozvojovej pomoci, viazaných, neviazaných a zmiešaných úverov. Takisto by bolo možné podrobnejšie rozpracovať problematiku klastrov ako nástrojov na zvýšenie konkurenčnej schopnosti MSP a mikropodnikov. Veľmi dôležitou oblasťou je aj hlbšia analýza takých organizácií na podporu exportu ako sú rozvojové banky a iné multilaterálne rozvojové inštitúcie.

6. Záver

V čase, keď sa začali práce na téme *Štátna podpora exportu ako nástroj rastu konkurenčnej výkonnosti ekonomiky SR*, nachádzala sa jej ekonomika veľmi dobrom stave a súčasne aj celkový pozitívny ekonomický vývoj v okolitých štátoch a vo svete naznačoval, že podpora exportu už nebude zohrávať takú významnú úlohu ako v minulosti. Avšak následný nástup finančnej a ekonomickej krízy a nastupujúca recesia vo vyspelých krajinách, ktorá má negatívny vplyv aj na rozvojové štáty vzhľadom na znižovanie kúpyschopnosti a tým aj dovozov z rozvojových krajín, zmenila aj pohľad na rolu a význam štátnej podpory vývozu ako nástroja konkurenčnej schopnosti podnikateľských subjektov v SR.

Súčasný stav ekonomiky teda podnietil celú radu opatrení, ktoré majú charakter štátnej podpory exportu. Mnohí ekonómovia však vystríhajú pred výraznými zásahmi štátu do voľného obchodu. Napr. podľa D. Rodrika môže mať negatívny dosah protekcionistické správanie sa rozvinutých štátov k rozvojovým ekonomikám, čím bude ohrozený, resp. znemožnený rast rozvojových krajín prostredníctvom exportu.¹⁹¹ Uvedené tvrdenie je však možné použiť aj vo vzťahu rozvinutých krajín navzájom.

Negatívnym javom je, že štátna podpora ako taká sa stala záchranným lanom pre krachujúce komerčné finančné subjekty. Napr. pre začiatok americká vláda sanovala hypotekárne domy Fannie Mae & Freddie Mac a následne poskytla prostredníctvom centrálnej banky Fed pôžičku 85 miliónov dolárov poisťovni AIG. Po dlhých rokovaníach a zrejme aj pochybnostiach, napr. aj vzhľadom na podvody v účtovníctve Fannie Mae, americký kongres napokon rozhodol o 700 USD miliardovom balíku na odkúpenie aktív finančných spoločností súvisiacich so zlými hypotekárnymi úvermi.¹⁹² Konečným cieľom ozdravných programov je postupne obnoviť dôveru vo finančné inštitúcie. Podobný prístup zaujali aj mnohé iné vlády, napr. vlády krajín Európskej únie. Štátna pomoc vrátane bankových záruk bola zatiaľ vyčíslená na 10,8 biliónov USD.¹⁹³ Z toho USA 3,6 bil. USD, Veľká Británia 2,4 bil. USD, Čína a rozvojové krajiny 3,2 bil. USD a ostatné vyspelé krajiny 3,2 bil. USD. Niektorí ekonómovia

¹⁹¹RODRIK, D.: Je rast ťahaný exportom passé ? In: Hospodárske noviny. roč. XVI, 2008, č. 185, s. 11

¹⁹²Troubled Asset Relief Programme, známy ako Tarp, ktorý vláda USA začala realizovať v októbri 2008.

¹⁹³Rok krízy aneb jak utratit stoosmdesát rozpočtů Česka. In: Hospodárske noviny. roč. LIII, 2009 č.178, s. 2

a politici sa však domnievajú, že neprišlo k významným zmenám pri kontrole a riadení finančných trhov, takže sa takáto situácia môže kedykoľvek zopakovať.

Globalizácia nespôsobila samotný vznik krízy, ale spôsobila, že kríza, ktorá vznikla v jednej veľkej ekonomike sa preniesla prakticky do celého sveta a zasahuje v rôznej miere skoro všetky štáty na rôznej úrovni rozvoja. Podľa J. Stiglitzu je možné riešiť súčasnú prebiehajúcu finančno-ekonomickú krízu len globálne, pričom vyjadril svoj názor, že reforma svetových finančných inštitúcií neprebíha v dostatočne rýchлом tempe¹⁹⁴, pričom mal na mysli napríklad Svetovú banku a Medzinárodný menový fond.

Prvá hypotéza

Pokiaľ ide teda o prvú stanovenú hypotézu: *Dôležitosť štátnej podpory exportu ako nástroja konkurenčnej schopnosti bude z dôvodu postupujúcej globalizácie stúpať*, nie je odpoveď úplne jednoznačná. Ak už bolo spomenuté, dôležitosť štátnych zásahov a očakávaní komerčných subjektov na takéto zásahy sa zvyšujú v čase recesie a krízy. Z uvedeného je možné deklarovať, že v čase krízy sa zvyšuje funkcia a úloha štátnej podpory. Zároveň by sa však mala zvýšiť aj jej kontrolovateľnosť a transparentnosť, aby nevyústila do protekcionistickej politiky, ktorá v konečnom dôsledku v dlhšom časovom horizonte bude mať negatívne globálne dôsledky. Dôležitým aspektom je preto účelnosť a časová obmedzenosť takýchto zásahov, pretože nemá zmysel, aby sa štátne prostriedky míňali na neživotaschopné podniky, projekty, resp. sektory. Na druhej strane, v prípade odbúrania niektorých foriem štátnej podpory bez toho, aby takýto krok urobili aj ostatné štáty nie je v praxi možné, pretože konkurenčná schopnosť národného exportu v rámci globalizovaného obchodu pri prieniku na zahraničné trhy by sa voči konkurencii znížila.

Druhá hypotéza

Za účelom získania odpovede na ďalšiu hypotézu *Štátna podpora exportu má negatívny vplyv na zdravú konkurenciu medzi štátmi a nie je možné zároveň si konkurovať aj spolupracovať* sa pokúsime zhrnúť najdôležitejšie aspekty prebiehajúcich zmien. Tieto zmeny smerujú k rovnomernejšiemu vývoju ekonomiky v celosvetovom meradle, to znamená berúc do úvahy aj rozvojové krajiny, v zmysle štátnej podpory exportu prostredníctvom exportno-úverových agentúr:

¹⁹⁴Stiglitz Calls for Global Solution to Crisis. In: Spiegel Online. [online] [citované 22.4.2009] Dostupné z < <http://www.spiegel.de/international/world/0,1518,612423,00.html> >

- posilnenie Konsenzu OECD predovšetkým pokiaľ ide o otvorenosť a transparentnosť,
- rozvoj zaistenia medzi jednotlivými národnými ECA ako nástroja spolupráce na spoločných projektoch v globalizovanom obchode,
- špecializácia na neobchodovateľné riziká rozvojových štátov s dôrazom na teritoriálne riziko,
- riešenie krízových stavov ekonomík, predovšetkým rozvojových,
- komplementárna funkcia vo vzťahu na komerčný bankový a poistný sektor,
- rozvoj projektového financovania,
- podpora infraštruktúrnych projektov,
- podpora malých a stredných podnikov,
- podpora projektov obnoviteľných energií,
- dodržiavanie environmentálnych a sociálnych štandardov,
- flexibilný pragmatický prístup k jednotlivým prípadom, jednoduchá a prehľadná dokumentácia,
- zachovanie vysokej úrovne vzájomnej informovanosti jednotlivých štátov,
- prijatie a realizácia základnej premisy: od národného k medzinárodnému za dodržiavania jednotných pravidiel a postupov,
- naučiť prijímať svojich exportérov globalizáciu ako výzvu – podpora exportu nesmie narušať zdravú konkurenciu, ale ju vytvárať.

Hlavným cieľom existujúceho stavu aj prebiehajúcich zmien je vytvorenie „level playing field“ pre všetkých účastníkov obchodných vzťahov. V takto vytvorenom priestore je a bude možné vzájomné partnerstvo a spolupráca aj navzájom si konkurujúcich subjektov, takže odpoveď na druhú hypotézu môže byť zodpovedaná vo veľkej miere negatívne.

