



Ekonomické expertízy, investiční poradenství

Národní 981/ 17, Praha 1 – Staré Město, 110 08, Česká republika

tel.: +420 224 232 754, +420 224 224 242, fax: +420 224 238 738, e-mail: mail@eeip.cz

Hodnocení dopadů regulace (RIA) k návrhu změn legislativy související s navýšením finančních prostředků pro Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s.

červenec 2011

Společnost EEIP, a.s. zpracovala toto dílčí hodnocení dopadů implementace regulace na základě veřejně dostupných zdrojů a z dat poskytnutých společností Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. (EGAP), jakožto i dalšími společnostmi. EEIP neručí za správnost a úplnost údajů uvedených v tomto hodnocení dopadů, zejména co se týče údajů získaných od třetích stran. Výběr řešení je proveden na základě kvalitativního a kvantitativního modelového vyhodnocení návrhů a analýz. Společnost EEIP, a.s. vypracovala RIA v souladu s obecnými principy zpracování hodnocení dopadů regulace a s metodickými pokyny Ministerstva vnitra ČR k vyhodnocení nákladů. EEIP, a.s. není odpovědná za využití tohoto dokumentu k jinému účelu, než k jakému byl určen.

Tento dokument byl zpracován pro Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. (EGAP) a zahrnuje zpracované informace a připomínky EGAP.

Obsah

Obsah	3
1 Název	7
2 Metodická poznámka k této RIA.....	7
3 Popis současného stavu a cíle navrhované úpravy.....	8
3.1 Proč podporovat export	10
3.2 Proč poskytovat státní pojištění úvěrů	10
3.3 Časový aspekt činnosti EGAP.....	11
3.4 Rizika spojená s nečinností.....	12
4 Popis trhu	13
4.1.1 Stručná historie	13
4.1.2 Exportní charakter České republiky – srovnání s vybranými státy EU.....	14
4.1.3 Export ČR – časový vývoj a struktura.....	17
4.1.4 Export a konkurenceschopnost.....	20
5.1 Mezinárodní rámec pro poskytování úvěrového pojištění	24
5.1.1 OECD	24
5.1.2 WTO.....	24
5.1.3 EU.....	24
5.1.4 Bernská unie	25
5.2 Exportní úvěrové agentury a společnosti obecně	26
5.2.1 Co jsou ECA a jaké jsou důvody pro jejich existenci.....	26
5.2.2 Rozdíl mezi ECA a komerčními úvěrovými pojišťovnami.....	27
5.3 Benchmark podpory exportu prostřednictvím EGAP a ČEB s dalšími vybranými státy OECD.....	28
5.3.1 Srovnání – základní parametry vybraných ECA	29
5.3.2 ECA – banka, pojišťovna nebo obojí	31
5.3.3 Reakce ECA na globální ekonomickou krizi.....	34
5.4 Financování vybraných ECA	35
6.1 Instituce státní podpory exportu v ČR.....	38
6.1.1 Státní politika podpory exportu.....	38
6.2 Zastupitelské úřady, Czech Trade	39
6.3 Komerční banky a ČEB.....	41
6.3.1 Komerční banky a ČEB v portfoliu EGAP	41
6.3.2 Hlavní závěry z konzultací s komerčními bankami a ČEB při zpracování RIA	44
6.4 Exportéři.....	44

6.4.1	Exportéři – velké podniky	44
6.4.2	Malé a střední podniky	44
6.5	Akcionáři EGAP – stát	47
6.6	EGAP	48
7.1	Rozbor pojistného portfolia EGAP celkově	51
7.2	Model dopadů navrhovaného navýšení regulatorního kapitálu EGAP na veřejné rozpočty 58	
7.2.1	Struktura modelu	58
7.2.2	Použitá data	59
7.2.3	Vstupní hodnoty – portfolio EGAP	59
7.2.4	Vstupní hodnoty – externí proměnné	60
7.2.5	Vstupní hodnoty – parametry českého vývozu	61
7.2.6	Celkové přínosy z navýšení regulatorního kapitálu EGAP	62
7.2.7	Výstupy – porovnání jednotlivých produktů	65
7.2.8	Alternativní využití státních prostředků investovaných do EGAP	65
7.2.9	Pojistná angažovanost	66
7.3	Sensitivita modelu	66
7.3.1	Popis jednotlivých scénářů	67
7.3.2	Závěry analýzy sensitivity	70
7.4	Model hodnocení efektivity exportní podpory	71
7.4.1	Použitá data	71
7.5	Model celkového efektu	73
7.6	Model se separací podle příjemce pojištění	74
7.7	Výstupy modelu exportu v porovnání s Německem	75
7.8	Shrnutí	76
7.9	Další aspekty činnosti EGAP	76
7.9.1	Dopady na konkurenceschopnost ČR	76
7.9.2	Technologické spillovery	76
8.1	Výsledky modelu dopadů na veřejné rozpočty pro jednotlivé produkty	78
8.1.1	Produkty B a Bf	78
8.1.2	Produkty C a Cf	79
8.1.3	Produkt D (obchodníci)	79
8.1.4	Produkt D (výrobci)	79
8.1.5	Produkt D (stavebníci)	80
8.1.6	Produkty F a V, produkt Z	80
8.1.7	Produkty I+If	81

8.1.8	Aktivní zajištění.....	81
8.2	Závěry ve vztahu k udržitelnosti financování EGAP	82
8.3	Obecné závěry a doporučení k činnosti EGAP	82
9.1	Banky a exportéři.....	84
10	Kontakt na zpracovatele	84
11.1	Zatřídění zemí dle regionu a rizikovosti	85
11.2	Vysvětlivky ke kódům SITC.....	86
13.1	Dotazník pro banku (korporátní klienti)	89
13.2	Dotazník pro banku (MSP).....	90
13.3	Dotazník pro exportéry.....	91
14.1	Informace o ČEB.....	93
14.2	SR - EXIMBANKA SR	98
14.3	Polsko - Export Credit Insurance Corporation Joint Stock Company (KUKA S.A.).....	101
14.4	Maďarsko - The Hungarian Export Credit Insurance Pte Ltd. (MEHIB)	104
14.5	OeKB Versicherung AG (OeKB)	107
14.6	Německo - Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany.....	109
14.7	Itálie - SACE – Servizi Assicurativi del Commercio Estero.....	111
14.8	Finsko - Finnvera	115
14.9	Švýcarsko - Swiss Export Risk Insurance (SERV).....	119
14.10	Belgie - The Office national du ducroire/Nationale Delcredere dienst (ONDD).....	121
14.10.1	Ducroire/Delcredere SA.NV	123
14.11	Velká Británie - The Export Credits Guarantee Department UK.....	125
14.12	USA - Ex-Im Bank.....	127
15	Příloha 3 – výstupy z konzultací s komerčními bankami.....	131
16	Příloha 4 – analýza jednotlivých produktů EGAP.....	135
16.1	B = pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru.....	135
16.2	Bf = pojištění bankou financovaného krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru 138	
16.3	C = pojištění střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru.....	141
16.4	Cf = pojištění bankou financovaného střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru	145
16.5	D = pojištění vývozního odběratelského úvěru	148
16.6	E= pojištění potvrzeného dokumentárního akreditivu	154
16.7	F = Pojištění předexportního úvěru.....	157
16.8	I = pojištění investic českých právnických osob v zahraničí:	162
16.9	If = pojištění úvěru na financování investic českých právnických osob v zahraničí ...	165

16.10	P = pojištění prospekce zahraničních trhů.....	168
16.11	V = pojištění proti riziku nemožnosti plnění smlouvy o vývozu	170
16.12	Z = pojištění bankovních záruk.....	173
17	Příloha 5 – výstupy modelu pro jednotlivé produkty v portfoliu EGAP.....	177
17.1	Základní předpoklady	177
17.2	Přínosy jednotlivých produktů pro veřejné rozpočty	177
17.2.1	Produkty B+Bf.....	178
17.2.2	Produkty C+Cf.....	180
17.2.3	Produkty D.....	182
17.2.4	Produkt I+If	190
17.2.5	Produkt zajištění.....	192
18	Příloha 6 – výstupy modelu pro jednotlivé produkty v portfoliu EGAP.....	195
18.1	Podrobněji o datech použitých v modelu.....	195
18.2	Metodologie (Gravitační model).....	196
18.3	Výsledky.....	197
19	Příloha 7 – časová struktura přínosů a zaměstnanosti po produktech	198

1 Název

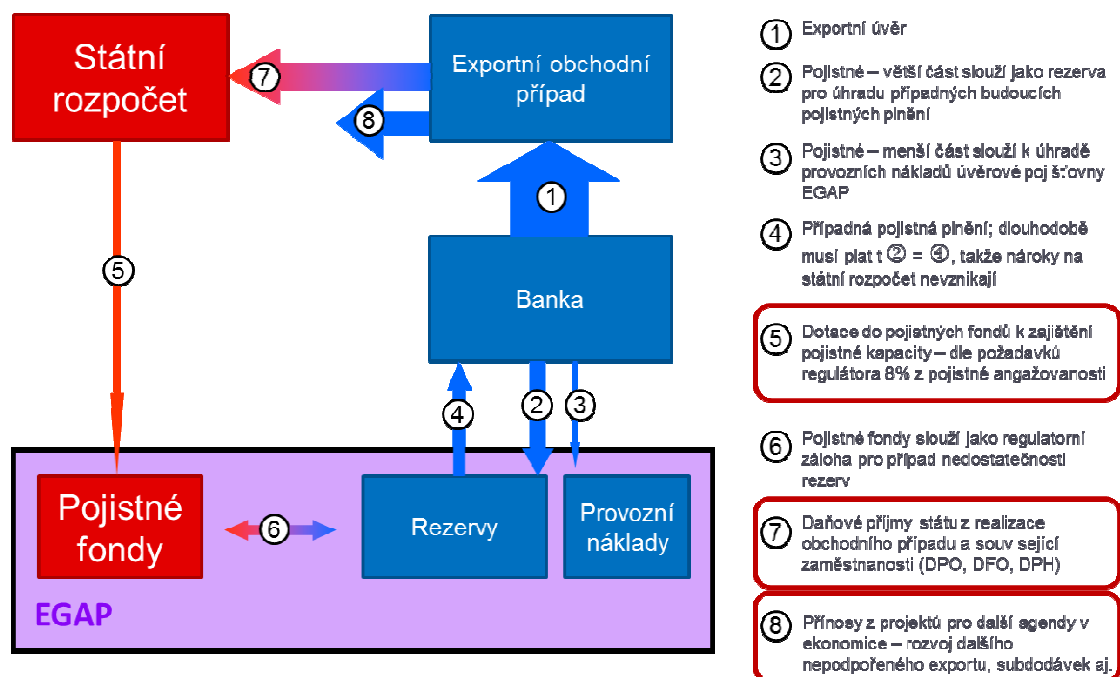
Hodnocení dopadů regulace (RIA), podle Obecných zásad pro hodnocení regulace přijatých usnesením vlády ze dne 13. srpna 2007 č. 877, k návrhu změn legislativy související s navýšením finančních prostředků pro Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. (dále jen „EGAP“).

2 Metodická poznámka k této RIA

Tato RIA je určena pro akcionáře společnosti EGAP i pro další dotčené subjekty k hodnocení činnosti společnosti EGAP při pojišťování české exportu a jako podklad v souvislosti s uvažovaným navýšením finančních prostředků pro EGAP ze státního rozpočtu. Tyto prostředky mají sloužit k navýšení pojistných fondů EGAP. Vyšší objem pojistných fondů umožňuje, na základě zákona o pojišťovnictví, zvýšení pojistné kapacity EGAP a tím ve zvýšené míře podporu českého exportu (v souladu s mezinárodními dohodami a pravidly).

Mezinárodními pravidly se rozumí především tzv. Konsensus OECD (OECD Arrangement on officially supported export credits), který kromě definice podmínek financování exportu (včetně pojištění exportních úvěrů) a definice minimálních sazeb za tyto služby také vyžaduje (§ 23) dlouhodobou samofinancovatelnost provozních aktivit exportních kreditních agentur: „the premium rates ... shall be risk-based, shall coverage and shall not be inadequate to cover long-term operating cost and losses“. To jinými slovy znamená, že EGAP by měl v dlouhodobém pohledu oceňovat kryté riziko exportních úvěrů tak, aby z přijatého pojistného pokryl své provozní náklady i výplaty pojistných plnění. Jelikož by však v zájmu konkurenceschopnosti českých exportérů EGAP neměl tvořit zisk, je nutné, aby pojistné fondy, definující pojistnou kapacitu, a vyžadované státem v roli regulátora, dodal stát v roli akcionáře (tok č. 5 v níže uvedeném schématu).

Obrázek 1: Schéma role státních a soukromých fondů při podpoře vývozu



Zdroj: EGAP

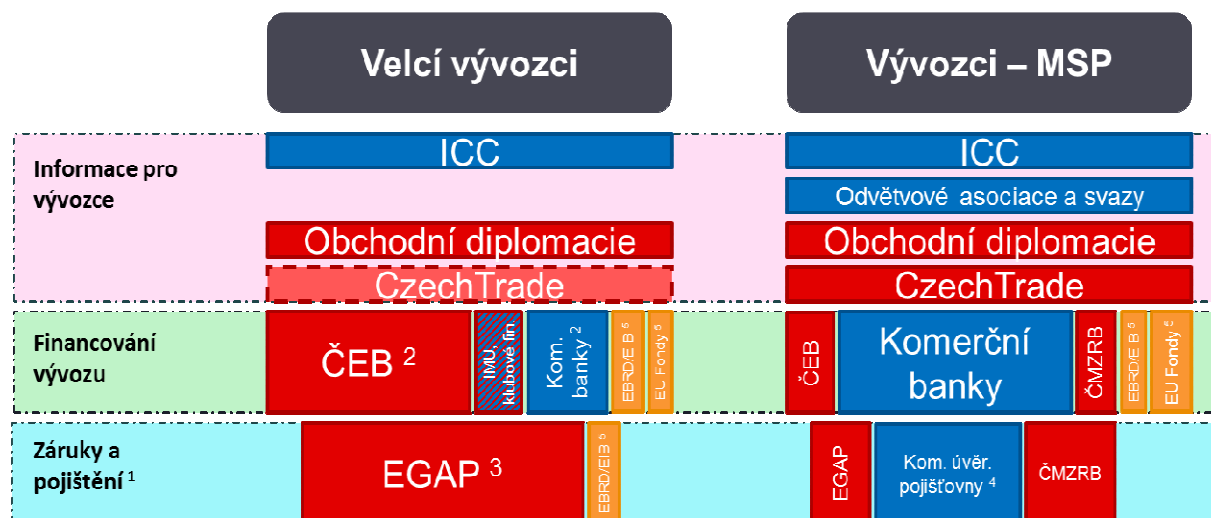
3 Popis současného stavu a cíle navrhované úpravy

EGAP zastává klíčovou úlohu v podpoře exportu v České republice (Obrázek 2), neboť jeho prostřednictvím stát umožňuje exportérům díky zprostředkování záruk a pojištění přístup k financování exportu (Obrázek 2). Zejména v případě velkých vývozců tak EGAP tvoří bázi podpory exportu, bez níž by se velké exporty (např. technologické celky), nemohly uskutečnit¹.

Svou činností EGAP umožňuje exportérům získat za přijatelných podmínek financování pro vývoz do rizikových zemí a na dlouhodobé vývozní projekty. Samotné financování je pak poskytováno komerčními bankami a Českou exportní bankou, v některých případech jde i o financování z vlastních zdrojů vývozců.

Činnost EGAP a komerčních bank je při financování

Obrázek 2: Role státu ve schématu podpory vývozců



¹ Záruky a pojištění úvěrových rizik spojených s financováním vývozních aktivit

² Banky kromě úvěrů pojištěných EGAP poskytují i nepojištěnou podporu (IMU, direct lending)

³ EGAP, kromě pojišťování bankovních vývozních úvěrů, nabízí produkty i přímo vývozcům či investorům (B, C, I)

⁴ KUPEG, Euler Hermes Česko, Atradius, Coface

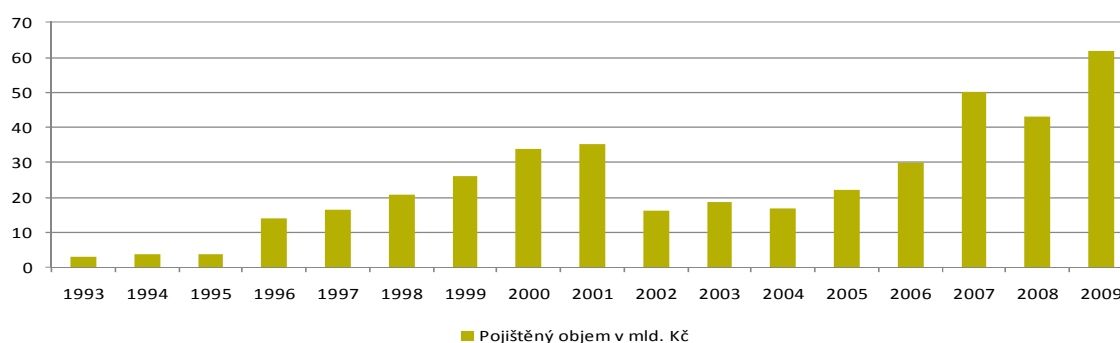
⁵ Evropské a mezinárodní instituce (EBRD, EIB a EU fondy), které provádějí, financují nebo pojišťují určitou formou podporu vývozu

Zdroj: EGAP

V posledních třech letech prudce rostou roční objemy pojištěných vývozních úvěrů, investic v zahraničí a bankovních záruk EGAP (Obrázek 3). V roce 2009 uzavřel EGAP 349 smluv na pojištění vývozních úvěrů, bankovních záruk a zahraničních investic se státní podporou v celkovém objemu 61,8 miliardy Kč. To bylo nejvíc v dosavadní historii pojišťovny, předloni EGAP pojistila vývozní úvěry, bankovní záruky a investice v zahraničí v celkovém objemu 43 miliard korun a v roce 2007 za 50 miliard korun.

¹ Z podstaty činnosti EGAP vyplývající z Konsensu OECD vyplývá, že EGAP jakožto instituce státního pojištění exportu smí pojišťovat projekty delší 2 let a do rizikových zemí (dle klasifikace OECD). Tento typ projektů je obecně schopno realizovat pouze velmi malé množství MSP (které se u EGAP pojišťují – viz kapitola této zprávy věnovaná vztahu MSP a EGAP), neboť jde o činnost náročnou kapitálově i z hlediska lidských zdrojů. Vývozy realizované MSP obvykle bývají buď kratší než 2 roky nebo směřované do států EU 27. Vzhledem k tomu, že tento typ vývozu je pojistitelný komerčně, poskytují MSP pojištění komerční úvěrové pojišťovny. Role EGAP v rámci podpory MSP spočívá především v podpoře nepřímé – kdy tím, že EGAP umožní realizaci exportních projektů velkých vývozců vytváří zároveň prostor pro české subdodávky do těchto projektů, které jsou z velké části realizovány právě českými MSP. Role EGAP ve vztahu k MSP je specifikovaná níže v této závěrečné zprávě.

Obrázek 3: Vývoj celkového objemu pojištěných smluv (mld. Kč)



Zdroj: EGAP

Na základě informací EGAP se jeví jako pravděpodobné, že tento trend bude ještě minimálně v blízké budoucnosti pokračovat. Obecné důvody, o něž se opírá předpoklad dalšího růstu poptávky po státním pojištění exportů, jsou následující:

- ✓ EGAP pojišťuje komerčně nepojistitelné vývozní projekty (delší 2 let, do rizikových zemí), bez pojištění od EGAP exportér v zásadě nemá šanci vývozní projekt tohoto typu zrealizovat, protože na něj nesežene financování²;
- ✓ českým exportérům se na rizikových trzích – zejména v zemích SNS – daří a stále více exportérů na nich hledá uplatnění,
- ✓ trhy zemí mimo OECD i přes končící ekonomickou krizi relativně rychle rostou a s nimi i potenciál odbytu českého zboží a služeb na těchto trzích,
- ✓ čeští exportéři v posledních několika letech v řadě případů "vyrostli" ze subdodavatelů zahraničních firem do rolí hlavních dodavatelů velkých investičních celků³.

EGAP stejně jako všechny subjekty na finančním trhu podléhá regulatorním požadavkům stanoveným ve vyhlášce Ministerstva financí ČR⁴, a proto musí držet likvidní rezervy ve výši 8%

² Vyplývá z konzultací se zástupci největších bank, které v ČR poskytují exportní financování.

³ K těmto obecným důvodům můžeme připojit další vázající se konkrétně k situaci roku 2008-9:

Zahraniční banky byly vážně zasaženy finanční krizí, řada z nich padla či hledala pomoc u svých vlád, vzrostla nejistota na mezibankovním trhu a banky si téměř přestaly vzájemně půjčovat. Tím klesla i dostupnost fondů pro exportní financování a vytvořila se dočasná příležitost pro konkurenty na těchto exportních trzích.

Na rozdíl od zahraničí český bankovní sektor nebyl zasažen finanční krizí bezprostředně, ale pouze sekundárně v důsledku horší kondice českých podniků ovlivněnou zejména nižší poptávkou na klíčových trzích v Evropské unii. Čeští exportéři zvýšili úsilí o proniknutí na trhy mimo EU a využili dočasnou mezeru na těchto trzích ovlivněnou problémy bank exportních konkurentů a jejich averzi k riziku trhů mimo EU.

Pojišťovna EGAP coby protikrizové opatření přechodně zvedla pojistné krytí z 95 na 99% (současně ČEB zmobilizovala významnější zdroje) a banky v ČR se tak méně bály exportéry financovat, protože byly vystaveny jen malé spoluúčasti na případném nesplacení úvěru. Jakkoliv jsou podniky po současné hospodářské krizi vystaveny většímu riziku nevydařených zakázek, zejména u strojírenských firem vzrostla konkurenceschopnost při získávání a realizaci velkých investičních celků a české banky se naučily export lépe financovat. Tyto předpoklady zůstaly přitom zachovány i po snížení krytí zpět na 95% v roce 2010, a to i díky tomu, že exportéři se již na trzích a mezi zákazníky etablovali a jsou schopni zvládnout i větší a sofistikovanější projekty.

4

http://www.cnb.cz/cs/dohled_financni_trh/legislativni_zakladna/pojistovny_zajistovny_poj_zprostredkovatele/pravni_predpisy.html

pojistné angažovanosti. A je to právě nedostatek regulatorního kapitálu, který EGAP neumožňuje krytí zvýšené poptávky po státním pojištění.

K řešení výše popsané situace je navrhováno přidělení dotace pro EGAP (viz tok č. 5 výše - Obrázek 1), která by umožnila zvýšení regulatorního kapitálu, díky čemuž by EGAP mohl zvýšit svou pojistnou angažovanost v návaznosti na rostoucí poptávku vývozců. Cílem této studie je zanalyzovat, jaké přínosy a náklady má pro Českou republiku (zejména pro veřejné rozpočty, ale i pro export, konkurenceschopnost apod.) činnost EGAP a vyhodnotit, zda a do jaké míry jsou dotace pro EGAP pro Českou republiku výhodné.

3.1 Proč podporovat export

Státní podpora exportu je standardním nástrojem, používaným ke stimulaci ekonomiky ve všech vyspělých zemích. Patří mezi nejúčinnější protikrizové a prorůstové nástroje s velmi rychlou návratností vložených prostředků, což lze dokumentovat i na příkladu EGAP, který až dosud, do poloviny roku 2010, obdržel dotace ze státního rozpočtu do pojistných fondů v celkové výši 5,6 mld. Kč. Tyto dotace, které slouží především ke splnění požadavků na kapitálovou přiměřenost⁵, umožnily kumulativně pojistit vývozní úvěry v celkové hodnotě přesahující 400 mld. Kč. To znamená, že každá koruna ze státního rozpočtu, použitá jako vklad do pojistných fondů, podpořila víc než 70krát vyšší hodnotu vývozních úvěrů. Dopad na ekonomiku ČR je však díky multiplikačnímu efektu pojištění se státní podporou ještě vyšší, neboť pojistka EGAP kryje zpravidla pouze část hodnoty vývozního kontraktu, a tak celková hodnota vývozu podpořeného pojištěním je podstatně vyšší než hodnota uzavřených pojistných smluv.

Aktivní proexportní politika stimuluje vznik nových pracovních míst, a to nejen u přímých vývozců, ale také v široké síti jejich domácích subdodavatelů. V konečném důsledku vede k posilování zaměstnanosti a příjmů domácností, s následným zvýšením poptávky a spotřeby s pozitivním dopadem na makroekonomickou stabilitu a tempo růstu HDP. Firmy, které uspějí na zahraničních trzích, mají vyšší úroveň produktivity, inovací, zaměstnanosti a tržeb, stejně jako vyšší úroveň mezd ve vztahu k firmám, které neexportují.

V neposlední řadě je také nutné říci, že export – tedy aktivní soutěž tuzemských společností na zahraničních trzích – zvyšuje konkurenceschopnost české ekonomiky, tlačí na efektivitu (neboť konkurence na mezinárodní úrovni je daleko tvrdší než na národní úrovni), inovace a často s sebou přináší pozitivní technologické spillovery a rozvoj lidských zdrojů⁶.

3.2 Proč poskytovat státní pojištění úvěrů

Stále komplexnější a složitější svět obchodu spolu s dynamicky se měnícími podmínkami světového hospodářství staví exportéry do rizikových situací. Jde především o rizika v podobě odstoupení odběratele od kontraktu či jeho snahy kontrakt modifikovat ve svůj prospěch, neschopnosti či neochoty odběratele uhradit odebrané zboží, nebezpečí politické nestability, válek, přírodních katastrof, omezení transferu plateb, vyhlášení moratoria, znehodnocení smluvní měny, devizových a celních omezení aj.

Státní exportní pojišťovny umožňují vývozcům prostřednictvím pojištění snížit dopady plynoucí z existence těchto rizik⁷ na minimum, což vývozcům umožňuje sehnat přijatelné exportní

⁵ Tzn. nejsou určeny primárně k výplatě pojistných událostí, jak se řada dotčených subjektů mylně domnívá. Pojistné události jsou v drtivé většině případů vypláceny z pojistného vybraného od exportérů.

⁶ Jak ostatně vyplývá i z konzultací s českými exportéry prováděnými v rámci této RIA.

⁷ Stále je třeba brát v úvahu, že se jedná pouze o rizika komerčně nepojistitelná především do zemí s vysokou mírou rizika (dle hodnocení OECD).

financování a v konečném důsledku exportovat. Bez pojištění by exportérům banky neposkytly úvěr a zakázka by nemohla být ve většině případů realizována.

Státní exportní pojišťovny, banky či agentury (souborně ECA) existují ve všech státech OECD. Důvody pro jejich existenci shrnuje Ascari (2007) následujícím způsobem:

- selhání kapitálových trhů z důvodu nedokonalé informovanosti, omezeného přístupu rizikových či malých subjektů k úvěrům, slabých finančních struktur, selhání vládních politik;
- riziko, nejistota a neúplné trhy pojištění – tyto faktory tvoří rozhraní mezi rizikem nutným pokrýt a přijatelnou prémie;
- morální hazard a nepříznivý výběr – mohou zvyšovat prémii nad hranici, kterou jsou exportéři ochotni za pojištění zaplatit;
- průmyslové politiky vycházející z teorií o strategickém obchodu, výnosech z rozsahu apod.;
- vývozní externality spojené s výrobou pro exportní trhy způsobující rozdíl mezi soukromými a společenskými náklady a výnosy;
- zaměstnanost a platební bilance – nezaměstnanost a deficit obchodní bilance jsou označovány za jeden z důvodů pro existenci úvěrových a pojistných programů;
- vyrovnání se ostatním státům, které podobné programy zavedly (válka ve zbrojení).

Fungování ECA z vybraných zemí OECD shrnuje kapitola této RIA věnovaná benchmarku.

3.3 Časový aspekt činnosti EGAP

Při hodnocení činnosti ECA obecně a EGAP zvláště je třeba vždy brát v potaz časový aspekt fungování těchto institucí. Cíle sledované podporou exportu – jako je udržitelný ekonomický růst, konkurenceschopnost, stimulace inovací, národní marketing apod. – jsou vesměs cíle, jejichž naplňování bývá pozvolné a dlouhodobé. Činnost ECA tedy není dost dobře možné posuzovat perspektivou měsíců nebo let, ale spíše desetiletí a v návaznosti na dlouhodobou hospodářskou strategii země, což naznačuje i např. zkušenost ze sousedního Německa, kde ECA Hermes působí již více než 60 let⁸.

⁸ Založení německého Hermesu se datuje až k roku 1917, nicméně z hlediska srovnání s ostatními ECA je zajímavější jeho novodobá historie – tj. doba po II. světové válce.

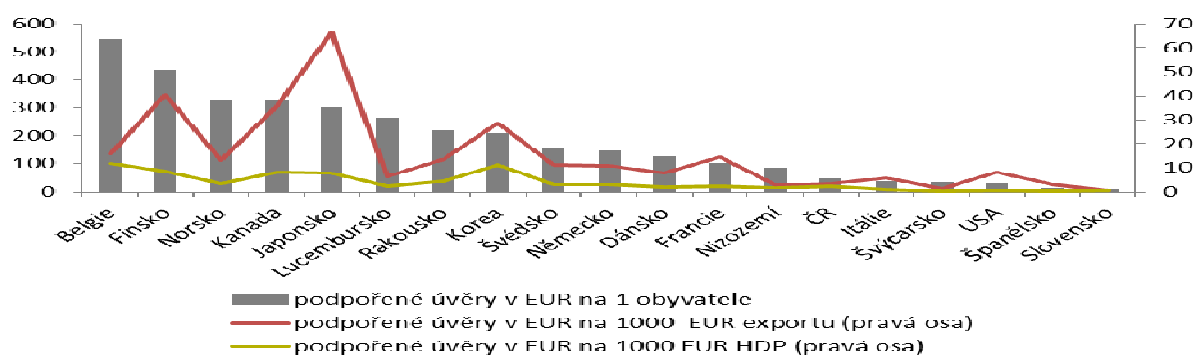
3.4 Rizika spojená s nečinností

Předcházející část částečně pojednávala o významnosti exportu pro národní ekonomiku. **Rizika spojená s nečinností, tj. s nenavýšením finančních prostředků** pro Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s., tak lze odtud jednoduše odvodit:

- neuspokojení rostoucí poptávky po produktech EGAP vedoucí ke stagnaci exportu výrobků a služeb na trhy mimo OECD v situaci pomalu rostoucí či stagnující poptávky uvnitř OECD;
- pokles tržního podílu českých firem na trzích mimo OECD;
- zastavení prospekce a pronikání na trhy podporované EGAP, ztráta výhody zaplnění mezery po konkurentech v minulých letech;
- negativní makroekonomické důsledky plynoucí ze stagnujícího či klesajícího exportu, neboť
 - export je jedním z klíčových faktorů pro tvorbu HDP České republiky;
 - exportující firmy mají možnosti expanze;
 - společnosti, které uspějí na zahraničních trzích, zlepšují obecně svou úroveň produktivity, inovací, přispívají k tvorbě zaměstnanosti a tržeb aj.;
- nulové makroekonomické dopady = nulový multiplikační efekt;
- nedostatečná imunita vůči lokálním problémům z důvodu malé diverzifikace odbytových teritorií;
- ztráta důvěry zákazníků v podporu státu, potažmo v EGAP;
- znevýhodnění českého exportu vůči zemím poskytujících státní podporu exportu ve větším rozsahu;
 - v situaci finanční krize nutná stejná podpora podnikatelů jako v okolních státech

již v současnosti podpora exportu ve formě pojištění vývozního úvěru v ČR v porovnání s ostatními zeměmi nízká – Česká republika v porovnání s jinými státy OECD podporuje export méně, a to ať už v porovnání vývozů normovaných na počet obyvatel dané země (EUR podpořených vývozů per capita) nebo v poměru k HDP nebo k celkovému exportu dané země. Vzhledem k tomu, že právě s řadou společností z níže uvedených států čeští exportéři na vysoce konkurenčních trzích mimo OECD soutěží, jeví se zvýšení podpory českých exportérů jako jeden z klíčových faktorů, který by měl posílit jejich konkurenceschopnost v mezinárodním měřítku

Obrázek 4: Porovnání státní podpory střednědobých a dlouhodobých vývozních úvěrů (2008)



Zdroj: EEIP

4 Popis trhu

4.1.1 Stručná historie

Československý zahraniční obchod byl před rokem 1989 ovlivněn především SSSR. Hned po vzniku RVHP se utvořila základní struktura teritoriální orientace našeho zahraničního obchodu. Teritoriálně pocházel československý dovoz především ze socialistických zemí, které pokrývaly téměř 70 % importu. Komoditní strukturu vývozu tvořily především stroje a zařízení. Dále byl export orientován na průmyslové spotřební zboží, především textil, a později v důsledku problémů s odbytem do západních teritorií jsme začali vyvážet i suroviny. Ve velké míře byl československý export orientován také na zbraně a vojenské celky.

Do roku 1989 měla v tehdejším Československu licenci na zahraniční obchod asi jen stovka firem. Podniky zahraničního obchodu měly před rokem 1989 dvě základní právní formy. V osmdesátých letech tvořily asi polovinu akciové společnosti, například Centrotex, Technoexport a Strojimport, druhou část měly podniky zahraničního obchodu, například Metalimex. Doplňkovou formou bylo sdružení pro zahraniční obchod. Kromě toho existovala řada institucí, které měly omezené oprávnění k vývozu nebo dovozu. Byla to například Československá televize, Služba výzkumu a podobně.

Po rozpadu RVHP nastala ztráta většiny do té doby tradičních trhů v socialistických zemích. Některé podniky zahraničního obchodu zanikly, jiné se úspěšně přizpůsobily novým podmínkám. Dnes například již neexistuje Centrotex, Motokov, Tuzex, Merkuria, Imex, Kovo, Československá keramika, Koospol, Pragoexport a Ligna. Naopak Technoexport jako podnik zahraničního obchodu pro vývoz průmyslových celků se jako jeden z mála s tvrdou domácí a zahraniční konkurencí vyrovnal. Podobně se transformace podařila Omnipolu, který byl před rokem 1989 zmocněn provádět pod dohledem vlády i obchody se zbraněmi. Dodnes fungují také další firmy – Škodaexport, Strojexport, Strojimport, Metalimex.

Odkaz podniků zahraničního obchodu hraje stále významnou roli v exportu směrem do zemí SNS. Zatímco valná většina podniků vzniklých nebo transformovaných po roce 1989 se zaměřila na export do EU (zejména do sousedního Německa), řada bývalých PZO a firem založených nebo koupených bývalými zaměstnanci PZO, zejména v oblasti strojírenství, zůstala věrná historii a tradici exportu na „Východ“ a úspěšně se prosazuje v Rusku a dalších státech bývalého Sovětského svazu.

Vývoj v devadesátých letech dvacátého století navíc ukázal, že i řada českých podnikatelů je zvyklá spolupracovat s PZO a nechce nebo neumí tento model exportu změnit (tj. zůstává u exportu v roli dodavatele, který své výrobky/služby prodává prostřednictvím obchodníka). Tento přístup může mít své výhody, neboť nevyžaduje budování zahraničních obchodních zastoupení, snižuje pro podnikatele vstupní riziko spojené s příchodem na nový, neznámý trh apod. Bývalé PZO (nebo podniky vedené bývalými pracovníky PZO) jsou navíc schopné, díky svému know-how a kontaktům z minulosti dosáhnout v zahraničí i na projekty, k nimž by se jinak české podniky pravděpodobně nedostaly. Příkladem může být např. činnost brněnské společnosti ALTA (jejíž generální ředitel, Vladimír Plašil, působil do roku 1990 v PZO Pragoinvest) nebo společnost Chemoprojekt.

V portfoliu EGAP mají bývalé PZO (nebo podniky vedené bývalými pracovníky PZO) – tj. obchodníci - významné místo, což je dáno zejména jejich orientací na východní trhy, které jsou OECD kategorizovány jako rizikové. Navíc projekty, které tyto společnosti realizují, jsou ve velké míře dlouhodobé a komerčně nepojistitelné.

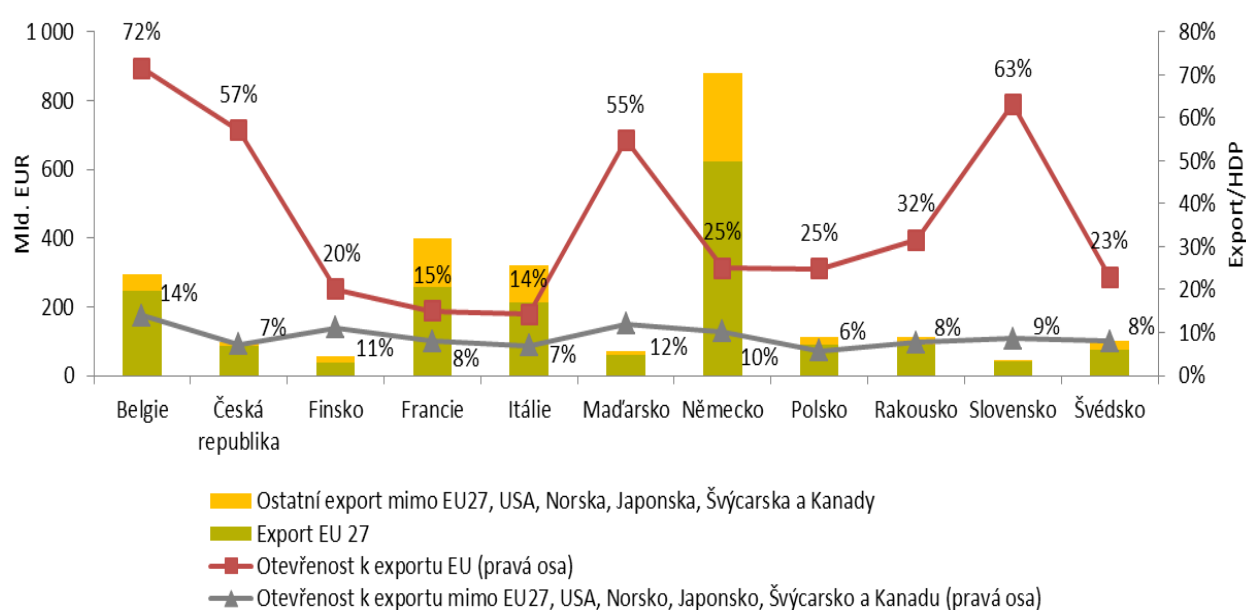
4.1.2 Exportní charakter České republiky – srovnání s vybranými státy EU

Česká republika je malá⁹, otevřená¹⁰ ekonomika, pro niž je export hlavním motorem růstu a rozvoje. V konkurenci okolních zemí, které jsou rovněž výrazně pro-exportně orientovány¹¹, musí ČR efektivně uplatňovat proexportní politiku a podporu exportu.

Níže uvedený obrázek ukazuje, že z hlediska celkové otevřenosti ekonomiky, měřeno jako celkový export/HDP, je ČR s 67% velmi otevřenou ekonomikou, podobně jako Maďarsko (cca. 70%) a Slovensko (74%).

Pokud se podíváme na otevřenost exportů v členění export mimo EU 27 a mimo nejvýznamnější obchodní partnery v rámci OECD (USA, Norsko, Švýcarsko, Japonsko a Kanada), je v porovnání s ostatními zeměmi ČR relativně méně otevřená. Zatímco Belgie, Německo, Finsko, ale i Maďarsko dosahují otevřenosti 10% a více, ČR se drží na relativně skromných 7%.

Obrázek 5: Otevřenost k exportu a export (2008) – vybrané státy EU 27



Zdroj: Zpracování EEIP, data Eurostat

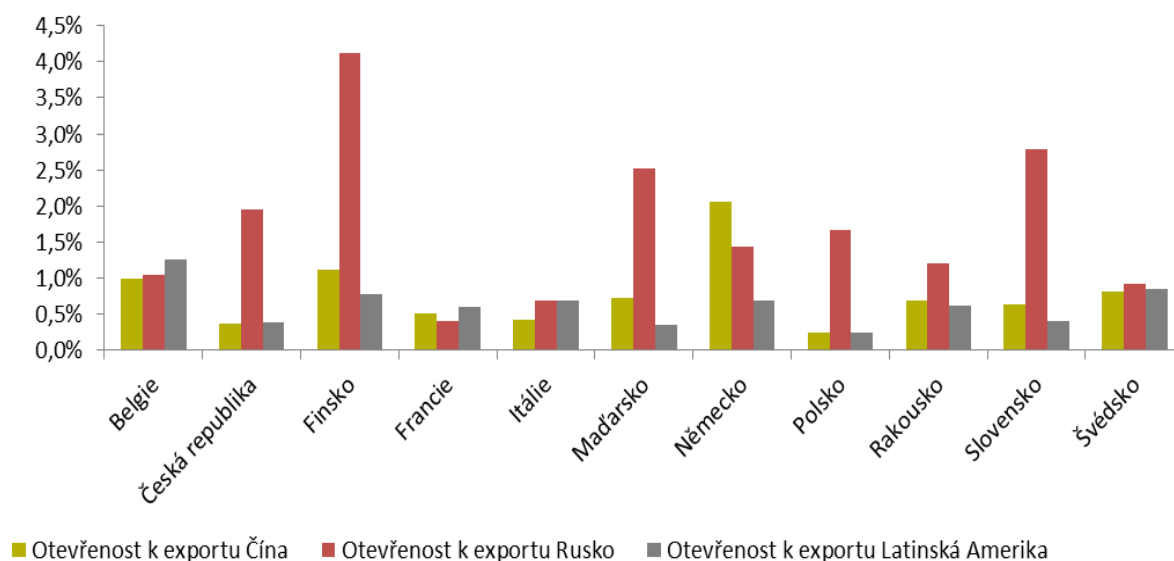
Z hlediska otevřenosti k exportu do klíčových trhů je zjevné, že ČR dosahuje relativně dobrých výsledků, co se týče otevřenosti k exportu do Ruska (nicméně ani zde nejsme výrazný nadprůměr, ač máme historicky k exportu do tohoto teritoria ideální předpoklady), v otevřenosti k exportu do Číny a Latinské Ameriky však ČR výrazně zaostává.

⁹ Svou velikostí nemůže ovlivňovat své zahraniční obchodní partnery a je nucena akceptovat pravidla daného ekonomického systému.

¹⁰ Otevřená ekonomika je ekonomika zapojená do zahraničně ekonomických vztahů. V důsledku toho je část domácí produkce vyvážena a spotřebovávána v zahraničí a naopak část domácího důchodu je věnována na nákup dováženého zboží ze zahraničí (čtyř-sektorový model – domácnosti, firmy, stát, zbytek světa). (Hembera, 2005)

¹¹ Např. slovenská ekonomika je ještě o několik procent otevřenější než česká, podobně jako česká ekonomika je otevřená i ekonomika maďarská a rakouská. Nejvýznamnějším konkurentem i partnerem pro zahraniční obchod je pak pro ČR Německo, které, ač se jedná o velkou ekonomiku (které obvykle bývají více orientované na vlastní vnitřní trh) je z hlediska podílu exportu na HDP takřka stejně otevřené jako ČR, ale více než desetinásobně větší. Naopak Polsko je v porovnání s ČR spíše uzavřenou ekonomikou. Z evropských zemí jsou nejotevřenějšími ekonomikami země Beneluxu a Švýcarsko.

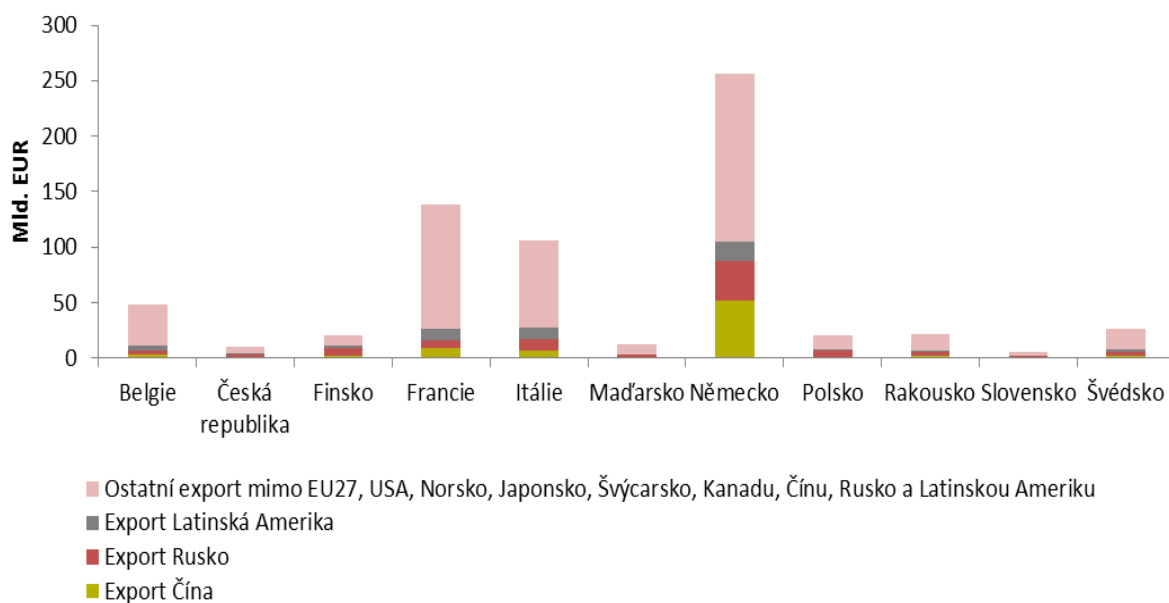
Obrázek 6: Otevřenost k exportu do vybraných zemí (2008)



Zdroj: Zpracování EEIP, data Eurostat

Zaostávání ČR v exportu do zemí mimo EU 27 (a USA, Norska, Švýcarska, Kanady a Japonska) lze ještě výrazněji pozorovat při pohledu na níže uvedené srovnání absolutních výší exportu mimo EU.

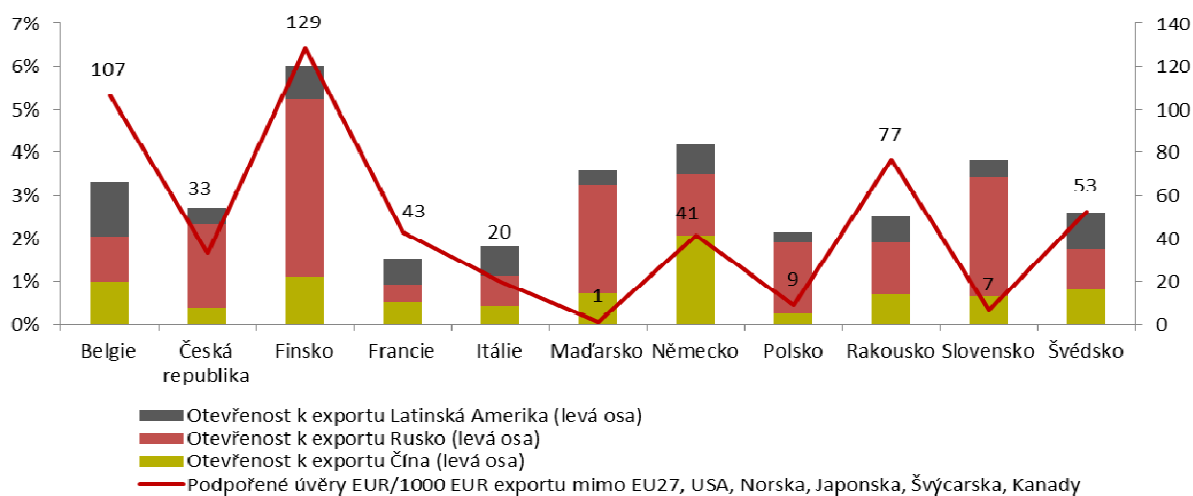
Obrázek 7: Export do zemí mimo EU 27 (2008)



Zdroj: Eurostat, zpracování EEIP

Výše podpořených úvěrů na 1000 EUR celkového exportu je v ČR velmi nízká ve srovnání se státy EU 15 (viz např. podpora 40,3 EUR na 1000 EUR celkového exportu ve Finsku nebo 16 EUR na 1000 EUR celkového exportu nebo 13,4 v Rakousku). Jak je vidět z níže uvedeného obrázku, i v porovnání podpořených úvěrů k exportu mimo EU 27 (a USA, Norska, Švýcarska, Japonska a Kanady) je ČR značně pozadu za významnými exportními zeměmi z EU 15.