Tretia hypotéza

Za účelom zistenia odpovede na tretiu hypotézu *Medzinárodné zvyklosti a pravidlá v oblasti štátnej podpory exportu predstavujú dostatočnú spoločnú platformu na realizáciu vzájomných vzťahov na obojstranne výhodnom základe* sme sa snažili analyzovať jednotlivé dokumenty týkajúce sa regulácie a riadenia štátnej podpory v oblasti vývozných úverov. Na základe výsledkov vykonanej analýzy predovšetkým smerníc a doporučení Európskej únie, Konsenzu OECD, princípov Bernskej únie, pravidiel WTO vrátane ASCM, vybraných pravidiel Svetovej banky, princípov Equator

a podobne sme dospeli k záveru, že všetky uvedené organizácie už významnou mierou prispeli k vytváraniu spomínanej spoločnej platformy predovšetkým v určení podrobných princípov pre exportné úvery pri vývoze do zahraničia s dôrazom na životné prostredie, sociálne podmienky obyvateľstva, potláčanie podplácania verejných činiteľov a trvalo udržateľný rozvoj rozvojových krajín. Môžeme teda potvrdiť, že úloha medzinárodných inštitúcií a organizácií, ktoré hrajú významnú úlohu v riadení svetového obchodu je v súčasnom globalizovanom svete skutočne nezastupiteľná. Na druhej strane, nastupujúca kríza ich zastihla v čase, keď ešte len začali robiť prvé reformné kroky, v čase neúspešného priebehu kola z Dohy, tlaku na zvýšenie transparentnosti a efektívnosti ich aktivít. J. Stiglitz poukazoval už v roku 2002 na nevyhnutnosť zmeny prístupu MMF, Svetovej banky a WTO, ktorých pravidlá hry podľa neho pričasto „slúžili záujmom rozvinutejších priemyselných krajín a konkrétnym záujmom medzi týmito krajinami než záujmom rozvojového sveta“¹⁹⁵. V tomto kontexte je potrebné zabezpečiť, aby medzinárodné organizácie neslúžili výsostne politickým záujmom jednotlivých štátov, ako sa obávajú niektorí autori,¹⁹⁶ keď najmä MMF a Svetová banka vstupujú prostredníctvom prísľubu nových pôžičiek do vnútornej politiky rozvojových štátov podmieňovaním ich udelenia rôznymi ortodoxnými politikami. Aj úloha MMF ako poskytovateľa úverov v roli poslednej inštalácie sa zvyšuje v období finančných kríz. Toto platí aj pre ostatné takéto inštitúcie. Aj samotné spomínané organizácie si uvedomujú možný negatívny vplyv protekcionistických politík, ktoré podľa nich môžu spomaliť globálnu obnovu krízou zasiahnutých ekonomík.¹⁹⁷ Na základe uvedeného je teda možné povedať, že snahy o zachovanie rozumnej platformy pre vykonávanie štátnej podpory exportným úverom budú korunované úspechom len v tom prípade, ak sa skutočne jednotlivé štáty nebudú pokúšať obísť dohodnuté pravidlá a nezačnú zavádzať vlastné protekcionistické opatrenia. Dôležité je zvýšiť transparentnosť týchto inštitúcií, presne určiť zodpovednosť, zosúladiť podmienky poskytovania úverov a pomoci, posilniť monitoring a zverejňovať informácie týkajúce sa ich postupov a aktivít.

¹⁹⁵STIGLITZ, J. E.: Globalization and its discontents. 1. vyd. London : Penguin Books, 2002, ISBN 0-141-01038-X, s. 214

¹⁹⁶PERRET, V.: Financial Globalization, in:Regulating Globalisation, Critical Approaches to Global Governance. New York : United Nations University Press, 2007, ISBN 978 92 -808-1136-0, s. 69-88

¹⁹⁷Statement on IMF-OECD-World Bank Seminar on the Response to the Crisis and Exit Strategies. [online] [citované 13.2.2009] Dostupné z <http://www.oecd.org/document/7/0,3343,en_2649_33725_42177095_1_1_1_1,00.html>

Štvrtá hypotéza

Pokiaľ ide o poslednú hypotézu: *Súčasná finančná a ekonomická kríza a problém s likviditou ovplyvnili postavenie a úlohy exportno-úverových agentúr v celosvetovom meradle* v tomto prípade sme dospeli k jednoznačne pozitívnej odpovedi. Exportno-úverové agentúry najmä v rozvinutých krajinách mali v posledných rokoch stále vážnejšie problémy s odôvodňovaním svojej existencie, nakoľko v období ekonomického rastu sa súkromný finančno-poistný trh ujal vedenia a stále viac zatláčal do pozadia štátnu podporu exportu. Práve globálna ekonomická kríza spôsobila, že podpora exportu prostredníctvom ECA sa dostáva do popredia. Neznamená to však, že sa môže uvoľniť, naopak je potrebné neustále dohliadať, aby sa nedostala spod kontroly a neovplyvňovala negatívne konkurencieschopnosť medzi jednotlivými štátmi tak, ako sa to stalo v komerčnom finančnom sektore, ktorý fungoval „ako svet sám osebe, a to v miere, ktorá vysoko presahuje produktívny sektor svetovej ekonomiky“¹⁹⁸ Podobne reagoval na príčiny vzniku kríz aj T. B. Veblen, zakladateľ amerického inštitucionalizmu, ktorý už v roku 1899 podrobil kritike „kultúru peňazí“, keď ideálom a stáva okázalé leňošenie a okázalá spotreba. Odrhnutie výroby a nadradenosť „business“ má vplyv na hospodárske cykly, vznik kríz a vojnových konfliktov.¹⁹⁹ Ďalej považujeme za potrebné spomenúť názor ďalšieho amerického ekonóma H. Minsky²⁰⁰, ktorý bol presvedčený, že kapitalistická ekonomika je vnútorne hlboko nestabilná a že sily, ktoré rozpútali Veľkú depresiu a nestabilitu po II. svetovej vojne sú tie isté, jedná sa predovšetkým o dlhové financovanie investícií.²⁰¹ Toky príjmov z investície musia byť kompatibilné so splácaním záväzkov. Vzhľadom na tému tejto práce, sú tieto zistenia kľúčové, nakoľko upozorňujú na úlohu štátu pri kontrole finančných inštitúcií a zároveň vyzývajú k opatrnosti pri investovaní štátnych prostriedkov a štátnej podpore. Svet by mal predsa len smerovať, aj keď postupne a pomaly, k odbúravaniu jednotlivých podpôr tam, kde už nie sú potrebné.

Napokon považujeme za potrebné doplniť, že v súčasnosti prebiehajú na rôznych úrovniach rokovania o opatreniach, ktoré je potrebné uskutočniť v systéme

¹⁹⁸KORTEN, D. C.: Keď korporácie vládnu svetu. 1. vyd. Bratislava : Paradigma.sk, 2001, ISBN 80-968603-0-5, s. 192

¹⁹⁹VEBLEN, T.B: Theory of Business Enterprise. In: HOLMAN, R. A KOL.: Dějiny ekonomického myšlení : Beckovy ekonomické učebnice. 1. vyd. Praha : C.H.Beck, 1999, ISBN 80-7179-238-1, s. 326

²⁰⁰Hyman Minsky(1919-1997), ktorý v svojom diele „J.M. Keynes.Hypotéza nestability“ z roku 1975 zdôrazňuje úlohu finančných inštitúcií v stabilite ekonomiky.

²⁰¹HOLMAN, R. A KOL.: Dějiny ekonomického myšlení : Beckovy ekonomické učebnice. 1. vyd. Praha : C.H.Beck, 1999, ISBN 80-7179-238-1, s. 414

podpory exportu. V zásade je možné rozdeliť takéto opatrenia do dvoch skupín, ktoré sa však môžu vzájomne prelínať, resp. dopĺňať:

- a) opatrenia na multilaterálnej úrovni
- b) opatrenia na štátnej úrovni vrátane opatrení v systéme podpory v konkrétnej exportno-úverovej agentúre, resp. inej podpornej inštitúcii.

Opatrenia na multilaterálnej úrovni zahŕňajú dočasnú zmenu postupov uplatňovaných v rámci organizácií, resp. zoskupení – Svetová obchodná organizácia, OECD, Európska únia, Svetová banka a pod., ako aj v rámci multilaterálnych rozvojových bánk.