Obrázek 8: Srovnání výše podpořených úvěrů k celkovému exportu, exportu v rámci EU 27 a exportu mimo EU 27 a USA, Norsko, Japonsko, Švýcarsko a Kanadu

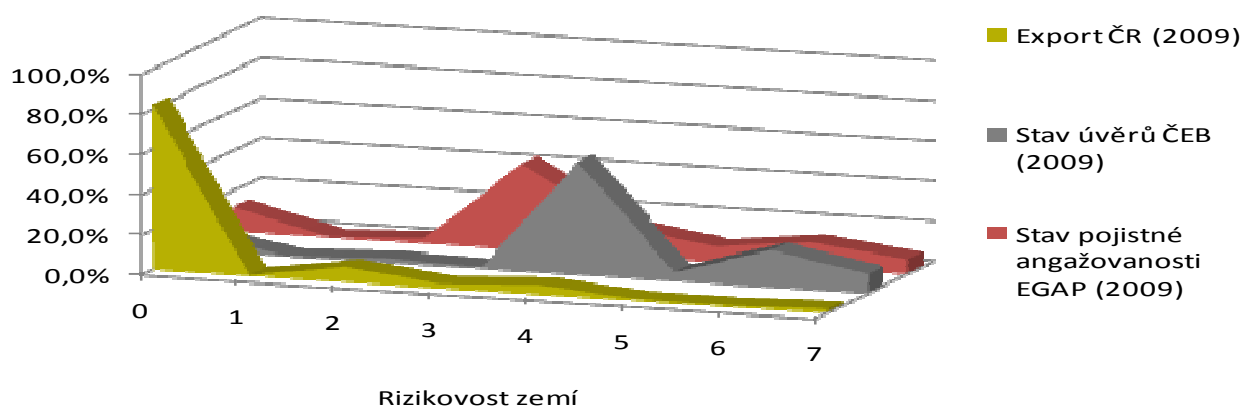


Zdroj: Data Eurostat, zpracování EEIP, a.s.

Výsledky zobrazené v níže uvedeném grafu napovídají (ačkoliv je samozřejmě nutné reflektovat strukturu exportů každé z uvedených zemí), že ČR uspěla v oblasti exportu do zemí EU 27, nicméně posílit by měla a mohla v oblasti exportů mimo EU. V tomto směru by měla napomoci zvýšená podpora českého exportu do těchto zemí (vzhledem k tomu, že ČR musí soutěžit s velkými státy – např. Německem – které mají daleko větší možnosti, i s menšími zeměmi – jako je např. Rakouskou – které export podporují v daleko vyšší míře) a zvýšení efektivity této podpory (které by se mělo odehrát zejména na úrovni exportní strategie a politik podpory exportu).

Podpořený export obecně směřuje do zemí s vyšší rizikovostí – zejména do Ruské federace (rizikovitost 3 - 4 v letech 2008 – 2010) a dalších států SNS (Obrázek 9).

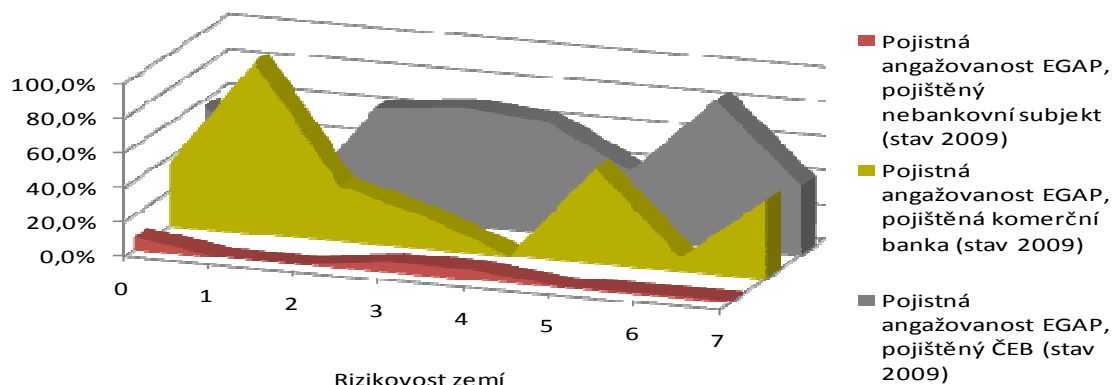
Obrázek 9: Podpořený a nepodpořený export z ČR dle rizikovosti zemí (2009)



Zdroj: ČEB

Pokud se podíváme na Obrázek 10, je zřejmé, že těžiště exportní podpory (prostřednictvím EGAP i ČEB) se soustředí na země s vysokou rizikovostí (zejména 6 a 7) a dále na Ruskou federaci (3 – 4). Pojištění úvěrů poskytovaných komerčními bankami se týká především méně rizikových zemí (1 – 2) a dále v menší míře zemí v kategorii 5. Z výše uvedeného rozboru je zřejmé, že většina českého exportu míří do zemí klasifikovaných OECD jako bezrizikové (tedy 0).

Obrázek 10: Porovnání struktury vývozu ČR a struktury úvěrů EGAP v roce 2009 podle rizikovitosti cílové země vývozu

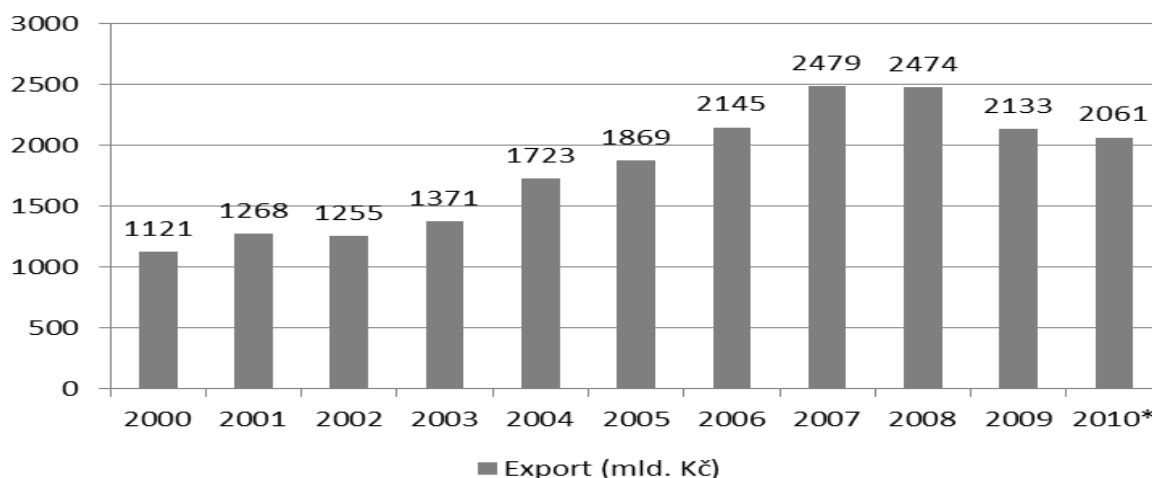


Zdroj: EGAP, EEIP; poznámka: Klasifikace rizikovitosti zemí podle OECD

4.1.3 Export ČR – časový vývoj a struktura

Podíváme-li se na export České republiky v čase (Obrázek 11), je vidět, že se trvale zvyšoval mezi lety 1996 a 2007 s výjimkou drobného poklesu v roce 2002. Od roku 2007 hodnota exportu země klesá, zejména mezi lety 2008 a 2009 poklesl objem vývozu o skoro 14 % v souvislosti s globální ekonomickou recesí.

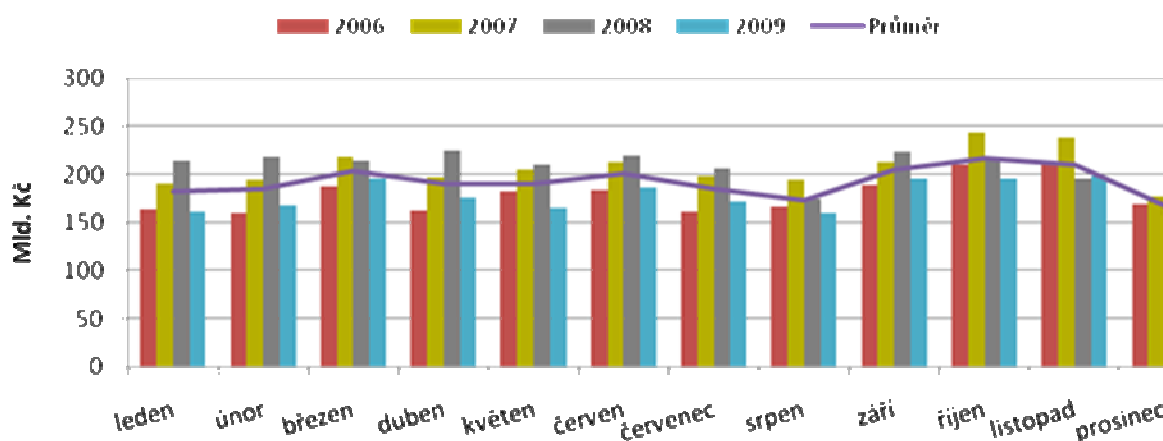
Obrázek 11: Vývoj exportu ČR (mld. Kč)



Zdroj: ČSÚ; *1. – 10. 2010

Obrázek 12 popisuje export České republiky v jednotlivých měsících v letech 2006 až 2009. Při pohledu na průměrné hodnoty (na grafu zobrazeny křivkou) je zřejmé, že český export prochází sezónním útlumem v létě, zejména v srpnu a naopak dosahuje sezónního vrcholu na podzim, zejména v říjnu.

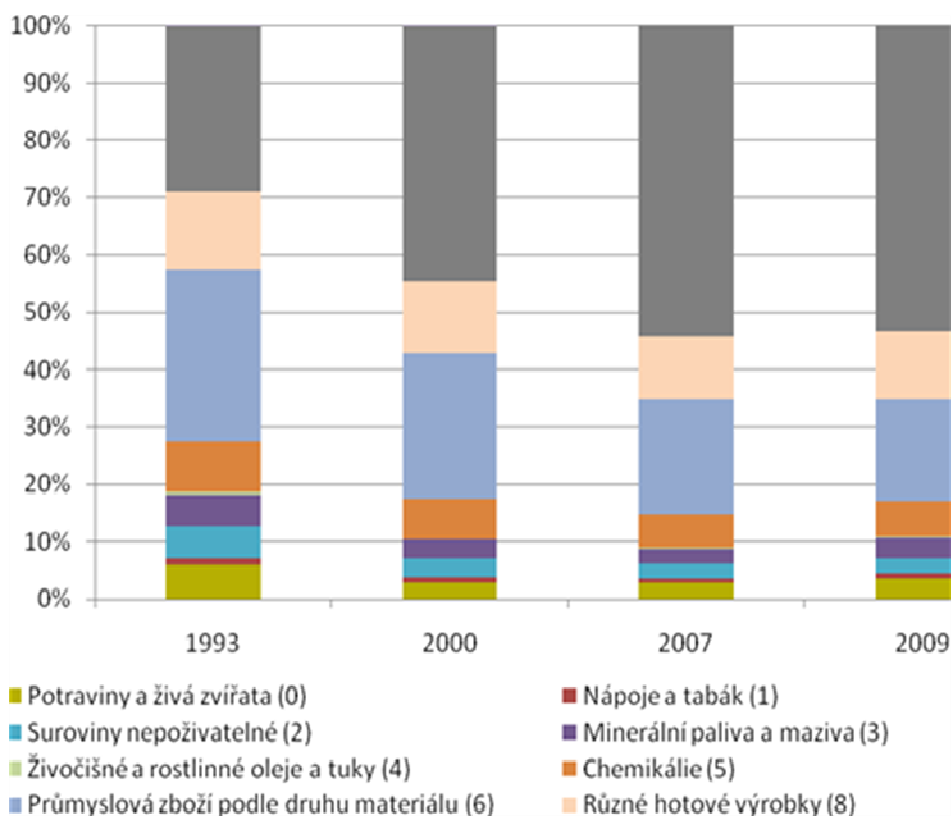
Obrázek 12: Export ČR (2006 – 2009) dle měsíců (mld. Kč)



Zdroj: ČSÚ

Od roku 1993 do roku 2009 byly největší skupinou exportovaného zboží stroje a dopravní prostředky, které v roce 2009 dosáhly 54,2 % českého exportu (jak ukazuje Obrázek 13).

Obrázek 13: Vývoj exportu podle skupiny zboží SITC od 1993 do 2009



Zdroj: ČSÚ; čísla v závorkách označují první číslo kódu SITC

Vstup do Evropské unie představoval předěl ve vývoji základní struktury našeho exportu (podle třídění SITC) na trh zemí pětadvacítky. Jak již bylo uvedeno, již v dlouhém období před členstvím v Unii byl náš export tažen především vývozem strojů a dopravních prostředků (SITC 7). Jejich podíl na exportu do EU je stabilně prioritní a dlouhodobě výrazně posiloval, z 36,5% v roce 1997 na 50,9 procenta v roce 2003. Podíl všech ostatních komoditních tříd na našem exportu do EU přitom klesal (s výjimkou potravin - SITC 0 v roce 2003). Ovšem po našem

vstupu do EU se začala základní strukturální skladba exportu vyvíjet odlišně. Z porovnání údajů o skladbě exportu do EU rok před vstupem (2003) a rok po vstupu (2005) vyplývá, že podíl dominantní skupiny stroje a dopravní prostředky dále rostl, až na 51,7 procenta. Byl to však podstatně mírnější nárůst než v předchozích letech.

Na rozdíl od předešlého vývoje se začal zvyšovat podíl na exportu i u dalších komoditních tříd (SITC 3 a 5). A velmi výrazně se rostl podíl potravin. Změnou je i to, že se zmírnilo dlouhodobé snižování podílu u skupin SITC 2, 6 a 8. Takový vývoj je důležitý zejména u tržních výrobků tříděných hlavně podle materiálů (SITC 6), které jsou, z hlediska podílu na exportu (s 20,9 %), druhou nejsilnější skupinou.

Z uvedených číselných údajů vyplývá, že expanze exportu spojená se vstupem do EU nebyla způsobena výkyvem v jedné komoditní třídě, je však provázena rovnoměrnějším růstem exportu v širší zbožové struktuře.

Mezi hlavní odběratele českých produktů a služeb (Obrázek 14) patří sousední státy - Německo, Slovensko a Polsko. Největší podíl odebraných produktů má Německo, kam se vyváží přibližně třetina celkového českého exportu.

Obrázek 14: Exportní země ČR (2009)

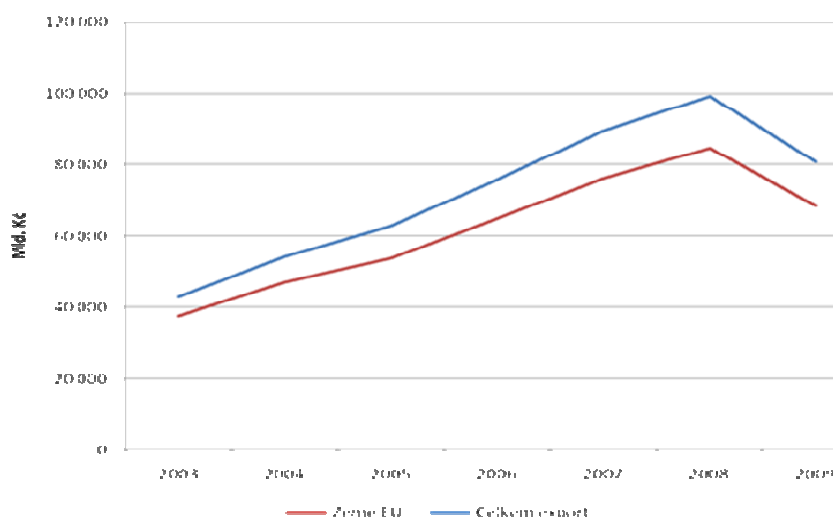
	Země	Export (mil. Kč)	Podíl na celkovém exportu
1	NĚMECKO	689 563	32.3%
2	SLOVENSKO	192 069	9.0%
3	POLSKO	124 209	5.8%
4	FRANCIE	120 208	5.6%
5	BRITÁNIE	105 041	4.9%
6	ITÁLIE	93 495	4.4%
7	NIZOZEMÍ	82 535	3.9%
8	ŠPANĚLSKO	49 641	2.3%
9	RUSKO	49 601	2.3%
10	USA	34 300	1.6%

Zdroj: MPO

ČR udržuje obchodní vztahy zejména se zeměmi EU. Mezi 10 nejvýznamnějšími importéry českých produktů je 8 zemí Evropské unie (resp. 9 zemí OECD). V roce 2009 vyvážela Česká republika necelých 85% svého exportu do zemí EU. Nejvýznamnější cílovou zemí mimo OECD, do níž směřuje český export, je Ruská federace. Vývoz do Ruské federace tvoří celkem 2,3% objemu českého exportu.

Obrázek 15 porovnává vývoj objemu exportu do zemí EU s celkovým objemem. Je zřejmé, že obě křivky kopírují podobný trend trvalého růstu od roku 2003 do roku 2008 s poklesem v roce 2009. Rozdíl mezi níže uvedenou modrou a červenou křivkou je export mimo EU – tedy z velké části export pojišťovaný EGAP.

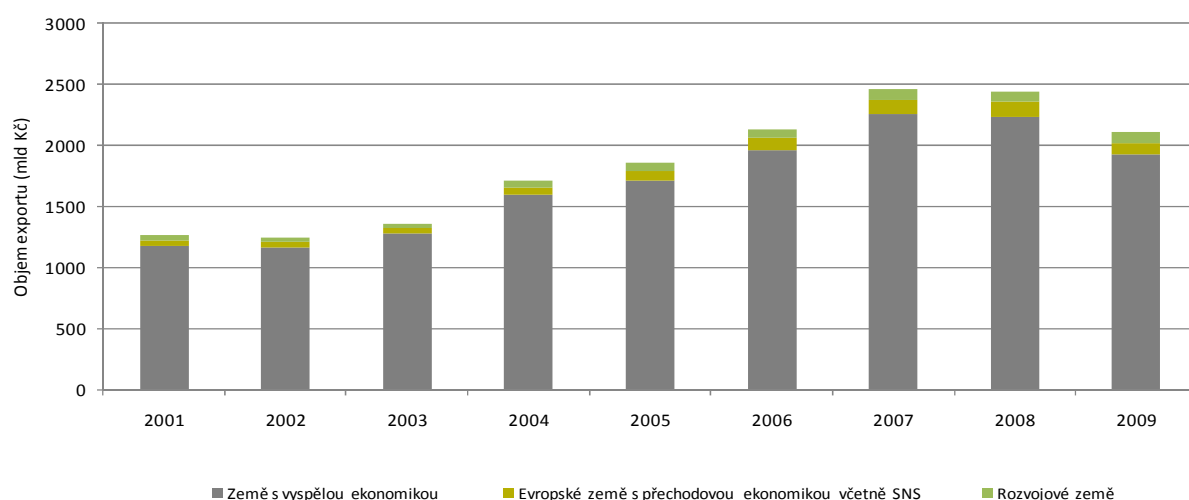
Obrázek 15: Vývoj exportu do zemí EU



Zdroj: MPO

Obrázek 16 popisuje vývoj exportu do zemí mimo EU dle regionů, tedy bezprostředně relevantní trhy z hlediska předmětu této studie. Důležitou skupinou zemí jsou země SNS, kam objem exportů vzrostl mezi lety 2003 a 2008 přibližně pětkrát.

Obrázek 16: Vývoj exportu do zemí dle regionů (vybrané regiony)



Zdroj: MPO

4.1.4 Export a konkurenceschopnost

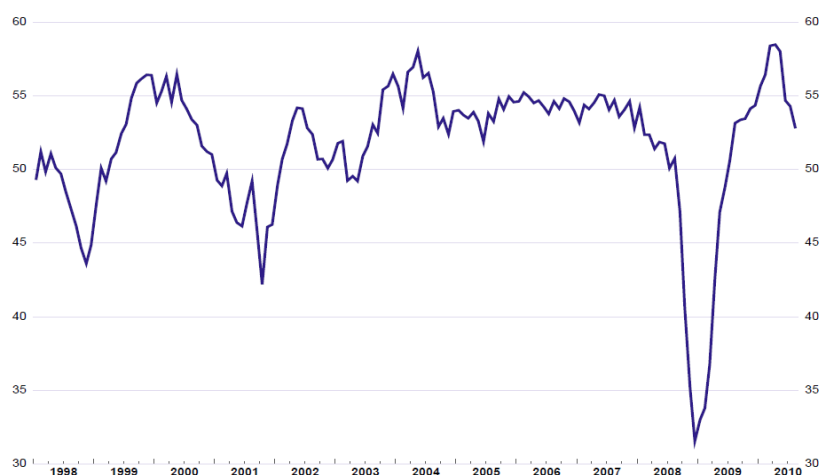
Exportní výkonnost a konkurenceschopnost každé země jsou úzce provázány – konkrétně exportní výkonnost země se odvíjí od její konkurenceschopnosti či je dokonce často konkurenceschopnost vnímána přímo jako exportní výkonnost země. V poslední době se často mezi odborníky objevuje názor, že České republice podobně jako většině ostatních vyspělých evropských států (s výjimkou například Německa nebo Finska) hrozí ztráta konkurenceschopnosti z důvodu silného nástupu asijských zemí (především Číny)¹². Podpora financování českého exportu včetně aktivit EGAP je jedna z nutných podmínek, aby si Česká

¹² Viz např. Zpráva o globální konkurenceschopnosti 2010-2011 vydaná Světovým ekonomickým fórem

republika udržela konkurenceschopnost alespoň na současné úrovni. Tato teze je ještě důležitější v obdobích krize pro exportně orientovanou českou ekonomiku, což se ukázalo v minulém roce, kdy globální krize českou ekonomiku zasáhla (někdy se hovoří o tzv. importované krizi). S nejistou prognózou oživení mezinárodního obchodu a ekonomické aktivity obecně v ČR i ve světě tedy podpora exportu nabývá na významu.

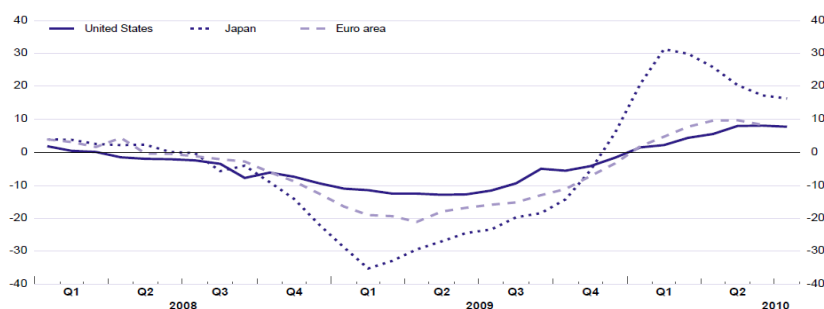
V podmínkách, kdy oživení světového obchodu ve vyspělých zemích ztrácí momentum (viz Obrázek 17 a Obrázek 18), česká exportní výkonnost klesá a jedním z kroků, jak tomuto zamezit, je začít ve zvýšené míře využívat nových příležitostí – jako jsou například exporty do zemí mimo Evropskou unii. Zásadní formou státní podpory exportů do těchto obecně více rizikových zemí je pojištění exportních úvěrů od EGAP. Důležitou úlohu EGAP sehrál zejména během krizového roku 2009, neboť dočasné navýšení pojistného krytí u vybraných produktů až na 99 % či 100 % umožnilo některým českým exportérům proniknout na nové trhy (např. země bývalého SNS) dočasně opuštěné konkurencí ze západní Evropy.

Obrázek 17: Index nových exportních objednávek



Zdroj: EEIP, OECD, Market Economics Limited

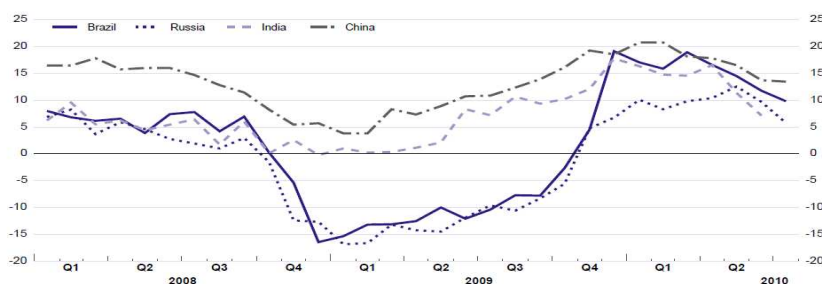
Obrázek 18: Průmyslová produkce v USA, Japonsku a EMU, roční procentuální změny



Zdroj: EEIP, OECD

Zároveň je důležité poznamenat, že posilování rozvíjejících se ekonomik (viz Obrázek 19), není tak rychlé, jak se očekávalo. Růstová dynamika průmyslové produkce se snižuje i v zemích BRIC. Tento fakt na jednu stranu sice zvyšuje naději českých výrobců na prosazení se v mezinárodní konkurenci (menší objem soutěžící produkce), na druhou stranu však může znamenat nižší poptávku po českých produktech. Výslednice působení obou zmíněných faktorů je pak dána strukturou výroby rozvíjejících se ekonomik (zejména zemí BRIC) v porovnání s exporty ČR.

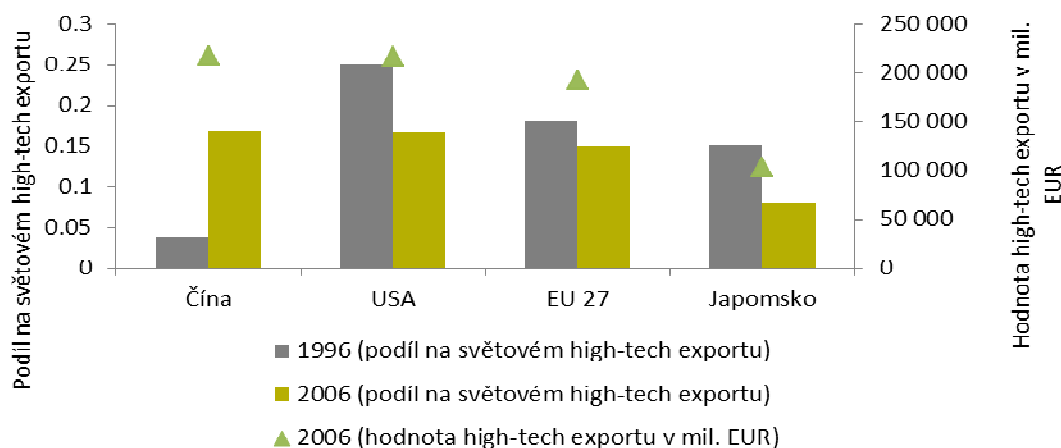
Obrázek 19: Průmyslová produkce v zemích BRIC, roční procentuální změny



Zdroj: EEIP, OECD, IMF

V posledních letech je stále viditelnější trend, který znázorňuje následující obrázek. U mnoha Čechů stále převládá přesvědčení o podřadnosti čínských exportních produktů. Srovnání Číny a vyspělých ekonomik ilustruje výrazné posilování čínských exportů high-tech produktů na úkor USA, EU a Japonska. Nabízí se tedy otázka, zda by se Česká republika neměla vydat obdobnou cestou, neboť se i na těchto trzích bude střetávat se stále větší konkurencí.

Obrázek 20: Nárůst exportu high-tech produktů v Číně vs. pokles v USA, EU a Japonsku



Zdroj: EEIP, OECD, IMF, Eurostat

Potenciál exportní výkonnosti a konkurenceschopnosti ČR bude záviset na vývoji světové ekonomiky. Poslední odhady WTO zachycuje obrázek 17. Vzhledem k tomu, že i experti WTO přehodnotili březnovou prognózu růstu světového exportu zboží z 10 na 13,5% v roce 2010, dá se celkově říci, že výhled vývoje světové ekonomiky na nadcházející roky je značně nejistý. Není jisté, v jaké podobě krizi se nacházíme (tj. zda se jedná o V či VV? Ale i poslední prognóza WTO potvrzuje obnovenou vyšší dynamiku zahraničního obchodu prudce se rozvíjejících ekonomik včetně zemí BRIC relevantních z hlediska pojišťovacích služeb EGAP.

Obrázek 21: Meziroční nárůst/pokles svět. HDP a exportu

Objem exportu zboží	2007	2008	2009	2010 (předpověď)
Svět	6.5	2.2	-12.2	13.5
Vyspělé ekonomiky	4.8	0.8	-15.3	11.5
Rozvojové ekonomiky	9	3.8	-7.8	16.5
Reálné HDP dle tržních směnných kurzů (2005)	2007	2008	2009	2010 (předpověď)
Svět	3.8	1.6	-2.2	3
Vyspělé ekonomiky	2.6	0.4	-3.5	2.1
Rozvojové ekonomiky	8	5.7	2	5.9

Zdroj: EEIP, WTO

Postoj českých vývozců samotných vůči hledání exportních příležitostí mimo EU mapuje společná studie HSBC Bank plc – pobočka Praha a Aspectio Research, založená na datech o 500 exportérech ze září 2010. Studie ukazuje přetrvávající averzi minimálně českých malých a středních podniků vůči exportům mimo Evropskou unii (což potvrzuje i podkapitola věnující se struktuře českých exportů). Dále dokumentuje, že pouze 20% malých a středních podniků uvažuje o vývozu mimo Evropskou unii.

Na základě všech výše uvedených poznatků navrhuje ještě více podpořit export do zemí mimo Evropskou unii a jako jeden z hlavních nástrojů udržení exportní konkurenceschopnosti doporučujeme podpořit aktivity EGAP.

5 Benchmark – exportní úvěrové agentury (ECA)

Tato kapitola stručně shrnuje význam ECA v mezinárodním obchodu a rovněž uvádí srovnání EGAP s vybranými ECA z členských států EU a OECD.

5.1 Mezinárodní rámec pro poskytování úvěrového pojištění

V rámci podpory zdravé a efektivní hospodářské soutěže na mezinárodních trzích, bylo na mezinárodní úrovni přijato několik dohod regulujících státní podporu exportu formou úvěrů i pojištění. Následující kapitola shrnuje krátce nejvýznamnější z těchto dohod z hlediska jejich obsahu, závaznosti a organizace, v jejíž gesci byla dohoda přijata.

5.1.1 OECD

o Ujednání o pravidlech pro státem podporované vývozní úvěry, tzv. Konsensus OECD ("The Arrangement on Officially Supported Export Credits")

Ujednání mezi účastníky je ve formě gentlemen'ské dohody. Není právní normou OECD, avšak získává plnou administrativní podporu Sekretariátu OECD. Hlavním účelem Ujednání bylo vytvořit rámec pro běžné používání oficiálně podporovaných vývozních úvěrů. V praxi to znamená zabezpečení stejných konkurenčních podmínek (čímž si vývozci vzájemně konkurují na základě ceny a kvality svých produktů a nikoliv výši obdržené dotace) a eliminování tržních distorzí vyplývajících z poskytování oficiální podpory vývozním úvěrům. Ujednání se týká státem podporovaných vývozních úvěrů s dobou splácení dva roky a více. Stanovuje omezení na délku a podmínky vývozních úvěrů se státní podporou státu. Mezi tyto podmínky náleží minimální pojistné sazby, minimální peněžní platba předem, maximální doba splácení a minimální úrokové míry dosažené pomocí státní finanční podpory. Dále se zabývá podmínkami vázané pomoci (Barčí, 2004).

o Pracovní skupina obchodního direktorátu OECD pro exportní úvěry a úvěrové garance

Tato skupina řeší mimo jiné otázky neproduktivních výdajů spjatých s poskytováním vývozních úvěrů, úplatkářství či životního prostředí.

K provádění a pravidelným úpravám textu se pravidelně v sídle OECD setkávají dvakrát do roka participantů Ujednání a Sekretariát OECD pravidelně vypracovává seznam států podle rizikovitosti teritoria z hlediska návratnosti exportních úvěrů.

5.1.2 WTO

V rámci WTO, které exportní úvěrování explicitně nezahrnuje jako samostatnou kategorii, se této problematice dotýká zprostředkovaně" Dohoda o subvencích a vyrovnávacích opatřeních, tzv. ASCM. Ta definuje, jaké dotace jsou povoleny a jaké ne. Státem podporované vývozní úvěry dohoda povoluje při splnění určitých podmínek.

5.1.3 EU

Na úrovni EU hraje při harmonizaci exportních úvěrových agentur a koordinaci politických prohlášení a vyjednávacích pozic hlavní roli Evropská komise, konkrétně DG Trade (založeno na Rozhodnutí Rady 73/391/EHC a 76/641/EHC). Tato rozhodnutí ustanovují rámec pro

předběžné konzultace mezi členskými státy o dlouhodobých vývozních úvěrech. Členské státy mohou vznést dotaz na jinou členskou zemi, zda zvažuje státní podporu ve formě exportního úvěru pro určitou transakci. Členové EU nesmí podporovat vývoz v rámci EU.

Dále je tato oblast ošetřena dokumenty, které byly průběžně implementovány do právního řádu ČR: Rozhodnutí Rady EU 2000 o Ujednání OECD exportní úvěry, Rozhodnutí Rady EU 2006 konsultační povinnosti exportní úvěry, Sdělení Komise 1997 pojištění exportních úvěrů, Sdělení Komise 2009 dočasný rámec státní podpory, Směrnice Rady EU 1998 o harmonizaci pojištění apod.

5.1.4 Bernská unie

Bernská unie, či oficiálně Mezinárodní unie úvěrových a investičních pojišťovatelů, je mezinárodní organizace působící v oblasti vývozních úvěrů a investičního pojištění. Bernská unie a Pražský klub mají celkem více než 70 členských společností z celého světa.

Posláním Bernské unie je aktivně usnadňovat zahraniční obchod, a to prostřednictvím propagace mezinárodního přijetí správných zásad v oblasti poskytování vývozních úvěrů a zahraničních investic a rovněž poskytováním prostoru pro odbornou výměnu mezi svými členy.

Bernská unie byla založena v roce 1934 čtyřmi státními a soukromými institucemi poskytujícími vývozní úvěry ve snaze snížit obchodní rizika na základě výměny spolehlivých informací o zahraničních odběratelích. V současnosti má unie více než 50 členů a zaujímá klíčovou pozici na globálních obchodních trzích. V roce 2007 pokrývala hodnotu cca 1,3 bilionu dolarů nových projektů.

Historie:

- 1959 – 22 členů zahrnujících i mimoevropské společnosti (EDC (Canada), US EXIMBANK a EFIC (Austrálie))
- 1974 – přibyli noví členové z řad pojišťovatelů zahraničních investic
- 1999 – vznik dvou skupin zaměřujících se na krátkodobé a středně/dlouhodobé vývozní projekty
- 1993 – zřízení Prague Club s cílem podporovat nové a rozvíjející se exportní úvěrové agentury a vývoj exportních úvěrových a investičních pojišťovacích schémat

Členové Bernské unie se řídí základními pravidly, která odrážejí kolektivní pohled na mezinárodní obchod a na smysl existence této instituce. Základní pravidla jsou dále rozpracována pro jednotlivé výbory:

1. *„Vedeme naše podnikání takovým způsobem, který přispívá ke stabilitě a rozvoji celosvětového obchodu a investic, v souladu s platnými právními předpisy a příslušnými mezinárodními dohodami.*
2. *Pečlivě přezkoumáváme a řídíme rizika, která podstupujeme.*
3. *Prosazujeme podmínky pro poskytování vývozních úvěrů a investiční pojištění, které odrážejí zdravé podnikatelské praktiky.*
4. *Naším cílem je generovat dostatečné příjmy k udržení podnikatelské činnosti s ohledem na rizika, která podstupujeme.*
5. *Nároky a vyplacení pojistného řešíme profesionálním způsobem, s ohledem na práva pojištěnců a pojišťovatelů.*

6. Při naší činnosti zohledňujeme otázky životního prostředí.
7. Podporujeme mezinárodní úsilí v boji proti korupci a praní špinavých peněz.
8. Šíříme best practice prostřednictvím výměny informací o naší činnosti, politikách a postupech a prostřednictvím rozvoje příslušných dohod a standardů, kde jsou tyto považovány za nezbytné při poskytování vývozních úvěrů a investičního pojištění.
9. Zavázali jsme se k podpoře transparentnosti mezi členy a při podávání zpráv o naší celkové podnikatelské činnosti, s ohledem na mezinárodní praxi a důvěrnost informací poskytnutých třetími stranami.
10. Posilujeme spolupráci a partnerství s komerčními, bilaterálními, multilaterálními, a dalšími organizacemi aktivními v oblasti vývozu a investic.“

Členové Bernské unie podnikají v jedné nebo více z těchto oblastí:

- Pojištění krátkodobých vývozních úvěrů - do 1 roku
- Pojištění střednědobých/ dlouhodobých úvěrů / půjčky - nad 1 rok
- Investiční pojištění

Dle toho je Bernská unie organizována do třech výborů dle podnikatelských aktivit jednotlivých členů.

- Výbor pro pojištění krátkodobých úvěrů
- Výbor pro pojištění střednědobých/ dlouhodobých úvěrů / půjčky
- Investiční výbor

5.2 Exportní úvěrové agentury a společnosti obecně

5.2.1 Co jsou ECA a jaké jsou důvody pro jejich existenci

O exportní úvěr se jedná vždy v případě, kdy je zahraničnímu odběrateli umožněno odložit platbu za poskytnuté služby či zboží. S tím je spojováno i poskytování příslušných záruk a pojištění. Exportní úvěry jsou obvykle děleny na krátkodobé, střednědobé a dlouhodobé. Mohou být poskytovány s podporou státu ve formě přímých úvěrů, refinancování, subvencované úrokové míry, pojištění vývozního úvěru či záruk apod. Instituce poskytující vývozní úvěry jsou obecně označovány jako Exportní úvěrové agentury (ECA).

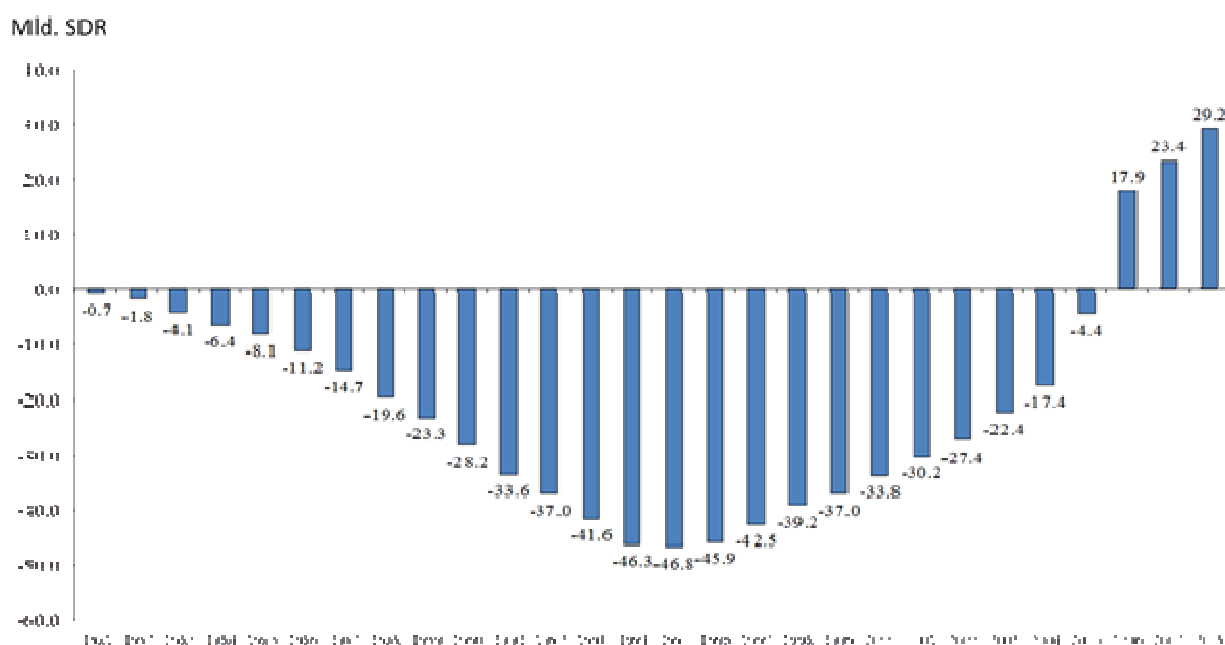
Co se týče konkrétně pojistných produktů: „...krátkodobé úvěrové pojištění funguje na komerční bázi, existuje pro ně rozvinutý pojistný i zájistný trh. Středně a dlouhodobé (tj. nad dva roky) vývozní úvěry jsou však těžce pojistitelné na soukromém pojistném trhu, který nechce přejímat jak komerční, tak zejména politická rizika na takto dlouhý časový horizont. Tato nejistota ohledně budoucího vývoje pojištěného úvěrového rizika (averze k riziku u komerčních úvěrových pojišťoven) stojí za obhajobou existence státních úvěrových pojišťoven. Ty díky své silné kapitálové vybavenosti a zárukám státu mohou tato rizika přejímat a pojišťovat, aniž by vyžadovaly jejich zajištění na soukromém trhu“ (Barčí, 2004).

Podpora exportu obecně a všechny poskytované služby s ní spojené jsou podrobovány „...kritickým analýzám a opatřením různých mezinárodních institucí. Jedním z hlavních požadavků na poskytování pojištění se státní podporou je **požadavek WTO na vyrovnanost výnosů a nákladů (provozních a vyplacených škod) v dlouhém období**. Jinými slovy státní vývozní pojišťovny nesmějí operovat ve ztrátě a tudíž pro vykrytí schodku využívat dotací ze státních zdrojů. OECD zase stanovilo minimální pojistné sazby, které nesmí být žádným z členů Ujednání podkročeny, ať se jedná o riziko dlužníka či teritoriální riziko. Zde bylo hlavním účelem nenarušení volných a rovných příležitostí při poskytování vývozních úvěrů právě existencí rozličných dotací v pojistné či úrokové sazbě“ (Barčí, 2004).

Jak ukazuje Obrázek 22, je třeba mít při výkladu citovaného pravidla WTO o vyrovnanosti nákladů a výnosů ECA v dlouhém období na paměti časový aspekt činnosti ECA. Dlouhé období v případě ECA znamená období v řádu desítek let. Německá ECA Hermes konstatovala, že po cca. padesáti letech své činnosti dosáhla v souhrnu vyrovnaného hospodaření, kumulativní souhrn čistého provozního cash flow ECA, jež jsou členy Bernské unie, se dostal do mírně kladných hodnot až po 25 letech od začátku sledovaného období (tj. od roku 1981).

Obrázek 22 níže rovněž naznačuje, že většina ECA preferuje při své činnosti reagovat na poptávku exportérů po pojistných fondech spíše rozšířením své pojistné kapacity ze státních zdrojů (tedy negativní cash flow je pokryt státními zdroji) oproti variantě striktního dodržení pravidla vyrovnanosti výnosů a nákladů, jež by velela omezit pojišťování.

Obrázek 22: Kumulativní čistý provozní cash flow ECAs (členů Bernské unie) od roku 1981 do roku 2008



Zdroj: OeKB

5.2.2 Rozdíl mezi ECA a komerčními úvěrovými pojišťovnami

Hlavní rozdíl mezi ECA a komerční úvěrovou pojišťovnou spočívá ve skutečnosti, že ECA pojišťuje tržně nezajistitelná vývozní úvěrová rizika (v určitých případech i tržně nepojistitelná rizika), která komerční pojišťovny nejsou schopny krýt neboť je mimo jiné nelze ekonomicky přijatelně zajistit.

Pod úvěrovými riziky tržně nezajistitelnými se obvykle rozumí rizika politická, teritoriální a komerční tržně nezajistitelná z důvodu mimořádných a nahodilých událostí v zemi, do které je vyváženo nebo ze které má být provedena úhrada nebo ve třetí zemi. Příkladem úvěrových rizik tržně nezajistitelných mohou být:

- ✓ přírodní katastrofa v zemi dlužníka
- ✓ nezaplacení pohledávky soukromoprávním dlužníkem
- ✓ nezaplacení pohledávky veřejnoprávním dlužníkem
- ✓ nezaplacení pohledávky z vývozního úvěru

- ✓ administrativní rozhodnutí nebo legislativní opatření nebo intervence orgánů cizí (třetí) země
- ✓ nemožnost nebo zdržení převodu nebo konverze plateb v důsledku politických událostí, legislativních, administrativních opatření, ekonomických potíží země dlužníka nebo v třetí zemi
- ✓ jiné politické události v zemi dlužníka.

5.3 Benchmark podpory exportu prostřednictvím EGAP a ČEB s dalšími vybranými státy OECD

Tato kapitola představuje shrnutí výstupů srovnání (benchmarku) EGAP (resp. EGAP a ČEB) s vybranými ECA z EU 27 i mimo ni. Přehledy základních informací o těchto ECA je pak možné nalézt na konci tohoto dokumentu v Příloze č. 2 (Dotazník pro exportéry byl rozeslán prostřednictvím kontaktů Mezinárodní obchodní komory – Národního výboru pro Českou republiku a rovněž prostřednictvím kontaktů EGAP a EEIP).

Informace z dotazníků byly doplněny do příslušných pasáží studie – zejména do modelu hodnocení činnosti EGAP.

Příloha 2 – informace o vybraných ECA).

5.3.1 Srovnání – základní parametry vybraných ECA

Následující část hodnocení proto stručně shrne základní fakta o aktivitách vybraných exportních úvěrových agentur s cílem závěrečného porovnání s činností a výsledky EGAP. U jednotlivých zvolených zemí bude zkoumat především:

- zda jsou vybrané agentury dotované státem a do jaké míry;
- jaká je výše spoluúčasti klientů u jednotlivých pojistných produktů;
- jaká je struktura pojišťovaných úvěrů – komerční vs. státem financované úvěry;
- jaká je teritoriální struktura portfolia jednotlivých agentur a tím míra mezinárodní konkurence EGAP;
- jaký je rating jednotlivých agentur a odtud se odvíjející nákladnost získávání finančních prostředků na podporu exportních projektů, apod.