Opatrenia prijaté v rámci OECD vychádzajú z potrieb predložených organizáciami pre podporu exportu ako aj záujmovými združeniami zastupujúcimi exportnú komunitu. Ako príklad je možné uviesť snahy National Small Business Association, ktorá bola prizvaná na rokovanie Skupiny pre exportné úvery a predložila požiadavky na dočasnú liberalizáciu Konsenzu OECD týkajúce sa predĺženia odkladu splácania istiny a úrokov, zníženia spoluúčasti exportérov/bánk, zníženia nárokov na výšku predplatby a predĺženia maximálnych lehôt splácania. Niektoré z uvedených požiadaviek už boli pri určitých sektoroch uplatnené.

Pokiaľ ide o WTO, táto vytvorila „bojovú jednotku“ aby monitorovala dopady finančnej krízy na obchodné financovanie a na základe zmapovania požiadaviek podnikla kroky na nápravu situácie. Nedostatok obchodného financovania bol aj dôvodom minuloročného novembrového stretnutia (2008) zvolaného Svetovou obchodnou organizáciou, na ktoré boli pozvané regionálne rozvojové banky, predstavitelia Bernskej únie poisťovateľov exportných úverov a investícií, ako aj päť komerčných bánk, ktoré sú najviac involvované v obchodnom financovaní. Generálny tajomník WTO vyjadril obavu, že zvyšujúce sa ceny vyvolané nedostatkom obchodného financovania môžu významne poškodiť rozvojové ekonomiky a spustiť protekcionistické tendencie. Konkrétne vyhlásil: „Za takýchto okolností je stavanie prekážok na hranici, počnúc prekážkami v oblasti obchodu alebo služieb, často lákavou politickou alternatívou. To znamená, že úloha WTO postaviť sa proti vytváraniu takýchto protekcionistických postojov je životne dôležitá.“

Člen skupiny Svetovej banky International Finance Corporation reagoval tiež na krízu s cieľom podporiť v súlade so svojim zameraním privátny sektor. Celkový objem vyčlenených prostriedkov je vo výške cca 30 miliárd USD na trojročné obdobie. Tieto prostriedky sú určené predovšetkým na podporu malých a stredných exportérov,

podporu obchodu s najchudobnejšími krajinami, uľahčenie obchodu medzi rozvojovými krajinami, rekapitalizáciu bánk²⁰² v menších rozvojových krajinách, na poradenské služby a v neposlednej miere aj na podporu infraštruktúrnych projektov životaschopných privátne financovaných projektov. Takéto formy podpory napomáhajú stabilizácii, urýchľujú ekonomický rozvoj a majú pozitívny vplyv na tvorbu nových pracovných miest.

Veľmi dôležitú úlohu by mohol v tomto období, keď je nedostatok záujmu privátnych investorov preberať na seba riziko, zohrať aj ďalší člen skupiny Svetovej banky MIGA²⁰³, a to pri garantovaní predovšetkým investícií do rozvojových štátov. Význam tejto formy podpory dokumentuje aj skutočnosť, že k ultimu roka 2008 bola celková angažovanosť MIGA vo výške 6,4 miliardy USD.

Okrem nadnárodných opatrení multilaterálnych organizácií pripravili a pripravujú aj jednotlivé vlády ozdravné balíky na podporu svojich národných ekonomík. Napríklad Brazília poskytla koncom roka 2008 finančnú injekciu vo výške 20 mld. USD na podporu domáceho privátneho bankového sektora. Okrem toho prisľúbila aj priamo financovať obchod prostredníctvom štátnych bánk.

Vláda Ruskej federácie, na ktorej teritóriu zatiaľ absentovala národná ECA rozhodla, že túto funkciu bude zatiaľ vykonávať štátom vlastnená Vnešekonombank (Banka pre rozvoj a zahranično-ekonomické veci), ktorá bude nosnou súčasťou štátnej podpory exportu v oblasti poistenia exportných úverov.

Ex-Im Bank USA taktiež podniká vzhľadom na finančnú krízu kroky k zabezpečeniu toku finančných prostriedkov na obchodné financovanie. Jedným z nich je aj priame úverovanie exportérov, ktoré síce mohla vykonávať aj minulosti, ale túto možnosť využívala len veľmi sporadicky. Ďalšou iniciatívou je rozšírenie úverovania „nepriamych“ exportérov, čiže takých podnikov, ktorí tovar predávajú kupujúcemu na americkom trhu, ale následne je prostredníctvom iného exportéra vyvezený. V oblasti poistenia akreditívov znížila svoje nároky na kolaterál, zvýšila maximálnu sumu poistného krytia. Navyše zrušila niektoré obmedzenia týkajúce sa bánk, napr. v teritóriu Južná Kórea.

²⁰²Japonská vláda oznámila, že sa plánuje stať kľúčovým partnerom a bude investovať do rekapitalizačného fondu dve miliardy USD (pričom výška fondu je 3 mld. USD)

²⁰³MIGA vznikla v roku 1988 s cieľom rozvíjať priame zahraničné investície (PZI) do rozvojových štátov a tým podporovať ich ekoomický rast, znižovať chudobu a zlepšovať kvalitu života. Uvedené realizuje prostredníctvom poistenia investícií proti politickým rizikám. Má 173 členských štátov, zatiaľ ako posledný sa stal členom Irak.

Aj britskí exportéri sa domáhajú zlepšenia štátnej podpory prostredníctvom svojej exportno-úverovej agentúry ECGD prostredníctvom Bexa (British Exporters Association) a požadujú zabezpečenie záruk za úvery za malých a stredných exportérov, zníženie poplatkov za poistné úverové krytie, zlepšenie vzťahov s komerčnými bankami a skrátenie termínov na vybavenie požiadaviek.

Podobným spôsobom reaguje na vzniknutú situáciu aj český EGAP, ktorý dokonca znižuje ceny za poistenie zo štátnou podporou a rozširuje diapazón svojich produktov a zároveň znižuje výšku spoluúčasti.

Balíček opatrení vlády SR na prekonanie dopadov súčasnej krízy hovoril o posilnení postavenia exportno-úverovej agentúry SR – Eximbanky SR zvýšením kapacity jej poistných fondov, ako aj zvýšením základného imania za účelom rozšírenia financovania exportných úverov ďalších rokov. Uvedené zvýšenie poistnej a záručnej kapacity už vytvorilo širší priestor pre prijímanie rizík z prijatých exportných úverov a investícií v zahraničí.

Pokiaľ ide o samotnú Eximbanku SR tak z porovnania s inými ECA vyplýva, že produktové portfólio je veľmi široké a porovnateľné s ostatnými krajinami. V súčasnosti však absentuje produkt zameraný na podporu prospekcie zahraničných trhov, ktorý už väčšina ECAs poskytuje a ktorý nadobúda na význame práve v súčasnosti, keď je snaha o prienik na neznáme trhy stále markantnejšia. Nedokonalé je aj napojenie na štátny rozpočet, nakoľko Eximbanka SR má štátnu záruku, avšak bez toho, že by bola vedená v štátnom rozpočte, ako to má napr. Česká republika pre obidve svoje inštitúcie EGAP aj Českú exportnú banku. Takisto by bolo potrebné zaviesť systém schvaľovania významných prípadov tak, ako to bolo v minulosti, t. j. až na úrovni vlády Slovenskej republiky. V mnohých štátoch sa aj limity na krajiny určujú zhora, prostredníctvom rôznych výborov v ktorých sú zastúpení predstavitelia štátu a ktoré určujú smerovanie štátnej proexportnej politiky.

Nevyhnutná je aj včasná informovanosť o tendrových konaniach a ich podmienkach, napr. pomocou zastupiteľských úradov v zahraničí, ale aj zástupcov v rôznych medzinárodných inštitúciách pôsobiacich v zahranično-obchodnej oblasti, kde je SR členom. Napríklad v Českej republike vykonáva významné aktivity v tejto oblasti štátny CzechTrade a v USA U.S. Department of Commerce prostredníctvom exportných asistenčných centier. Takéto inštitúcie napomáhajú rozvoju zahranično-obchodných vzťahov a sústreďujú na jednom mieste informácie o možnostiach získania vývozných úverov, garancií a poistenia úverov, ako aj vypísaných tendroch. Pomáhajú

s vytvorením účinnej vývozej stratégie prostredníctvom odborníkov na zahraničný obchod a poskytujú informácie o možnostiach získania pracovného kapitálu s dôrazom na MSP. Vo všetkých uvedených oblastiach sú ešte značné možnosti zlepšenia, predovšetkým v oblasti zníženia roztrieštenosti štátnej podpory obchodu a investícií s dôrazom na export. Záverom považujeme za potrebné podčiarknuť, že štátna podpora musí byť rozumná, transparentná, nekonkurovať komerčnému sektoru a riadiť sa jasnými pravidlami nielen v rámci štátu, ale aj Európskej únie a vo vzťahu k medzinárodným organizáciám. Uvedené je dôležité vzhľadom na postavenie Slovenskej republiky, ktorá je malou otvorenou ekonomikou a svoje problémy musí riešiť globálne. V súlade s vyjadrením J. Stiglitz, že “súčasná finančná kríza vytryskla z katastrofálneho pádu dôvery” sa domnievame, že dôvera je založená na dodržiavaní pravidiel, ktoré vyplývajú zo vzájomnej dohody zúčastnených štátov. Je potrebné si uvedomiť, že prostriedky na akúkoľvek formu štátnej podpory pochádzajú v konečnom dôsledku od nás všetkých – z peňazí daňových poplatníkov.

7. Abstrakt

The globalization of the flows of goods, services and investments plays an important role in international trade relations. For this reason, in order to remain competitive in international markets, it is absolutely necessary for both Slovak exporters and their financial institutions to have access to the same types of export support that are made available to their international competitors.

The goal of this dissertation is to determine the validity of the following hypotheses:

1. The importance of state support will increase and gain importance in the globalized world.
2. State supported export distorts competition among the states and makes it impossible to compete and cooperate at the same time.
3. International rules and best practices present a common platform for sound business practices among states and institutions.
4. The current financial crisis and the subsequent liquidity crunch have impacted the role and position of export credit agencies worldwide.

Our conclusions are based on a thorough analysis of the following points:

- The international rules and directives implemented and followed by the main actors in international trade, specifically the Organization for Economic Co-operation and Development, the European Union, the Berne Union and the World Trade Organization.
- The historical background which influenced the establishment and role of specific export credit agencies and their product portfolio along with the role played by the state during this process.
- Main challenges concerning the leading organizations and institutions in international trade, specifically environmental and social issues and relations with developing world.

The method of analysis used in this study includes observation, abstraction, analysis and synthesis, induction and deduction, statistics and comparison. Publications in English, Slovak, Czech and French comprise the main sources in this study. In addition to the literature, this study drew upon primary sources, such as annual reports, websites of international organizations, export credit agencies and Ministries, government documents e.g. relevant acts and data from Eximbanka SR.

Our analysis attempted to incorporate the theories, observations and arguments of leading world and Slovak academics and practitioners in the field of international trade, which we considered relevant for assessing the impact of state support in enhancing the competitiveness of national exports.

We concluded that a demand for state support of exports still persists in international business relations. Not only in exports of goods and services, but also in investments in developing countries. The impact of globalization intensifies the demand for state supported export because almost all the international competitors to national exporters have implemented such support with the aim to improve the competitiveness of their exports.

Concerning the hypothesis of the distortion of the free trade by state support activities, we found that uncontrolled and nontransparent state support would definitely distort the competition among exporters and their products and services and will not gain market share due to quality of their products, but rather by the level of the state support received. On the other hand, as a response to the second part of this hypothesis, we believe that it is possible for exporters to compete and co-operate simultaneously. The achievement of this goal is conditional to clear and transparent rules, which will be kept by the parties involved together with the enhancement of cooperation between states and institutions facilitated by the exchange of data and information via different networks and the implementation of the consultations system among them. Equal partnership is a precondition for the implementation of sound practices in this area. Finally, it is important to add, that public support is presumed to complement the services of the commercial sector by filling the gap in market demand

With regards to the third hypothesis, we have found out that all the international organizations and institutions have made a solid effort to create rules that would allow for greater transparency, effectiveness and productivity of the international trade and would avoid negative impact on the environment of the host country and on the social cohesion. The final goal seems to be the creation of a “permanent” level playing field for all parties involved. However, there is still a lot of work to be done in the next future, bearing in mind the vast amount of people trapped in extreme poverty in underdeveloped countries.

The current state of the world economy, namely the challenges in trade and finance sectors, the rise of unemployment rate and the sharp fall of the overall output, followed by the lack of confidence caused the reluctance of the financial sector to make

investments in an uncertain market. It is in this context, that the role and position of the export-credit agencies has become much more important than anytime in the past decades.

The relevant public institutions of the Slovak Republic must closely follow the development in the areas of state support to preserve its position in international markets and to offer its exporters the necessary means to enhance their competitiveness in international trade relations.

8. Zoznam bibliografických odkazov

Knižné publikácie:

- [1] ABRAHAM, F.: *The Effects on Intra-Community Competition of Export Subsidies to Third Countries: The case of export credits, export insurance and official development assistance*. 1. vyd. Luxembourg : Office for Official Publications of the European Communities, 1990. 138 s. ISBN 92-826-0352-0
- [2] AIG EUROPE: *A Guide to Credit Insurance*, A Research Report. 1. vyd. London : AIG Europe ; REACTIONS Publishing Group, 1994. 18 s.
- [3] APPEYARD, D. R. - FIELD A. J. - COBB S. L.: *International Economics*. 5. vyd. Boston : McGraw-Hill/Irwin, 2006. 784 s. ISBN 0-07-111093-3
- [4] BALASSA, B. A.: *Comparative Advantage, Trade Policy and Economic Development*. 1. vyd. New York : New York University Press, 1989. 343 s. ISBN 0-8147-1167-7
- [5] BALÁŽ, P.: *Rast konkurenčnej výkonnosti, cesta rozvoja slovenskej ekonomiky*. 1.vyd. Bratislava : Vydavateľstvo SPRINT, 1996. 176 s. ISBN 80-88848-03-2
- [6] BALÁŽ P. A KOL.: *Medzinárodné podnikanie*. 1.vyd. Bratislava : Vydavateľstvo Jamex a Sprint vbra, 2001. 591 s. ISBN 80-88848-68-7
- [7] BALÁŽ P. – VERČEK, P.: *Globalizácia a nová ekonomika*. 1. vyd. Bratislava, Sprint vbra, 2002. 175 s. ISBN 80-89085-06-7
- [8] BARRAL, G.: *L'assurance des crédits à l'exportation*. 1. vyd. Paríž : Coface-Nathan Economie, 1987. 320 s. ISBN 2-86-479-150-8
- [9] BHAGWATI, J. N. - SRINIVASAN, T. N.: *Lectures on International Trade*. 1.vyd. Cambridge, MA : MIT Press, 1983. 414 s. ISBN 0-262-52084-2
- [10] BHAGWATI, J. - HUDEC, R. E. : *Fair Trade and Harmonization, Prerequisites for Free Trade? Volume 2, Legal Analysis*. 1. vyd. Cambridge, MA : MIT Press, 1996. 492 s. ISBN 0-262-02402-0
- [11] BHAGWATI, J. - HUDEC, R. E.: *Fair Trade and Harmonization, Prerequisites for Free Trade? Volume 1, Economic Analysis*. 2. vyd. Cambridge, MA : MIT Press, 1997. 598 s. ISBN 0-262-02401-2
- [12] BHAGWATI, J.: *Free Trade Today*. 1. vyd. Princeton, NJ : Princeton University Press, 2002. 128 s. ISBN 0-691-09156-0
- [13] BERNE UNION: *Yearbook*. 1. vyd. London : Exporta, 2006. 210 s.