Srovnání společností a agentur uvádí Obrázek 23:

Obrázek 23: Základní údaje o vybraných exportních úvěrových agenturách a společnostech

Název společnosti	EGAP	ČEB	EXIMBANKA SR (Slovenská republika)	MEHIB – Hungarian Export Credit Insurance Pte Ltd. (Maďarsko)	KUKEL. Export Credit Ins. Corp. (Polsko)	OeKB Versicherung AG (Rakousko)	Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany (Německo)
předmět ¹³ činnosti	pojišťování úvěrových rizik	financování vývozu se státní podporou	financování i pojišťování exportních úvěrů, financování importních úvěrů	pojišťování exportních úvěrů, domácích úvěrů, a investic (člen skupiny Hungarian Development Bank)	pojištění exportu	pojišťování rakouského exportu (člen skupiny OeKB)	poskytování pojištění a záruk za vývozní úvěry
povolení na výkon činnosti ¹⁴	licence pro pojišťování	licence pro bankovní činnost	zákon č. 80 / 1997 Z. z. o Exportno - importnej banke Slovenskej republiky	Zákon XLII z roku 1994 o Exportní-importní bance a Maďarské exportní úvěrové pojišťovací společnosti	licence pro pojišťování	licence	licence
vlastnická struktura	100% stát	stát 72,9 % EGAP 27,1 %	100% stát	Hungarian Privatisation and State Holding Co. Ltd. (25%+1 hlas) (stát přímo) Hung. Devel. Bank Ltd. (75%-1 hlas) (stát nepřímo)	87,85% stát (MF) 12,15% Bank Gospodarstwa Krajowego	100% OeKB EH Beteiligungs- und Management AG (51 % OeKB AG 49 % Euler Hermes Kreditversich.- AG)	stát, program realizován konsorciem Euler Hermes Kreditversich.-AG a PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
rating		A (Standard and Poor's) A1 (Moody's)	rating od 28. 8. 2008: A1/Prime-1 (Moody's) s výhledem pozitivním (rating na úrovni ratingu SR) (zdroj: VZ 2008)				
HDP (tržní ceny; mil. EUR, 2009)	137 245,3	137 245,3	63 331,6	93 086,1	310 075,1	274 320,5	2 409 100

¹³ jde buď o integrované bankovní-pojišťovací instituce, resp. dvě specializované instituce, zvláště pro oblast bankovních produktů a zvláště pro oblast pojistných produktů

¹⁴ některé instituce pracují s licencí pro výkon pojišťovacích činností, některé zároveň s povolením na výkon bankovních činností, některé instituce fungují na základě zvláštního zákona

export (běžné ceny; mil. EUR, 2009)	94 835,7	94 835,7	44 426,4	72 480,5	120 551,8	138 618,3	979 330
podpořený export (% z celkového exportu) ¹⁵	7,4%		7,0% (2009)		2,02% (2008)		2,1% (2008)
bilanční suma (mil. EUR)	601,3 (2009)	1 881,3 (2009)	309,0 (2009)	40,6 (2009)	123 (2008)	58,7 v (2009)	
vlastní jmění (mil. EUR)	352 (2009)	111,7 (2009)	100,0 (2009)	27,8 (2009)	41,2 (2008)	34,6 (2009)	
Právní forma	Akciová společnost	Akciová společnost	Banka zřízená dle zvláštního zákona	Akciová společnost	Akciová společnost	Akciová společnost	Polovládní agentura

SACE (Itálie)	Finnvera (Finsko)	Swiss Export Risk Insurance (SERV) (Švýcarsko)	ONDD – Belgie (resp. Ducroire/Delcredere SA.NV)	ECGD (Velká Británie)	Export-Import Bank of the United States (USA)
poskytování pojistných a finančních produktů a služeb	půjčky, záruky, rizikový kapitál pro investice, pojištění vývozních úvěrů	poskytování pojistných služeb jak vývozcům, tak finančním institucím	poskytování úvěrového pojištění (poskytování úvěrového pojištění)	poskytování garancí a pojištění domácího či zahraničního	půjčky, záruky, pojištění vývozních úvěrů
licence	Licence Legislativa vztahující se k činnosti Finnvery stanovuje, že tato se neřídí Zákonem o úvěrových institucích, ale dodržuje praxi tímto zákonem vymezenou.	Swiss Export Risk Insurance Act (SERVG) z 16. 12. 2005	Licence pro pojišťování	licence	Charter of the Export-Import Bank of the United States
100% stát	100% stát	Instituce švýcarské konfederace	100% stát (100% ONDD)	ECGD = Department of the Secretary of State for Business, Innovation and Skills	100% americká vláda
Aa2 (Moody's)			AA+ (Standard and Poor's)		
1 520 870	171 315	354 680,7	339 162,0	1 563 186,1	10 122 598,2
364 538,8	64 019	178 364,5	247 464,0	433 977,6	1 131 631,8
	5,1%				
9 243 (2009)	2 539 (2009)	1 655,8 (2009)	2 379,5 (2009) (291,7 (2009))	2 041,7 (2009)	5 332,6 (2009)
6 318 (2009)	197 (2009)	215 (2009)	1 599,1(2009) (150,0 (2009))	836,9 (2009)	684,3 (2009)
Akciová společnost	Akciová společnost	Odbor státní správy	Státní instituce	Odbor státní správy	Banka zřízená dle zvláštního zákona

Zdroj: Aktualizácia teritoriálnej a komoditnej orientácie podpory exportu, možnosti vyššieho využitia poisťovacej kapacity a optimalizácie podielu cudzích zdrojov na financovaní Exportno-importnej banky Slovenskej republiky, 2007, výroční zprávy společností, webové stránky, www.europa.eu.int

¹⁵ nutné zohľadnit statut agentury a šíři poskytovaných produktů

Obrázek 24: Teritoriální struktura portfolia – konkurence

Stát	Teritoria s nejvyšší podporou (mimo států EU 27)
SR	Země bývalého Sovětského svazu, Blízký a Střední východ
Polsko	Ruská federace, Ukrajina
Maďarsko	Ruská federace, Srbsko, Ukrajina
Německo	Rusko, USA, Írán, Turecko, Čína
Itálie	S. a J. Amerika, Ruská federace
Finsko	USA, Ruská federace, Brazílie, Japonsko, Indie
Švýcarsko	Saudská Arábie, Turecko, Izrael, Írán, Venezuela
Belgie	Ruská federace, Asie, oblast Pacifiku
VB	USA, Nizozemí, Abu Dhabi, Austrálie, Omán
USA	Asie, Latinsko-americké země a Karibik

Zdroj: EEIP

Jak naznačuje výše uvedená tabulka, jsou největšími konkurenty ČR dle exportní orientace sousední státy – zejména Německo (vzhledem k silné pozici v Ruské federaci a velkým objemům exportu), ale i Itálie a státy Visegrádu.

5.3.2 ECA – banka, pojišťovna nebo obojí

Následující tabulka srovnává míru integrovanosti bankovních a pojišťovacích institucí v okolních a dalších zvolených zemích. Častým případem, jak již bylo zmíněno výše, je existence jedné instituce či skupiny poskytující jak bankovní tak pojištné služby, pokud se tyto aktivity odehrávají přímo na státní účet, či existence samostatné pojišťovny, pokud je založena jako akciová společnost (většinou státní) operující s vlastním rozpočtem.

Obrázek 25: Funkce vybraných národních ECA – banka, pojišťovna nebo obojí?

Název společnosti	Předmět podnikání	Pozn.
EGAP	<i>pojišťování úvěrových rizik</i>	
ČEB	<i>financování vývozu se státní podporou</i>	
EXIMBANKA SR (Slovenská republika)	financování exportních úvěrů, pojišťování exportních úvěrů, financování importních úvěrů	instituce integrující jak bankovní, tak pojištné služby
MEHIB – Hungarian Export Credit Insurance Pte Ltd. (Maďarsko)	pojišťování exportních úvěrů, domácích úvěrů, pojištění investic	možnost využít zázemí silné finanční skupiny, jejíž je společnost členem (člen skupiny Hungarian Development Bank)
KUKE – Export Credit Insurance Corporation (Polsko)	pojištění exportu	obdobný předmět činnosti jako EGAP, z části rozdílné portfolio produktů
OeKB Versicherung AG (Rakousko)	pojišťování rakouského exportu (člen skupiny OeKB)	možnost využít zázemí silné finanční skupiny, jejíž je společnost členem (člen skupiny OeKB)
Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany (Německo)	poskytování pojištění a záruk za vývozní úvěry	obdobný předmět činnosti jako EGAP, z části rozdílné portfolio produktů
SACE (Itálie)	poskytování pojištných produktů a záruk bankám	obdobný předmět činnosti jako EGAP, navíc nabízí poradenské služby,
Finnvera (Finsko)	půjčky, záruky, rizikový kapitál pro investice, pojištění vývozních	instituce integrující pojištné služby a některé bankovní služby

	úvěrů	
Swiss Export Risk Insurance (SERV) (Švýcarsko)	poskytování pojistných služeb jak vývozcům, tak finančním institucím	obdobný předmět činnosti jako EGAP, z části rozdílné portfolio produktů
The Office national du ducroire/Nationale Delcrederedienst (ONDD) (Belgie)	Poskytování pojištění vývozcům i bankám, v omezené míře i poskytování financování	Obdobná EGAP, navíc však pojišťuje belgické banky
ECGD (Velká Británie)	poskytování garancí a pojištění domácího či zahraničního	obdobný předmět činnosti jako EGAP, z části rozdílné portfolio produktů
Export-Import Bank of the United States (USA)	půjčky, záruky, pojištění vývozních úvěrů	instituce integrující jak bankovní, tak pojistné služby

Zdroj: EEIP

Přehled výhod a nevýhod zmíněných struktur:

- Instituce integrující jak bankovní, tak pojištné služby (model v USA a v Asii, méně v EU)
 - Pozitiva
 - možnost nabídky široké škály produktů jednou institucí, tedy nepojištěného přímého financování a záruk i pojištění úvěrů
 - možnost využití potenciálních synergií a sdílení know-how (nebrání-li tomu rozdílná regulační legislativa bankovní a pojišťovací činnosti, jako je tomu v EU)
 - Negativa
 - Faktická nemožnost získání tržního financování vzhledem k „nečitelnosti“ kombinovaného subjektu pro kapitálové a finanční trhy (nejde ani o pojišťovnu ani o banku, kombinovaná instituce nemůže získat samostatný rating, vzhledem k přítomnosti obrovského objemu rizik pojišťovny)
 - Kombinovaná instituce de facto není schopna fungovat jako akciová společnost na vlastní účet a bez speciální legislativy – téměř vždy funguje na účet státu (pro ČR by to znamenalo začít o státní záruce skutečně účtovat ve státním rozpočtu)
 - Možná neochota komerčních bank poskytovat exportní financování (komerční banky nemusí kombinovanému subjektu věřit vzhledem k možnému konfliktu zájmů tak, jako samostatné úvěrové pojišťovně)
- Samostatná pojišťovací instituce (většinový model v EU)
 - Pozitiva
 - Možnost dlouhodobého fungování na vlastní rozpočet jako akciová společnost, čímž je stát odstíněn od přímých dopadů jednotlivých úvěrových rizik a není nutno účtovat o státní záruce ve státním rozpočtu přímo
 - Důvěryhodnost pojišťovny pro komerční banky
 - Negativa
 - Má omezené možnosti k prosazování priorit státu v podpoře exportu (nechtějí-li komerční banky do některého teritoria ani s pojištěním, pak k prosazení teritoriálních priorit stát potřebuje svou exportní banku)
- Samostatná státní exportní banka
 - Pozitiva
 - Nižší nároky na státní zdroje – možnost získání vlastního ratingu a tedy vlastního financování, pokud je organizována jako akciová společnost
 - Podpora exportu podle priorit státu (komerční banky vlastněné zahraničními majiteli často mají priority jiné)
 - Negativa
 - Naprostou většinu svých úvěrů musí pojišťovat u úvěrové pojišťovny, aby splnila regulační limity, což eximbanky, fungující pod speciální legislativou na státní účet, nemusí.

5.3.3 Reakce ECA na globální ekonomickou krizi

Níže uvedená tabulka pro dokreslení fungování a flexibility jednotlivých exportních společností a agentur představuje přehled jimi realizovaných protikrizových opatření.

Obrázek 26: Reakce na finanční krizi

Pojišťovna	Protikrizová opatření
EXIMBANKA - SR	• Vládou SR schválen na vklad finančních prostředků do základního jmění společnosti ve výši 41,4 mil. EUR. Se záměrem posílení obchodních činností EXIMBANKY SR bylo následně ze základního jmění přesunuto 30,0 mil. EUR do jejích účelových obchodních fondů. Posílení obchodních fondů znamenalo zvýšení záruční kapacity fondu na záruky a pojistné kapacity pro pojištění neobchodovatelných rizik. • Změna konstrukce úrokové sazby na refinanční úvěry s cílem výrazněji pomoci slovenským exportérům. Výše úrokové sazby je odvozována od aktuální výše příslušného EURIBORu v závislosti na délce úvěrového vztahu. Tato změna umožnila operativně reagovat na vývoj na mezibankovním trhu a zvýšila dostupnost úvěrových produktů pro klienty. • V reakci na finanční krizi EXIMBANKA SR přizpůsobila spektrum pojišťovacích aktivit tak, aby se podílela na minimalizaci negativních dopadů.
MEHIB - Maďarsko	• Inicie navýšení limitu stanoveného rozpočtem udávajícího maximální roční výši předepsaného pojistného • Zvýšení rozsahu poskytovaného krytí (99-100%, dle ad hoc potřeb) • Spuštění monitoringu aktivit na trzích s vysokým rizikem pro portfolio • Zavedení nových produktů pro SMP Nový produkt umožňující přepojištění pro maďarské exportéry či domácí SMP, pro které není dostupné pojištění komerčními institucemi nebo je dostupné jen v omezeném rozsahu z důvodu krize
OeKB - Rakousko	• V průběhu finanční krize se riziko řady zemí dostalo mezi neobchodovatelné, což vedlo ke snížení dostupnosti pojistného krytí. Od dubna 2009 OeKB Versicherung AG využívá záruku rakouské vlády jako doplněk přepojištění s Euler Hermes Kreditversicherungs AG. To umožňuje komerční pojistné instituci nabízet obvyklou úroveň podpory exportu do rizikovějších regionů. • Veškeré limity byly s ohledem na ratingy a krytí přehodnoceny tak, aby adekvátně odrážely aktuální riziko. • Zvýšení premií napříč produktovým portfoliem.
Hermes Cover - Německo	• Zavedení několika dočasných změn v podmínkách poskytování produktů jako součást stimulačního balíčku II.
SACE - Itálie	• Před krizí krytí až 100%, v krizi tato možnost více využívána, avšak větší přísnost při výběru projektů. • Požadavek na banky, aby zlevnily své úvěry, jelikož na sebe neberou více rizika. • Rozšíření předmětu činnosti umožněno schválením antikrizových vládních opatření – zlepšení přístupu pro SMP k úvěru, program Export Banca k financování mezinárodní expanze, exportu a transakcí strategických pro italskou ekonomiku.
Finverra - Finsko	• Pravidla stále velmi flexibilní: krytí až 100% u politického rizika, 50-80% u projektového financování, 85-90% u korporátního rizika, až 95% u bankovního rizika. • Vláda schválila další možnosti financování jak domácích tak exportních transakcí • Vláda zvýšila strop pro celkové závazky – tento limit byl pro export zvýšen nejdříve 7.9 mld. EUR na 10.0 mld. EUR na začátku roku 2009, v červnu 2009 pak dále na 12.5 mld. EUR. • Dočasně zaveden refinanční model – k zajištění dostupnosti financování pro zákazníky finských vývozců kapitálových statků+ tento produkt bude

	dostupný do konce roku 2010. • Zavedení produktů „Proticyklická půjčka a záruka“; dostupné do roku 2011 – pro podniky, u nichž ziskovost klesla z důvodu finanční krize, a v současné situaci mají problémy s financováním. • Dočasné povolení od EK do 31. 12. 2010 poskytovat pojištění krátkodobých úvěrů v členských státech EU a dalších rozvinutých zemích (běžně poskytovány komerčními subjekty, avšak v době finanční krize nabízeny v omezené míře, neboť tyto subjekty jsou ochotné podstupovat nižší riziko)
SERV - Švýcarsko	• Krytí politického rizika zachováno na 95%, komerčního dočasně zvednuto z 85% na 95%. • Zaveden 25% příplatek na politické riziko Ruska. • Zavedení nových produktů – protizáruky, pojištění pracovního kapitálu, refinanční záruky, pojištění potvrzení akreditivu
ECDG - VB	• ?
EX-IM BANK - USA	• Nabídka snížení pojistné prémie pro SMP o 15% u krátkodobého pojištění pro více odběratelů a u krátkodobého pojištění pro více odběratelů produktů k ochraně životního prostředí. Nabídka jednoduššího přístupu k zárukám k půjčkám na financování pracovního kapitálu snížením požadavků a omezení
EDC - Kanada	• Předkrizové krytí 95% politického a 90% komerčního rizika.
EKN - Švédsko	• Beze změny v posuzování rizik, krytí 100% politického a 95% komerčního rizika.
ONDD - Belgie	• Předkrizové krytí 95% pro exportéry a 98% pro banky. Cena pojištění dle OECD.
EKF - Dánsko	• Poskytování úlev u krátkodobých záruk. Střednědobé a dlouhodobé riziko beze změn – krytí až do 100% suverénního, 95% politického a 80% komerčního rizika. Rozhodnutí je však individuální dle typu rizika, například u projektového financování jen 50%.
NEXI - Japonsko	• U dlužníků se sníženým ratingem zvednuta cena pojištění.
GIEK - Norsko	• Většinou beze změn, jen u financování lodí zvednuto krytí z 70% na 80%.
ASHRA - Izrael	• Předkrizového krytí až 95% politického a až 90% komerčního rizika. U soupojištění s jinými ECA přizpůsobení se podmínkám partnerské ECA, pokud jsou tyto lepší. Obecně pojištění nezdraženo, ale ve speciálních případech zavedeny rizikové příplatky. Spolupráce s komerčními pojišťovnami – pojišťování dlouhodobého rizika transakcí, zatímco komerční pojišťovny na sebe berou pojištění splátek prvního roku.
MEXIM - Malajsie	• Krytí beze změn – krytí až do 100% suverénního, 95% politického a 85% komerčního rizika. Opatrnější přístup u rizikových profilů v intenzivních regionech.

Zdroj: Analýza EEIP

5.4 Financování vybraných ECA

Ačkoliv většina exportních agentur a společností deklaruje, v souladu se svými závazky v rámci OECD, že je schopna fungovat samostatně, bez přímých státních dotací, pravdou je, že výkyvy světových trhů, jakož i nepříliš pružný systém nastavování výše úrokové dotace (u exportních bank), resp. pojistné sazby (u exportních úvěrových pojišťoven), způsobuje, že většina exportních agentur je čas od času dotována státním rozpočtem jednotlivých států. Je tedy třeba poznamenat, že ačkoliv v dlouhodobém horizontu (např. německý Hermes deklaroval, že dlouhodobý horizont jeho aktivit může být až 50 – 60 let) většina exportních agentur a společností usiluje o udržitelné, vyrovnané financování bez státních dotací, v kratších obdobích se exportní agentury v zásadě bez dotací neobejdou.

Ve srovnání s ECA nových členských zemí EU vychází EGAP relativně dobře – neboť jde o poměrně flexibilní instituci, s poměrně dobře strukturovaným portfoliem produktů. I při porovnání provozního cash flow a provozního cash flow z pojistného, je na tom EGAP relativně pozitivně oproti zemím Visegrádské čtyřky. Na druhou stranu je třeba říci, že v porovnání se zeměmi západní Evropy je podpora exportu v ČR stále relativně nízká, což má pochopitelně vliv i na činnost EGAP.

Níže vložený Obrázek 27 dále doplňuje srovnání exportních agentur a společností zemí OECD o porovnání jejich provozního cash flow a provozního cash flow z pojistného, z něhož ČR opět vychází v porovnání se zeměmi Visegrádské čtyřky relativně pozitivně. Tento konkrétní pohled na provozní cash flow ECA doplňuje dynamický pohled vývoj provozního cash flow v letech 1981 – 2008, jež představuje Obrázek 22 výše v této zprávě.

Obrázek 27: Provozní Cash Flow z pojištění – všechny délky úvěrů (mil. SDR)

Země	2008
Rakousko (OeKB)	70,3
Belgie (OND)	184,1
ČR (ČEB)	0
ČR (EGAP)	43
Dánsko (EKF)	125
Finsko (Finnvera)	54,5
Francie (COFACE)	2236,3
Německo (Euler-Hermes)	445,3
Řecko (ECIO)	0,9
Maďarsko (Eximbank)	0,8
Maďarsko (MEHIB)	9,4
Itálie (SACE)	642
Lucembursko (ODL)	7,4
Nizozemí (Atradius)	196,7
Polsko (KUKE)	23,5
Portugalsko (COSEC)	17,6
SR (EXIM-SR)	5,2
Španělsko (CESCE)	282,9
Švédsko (EKN)	107,9
UK (ECGD)	456,2
Země EU	4909
Austrálie (EFIC)	14,4
Kanada (EDC)	52,9
Japonsko (JBIC)	0
Japonsko (NEXI)	299,4
Korea (KEXIM)	3,5
Korea (KEIC)	185,3
Mexiko (BANCOMEXT)	
Nový Zéland (ECO)	1,1
Norsko (GIEK)	75,4
Švýcarsko (SERV)	126,4
Turecko (TURKEXIM)	8,2
US (USEXIM)	140
Země mimo EU	906,6
Celkem	5815,6

Zdroj: OECD

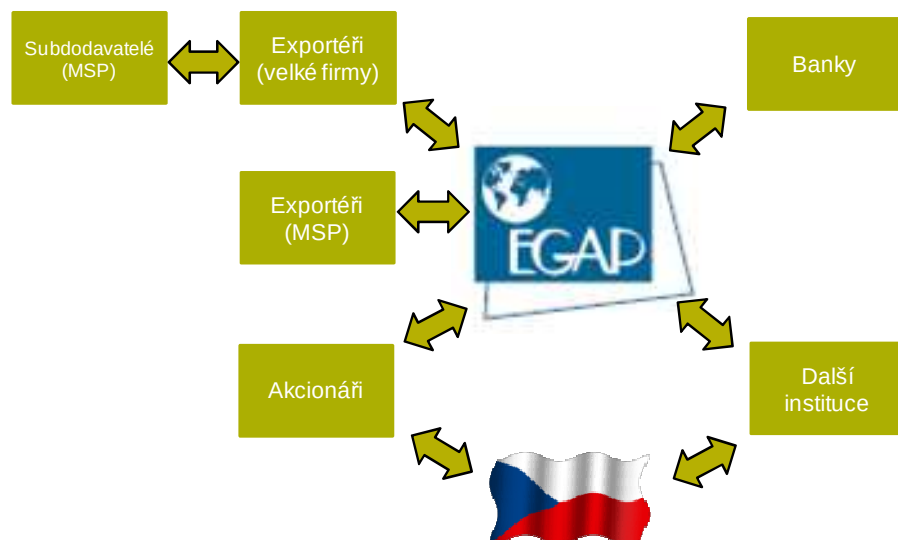
Vzhledem k velikosti EGAP i české ekonomiky, je však třeba podotknout, že ke zvýšení konkurenceschopnosti EGAP i českých exportérů na mezinárodní úrovni je třeba, aby se EGAP zvýšeným způsobem zaměřil na obchodní spolupráci se zahraničními ECA – konkrétně v podobě multisourcingu¹⁶. Využíváním multisourcingu ve větším rozsahu umožní EGAP českým společnostem účastnit se většího počtu velkých projektů při o něco nižších nárocích na pojistnou angažovanost. Více o multisourcingu v části věnované výstupům modelu dopadů činnosti EGAP na veřejné rozpočty.

¹⁶ Multisourcing v této souvislosti znamená, že EGAP pojistí celý kontrakt (v případě, kdy je generálním dodavatelem česká společnost), nicméně některé subdodávky (jsou-li dodávány subdodavateli z jiných členských zemí OECD) pokryjí zárukami příslušné zahraniční ECA. Vice versa, v případě, že je generálním dodavatelem společnost z jiného členského státu OECD, může EGAP zvýšit konkurenceschopnost českého subdodavatele tím, že pokryje zárukou část jeho subdodávek (a celý kontrakt pojistí zahraniční ECA).

6 Dotčené subjekty

Dotčené subjekty zkoumané regulace ve vztahu lze rozčlenit do pěti základních skupin: klienti EGAP (exportéři a banky), malé a střední podniky (MSP), akcionáři EGAP (de facto český stát) a další instituce (Obrázek 28).

Obrázek 28: Dotčené subjekty RIA ve vztahu k EGAP



Zdroj: EEIP

6.1 Instituce státní podpory exportu v ČR

Hlavními pilíři státní podpory exportu v ČR jsou společnosti EGAP a ČEB, dále pak MPO (institucionální garant podpory exportu) a jím zřízená organizace CzechTrade.

Další státní instituce, které přispívají k podpoře exportu, jsou např. ekonomické úseky zastupitelských úřadů v zahraničí (viz rovněž Obrázek 2), vzdělávání a odborné pomoci exportérů slouží i portál BusinessInfo nebo Zelená linka pro export. Podle výzkumu Hospodářské Komory České republiky a HSBC¹⁷ jsou exportéři se službami uvedených agentur spokojeni v 56 %, jako nejvíce přínosný označili CzechTrade. Nejvíce využívanou službou je pak, vedle poskytování informací, možnost účasti na mezinárodních veletrzích a výstavách.

Kromě institucionální podpory exportu v ČR je příhodné zmínit i její realizační rovinu, která podle mezinárodních pravidel stojí na 3 hlavních pilířích: pojištění úvěrových rizik (poskytuje EGAP), přímé úvěry (ČEB) a úrokové dotace (MF ČR). Je zřejmé, že při realizaci státní podpory exportu je potřeba součinnosti těchto institucí (vztah mezi EGAP a ČEB je uveden níže). MFČR hraje důležitou roli ve vztahu ke komerčním bankám, neboť se bude podílet na jejich podpoře ve formě úrokových dotací.

6.1.1 Státní politika podpory exportu

Politika zaměřená na podporu exportu se v současné době řídí vládou schváleným dokumentem Exportní strategie ČR pro období 2006 až 2010. Účelem tohoto materiálu je definovat vize, hlavní cíle a klíčové projekty státní proexportní politiky.

V dokumentu jsou definovány 4 hlavní cíle, kterými jsou:

¹⁷ Zdroj: www.businessinfo.cz

- vytvoření více příležitostí pro podnikatele,
- poskytování profesionální a účinné podpory,
- zlepšení a rozšíření kvality služeb,
- a zvýšení kapacity pro export.

Tyto čtyři cíle by měly pozitivně ovlivnit celkovou pozici České republiky vůči zahraničí (vyjádřeno platební bilancí), což je hlavní vizí Strategie. Uvedených cílů má být dosaženo prostřednictvím dvanácti projektů. Každý projekt má stanoveny své konkrétní dílčí cíle, jejichž plnění bude hodnoceno na základě transparentních měřítek.

Novým prvkem v exportní strategii je, že je zaměřena na celé spektrum obchodních vztahů, nikoli jen na export zboží, ale i na investice českých firem do zahraničí a na vývoz služeb. Vytváří se společná nabídka (MPO, CzechTrade, ČEB, EGAP) pro klienty, která umožní lepší orientaci v poskytovaných službách i jejich lepší marketing. Exportní strategie obsahuje nové služby EGAP (úvěry na rizika regionálních bank, projektové financování, pojištění prodejů z dceřiných společností, financování investic na rozšíření výroby, pojištění záruk), ČEB (financování investic na společné podniky v zahraničí, financování dlouhodobých výrobních programů, financování výrobních kapacit), CzechTrade (budování značky, podpora vývozu investic a služeb, rozšíření aliancí, exportní vzdělávání).

Uvedená Exportní strategie ČR skončí s koncem roku 2010, proto MPO připravuje další dokument na období 2011 – 2016. Připravovaný dokument ještě není hotový, nicméně diskuze o něm již probíhají nejen v rámci MPO, ale i mezi institucemi zainteresovanými na daném tématu. Hlavním cílem nové Strategie by mělo být prosazení podpory exportu jako priority zahraniční politiky vlády.

6.2 Zastupitelské úřady, Czech Trade

Vedle činnosti EGAP a ČEB podporuje Česká republika exportéry i jinými způsoby. Jmenovitě se jedná především o následující instituce:

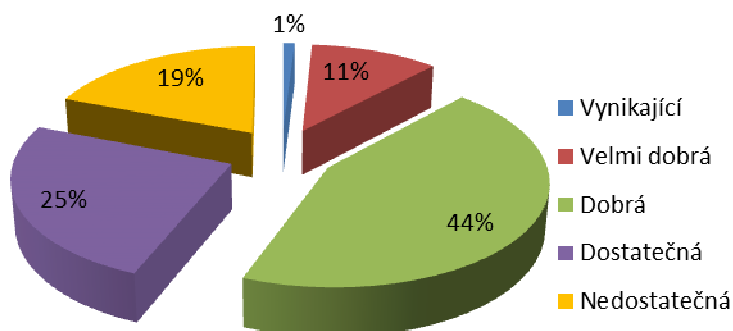
- Zastupitelské úřady v zahraničí
- CzechTrade
 - BusinessInfo
 - Zelená linka pro export

Skrze tyto instituce mají exportéři přístup ke službám v oblasti vzdělávání a poradenství, informacím, asistenci při prezentacích a rozvoji trhů, dále jsou jim zprostředkovány kontakty a nabízeny semináře, kurzy a přístup k zahraničním akcím.

Podle výzkumu Hospodářské Komory České republiky a HSBC¹⁸ jsou exportéři se službami uvedených agentur spokojeni v 56 %, jako nejvíce přínosný označili CzechTrade. Nejvíce využívanou službou je pak, vedle poskytování informací, možnost účasti na mezinárodních veletrzích a výstavách.

¹⁸ Zdroj: www.businessinfo.cz

Obrázek 29: Spokojenost podniků se službami států exportérů



Zdroj: HSBC, HK ČR

Zastupitelské úřady v zahraničí mají za úkol zprostředkovat základní kontaktní údaje na potenciální obchodní partnery a konzultace o ekonomickém prostředí v zájmovém teritoriu. V srpnu 2010 bylo provozováno 87 zastupitelství ČR v zahraničí.

V současnosti dochází k rušení některých zastupitelských úřadů, hlavním důvodem jsou vysoké náklady na zastupitelské úřady. Podle odhadů MZV lze uzavřením jednoho úřadu ušetřit 5 až 8 milionů Kč ročně. V první vlně by mělo dojít ke zrušení zastoupení České republiky v Africe a Latinské Americe.

CzechTrade je vládní agentura, jejímž prvořadým úkolem je pomáhat českým vývozcům prosadit se na zahraničních trzích a rozvíjet jejich exportní aktivity, a to především skrze poskytování informací, konzultací a poradenství. Její hlavní výhodou je systém zahraničních kanceláří (ve více než 30 zemích), skrze které poskytuje asistenční služby. Mezi další služby této agentury patří exportní vzdělávání, prezentace firem v Adresáři exportérů, podpora účasti na zahraničních veletrzích apod. Zřizovatelem CzechTrade je MPO. CzechTrade se zaměřuje především na podporu malých a středních podniků, velké podniky využívají jeho služeb spíše v menším rozsahu a jejich podpora se děje především prostřednictvím ČEB a EGAP.

Zelená linka pro export slouží především k poskytování informací exportérům. Jejich hlavním přínosem je zjednodušení kontaktu exportéru se státními institucemi a organizacemi, protože na jednom místě poskytují všechny dostupné informace z MPO, agentury CzechTrade, zastupitelských úřadů, ČEB a EGAPu. V případě specializovanějších problémů se pracovníci zelené linky obrazejí přímo na orgány státní správy, které se danou problematikou zabývají. Především pro malé a střední podniky tak zjednodušují získání relevantních a platných informací.

Se Zelenou linkou pro export je spjatý portál **BusinessInfo**, který poskytuje informace o exportu v elektronické podobě. Tyto informace zahrnují mimo jiné i popis podnikatelského prostředí v jednotlivých zemích, shrnutí podpory exportu a informace o mezinárodní spolupráci v oblasti DPH. Server BusinessInfo zveřejňuje i aktuální zahraniční nabídky, poptávky a tendry.

Kromě uvedených agentur a portálů, specializovaných především na export, poskytují pomoc exportujícím firmám i jiné instituce, a to především formou konzultací a podávání informací. Mezi ně patří Generální ředitelství cel, Hospodářská komora, Mezinárodní obchodní komora v ČR, Státní rostlinolékařská správa, Solvit (právní poradenství), Státní zemědělský intervenční fond, Svaz průmyslu a dopravy, Enterprise Europe Network a agentura CzechInvest.

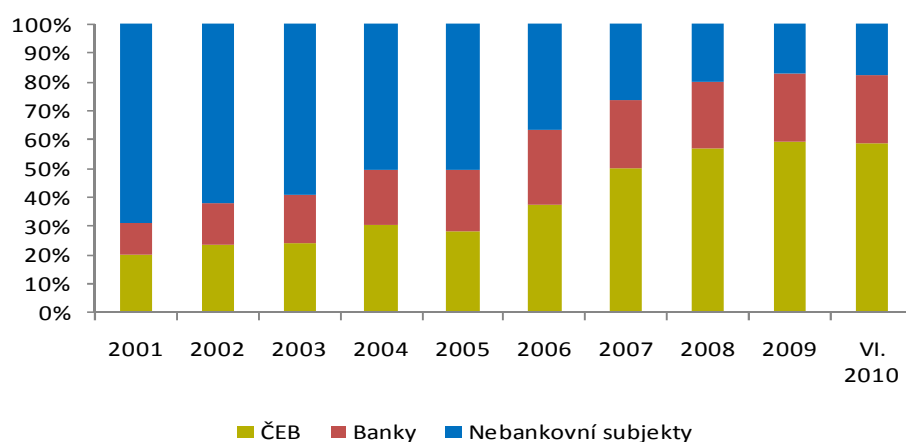
6.3 Komerční banky a ČEB

6.3.1 Komerční banky a ČEB v portfoliu EGAP

EGAP aktivně spolupracuje s cca 25 bankami v ČR i zahraničí v oblasti pojištění úvěrových vývozních rizik. Nejvýznamnější bankou v tomto ohledu je ČEB, jediná ryze česká banka v portfoliu EGAP, s cca 60% podílem na objemu celkové pojistné angažovanosti EGAP.

Jak ukazuje Obrázek 30, podíl ČEB na pojistné angažovanosti EGAP ve vztahu ke smlouvám uzavřeným od roku 2001 do prvního pololetí 2010 se podíl kontraktů, kde je pojištěným ČEB, na pojistné angažovanosti EGAP pozvolna zvyšuje – v roce 2009 a v prvním pololetí roku 2010 se podíl těchto kontraktů pohyboval kolem 60% z celkové pojistné angažovanosti EGAP. Podíl kontraktů, v jejichž rámci byla pojištěným komerční banka, se v posledních letech udržuje relativně stabilní.

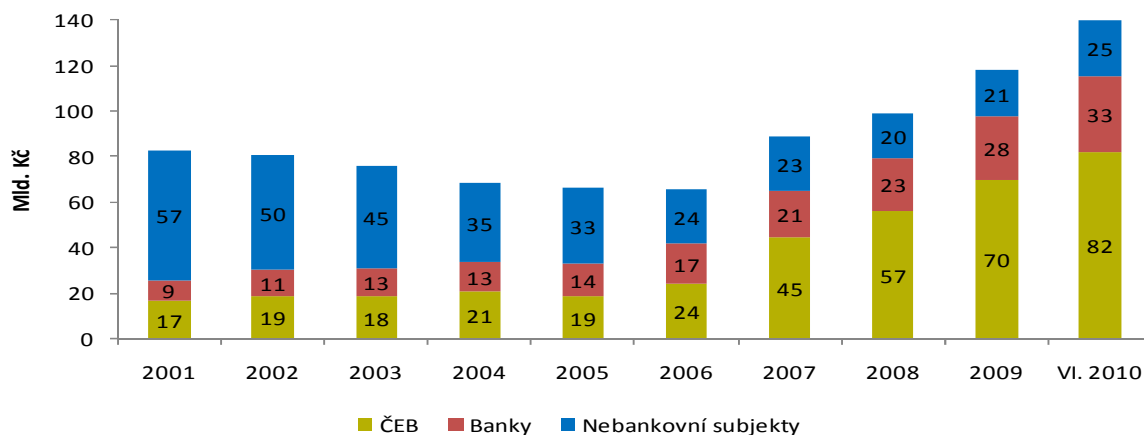
Obrázek 30: Vývoj struktury pojistné angažovanosti EGAP dle smluv uzavřených v období 2001 - 2010 (H1)



Zdroj: EEIP podle databáze EGAP

Celková pojistná angažovanost EGAP v posledních třech letech výrazně narůstá; v roce 2009 došlo k jejímu meziročnímu nárůstu o 19,4% na 118 mld. Kč, v prvních sedmi měsících roku 2010 došlo ke zvýšení celkové angažovanosti až na úroveň 140 mld. Kč, z čehož angažovanost vůči ČEB dosáhla 82,2 mld. Kč a vůči komerčním bankám 32,6 mld. Kč (Obrázek 31).

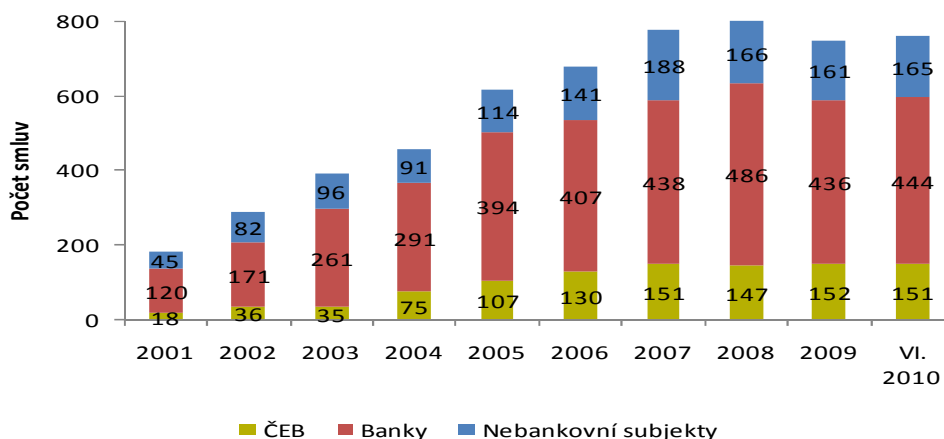
Obrázek 31: Vývoj celkové pojistné angažovanosti EGAP dle pojistných smluv uzavřených mezi lety 2001 a 2010 (H1)



Zdroj: EEIP podle databáze EGAP

Obrázek 32 ukazuje, že na rozdíl od objemu angažovanosti ČEB zaujímá až druhé místo v počtu smluv uzavřených s EGAP (151 smluv uzavřených s EGAP k 30.6.2010) a to za komerčními bankami (444 smluv uzavřených s EGAP ke stejnému datu). V tomto směru byl pro banky rekordní rok 2008, k jehož konci české banky měly s EGAP uzavřeno celkem 799 smluv (z toho komerční banky 486 ks a ČEB 147 ks). Jinými slovy lze říci, že komerční banky úvěrují větší počet menších obchodních případů pojištěných EGAP, zatímco ČEB úvěruje a EGAP pojišťuje relativně větší obchodní případy v menším počtu.

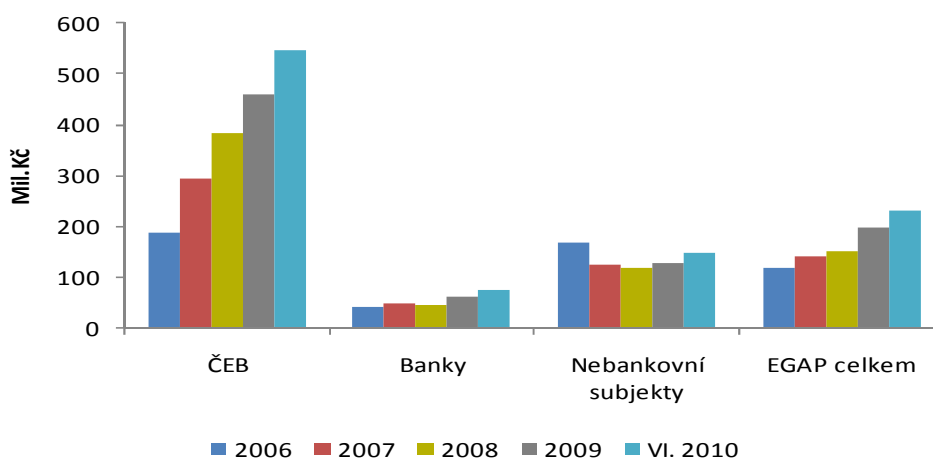
Obrázek 32: Vývoj počtu pojistných smluv uzavřených EGAP mezi lety 2001 - 2010 (H1)



Zdroj: EEIP podle databáze EGAP

Z předchozích údajů je zřejmé, že výše průměrného pojistného kontraktu v portfoliu EGAP roste (objem pojistné angažovanosti roste rychleji než počet uzavřených smluv). Obrázek 33 dokládá tento fakt a ukazuje, že nejstřednější nárůst výše průměrné smlouvy je registrován v ČEB (nárůst z 187,9 mil. Kč v roce 2006 až na 544,7 mil. Kč k 30.6.2010), zatímco výše průměrné smlouvy u českých bank též v posledních letech rostla a dosáhla 74,7 mil. Kč k 30.6.2010. Jinými slovy se dá konstatovat, že EGAP spolupracuje s ČEB primárně na velkých projektech a s komerčními bankami spíše na projektech menšího rozsahu (což není nijak překvapivé s ohledem na zaměření ČEB). Tento fakt však neznamená, že by ČEB nebo EGAP nepodporovaly MSP; ve skutečnosti ČEB i EGAP podporují MSP nepřímou, přes financování velkých projektů, kde právě MSP plní důležitou roli subdodavatelů hlavnímu dodavateli (viz také Kapitola 4 – okruh dotčených subjektů).

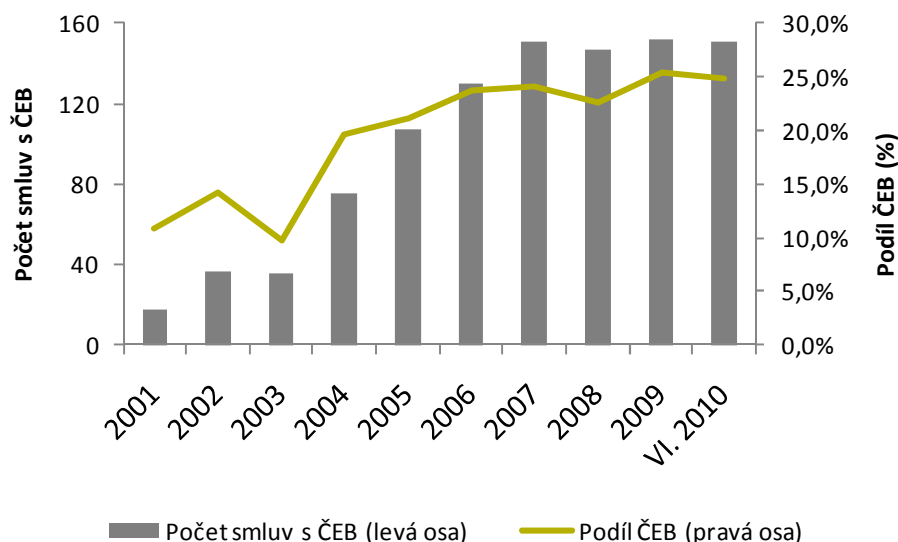
Obrázek 33: Vývoj výše průměrného pojistného kontraktu EGAP mezi lety 2006 - 2010 (H1)



Zdroj: EEIP podle databáze EGAP

Jak již bylo zmíněno, kontrakty, v nichž je pojištěným ČEB, zaujímají v portfoliu EGAP největší podíl a jejich význam roste. Podíl ČEB na celkovém počtu smluv uzavřených EGAP v letech 2001 – 2010 (H1) je podstatně nižší než podle objemové angažovanosti, což odpovídá zaměření ČEB. Na rozdíl od objemů však počet celkového počtu smluv EGAP s ČEB neroste, od roku 2006 se podíl drží stabilně kolem 20%, tj. cca 150 smluv (Obrázek 34).

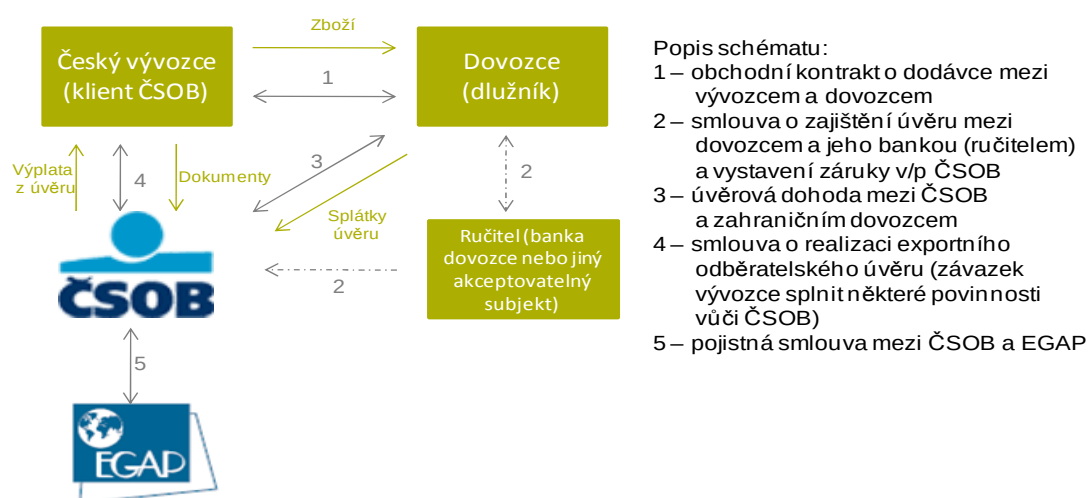
Obrázek 34: Vývoj počtu smluv EGAP s ČEB uzavřených v letech 2001 -2010 (H1)



Zdroj: EEIP podle databáze EGAP

Na základě výše uvedené analýzy lze konstatovat, že spolupráce EGAP s komerčními bankami je důležitá a pohybuje se v řádech deseti miliard ročně s rostoucím trendem v posledních letech. Následující příklad schematicky popisuje produkt pojištění vývozního odběratelského úvěru (typ D), který je nejvýznamnějším produktem poskytovaným komerčním bankám ze strany EGAP s více než 80% podílem na celkové pojistné angažovanosti EGAP v komerčních bankách (tj. kromě ČEB). Namísto ČSOB může být ovšem kterákoliv komerční banka poskytující příslušný produkt.

Obrázek 35: Pojištění vývozního odběratelského úvěru (D) – příklad spolupráce EGAP s ČSOB



Zdroj: EEIP podle ČSOB

6.3.2 Hlavní závěry z konzultací s komerčními bankami a ČEB při zpracování RIA

V rámci konzultací provedl zpracovatel důkladné šetření mezi českými bankami (včetně též České bankovní asociace), které při spolupráci s EGAP patří k nejaktivnějším. Konkrétně byly konzultace provedeny s následujícími bankami - Commerzbank AG, pobočka Praha (Commerzbank), Česká spořitelna, a.s. (ČS), Česká exportní banka, a.s. (ČEB), Československá obchodní banka, a.s. (ČSOB), HSBC Bank plc – pobočka Praha (HSBC), Komerční banka, a.s. (KB) a UniCredit Bank Czech Republic, a.s. (UniCredit Bank).

Z konzultací, které proběhly mimo jiné i na půdě ICC Praha¹⁹, vyplynulo, že zatímco s činností EGAP jsou komerční banky v zásadě spokojeny (mezi doporučeními týkajícími se zlepšení činnosti EGAP patřilo např. větší zapojení multisourcingu a rozšíření analytické činnosti EGAP v oblasti hodnocení rizik zahraničních trhů²⁰), intenzivnější debata vznikla ohledně vztahu EGAP, ČEB a komerčních bank. Výsledek této debaty lze shrnout tak, že komerční banky by si představovaly zvýšení podílu klubového financování exportu a otevřenější přístup ČEB v této věci.

Ze strany exportérů pak v debatě padla připomínka, že komerční banky musí intenzivněji a lépe prezentovat možnosti, které exportérům nabízejí. Na činnosti ČEB naopak někteří exportéři oceňují, že jde o českou banku, která ve své činnosti zastává český zájem. Spolupráci s EGAP exportéři považují za bezproblémovou.

Kompletní výstup z provedených konzultací lze najít v přílohách na konci tohoto dokumentu (Příloha 3 – výstupy z konzultací s komerčními bankami).

6.4 Exportéři

6.4.1 Exportéři – velké podniky

Z povahy věci resp. zaměření EGAP na podporu exportních aktivit v ČR vyplývá, že exportéři tvoří nejdůležitější zájmovou skupinu, neboť navrhovaná opatření by měla ovlivnit jejich výkonnost prostřednictvím pojistných produktů nabízených EGAP. Exportéři se dají rozdělit do dvou podskupin na velké firmy a MSP (viz dále).

Velké společnosti představují v ekonomice skupinu relativně malou z hlediska počtu společností, ale významnou z hlediska zaměstnanosti, příjmů pro veřejné rozpočty i z hlediska konkurenceschopnosti ČR a českých značek.

6.4.2 Malé a střední podniky

Úvodem je třeba připomenout, že MSP nejsou primární cílovou skupinou společnosti EGAP nýbrž spíše skupinou pro komerční úvěrové pojišťovny. Důvodem jsou mezinárodní pravidla pro státem podporované vývozy, která neumožňují podporovat vývozní úvěry s dobou splatnosti do 2 let do málo rizikových zemí (např. vývoz spotřebního zboží do zemí EU tak typický pro MSP) a tudíž omezují počet podpožitelných vývozu. Mimo jiné i pro lepší uspokojení potřeb MSP vyčlenil EGAP v roce 2005 svoje aktivity komerčního pojištění do své původně dceřiné

¹⁹ Mezinárodní obchodní komora Praha (www.icc-cr.cz)

²⁰ Kompletní výčet komentářů je obsažen v příloze Hodnocení dopadů regulace (RIA) k návrhu změn legislativy související s navýšením finančních prostředků pro Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s.).

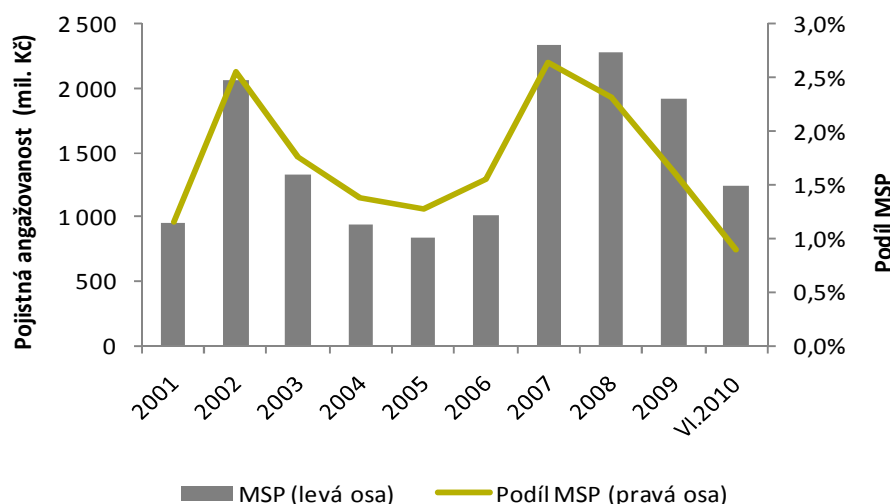
společnosti KUPEG²¹, ve které EGAP vlastní již jen minoritní majetkový podíl ve výši 34 % (majoritním akcionářem je nyní belgická společnost DUCROIRE – DELCREDERE SA. N.V.).

V rámci podpory exportu realizované EGAP jsou MSP ovlivněny třemi základními způsoby:

1. přímo, neboť MSP využívají některé produkty EGAP zejména pojištění předexportního financování výroby (typ F), B, a pojištění bankovních záruk vystavovaných v souvislosti s vývozním kontraktem (typ Z).
2. nepřímo:
 - a. přes exportéry, neboť MSP často slouží jako subdodavatelé větších exportérů (vyšší podpora exportu implikuje výše exporty, tj. i vyšší subdodávky MSP podpořeným exportérům).
 - b. přes KUPEG - dostupnost fakultativního zajištění pro KUPEG v případě velkého objemu pojistných případů MSP (rámcová smlouva)
3. Kombinovaný přístup - zjednodušený proces pojištění MSP díky čtyřstranné dohodě s některými komerčními bankami (rámcová smlouva, EGAP přebírá od bank jejich hodnocení rizika)

Ke konci července 2010 pojistná angažovanost EGAP (dle bodů 1 a 3 výše) vůči MSP činila 1,2 mld. Kč.

Obrázek 36: Pojistná angažovanost EGAP v MSP pro smlouvy uzavřené mezi lety 2001-2010 (H1)

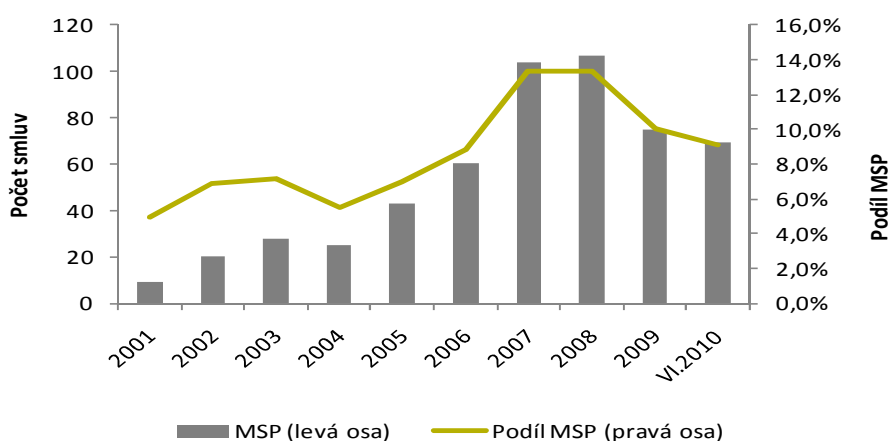


Zdroj: EEIP podle databáze EGAP

Jak dokládá Obrázek 37, podíl pojistných smluv s MSP na celkovém portfoliu EGAP k 30.6.2010 dosáhl 9,1%, což znamenalo 69 aktivních smluv s MSP ke stejnému datu.

²¹ Je vhodné zmínit, že komerční pojišťovny nepojišťují tak širokou škálu rizik jako pojišťuje EGAP.

Obrázek 37: Počty smluv EGAP-MSP uzavřené mezi lety 2001 - 2010 (H1)



Zdroj: EEIP podle databáze EGAP

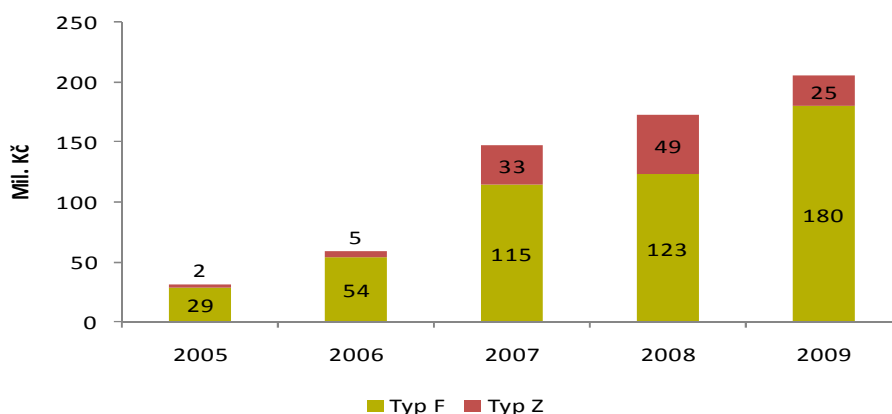
Podpora MSP ze strany EGAP je zprostředkovávána prováděna přes banky, jejichž podíl na celkové pojistné angažovanosti vůči MSP činil cca 80% k 30. 6. 2010, tento podíl však v posledních letech klesá.

Kromě výše uvedeného mají MSP možnost využívat dva produkty EGAP ve speciálním režimu s bankami (bod 3 výše):

- pojištění předexportního financování výroby (typ F)
- pojištění bankovních záruk vystavovaných v souvislosti s vývozním kontraktem (typ Z).

Oba produkty jsou nabízeny ve spolupráci s komerčními bankami ve zjednodušeném schvalovacím režimu, což znamená, že EGAP přebírá na základě převodního můstku rating zpracovaný bankou a tudíž nezkoumá sám bonitu klienta (v případě, že se jedná o výši produktu (jistiny úvěru, výše záruky) ve stanoveném limitu v dohodě mezi EGAP a bankou, EGAP pojišťuje předexportní úvěr nebo záruku v případě akceptovatelné bonity klienta automaticky). V současnosti má EGAP podepsanou dohodu se šesti bankami (ČEB, Česká spořitelna, Komerční banka, Commerzbank, UniCredit Bank a Citibank). Ačkoliv se jedná o relativně malé objemy v řádech stamiliónů ročně, objem takto pojištěných produktů každoročně roste. V roce 2009 bylo v tomto zjednodušeném režimu uzavřeno 14 obchodů v celkové hodnotě 205 mil. Kč (Obrázek 38).

Obrázek 38: Přehled automatického režimu produktů typu F a Z v období 2005-2009



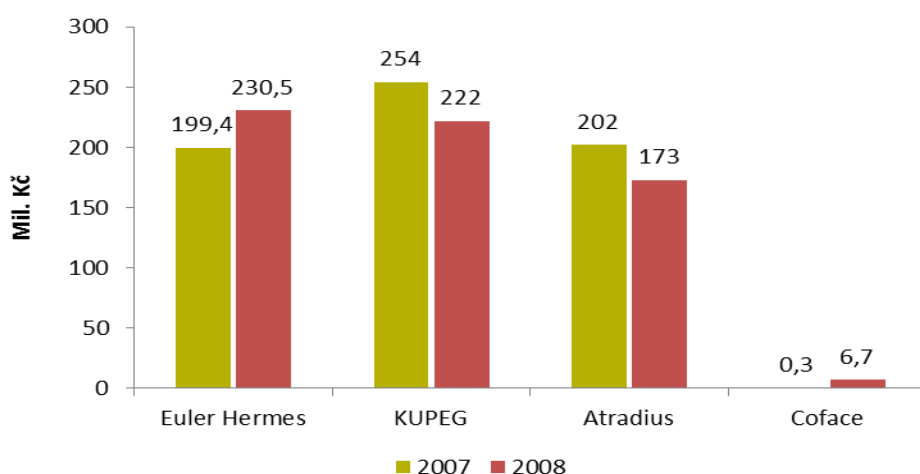
Zdroj: EEIP podle EGAP

MSP jsou při exportu v současnosti na českém trhu obsluhovány převážně čtyřmi komerčními pojišťovnami:

1. KUPEG úvěrová pojišťovna, a.s. („KUPEG“)
2. Euler Hermes Čescob, úvěrová pojišťovna, a.s. („Euler Hermes“)
3. Atradius Credit Insurance N. V., organizační složka²²
4. Coface Austria Kreditversicherung AG organizační složka Česko („Coface“)

Největší komerční úvěrovou pojišťovnou v roce 2008 byla podle objemu pojistné angažovanosti Euler Hermes (186 mld. Kč) následovaný KUPEG (127 mld. Kč). Podle předepsaného pojistného bylo v témže roce pořadí obdobné: Euler Hermes předepsal pojistné v hodnotě 231 mil. Kč, KUPEG ve výši 222 mil. Kč, Atradius ve výši 173 mil. Kč a Coface ve výši 7 mil. Kč (což je dáno tím, že Coface vstoupil na tento trh teprve nedávno a svou pozici si teprve buduje).

Obrázek 39: Předepsané pojistné KUPEG, Euler Hermes, Atradius a Coface v 2007 a 2008



Zdroj: EEIP podle výročních zpráv pojišťoven

6.5 Akcionáři EGAP – stát

Další dotčenou skupinou jsou akcionáři EGAP, jejichž prostřednictvím český stát vykonává v EGAP akcionářská práva v souladu se zákonem č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou:

1. Ministerstvo financí ČR,
2. Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR,
3. Ministerstvo zemědělství ČR a
4. Ministerstvo zahraničních věcí ČR.

Role státu je ve vztahu k financování EGAP dvojí. V první řadě jde o akcionáře, který však svou činností v EGAP nesleduje zisk, nýbrž plnění veřejného zájmu²³ v oblasti podpory

²² S ohledem na nedostatek veřejně přístupných dat není tato společnost dále detailněji analyzována.

²³ Viz obdobně problém českých bank v devadesátých letech minulého století (Mejstrik. M. et al. (2004), Cultivation of Financial Market in the Czech Republic, The Karolinum Press, Praha)

konkurenceschopnosti České republiky. Za druhé jde o pozici regulátora, který stanovuje pravidla (zejména týkající se regulatorního kapitálu) pro fungování EGAP. V případě EGAP má zásadní význam rozhodování státu o otázkách rozvoje konkurenceschopnosti a strategie exportu České republiky, jejíž je EGAP součástí. Je-li prioritou státu podpora českého exportu, potom by se tato priorita měla jasně promítat do přístupu akcionáře k fungování EGAP. Pozici státu ve vztahu k EGAP ilustruje Obrázek 1.

6.6 EGAP

Společnost EGAP byla založena v roce 1992 jako státní úvěrová pojišťovna s primárním zaměřením na pojišťování exportních úvěrů proti teritoriálním a tržně nepojistitelným komerčním rizikům spojeným s exportem zboží a služeb z České republiky. Hlavními akcionáři EGAP jsou Ministerstvo financí ČR, Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, Ministerstvo zemědělství ČR a Ministerstvo zahraničních věcí ČR, jejichž prostřednictvím český stát vykonává stát v EGAPu akcionářské práva v souladu se zákonem č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou, ve znění pozdějších předpisů. Státní podpora při pojištění vývozu spočívá na mikroúrovni z pojištění vývozních úvěrových rizik a na makroúrovni v ručení státu za závazky EGAP vzniklé z pojistných smluv.

V souladu se zmíněným zákonem a dalšími relevantními dokumenty (jako např. Exportní strategii České republiky pro období 2006 – 2010 zpracovanou MPO) společnost EGAP se stala součástí systému státní podpory exportu a poskytuje pojišťovací služby vývozcům českého zboží, služeb včetně pojištění investic v zahraničí. Kromě EGAPu se na státní podpoře exportérů podílí též MPO, ČEB a CzechTrade.

Jak již bylo uvedeno v kapitole EGAP popisujícím jednotlivé ECA, hlavní argumenty obhajující existenci státních úvěrových pojišťoven jsou následující:

- standardní argumenty pro selhání pojistných trhů, konkrétně asymetrická informovanost atd.;
- vyšší averze k riziku a preference krátkodobého úvěrového pojištění u soukromých subjektů;
- lepší schopnost veřejného sektoru nést, kvantifikovat a kontrolovat rizika spojená se středně až dlouhodobými exportními zakázkami atd.

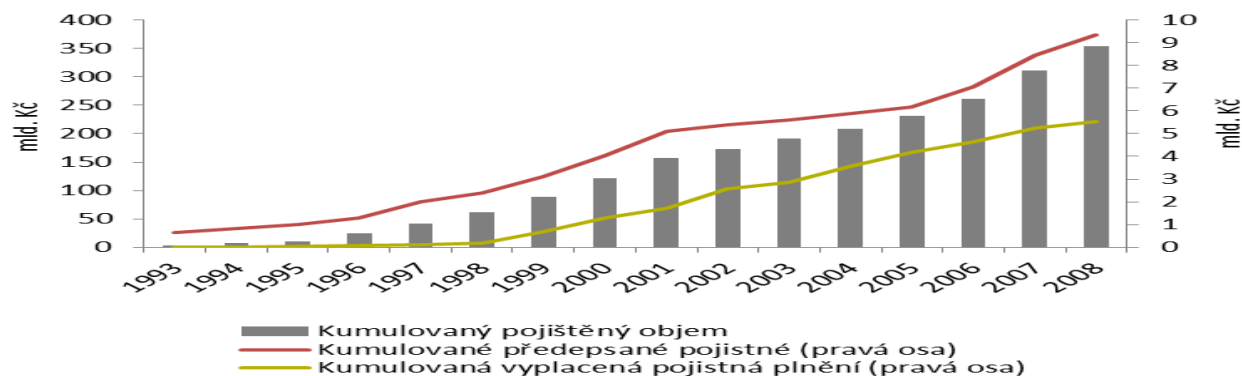
V podmínkách ČR jako malé exportně orientované ekonomiky význam pojištění vývozních transakcí proti teritoriálním a komerčním rizikům docenuje stále více domácích vývozců a poskytovatelů kapitálu. Jeho výhody jsou jak zajišťující (jistota zaplacení pohledávky), tak preventivní. Význam EGAPu v této oblasti je nepopíratelný, existuje nemálo argumentů podporujících tvrzení, že EGAP je vhodná instituce zabývající se touto činností, a to i z pohledu na podporu ekonomiky a dopadů na malé a střední podniky a hospodářskou soutěž. Tato tvrzení se dají shrnout do následujících bodů:

- Větší schopnost krytí rizika než privátní sektor
- Možnost snížení a diverzifikace určitých rizik (např. koncentrační riziko v určitém odvětví)
- Dobrá reputace mezi zákazníky

EGAP jako subjekt veřejného sektoru má větší schopnost nést riziko plynoucí z jeho činnosti, než mají privátní instituce. S tím souvisí i fakt, že jako subjekt, který je napojen na státní rozpočet, není EGAP předmětem přímé hrozby bankrotu. Na druhou stranu zde existují náklady pro stát ve formě příspěvků do pojistných fondů EGAP. Vzhledem k tomu, že stát ručí za závazky EGAP, může v krajním případě dojít k vysokým nákladům na státní rozpočet (např. v případě nutnosti krytí škod plynoucích z několika pojistných událostí, které by nebyl schopen EGAP krýt

z vlastních zdrojů). Na druhou stranu, jak naznačuje Obrázek 40, doposud byl EGAP vždy schopen krýt vyplacená pojistná plnění z kumulovaného objemu vybraného předepsaného pojistného.

Obrázek 40: Kumulovaný vývoj pojištěného objemu, pojistného a pojistných událostí EGAP (1993 – 2008)



Samozřejmě zde lze namítnout, že není správné poskytovat pojištění ze strany státu subjektům, které mohou čelit morálnímu hazardu (tj. změnit své chování po poskytnutí pojištění). Příkladem může být i výše finanční spoluúčasti klienta v dané transakci – např. v případě Pojištění odběratelského úvěru (Produkt D) klient může nést 2,5%, banka též 2,5% a zbylých 95% nese EGAP. Nicméně, proti tomuto lze argumentovat specifickým složením rizik, a hlavně faktem, že EGAP je institucí založenou za účelem rozvoje konkurenceschopnosti – tedy v zásadě ve veřejném zájmu, což ovlivňuje jeho přístup k rizikům i ke klientům.

S tímto souvisí i skutečnost, že poskytnutí pojištění ze strany EGAP pak může působit jako signál privátním institucím, že daný projekt je kvalitní resp. schopný získat úvěrové pojištění. Kromě toho zde hraje roli i fakt, že banky mohou přiřadit pojištěným úvěrům a zárukám nulovou rizikovou váhu z hlediska pravidel ČNB pro obezřetné chování bank. To umožňuje bankám poskytovat takové úvěry levněji a v řadě případů umožňuje vývozcům, aby se vůbec k úvěrům dostali, neboť bankám je nabízeno zajištění, které by jinak musel poskytnout vývozců zástavou svých aktiv.

Klíčovou funkcí pojištění exportního financování je však skutečnost, že v některých případech by banky exportní financování v případě absence pojištění vůbec neposkytly, tj. zakázka by se neuskutečnila. Tento příklad je poměrně častý během krize, kdy některé české společnosti mají potíže se získáním exportního úvěru, ale díky pojištění EGAP jsou banky ochotné exportní financování poskytnout.

Mezi další pozitivní aspekty produktů EGAP patří fakt, že prakticky všechny země EU export nějakým způsobem podporují (viz srovnání EGAP s obdobnými zahraničními institucemi výše), čímž podporují exportéry ovšem s různou úrovní pojistného krytí pro různé produkty (v souladu s relevantními předpisy EU a konsensu OECD). Výsledkem různých státních podpor v různých zemích je určité konkurenční prostředí v EU, takže nadnárodní společnosti poté mohou optimalizovat ve smyslu výběru úvěrové pojišťovny či banky poskytující exportní financování. Nastavení výše krytí může být i významné protikrizové opatření, což se pozitivně projevilo v případě EGAP a českých exportérů, neboť EGAP sehrál důležitou roli během 2008/2009 krize, kdy dočasné navýšení krytí u vybraných produktů až na 99 % či 100 % umožnilo některým českým exportérům proniknout na nové trhy (např. země bývalého SNS) dočasně opuštěné konkurencí. Navýšení krytí však bylo dočasné a platilo pouze pro krizový rok 2009 (jak již bylo uvedeno výše, vyšší pojistné krytí implikuje vyšší pravděpodobnost morálního hazardu).

Státní podporou exportu dochází k určité multiplikaci pozitivních efektů na české vývozce a následně na celý zahraniční obchod České republiky. V roce 2009 EGAP pojistil vývozní úvěry,

bankovní záruky a investice v zahraničí v celkovém objemu 61,8 mld. Kč, tj. cca 3 % celkového exportního výkonu ČR v daném roce, což se na první pohled může jevit jako malý podíl. Na druhou stranu je třeba si uvědomit, že EGAP primárně pojišťuje nezajistitelná rizika do rizikových zemí a tím hraje významnou úlohu pro určitou skupinu exportérů. Např. v roce 2009 EGAP pojistil cca 50% veškerého exportu ČR do Ruské federace, což byl nepochybně významný podíl.

EGAP nabízí celou paletu pojistných produktů pro české vývozce, investory a též banky (Obrázek 41). Pojistné produkty EGAP jsou určeny všem vývozům českého zboží a služeb bez ohledu na jejich velikost, právní formu a objem vývozu po splnění určitých podmínek:

1. žadatel o pojištění má sídlo na území ČR
2. český podíl na celkovém vývozu je minimálně 50%
3. rizika spojená s vývozem jsou komerčně nepojistitelná.

Obrázek 41: Portfolio produktů EGAP

Subjekt	Produkt
Český vývozce	- Pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru (B) - Pojištění střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru (C) - Pojištění proti riziku nemožnosti splnění smlouvy o vývozu (V) - Pojištění úvěru na financování prospekce zahraničních trhů (P)
Banka vývozce	- Pojištění bankou financovaného krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru (Bf) - Pojištění bankou financovaného střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru (Cf) - Pojištění vývozního odběratelského úvěru (D) - Pojištění potvrzeného akreditivu (E) - Pojištění úvěru na předexportní financování výroby (F) - Pojištění úvěru na financování investic českých právnických osob v zahraničí (If) - Pojištění bankovní záruky vystavené v souvislosti s exportním kontraktem (Z)
Český investor	- Pojištění investic českých právnických osob v zahraničí (I)

Zdroj: EEIP podle EGAP

Portfolio EGAP je podrobně rozebrána v následující kapitole tohoto dokumentu. Jednotlivé produkty pak v příloze č. 4 (Příloha 4 – analýza jednotlivých produktů EGAP).

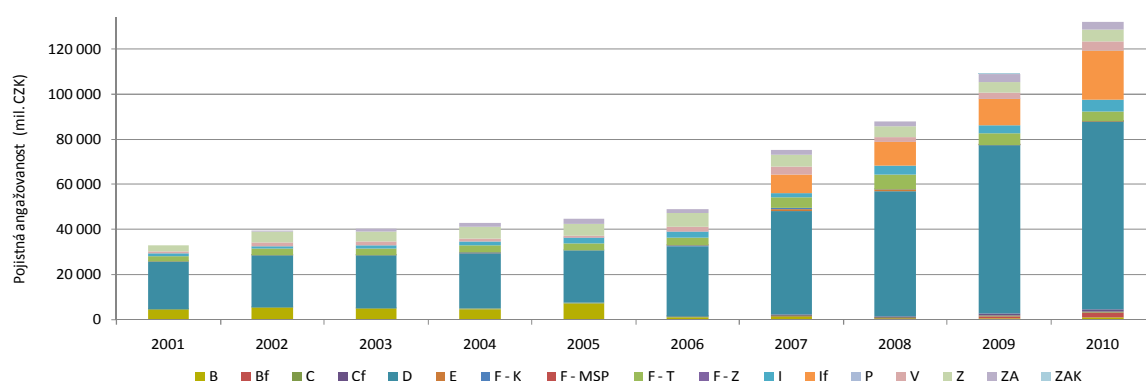
7 Věcná část RIA

7.1 Rozbor pojistného portfolia EGAP celkově

EGAP ve svém portfoliu nabízí celkem 12 typů pojištění a dále rovněž poskytování záruk za úvěry pojištěné zahraničními státními úvěrovými institucemi. Jak již bylo řečeno, pojistné produkty EGAP jsou klientům poskytovány pouze za podmínky, že nemohou získat pojištění komerční (buď vzhledem k tomu, že mají v úmyslu vyvážet do země komerčně nepojistitelné vzhledem k její rizikovitosti, nebo pokud je doba trvání pojištění delší než 2 roky).

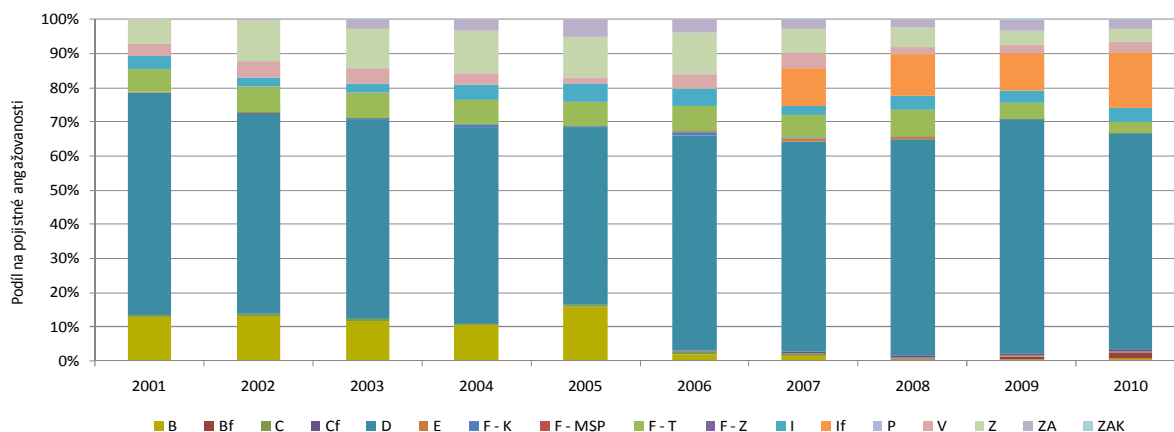
Největší pojištěný objem představují vývozní odběratelské úvěry (typ D). Zhruba polovina z nich připadá na Rusko (2009). Kromě Ruska směřovaly také například do Ázerbájdžánu na rekonstrukci silniční sítě, do Tuniska na výstavbu komplexu apartmánů nebo na Slovensko na dodávku technologického zařízení pro ocelárnu a válcovnu ve Strážském (konkrétní příklady z VZ 2009). V posledních letech nabraly na významu produkty I a If zásluhou pojištění investic v zahraničí a úvěrů na jejich financování velkých projektů (privatizace vodních elektráren a distribučních společností elektrické energie v Gruzii apod.). Objemově významnými zůstala pojištění úvěrů na předexportní financování (typ F), pojištění bankovních záruk (typ Z) a výrobního rizika (typ V) a smlouvy aktivního zajištění (typ ZA).

Obrázek 42: Objemy pojistné angažovanosti dle struktury produktů za smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

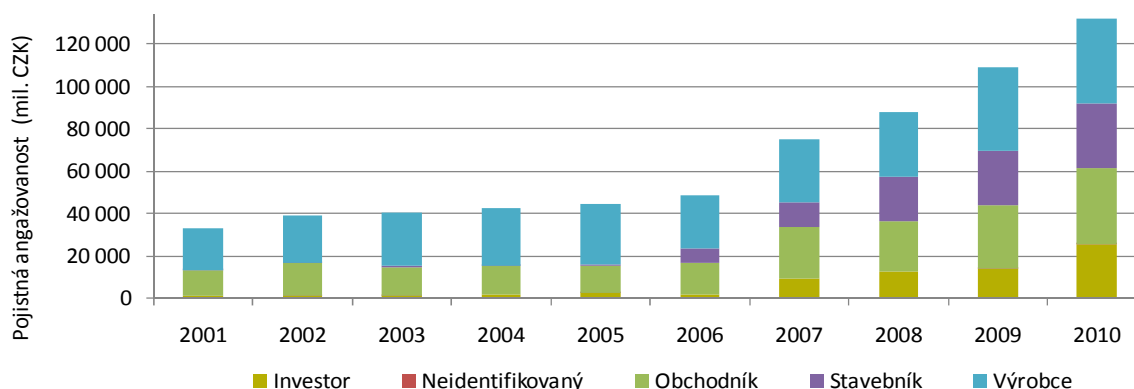
Obrázek 43: Podíly produktů na celkovém portfoliu pojistné angažovanosti EGAP za smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

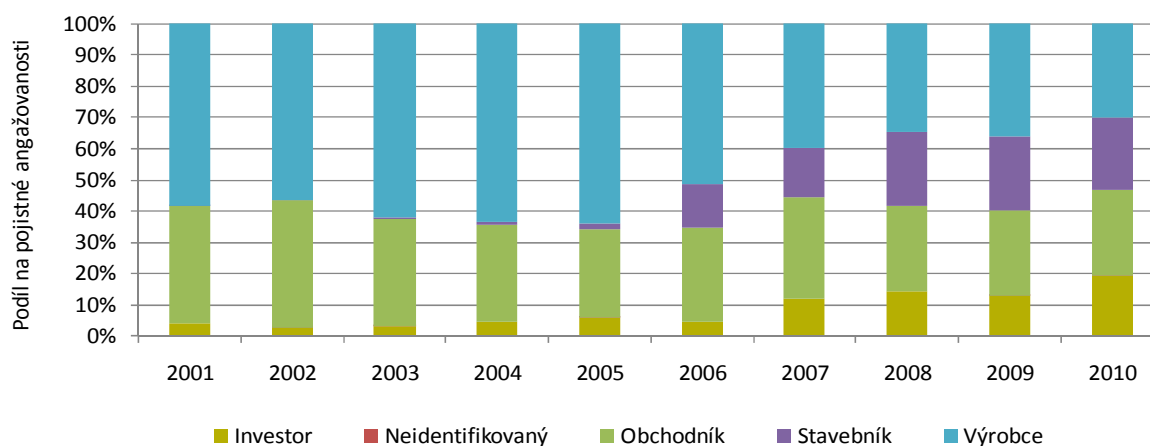
Následující obrázky ukazují, že produkty EGAP jsou využívány především výrobci a obchodníky, postupně narůstá podíl stavebníků a investorů.

Obrázek 44: Členění dle typu vývozce za smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

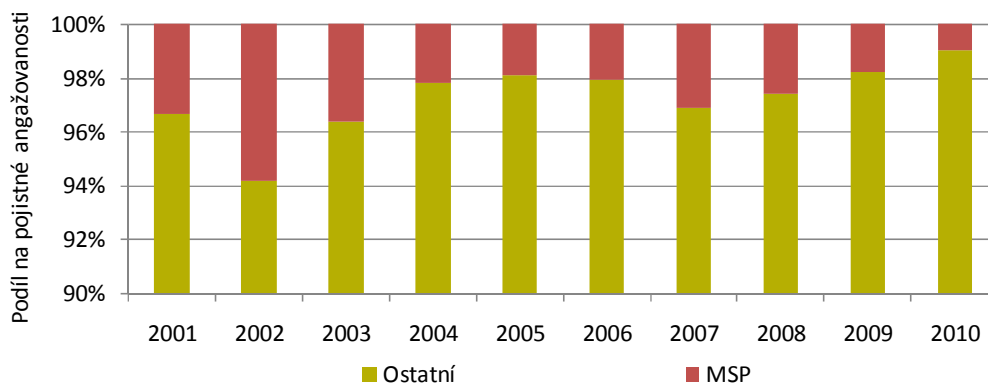
Obrázek 45: Podíly jednotlivých typů vývozců na celkovém portfoliu pojistné angažovanosti EGAP za smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Obrázek zachycující podíl MSP na pojistné angažovanosti potvrzuje zaměření EGAP především na nositele velkých a dlouhodobých rizik spojených s vývozy investičních celků, strojních celků a technologií apod. Zatímco dříve byly obchodní případy s pojistnou hodnotou převyšující jednu miliardu korun ojedinělé, poslední tři roky už je tomu naopak a v roce 2009 už rozsáhlé vývozy představovaly dokonce bezmála dvě třetiny pojištěného objemu.

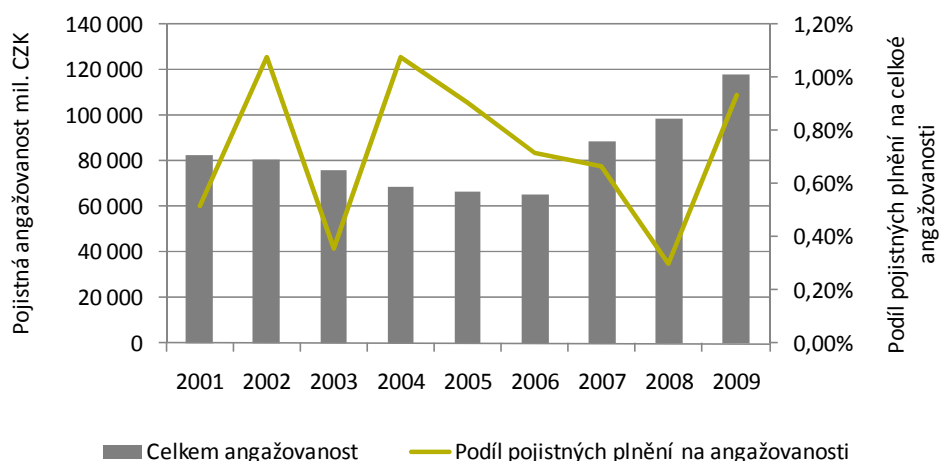
Obrázek 46: Podíl MSP na celkové pojistné angažovanosti EGAP pro smlouvy uzavřené mezi lety 2001-2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Pojistná plnění z celkového počtu pojistných událostí v letech 2001 – 2010 (H1) se pohybovala max. okolo 1% celkového objemu pojistné angažovanosti (viz Obrázek 47). Maxima dosáhla ve sledovaném období pojistná plnění ze smluv uzavřených mezi lety 2001 – 2010 (H1) v roce 2009.

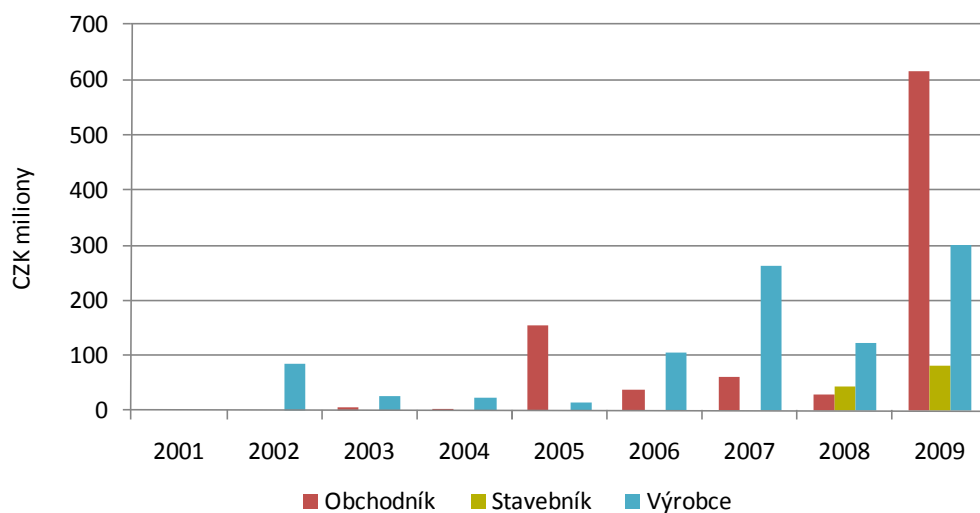
Obrázek 47: Celkový objem pojistné angažovanosti mezi lety 2001 – 2009 a podíl pojistných plnění (ze smluv uzavřených mezi lety 2001-2009) na celkové pojistné angažovanosti v letech 2001 – 2009 se zahrnutím smluv starších roku 2000 (pouze do pojistné angažovanosti)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Rozdělení pojistného plnění dle typu vývozce znázorňuje Obrázek 48. Na výplatách pojistných plnění se v letech 2001 - 2009 nejvíce podíleli obchodníci, nejméně stavebníci (plyne i ze struktury portfolia dle typu vývozce).

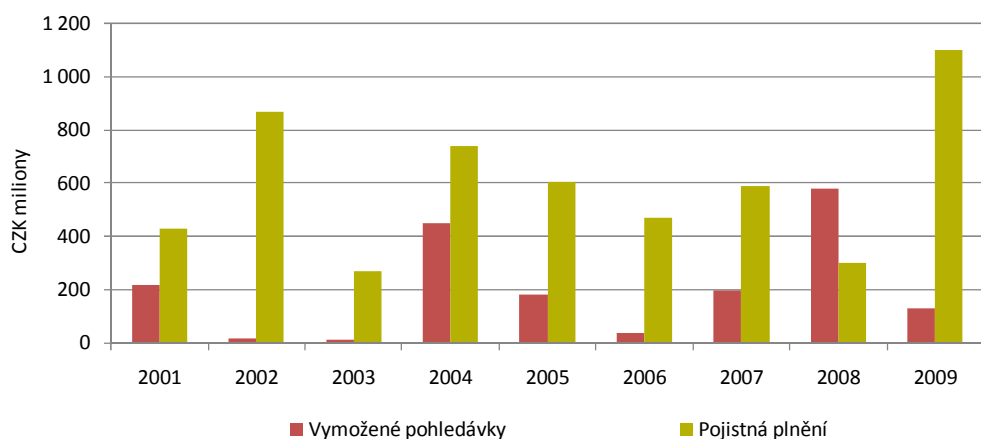
Obrázek 48: Celkový objem pojistného plnění dle typu vývozce v letech dle smluv uzavřených mezi lety 2001 – 2009



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Z pohledávek vzniklých z pojistných událostí byly vymoženy v průběhu let 2001 – 2009 téměř 2 mld. Kč (viz Obrázek 49).

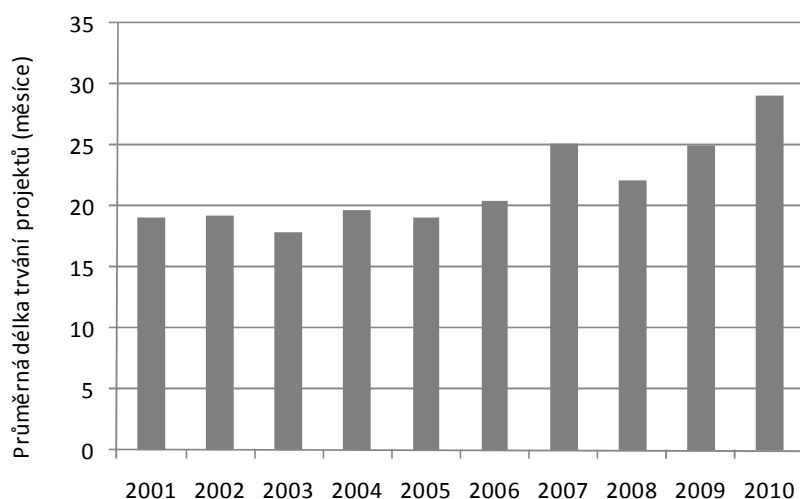
Obrázek 49: Celkový objem vymožených pohledávek a pojistného plnění v letech 2001 – 2009 se zahrnutím smluv starších roku 2000



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Průměrná délka pojistných produktů poskytovaných společnostmi EGAP se pohybuje mezi 18 – 38 měsíci (viz následující obrázek).

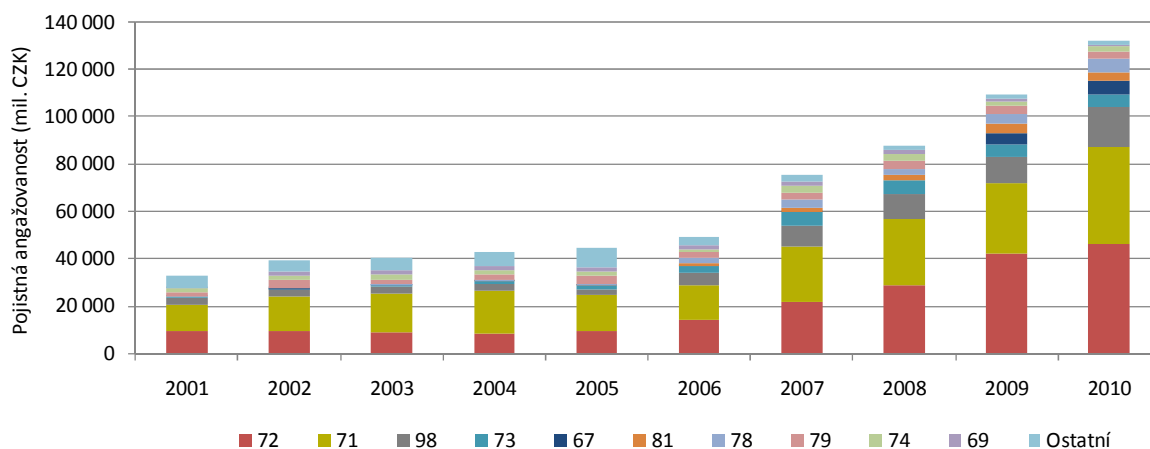
Obrázek 50: Průměrná délka pojistných produktů dle smluv uzavřených v letech 2001 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

V sektorové struktuře jednoznačně vede SITC 71, 72, 73 (stroje a zařízení k výrobě energie, strojní zařízení pro určitá odvětví průmyslu, kovozpracující stroje). Následující obrázky zachycují v konkrétních popiscích SITC pojistěných exportů v objemu pojistné angažovanosti větší než 1 mld. Kč v roce 2009. Ostatní produkty dle SITC jsou zahrnuty pod položku ostatní.

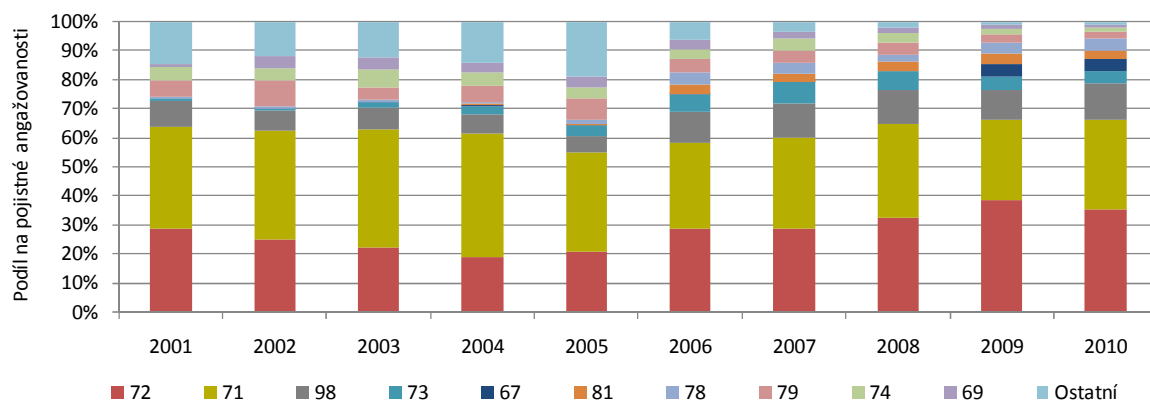
Obrázek 51: Sektorové rozložení pojistné angažovanosti (dle SITC) dle smluv uzavřených mezi lety 2001 – 2010 (H1)



Pozn. V závorce členění dle SITC klasifikace

Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Obrázek 52: Pojistná angažovanost – sektorové rozložení dle SITC (dle smluv uzavřených mezi lety 2001 – 2010 (H1))

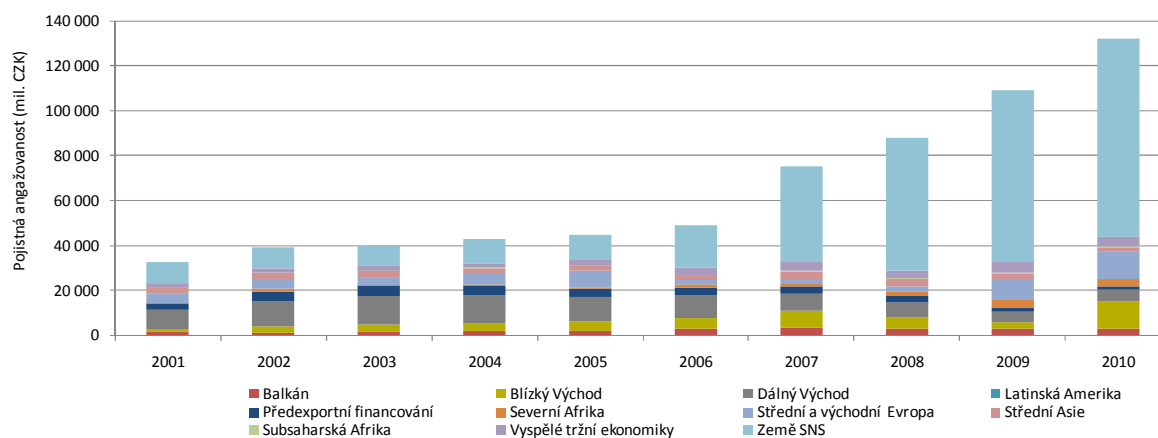


Pozn. V závorce členění dle SITC klasifikace

Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

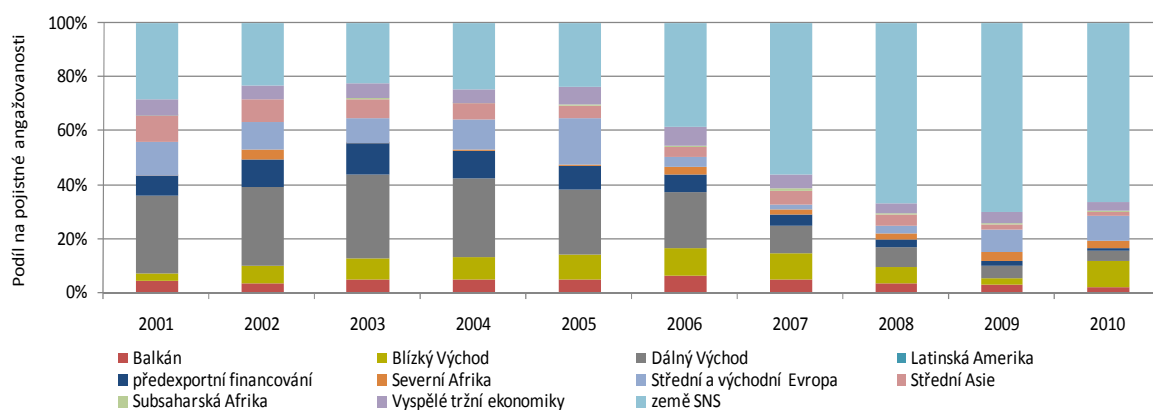
Teritoriální zaměření se po celou dobu formovalo na základě poptávky vývozců a financujících bank. EGAP neprosazoval žádná omezení pojištění v důsledku vysoké pojistné angažovanosti na určité teritorium a očekává se, že s ohledem na obdobné instituce v zahraničí bude v této běžné praxi nadále pokračovat. Platí to i pro Rusko, navzdory skutečnosti, že v posledních letech hraje v teritoriálním rozložení pojistné angažovanosti EGAP stále dominantnější roli. Je to dáno zejména tradičními vztahy velkých českých průmyslových vývozců a jazykovou i kulturní blízkostí, které představují na ruském trhu konkurenční výhodu. Vysokou koncentraci rizika na Rusko přitom zmírňuje fakt, že čeští vývozci jsou v této zemi schopni získávat kontrakty v různých odvětvích, a tak z pohledu EGAP dochází k žádoucí odvětvové diverzifikaci portfolia.

Obrázek 53: Regionální členění projektů dle smluv uzavřených mezi lety 2001 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

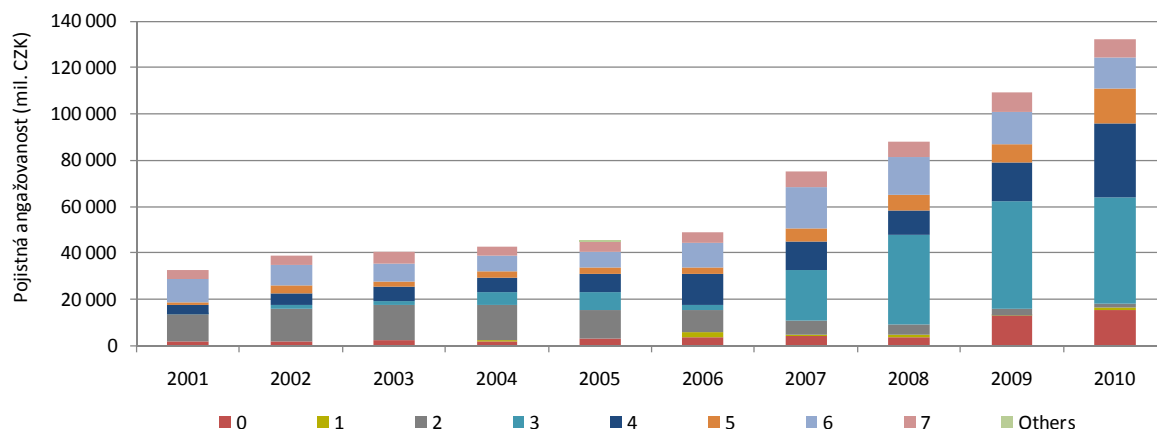
Obrázek 54: Regionální členění pojistné angažovanosti dle smluv uzavřených mezi lety 2001 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

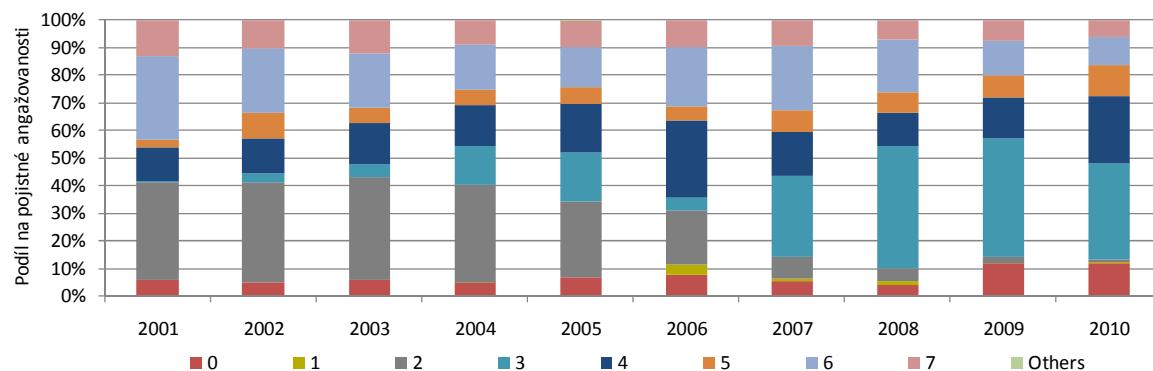
Na závěr uvádíme strukturu portfolia dle rizikovosti zemí. Od roku 2007 převládá podpora exportu do zemí kategorie 3 (v absolutním i relativním měřítku), následováno zeměmi kategorie 4 a 5 (vývoj závisí též na vývoji a přesunu jednotlivých zemí z jedné kategorie rizikovosti do druhé).