- [14] BERNE UNION: *Yearbook*. 1. vyd. London : Exporta, 2007. 206 s.
- [15] BERNE UNION: *Yearbook*. 1. vyd. London : Exporta, 2008. 136 s.
- [16] BERNE UNION: *Yearbook*. 1. vyd. London : Exporta, 2009. 136 s.
- [17] BREVENÍKOVÁ, D. - ČEJKOVÁ, V. – ONDREJOVÁ, Z.: *Poistenie a poisťovníctvo, anglicko-slovenský a slovensko anglický slovník*. Bratislava: Elita, 1995. 278 s. ISBN 80-85323-83-4
- [18] BRIGGS, D. – EDWARDS, B.: *Credit Insurance : How to reduce the risks of trade credit*. 1. vydanie. New York ; London : Woodhead-Faulkner, 1988. 230 s. ISBN 0-85941-176-1
- [19] COFFEY, P. – RILEY, R. J.: *Reform of the international institutions : the IMF, World Bank and the WTO*. 1. vyd. Cheltenham, UK ; Northampton, MA : Edward Elgar Publishing, 2006. 167 s. ISBN 1-84376-026-6
- [20] COLLINSON, F. – GIDDINGS, M. – SULLIVAN, M.: *Finacial Products: A Survival Guide*. 1. vyd. London : Euromoney Publications, 1996. 209 s. ISBN 1-85564-413-4
- [21] ČSOB: Exportní odběratelský úvěr. Praha : ČSOB, 1993, 3 s.
- [22] EIGEN, P.: Controlling Corruption. In: *Doha and Beyond: The Future of the Multilateral Trading System*. 1. vyd. Cambridge : Cambridge University Press. 2004. 184 s. ISBN 0-521- 83343- 4
- [23] EXPORT CREDIT INSURANCE. 1. vyd. Munchen : Munchener Ruckversicherung-Gessellschaft, 2004. 33 s. 302-02762
- [24] FABOZZI, F. – MODIGLIANI, F. – JONES, F. – FERRI, M.: *Foundations of Financial Markets and Institutions*. 3. vyd. Boston : Pearson, 2002. 663 s. ISBN 0-13-122734-3
- [25] FECENKO, J.: *Neživotné poistenie*. 1. vyd. Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2006. ISBN 80-225-2191-4
- [26] FEENSTRA, R. C. – TAYLOR, A. M.: *International Economics*. 1. vyd. New York : Worth Publishers, 2008. 980 s. ISBN-13: 978-0-7167-9283-3
- [27] FERENČÍKOVÁ, S. A KOL.: *Stratégia medzinárodného podnikania. Vybrané kapitoly*. 1. vyd. Bratislava : Ekonóm, 2003. 224 s. ISBN 80-225-1666-X
- [28] FISHER, D. – STEPHENS, M. – WHEEL, M. – WILLISHER, R.: *The Establishment of Working Capital Facilities for Exporters*, 1. vyd. DFC S.A. under the Multi-Country Trade Development Programme, PHARE, 1999, 63 s.

- [29] FOSTER, J. B. – MAGDOFF, F.: *Velká finanční krize : Příčiny a následky*. 1. české vyd. Všeň : Grimmus, 2009. 160 s. ISBN 978-80902831-1-4
- [30] GALLAGHER, K. P. - WERKSMAN, J.: *The Earthscan Reader on International Trade and Sustainable Development*. 1. vyd. London ; Sterling, VA : Earthscan Publications, 2002. 405 s. ISBN 1-85383-887-X
- [31] GAVALOVÁ, V.: *Ekonomika rozvojových krajín*. 1.vyd. Bratislava : Ekonóm, 2002. 184 s. ISBN 80-225-1601-5
- [32] GAWANDE, K., KRISHNA, P.: *The Political Economy of Trade Policy: Empirical Approaches*. In: Handbook of International Trade. 2002, 47 s.
- [33] Global Europe: Competing in the world, A contribution to the EU's Growth and Jobs Strategy, Pracovný dokument Komisie európskych spoločenstiev, SEC(2006/1230 zo 4.10.2006)
- [34] GONDA V.: *Metodika vedeckej práce pre doktorandov*. 1. vyd. Bratislava : Vydavateľstvo Ekonóm, 2006. 276 s. ISBN 80-225-2250-3
- [35] CHOVAN, P. – ČEJKOVÁ, V.: *Výkladový slovník poisťovníctva*. 1. vyd. Bratislava : Slovenské pedagogické nakladateľstvo, 1992. 93 s. ISBN 80-08-01818-6
- [36] CHOVAN, P.: *Poistenie pre všetkých*. Populárne o poistení. 1. vyd. Bratislava : Eurounion, 1995. 145 s. ISBN 80-855568-16-0
- [37] HOLMAN, R. A KOL.: *Dějiny ekonomického myšlení : Beckovy ekonomické učebnice*. 1. vyd. Praha : C.H.Beck, 1999. 544 s. ISBN 80-7179-238-1
- [38] HUFBAUER G. C. – RODRIGUEZ, R. M.: *The Ex-Im Bank in the 21st century – A New Approach?* Washington, DC : Institute for International Economics, 2001, 286 s. ISBN 0-88132-300-4
- [39] ITC EXECUTIVE FORUM: *Innovations in Export Strategy : Competitiveness through export clustering*. 1. vyd. Geneva : International Trade Center, 2005. 41 s. ISBN 92-9137-306-0
- [40] ITC EXECUTIVE FORUM: *Innovations in Export Strategy: Managing Strategy*. 1. vyd. Geneva : International Trade Center, 2005. 14 s. ISBN 92-9137-306-0
- [41] JIMÉNEZ, G.: *ICC guide to export-import basics : the legal, financial and transport aspects of international trade*. 1. vyd. Paris : ICC Publishing, 1997. 240 s. ISBN 92-842-1194-8
- [42] KATUŠČÁK, D.: *Ako písať záverečné a kvalifikačné práce*. 5. nezmenené vyd. Nitra : Enigma, 2008. 162 s. ISBN 978-80-89132-45-4

- [43] KINDLEBERGER, C. P.: *Foreign Trade and the National Economy*. 2. vyd. New Haven, CT : Yale University Press, 1963. 265 s.
- [44] KINDLEBERGER, C. P.: *International Economics*. 5. vyd. Homewood, IL : Irwin, 1975. 526 s. ISBN 978-0-2560-1435-8
- [45] KINDLEBERGER, C. P.: *Keynesianism vs. Monetarism and Other Essays in Financial History*. 1. vyd. London : G. Allen & Unwin, 1985. 328 s. ISBN 0-04-332104-6
- [46] KINDLEBERGER, C. P. – HERRICK, B.: *Economic Development*. 3. vyd. New York : Mc Graw-Hill, 1977. 397 s. ISBN 0-07-034583-X
- [47] KOLEKTÍV AUTOROV: *Ekonomická encyklopédia, Slovník A-Ž*. 1. vydanie. Bratislava : SPRINT, 1995. 630 s. ISBN 80-967122-2-5
- [48] KORTEN, D. C.: *Keď korporácie vládnu svetu*. 1. vyd. Bratislava : Paradigma.sk, 2001. 351 s. ISBN 80-968603-0-5
- [49] KRUGMAN, P.: *Návrat ekonomickej krize*. 1. vyd. Praha : Vyšehrad, 2009. 176 s. ISBN 978-80-7021-3
- [50] KRUGMAN, P – OBSTFELD, M.: *International Economics*. 7. vyd. Boston : Pearson, 2006. 680 s. ISBN 0-321-31154-X
- [51] KUHN, M. B. - HORVATH, B. - JARVIS, C. J.: *Officially supported Export Credits : Recent Developments and Prospects*. 1. vyd. Washington, DC : International Monetary Fund, 1995. 47 s. ISBN 1-55775-448-9
- [52] LEAMER, E.: *Sources of International Comparative Advantage : Theory and Evidence*. 1.vyd. Cambridge : MIT Press, 1984. 353.s. ISBN 0-262-12107-7
- [53] LEGRAND, G. – MARTINI, H.: *Techniques du commerce international : comment bien gérer vos opérations import-export*. 2. vyd. Paris : Gualino éditeur, 2002. 218 s. ISBN 2-84200-257-1
- [54] LISÝ, J. A KOL.: *Ekonomía, Všeobecná ekonomická teória*. 4. prepracované a doplnené vyd. Bratislava : IURA EDITION, 2002. 507 s. ISBN 80-89047-35-1
- [55] LISÝ, J. A KOL.: *Dejiny ekonomických teórií*. 3. vyd. Bratislava : IURA EDITION, 2003. 309 s. ISBN 8089047-60-2
- [56] MANKIW, G. N.: *Macroeconomics*. 6. vyd. New York : Worth, 2007. 578 s. ISBN-13: 978-0-7167-6213-3
- [57] MARVANOVÁ, M. - HOUDA, M. A KOL.: *Platební styk, Platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě*. 3. rozšířené vyd. Brno : ECON, 1995. 324 s. ISBN 80-901627-2-X