Obrázek 55: Struktura portfolia dle kategorií rizikovosti zemí dle smluv uzavřených mezi lety 2001 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Obrázek 56: Podíly jednotlivých kategorií na pojistné angažovanosti dle smluv uzavřených mezi lety 2001 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

7.2 Model dopadů navrhovaného navýšení regulatorního kapitálu EGAP na veřejné rozpočty

7.2.1 Struktura modelu

Model vyhodnocuje čisté přínosy dotace pro EGAP v podobě zvýšeného příjmu veřejných rozpočtů z daní (DPPO, DPFO, DPH, PSZ) a zvyšování zaměstnanosti, resp. úspory nákladů na nezaměstnané (na základě odhadu dodatečné zaměstnanosti, kterou generuje export), oproti alternativnímu využití prostředků např. k úhradě státního dluhu.

Základní koncepce modelu:

- Model analyzuje činnost EGAP v kontextu celého portfolia
- Model vyhodnocuje přínosy a náklady z dodatečných prostředků dodaných EGAP ze státního rozpočtu formou dotace
- Model nehodnotí rizika portfolia EGAP
- Výstupem modelu je vyhodnocení nákladů/přínosů projektů pojištěných EGAP pro veřejné rozpočty a dále výhled udržitelnosti financování EGAP v budoucnosti bez dotací
- Model očišťuje přínosy projektů pojištěných EGAP o náklady ušlé příležitosti spojené s alternativním využitím prostředků (tj. např. situace, kdy by dotace pro EGAP byla využita k úhradě státního dluhu nebo investována) – alternativní výnos je předpokládán ve výši 5% p. a.
- Model předpokládá, že z 1 mld. Kč pro EGAP je možné vygenerovat 12,5 mld. Kč pojistné angažovanosti (to vychází z regulatorního požadavku na 8% výši pojistných fondů a rezerv)
- Model do budoucna předpokládá vyrovnané hospodaření EGAP ve smyslu Konsensu (tj. v dlouhodobém horizontu nebude EGAP vykazovat ani ztrátu ani zisk)
- Finální výsledek modelu je očištěn o základní scénář (baseline, business-as-usual) – ten je rozlišen pro jednotlivé projekty a odráží, do jaké míry by bylo možné realizovat projekty pojištěné EGAP i bez tohoto pojištění²⁴

Struktura modelu:

- Model se sestává ze dvou částí – první část analyzuje strukturu portfolia EGAP s ohledem na to, jak toto složení ovlivňuje dlouhodobou udržitelnost EGAP bez státních dotací; druhá část modelu se pak zaměřuje na identifikaci reálných čistých přínosů pro veřejné rozpočty podle jednotlivých produktů EGAP
- První část modelu (ve smyslu popsáném v předchozí odrážce) je rozšířením modelu Ing. Plevy²⁵ na celé portfolio EGAP
- Druhá část modelu je cost-benefit analýza zpracovaná pro jednotlivé produkty EGAP, pomocí níž jsou vyhodnocovány reálné dopady modelových projektů pojištěných produkty EGAP do české ekonomiky

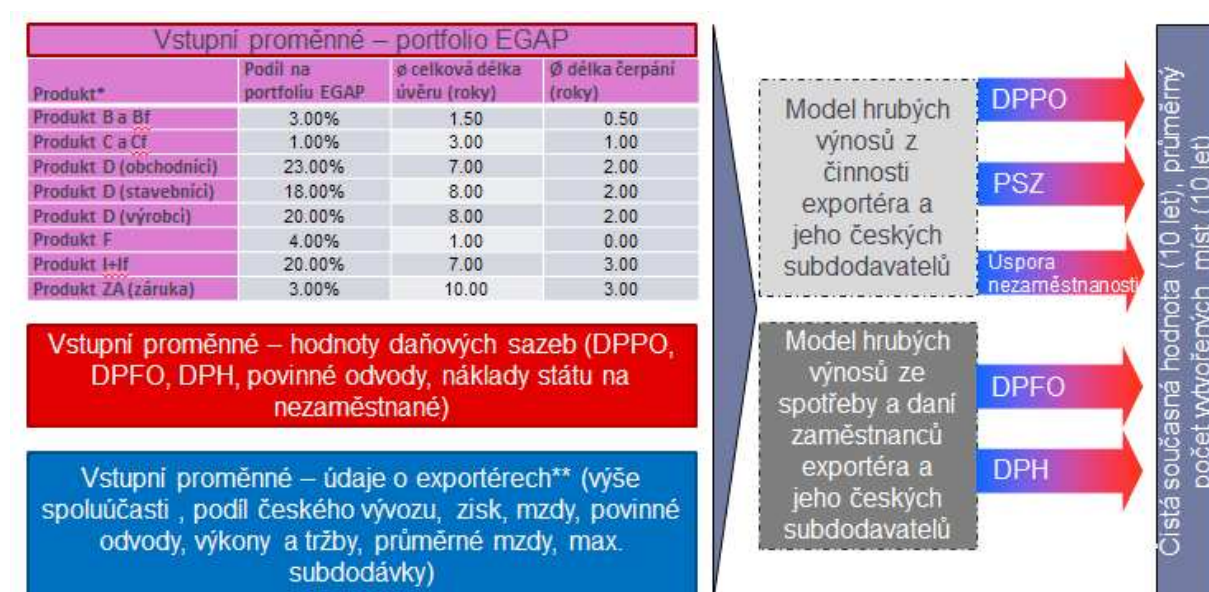
²⁴ Jak již bylo řečeno, baseline byl stanoven individuálně pro jednotlivé typy produktů EGAP na základě syntézy několika expertních odhadů a s ohledem na zachování maximálně konzervativního přístupu k vyhodnocení přínosů spojených s činností EGAP. Pro jednotlivé produkty bylo uvažováno s následujícími hodnotami baseline (tj. kolik % z objemu projektů by bylo možné realizovat i bez pojištění EGAP) v následujících výších: B+Bf=20%, C+Cf=50%, D-obchodníci=30%, D-stavební=20%, D-výrobci=20%, I+If=60%, Z=20%).

²⁵ Model poskytnut generálním ředitelem EGAP, Ing. Karlem Plevou, v červenci 2010.

Cíle modelu:

- Cílem je formou scénářů analyzovat vliv jednotlivých produktů na čisté přínosy pro veřejné rozpočty a zároveň na udržitelnost portfolia EGAP
- Optimální skladba portfolia produktů by měla mít co největší čisté přínosy do veřejných rozpočtů a zároveň napomáhat dlouhodobé udržitelnosti portfolia EGAP (tzn. nastavení takové roční pojistné kapacity udržitelné bez dotací, která odpovídá odhadům dlouhodobé poptávky po pojistných produktech EGAP)
- Model by měl být využitelný jednak jako analytický podklad pro přípravy změn a aktualizací dlouhodobých strategií EGAP neboť nyní, v době doznívající ekonomické krize, jsou k dispozici omezenější zdroje na podporu exportu, a je třeba optimalizovat skladbu portfolia projektů pojištěných pojistnými produkty EGAP

Obrázek 57: Schematické znázornění struktury modelu



Zdroj: EEIP

7.2.2 Použitá data

Model dopadů na veřejné rozpočty používá 4 základní zdroje dat:

1. Historická data o angažovanosti a pojistné kapacitě EGAP (modifikace modelu Ing. Karla Plevy)
2. Analýzu pojistného portfolia EGAP zpracovanou EEIP na základě anonymizovaných dat o činnosti EGAP v letech 2001 –2010 (H1)
3. Data z veřejných zdrojů – zejména z výročních zpráv a účetních závěrek společností, o nichž je z veřejně dostupných zdrojů známo, že jsou klienty EGAP
4. Výstupy z konzultací s exportéry, s bankéři a dalšími dotčenými stranami

7.2.3 Vstupní hodnoty – portfolio EGAP

Na základě analýz celého portfolia EGAP jsme stanovili podíl jednotlivých produktů na portfoliu EGAP a jejich parametry vzhledem k celkové délce pojistné smlouvy a její části připadající na dobu čerpání. Průměrná doba čerpání je stanovena jako kvalifikovaný odhad provedený na základě časové řady údajů o pojistné angažovanosti EGAP od roku 2001.

Obrázek 58: Vstupní hodnoty modelu (dle dat za 1. pololetí 2010)

Produkt	Podíl na portfoliu EGAP	Průměrná délka úvěru (Uct)	Průměrná délka čerpání (UDDt)
Produkt B a Bf	3.00%	1.50	0.50
Produkt C a Cf	1.00%	3.00	1.00
Produkt D (obchodníci)	23.00%	7.00	2.00
Produkt D (stavebníci)	18.00%	8.00	2.00
Produkt D (výrobci)	20.00%	8.00	2.00
Produkt E*	0.01%	1.50	0.50
Produkt F	4.00%	1.00	0.00
Produkt I+If	20.00%	7.00	3.00
Produkt P	zanedbáno		
Produkt V	3.00%	1.00	0.00
Produkt Z	4.00%	1.50	0.50
Produkt ZA (záruka)	3.00%	10.00	3.00

Zdroj: EEIP

*pro potřeby CBA dopadů na veřejné rozpočty byl zanedbán i produkt E, vzhledem k jeho marginálnímu podílu na portfoliu EGAP

**procenta i Uct a UDDt zaokrouhleny

- **Podíl na portfoliu EGAP** - identifikuje celkovou váhu konkrétního produktu EGAP v portfoliu EGAP
- **Průměrná délka úvěru (Uct)** - určuje, jak dlouho bude celkově trvat, než se uvolní k dalšímu využití celá částka držená na konkrétní produkt v rámci kapitálové přiměřenosti (je zřejmé, že částka se uvolňuje postupně v čase tak, jak exportér splácí)
- **Průměrná doba čerpání (UDDt)** - označuje období, kdy exportér věcně realizuje pojištěný projekt a nesplácí (tj. nesnižuje se pojistná angažovanost EGAP) – v průběhu tohoto období vznikají příjmy pro veřejné rozpočty

7.2.4 Vstupní hodnoty – externí proměnné

Další skupinou dat, která vstupují do modelu, jsou data o sazbách daní, nákladech státu na nezaměstnané a další externí proměnné.

Výše daně z příjmů právnických osob na základě zákonné sazby²⁶ byla nastavena ve výši 20%. Výše daně z příjmů fyzických osob byla odhadnuta na základě zákonné sazby²⁷ a s využitím daňové kalkulačky²⁸ při zadání standardizovaných parametrů pracovníka²⁹ byla konzervativně nastavena na cca. 8%. Výše sazeb povinných odvodů za zaměstnance (pojistné na sociální zabezpečení a příspěvek na státní politiku zaměstnanosti a zdravotní pojištění) odhadnuta na základě příslušných právních předpisů³⁰ a na základě průměrných objemů plateb povinných odvodů ze strany exportérů. Sazba DPH, která do modelu vstupuje jako daň, kterou zaměstnanci

²⁶ Zákon č. 586/1992 Sb. O daních z příjmů ve znění pozdějších předpisů

²⁷ Zákon č. 586/1992 Sb. O daních z příjmů ve znění pozdějších předpisů

²⁸ <http://www.mesec.cz/kalkulacka/danova-kalkulacka/>

²⁹ Průměrná mzda 30 tis. Kč měsíčně, 1 dítě, neuplatňuje odečitatelné položky.

³⁰ Zákon č. 589/1992 Sb., o pojistném na sociální zabezpečení a příspěvku na státní politiku zaměstnanosti, ve znění pozdějších předpisů, zákon č. 187/2006 Sb., o nemocenském pojištění, ve znění pozdějších předpisů, zákon č. 592/1992 Sb., o pojistném na všeobecné zdravotní pojištění, vše ve znění pozdějších předpisů

exportérů odvádějí ze spotřeby, byla odhadnuta ve výši 15%, což je sazba odvozená ze sazeb dle příslušného právního předpisu³¹ a dále z předpokladu, že průměrný zaměstnanec vynaloží zhruba 80% své čisté mzdy na spotřebu, jejíž skladba je cca. 1:1 složená ze zboží a služeb spadajících do snížené sazby DPH a ze zboží a služeb spadajících do zvýšené sazby DPH³².

Výše nákladů státu na jednoho nezaměstnaného (tedy vice versa úspora státu v případě, kdy exportér nezaměstnaného zaměstná) byla převzata jako průměr ze studie Ministerstva práce a sociálních věcí³³, která ji odhaduje jako cca. 175 000 Kč na nezaměstnaného za rok. Předpokládá se, v rámci zachování konzervativnosti odhadu, že pouze 25% zaměstnanců exportérů by bylo nezaměstnaných v případě, že by exportér nemohl využívat služeb EGAP.

7.2.5 Vstupní hodnoty – parametry českého vývozu

Důležitým parametrem, na němž staví tento model, je podíl českého vývozu³⁴ v celkovém rozpočtu projektu, který je EGAP pojištěn. V rámci modelu byl český vývoz (resp. položky, které do něj spadají) hodnocen poněkud přísněji než jej hodnotí EGAP, s důrazem na český vývoz s vyšší přidanou hodnotou. Odhad podílu českého vývozu pro jednotlivé produkty EGAP je uveden níže v tomto dokumentu.

Poslední skupinou vstupních hodnot jsou poměrné ukazatele týkající se výkonů, tržeb, výkonové spotřeby, nákladů na prodané zboží/služby, povinných odvodů, mezd a zisku, z nichž byl následně proveden průměr, který model využívá k odhadu přínosů, které exportní projekty pojištěné EGAP mají pro veřejné rozpočty. Konkrétní údaje jsou uvedeny níže v tomto dokumentu v členění pro jednotlivé produkty EGAP. Pro každý produkt byly tyto údaje získány z finančních výkazů společností, o nichž je možné z veřejných zdrojů zjistit, že jsou klienty EGAP a společností, které se podílely na konzultacích k tomuto dokumentu³⁵.

³¹ Zákon č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty, ve znění pozdějších předpisů

³² Viz např.

http://www.cnb.cz/cs/menova_politika/zpravy_o_inflaci/2007/2007_duben/boxy_a_prilohy/zoi_2007_duben_b1.html

³³ Studie dostupná na <http://portal.mpsv.cz/sz/politikazamest/vyzkumnestudie>

³⁴ Viz. EGAP „Podíl českého zboží a služeb na celkové hodnotě vývozu, jako jedna ze základních podmínek pojištění se státní podporou, musí dosahovat minimálně 50%. Výjimka v podobě nižšího podílu je možná pouze v případech, kdy vývozce jednoznačně prokáže, že se zboží potřebné pro kompletaci vývozu v České republice nevyrábí. Pro určení českého původu je rozhodující, že vývozcem, který dodávky zahraničnímu kupujícímu fakturuje, je firma registrovaná v ČR nebo její zahraniční dceřiná společnost. Rovněž subdodávky, které vývozce nakupuje od jiných českých výrobních firem, jsou považovány za dodávky českého původu. Požadavek českého původu zboží a služeb je splněn i v případě subdodávek, které vývozce, případně jeho český subdodavatel, sice nakupuje v zahraničí, ale dále je ve výrobě pro vývoz zhodnocuje. Pro stanovení požadovaného podílu jsou tak jako zboží a služby zahraničního původu považovány pouze takové subdodávky, které vývozce nakupuje v zahraničí a kupujícímu je pouze předprodává.“

Smyslem těchto opatření je poskytnout úvěrové pojištění a financování se státní podporou co nejširšímu okruhu českých výrobců a dodavatelů služeb a současně respektovat princip přednostní podpory vývozu zboží a služeb převážně domácího původu. Požadavek na minimální podíl zboží a služeb českého původu se uplatňuje pouze v těch případech, kdy je úvěrové pojištění a financování poskytováno se státní podporou a je tudíž vázáno na zdroje nebo záruky českého státního rozpočtu.“

³⁵ V případě, že nebyl k dispozici dostatečný vzorek klientů EGAP (zejm. produkt If.), byly využity společnosti, o nichž není veřejně známo, zda jsou nebo nejsou klienty EGAP, ale jejich aktivity se odehrávají v teritoriích a rozsahu, který by EGAP pojišťovat mohl.

7.2.6 Celkové přínosy z navýšení regulatorního kapitálu EGAP

Vyhodnocení přínosů z dodatečné 1 mld. Kč do regulatorního kapitálu EGAP ukazuje následující odhadovanou strukturu přínosů:

- **Hrubé přínosy (tedy přínosy před odečtením baseline³⁶) za deset let fungování EGAP³⁷ ve výši 2 209 mil. Kč;** základními složkami této částky jsou povinné odvody exportéra a jeho subdodavatelů³⁸ za zaměstnance, daň z příjmu právnických osob zaplacená exportérem a jeho subdodavateli, daň z příjmu právnických osob zaplacená zaměstnanci exportéra a jeho subdodavatelů, daň z hrubé přidané hodnoty odvedená ze spotřeby zaměstnanců exportéra a jeho subdodavatelů a rovněž úspora státu na nezaměstnanosti, kdy se uvažuje, že v případě, kdyby nedošlo k navýšení regulatorního kapitálu o 1 mld., bylo by nezaměstnaných cca. 25% pracovníků z odhadovaného počtu vytvořených pracovních míst (počet pracovních míst viz níže);
- **Průměrný počet dodatečně vytvořených pracovních míst před odečtením baselinu za deset let fungování EGAP ve výši cca. 2 400 pracovních míst³⁹**
- **Čisté přínosy⁴⁰ za deset let fungování EGAP ve výši 1 682 mil. Kč**
- **Průměrný počet dodatečně vytvořených pracovních míst po odečtení baselinu⁴¹ za deset let fungování EGAP ve výši 1 750 pracovních míst**

Vyhodnocení čistých přínosů z dodatečné 1 mld. Kč regulatorního kapitálu vloženého do EGAP jsou, při započítání základního scénáře 1, 681 mld. Kč (NPV na 10 let)⁴². Průměrná roční výše⁴³ zaměstnanosti generovaná 1 mld. Kč dodatečného regulatorního kapitálu (v průběhu 10 let, včetně základního scénáře) je dle výstupu modelu 1 743 pracovních míst.

Jak naznačuje Obrázek 59, časový průběh přínosů do veřejných rozpočtů z činnosti EGAP i průběh zaměstnanosti odráží fakt, že v portfoliu EGAP převládají produkty s dobou čerpání cca. 2 roky a s dobou splácení kolem 5 let. Takto pojištěné projekty generují významné přínosy i pracovní místa v průběhu čerpání (tzn. zhruba v prvních dvou letech), nicméně vzhledem k delší době splácení se z těchto projektů pomaleji uvolňuje regulatorní kapitál zpět ke krytí nové pojištěné angažovanosti.

³⁶ Baseline = základní scénář, tj. export, který by se uskutečnil i bez pojištění EGAP. Výše základních scénářů byla odhadnuta pro jednotlivé produkty EGAP a její výši (20% - 60%) a odůvodnění této výše je možné najít v celkové RIA.

³⁷ Tj. projektované na 10 let činnosti a upravené 15% diskontním faktorem na čistou současnou hodnotu.

³⁸ V zájmu konzervativnosti odhadu bereme v úvahu pouze přímé subdodavatele exportéra. V praxi se však ukazuje, že v řadě případů mají i oni své subdodavatele, což dále navyšuje pozitivní efekty plynoucí z posílení exportu prostřednictvím EGAP.

³⁹ Normováno na plný pracovní úvazek na rok.

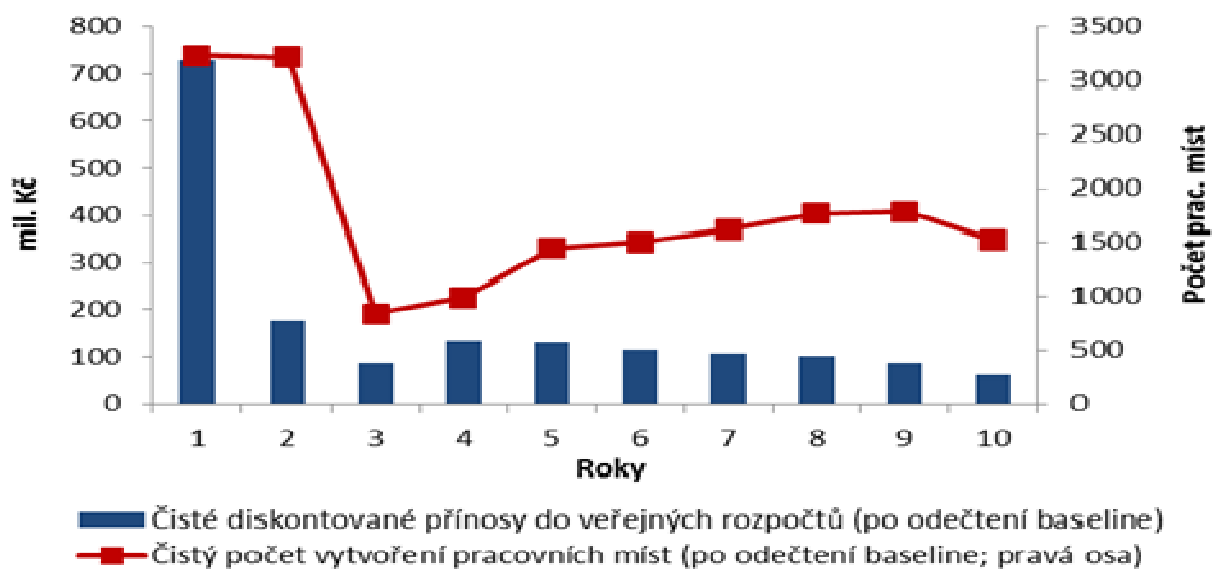
⁴⁰ Tedy přínosy, od nichž již byl odečten základní scénář a které jsou upraveny na čistou současnou hodnotu za 10 let.

⁴¹ Tj. upravených o základní scénář ve smyslu poznámky výše.

⁴² Navíc je třeba mít na paměti, že ona 1 mld. Kč regulatorního kapitálu nebude utracena (alespoň historická zkušenost EGAP tomu nasvědčuje) – tzn. z vložené 1 mld. Kč se vrátí 1 + 1,681 mld. Kč.

⁴³ Tzn. zaměstnanost generovaná na 12 měsíců.

Obrázek 59: Časový průběh odhadovaných čistých přínosů pro veřejné rozpočty a zaměstnanosti generované vkladem dodatečné 1 mld. Kč do regulačního kapitálu EGAP



Obrázek 60: Celkem za portfolio EGAP odhadované přínosy do veřejných rozpočtů z dodatečné 1 mld. Kč regulatorního kapitálu (výhled na 10 let) – v mil. Kč a v počtu vytvořených pracovních míst

Celkem za portfolio	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok	6. rok	7. rok	8. rok	9. rok	10. rok
<i>Exportér</i>										
Povinné odvody exportér	370,29	35,70	37,65	90,86	96,41	97,39	106,46	116,01	102,07	81,93
DPPO exportér	142,98	12,81	13,55	34,70	37,24	37,62	41,35	45,26	35,89	31,72
Vytvořená zaměstnanost exportér	2810	2780	748	810	1213	1279	1395	1515	1552	1315
Úspora na nezaměstnanosti exportér	107,73	107,21	17,89	26,46	42,80	44,05	47,75	50,99	53,63	44,03
<i>Subdodavatelé</i>										
Povinné odvody subdodavatelé	146,29	22,86	23,63	42,90	45,46	45,85	49,20	52,75	45,48	40,94
DPPO subdodavatelé	171,23	41,10	45,22	64,49	65,38	67,44	69,95	73,50	66,65	61,69
Vytvořená zaměstnanost subdodavatelé	1478	1466	420	459	677	709	771	842	800	681
Úspora na nezaměstnanosti subdodavatelé	62,59	62,08	16,31	18,04	27,59	28,96	31,69	34,81	32,96	27,74
<i>Zaměstnanci exportéra</i>										
DPFO zaměstnanců exportéra	107,16	11,23	11,89	26,26	28,31	28,64	30,98	33,48	31,71	23,89
DPH zaměstnanců exportéra	99,96	9,95	10,45	23,96	25,96	26,21	28,43	30,79	29,11	21,77
<i>Zaměstnanci subdodavatelů</i>										
DPFO zaměstnanců subdodavatelů	50,32	7,49	7,76	14,45	15,34	15,47	16,64	17,87	15,33	13,77
DPH zaměstnanců subdodavatelů	47,38	7,08	7,33	13,63	14,47	14,59	15,69	16,85	14,45	12,99
<i>Celkem</i>										
Povinné odvody	465,06	58,56	61,28	123,46	131,57	132,93	143,29	154,33	141,37	114,21
DPPO	157,79	20,28	21,32	42,26	45,57	46,08	49,61	53,40	46,58	39,68
DPFO	157,47	18,73	19,65	40,71	43,65	44,11	47,62	51,35	47,04	37,66
DPH	147,34	17,04	17,77	37,59	40,43	40,80	44,12	47,64	43,57	34,75
Úspora na nezaměstnanosti	174,38	172,57	37,86	48,16	73,86	76,68	83,01	91,42	92,26	77,39
Celkem přínosy do veřejných rozpočtů	1102,04	287,17	157,88	292,17	335,08	340,61	367,66	398,13	370,81	303,69
Diskont celkových přínosů do veřejných rozpočtů (r=15%)	958,29	217,14	103,81	167,05	166,59	147,25	138,22	130,15	105,41	75,07
NPV (10 let)	2208,99									
Suma po odečtu baselinů	829,98	223,75	121,97	226,11	255,07	258,13	278,85	302,10	288,02	232,85
Diskont sumy po odečtu baselinů	721,72	169,19	80,19	129,28	126,81	111,60	104,83	98,76	81,87	57,56
NPV (10 let) včetně baseline	1681,81									
Vytvořená zaměstnanost celkem	4288	4246	1167	1269	1890	1988	2166	2358	2352	1996
Čistá vytvořená zaměstnanost po odečtení baselinu	3243	3222	834	990	1451	1503	1621	1769	1790	1526
Průměrná roční vytvořená zaměstnanost (po odečtení baselinu; 10-ti letý průměr)	1743									

7.2.7 Výstupy – porovnání jednotlivých produktů

Následující tabulka představuje stručný přehled porovnání přínosů jednotlivých produktů EGAP z hlediska jejich přínosů do veřejných rozpočtů. **Porovnání produktů je upraveno na 1 mld. Kč dodatečného regulatorního kapitálu pro EGAP**, a ukazuje tedy, jaké přínosy plynou pro veřejné rozpočty z jednotlivých produktů v jeho portfoliu v návaznosti na to, kolik procent portfolia daný produkt tvoří (viz Obrázek 61) a přínosů jednotlivých produktů pro veřejné rozpočty. Toto srovnání poskytuje základní vodítko pro identifikaci produktů EGAP, které mají za současného složení portfolia produktů nejvýznamnější přínosy pro veřejné rozpočty⁴⁴.

Obrázek 61: Porovnání produktů upravené na 1 mld. Kč dodatečného regulatorního kapitálu pro EGAP (přínosy plynoucí pro veřejné rozpočty z jednotlivých produktů v jeho portfoliu v návaznosti na to, kolik procent portfolia daný produkt tvoří a přínosů jednotlivých produktů pro veřejné rozpočty)

<i>Produkty</i>	<i>Čistá současná hodnota přínosů z 1 mld. Kč dodatečného regulatorního kapitálu pro EGAP (v mld. Kč)</i>	<i>Průměrný počet pracovních míst vytvořený z 1 mld. Kč dodatečného regulatorního kapitálu pro EGAP během 10 let</i>
B+Bf	176	270
C+Cf	15	9
D (obchodníci)+F	304	284
D (stavebníci)+F	419	361
D (výrobci)+F	666	673
I+If	33	57
ZA	69	90

Ze srovnání jednotlivých produktů se ukazuje, že celkově mají všechny produkty EGAP velmi pozitivní dopady na veřejné rozpočty i zaměstnanost. Největší přínosy pro veřejné rozpočty mají za stávajícího složení portfolia produkty typu D.

7.2.8 Alternativní využití státních prostředků investovaných do EGAP

Základní jmění EGAP činilo ke konci roku 2009 1,3 mld. Kč. Ke konci roku 2009 činily vklady ze státního rozpočtu 5,863 mld. Kč. Výše vlastního kapitálu EGAP činila 9,182 mld. Kč ke konci roku 2009. Vzhledem k tomu, že je EGAP povinen řídit se pravidly pro ECA, dlouhodobě cíluje na vyrovnané hospodaření (tzn. dlouhodobý předpokládaný výnos 0%).

Jako alternativa k využití dodatečných vkladů ze státního rozpočtu do vlastního kapitálu EGAP se jeví umoření dluhů veřejných rozpočtů. V takovém případě by stát pravděpodobně ušetřil 3-5% nákladových úroků plus případně další náklady spojené s administrací státního dluhu, které budou však vzhledem k absolutní výši dluhu marginální.

⁴⁴ Pro připomenutí – z 1 miliardy Kč dodané do EGAP (do kapitálové přiměřenosti EGAP) vygeneruje EGAP 12,5 mld. Kč pojistné angažovanosti. Dále předpokládáme, že tato 1 miliarda dodatečné dotace pro EGAP bude nějakou dobu vázána v EGAP (dle délky čerpání a splácení projektu), ale nebude vynaložena úhradu pojistných událostí. Tento předpoklad vychází z historických dat EGAP a znamená, že v případě potřeby může stát 1 miliardu dodatečné dotace z EGAP postupně odčerpat zpět do státního rozpočtu.

Lze tedy říct, že náklady obětované příležitosti z dodatečné 1 mld. Kč vkladu do pojistných fondů se budou zřejmě pohybovat ve výši 2 – 4% p. a., tedy asi 20 – 40 milionů Kč ročně. Přínosy (vyčíslené v předchozí kapitole), které činnost EGAP přináší pro veřejné rozpočty, jsou tedy několikanásobně vyšší než náklady příležitosti. Na druhou stranu přínosy z činnosti EGAP pro veřejné rozpočty, které byly odhadnuty v předchozí kapitole, přesahují 168 milionů Kč ročně – tzn., jsou cca. čtyřnásobně vyšší.

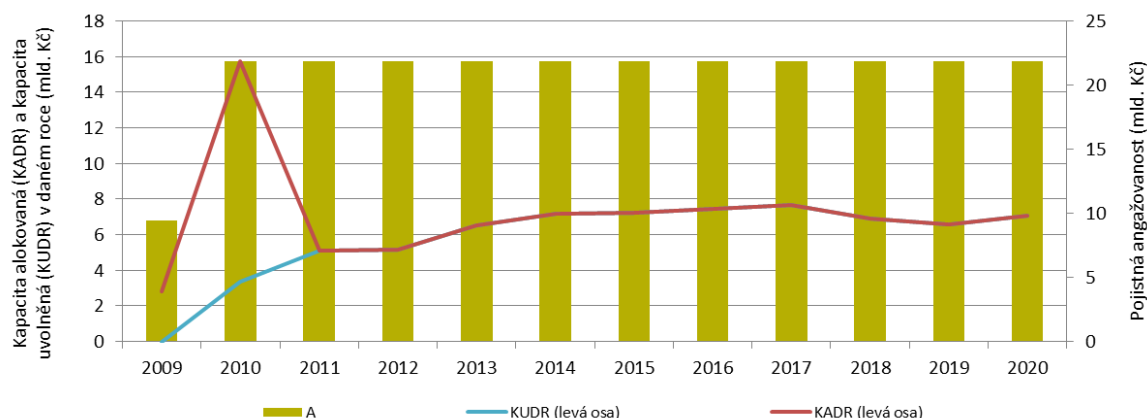
7.2.9 Pojistná angažovanost

Portfolio EGAP má vlivem velkých a dlouhodobých projektů vysokou setrvačnost a posílení pojistných fondů se neprojeví ve výši pojistné angažovanosti a udržitelné pojistné kapacity v tak velké míře.

Na druhé straně, posílení pojistných fondů spolu s optimalizací⁴⁵ portfolia umožní reflektovat navýšení v poptávce po produktech EGAP. Model předpokládá následující dodatečné dotace ze státního rozpočtu ve výši 1 mld. Kč v letech 2010, 2011 a 2012.

Níže uvedený obrázek ukazuje, jaký vliv by na dlouhodobou udržitelnost financování EGAP měla dodatečná 1 mld. Kč vložená do regulatorního kapitálu EGAP. Je zjevné, že vzhledem k vysoké setrvačnosti portfolia EGAP vede navýšení regulatorního kapitálu k poměrně pomalé odezvě portfolia EGAP. Kapacita alokovaná v daném roce se z vložené 1 mld. Kč regulatorního kapitálu v průběhu deseti let přetvoří při zachování stále struktury portfolia na cca. 7 mld. Kč pojistné angažovanosti.

Obrázek 62: Vliv dodatečných prostředků na angažovanost a udržitelnou pojistnou kapacitu EGAP



Zdroj: EEIP, EGAP

*KUDR – kapacita uvolněná v daném roce, KADR – kapacita alokovaná v daném roce, A – pojistná angažovanost

7.3 Sensitivita modelu

V následujících dvou subkapitolách se tento dokument snaží zodpovědět na otázku, jak působí určitý typ změn složení portfolia EGAP na udržitelnost financování EGAP (tj. bez dodatečných příspěvků ze státního rozpočtu do regulatorního kapitálu EGAP). Předtím, než bude zahájen výklad o sensitivitě modelu, je třeba upozornit na následující aspekty činnosti EGAP:

1. Činnost EGAP je tažena poptávkou – tzn. EGAP sám nemá příliš nástrojů k ovlivnění skladby produktů ve svém portfoliu – v případě, že vývozci potřebují (a tedy ve zvýšené

⁴⁵ V takové míře v jaké je možná v podmínkách, kdy EGAP v poptávku po svých produktech není schopen ovlivnit a pouze na ni reaguje.

míře poptávají) např. produkt D, EGAP je v podstatě nemůže přesvědčit, aby poptávali produkt B

2. Hlavními faktory ovlivňujícími složení portfolia EGAP jsou zejména faktory externí – v níže uvedených scénářích je to zejména ekonomická krize, která české vývozce katapultovala z role subdodavatelů do pozice generálních dodavatelů.
3. V případě omezených zdrojů, resp. převisu poptávky po pojištění, může EGAP určitým způsobem prioritizovat mezi projekty (resp. produkty), k čemuž tento dokument poskytuje určité vodítko. Tato prioritizace by se však měla dít na základě dané exportní strategie ČR a v návaznosti na jasný pokyn akcionáře EGAP, kterým je stát.

7.3.1 Popis jednotlivých scénářů

V rámci analýzy dopadů změny parametrů na model jsme analyzovali nulovou variantu (scénář činnosti beze změny, jako dosud) oproti 4 variantám změny složení portfolia:

- Nulová varianta
- Optimistický scénář 1
- Optimistický scénář 2
- Pesimistický scénář 1
- Pesimistický scénář 2

Nulová varianta: činnost jako dosud (rozdělení portfolia podle roku 2010 (H1)); 84% portfolia tvoří projekty s průměrnou délkou 7+ a dobou čerpání 2+. Situace je dána mimo jiné tím, že řada českých společností se v poslední době (díky útlumu v bankovních sektorech zemí Západní Evropy a USA) povýšila z role subdodavatele na generální dodavatele - což s sebou co do objemu nese výrazně větší objem pojistné angažovanosti na 1 projekt a dále delší dobu čerpání a splácení projektů. Tím se snižuje každoroční uvolněná kapacita EGAP, na druhou stranu velké projekty (typu generální dodavatel nebo klíčový subdodavatel) vytváří do budoucna výrazný potenciál pro další české společnosti (v roli subdodavatelů českých generálních dodavatelů), otevírají českým společnostem nové možnosti na světových trzích a mají obvykle vyšší pozitivní technologické a HR spillovery.

Tabulka 1: Analýza sensitivity (složení portfolia nulová varianta)

Produkt	Podíl na portfoliu EGAP	Průměrná celková délka úvěru v letech (Uct)	Průměrná délka čerpání v letech (UDDt)
Produkt B a Bf	3.00%	1.50	0.50
Produkt C a Cf	1.00%	3.00	1.00
Produkt D (obchodníci)	23.00%	7.00	2.00
Produkt D (stavebníci)	18.00%	8.00	2.00
Produkt D (výrobci)	20.00%	8.00	2.00
Produkt E	0.01%	1.50	0.50
Produkt F	4.00%	1.00	0.00
Produkt I+If	20.00%	7.00	3.00
Produkt P	zanedbáno		
Produkt V	3.00%	1.00	0.00
Produkt Z	4.00%	1.50	0.50

Produkt ZA	3.00%	10.00	3.00
Produkt ZAK	zanedbáno		

Zdroj: EEIP

Optimistický scénář 1: české společnosti si svou pozici generálního dodavatele udrží, budou však ve zvýšené míře uskutečňovat i subdodávky; posílí se role produktu D (stavebníci, obchodníci - prodlouží průměrnou délku úvěru - vč. stejný objem, ale vyšší jednotlivá velikost projektů, výrobci naopak zkrátí - větší počet subdodavatelů), úměrně se zvýší i podíl produktů F, Z a V; rovněž se zvýší objem zajištění (více multisourcingu), délka úvěrů se však nezvýší (délku těchto projektů ČR neovlivní); sníží se podíl produktů I+If.

Tabulka 2: Analýza sensitivity (složení portfolia Optimistický scénář 1)

Produkt	Podíl na portfoliu EGAP	Průměrná celková délka úvěru v letech (Uct)	Průměrná délka čerpání v letech (UDDt)
Produkt B a Bf	3.00%	1.50	0.50
Produkt C a Cf	1.00%	3.00	1.00
Produkt D (obchodníci)	23.00%	10.00	3.00
Produkt D (stavebníci)	18.00%	10.00	3.00
Produkt D (výrobci)	30.00%	5.00	1.00
Produkt E	0.01%	1.50	0.50
Produkt F	5.00%	1.00	0.00
Produkt I+If	6.00%	7.00	3.00
Produkt P	zanedbáno		
Produkt V	3.00%	1.00	0.00
Produkt Z	5.00%	1.50	0.50
Produkt ZA	5.00%	10.00	3.00
Produkt ZAK	zanedbáno		

Zdroj: EEIP

Optimistický scénář 2: české společnosti se zaměří na svou úlohu generálního dodavatele, ostatní české společnosti budou uskutečňovat subdodávky jejich prostřednictvím (bez EGAP) - tzn. posílí se role produktu D (stavebníci a obchodníci prodlouží průměrnou délku úvěru a zvýší se objem a vyšší jednotlivá velikost projektů, poklesne objem výrobců a i v jejich případě se prodlouží délka úvěrů), adekvátně se zvýší i podíl produktu F, Z a V; objem zajištění zůstane zachován (více multisourcingu), délka úvěrů se však nezvýší (délku těchto projektů ČR neovlivní); sníží se podíl produktů I+If a B.

Tabulka 3: Analýza sensitivity (složení portfolia Optimistický scénář 2)

Produkt	Podíl na portfoliu EGAP	Průměrná celková délka úvěru v letech (Uct)	Průměrná délka čerpání v letech (UDDt)
Produkt B a Bf	1.00%	1.50	0.50
Produkt C a Cf	1.00%	3.00	1.00
Produkt D (obchodníci)	25.00%	10.00	3.00
Produkt D (stavebníci)	30.00%	10.00	3.00
Produkt D (výrobci)	18.00%	10.00	3.00

Produkt E	0.01%	1.50	0.50
Produkt F	6.00%	1.00	0.00
Produkt I+If	6.00%	7.00	3.00
Produkt P	zanedbáno		
Produkt V	5.00%	1.00	0.00
Produkt Z	5.00%	1.50	0.50
Produkt ZA	2.00%	10.00	3.00
Produkt ZAK	zanedbáno		

Zdroj: EEIP

Pesimistický scénář 1: čeští exportéři se v roli generálních dodavatelů neudrží, což se projeví v poklesu délky a pojištěných úvěrů v rámci produktu D (a rovněž v poklesu D - stavebníci a obchodníci), vzroste zajištění (podíl, na délku nemají české projekty vliv) a podíl D- výrobcí, vzrostou produkty B, F, Z, V. If mírně poklesne.

Tabulka 4: Analýza sensitivity (složení portfolia Pesimistický scénář 1)

Produkt	Podíl na portfoliu EGAP	Průměrná celková délka úvěru v letech (Uct)	Průměrná délka čerpání v letech (UDDt)
Produkt B a Bf	6.00%	1.50	0.50
Produkt C a Cf	1.00%	3.00	1.00
Produkt D (obchodníci)	12.00%	6.00	1.00
Produkt D (stavebníci)	15.00%	7.00	2.00
Produkt D (výrobci)	28.00%	5.00	1.00
Produkt E	0.01%	1.50	0.50
Produkt F	7.00%	1.00	0.00
Produkt I+If	10.00%	7.00	3.00
Produkt P	zanedbáno		
Produkt V	6.00%	1.00	0.00
Produkt Z	7.00%	1.50	0.50
Produkt ZA	7.00%	10.00	3.00
Produkt ZAK	zanedbáno		

Zdroj: EEIP

Pesimistický scénář 2: čeští exportéři se v roli generálních dodavatelů neudrží, což se projeví v poklesu délky a pojištěných úvěrů v rámci produktu D (a rovněž v poklesu D - stavebníci a obchodníci), vzroste zajištění (podíl, na délku nemají české projekty vliv) a podíl D- výrobcí, vzrostou produkty B, F, Z, V. If mírně poklesne.

Tabulka 5: Analýza sensitivity (složení portfolia Pesimistický scénář 2)

Produkt	Podíl na portfoliu EGAP	Průměrná celková délka úvěru v letech (Uct)	Průměrná délka čerpání v letech (UDDt)
Produkt B a Bf	9.00%	1.50	0.50

Produkt C a Cf	1.00%	3.00	1.00
Produkt D (obchodníci)	12.00%	5.00	1.00
Produkt D (stavebníci)	10.00%	7.00	2.00
Produkt D (výrobci)	28.00%	5.00	1.00
Produkt E	0.01%	1.50	0.50
Produkt F	8.00%	1.00	0.00
Produkt I+If	10.00%	7.00	3.00
Produkt P	zanedbáno		
Produkt V	7.00%	1.00	0.00
Produkt Z	8.00%	1.50	0.50
Produkt ZA	7.00%	10.00	3.00
Produkt ZAK	zanedbáno		

Zdroj: EEIP

7.3.2 Závěry analýzy sensitivity

Níže uvedený obrázek demonstruje, jaký vliv by měly změny portfolia EGAP na kapacitu uvolněnou v daném roce (tj. na udržitelnou kapacitu EGAP). Lze konstatovat, že i kdyby došlo k silně pesimistickému scénáři č. 2 (tj. že české podniky neobhájí postavení generálních dodavatelů, které získaly během končící ekonomické krize a přijdou tak o zajímavé, byť dlouhodobé projekty s výrazně pozitivními výnosy pro veřejné rozpočty v ČR⁴⁶), zvedne se udržitelná kapacita v daném roce oproti současnému stavu pouze o cca. 5 mld. Kč, zatímco přínosy pro veřejné rozpočty by při složení portfolia dle Pesimistického scénáře 1 i 2 výrazně poklesly.

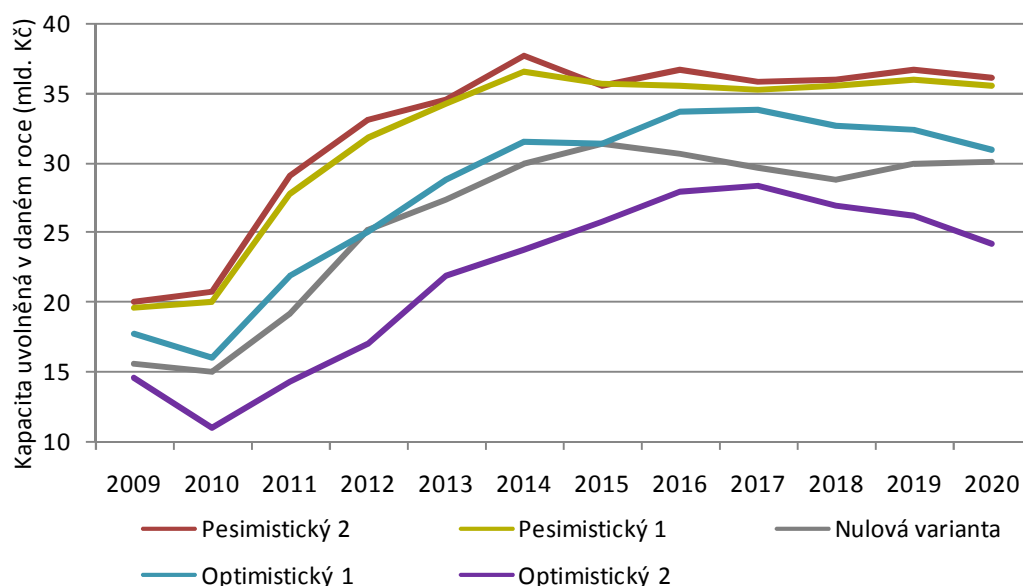
V případě optimistických scénářů je naopak vidět, že posílení pozice českých vývozců na zahraničních trzích (v rizikových zemích) – tj. posun českých vývozců do role stabilních generálních dodavatelů – by musel být nutně vykoupen několikaletými dotacemi ze strany státu, neboť vzhledem k tomu, že velké a z hlediska veřejných rozpočtů lukrativní projekty jsou obvykle relativně dlouhé (doba čerpání + doba splácení nad 7 či spíše nad 10 let), zvýšení podílu těchto projektů na portfoliu EGAP by vedlo ke snížení kapacity uvolňované v jednotlivých letech až na 25 mld. Kč při naplnění Optimistického scénáře 2.

Je třeba poznamenat, že níže uvedená analýza sensitivity ani model dopadů činnosti EGAP na veřejné rozpočty nebere v potaz rizika spojená s vysokou expozicí EGAP vůči některým vývozcům, odvětvím nebo regionům. Níže uvedený obrázek ilustruje, k jakým hodnotám uvolněné roční kapacity by v rámci jednotlivých scénářů konvergoval EGAP v případě, že by docházelo k pozvolnému navýšení prostředků pro EGAP⁴⁷.

⁴⁶ Zejména D (stavebníci) – technologické celky, jakož i D (výrobci) a D (obchodníci).

⁴⁷ Zde v rámci studia efektivity předpokládáme příspěvek do regulatorního kapitálu EGAP ze strany akcionáře ve 4 letech každoročně o 1 mld. Kč.

Obrázek 63: Analýza sensitivity: kapacita uvolněná v jednotlivých letech



Zdroj: EEIP

7.4 Model hodnocení efektivity exportní podpory

Tato část studie využívá ekonometrického modelu k měření efektu, jakým se státní podpora a potažmo činnost EGAPu promítá do reálného exportu ČR. Model samotný využívá základní makroekonomická data spolu s daty o projektech EGAPu v letech 2001-2009. V tomto období zkoumá export ČR do celkem 211 světových zemí a teritorií.

Analýza využívá tzv. Gravitační model, vysvětlující zahraniční obchod primárně pomocí velikosti a fyzické vzdálenosti dvou ekonomik, ve kterém pak jako reziduální veličina figuruje exportní podpora. Tento metodologický přístup (který bude popsán níže) je současnou vědou považován za dobrou praxi v měření účinnosti exportní podpory. Je použit např. ve studiích pro Euler Hermes a Österreichische Kontrollbank Moser, Nestmann, Wedow (2008) resp. Egger, Url (2006), z nichž EEIP metodologicky vychází.

Podrobná metodologie modelu, jakož i detaily o použitých datech – viz Příloha 6 – výstupy modelu pro jednotlivé produkty v portfoliu EGAP.

7.4.1 Použitá data

Naše analýza využívá data z různých zdrojů, které jsou popsány níže a které shrnuje Obrázek 64. Jsou mezi nimi jak data získaná exkluzivně od EGAP, tak mezinárodní srovnávací data od Světové banky nebo Mezinárodního měnového fondu. Pluralita použitých informačních zdrojů dává naší analýze dvě výhody (oproti citovaným metodologickým předchůdcům):

- Širší datový panel, zahrnující plných 211 států a teritorií umožňuje provádět odhady na cca dvojnásobku pozorování, což výrazně snižuje statistickou chybu. Do modelu byly zahrnuty všechny země, do kterých v daném období probíhal z ČR export. Vypuštění zemí s nulovým exportem je vhodným krokem v implementaci gravitačního modelu, jak bude rozebráno níže.
- Odhady HDP vydávané různými institucemi se zvláště v méně rozvinutých zemích značně liší – což je poplatné použité metodice ale i zdrojích. Kde byl dostupný, využívali jsme tedy průměr hodnot odhadů HDP různých institucí. Tento přístup není zcela

metodologicky korektní, dává však použitým odhadům HDP větší robustnost, která je pro práci s velkým panelem dat důležitější než číselná přesnost.

Obrázek 64: Zdroje dat - přehled

Veličina	Jednotka	Roky	Zdroj	Databáze	Web
Pojistná angažovanost (nebo hodnota pojištěných exportních úvěrů)	Kč	Leden 2001 - květen 2010, 2000 (pouze součet)	Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. (EGAP)	Interní informace	http://www.egap.cz/index.php
Export České republiky	Kč	01/1999 (první data v této databázi) – 05/2010	Český statistický úřad (ČSÚ)	Databáze zahraničního obchodu	http://czso.cz/csu/edicniplan.nsf/aktual/ep-6 http://apl.czso.cz/pll/stazo/STAZO.STAZO
Vzdálenost importující země od České republiky	km		Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII)	Distances	http://www.cepii.fr/anglaisgraph/bdd/distances.htm
Hrubý domácí produkt (HDP) importující země - predikce		1990 – 2015 (liší se dle konkrétní země a včetně předpovědí)	Mezinárodní měnový fond (MMF)	World Economic Outlook	http://www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=28
Hrubý domácí produkt (HDP) importující země		1990 – 2015 (liší se dle konkrétní země a včetně předpovědí)	Mezinárodní měnový fond (MMF)	International Financial Statistics (IFS)	http://www.imfstatistics.org/imf/
Hrubý domácí produkt (HDP), počet obyvatel a další charakteristiky importující země		1990 – 2008 (liší se dle konkrétní země)	Světová banka (SB)	World Development Indicators	http://data.worldbank.org/data-catalog
Hrubý domácí produkt (HDP) importující země			Central Intelligence Agency (CIA)	The World Factbook	https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/

Zdroj: EEIP

7.5 Model celkového efektu

Tento model je metodologicky v zásadě prostým rozšířením jednoduchého modelu prezentovaného výše o tzv. časové dummy variables, tedy proměnné kontrolující globální meziroční fluktuace – důležité zejména v souvislosti s doznívající krizí, kdy exporty do většiny zemí plošně klesaly.

Jako vysvětlovanou proměnnou používáme (oproti metodologickým předlohám) nikoliv objem nově uzavřených smluv ale reálnou pojistnou angažovanost EGAPu v daném roce a zemi. Jedná se o zásadní zlepšení, které bylo umožněno charakterem dat poskytnutých EGAP. Samotné uzavření smlouvy totiž není nutně svázáno s reálným čerpáním pojištěného úvěru – zcela jistě tomu tak není časově. Proto by měla být pojistná angažovanost lepší vysvětlovanou proměnnou, než jaká je použita v metodologické předloze (a nastíněná v modelu popsáném v metodologické části kapitoly)

Následující tabulka obsahuje parametry odhadnutého modelu. K značení signifikance (nenulovosti a zhruba řečeno i spolehlivosti) parametru používáme následující (standardní) přístup: * = sig. na 95% (5 % hladina spolehlivosti), ** = na 99%, *** = na 99,9%. Absence hvězdiček u odhadnutého koeficientu znamená nesignifikantní výsledek, tedy že daná proměnná nemá na export statisticky významný vliv.

Obrázek 65: Model celkového efektu.

Proměnná	Koeficient β (efekt na export v %)	Další detaily	
Log (vzdálenost) (v %)	-1,57***	Počet pozorování	1940
Log (HDP) (v %)	1,01***	Počet zemí	211
Log (poj. angažovanost) (v %)	0,016**	R^2	0.85
Další proměnné (year dummies)	-0,48*** až 0,09		

Zdroj: EEIP

Obrázek 65 ukazuje, že gravitační model vysvětlil 85 % variance exportních dat, což je o 10% méně než u německých pravděpodobně kvůli zahrnutí většího množství exotických zemí, a také menší (a tedy náhodnější) absolutní hodnotě českých exportů.

U odhadnutých parametrů však vidíme očekávaná znaménka, velikosti a signifikanci, což značí dobrou kalibraci modelu. Pro nás nejdůležitější je nalezený kladný a signifikantní vliv pojistné angažovanosti na export. Výsledný parametr 0,016 značí, že 1% nárůst angažovanosti EGAPu v dané zemi (spolu s běžně asociovanými aktivitami) přinese zvýšení exportu do dané země o 0,016%, což je vzhledem k velikostnímu poměru mezi exportem a objemem podpory dobrý výsledek.

Příklad: celková angažovanost EGAPu byla v roce 2009 přibližně 109 mld. Kč, zatímco celkový export činil 2133 mld. Kč. Náš výsledek lze tedy interpretovat, že při zvýšení angažovanosti o 1 mld. Kč bychom měli očekávat zvýšení exportu o $0,016 \frac{2133}{109} = 0,312$, tj. o 312 mil. Kč.

Pro pohodlnou interpretaci, ale i kontrolu robustnosti uvedeme ještě výsledky téhož modelu, bez logaritmické transformace. Tento model je výrazně horší podle dosaženého

R^2 (což je pro nelogaritmické modely obvyklé) ale i věcně je hůře konzistentní s ekonomickou teorií. Jeho výsledky by měly být proto brány pouze jako informativní - a jsou poskytnuty pouze z výše uvedených důvodů.

Obrázek 66: Model celkového efektu (lineární, tedy méně přesný!)

Proměnná	Koeficient β (efekt na export v Kč)	Další detaily	
Vzdálenost (km)	-238542***	Počet pozorování	1940
HDP (Kč)	0,013***	Počet zemí	211
poj. angažovanost (Kč)	0,636***	R^2	0.12
year dummies	-5 mld. *** až 1 mld.		

Zdroj: EEIP

Z odhadnutých parametrů mj. vyplývá, že nárůst pojistné angažovanosti EGAPu o 1 Kč způsobí nárůst exportu o 0,64 Kč. S pomocí tohoto výsledku kapitálové náročnosti pojištění EGAP lze dopočítávat přibližný efekt koruny vložené do EGAPu na export, je však vhodné používat spíše konzervativnější (a pravděpodobně přesnější) výsledek logaritmického modelu.

7.6 Model se separací podle příjemce pojištění

V druhém modelu se pokusíme detailněji postihnout jednotlivé aktivity EGAPu, a najít tak potenciální slabá místa v portfoliu. Ačkoliv agregovaný vliv aktivity EGAPu na export je signifikantně pozitivní, u jednotlivých aktivit tomu tak být nemusí.

Rozdělíme proto celkovou pojistnou angažovanost, použitou v minulém modelu, na čtyři části, a to podle příjemce pojištění – může jím být buď ČEB, jiná česká banka, zahraniční banka anebo nebankovní subjekt. Formálně lze model zapsat takto:

$$X_{jt} = \beta_0 + \beta_{11}G_{jt,CEB} + \beta_{12}G_{jt,CZB} + \beta_{13}G_{jt,ZahB} + \beta_{14}G_{jt,NEB} + \beta_2Y_{jt} + \beta_3d_j + \varepsilon_{jt}$$

Obrázek 67: Model se separací příjemce

Proměnná	Koeficient β	Další detaily	
Log (vzdálenost)	-1,57***	Počet pozorování	1940
Log (HDP)	1,01***	Počet zemí	211
Log (poj. angažovanost – ČEB)	0,008	R^2	0.86
Log (poj. angažovanost – česká banka)	0,01**		

Log (poj. angažovanost zahraniční banka) –	-0,02		
Log (poj. angažovanost nebank. subjekt) –	0,009		
Další proměnné (year dummies)	-0,38*** až 0,09		

Zdroj: EEIP

Ve srovnání s předchozími, tento model nereflektuje možnost sdruženého efektu – tedy synergií mezi pojištěními cílenými na export do jedné země, ale různým typům příjemců. Že jejich hodnota může být významná lze usuzovat z rozdílu mezi součtem odhadnutých koeficientů β_{11} až β_{14} a mezi odhadnutým sdruženým efektem β_1 v celkovém (logaritmickém) modelu.

7.7 Výstupy modelu exportu v porovnání s Německem

Odhadnuté parametry celkového modelu lze porovnat s výsledky německé studie (Moser et al. 2008)⁴⁸. Zatímco pro ČR vyšel vztah objem podpory EGAPu (%) -> export (%) 0,016, německá studie odhaduje tentýž parametr pro Euler Hermes na 0,028. Rozdíl v použitých měnách (EUR a CZK) není podstatný, neboť se jedná o relativní ukazatel.

K porovnatelnosti je ještě nutno upravit výsledné koeficienty aby odpovídaly odlišným poměrům podpora/export v ČR a Německu – které jsou podle benchmarku (EXIM Banka, 2007) 5,1 resp. 15,5.

Obrázek 68: Benchmark s výsledky studie Moser et al. 2008

Země	$\beta_{1,tj}$. relace podpora (%) -> export (%)	Přibližný efekt 1 jednotky (CZK, EUR) podpory na tutéž jednotku exportu
ČR	0,016	0,312
Německo	0,028	0,181

Zdroj: EEIP, Moser, Nestmann & Wedow (2008)

Jak shrnuje Obrázek 68, je odhadovaná efektivita podpory exportu EGAP dle tohoto modelu zhruba o polovinu vyšší, než v případě jeho německého protějšku. Tzn. 1 Kč podpořeného exportu vyvolá průměrný nárůst exportu o 0,312 Kč⁴⁹. Studie tedy prokazuje reálný dopad podpory exportu prostřednictvím EGAP na rozvoj exportu, a to ve vyšší míře než v Německu. Tento výsledek lze vysvětlit lepším celkovým chodem EGAPu, ale i rozdílem ve zkoumaných obdobích (německá studie nezahrnuje data o poslední krizi – kdy podpora exportu může mít výraznější efekt), a nižším českým poměrem podpora/export.

⁴⁸ Rakouská studie uvádí pouze výsledky po vyloučení nevhodných pozorování (*outliers*), jimi odhadnuté parametry jsou proto řádově vyšší a nelze je porovnávat.

⁴⁹ Je třeba brát v potaz, že se jedná o studii na poměrně limitovaném vzorku dat a bylo by třeba tuto analýzu dále prohlubovat a data zpřesňovat.

7.8 Shrnutí

S použitím gravitačního modelu, tedy metodologie používané k hodnocení podpory exportu v Německu, byl zhodnocen vliv činnosti EGAPu (spolu s běžně asociovanými činnostmi bank atd.), na velikost českého exportu. Byl nalezen pozitivní a relativně dobře signifikantní sdružený efekt (tedy efekt pojištění exportu jako celku), který je přinejmenším srovnatelný s efektivitou Euler Hermes, odhadnutou v německé studii.

Při detailnější analýze portfolia se ukázalo, že nejvyšší vliv na export má podpora poskytovaná prostřednictvím pojištění úvěrů domácím bankám, ostatní kategorie dle příjemce se ukázaly být nesignifikantní. Z čistě ekonomického hlediska okamžitého vlivu podpory exportu na export, které bylo v této části jako jediné měřeno, lze doporučit silnější směřování portfolia EGAPu k pojišťování úvěrů domácích bank.

7.9 Další aspekty činnosti EGAP

7.9.1 Dopady na konkurenceschopnost ČR

Jak již bylo uvedeno, působení EGAPu pozitivně ovlivňuje české výrobce exportující do zahraničí, a to především ve dvou základních oblastech:

- Pronikání na trhy
- Počáteční kapitál

EGAP nabízí celou řadu produktů, které se specializují na podporu exportu, což má pozitivní vliv i na pronikání českých společností na nové zahraniční trhy. Již zmiňovaná informační výhoda poskytuje EGAP možnost ohodnotit tyto trhy a šance českých exportérů na úspěch v mnoha oblastech. Pokud tedy EGAP poskytne pojištění nebo jiný produkt ze svého portfolia určitému projektu, znamená to i signál směrem k privátnímu sektoru o určité kvalitě tohoto projektu. EGAP nabízí speciální produkt Pojištění úvěru na financování prospekce zahraničních trhů (typ P), ale objemově tento produkt není příliš významný.

Nicméně český exportér má šanci se dostat na nové zahraniční trhy i přes jiné produkty nabízené EGAP; příkladem může být např. neboť dočasné navýšení krytí u odběratelského úvěru (typ D) až na 99 % v roce 2009, čímž se někteří čeští exportéři dostali v zemích bývalého SNS do role generálních dodavatelů a nahradili tak dodavatele např. z Německa či Itálie, kteří vlivem kontrakce bankovního sektoru v jejich zemích nebyli schopni zakázky realizovat. Právě flexibilita EGAP je českými exportéry vysoce ceněna.

Z pohledu společností a exportérů znamená pojištění exportního i jednodušší přístup k počátečnímu kapitálu resp. umožnění exportu i menším podnikům prostřednictvím pojištění umožnit jejich exportního financování a tudíž exportovat zboží. Přístup společností k novým trhům má pozitivní vliv na rozvoj a inovace, které pozitivně ovlivňují konkurenceschopnost českých podniků jak v rámci České republiky, tak i v rámci zahraničních společností, což diskutuje následující subkapitola.

7.9.2 Technologické spillovery

Jak bylo uvedeno v předchozí subkapitole, podpora exportu ze strany EGAPu znamená větší možnosti českých firem v přístupu na zahraniční trhy, a to především na trhy SNS nebo rozvojových zemí. Z tohoto hlediska je zřejmé, že společnosti skrze tuto podporu mají daleko větší možnosti jak zvětšit odbyt svých výrobků, což vede i k větším možnostem investic do výroby a vývoje produktů. Obecně lze konstatovat, že hlavní přínos spočívá v následujících oblastech:

- Inovace produktů

- Zlepšení procesu výroby
- Přístup k novým technologiím
- Prodej high-tech produktů

Pokud mají firmy větší trh pro své výrobky, jejich investice do inovace a vývoje mají větší návratnost, což znamená, že dochází ke zlepšení procesu výroby. Zejména u high-tech produktů je oblast vývoje a inovace velmi důležitá a její případná absence či nedostatečnost vede ke snižování konkurenceschopnosti České republiky v porovnání se zahraničím. Navíc je zde možnost, že prostřednictvím spolupráce se zahraničními společnostmi (např. subdodávky apod.) dojde ke zvýšenému přístupu českých firem k novým technologiím.

Příkladem může být prosazení výrobků českého dopravního strojírenství s podporou MPO a společností EGAP a ČEB. Plzeňská Škoda Electric s.r.o. ve spolupráci s firmou Neoplan USA Corp. vyprojektovala a dodala kompletní elektrickou výzbroj pro trolejbusovou síť v Bostonu, hlavním městě státu Massachusetts. Jedná se o dva projekty dodávek v řádu stovek jednotek městských trolejbusů v celkové hodnotě přes 500 mil. Kč.

Technologické spillovery se projevují i v zahraničí, kde figuruje instituce podporující pojištění exportu, jako příklad lze uvést Velkou Británii, kde díky této podpoře stoupla technologická úroveň výroby součástek radarových systémů a systémů na podobné bázi používaných v dopravě do takové míry, že dnes tvoří významnou položku exportu.

8 Výběr nejvhodnějšího řešení – závěry a doporučení

8.1 Výsledky modelu dopadů na veřejné rozpočty pro jednotlivé produkty

Následující obrázky (Obrázek 69a Obrázek 70) ukazují porovnání jednotlivých produktů EGAP z pouze z hlediska jejich čistých přínosů pro veřejné rozpočty a pro tvorbu zaměstnanosti (tedy bez ohledu na jejich stávající podíl v portfoliu EGAP). **Porovnání je provedeno tak, že přínosy každého produktu byly vypočítány z 1 mld. Kč vložené do každého jednotlivého produktu.**

Z porovnání čistých přínosů jednotlivých produktů vyplývá, že nejvýznamněji přispívají do veřejných rozpočtů produkty pojištěné v rámci D (vývozci) + F a dále i produkty B+Bf, zajištění ZA a dále další produkty typu D.

Obrázek 69: Porovnání čistých přínosů pro veřejné rozpočty jednotlivých produktů (každý jednotlivý produkt normován na 1 mld. Kč dodatečných prostředků) metodou čisté současné hodnoty na 10 let (v mil. Kč)

Čisté přínosy za 10 let (NPV) - mil. Kč	NPV (10 let bez baseline)	NPV (10 let vč. baseline)
B+Bf	7 333	5 866
C+Cf	2 916	1 458
D (obchodníci)+F	2 078	1 455
D (stavebníci)+F	5 876	4 701
D (výrobci)+F	10 850	8 680
I+If	415	166
ZA	2 877	2 302

Z porovnání přínosů jednotlivých produktů z hlediska zaměstnanosti se ukazují jako nejprínosnější produkty typu D (výrobci) + F a dále B+Bf, D (stavebníci) + F a zajištění ZA.

Obrázek 70: Porovnání průměrné vytvořené roční zaměstnanosti z jednotlivých produktů (každý jednotlivý produkt normován na 1 mld. Kč dodatečných prostředků)

Průměrná vytvořená roční zaměstnanost (10 let)	10 let bez baseline	10 let vč. baseline
B+Bf	11 235	8 988
C+Cf	1 785	892
D (obchodníci)+F	2 367	1 657
D (stavebníci)+F	4 441	3 553
D (výrobci)+F	14 710	11 509
I+If	709	283
ZA	3 737	2 989

Průběhy přínosů jednotlivých produktů do veřejných rozpočtů a vytváření pracovních míst je možné v grafické podobě najít v kapitole 18 této zprávy.

8.1.1 Produkty B a Bf

Produkty B a Bf patří v portfoliu EGAP, co do počtu i objemu pojistné angažovanosti, k méně významným produktům. I přes doznívající ekonomickou krizi není pravděpodobné, že by do budoucna jejich podíl dlouhodobě zásadním způsobem vzrostl (byť krize částečně nárůst poptávky po tomto produktu zvýšila).

Produkty B a Bf mají v portfoliu EGAP své opodstatnění – neboť pokrývají část poptávky exportérů, kterou již nejsou schopny pokrýt komerční pojišťovny – v případě produktů typu Bf je však nutné dbát nejen na rizika pojištěné banky, ale také na kvality a rizika exportního projektu.

8.1.2 Produkty C a Cf

Produkty C a Cf patří v portfoliu EGAP, co do počtu i objemu pojistné angažovanosti, k marginálním produktům a je pravděpodobné, že marginálními i zůstanou. Vzhledem k relativně nižším přínosům, které tyto projekty mají pro veřejné rozpočty, se jeví jako vhodné, aby produkty C a Cf v rámci portfolia EGAP marginálními zůstaly.

8.1.3 Produkt D (obchodníci)

Produkt typu D (obchodníci) má největší podíl na celkové pojistné angažovanosti EGAP (údaj z 1. pololetí 2010), což souvisí s historickou koncepcí mezinárodního obchodu jako vývozu realizovaného přes podniky zahraničního obchodu.

V rámci tohoto produktu jsou pojišťováni drobní vývozci-obchodníci, ale především velcí vývozci. Právě projekty velkých vývozců – kteří se v posledních letech, mj. díky finanční krizi, která ztížila financování ve většině zemí Západní Evropy a USA, kvalifikovali na pozice generálních dodavatelů – jsou pro Českou republiku zajímavé hned z několika důvodů.

V první řadě kontrakty, u nichž je generálním dodavatelem česká společnost, na sebe často vážou zakázky pro další české společnosti, které by samy nebyly schopny vývozy do rizikových zemí uskutečnit, popřípadě by vývozy uskutečňovaly v daleko menším rozsahu. V případě, že bude u velkých projektů důsledně kontrolováno plnění pravidla o minimálně 50% českého vývozu (a samozřejmě podporováno zvyšování tohoto procenta) a že bude podporováno a sledováno zapojení MSP v rámci subdodávek do těchto projektů, budou mít tyto generálně dodavatelské projekty významné přínosy pro veřejné rozpočty i pro rozvoj podnikání a zvyšování konkurenceschopnosti České republiky. Působení na pozici generálního dodavatele má rovněž pozitivní vliv na české společnosti z hlediska technologických spilloverů a zlepšování kvality lidských zdrojů.

Pro úplnost je třeba dodat, že naopak v případě, kdy nadále nebude důsledně vyžadován podíl 50%+ českých vývozců na projektech pojištěných v rámci D (obchodníci), dá se jejich přínos pro veřejné rozpočty i obecně pro ČR očekávat jen velmi nízký – bude se v podstatě jednat o přeprodej – kdy zaměstnanost i daňové výnosy jsou generovány mimo ČR.

8.1.4 Produkt D (výrobci)

Projekty pojištěné v rámci produktu typu D (výrobci) jsou velmi významné z hlediska české ekonomiky. Výroba strojů a strojního zařízení, jehož pojištění v rámci produktu D (výrobci) v letech 2001 – 2010 (H1) převládalo, je v ČR odvětví s velkou tradicí, v němž se v historii čeští pracovníci a české společnosti dokázali dobře prosadit. Tuto tradici se daří zachovat a dále rozvíjet rovněž proto, že pojištění EGAP umožňuje výrobcům, aby své výrobky exportovali na trhy, kde má česká průmyslová produkce dobrý zvuk – tj. do zemí bývalého SSSR a dalších postkomunistických zemí – což jsou povětšinou velmi perspektivní, byť rizikové trhy.

Vývozní projekty (v rámci D (výrobci)) jsou velmi významným motorem zaměstnanosti - z hlediska portfolia EGAP tak produkty typu D (výrobci) generují nejvyšší počet pracovních míst ze všech produktů EGAP. Produkt D (výrobci) využívají velké společnosti i MSP, a to na velké i menší projekty. V rámci portfolia EGAP je produkt D (výrobci) v zásadě nejdůležitějším produktem, který přispívá ke zvyšování konkurenceschopnosti ČR, má významné přínosy pro státní rozpočet i pro tvorbu pracovních míst. Podpora v jeho rámci by měla být zachována či posílena – a to pro žadatele zejména z řad velkých i menších podniků. I zde platí, že je třeba dbát na dodržování vysokého podílu českého vývozu – které v případě výrobců může být i podstatně vyšší než předepsaných 50%.

8.1.5 Produkt D (stavebníci)

Jak již bylo výše uvedeno, produkty typu D (stavebníci) jsou využívány především k pojištění větších a dlouhodobých projektů, které se však navzájem mohou velmi odlišovat svým charakterem – zatímco jedna skupina projektů se zaměřuje na výstavbu sofistikovaných stavebních celků, jako jsou elektrárny, továrny apod. (český vývozce vystupuje vesměs v roli generálního dodavatele), druhá skupina se zaměřuje na např. na výstavbu méně specifických staveb, jako jsou např. infrastrukturní celky (silnice, dálnice aj.), obchodní centra, administrativní budovy apod.

Jak již bylo výše uvedeno, produkty typu D (stavebníci) jsou využívány především k pojištění větších a dlouhodobých projektů, které se však navzájem mohou velmi odlišovat svým charakterem – zatímco jedna skupina projektů se zaměřuje na výstavbu sofistikovaných stavebních celků, jako jsou elektrárny, továrny apod. (český vývozce vystupuje vesměs v roli generálního dodavatele), druhá skupina se zaměřuje na např. na výstavbu méně specifických staveb, jako jsou např. infrastrukturní celky (silnice, dálnice aj.), obchodní centra, administrativní budovy apod.

Zatímco v případě první z výše jmenovaných typů projektů (tj. sofistikované stavby)⁵⁰ se jeví do budoucna jako perspektivní nástroj zvyšování konkurenceschopnosti ČR – samozřejmě opět pouze v případě, že bude dodrženo pravidlo 50%+ podílu českého vývozu – v případě druhého typu vývozu (tj. méně sofistikované stavby) se jejich podpora jeví jako vhodná pouze např. jako protikrizové opatření v době rapidního poklesu stavebnictví (které umožní českým stavebním firmám překonat pokles objemu zakázek) nebo v případě, že se jedná o strategický krok při pronikání na nové trhy⁵¹, nicméně dlouhodobě by tato podpora měla být spíše okrajová, poskytovaná v případech, kdy se o pojištění od EGAP nebudou ucházet projekty s větším přínosem pro ČR.

8.1.6 Produkty F a V, produkt Z

Produkt F je velmi důležitou součástí portfolia EGAP, neboť v řadě případů je jeho existence nutnou podmínkou pro to, aby vývozce byl schopen sehnat provozní financování na výrobu pro vývoz⁵². V rámci portfolia EGAP mají produkty F své opodstatnění – za předpokladu, že bude nadále vhodným způsobem kontrolována jejich rizikovost – zejména z hlediska schopností pojištěného (kterým je v tomto případě vývozce) realizovat nasmlouvané zakázky.

Podobně jako F, i produkty V jsou často nutnou podmínkou k tomu, aby byl vývozce schopen získat financování vývozu za cenu, která mu na zahraničních trzích umožní zůstat konkurenceschopným, proto mají tyto produkty v portfoliu EGAP své místo.

⁵⁰ Na vysvětlenou - např. při výstavbě elektrárny se v rámci českého vývozu provádí projekční činnost, čeští subdodavatelé dodávají stroje, technologie a rozličné konstrukční prvky a na stavbě se pohybuje větší počet českých odborníků z řad zaměstnanců exportéra i subdodavatelů (složitější konstrukční prvky např. přijedou nainstalovat zaměstnanci subdodavatele). Na druhou stranu, pokud je předmětem vývozu např. dálnice, je zaměstnanost českých pracovníků na takovém projektu nepoměrně nižší, stejně jako jsou nižší i subdodávky českých firem (neboť stavební materiály a jednodušší stavební prvky obvykle není problém koupit levněji přímo v zemi, kde výstavba probíhá) – tj. výnosy pro veřejné rozpočty jsou oproti specifickým sofistikovaným stavbám daleko nižší.

⁵¹ Např. ve snaze při výstavbě liniové stavby se snažit získat zakázky na technologické celky, které na ni mají být napojeny.

⁵² Získání provozního financování na výrobu za únosnou cenu je často problém MSP, nicméně globální ekonomická krize v roce 2009 ukázala, že za nepříznivého vývoje trhu může neochota bank k poskytování provozních úvěrů ochromit i větší podniky.

Produkty Z- pojištění záruk – je pak naprosto nezbytnou podmínkou, díky níž se čeští výrobci mohou účastnit výběrových řízení (pojištění bankovní záruky za nabídku – Bid Bond) i být schopni realizovat zakázky s přijatelným financováním (díky možnosti pojištění bankovní záruky za vrácení akontační platby od zahraničního dovozce – Advanced Payment Bond nebo pojištění bankovní záruky za řádné plnění smlouvy o vývozu – Performance Bond). Produkt Z je nezbytnou součástí portfolia EGAP, který vytváří předpoklady pro realizaci vývozních projektů (dále pojištěných zejména v rámci D).

8.1.7 Produkty I+If

Projekty pojištěné prostřednictvím produktů If se z hlediska přínosů pro veřejné rozpočty dají odlišit v zásadě na dva typy – investiční projekty spočívající v akvizici nových, funkčních, resp. dokončených aktiv a projekty, jejichž obsahem je akvizice nedokončených nebo nefunkčních či zastaralých aktiv. V případě projektů prvního typu je nutno říci, že z hlediska reálných výnosů pro veřejné rozpočty v krátkém až střednědobém horizontu nemají tyto projekty zásadní přínos. Tyto projekty neaktivují zaměstnanost v rámci ČR a nezvyšují ani daňové výnosy veřejných rozpočtů. Přínosem těchto projektů by v dlouhodobém horizontu měla být dividendy, která bude ze zahraniční společnosti odčerpávána českou mateřskou společností, nicméně ani tento přínos není jistý, protože koncerny mnohdy minimalizují své povinnosti z dividend vůči státnímu rozpočtu formou daňové optimalizace.

V portfoliu EGAP v rámci projektů v současnosti pojištěných If převládají projekty, které vyžadovaly po provedení akvizice další dovozy (zejména technologií) z České republiky.

Druhá skupina projektů má relativně větší přínosy pro veřejné rozpočty. Zprv, investice do nedokončeného či zastaralého aktiva vyžaduje subdodávky technologií a prací, které si většina společností zajišťuje především přes své stálé partnery (což mohou být v řadě případů české společnosti) nebo vlastními silami – investor je tedy v určitém bodě transakce v zásadě generálním dodavatelem. Výhledově je pak zřejmé, že nastane-li následně při provozu daného aktiva potřeba údržby nebo výměny vybavení dodaného českými subdodavateli, budou tyto činnosti provádět pravděpodobně opět tito čeští subdodavatelé (tj. i do budoucna bude projekt tímto způsobem generovat export a v důsledku toho i příjmy do veřejných rozpočtů i zaměstnanost).

Obecně vzato lze tedy k produktům If vydat následující doporučení - produkty If by neměly být těžištěm portfolia EGAP – spíše doplňkem produktů typu D. Podpora projektů prostřednictvím If by se měla zaměřovat důsledně na strategické investice, které mají přínos pro veřejné rozpočty nebo byly vyhodnoceny jako klíčové při pronikání na nové, strategicky důležité trhy. U projektů If by měl být vždy zkoumán objem českých vývozů spojených s investicí, který by i zde měl být ohraničen minimální úrovní českého vývozu.⁵³

Produkt I je pojištěním nekomerčních (politických) rizik investic a jako takový je typickým produktem, který by ECA měla poskytovat.

8.1.8 Aktivní zajištění

Z hlediska efektivního fungování EGAP v mezinárodním kontextu lze poskytované zajištění považovat za jeden z klíčových produktů EGAP. S pomocí záruk a zajištění EGAP se mohou čeští vývozci podílet jako subdodavatelé na zahraničních exportních projektech a získávat tak cenné know-how a zkušenosti na zahraničních trzích. V případě projektů např. v energetice může

⁵³ Nejlépe v procentech. Projekty typu If jsou zároveň příkladem projektů, u nichž by se mělo efektivně využívat financování komerčními bankami (např. ve formě klubového financování).

úspěšná účast českých subdodavatelů otevřít dveře k dalším zakázkám v tomto sektoru a získat cenné kontakty.

Účast EGAP v multisourcingu (tj. poskytování zajištění aktivní / pasivní zajištění na české subdodávky do projektů pojištěných zahraniční ECA, jakož i získávání zajištění zahraničních ECA na projekty pojištěné EGAP) se do budoucna jeví jako perspektivní způsob pro zvýšení konkurenceschopnosti českých vývozců ve velkých exportních projektech a maximální optimalizaci využití pojistné kapacity EGAP.

8.2 Závěry ve vztahu k udržitelnosti financování EGAP

Závěrem modelu, který ve zjednodušené, strukturované formě hodnotil udržitelnost financování EGAP a sensitivitu portfolia EGAP na změny klíčových parametrů pojištěných projektů – kterými jsou délka čerpání a délka splácení – je několik zjištění. Zaprvé, vycházíme-li z předpokladu, že fungování EGAP je založeno na reflexi poptávky exportérů po jeho produktech (a EGAP tedy může ovlivnit skladbu svého portfolia pouze minimálně), je hlavním kritériem, které determinuje udržitelnost, resp. potřebu dotací do EGAP, úspěšnost českých exportérů na zahraničních trzích. V případě, že čeští exportéři např. budou schopni častěji obsazovat místa generálních dodavatelů ve velkých projektech, bude se prodlužovat průměrná doba čerpání i splácení produktů v rámci portfolia EGAP a s tím se bude zvyšovat i potřeba dotací do EGAP. EGAP tomuto jevu může, v závislosti na struktuře dodávky, čelit prostřednictvím pasivního zajišťování (tj. tím, že zahraniční subdodávky zajistí zahraniční ECA vůči EGAP), nicméně i tak potřeba dotací pro EGAP vzroste.

Na druhou stranu, v případě, že čeští exportéři budou méně úspěšní ve svých aktivitách, a budou se pohybovat spíše v roli subdodavatelů, resp. dodavatelů do menších projektů, zkrátí se doba čerpání i splácení a s tím mírně i udržitelnost financování EGAP, nicméně z hlediska veřejných rozpočtů a konkurenceschopnosti nelze tento jev považovat za příznivý. Aktivní zajištění (dlouhé subdodávky) a snížení objemu.

8.3 Obecné závěry a doporučení k činnosti EGAP

Obecné závěry pro EGAP, plynoucí ze syntézy výsledků všech provedených modelů, jsou následující:

Zaprvé je třeba říci, že na trhu panuje shoda o přínosnosti činnosti EGAP pro ekonomiku i pro veřejné rozpočty. Tento závěr potvrzují i výsledky modelu dopadů činnosti EGAP na veřejné rozpočty i ekonometrických modelů dopadů činnosti EGAP na export.

Přínosnost činnosti EGAP dokládají i následující výstupy modelu dopadů na veřejné rozpočty: Z jedné dodatečné miliardy Kč příspěvku státu do regulačního kapitálu EGAP by portfolio projektů pojištěných produkty EGAP (ve struktuře prvního pololetí roku 2010) vygenerovalo během 10-ti let následující přínosy:

- **kumulované přínosy** (čistá současná hodnota) do veřejných rozpočtů z daní a povinných odvodů⁵⁴ **za 10 let** s odečtením základního scénáře⁵⁵ **ve výši cca. 1 682 milionů Kč**
- **průměrnou roční⁵⁶ zaměstnanost v průběhu 10-ti let** s odečtením základního scénáře **cca. 1 743 pracovních míst**

⁵⁴ DPPO, povinné odvody a úspora na nezaměstnanosti exportéra a jeho subdodavatelů,

⁵⁵ Baselinu – tj. vývozců, které by se dle odhadu mohly uskutečnit i bez EGAP.

Samotné hospodaření EGAP jako instituce je z povahy ECA dlouhodobě vyrovnané, EGAP byl doposud spíše v mírném přebytku. Nedostatek prostředků tedy souvisí výhradně s požadavkem, který je na EGAP kladen ze strany státu – regulátora na regulatorní kapitál.

Zároveň je třeba brát v úvahu i fakt, že prostředky vložené do regulatorního kapitálu EGAP s vysokou mírou pravděpodobnosti podložené historickými daty EGAP nebudou použity na výplatu pojistných plnění – tzn. náklady státu plynoucí z vložení regulatorního kapitálu do EGAP mají v zásadě podobu pouze nákladů ušlé příležitosti, které se pohybují v řádu cca. 200 – 400 mil. Kč za 10 let. Tzn. přínosy z činnosti EGAP čtyř- až osminásobně převyšují náklady spojené s poskytnutím dodatečné 1 mld. Kč regulatorního kapitálu.

Model dopadů činnosti EGAP na export České republiky pak ukazuje, že **1 Kč podpořeného exportu generuje 0,312 Kč reálného průměrného nárůstu exportu**, což je cca. dvojnásobně vyšší výsledek, než který byl prokázán při aplikaci obdobného modelu v Německu.

Ekonometrický model naznačuje, že s vysokou mírou pravděpodobnosti se jeví jako ekonomicky vhodné posilovat v rámci podpory exportu zapojení komerčních bank (např. ve formě klubového financování, respektive následné syndikace úvěrů ČEB na sekundárním bankovním trhu – jde o to, aby se nepřekrýval státní úvěr a státní pojištění).

Za třetí výsledky modelu udržitelnosti činnosti EGAP ukazují, že v případě, kdy se českým exportérům bude dařit získávat velké zakázky – např. v pozici generálního dodavatele – bude EGAP potřebovat další dotace ze státního rozpočtu, aby byl schopen na tuto poptávku reflektovat. EGAP má jen omezené možnosti, jak ovlivnit skladbu svého portfolia – jeho aktivita přímo odráží poptávku exportérů.

Způsobem, jak se částečně vyrovnat s případným nárůstem počtu projektů v portfoliu EGAP je především aktivní vyhledávání zajištění a soupojištění od zahraničních ECAs za subdodávky zahraničních subdodavatelů. Hledání zajištění se jeví jako vhodné (zejména z hlediska zvyšování konkurenceschopnosti) i vice versa – tj. v momentě, kdy EGAP poskytne zajištění za české subdodávky do projektů pojištěných zahraničními ECAs (viz model přínosů činnosti EGAP pro veřejné rozpočty) – nicméně, vzhledem k tomu, že se obvykle jedná o velké a dlouhodobé projekty, účast ostatních ECAs vede rovněž ke snížení rizika EGAP a tím i ke zvýšení dlouhodobé udržitelnosti, resp. rizikové vyváženosti portfolia EGAP. EGAP tak může profitovat ze sdílení analytických závěrů, resp. zkušeností s ostatními ECAs a jejich participace na projektech může pro EGAP být stejným motivem pro poskytnutí příslušné formy pojištění, stejně jako motivuje zahraniční banky k poskytnutí komerčního financování - bez pojištění EGAP - u projektů s participací EGAP (viz účast komerční banky na komerční části financování projektu výstavby rychlostní komunikace v Ázerbájdžánu).⁵⁷

Vzhledem k tomu, že ekonomický úspěch České republiky do značné míry závisí na schopnostech českých exportérů najít v zahraničí odbyt pro své výrobky a služby, a vzhledem k tomu, že prostřednictvím EGAP jsou podporovány vývozní projekty do zemí s vysokým růstovým potenciálem, jeví se dotace pro EGAP jako vhodné a efektivní opatření, s pozitivními dopady na konkurenceschopnost ekonomiky i na veřejné rozpočty.

⁵⁶ tj. normovanou na 12 měsíců

⁵⁷ Na druhou stranu je třeba mít na paměti, že zahraniční ECAs nemusí být vždy ochotny s EGAP formou aktivního či pasivního zajištění spolupracovat – neboť české projekty mohou v řadě případů konkurovat projektům jejich národních exportérů. Není tedy reálné předpokládat, že by bylo v budoucnu možné cíleně využít celý potenciál aktivního/pasivního zajištění EGAP – nicméně tam, kde je možné zajištění (resp. soupojištění realizovat), se jeví jako vhodná strategie této možnosti využít (čemuž je třeba přidat např. projektovou dokumentaci, hodnocení rizik atd. – ve smyslu zahraničních standardů).

9 Konzultace

9.1 Banky a exportéři

Banky

V rámci konzultací provedl zpracovatel důkladné šetření mezi českými bankami (včetně též České bankovní asociace), které nejvíce aktivně spolupracují s EGAP. Konkrétně byly konzultace provedeny s následujícími bankami - Commerzbank AG, pobočka Praha, Česká spořitelna, a.s. (ČS), Česká exportní banka, a.s. (ČEB), Československá obchodní banka, a.s. (ČSOB), HSBC Bank plc – pobočka Praha, Komerční banka, a.s. (KB), UniCredit Bank.

Každá banka vyplnila dva dotazníky (zvlášť pro korporátní klienty a MSP - viz Příloha 1 a 2) a následovala schůzka mezi zpracovatelem a zástupci jednotlivých bank v průběhu srpna 2010.

Exportéři

V rámci konzultací provedl zpracovatel konzultace s významnými exportéry pomocí dotazníkového šetření (10 odevzdaných dotazníků) a také formou ústních konzultací s několika dalšími exportéry. Jejich závěry byly začleněny do modelu dopadů činnosti EGAP a dále do textu některých kapitol tohoto dokumentu.

10 Kontakt na zpracovatele

PhDr. Mgr. Jana Chvalková

EEIP, a.s.

Národní 981/17

110 08 Praha 1

Tel.: 224 232 754

Email: jana.chvalkovska@eeip.cz

11 Použité zkratky a definice

11.1 Zatřídění zemí dle regionu a rizikovosti

Balkán:		Předexportní financování:	
Albánie	6	ČR	0
Bosna	7	Severní Afrika:	
Bulharsko	4	Alžírsko	3
Černá Hora	6	Egypt	4
Chorvatsko	5	Maroko	3
Jugoslávie		Tunisko	3
Kypr	0	Střední a východní Evropa:	
Makedonie	5	Estonsko	4
Slovinsko	0	Litva	4
Srbsko	6	Lotyšsko	5
Srbsko a Černá Hora		Maďarsko	0
Blízký Východ:		Moldávie	7
Afghánistán	7	Polsko	2
Irák	7	Rumunsko	4
Irán	6	Slovensko	0
Izrael	3	Střední Asie:	
Jordánsko	5	Kazachstán	5
Katar	2	Tádžikistán	7
Libanon	7	Turkmenistán	6
Pákistán	7	Uzbekistán	6
SAE	3	Subsaharská Afrika:	
Saudská Arábie	2	Angola	6
Sýrie	6	Benin	6
Turecko	4	Etiopie	7
Dálný Východ:		Gabun	6
Bangladéš	6	Jar	3
Čína	2	Keňa	6
Filipíny	4	Mauritius	3
Hongkong	1	Pob.Slonoviny	7
Indie	3	Súdán	7
Indonésie	4	Tanzanie	6
Japonsko	0	Uganda	6
Jižní Korea	0	Vyspělé tržní ekonomiky:	
Malajsie	2	Austrálie	0
Mongolsko	6	Belgie	0
Nepál	7	Británie	0
Thajsko	3	Dánsko	0
Tchaj-wan	1	Finsko	0
Vietnam	5	Francie	0

Latinská Amerika:		Irsko	0
Argentina	7	Itálie	0
Brazílie	3	Kanada	0
Dominikánská R.	5	Lucembursko	0
Guatemala	5	Německo	0
Guyana		Nizozemí	0
Chile	2	Norsko	0
Kolumbie	4	Nový Zéland	0
Kostarika	3	Portugalsko	0
Kuba	7	Rakousko	0
Mexiko	3	Řecko	0
Panama	3	Španělsko	0
Peru	3	Švédsko	0
Salvador	4	Švýcarsko	0
Uruguay	4	USA	0
Venezuela	7	Země SNS:	
		Arménie	6
		Ázerbájdžán	5
		Bělorusko	7
		Gruzie	6
		Rusko	4
		Ukrajina	7

11.2 Vysvětlivky ke kódům SITC

Kódy SITC	Význam
33	Ropa, ropné výrobky a příbuzné materiály
34	Topný plyn zemní i průmyslově vyráběný
52	Anorganické chemikálie
53	Barviva, třísloviny a pigmenty
54	Léčiva a farmaceutické výrobky
58	Plastické hmoty v neprvotních formách
59	Chemické prostředky a výrobky (herbicidy, fungicidy...)
61	Kůže a vydělané kožky
62	Výrobky z pryže
63	Výrobky z korku a dřeva mimo nábytku
64	Papír, lepenka a výrobky z nich
65	Textilní příze, tkaniny a tržní výrobky z nich

66	Výrobky z nekovových nerostů (vápno, cement...)
67	Železo a ocel
69	Kovové výrobky (konstrukce, rámy...)
71	Stroje a zařízení k výrobě energie
72	Strojní zařízení pro určitá odvětví průmyslu (lesnická, zemědělská, stavební, těžební, tkalcovské, mlýny, obalové, tiskařské...)
73	Kovozpracující stroje (obráběcí, soustruhy)
74	Stroje všeobecně užívané v průmyslu (pecní hořáky, chladicí zařízení, generátory, klimatizace, sterilizátory, dopravníky, čerpadla...)
76	Zařízení pro telekomunikace a pro záznam a reprodukci zvuku
77	Elektrická zařízení, přístroje a spotřebiče, j.n., a jejich elektrické části (včetně neelektrických příbuzných spotřebičů, j.n., pro domácnost)
78	Silniční vozidla (včetně vznášedel)
79	Ostatní dopravní a přepravní prostředky (železniční, letadla, vrtulníky, lodě, tramvaje, kosmické lodě a díly)
81	Prefabrikované budovy; výrobky zdravotnické, instalační, vytápěcí a osvětlovací techniky (od budov, buněk po umyvadla a toalety)
82	Nábytek a jeho díly; žíněnky, matrace, matracová výztuž, polštáře a podobný čalouněný nábytek
87	Odborné, vědecké a řídicí přístroje a zařízení,
89	Různé výrobky (zbraně a munice, bomby, tiskoviny, kalendáře, vany z plastu, školní potřeby, kočárky, golfové náčiní, tužky, zápalky, svíčky, kardiostimulátory, košíky, videohry)
93	Zvláštní předměty obchodu
98	Nezatříděno dle druhu

12 Použitá literatura –ekonometrický model

- Anderson, J.E. & Van Wincoop, E., 2004. Trade costs. *Journal of Economic Literature*, 42(3), 691–751.
- Baldwin, R.E., 1994. *Towards an integrated Europe*, Centre for Economic Policy Research.
- Barčí, T., 2004. Státní podpora vývozního úvěrového pojištění: distorze či tvorba obchodu?, dizertační práce, Institut ekonomických studií
- Egger, P. & Url, T., 2006. Public Export Credit Guarantees and Foreign Trade Structure: Evidence from Austria. *World Economy*, 29(4), 399–418.
- Hembera, P.: Otevřenost ekonomiky a vývojové tendence zahraničního obchodu ČR na přelomu století, diplomová práce na Masarykově univerzitě v Brně, duben 2005
- Moser, C., Nestmann, T. & Wedow, M., 2008. Political risk and export promotion: evidence from Germany. *World Economy*, 31(6), 781–803.
- Aktualizácia teritoriálnej a komoditnej orientácie podpory exportu, možnosti vyššieho využitia poisťovacej kapacity a optimalizácie podielu cudzích zdrojov na financovaní Exportno-importnej banky Slovenskej republiky, 2007

13 Příloha 1- konzultační dotazníky

13.1 Dotazník pro banku (korporátní klienti)

Dotazník EEIP, a.s. pro banku XYZ

Kontakt na EEIP, a.s.: PhDr. Petr Teplý, Ph.D. (petr.teply@eeip.cz, tel. 224 232 754)

Jméno zpracovatele dotazníku za XYZ:

Kontakt na zpracovatele dotazníku za XYZ (mail+telefon):

B. Spolupráce XYZ s EGAP ve vztahu ke korporátním klientům *

B1	Jaké produkty v současnosti nabízíte ve spolupráci s EGAP pro korporátní klienty?	NE**	ANO**	Výhled na 2010 (počet) +/-/0***	Výhled na 2010 (objem) +/-/0****
1	Pojištění bankou financovaného krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru (Bf)				
2	Pojištění bankou financovaného střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru (Cf)				
3	Pojištění vývozního odběratelského úvěru (D)				
4	Pojištění potvrzeného akreditivu (E)				
5	Pojištění úvěru na předexportní financování výroby (F)				
6	Pojištění úvěru na financování investic českých právnických osob v zahraničí (If)				
7	Pojištění bankovní záruky vystavené v souvislosti s exportním kontraktem (Z)				
8	Jiný produkt (prosím specifikujte)				

B2	Jaké další produkty plánujete nabízet ve spolupráci s EGAP pro korporátní klienty (kromě výše uvedených produktů)?	Odpověď**			
1	Pojištění bankou financovaného krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru (Bf)				
2	Pojištění bankou financovaného střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru (Cf)				
3	Pojištění vývozního odběratelského úvěru (D)				
4	Pojištění potvrzeného akreditivu (E)				
5	Pojištění úvěru na předexportní financování výroby (F)				
6	Pojištění úvěru na financování investic českých právnických osob v zahraničí (If)				
7	Pojištění bankovní záruky vystavené v souvislosti s exportním kontraktem (Z)				
8	Jiný produkt (prosím specifikujte)				

B3	Jak hodnotíte spolupráci s EGAP ve věci produktů pro korporátní klienty?	Odpověď**
1	vynikající	
2	nadprůměrná	
3	průměrná	
4	podprůměrná	
5	neuspokojivá	

B4	Co byste doporučovali zlepšit ve spolupráci s EGAP ve vztahu ke korporátním klientům? (např. širší paletu produktů (jakých), nastavení termínů, změna procesů, množství dokumentace atd.)
1	...
2	...
3	...
4	...
5	...

B5	Máte nějaké další komentáře ve vztahu k EGAP a korporátním klientům?
1	...
2	...
3	...
4	...
5	...