- [58] MEŠKO D. – KATUŠČÁK D. A KOL.: *Akademická príručka*. 1. vyd. Martin : OSVETA, 2004. 316 s. ISBN 80-8063-150-6
- [59] MICHNÍK, Ľ. A KOL.: *Zahraničný obchod - ekonomika, stratégia, podnikanie*. 1. vyd. Bratislava : SPRINT, 1998. 656 s. ISBN 80-8884-31-8
- [60] OECD: *The Export Credits Arrangement. Achievements and Challenges 1978-1998*. Paris : OECD Publications, 1998, 168 s. ISBN 92-64-15695-X
- [61] OECD: *Export Credits and the Environment*, Policy Brief. In: OECD Observer, Paris: 2004, 8 s.
- [62] OECD: *Export credits. Orientations concernant l'aide liée*. Paris : OECD, 2005. 22 s.
- [63] OECD: *Export Credits. The Arrangement on Officially Supported Export Credits*. Paris: OECD, 2009. 144 s.
- [64] OECD: *Export Credits: OECD Recommendations, Principles and Guidelines*. Paris: OECD, 2009. 25 s.
- [65] OPIC: *Annual Report*. 1. vyd. Washington, DC : Overseas Private Investment Corporation, 2008.
- [66] PALMER, H.: *International trade finance. A practitioner's guide*. Camberley: Euromoney Publications PLC, 1995. 145 s. ISBN 1-855-644442
- [67] PARÍZEK, P: Pojišťování a financování vývozních úvěrů. In: *Stav rozvoje pojistného trhu*, ČAP, Brno, 1995. 80 s.
- [68] PERRET, V.: Financial Globalization. In: *Regulating Globalisation, Critical Approaches to Global Governance*. Editor Pierre de Senarclens, Ali Kazancigil.. New York : United Nations University Press, 2007. 296 s. ISBN 978 92 -808-1136-0
- [69] PETRÍKOVÁ, D.: Je v podmienkach globalizácie potrebná štátna podpora exportu? In *Merkúr 2006*. Bratislava : Obchodná fakulta Ekonomickej univerzity. ISBN 80-225-2290-2
- [70] PETRÍKOVÁ, D.: Investičné projekty a životné prostredie. In: *10. Medzinárodná vedecká konferencia doktorandov EDAMBA, Nové Zámky*. Bratislava, 2007.
- [71] POLASKI, S.: *Winners and Losers, Impact of the Doha Round on developing countries*. Washington, DC : Carnegie Endowment for International Peace, 2006. 103 s.
- [72] PORTER, R. B. – VERNON, R. – SAUVE, P.: *Efficiency, Equity, and Legitimacy : The Multilateral Trading System at the Millennium*. 1. vyd. Washington, DC : Brookings Institution Press, 2001. 444 s. ISBN 0-8157-7163-0

- [73] PRICE WATERHOUSE: *Úvod do řízení úvěrového rizika*. 1. vydanie. Praha : MANAGEMENT PRESS, 1994. 315 s. ISBN 80-85603-49-7
- [74] RODRIK, D. : *Political Economy of Trade Policy*. In: Handbook of International Economics. 5. vyd. Amsterdam : North – Holland, 1995. 37 s.
- [75] SAMPSON, G. P. - CHAMBERS, W. B.: *Trade, Environment, and the Millenium*. 2. vyd. New York : United Nations University Press, 2002. 450 s. ISBN 92-808-1064-2
- [76] SHAFFER, G. C.: *Defending interests: Public-Private Partnership*. Washington, DC: Brookings Institution Press, 2003. 227 s. ISBN 0-8157-7830-9
- [77] SMREKOVÁ, M.: *Technika zahraničného obchodu*. Bratislava : Slovenská obchodná a priemyselná komora, 2007. 101 s. ISBN 978-80-89105-31-1
- [78] STEPHENS, M.: *The Changing Role of Export Credit Agencies*. Washington, DC : International Monetary Fund, 1999. 131 s. ISBN 1-55775-801-8.
- [79] STIGLITZ, J. E.: *Globalization and its discontents*. 1. vyd. London : Penguin Books, 2002. 288 s. ISBN 0-141-01038-X
- [80] SWISS RE: *A Reinsurance Manual of the Non-Life Branches*. 4. vyd. Zurich : Swiss Re, 1986.
- [81] ŠLAHOR, Ľ.: Stratégia EXIMBANKY SR v podmienkach reštrukturalizácie bankového sektora. In: *Finančné inštitúcie transformujúcich sa krajín v procese integrácie do EÚ*. Banská Bystrica : FINEX, 1999.
- [82] ŠLAHOR, Ľ.: Vplyv rastu konkurenčnej výkonnosti SR na jej vstup do EÚ a postavenie EXIMBANKY SR. In: *Slovensko v medzinárodnom obchode a podnikaní*. Bratislava, 2002.
- [83] ŠLAHOR, Ľ. – BALIŠ.J.: Aktuálny vývoj úverovania malých a stredných podnikov na Slovensku. In: *Podpora začínajúcich podnikateľov prostredníctvom poradenských centier a inkubátorov*. Bratislava, 2007.
- [84] UNIDROIT: *Medzinárodný ústav pre zjednotenie súkromného práva, Zásady medzinárodných obchodných zmlúv*. Bratislava : IURA Edition, 1996, 324 s. ISBN 80-88715-21-0
- [85] WEILER, J. H. H.: *The EU, The WTO and The NAFTA : Towards a Common Law of International Trade?* New York : Academy of European Law ; European University Institute ; Oxford University Press, 2000. 238 s. ISBN 0-19-924812-5

Internetové zdroje:

- [1] BARCLAY, B.: Managing Competitive Advantage. In: International Trade Forum. [online] [citované 11.3.2009] Dostupné z <http://www.tradeforum.org/news/fullstory.php/aid/537/Managing_Competitive_Advantage.html>
- [2] CIA: The World Fact Book. [online] [citované 12.11.2008] Dostupné z <<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>>
- [3] Common Commercial Policy, Art. 133. In: Consolidated versions of the Treaty on EU and of the Treaty on EC (2002) (2002/C 325/01). [online] s. 90 [citované 16.1.2009] Dostupné z <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2002:325:0001:0184:EN:PDF>>
- [4] Communication of the Commission to Member States amending the communication pursuant to Article 93(1) of the EC Treaty to short-term export-credit insurance (2001/C 217/02). [online] [citované 12.11.2008] Dostupné z <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2005/february/tradoc_111164.pdf>
- [5] Communication of the Commission to the Member States pursuant to Article 93 (1) of the EC Treaty applying Articles 92 and 93 of the Treaty to short-term export credit insurance (97/C 281/03). [online] [citované 12.11.2008] Dostupné z <[http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31997Y0917\(01\):EN:HTML](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31997Y0917(01):EN:HTML)>
- [6] Corruption Perception Index 2008. [online] [citované 3.4.2009] Dostupné z <http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2008>
- [7] Council Directive 98/29/EC of 7 May 1998 on harmonisation of the main provisions concerning export credit insurance for transactions with medium and long-term cover. [online] [citované 16.1.2009] Dostupné z <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2005/february/tradoc_111158.pdf>
- [8] Directive 2003/4/EC of the European Parliament and of the Council of 28 January 2003 on public access to environmental information and repealing Council Directive 90/313/EEC. [online] [citované 16.1.2009] Dostupné z <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:041:0026:0032:EN:PDF>>
- [9] Directive 85/337/EEC (as amended by directive 97/11/EC) Informal consolidation of Directive 85/337/EEC on the assessment of the effects of certain public and private projects on the environment as amended by Council Directive 97/11/EC. [online] [citované 16.1.2009] Dostupné z