Pozn. 1 * Korporátní Klient je jiný než MSP (tj. velký klient)

2 ** Odpověď prosím označte křížkem (X)

3 ***Jedná se o očekávaný meziroční nárůst počtu daného produktu ke konci roku 2010 oproti konci roku 2009
(+ = očekávaný růst, - = očekávaný pokles, 0 = stagnace)

4 ****Jedná se o očekávaný meziroční nárůst objemu daného produktu ke konci roku 2010 oproti konci roku 2009
(+ = očekávaný růst, - = očekávaný pokles, 0 = stagnace)

13.2 Dotazník pro banku (MSP)

Dotazník EEIP, a.s. pro banku XYZ

Kontakt na EEIP, a.s.: PhDr. Petr Teplý, Ph.D. (petr.teply@eeip.cz, tel. 224 232 754)

Jméno zpracovatele dotazníku za XYZ:

Kontakt na zpracovatele dotazníku za XYZ (mail+telefon):

A. Spolupráce XYZ s EGAP ve vztahu k MSP

A1	Jaké produkty v současnosti nabízíte ve spolupráci s EGAP pro MSP?	NE*	ANO*	Výhled na 2010 (počet) +/-/0**	Výhled na 2010 (objem) +/-/0***
1	Pojištění bankou financovaného krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru (Bf)				
2	Pojištění bankou financovaného střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru (Cf)				
3	Pojištění vývozního odběratelského úvěru (D)				
4	Pojištění potvrzeného akreditivu (E)				
5	Pojištění úvěru na předexportní financování výroby (F)				
6	Pojištění úvěru na financování investic českých právnických osob v zahraničí (If)				
7	Pojištění bankovní záruky vystavené v souvislosti s exportním kontraktem (Z)				
8	jiny produkt (prosím specifikujte)				

A2	Jaké další produkty plánujete nabízet ve spolupráci s EGAP pro MSP (kromě výše uvedených produktů)?	Odpověď*
1	Pojištění bankou financovaného krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru (Bf)	
2	Pojištění bankou financovaného střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru (Cf)	
3	Pojištění vývozního odběratelského úvěru (D)	
4	Pojištění potvrzeného akreditivu (E)	
5	Pojištění úvěru na předexportní financování výroby (F)	
6	Pojištění úvěru na financování investic českých právnických osob v zahraničí (If)	
7	Pojištění bankovní záruky vystavené v souvislosti s exportním kontraktem (Z)	
8	jiny produkt (prosím specifikujte)	

A3	Jak hodnotíte spolupráci s EGAP ve věci produktů pro MSP?	Odpověď*
1	vynikající	
2	nadprůměrná	
3	průměrná	
4	podprůměrná	
5	neuspokojivá	

A4	Co byste doporučovali zlepšit ve spolupráci s EGAP ve vztahu k MSP? (např. širší paletu produktů (jakých), nastavení termínů, změna procesů, množství dokumentace atd.)
1	...
2	...
3	...
4	...
5	...

A5	Máte nějaké další komentáře ve vztahu k EGAP a podpory MSP?
1	...
2	...
3	...
4	...
5	...

Pozn. 1 * Odpověď prosím označte křížkem (X)

2 ** Jedná se o očekávaný meziroční nárůst počtu daného produktu ke konci roku 2010 oproti konci roku 2009
(+ = očekávaný růst, - = očekávaný pokles, 0 = stagnace)

3 *** Jedná se o očekávaný meziroční nárůst objemu daného produktu ke konci roku 2010 oproti konci roku 2009
(+ = očekávaný růst, - = očekávaný pokles, 0 = stagnace)

13.3 Dotazník pro exportéry



Dotazník pro exportéry - spolupráce s EGAP a.s.

Název exportéra:

Kontaktní údaje:

Vyplnil(a):

1. Typ exportu	Zaškrtněte (x) prosím vše, co odpovídá
a) Vlastní výroby	
b) Zboží	
c) Služby	
d) Investiční celky - generální dodavatel	
e) Investiční celky - subdodavatel	
f) Export kapitálu (zahraniční akvizice)	
g) Jiné (prosím specifikujte)	

2. Exportní orientace společnosti	2008	2009	2010
a) Kolik % obrátu společnosti jde přímo na export?			
b) Kolik % obrátu společnosti jde na export jako subdodávka?			
c) Kolik % exportu je pojištěno EGAP?			
d) Kolik % exportu je úvěrováno ČEB?			
e) Kolik % obrátu společnosti tvoří vývoz pojištěný EGAP?			
f) Kolik % obrátu společnosti tvoří vývoz úvěrováný ČEB?			

3. Export pojištěný EGAP	B	Bf	C	Cf	D	E	F	I	If	P	V	Z
a) Které produkty EGAP využíváte?												
<i>B=Pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru</i> <i>Bf=Pojištění bankou financovaného krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru</i> <i>C=Pojištění střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru</i> <i>Cf=Pojištění bankou financovaného střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru</i> <i>D=Pojištění vývozního odběratelského úvěru</i> <i>E=Pojištění potvrzeného akreditivu</i> <i>F=Pojištění úvěru na předexportní financování</i> <i>I=Pojištění investic českých právnických osob v zahraničí</i> <i>If=Pojištění úvěru na financování investic českých právnických osob v zahraničí</i> <i>P=Pojištění prospekce zahraničních trhů</i> <i>V=Pojištění proti riziku nemožnosti plnění smlouvy o vývozu</i> <i>Z=Pojištění bankovních záruk vystavených v souvislosti s exportním kontraktem</i>												

4. Export pojištěný EGAP	2008	2009	2010
a) Jaký byl % podíl vývozu českého původu u Vašich projektů pojištěných EGAP?*			
b) Jaký byl % podíl subdodávek (zahraniční i domácí zboží a služby) na Vašich vývozních projektech pojištěných EGAP?			
c) Využíváte při pojištění exportu princip multisourcingu (pojištění subdodávek zahraničních partnerů zahraniční institucí obdobně EGAP, např. SACE v Itálii). Pokud ano, v jaké míře (%)			

*Do vývozu českého původu patří mj. subdodávky výrobků a služeb dodávaných českými subjekty, vlastní výkony a náklady Vaší společnosti v ČR

5. Vliv pojištění EGAP na Váš export	Prosím doplňte číselný údaj
a) Jaký je % odhad poklesu Vášho exportu v případě, že by nebylo možné získat pojištění od EGAP?	

6. Výhledy spolupráce s EGAP	Prosím doplňte číselný údaj
a) Jaký je Váš odhad objemu projektů (v Kč), který hodláte pojistit od EGAP v roce 2011?	
b) U kterých produktů EGAP očekáváte, že je v roce 2011 využijete? V jakém objemu pojištěného vývozu (Kč)?	

7. Projekty pojištěné EGAP:	Zaškrtněte (x) prosím, pokud s tvrzením souhlasíte
a) Příspěly k zvýšení konkurenceschopnosti naší společnosti	
b) Příspěly k rozvoji obchodních příležitostí na nových trzích	
c) Příspěly k získání nové obchodní příležitosti v důsledku příznivějších podmínek financování	
d) Příspěly k zvýšení know-how a kvality lidských zdrojů v naší společnosti	
e) Příspěly k získání nového technologického know-how naší společnosti	

8. Náměty a komentáře ke spolupráci s EGAP

Zde prosím uveďte Vaše komentáře ke spolupráci s EGAP a případné náměty na zlepšení činnosti EGAP

- a)
b)
c)
d)

V případě jakýchkoliv otázek kontaktujte, prosím:

Ján Slaviček
EEIP, a.s.
Národní 17/981
110 00 Praha 1
tel. +420 224 232 754
jan.slavicek@eeip.cz

Dotazník pro exportéry byl rozeslán prostřednictvím kontaktů Mezinárodní obchodní komory – Národního výboru pro Českou republiku a rovněž prostřednictvím kontaktů EGAP a EEIP.

Informace z dotazníků byly doplněny do příslušných pasáží studie – zejména do modelu hodnocení činnosti EGAP.

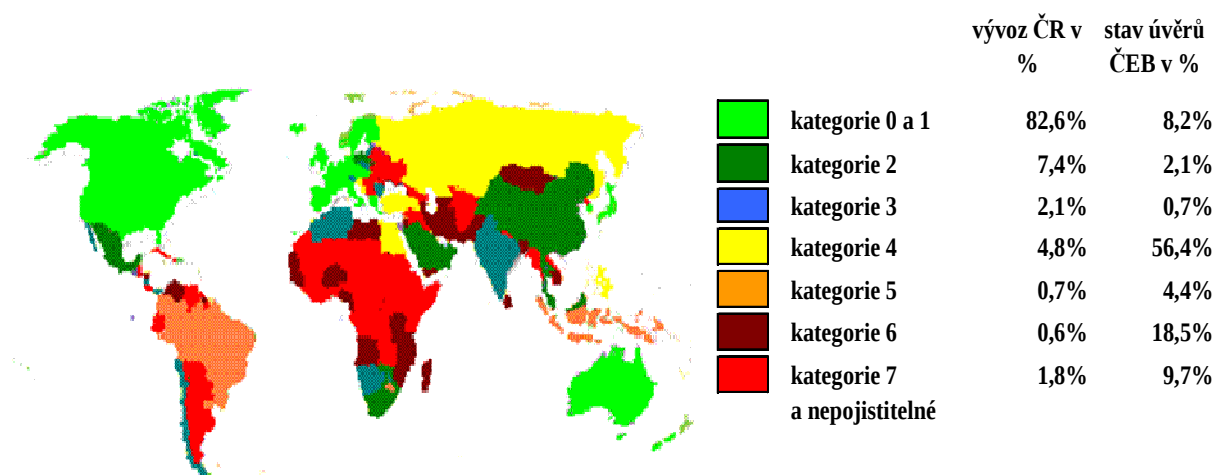
Příloha 2 – informace o vybraných ECA

13.4 Informace o ČEB

Česká exportní banka, a.s. (ČEB) byla založena v roce 1995 jako specializovaná ryze česká bankovní instituce pro státní podporu vývozu s primárním posláním poskytovat státní podporu vývozu, a to poskytováním a financováním vývozních úvěrů a dalších služeb s vývozem souvisejících. Je třeba též připomenout, že ČEB obdržela bankovní licenci na základě zákona č. 21/1992 Sb., o bankách, a proto se na ni vztahují veškerá pravidla obezřetného podnikání bank jako na komerční banky bez výjimky a že zákon č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou pouze upravuje její působení v oblasti státní podpory vývozu.

Hlavními akcionáři ČEB jsou Ministerstvo financí ČR, Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, Ministerstvo zemědělství ČR a Ministerstvo zahraničních věcí ČR (celkem 72,1% akciový podíl) a EGAP (27,9% akciový podíl, ale 0% podíl na hlasovacích právech). ČEB svým charakterem doplňuje služby nabízené bankami v ČR o financování vývozních operací vyžadující dlouhodobé zdroje financování na teritoriích a v objemech, které jsou pro vývozce, resp. jejich kupující na komerčním bankovním trhu ve stávajících tuzemských podmínkách jinak nedosažitelné (Obrázek 71).

Obrázek 71: Podíl stavu úvěrů ČEB na vývozu ČR v roce 2009 a stav úvěrů k 31. 12. 2009



Zdroj: EEIP podle ČEB, OECD a MF ČR

Aktivita ČEB jsou v souladu s pravidly Světové obchodní organizace (WTO), s příslušnými doporučeními Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj (OECD) a relevantními směrnici EU. ČEB nabízí škálu produktů jak pro české vývozce a investory, tak i pro zahraniční dovozce včetně bank dovozce a vývozce (Obrázek 72).

Obrázek 72: Portfolio klientů a produktů ČEB⁵⁸

Subjekt	Produkt
Český vývozce	- přímý vývozní dodavatelský úvěr - financování výroby pro vývoz a investic do výroby pro vývoz - neplatební záruky za závazky vývozce - odkup pohledávek
Český investor	- úvěr na financování investice
Zahraniční dovozce	- přímý odběratelský úvěr
Banka vývozce	- refinanční úvěr
Banka dovozce	- odběratelský úvěr - rámcová úvěrová smlouva

Zdroj: EEIP podle ČEB

ČEB je jednou z českých institucí, která přispívá k podpoře českých exportérů (spolu s dalšími institucemi jako jsou EGAP, MPO a CzechTrade). Jak ukazuje Obrázek 73, za období 1996-2009 ČEB stála státní rozpočet 639 mil. Kč. Stav úvěrů poskytnutých ČEB k 31.12.2009 vzrostl meziročně o 25,8 % na 40,8 mld. Kč, z toho 1,3 mld. Kč bylo poskytnuto přímo MSP (tj. cca 3% podíl).

Obrázek 73: Vztah ČEB ke státnímu rozpočtu za období 1996-2009

Položka	Celkem za období 1996-2009 (mil. Kč)
Dotace ze státního rozpočtu	-2 359
Zisk (zpět do fondů)	1 018
Daň z příjmů právnických osob	429
Odvody na zdravotní a sociální pojištění	273
Saldo	-639

Zdroj: ČEB

Banka poskytuje financování vývozu nabídkou svých produktů do zemí, kde je zřetelná poptávka po českém zboží nebo do zemí, kam financování vývozu tuzemské komerční banky neposkytují, respektive poskytují pouze v omezeném rozsahu.

Česká exportní banka, a.s. získala od ratingové agentury Standard and Poor's ratingové hodnocení Aa od agentury Moody's Investors Services hodnocení A1.

Seznam hlavních produktů podpořeného financování ČEB:

- Úvěr na financování výroby pro vývoz (předexportní úvěr) - umožňuje českému výrobcí, resp. vývozci, financovat náklady spojené s realizací dodávek pro zahraničního kupujícího (dovozce)
- Přímý vývozní dodavatelský úvěr - umožňuje českému vývozci profinancovat pohledávky vůči zahraničnímu kupujícímu (dovozce)
- Přímý vývozní odběratelský úvěr (příjemcem úvěru je zahraniční dovozce) - umožňuje realizaci objemnějších dodávek českého vývozce pro zahraničního kupujícího (dovozce)

⁵⁸ Je třeba připomenout, že se nejedná se o speciální produkty ČEB, ale o standardní produkty Trade Finance, které nabízejí i komerční banky. Též se nezabýváme rizikovostí portfolia ČEB, neboť analýza rizik ČEB jde nad rámec tohoto textu.

- Nepřímý vývozní odběratelský úvěr (příjemcem úvěru je banka zahraničního dovozce) - umožňuje realizaci objemnějších dodávek českého vývozce pro zahraničního kupujícího (dovozce)
- Úvěr na investice v zahraničí - umožňuje českému investorovi získat dlouhodobé úvěrové zdroje pro realizaci investice v zahraničí
- Refinanční vývozní dodavatelský úvěr - umožňuje poskytnout bance vývozce prostředky, které tato využije k poskytnutí úvěru vývozci za zvýhodněných podmínek
- Refinanční vývozní odběratelský úvěr - umožňuje poskytnout bance vývozce prostředky, které tato využije k poskytnutí úvěru zahraničnímu dovozci za zvýhodněných podmínek
- Odkup pohledávek z akreditivů bez postihu - umožňuje českému vývozci již v současnosti realizovat pohledávku z vývozu spojenou s dokumentárním akreditivem s odloženou platbou či s akceptací směnky
- Odkup vývozních pohledávek s pojištěním bez postihu - umožňuje českému vývozci již v současnosti realizovat pohledávku z vývozu, která je pojištěna proti vývozním úvěrovým rizikům
- Bankovní záruky
- Financování prospekce zahraničních trhů - umožňuje českému podnikateli financovat průzkum zahraničního trhu, na nějž hodlá vstoupit
- Doprovodné finanční služby - dokumentární operace, hladký platební styk a další služby

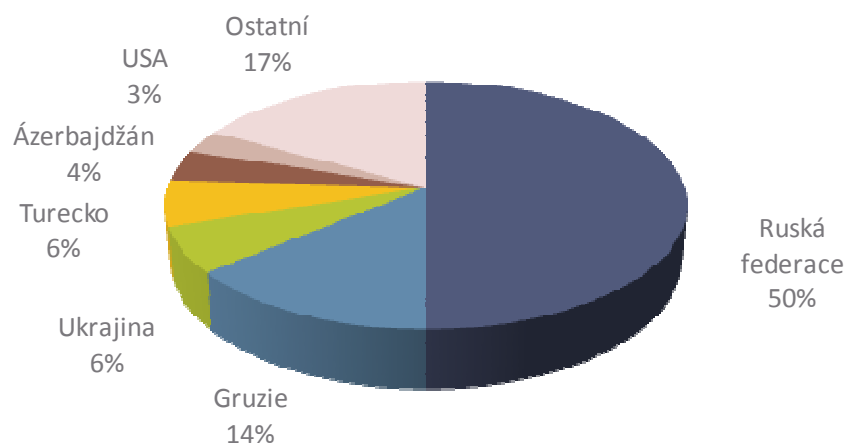
Základní fakta o činnosti ČEB:

Obrázek 74: Přímý podíl MSP na činnosti ČEB

Podíl MSP na činnosti ČEB	objem podepsaných smluv		stav úvěrů		čerpání úvěrů	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009
údaje v mil. Kč						
ČEB celkem	20 513	25 109	32 348	40 797	16 432	20 657
z toho MSP	1 178	2 130	1 215	1 268	653	873
Podíl MSP na ukazateli v %	5,7%	8,5%	3,8%	3,1%	4,0%	4,2%

Zdroj: ČEB

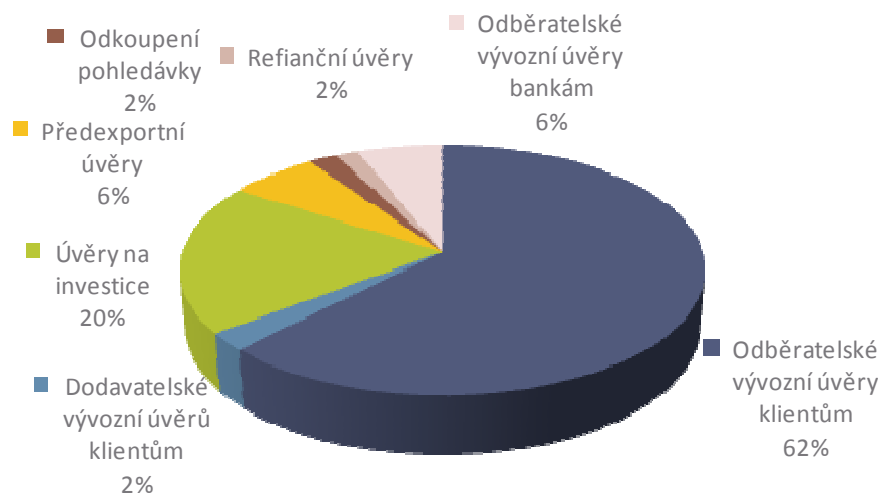
Obrázek 75: Teritoriální struktura stavu úvěrů dle cílové země vývozu (k 31. 12. 2009)



Zdroj: ČEB

Dominujícím teritoriem, kam směřují finanční prostředky poskytnuté či podpořené ČEB, je Ruská federace následovaná dalšími zeměmi bývalého Sovětského svazu.

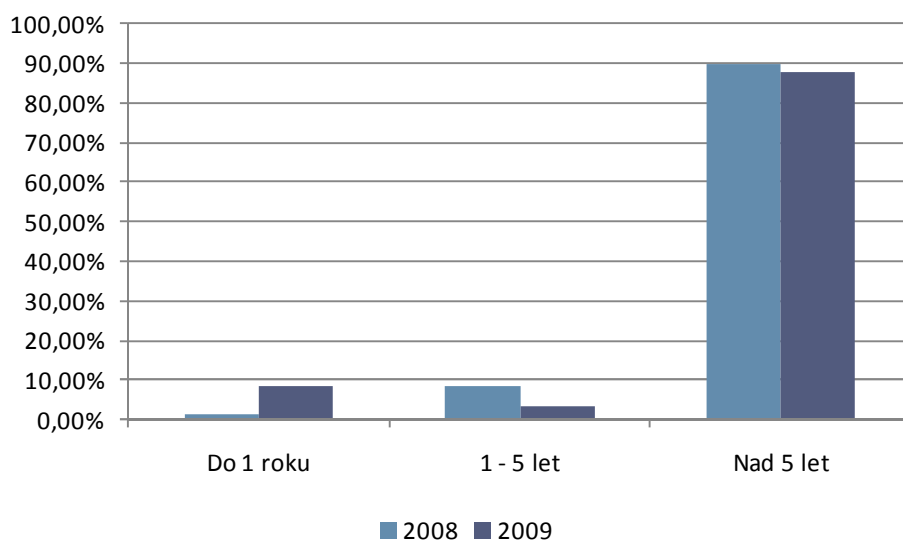
Obrázek 76: Struktura úvěrového portfolia dle typu úvěru (k 31. 12. 2009)



Zdroj: ČEB

Hlavním produktem poskytovaným ČEB je odběratelský vývozní úvěr.

Obrázek 77: Vývoj úvěrového portfolia dle smluvní délky splatnosti úvěrů



Zdroj: ČEB

Struktura stavu jistiny poskytnutých úvěrů podle smluvní délky splatnosti je dlouhodobě stabilní s převahou úvěrů se splatností nad 5 let. To plyne i ze základního zaměření banky.

ČEB poskytuje služby českým exportérům, nelze však konstatovat, že je poskytuje vždy levněji než jiné banky. ČEB musí poskytovat úvěry v souladu s mezinárodními ujednáními, zároveň zohledňuje cenu získaných zdrojů a přihlíží k situaci na trhu tak, aby neohrozila konkurenceschopnost finanční nabídky tuzemských vývozců. Na druhou stranu se komerční banky mezinárodními pravidly financování vývozu nemusí řídit, a proto nelze vyloučit, že v některých případech nabízejí vývozcům výhodnější podmínky. Konkurenční výhoda ČEB vůči

komerčním bankám spočívá zejména ve větší flexibilitě financování vývozu a též v následujících faktorech:

1. **Ryze česká banka** – ČEB je ryze česká banka, jejímž primárním účelem je podpora českého exportu a českých společností – na rozdíl od dceřiných společností zahraničních bank, u nichž může nastat konflikt mezi zájmem jejich velkých, zahraničních klientů a jejich českých klientů – exportérů
2. **Flexibilita v odvětví** - ČEB zpravidla má vyšší limity úvěrové angažovanosti na rizikovější odvětví než mají komerční banky a může proto poskytovat úvěry např. v sektoru stavebnictví a realit, který se může zdát komerčním bankám rizikový nebo kde již mají banky překročené limity
3. **Teritoriální flexibilita** – ČEB může poskytovat úvěry i do teritorií, která jsou vnímána jako velmi riziková, a tudíž jen těžko úvěrovatelná ze strany komerčních bank (obvyklý přístup komerčních bank je takový, že vstupují do transakcí realizovaných na teritoriu, kde mají zastoupení, resp. působí sesterská banka v rámci mateřské bankovní skupiny). Pro úplnost je vhodné zmínit, že i v této oblasti má ČEB své limity a ČEB poskytuje financování do rizikovějších oblastí pouze s pojištěním EGAP (tuto možnost mají komerční banky rovněž a záleží pouze na jejich interním hodnocení rizika a ČEB v tomto ohledu nemá de facto žádnou konkurenční výhodu).
4. **Flexibilita v tenoru (splatnosti) úvěru** - ČEB je obvykle schopna poskytnout dlouhodobější splatnosti než komerční banky zejména s ohledem na svou specifickou schopnost sladění dlouhodobých pasiv a aktiv a pravidel Konsensu OECD. Tato skutečnost souvisí i s koncepční orientací ČEB na velké a tedy i dlouhodobé projekty.
5. **Zafixování úrokové sazby** na dobu čerpání - ČEB je schopna s ohledem na poskytování úrokové sazby CIRR, resp. řízení svojí rozvahy nabídnout fixní sazby na celou dobu (několikaletého) úvěru, což u komerčních bank se jeví jako problém (určení fixní sazby pro celou dobu trvání exportního úvěru s ohledem na volatilitu plánovaného cash-flow a rizikovost projektu). Je třeba připomenout, že komerční banky samozřejmě také umí nabídnout fixní sazby, ale obvykle je nabízí až od okamžiku splácení, nikoliv včetně doby čerpání.
6. **ČEB jako státní značka** – někteří klienti (zejména ze zemí bývalého SNS) vnímají ČEB jako český stát, což zvyšuje její renomé a schopnost jednat se suverénními dlužníky
7. **Financování větších investičních celků** – ČEB často působí jako aranžér velkého úvěru resp. financování větších investičních celků, který je následně prodán komerčním bankám na sekundárním trhu⁵⁹ (tzv. dodatečné vytvoření bankovního klubu nebo přijmutí rizikové participace na projektu ze strany komerčních bank); možnosti komerčních bank jako aranžéra v tomto procesu jsou často dosti omezené z důvodu výše uvedených parametrů transakcí.

Na druhou stranu je třeba zmínit i kritické stanovisko komerčních „konkurentů“ ČEB, zmiňované zejména během konzultací s jednotlivými komerčními bankami (konzultace proběhly i s ČEB). Základní tezí je skutečnost, že by ČEB měla sloužit jako doplněk ke komerčním bankám (zejména s ohledem na svůj rizikový apetit) a nikoliv být jejich přímým konkurentem.

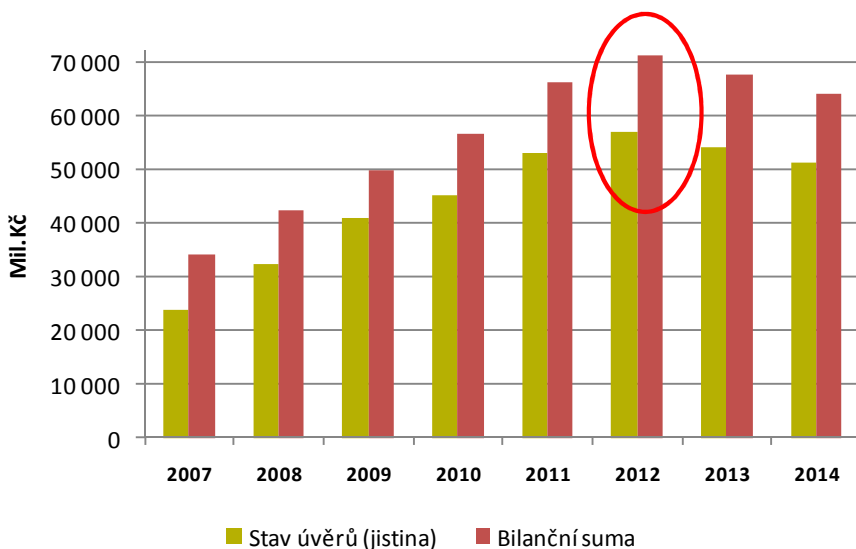
⁵⁹ Pro úplnost je dobré zmínit, že v minulosti ČEB uvažovala v některých případech o odprodeji části úvěrového portfolia, avšak komerční banky neprojevíly o nákup zájem z důvodů pro ně nízkého výnosu z dané transakce.

Při posuzování postavení ČEB byly nejčastěji zmiňovány komerčními bankami následující faktory:

1. Monopol na dorovnávání úrokových rozdílů - ČEB má zatím de facto jako jediná banka v ČR přístup k 3. pilíři státní podpory vývozu - na dorovnání úrokových rozdílů na exportní financování pro vývozce (tzv. IMU), ačkoliv de iure by tuto možnost měly mít i ostatní banky (viz novela zákona č. 581/1995 Sb., který je v platnosti od září 2009, avšak implementace postupu dotace úrokových sazeb ve správním řízení není ještě dokončena). Jednání ohledně formální podoby IMU v ČR momentálně probíhají.
2. Nákladnost ČEB – ČEB má nárok na úhradu provozních nákladů ve výši 1% ze sazby CIRR (což je srovnatelné s ostatními ECA), zatímco komerční banky by tento produkt mohly nabízet s menšími náklady⁶⁰.
3. Nedostatečná personální kapacita ČEB – ČEB nemá zahraniční pobočky, a proto může být monitoring transakcí dosti problematický; na druhou stranu některé bankovní skupiny v ČR disponují širokou škálou poboček v Evropě i po celém světě, takže by monitoring mohly provádět efektivněji. Ze zkušeností EGAP však vyplývá, že spolupráce jednotlivých dceřiných bank či poboček v rámci velkých bankovních skupin není vždy na dostatečné úrovni a i komerční banky využívají hojně služeb inspekčních společností stejně jako ČEB.

ČEB poskytla ke konci roku 2009 úvěry v celkové výši 40,8 mld. Kč. S ohledem na vývoj skladby portfolia ČEB (kde mj. dochází k čerpání podepsaných úvěrových smluv) a stávající dostupné prostředky se očekává vrchol její angažovanosti v roce 2012 a to v celkové výši 56,9 mld. Kč (Obrázek 78).

Obrázek 78: Očekávané vybrané položky rozvahy ČEB v období 2007-2014



Zdroj: ČEB

13.5 SR - EXIMBANKA SR

Zakladatelem EXIMBANKY SR je stát. EXIMBANKA SR vznikla 22. 7. 1997 na základě zákona č. 80 / 1997 Z. z. „o Exportno - importnej banke Slovenskej republiky“.

⁶⁰ Tento údaj se nepodařilo z veřejně dostupných informací ověřit. Rovněž je nutné připomenout, že ČEB nefunguje jako komerční banky, které mají příjmy z celé řady aktivit mimo exportní financování a fungují jiným, méně specializovaným způsobem než ČEB.

Jako specializovaná finanční instituce poskytuje jak bankovní tak pojišťovací služby.

Posláním EXIMBANKY SR je podpora slovenského exportu. Její úlohou je zlepšit hospodářskou výměnu SR se zahraničím a zvýšit konkurenceschopnost slovenských výrobců na zahraničních trzích.

Úlohou EXIMBANKY SR je zároveň podpora vývozu co největšího objemu výrobků s vysokou mírou přidané hodnoty. Tato úloha je o to důležitější, že v porovnání např. s ČR či Maďarskem SR vyváží poměrně málo výrobků kategorie high-tech.

Nabízené produkty jsou určeny MSP i velkým podnikatelským subjektům. V roce 2007 MSP představovaly z hlediska počtu klientů více než 75 % zákazníků EXIMBANKY SR.

EXIMBANKA SR při své činnosti plně respektuje pravidla Konsenzu OECD, týkající se státem podporovaných exportních úvěrů, a řídí se principy Světové obchodní organizace (WTO). Dále dodržuje pravidla vyplývající z členství SR v EU.

Obrázek 79: Možnosti nabízených produktů ze zákona vs. realita

Typ produktu	Poskytování
pojištění střednědobých a dlouhodobých vývozních úvěrů proti politickým a komerčním rizikům, které mohou vzniknout ve státě odběratele či ve třetí zemi	omezeně
pojištění krátkodobých vývozních úvěrů proti politickým rizikům, které mohou vzniknout ve státě odběratele či ve třetí zemi	ano
pojištění střednědobých a dlouhodobých vývozních úvěrů určených na podporu investic domácích podnikatelů v zahraničí proti politickým a komerčním rizikům, které tam mohou vzniknout	omezeně
krátkodobé vývozní úvěry proti komerčnímu riziku způsobenému zahraničním odběratelem	ano

Zdroj: EXIMBANKA

Konkrétně nabízené pojistné produkty:

A - Pojištění krátkodobých vývozních úvěrů proti komerčním rizikům

B - Pojištění krátkodobých vývozních dodavatelských úvěrů proti politickým rizikům

C - Pojištění střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru proti politickým a komerčním rizikům

D - Pojištění vývozního odběratelského úvěru proti politickým a komerčním rizikům

E - Pojištění výrobního rizika

I - Pojištění investic slovenských právnických osob v zahraničí

L - Pojištění potvrzeného neodvolatelného vývozního akreditivu

Z - Pojištění vývozních záruk

ABT - Pojištění krátkodobého dodavatelského úvěru proti riziku nezaplacení

Ik - Pojištění úvěru souvisejícího s investicí slovenských právnických osob v zahraničí proti riziku nesplacení úvěru

F - Pojištění úvěru na financování výroby na vývoz proti riziku nesplacení úvěru v důsledku neschopnosti vývozce splnit podmínky vývozního kontraktu

Obrázek 80: Výše spoluúčasti u jednotlivých produktů Eximbanky SR

A - Pojištění krátkodobých vývozních úvěrů proti komerčním rizikům	?
B - Pojištění krátkodobých vývozních dodavatelských úvěrů proti politickým rizikům	10% (země kat. 1-4), 15% (země kat. 5-7)
C - Pojištění střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru	5% (odběratelský úvěr),

proti politickým a komerčním rizikům	10% (dodavatelský úvěr)
D - Pojištění vývozního odběratelského úvěru proti politickým a komerčním rizikům	5% (odběratelský úvěr), 10% (dodavatelský úvěr)
E - Pojištění výrobního rizika	15%
I - Pojištění investic slovenských právnických osob v zahraničí	10%
L - Pojištění potvrzeného neodvolatelného vývozního akreditivu	15%
Z - Pojištění vývozních záruk	5% (země kat. 1-4), 10% (země kat. 5-7)
Ik - Pojištění úvěru souvisejícího s investicí slovenských právnických osob v zahraničí proti riziku nesplacení úvěru	2,5-5%
F - Pojištění úvěru na financování výroby na vývoz proti riziku nesplacení úvěru v důsledku neschopnosti vývozce splnit podmínky vývozního kontraktu	Min. 20%

Zdroj: EXIMBANKA

Základní fakta o pojišťovací činnosti EXIMBANKY SR:

- Při pojišťování neobchodovatelného rizika je EXIMBANKA SR jediným partnerem pro slovenské exportéry, v tomto segmentu teritoriálně pokrývá především rozvojové země.
- V oblasti pojištění obchodovatelného rizika EXIMBANKA SR teritoriálně sleduje strukturu vývozu SR, zároveň dochází k poklesu podílu EXIMBANKY SR v tomto segmentu z důvodu vstupu konkurenčních institucí na trh.
- Pojistná kapacita EXIMBANKY SR byla k 31. 12. 2006 v případě pojištění obchodovatelných rizik vyčerpána na 99 %, u neobchodovatelných rizik na 70 %, celková pojistná kapacita byla využita na cca 81 %. (Zdroj: *Aktualizácia teritoriálnej a komoditnej orientácie podpory exportu, možnosti vyššieho využitia poisťovacej kapacity a optimalizácie podielu cudzích zdrojov na financovaní Exportno-importnej banky Slovenskej republiky*, 2007)

EXIMBANKA SR v roce 2009 podpořila prostřednictvím svých bankovních a pojišťovacích činností export v celkové hodnotě 2 790 mil. EUR, což představuje plnění jeho rozpočtované výše (3 700 mil. EUR) na 75,4%. Na uvedené sumě se bankovní činnosti podílely objemem 1 957,1 mil. EUR a pojišťovací činnosti objemem 832,9 mil. EUR. EXIMBANKA SR tak v roce 2009 podpořila 7% z celkového exportu SR.

Obrázek 81: Struktura podpory exportu poskytnutím pojistného produktu

Produkt	Skutečnost 2008	Rozpočet 2009	Skutečnost 2009	Meziroční index
Pojištění obchodovatelných rizik	913,5	1 000,0	586,9	64,2%
Pojištění neobchodovatelných rizik	316,5	160,0	246,0	77,7%
Celkem	1 230,0	1 160,0	832,9	67,7%

Zdroj: EXIMBANKA

Obrázek 82: Teritoriální struktura podpory exportu prostřednictvím pojistných produktů

Oblast	Objem (mil. EUR)	Podíl na podpoře vývozu (%)
EU	538,5	64,7
Země bývalého Sovětského svazu	164,3	19,7
Blízký a Střední východ	30,6	3,7
Země ESVO	22,3	2,7
Ostatní země OECD	7,2	0,8
Ostatní země	70,0	8,4
Celkem	832,9	100

Zdroj: EXIMBANKA

Pojistná kapacita pro pojištění obchodovatelných krátkodobých rizik byla v roce 2009 využita na 59,1%, pojistná kapacita pro pojištění neobchodovatelných krátkodobých, střednědobých a dlouhodobých rizik byla využita na 62,0%.

V reakci na probíhající celosvětovou finanční a hospodářskou krizi EXIMBANKA SR přizpůsobila spektrum svých pojišťovacích aktivit tak, aby se mohla spolupodílet při snaze o minimalizaci negativních dopadů na slovenské exportéry s cílem podpory a zvyšování konkurenceschopnosti produktů a služeb. V oblasti obchodovatelných rizik začala EXIMBANKA SR ve spolupráci s komerčními bankami realizovat projekty spojující pojistné produkty s částečným refinancováním projektu s využitím vlastních zdrojů s termínem splatnosti nad 1 rok. Šlo především o produkt *pojištění investice v zahraničí a refinanční úvěr s delší dobou splatnosti a krátkodobé pojištění komerčních a politických rizik s možností pojištění tuzemských pohledávek*. V oblasti pojištění střednědobého a dlouhodobého rizika došlo k úpravě některých částí pojistných podmínek a zavedení např. produktu *pojištění záruky*. S ohledem na výrazný nárůst oznámených pojistných událostí a nárůst pojistných plnění v roce 2009 EXIMBANKA SR upravila pojistné sazby pro pojištění obchodovatelných rizik a dle rizika oblasti a výši pojištění v některých případech i výšku spoluúčasti na pojištění.

Hospodaření EXIMBANKY SR se řídí jejím rozpočtem, který pro projednání ve vládě SR schvaluje Národní rada SR, a zákonem č. 80/1997 Z. z. Stát ručí za závazky vzniklé při získávání finančních prostředků na zahraničních finančních trzích a za ostatní závazky vzniklé při financování a pojišťování exportních úvěrů. Banka používá přednostně zisku na doplnění zvláštních fondů na podporu exportu.

Do roku 2009 stát neposkytoval dotaci ze státního rozpočtu na úhradu ztrát vyplývajících ze zabezpečování financování podpory exportu.

Pro krytí vývozních úvěrových aktivit v oblasti pojištění využívá EXIMBANKA SR kromě technických rezerv z předepsaného pojistného i zvláštní fondy. Tyto fondy jsou tvořené zvlášť od ostatních fondů společnosti, a to z rozdělení zisku a z příspěvků od státu. Výše těchto fondů určuje pojistnou kapacitu. EXIMBANKA SR obdržela státní příspěvek na vytvoření a zvýšení těchto fondů pouze v roce svého vzniku. Veškeré nároky plynoucí z objemu předepsaného rizika kryje výhradně z vlastních zdrojů, stejně jako veškeré náklady spojené s výplatou pojistného plnění.

13.6 Polsko - Export Credit Insurance Corporation Joint Stock Company (KUKA S.A.)

Export Credit Insurance Corporation Joint Stock Company (KUKA S.A.) poskytuje pojistné služby polským podnikatelům od roku 1991. Jde o jedinou polskou instituci poskytující exportní pojištění s podporou polské státní pokladny. A jde také o jedinou polskou instituci pokrývající dlouhodobé vývozní projekty financované pomocí dvou a víceletého úvěru.

Vlastnická struktura:

- stát reprezentovaný Ministerstvem financí (87,85%)
- Bank Gospodarstwa Krajowego (12,15%)

Legislativní rámec:

- Zákon o pojištění z 22. 5. 2003
- Zákon o pojištění vývozů garantovaném státem ze 7. 7. 1994
- Statut Export Credit Insurance Corporation Joint Stock Company schválený ministrem financí 24. 11. 1993

Společnost vlastní licenci na poskytování pojišťovacích služeb dle příslušných ustanovení zákona.

Posláním KUKA SA je vytvořit podmínky příznivé úvěrové podmínky pro růst polského exportu a posílit pozici polských vývozců a jejich výrobků a služeb na mezinárodním trhu.

Činnost společnosti se zaměřuje na krytí nesplacených pohledávek od zahraničních i domácích odběratelů, poskytování pojištění vývozu s podporou státní pokladny, vystavování záruk. Tyto aktivity mají společný cíl, a to minimalizovat finanční riziko s cílem usnadnit růst společností a jejich expanzi na nové trhy.

Nabízené produkty:

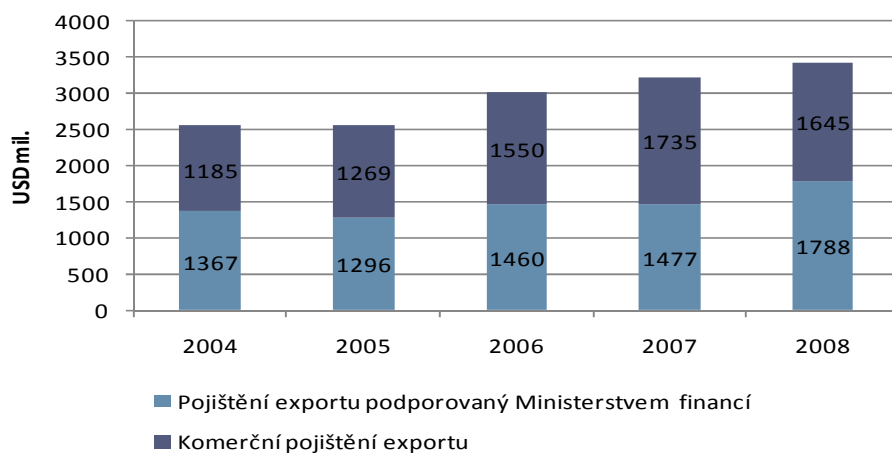
- Malé podniky
 - Pojištění pohledávek (pojištění podporované státem) http://www.kuka.com.pl/facilitating_expansion_sb.php
 - Usnadnění expanze (pojištění nákladů spojených s průzkumem trhu - pojištění podporované státem)
 - Záruky
 - Domácí záruky
 - Exportní záruky http://www.kuka.com.pl/export_bonds_sb.php
 - Celní záruky
- Střední a velké podniky
 - Pojištění pohledávek (sdružené pojištění, pojištění pro východní státy - pojištění podporované státem, pojištění dodavatelského úvěru - pojištění podporované státem) http://www.kuka.com.pl/facilitating_expansion_sb.php
 - Usnadnění expanze (pojištění nákladů spojených s průzkumem trhu - pojištění podporované státem, pojištění PZI - pojištění podporované státem)
 - Záruky
 - Domácí záruky
 - Exportní záruky http://www.kuka.com.pl/export_bonds_sb.php
 - Celní záruky
 - Pojištění směnného kurzu
- Banky a finanční instituce
 - Pojištění odběratelského úvěru – splatnost 2 roky a více, pojištění podporované státem
 - Pojištění finančního leasingu - pojištění podporované státem
 - Program Factoring
 - Program Forfaiting - pojištění podporované státem
 - Program Exportní úvěry do Ruské federace - pojištění podporované státem
 - Postoupení práv z pojistné smlouvy bance
- Záruky
 - Záruky spojené s akreditivem - pojištění podporované státem

- o Záruky spojené s výrobou zboží pro vývoz - pojištění podporované státem
- o Protizáruky

Spoluúčast u pojistných produktů činí obvykle 5%.

V roce 2008 celková hodnota pojištěných kontraktů spolu se zárukami vydanými KUKÉ SA činila 4 527,70 mil. USD. Celková hodnota podpořeného exportu dosáhla 3 432,88 mil. USD.

Obrázek 83: Hodnota pojištěných kontraktů



Zdroj: KUKÉ

Obrázek 84: Teritoriální struktura exportu podpořeného KUKÉ S.A.

Země	Podíl na podpořeném exportu (%)
Ruská federace	15,5
Německo	9,3
Ukrajina	8,9
Isle of Man	6,9
Kypr	5,5
ČR	5,0
Bělorusko	4,6
Nizozemí	3,1
Lotyšsko	2,9
Dánsko	2,8
Francie	2,5
Itálie	2,4
Velká Británie	2,3
Makedonie	2,1
SR	2,0
Maďarsko	2,0
Ostatní	22,0

Zdroj: KUKÉ

Obrázek 85: Struktura portfolia KUKÉ dle aktivit

Předmět činnosti	Celková hodnota pojištěných kontraktů
Komerční pojištění krátkodobých exportních úvěrů	1 643,0 mil. USD
Pojištění krátkodobých domácích úvěrů proti komerčním rizikům	2 608,44 mil. PLN (1 082,34 mil. USD)

Komerční záruky	6,12 mil. USD
Pojištění krátkodobých exportních úvěrů s podporou státu	832,0 mil. USD
Pojištění středně a dlouhodobých exportních úvěrů s podporou státu	461,99 mil. USD
Záruky s podporou státu	491,73 mil. USD
Pojištění nákladů spojených s průzkumem trhu s podporou státu	1,56 mil. USD
Pojištění PZI s podporou státu	1,46 mil. USD

Zdroj: KUKE

Od roku 1999, KUKE SA je členem Bernské unie, tedy Mezinárodní unie úvěrových a investičních pojišťovatelů založena v roce 1934.

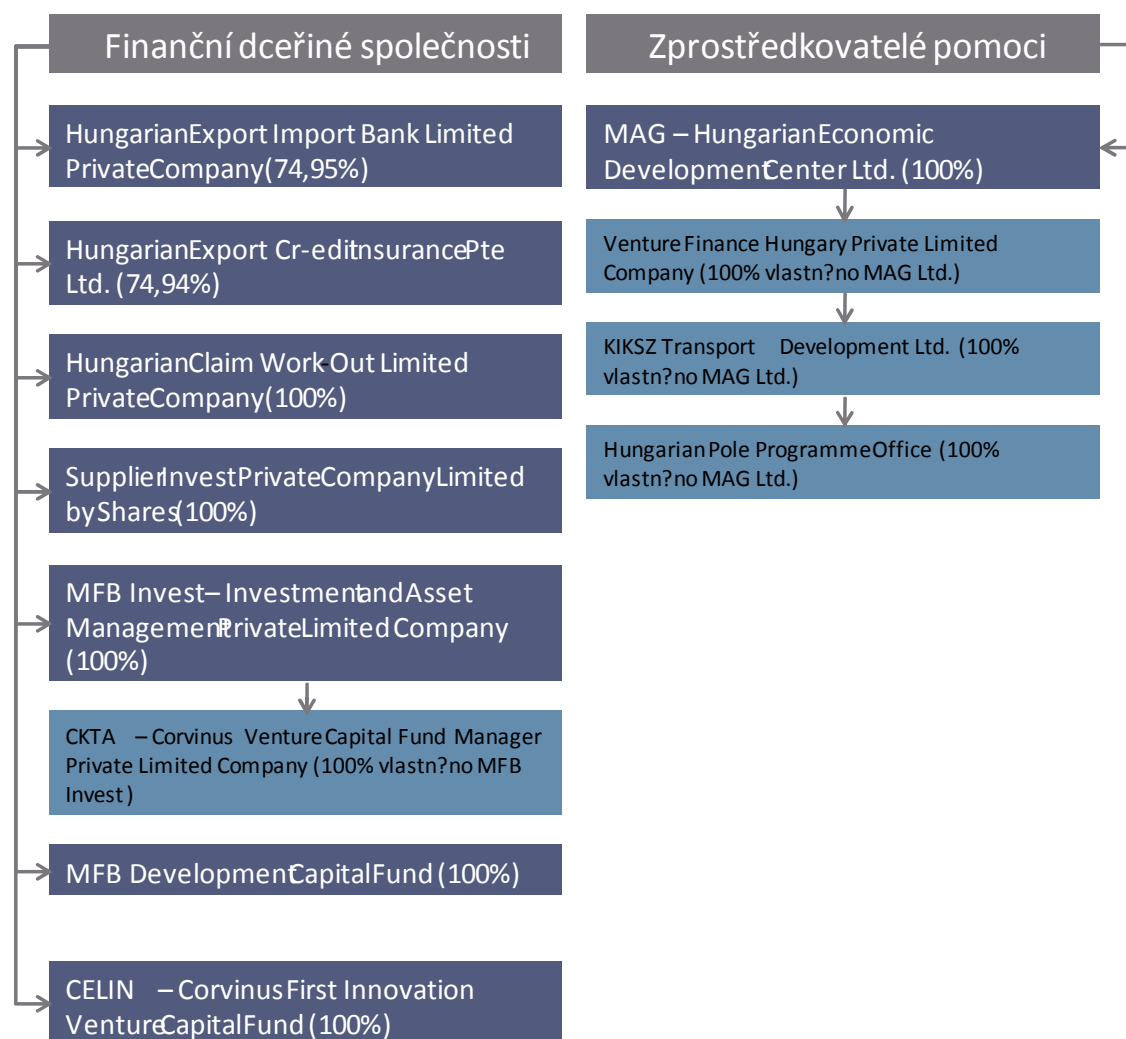
Od roku 1996, KUKE SA se účastní zasedání Organizace pro hospodářskou spolupráci-operaci a rozvoj (OECD).

V rámci Evropské unie se společnost účastní zasedání Pracovní skupiny Rady pro vývozní úvěry (CWG Group), která byla zřízena rozhodnutím Rady v roce 1960. Hlavním cílem skupiny CWG je předkládat návrhy na opatření vedoucí k harmonizaci podmínek pro pojištění vývozních úvěrů, finančních úvěrů a investičních záruk jednotlivých států, jakož i podporovat výměnu informací v této oblasti zájmu a podpořit konzultace o všech konkrétních problémech.

13.7 Maďarsko - The Hungarian Export Credit Insurance Pte Ltd. (MEHIB)

Společnost MEHIB byla založena v roce 1994. MEHIB je členem skupiny MFB Hungarian Development Bank, což jí umožňuje implementovat obchodní strategii využívající možností plynoucích z členství ve skupině.

Obrázek 86: Společnosti ve skupině MFB Hungarian Development Bank



Zdroj: MEHIB

Vlastnická struktura:

- the Hungarian Privatisation and State Holding Company Ltd. (25%+1 hlas) (stát přímo)
- the Hungarian Development Bank Ltd. (75%-1 hlas) (stát nepřímo)

Legislativní rámec:

- zákon o Exportní-importní bance a Maďarské exportní úvěrové pojišťovací společnosti
- vládní usnesení 312/2001 (XII. 28.)
- zákon o pojištění

Cílem společnosti je sdílení finančních rizik vývozních i domácích transakcí se záměrem podpořit a zvýšit externí ekonomické vztahy Maďarska s důrazem na vývoz maďarského zboží a služeb, na posílení vnější konkurenceschopnosti maďarských vývozců a na usnadnění přístupu vývozců k úvěrům.