- <[http://www.bth.se/tks/sustour.nsf/attachments/Directive%2085_pdf/\\$file/Directive%2085.pdf](http://www.bth.se/tks/sustour.nsf/attachments/Directive%2085_pdf/$file/Directive%2085.pdf)>
- [10] ECGD : Project Financing. [online] [citované 3.3.2009] Dostupné z <<http://www.ecgd.gov.uk/guide-project-financing.pdf>>
- [11] Equator Principles. [online] [citované 12.12.2008] Dostupné z <http://www.equator-principles.com/documents/Equator_Principles.pdf>
- [12] Ex-Im Bank Moves to Open Up Export Financing. In: NSBA. [online] [citované 16.12.2008] Dostupné z <<http://www.nsba.biz/content/printer.2089.shtml>>
- [13] Export - Import Bank of the US: Annual Report 2008. [online] [citované 12.11.2008] Dostupné z <<http://www.exim.gov/about/reports/ar/ar2008/documents/2008AnnualReport.pdf>>
- [14] Export - Import Bank of the US: Annual Report 2008. Chairman's Message. [online] [citované 5.6.2008] Dostupné z <<http://www.exim.gov/about/reports/ar/ar2007/images/chairman's%20messge.pdf>>
- [15] Global Economic Prospects 2009 : World trade volumes contracting. [online] [citované 31.3.2009] Dostupné z <<http://web.worldbank.org/external/default/main?contentMDK=20665751&menuPK=3023135&theSitePK=612501&pagePK=2904583&piPK=2904598>>
- [16] GOLDZIMER, A.: Globalization's most perverse secret: The role of Export Credit and Investment Insurance Agencies. In: Alternatives to Neoliberalism Conference. [online] [citované 2.4.2009] Dostupné z <<http://www.new-rules.org/docs/afterneolib/goldzimer.pdf>>
- [17] GROS, D.: Set free the IMF. In: Project Syndicate. [online] [citované 1.4.2009] Dostupné z <<http://www.irepp.com/daniel-gros-set-the-imf-free-synd0011561.html>>
- [18] ICC elects new Vice-Chairman. [online] [citované 12.11.2008] Dostupné z <<http://www.iccwbo.org/iccjhde/index.html>>
- [19] Iniciativa HIPC. [online] [citované 2.6.2009] Dostupné z <<http://www.imf.org/external/np/exr/facts/hipc.htm>>
- [20] LAZZARO, J.: Krugman: The financial crisis has roots in Asia. In: Daily Finance. [online] [citované 17.3.2009] Dostupné z <<http://www.dailyfinance.com/2009/03/17/krugman-the-bubble-burst-heard-round-the-world/>>
- [21] OECD Arrangement on Officially Supported Export Credits, 2009 Revision. [online] [citované 7.1.2009] Dostupné z

- <[http://www.oilis.oecd.org/oilis/2008doc.nsf/LinkTo/NT00007A1E/\\$FILE/JT03257627.PDF](http://www.oilis.oecd.org/oilis/2008doc.nsf/LinkTo/NT00007A1E/$FILE/JT03257627.PDF)>
- [22] OECD Arrangement on Officially Supported Export Credits, February 2009 Revision. [online] [citované 22.4.2009] Dostupné z <[http://www.oilis.oecd.org/oilis/2009doc.nsf/LinkTo/NT00000BE6/\\$FILE/JT03259737.PDF](http://www.oilis.oecd.org/oilis/2009doc.nsf/LinkTo/NT00000BE6/$FILE/JT03259737.PDF)>
- [23] OECD Arrangement on Officially Supported Export Credits, February 2009 Revision. [online] [citované 22.4.2009] Dostupné z <[http://www.oilis.oecd.org/oilis/2009doc.nsf/LinkTo/NT00000BE6/\\$FILE/JT03259737.PDF](http://www.oilis.oecd.org/oilis/2009doc.nsf/LinkTo/NT00000BE6/$FILE/JT03259737.PDF)>
- [24] OECD countries agree sustainable lending principles for official export credits. [online] [citované 21.1.2008] Dostupné z <http://www.oecd.org/document/55/0,3343,en_2649_201185_39974711_1_1_1_1,00.html>
- [25] Oznámenie Komisie – Dočasný rámec Spoločenstva pre opatrenia štátnej pomoci na podporu prístupu k financovaniu v období súčasnej finančnej a hospodárskej krízy (2009/C 16/01) [online] [citované 20.3.2009] Dostupné z <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2009:016:0001:0009:SK:PDF>>
- [26] Paris Club : Annual Report. [online] [citované 2.6.2009] Dostupné z <<http://www.clubdeparis.org/sections/services/communiques/publication-dupremier/downloadFile/PDF/PRAnnualreport.pdf?nocache=1213204534.98>>
- [27] Podrobné údaje zahraničného obchodu za rok 2008. [online] [citované 21.3.2009] Dostupné z <<http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=16538>>
- [28] Procédure gérée par Coface pour le compte d l'Etat. [online] [citované 11.4.2009] Dostupné z <http://www.coface.fr/dmt/_docs/g01_ACE.pdf>
- [29] Proexportná politika Slovenskej republiky na roky 2007-2013 [online] [citované 20.12.2008] Dostupné z <<http://www.rokovania.sk/appl/material.nsf/0/3050DBF5A97E7679C1257305003D484C>>
- [30] Regional and Multilateral Trade Agreements. [online] [citované 6.10.2008] Dostupné z <<http://www.ers.usda.gov/publications/aer742/AER742f.PDF>>
- [31] Regionálne poradenské a informačné centrum Prešov [online] [citované 21.3.2009] Dostupné z <<http://www.rpicpo.sk/index.php?clanok=369>>

- [32] RODRIK, D.: Blame the Economists, Not Economics. In: Project Syndicate. [online] [citované 9.3.2009] Dostupné z <<http://www.project-syndicate.org/commentary/rodrik29>>
- [33] Special Drawing Rights, ktoré sú definované MMF ako medzinárodné rezervné prostriedky prostredníctvom koša 4 mien, t.j. USD, YPY,LSTG a EUR, pričom dňa 26.6.2009 bolo 1 SDR = 1.551 USD [online] [citované 26.6.2009] Dostupné z <http://www.imf.org/external/np/fin/data/rms_sdrv.aspx>
- [34] Správa o globálnej konkurencieschopnosti 2008 – 2009. [online] [citované 20.12.2008] Dostupné z <http://www.alianciapas.sk/menu_pravidelne_globalna_konkurencieschopnost_2008_prezentacia.pdf>
- [35] Statement on IMF-OECD-World Bank Seminar on the Response to the Crisis and Exit Strategies. [online] [citované 13.2.2009] Dostupné z <http://www.oecd.org/document/7/0,3343,en_2649_33725_42177095_1_1_1_1,00.html>
- [36] Stiglitz Calls for Global Solution to Crisis. In: Spiegel Online. [online] [citované 22.4.2009] Dostupné z <<http://www.spiegel.de/international/world/0,1518,612423,00.html>>
- [37] Stiglitz Commission presents proposal to UN General Assembly. [online] [citované 26.3.2009] Dostupné z <<http://www.ifwatchnet.org/?q=fr/node/31454>>
- [38] STIGLITZ, J.: The Development Round That Wasn't. In: Project Syndicate. [citované 26.6.2008] Dostupné z <<http://www.project-syndicate.org/commentary/stiglitz65>>
- [39] STIGLITZ, J.: The fruit of hypocrisy. [online] [citované 16.9.2008] Dostupné z <<http://economistsview.typepad.com/economistsview/2008/09/stiglitz-the-fr.html>>
- [40] STIGLITZ, J.: The Triumphant Return of John Maynard Keynes. [online] [citované 19.1.2009] Dostupné z <<http://www.project-syndicate.org/commentary/stiglitz107>>
- [41] Stratégia konkurencieschopnosti SR do r.2010. [online] [citované 20.12.2008] Dostupné z <<http://www.rokovania.sk/appl/material.nsf/0/BEB7D15266C4758EC1256FA50031AD36?OpenDocument>>
- [42] ŠIKULA, M.: Diskusia na odbornom seminári HN Clubu. In: Hospodárske noviny. [online] [citované 20.12.2008] Dostupné z

<http://hnonline.sk/?p=k00000_save&article%5Bid%5D=22689985&article%5Barea_id%5D=>

[43] Štatistický úrad SR: Podrobné údaje zahraničného obchodu za január až november 2008. [online] [citované 11.2.2009] Dostupné z <<http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=16083>>

[44] The BExA guide to Export Credit Insurance. [online] [citované 11.4.2009] Dostupné z <<http://www.bexaweb.plus.com/files/BExAGuidefinalcontinuous.pdf>>

[45] The Future of Globalisation. In: The Economist. [online] [citované 26.6.2008] Dostupné z <http://www.economist.com/opinion/displayStory.cfm?Story_ID=E1_SNNPRQG>

[46] The Paris Club. [online] [citované 12.11.2008] Dostupné z <http://www.bmz.de/en/service/shortcuts/paris_club.html>

[47] The WTO Agreement on Subsidies and Countervailing Measures. [online] [citované 24.7. 2009] Dostupné z <http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/24-scm.pdf>

[48] Transparency International's Bribe Payers Index. [online] [citované 3.4.2009] Dostupné z <http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/bpi>

[49] Všeobecné pojistné podmíny P pro pojištění prospekce zahraničních trhů, účinné od 24.11.2008. [online] s. 2 [citované 19.4.2008] Dostupné z <<http://www.egap.cz/dokumenty/vseobecne-pojistne-podminky/vpp-p.pdf>>

[50] YUNUS, M.: Opportunity in the Midst of Crisis. In: Global Envision. [online] [citované 19.3.2009] Dostupné z <http://www.globalenvision.org/tags/global-economic-crisis?gclid=CKyx7ZGcvpkCFUQI3wodllFk5g>

[51] Zoznam krajín považovaných za HIPC. [online] [citované 2.6.2009] Dostupné z <<http://www.imf.org/external/np/exr/facts/hipc.htm>>

[52] ZWEIG, J.: Mr. Worst-case scenario. In: Money Magazine. [online] [citované 11.3.2008] Dostupné z <http://money.cnn.com/2007/04/09/real_estate/shiller.moneymag/index.htm>

Časopisecké publikácie:

[1] Bridging the GAP. Calls for ECAs to cover new risks. In: *Global Trade Review*, roč.7, 2009, č. 6, s. 24

[2] DANIŠ, V.: Konkurencieschopnosť hospodárstva tvárou v tvár globalizácii. In: *Hospodárske noviny*, roč. IX, 2001, č. 113, s. 6

- [3] DICKINSON, E: Seven Questions: Jeffrey Sachs. In: *Foreign Policy*, [online] [citované 16.11.2008] Dostupné z <http://www.foreignpolicy.com/story/cms.php?story_id=4517>
- [4] GURRIA, A.: Economic crisis. The long term starts now. In: *OECD Observer*, 2008, č.270/271, s. 3
- [5] PRESSBURG, A. P.: Doktor Posledný súd. In: *Profit*, [online] [citované 21.3.2009] Dostupné z <<http://www.etrend.sk/ekonomika/svetova-ekonomika/doktor-posledny-sud/162360.html>>
- [6] Rok krize aneb jak utratit stoosmdesát rozpočtů Česka. In: *Hospodářské noviny*, roč. LIII, 2009 č.178, s. 2
- [7] RODRIK, D.: Je rast ťahaný exportom passé? In: *Hospodárske noviny*. roč. XVI, 2008, č. 185, s. 11
- [8] SACHS, J: Unlocking the Mysteries of Globalisation. In: *Foreign Policy*, roč. 29, 1998, č. 110, s. 97-99
- [9] SIBYLA, P.: Hitparáda čudných riešení. In: *Trend*, [online] [citované 13.3.2009] Dostupné z <http://www.etrend.sk/ekonomika/slovensko/hitparada-cudnych-rieseni/161182.html>
- [10] ŠIMUN, L.: Exportné omyly ministerstva hospodárstva. In: *Hospodárske noviny*, [online] [citované 26.6.2009] Dostupné z <http://hn.hnonline.sk/c1-24539190-exportne-omyly-ministerstva-hospodarstva>
- [11] ŠKORPIL, M.: Systém spolupráce francouzské veřejněprávní pojišťovny COFACE se státem a státním rozpočtem. In: *Pojistný obzor*, roč. 71, 1994, č. 4, s. 15-17
- [12] US Ex-Im's Lambright called on to help bailout programme. In: *Global Trade Review*, roč. 6, 2008, č. 2, s. 6
- [13] ZOELLICK, R.: Worries Voiced Over Global Economy. In: *The New York Times*, [online] [citované 16.4.2009] Dostupné z <<http://www.nytimes.com/2009/03/22/world/europe/22global.html>>

Ostatné zdroje:

- [1] EGAP, a.s.: *Všeobecní pojistné podmínky D pro pojištění vývozního odběratelského úvěru proti riziku nezaplacení*. Praha : EGAP ČR, 2008. 6 s.
- [2] EX-IM BANK USA: *Annual Report*. 1. vyd. Washington, DC : The Export-Import Bank of the United States, 2007.

- [3] EXIMBANKA SR: *Podmienky úverového poistenia pre poistenie krátkodobých vývozných úverov proti komerčným rizikám A, platné od 23.7.2003*. Bratislava : EXIMBANKA SR, 2003.
- [4] EXIMBANKA SR: *Podmienky úverového poistenia pre poistenie krátkodobých vývozných dodávateľských úverov proti politickým rizikám B, platné od 23.7.2003*. Bratislava : EXIMBANKA SR, 2003.
- [5] EXIMBANKA SR: *Podmienky úverového poistenia pre poistenie krátkodobých pohľadávok vývozcu súvisiacich s vývozom vzniknutých v Slovenskej republike proti komerčným rizikám T, platné od 27.1.2005*. Bratislava : EXIMBANKA SR, 2005.
- [6] EXIMBANKA SR: *Podmienky úverového poistenia pre poistenie strednodobého a dlhodobého vývozného dodávateľského úveru proti politickým a komerčným rizikám C, platné od 23.7.2003, v zmysle dodatku z 10.6.2004*. Bratislava : EXIMBANKA SR, 2004.
- [7] EXIMBANKA SR: *Podmienky úverového poistenia pre poistenie vývozného odberateľského úveru proti politickým a komerčným rizikám D, platné od 23.7.2003, v zmysle dodatku z 10.6.2004*. Bratislava : EXIMBANKA SR, 2004.
- [8] EXIMBANKA SR: *Podmienky poistenia výrobného rizika E, platné od 23.7.2003, v zmysle dodatku z 10.6.2004*. Bratislava : EXIMBANKA SR, 2004.
- [9] EXIMBANKA SR: *Podmienky pre poistenie úveru na financovanie výroby na vývoz proti riziku nesplatenia úveru v dôsledku neschopnosti vývozcu splniť podmienky vývozného kontraktu F, platné od 15.3.2002*. Bratislava : EXIMBANKA SR, 2002.
- [10] EXIMBANKA SR: *Podmienky pre poistenie potvrdeného neodvolateľného vývozného dokumentárneho akreditívu L, platné od 9.6.1999*. Bratislava : EXIMBANKA SR, 1999.
- [11] EXIMBANKA SR: *Podmienky pre poistenie bankovej záruky vystavenej v súvislosti s podmienkami získania alebo plnenia vývozného kontraktu Z, platné od 28.9.2007*. Bratislava : EXIMBANKA SR, 2007.
- [12] EXIMBANKA SR: *Podmienky pre poistenie investícií slovenských právnických osôb v zahraničí proti riziku zamedzenia prevodu úhrad z investície, vyvlastnenia, alebo politicky motivovaného násilného poškodenia I, platné od 9.6.1999*. Bratislava : EXIMBANKA SR, 1999.
- [13] EXIMBANKA SR: *Podmienky pre poistenie úveru súvisiaceho s investíciou slovenských právnických osôb v zahraničí proti riziku nesplatenia úveru Ik, platné od 25.3.2008*. Bratislava : EXIMBANKA SR, 2008.

- [14] Ministry of Foreign Affairs of Denmark: Brief Guidelines: Tied mixed credits for Developing countries [online] [citované 13.3.2009] Dostupné z <<http://www.amg.um.dk/NR/rdonlyres/4A3E873F-3926-4739-A42B-03DB29A90D34/0/BriefGuidelinesTiedMixedCreditsMay2007.pdf>>
- [15] Zákon č.95/ 2002 Z.z. o poisťovníctve v znení nasl. zmien
- [16] Zákon č.80/1997 Z.z. zo 6. februára 1997 o Exportno-importnej banke Slovenskej republiky v znení nasl. zmien

9. Prílohy

Zoznam príloh

- Príloha A: Slovník pojmov použitých v texte
- Príloha B: Klasifikácia krajín podľa OECD
- Príloha C: Komerčné referenčné sadzby OECD (Commercial interest reference rates CIRR)
- Príloha D: Členovia Bernskej únie a ich produktové portfólio
- Príloha E: Teritoriálna štruktúra podpory exportu z poisťovacích činností za roky 2006-2008 (Prameň: Eximbanka SR)