Obrázek 87: Nabízené produkty

Produkt	Minimální výše spoluúčasti
MEHIB - SMP – Pojištění vývozního úvěru	5%
C – Krátkodobé pojištění – Před a po-exportní pojištění rizik (pokrývá rizika exportérů spojená s krátkodobými nezajištěnými transakcemi s odloženou platbou do nečlenských zemí OECD; podmínka původu zboží v Maďarsku)	-
CF - Krátkodobé pojištění – Pojištění proti nesplaceným dluhům faktorovi – pokrytí nabytých dluhů pro faktoringové společnosti a finanční instituce	stanovena na základě obratu či celkové hodnoty nesplaceného dluhu
G – Středně a dlouhodobé pojištění - Pojištění výrobního rizika	5%
S - Středně a dlouhodobé pojištění - Pojištění dodavatelského úvěru	5%
V - Středně a dlouhodobé pojištění - Pojištění odběratelského úvěru	dle specifických podmínek
L – Středně a dlouhodobé pojištění – Pojištění leasingu	n.a.
GB, GE – Pojištění bankovních záruk	n.a.
B – Pojištění investic	n.a.

Zdroj: MEHIB

Obrázek 88: Struktura činností MEHIB (mil. HUF)

Popis	Neobchodovatelná rizika		Obchodovatelná rizika		Celkem	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Krytí	109 504,6	79 741,5	-	-	109 504,6	79 741,5
Příjmy z hrubého pojistného	2 533,9	582,5	-	-	2 533,9	582,5
Vyplacená pojistná plnění	0,4	378,7	443,7	34,2	444,1	412,9
Vymoženo	6,1	136,9	5,3	5,9	11,4	142,8

Zdroj: MEHIB

K 1. 1. 2007 došlo k převodu obchodovatelného portfolia, post-management portfolia, které měla společnost ke konci roku 2007, zůstal ve společnosti MEHIB – odtud vyplacená pojistná plnění v letech 2008, 2009.

Obrázek 89: Teritoriální struktura podpořeného exportu – neobchodovatelná rizika

Země	Podíl (%)
Ruská federace	67
Srbsko	9
Ukrajina	9
EU	4
Bělorusko	3
Kazachstán	3
Ostatní	5

Zdroj: MEHIB

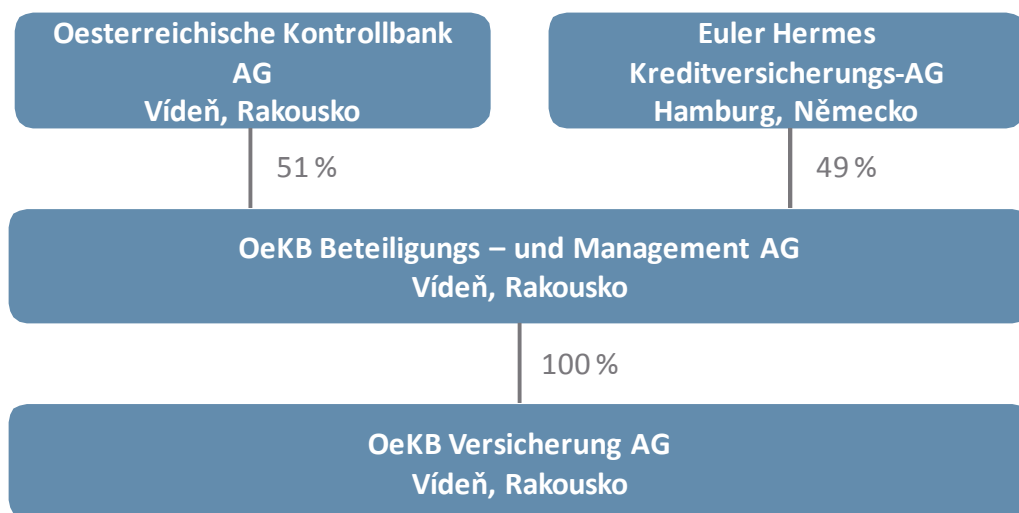
Společnost MEHIB se v rámci své činnosti řídí požadavky OECD a EU. Po 12 let je aktivním členem Bernské unie.

13.8 OeKB Versicherung AG (OeKB)

OeKB Versicherung vznikla v roce 2005 a je jediným úvěrovým pojistitelem v Rakousku běžně pokrývajícím komerční i politická rizika v rámci jedné smlouvy. Společnost se zaměřuje na pojišťování prodeje zboží a služeb za pomoci krátkodobého úvěru.

OeKB Versicherung AG je 100% vlastněna OeKB EH Beteiligungs- und Management AG, jejímiž akcionáři jsou Oesterreichische Kontrollbank AG a Euler Hermes Kreditversicherungs-AG. Oesterreichische Kontrollbank AG (OeKB) je vlastněna několika rakouskými komerčními bankami.

Obrázek 90: Vlastnická struktura



Zdroj: OeKB

OeKB Group je skupina zastřešující společnosti podnikající v oblasti úvěrového pojištění, exportního a investičního financování, infrastruktury kapitálových trhů, energetických trhů a specializovaného softwaru:

- o OeKB Versicherung AG
- o PRISMA Kreditversicherungs-AG
- o OeKB Südosteuropa Holding Ges.m.b.H.
- o "Österreichischer Exportfonds" GmbH
- o Oesterreichische Entwicklungsbank AG (OeEB)
- o Central Counterparty Austria (CCP.A)
- o OeKB Business Services GmbH

Nabízené produkty:

- Produkty pro společnosti
 - o Globální pojištění P6 – pojištění všech transakcí po celém světě
 - o Pojištění pro jednoho odběratele P5 – pojištění všech transakcí s jedním odběratelem
 - o Pojištění jedné transakce P1
- Produkty pro banky a faktoringové společnosti

- Pojištění úvěrových produktů – P6D, P5D, P3 – k ochraně před ztrátami z půjček a úvěrů
- Pojištění pro faktoring – P6F, P5F, P9 - k ochraně před ztrátami z faktoringových smluv
- Doplnkové pojištění...
 - záloh
 - výrobních rizik
 - živelných pohrom
- Pojištění se zpětnou platností
- Postoupení nároků
 - Postoupení finanční instituci
 - Postoupení třetí straně
 - Postoupení OeKB
- Refinancování

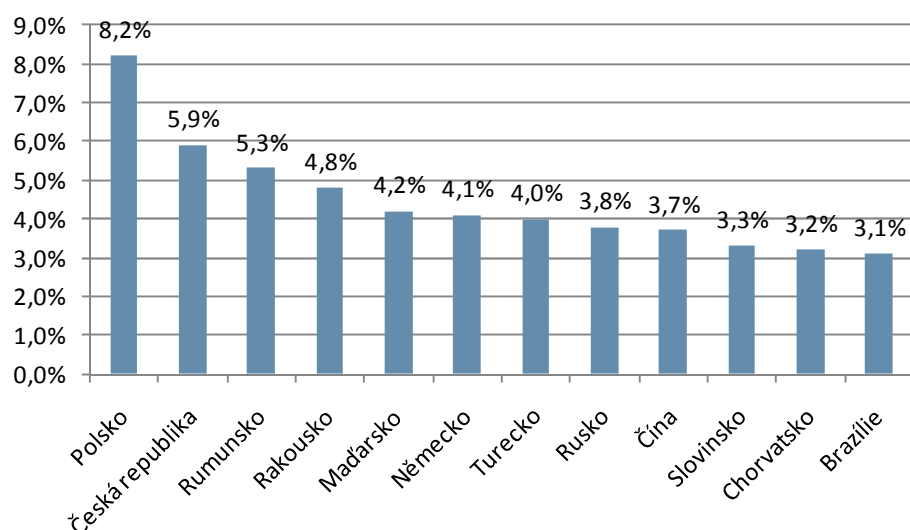
Pojistné krytí činí dle kategorie země 1-4 100%, 5-7 95%.

Obrázek 91: Teritoriální struktura portfolia v roce 2009

Země	předepsané pojistné (tis. EUR)
Rakousko	19 040
Belgie	349
Německo	189
Velké Británie	10
Irsko	647
Itálie	1
Lichtenštejnsko	65
Polsko	0
Slovinsko	11
ČR	8
Rumunsko	34
Maďarsko	33
Ostatní (ne EU)	0

Zdroj: OeKB

Obrázek 92: Struktura portfolia OeKB (2009, největší země)



Zdroj: OeKB

V roce 2009 měla OeKB Versicherung 568 zákazníků. Více než dvě třetiny z nich byly malé a střední podniky.

13.9 Německo - Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany

Oficiální program pojištění a záruk za vývozní úvěry jménem a na účet federální vlády realizuje Euler Hermes Kreditversicherungs-AG a PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Euler Hermes je vedoucím partnerem výše zmíněného konsorcia, což vysvětluje, proč je tento program v obchodním světě znám především jako "Hermes Cover".

Nabízené produkty:

- pro exportéry
 - pohledávky z jednorázové exportní transakce
 - záruka za dodavatelský úvěr
 - pojištění vývozního úvěru pro poskytovatele služeb
 - pojištění leasingu
 - pohledávky z několika exportních transakcí – jeden odběratel, jedna země
 - pojištění revolvingového dodavatelského úvěru
 - pohledávky z několika exportních transakcí – více odběratelů, více zemí
 - úvěr do 4 měsíců: Wholeturnover Policy light (APG light)
 - úvěr do 12 měsíců: Wholeturnover Policy (APG)
 - doplňkové pojištění
 - pojištění výrobních rizik
 - pojištění konfiskačních rizik
 - záruka za plnění smlouvy

- protizáruky
- specifické projekty
 - pojištění stavebních prací
 - financování lodního průmyslu
 - projektové financování
- pro banky
 - pohledávky z půjčky udělené k financování jednorázové exportní transakce
 - záruka za odběratelský úvěr
 - pojištění leasingu
 - pojištění rizik plynoucích z potvrzení akreditivu
 - pohledávky z půjčky udělené k financování pravidelných exportních transakcí s jedním odběratelem
 - pojištění revolvingového odběratelského úvěru
 - pohledávky z jednotlivých půjček udělené k financování německých exportních transakcí úvěrovou linkou – několik vývozců, jeden odběratel
 - rámcové pojištění úvěru
- doplňkové produkty – sekuritizační garance, protizáruky
- specifické projekty – garance pro Airbus, financování lodního průmyslu, projektové financování

Výše spoluúčasti

- v případě pojištění exportních úvěrů soukromým i veřejným odběratelům (specifické případy, pojištění revolvingového úvěru) 5 % pro politická rizika a 15 % pro komerční rizika
- v případě produktu „Wholeturnover Policies“ 5 % pro politická rizika a 10 % pro komerční rizika
- v případě produktu „Wholeturnover Policies light“ 10 % pro všechny typy rizik
- v případě pojištění výrobních rizik soukromým i veřejným odběratelům 5 % pro všechny typy rizik

Obrázek 93: Základní fakta

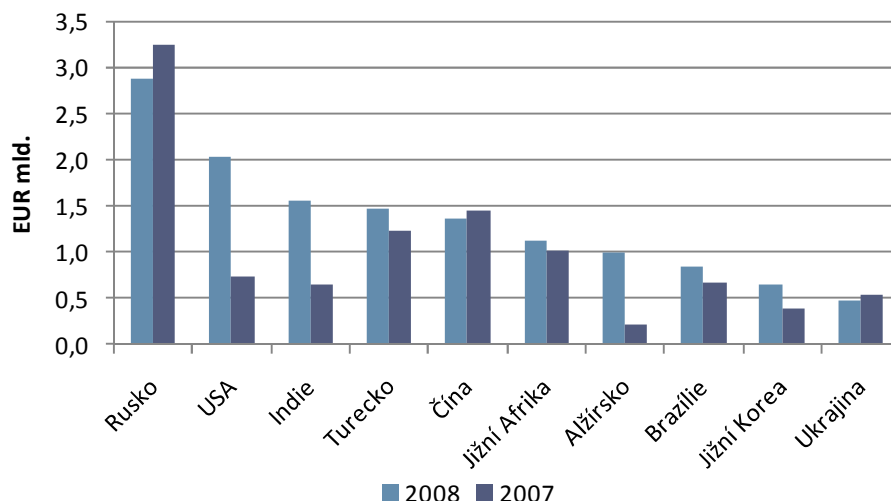
mil. EUR	2007	2008
Zákonný limit pojistného krytí	117 000	117 000
Počet žádostí o pojištění	38 074	39 912
z nich % SMP	68,7	68,6
Objem pojištěného exportu	16 970,8	20 683,0
Pojištěný export do EU	314,5	795,9
Pojištěný objem jako % z celkového exportu	1,8	2,1

Zdroj: Euler Hermes/PWC

Zákonný limit pojistného krytí je stanovován každoročně v zákoně o rozpočtu, který stanovuje maximální agregovaný objem prostředků disponibilních pro záruky za vývozní úvěry.

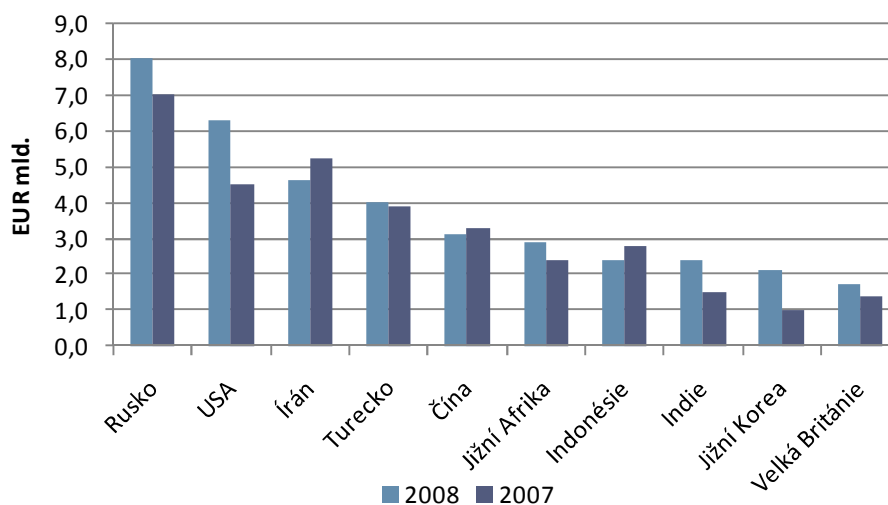
Monitorovacím orgánem je Federální úřad pro nevyřešené majetkové vztahy (The Federal Office for Central Services and Unresolved Property Issues (BADV)). V rozpočtu na rok 2008 (stejně jako na rok 2009) byl tento limit ponechán na 117 mld. eur, z nichž využito bylo 86,6%.

Obrázek 94: Největší trhy s nově poskytnutými garancemi



Zdroj: Euler Hermes/PWC

Obrázek 95: Celková expozice centrální vlády



Zdroj: Euler Hermes/PWC

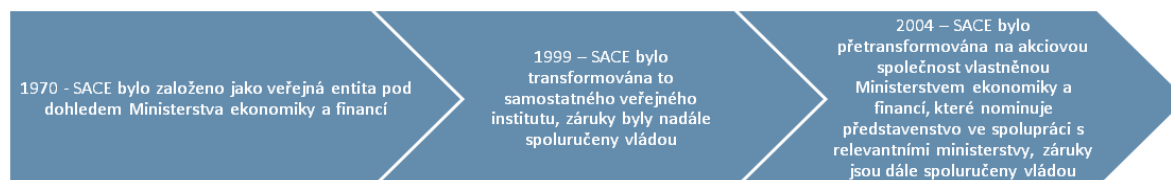
13.10 Itálie - SACE – Servizi Assicurativi del Commercio Estero

Skupina SACE je jedním s vedoucích subjektů na italském úvěrovém trhu. Skupina nabízí pojištění ve více než 181 zemích a v současnosti pojišťuje komerční transakce v hodnotě cca 49 mld. EUR.

SACE je společnost 100% vlastněná italským státem v zastoupení Ministerstva hospodářství a financí. SACE vlastní 100% podíl v následujících společnostech:

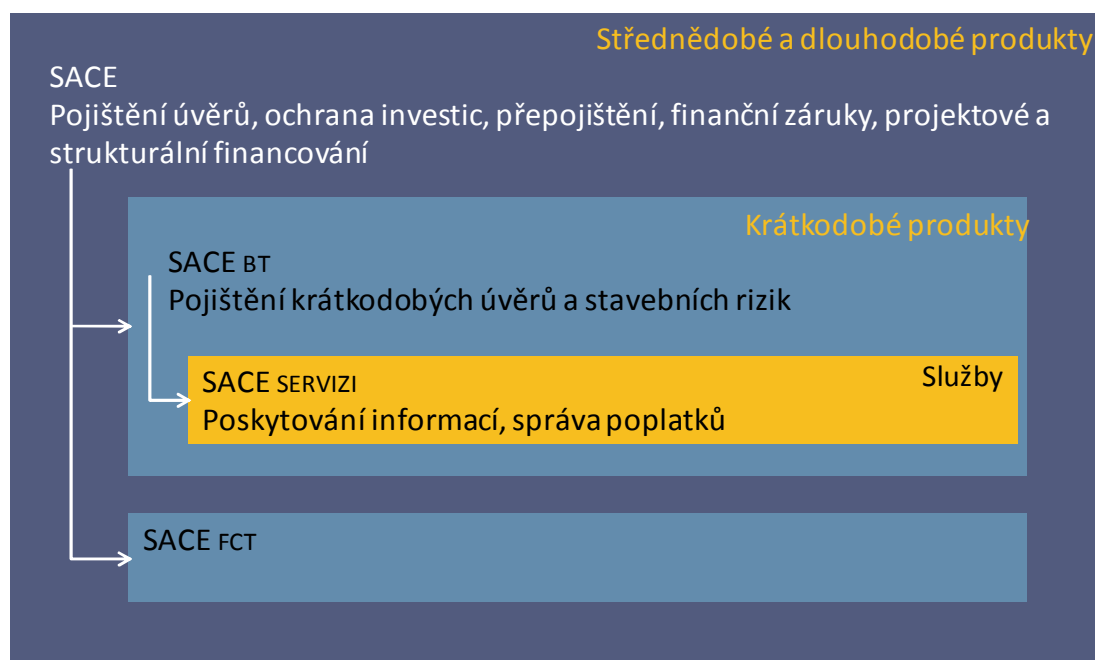
- SACE BT, která pod kontrolou regulačního orgánu ISVAP působí především na úvěrovém a záručním nemovitostním trhu
 - SACE Servizi, společnost poskytující služby spojené se získáváním a správou komerčním informací
- SACE Fct., začleněná do skupiny v roce 2009, je finančním zprostředkovatelem

Obrázek 96: Milníky ve vývoji SACE



Zdroj: SACE

Obrázek 97: Struktura skupiny SACE



Zdroj: SACE

Legislativní rámec:

- zákon č. 296 z 27. 12. 2006 (Provisions for the formation of the one-year and multi-year State budget (Financial law of 2007))
- Vyhláška č. 269 z 30. 9. 2003 (o neodkladných opatřeních k nápravě trendu v oblasti veřejných financí)
- Vyhláška č. 143 z 31. 3. 1998 název (seznam podporovaných zemí)
- Rezoluce CIPE 1999 (stanovení obsahu činnosti SACE)
- Zákon č. 80 z 14. 5. 2005 (opatření pro udržitelný hospodářský, sociální a územní rozvoj)

Skupina SACE nabízí širokou škálu pojistných a finančních produktů a služeb, ať už pro společnosti nebo banky, pro jejich projekty a obchody realizované jak doma, tak v zahraničí.

Nabízené produkty:

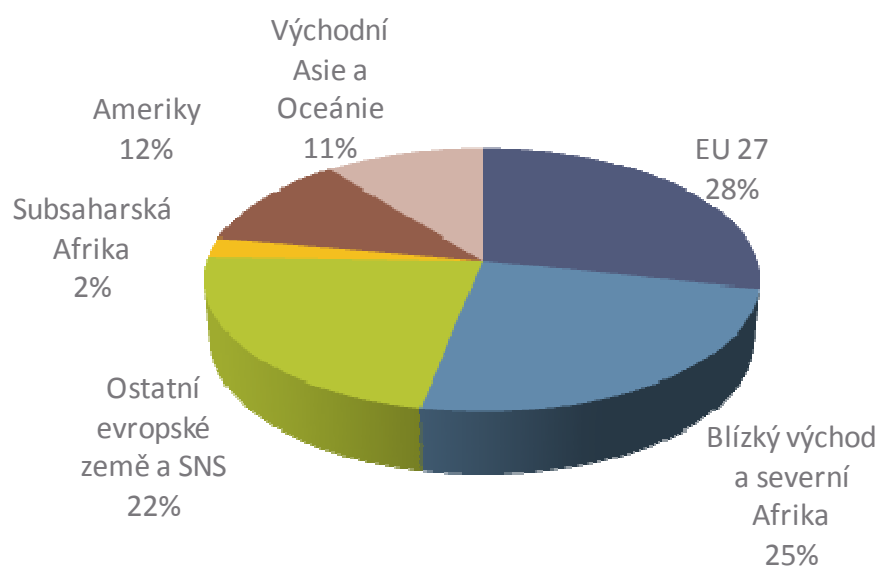
- Pojištění úvěru – pojištění proti neplacení závazků odběratelem (zákazníkem)
 - Online produkty a služby – zjednodušený postup podávání žádostí, možnost vyřízení pojistné smlouvy online
 - Plus One – pojištění pohledávek s odloženou lhůtou splatnosti do 5 let
 - Online Multiexport – pojištění pohledávek s odloženou lhůtou splatnosti do 12 měsíců
 - Credit Opinion – služba zahrnuje předběžné ohodnocení úvěruschopnosti odběratele a odhad pojistných nákladů
 - Online management of the Multimarket Global Policy – možnost řízení smlouvy ve variantě Multimarket Global Policy přes internet.
 - Multimarket Global – pojištění politického a komerčního rizika italských či zahraničních odběratelů, odložená splatnost do 12 měsíců
 - Basic – pojištění jednotlivé transakce pro kontrakty s hodnotou do 500 000 EUR a odloženou splatností do 36 měsíců
 - Civil Works – ochrana proti politickým a komerčním rizikům plynoucím z výkonu stavebních prací, z realizace inženýrských projektů
 - Supplier Credit – pojištění dodavatelského úvěru
- Ochrana investic
 - Pojištění politických rizik zahraničních
 - Investiční finanční záruky – záruky za bankovní půjčky udělené za účelem podpory zahraničních investic
 - Záruky pro internacionalizaci – produkt pro SMP k podpoře jejich internacionalizace
- Záruky za plnění smlouvy
 - záruka za nabídku, záruka za dobré provedení smlouvy o vývozu, záruka za vrácení akontace, záruka za uvolnění zádržného
 - protizáruky či přepojištění garancí
 - přepojištění garancí vzdaných velkými pojišťovacími ústavami
- Finanční záruky (záruky za půjčky k financování investic v zahraničí, produkce k exportu do zahraničí, pracovního kapitálu při stavebních pracích, internacionalizace italských SMP)
- Produkty pro banky
 - záruky za odběratelský úvěr
 - Online Credoc – potvrzení dokumentárního úvěru
 - potvrzení dokumentárního akreditivu
 - projektové a strukturální financování

Obrázek 98: Základní fakta o fungování společnosti

mil. EUR	K 31/12/2009	K 31/12/2008	K 31/12/2007
Nové garance	33 602	27 554	23 614
Hrubé předepsané pojistné	430	382	312
Vyplacená pojistná plnění	162	68	67
Čistý zisk	460	349	377
Vlastní kapitál	6 318	5 993	5 572
Pojistná angažovanost	48 992	46 430	37 055
Počet zaměstnanců	598	546	511

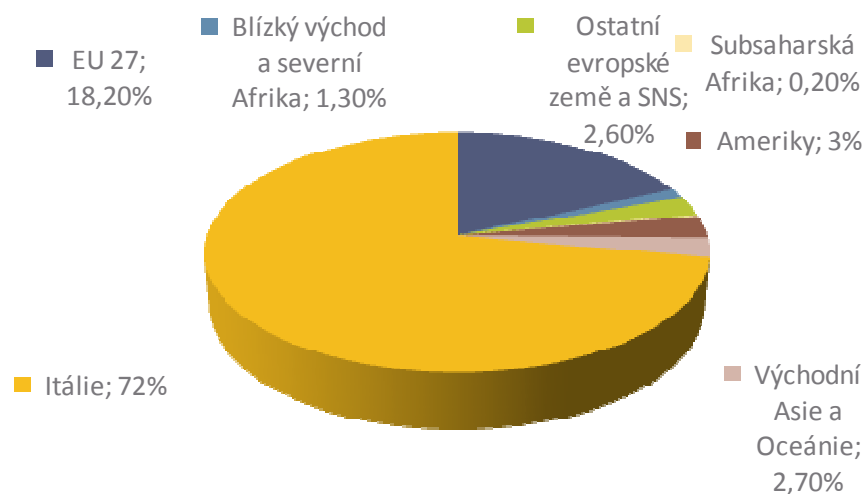
Zdroj: SACE

Obrázek 99: Teritoriální struktura portfolia SACE



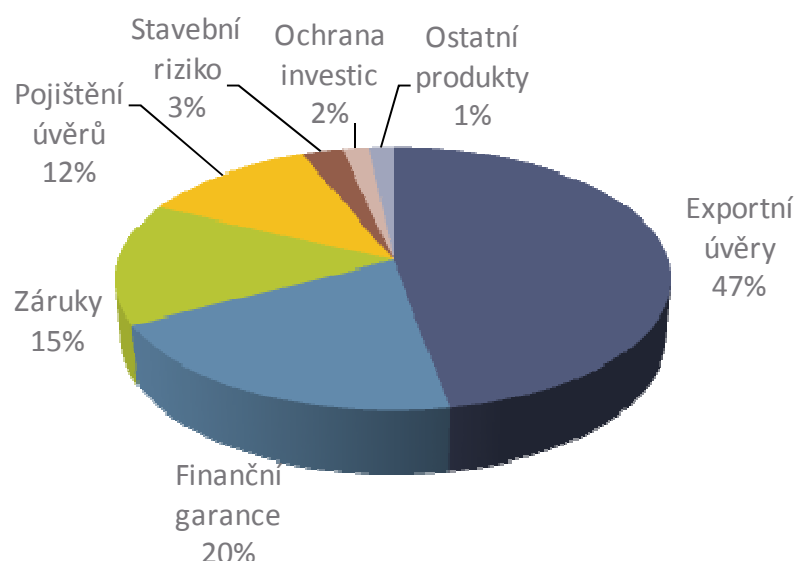
Zdroj: SACE

Obrázek 100: Teritoriální struktura portfolia SACE BT (pojištění úvěrů)



Zdroj: SACE

Obrázek 101: Struktura portfolia dle produktů



Zdroj: SACE

13.11 Finsko - Finnvera

Finnvera plc je specializovaná finanční instituce vlastněná finským státem. Svým klientům poskytuje půjčky, záruky, rizikový kapitál pro investice a pojištění vývozních úvěrů. Finnvera má oficiální statut exportní úvěrové agentury (ECA). Byla založena v roce 1999 spojením Finnish Guarantee Board a Kera plc.

Předmět činnosti společnosti Finnvera je definován zvláštními zákony. Za výkon vlastnických práv a řízení odvětvové politiky odpovídá oddělení pro řízení korporací Ministerstva zaměstnanosti a hospodářství (the Corporate Steering Unit of the Ministry of Employment and the Economy). Politické cíle vlastníka, potvrzené výše zmíněným ministerstvem, se odrážejí na efektivnosti operací společnosti a ovlivňují kapitálovou přiměřenost. Efektivnost je ohodnocována primárně na základě metody nákladové efektivnosti. Kapitálová přiměřenost musí být dostačující k zajištění schopnosti společnosti nést rizika a udržet náklady financování na přijatelné úrovni. Mezi hlavní výše zmíněné cíle patří: zvýšení počtu nových podniků, podpora SMP, podpora růstu podniků, internacionalizace a vývozu. Dceřiná společnost Finnvery - Veraventure Ltd. – se zabývá poskytováním rizikového kapitálu.

Finský stát kryje část ztrát z úvěrů a garancí. To umožňuje společnosti Finnvera přijmout vyšší riziko. Stát nese odpovědnost za záruky spojené s exportním financováním – záruky za exportní úvěry, vývozní garance a speciální záruky poskytnuté Finnverou. Vláda je také oprávněna vydat státní garance jako zajištění pro domácí a zahraniční půjčky Finnverou. Maximální objem garancí byl v roce 2009 zvýšen z 1,2 mld. EUR na 3,1 mld. EUR. Na konci roku 2009 dosáhl celkový objem garancí udělených státem 1,3 mld. EUR (0,7 mld. EUR ke konci roku 2008).

Ztráty jsou hrazeny prostřednictvím Státního garančního fondu (the State Guarantee Fund). Dle §4 Zákona o Státním garančním fondu jsou výše zmíněné ztráty v konečném důsledku státní odpovědností.

Cílem Finnvery je zajistit fungování společnosti tak, aby výdaje vzniklé aktivitami společnosti byly pokryty příjmy z jejích operací. V případě, že se vláda rozhodne podpořit jednotlivé činnosti společnosti, jsou nutná opatření zahrnuta do státního rozpočtu.

Rozvaha společnosti Finnvera obsahuje fond pro pojištění vývozních úvěrů a zvláštních operací a fond pro domácí transakce. Zisky z jednotlivých činností jsou přesouvány do příslušných fondů.

Obdobně ztráty z těchto činností mohou být kryty pouze prostředky z příslušných fondů. V případě ztrát z exportních aktivit je možné použít finanční prostředky Státního garančního fondu, pouze pokud je relevantní fond společnosti vyčerpán.

Finverra získává finanční prostředky především na kapitálových trzích a ze speciálních zdrojů financování, dále pak od bank a pojišťovacích institucí. Pro získání dlouhodobých finančních prostředků používá Finverra dluhových cenných papírů, dluhopisů. Jedním z hlavních věřitelů Finverry je Evropská investiční banka.

Legislativní rámec:

- Act on the State-owned Specialist Financing Company (443/1998) (Zákon o státem vlastněné specializované finanční instituci)
- Act on Credits and Guarantees Provided by the State-owned Specialist Financing Company (445/1998) (Zákon o úvěrech a garancích poskytovaných státem vlastněnou specializovanou finanční institucí)
- Act on the State Guarantee Fund (444/1998) (Zákon o Státním garančním fondu)
- Act on the State's Export Credit Guarantees (422/2001) (Zákon o exportních úvěrových garancích)

Nabízené produkty:

- půjčky (proticyklická půjčka, půjčka na vývoj, podnikatelská půjčka, půjčka investiční a na pracovní kapitál, mikrofinancování apod.)
- záruky (s obdobným charakterem produktů jako u půjček)
- pojištění vývozních úvěrů (proti politickým a komerčním rizikům)
 - pojištění úvěrového rizika – pro obchodovatelné riziko krytí 80%
 - pojištění exportních pohledávek – krytí 75-90 %
 - pojištění dodavatelského úvěru – krytí 90% (95%) pro dodavatele (banku) a komerční rizika, 100% pro politická rizika
 - pojištění akreditivu - krytí obecně 95% pro komerční rizika, 100% pro politická rizika
 - pojištění bankovních rizik (zajištění protizáruky spojené s exportem) - krytí obecně 95% pro komerční rizika, 100% pro politická rizika
 - pojištění záruk – krytí 90 – 95%
 - pojištění investic – krytí obecně 95%, krytí pro pojištění úvěru na financování investic 100%
 - pojištění financování exportu – krytí závisí na projektu a podniku
 - pojištění surovin (pojištění úvěru na dovoz surovin)
 - krátkodobé pojištění bankovního úvěru pro obchodovatelná rizika – se souhlasem EK může do 31. 12. 2010 pojišťovat vývozy s dobou splatnosti nepřesahující 2 roky do zemí EU a ostatních rozvinutých zemí. Nelze pojistit rizika, která si podniky mohou pojistit u komerčních institucí (produkt vytvořen v souvislosti s finanční krizí).

Obrázek 102: Základní fakta o činnosti Finnvery

	2009	2008	2007	2006	2005
Domácí financování					
Půjčky, domácí garance a vývozní záruky (mil. EUR)	1 194, 7	1 027, 8	896, 9	926, 0	895, 3
- financování do podporovaných zemí	476, 2	437, 6	353, 7	456, 8	460, 3
Počet nových podniků za pomoci Finnvery	3 457	3 307	3 467	3 641	3 638
Počet vytvořených pracovních míst za pomoci Finnvery	9 214	12 541	10 907	11 134	10 548
Financování/počet nových míst, tis. EUR	130	82	82	83	85
Financování vývozu					
Pojištění vývozních úvěrů, speciální pojistné nabídky, mil. EUR					
- SMP	79, 6	76, 8	38, 3	48, 8	44, 6
- velké podniky	4 370, 2	6 224, 0	1 777, 8	2 843, 8	4 047, 3
<i>Celkem</i>	4 449, 7	6 300, 8	1 816, 1	2 892, 6	4 091, 9
- podíl zahraničního rizika	4 127, 8	4 248, 4	1 626, 8	2 760, 2	2 974, 3
Guarantees that came into effect, mil. EUR					
- SMP	73, 8	43, 0	43, 3	40, 0	18, 3
- velké podniky	3 686, 0	3 801, 9	720, 7	1 257, 9	2 627, 2
<i>Celkem</i>	3 759, 8	3 844, 9	764, 0	1 297, 9	2 645, 5
- podíl zahraničního rizika	2 446, 6	2 719, 8	705, 7	1 239, 8	1 406, 9
Vývoz krytý pojištěním vývozních úvěrů, %					
- z celkového vývozu Finska	5, 1	2, 4	1, 9	2, 7	1, 9
- podíl vývozu do zemí s politickým rizikem	8, 0	4, 4	4, 0	6, 4	4, 9
Počet klientů					
Domácí i zahraniční financování celkem	28 400	27 500	28 000	28 000	27 600

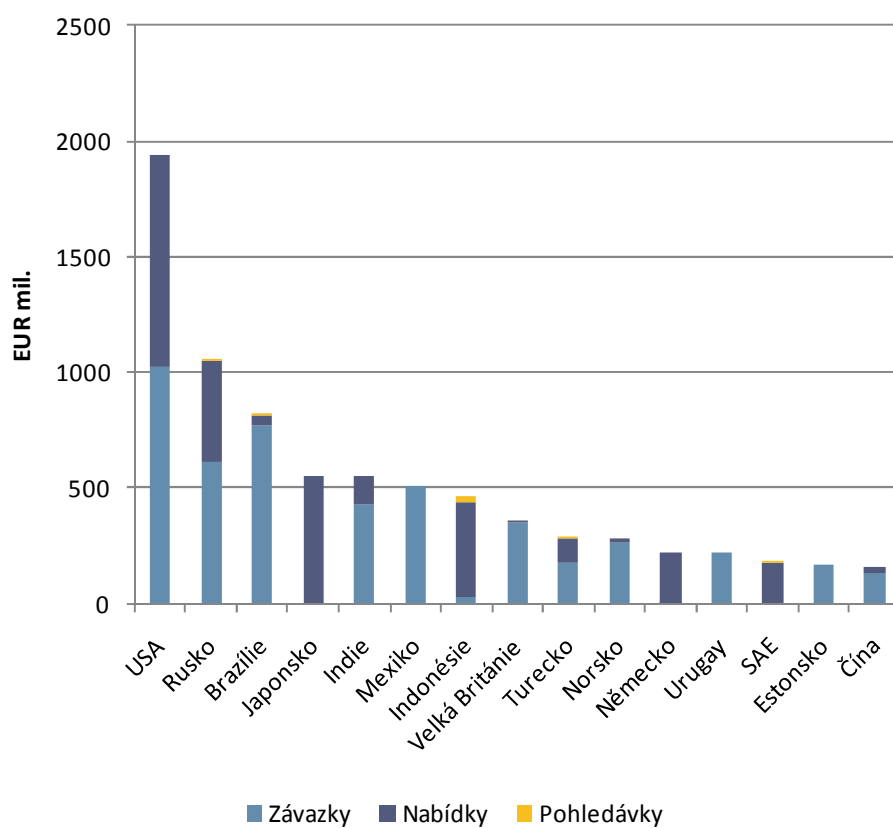
Zdroj: Finnvera

Obrázek 103: Struktura portfolia produktů s podporou státu s uvedením příspěvku Fondu

Produkt	Nabídka			Současné záruky			Celkem			Účetní hodnota		
	Fond	Finnvera	Celkem	Fond	Finnvera	Celkem	Fond	Finnvera	Celkem	Fond	Finnvera	Celkem
Garance exportních úvěrů												
Garance odběratelského úvěru		2569	2569	49	5525	5574	49	8094	8143	54	6477	6531
Garance rizika úvěru		27	27		113	113		140	140		127	127
Garance exportních pohledávek		6	6		81	81		87	87		84	84
Garance na dokumentární akreditiv		36	36		271	271		307	307		287	287
Garance bankovního rizika					22	22		22	22		27	27
Garance investic					79	79		79	79		85	85
Příslib vystavení garancí					187	187		187	187		187	187
Garance na financování					550	550		550	550		550	550
Garance na export		7	7		110	110		117	117		114	114
<i>Celkem</i>		2645	2645	49	6938	6987	49	9583	9632	54	7939	7993
Garance na suroviny		45	45					45	45			
<i>CELKEM</i>		2690	2690	49	6938	6987	49	9628	9677	54	7939	7993

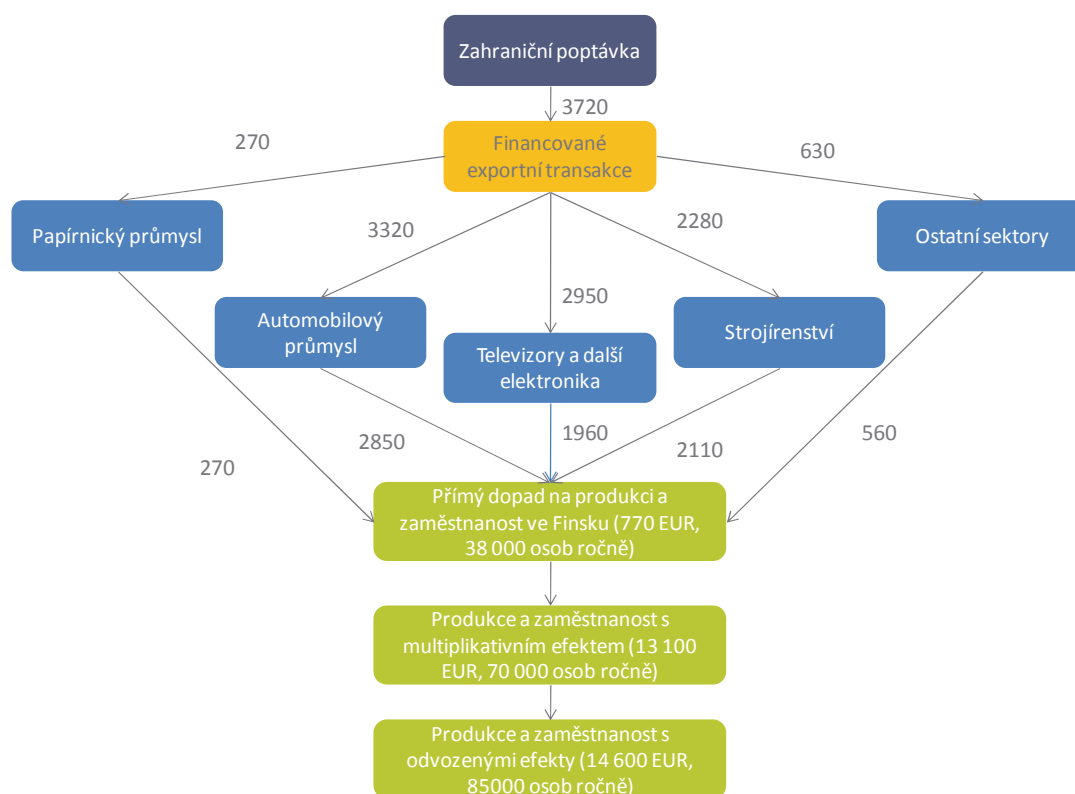
Zdroj: Finnvera

Obrázek 104: Teritoriální struktura portfolia



Zdroj: Finnvera

Obrázek 105: Efektivnost exportního financování Finnverou v letech 2005 - 2008



Zdroj: Finnvera

13.12 Švýcarsko - Swiss Export Risk Insurance (SERV)

Swiss Export Risk Insurance (SERV) poskytuje pojistné služby jak vývozcům, tak finančním institucím. Cílem společnosti SERV je podpořit švýcarské vývozce při získávání mezinárodních zakázek a tím přispět k zachování a tvorbě nových pracovních míst.

Předmětem činnosti SERVu je poskytování pojištění úvěrů, které není poskytováno soukromými společnostmi či je poskytováno, avšak jen v omezené míře.

V reakci na finanční krizi pověřila Švýcarská federální rada (the Swiss Federal Council) SERV k rozšíření produktového portfolia jako součásti federálních stabilizačních opatření.

Společnost funguje v rámci švýcarského práva a dle strategických cílů federální rady. Respektuje závazky plynoucí z mezinárodních dohod, jejichž je Švýcarsko členem (OECD Export Credit Arrangement, hlavní principy Bernské unie).

Základní body korporátní politiky:

- společnost funguje na samofinancujícím se principu
- řídí rizika veřejných a soukromých společností separátně
- pojistné prémie odráží výši rizika
- krytí je vyšší než u soukromých poskytovatelů
- služby jsou konkurenceschopné z mezinárodního hlediska
- společnost sleduje cíle zahraniční politiky Švýcarska.

Legislativní rámec:

- Swiss Export Risk Insurance Act (SERVG) z 16. 12. 2005;
- Swiss Act on the Temporary Extension of the Insurance services of SERV z 20. 3. 2009 (Zákon o dočasném rozšíření pojistných služeb);
- Swiss Export Risk Insurance Ordinance (SERV-V) z 24. 10. 2006 (Vyhláška o pojištění exportních rizik);
- Amendment to the Ordinance, 22. 4. 2009 (Novela Vyhlášky).

Činnost SERVu monitoruje federální rada. Tento orgán také nese rozpočtovou odpovědnost, sestavuje čtyřletý strategický plán pro SERV, monitoruje plnění plánu a stanovuje strop krytí.

Nabízené produkty:

- Produkty pro vývozce
 - Pojištění dodavatelského úvěru
 - Pojištění předexportních rizik
 - Pojištění závazků ze smlouvy
 - Pojištění rizika konfiskace
 - Protizáruky
- Produkty pro banky a finanční instituce
 - Pojištění odběratelského úvěru
 - Pojištění pracovního kapitálu
 - Pojištění potvrzení akreditivu
 - Refinanční záruka
- Produkty pro asociace – Pojištění za více odběrateli
- Doplnkové finanční služby (smíšené úvěry na základě mezinárodních smluv, projektové financování, přepojištění)

Obrázek 106: % krytí dle jednotlivých produktů

Produkt	% krytí
Pojištění dodavatelského úvěru	Maximální krytí pro politická rizika 95 %; maximální krytí pro ekonomická rizika 95 % - omezeno do roku 2011
Pojištění předexportních rizik	Krytí obvykle 95 %
Pojištění závazků ze smlouvy	95 %
Pojištění rizika konfiskace	Krytí obvykle 95 %
Protizáruky	Maximálně 95 %
Pojištění odběratelského úvěru	Krytí obvykle 95 %
Pojištění pracovního kapitálu	Maximálně 80 %
Pojištění potvrzení akreditivu	95 %
Refinanční záruka	100%

Zdroj: SERV

SERV je členem Bernské unie. Podporuje činnost OECD v oblasti pojištění exportních úvěrů.

Obrázek 107: Geografická struktura portfolia

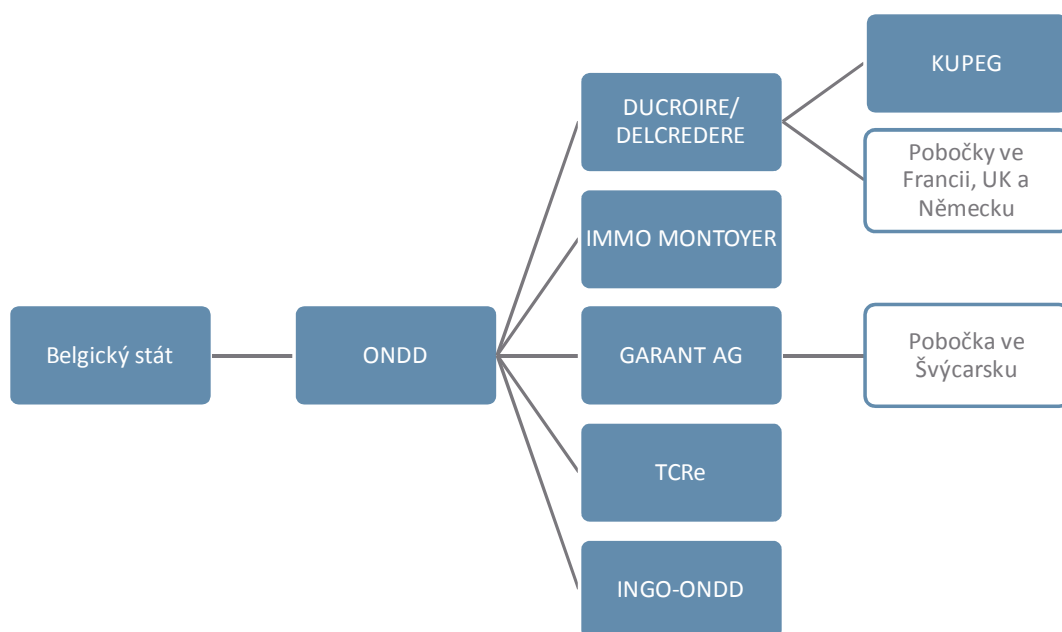
Nová angažovanost (CHF mil.)								
	Předepsané pojistné				Příslib pojištění			
Země	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008
Rusko	53	13,5	426,2	36,3	1,9		284,7	127,9
Saúdská Arábie	441,7	413,5	2,7	18,6	42,7	74,7	1,4	
Turecko	320,9	222,9	7,3	48,8			1,8	
Írán	238,4	243,1	6,2		10,9		4,4	
Izrael	247,2	292,6	0,8					
Francie	2,8		209,9					
Venezuela	202,1	119,6				3,6		
Brazílie	19,5	2,9	25,3	40,6	69,5		38,8	12,7
Jižní Korea	129,9	56		1,9	1,2			
Argentina	110,2	88,6	1,6	8,7			3,4	0,5

Zdroj: SERV

13.13 Belgie - The Office national du ducroire/Nationale DelcredereDienst (ONDD)

The Office national du ducroire/Nationale DelcredereDienst (ONDD) je belgickou veřejnou institucí poskytující úvěrové pojištění. ONDD nabízí společnostem a bankám pojištění proti politickým a komerčním rizikům plynoucím z mezinárodních transakcí, zejména v oblasti kapitálových statků a průmyslových projektů. ONDD dále pojišťuje politická rizika spojená s PZI a v limitovaném objemu přímo financuje komerční transakce.

Obrázek 108: Struktura skupiny ONDD



Zdroj: ONDD

Společnosti v rámci skupiny ONDD:

- DUCROIRE/DELCREDERE S.A. N.V. – společnost fungující pod soukromým právem a poskytující pojištění a přepojištění politických a komerčních rizik obchodních transakcí spolu s vydáváním záruk - týká se všech společností členských států EU, krytí rizik jak na domácím trhu, tak na zahraničních trzích (především nečlenské státy OECD)
- TCRé – svým zaměřením na evropské státy činnost komplementuje aktivity DUCROIRE/DELCREDERE; pojištění ztrát (rozšířené v anglosaských zemích)
- GARANT AG – vlastněné společně s ruskou pojišťovací společností Ingosstrakh; nabízí pojištění především pro jednorázové transakce; silná pozice na východoevropských trzích
- INGO-ONDD - vlastněné společně s ruskou pojišťovací společností Ingosstrakh; pojištění úvěrových rizik plynoucích z domácích či exportních transakcí ruských či mezinárodních společností operujících na ruském trhu
- IMMO MONTROYER – správa nemovitostí

V prosinci 2007 byl ONDD poprvé udělen rating Standard & Poor's. Tento rating dosáhl úrovně AA+ s výhledem stabilní.

Základní produkty:

- Pojištění dodavatelského úvěru
- Pojištění odběratelského úvěru
- Pojištění odběratelského úvěru v místní měně
- Pojištění speciálních peněžních transakcí
- Pojištění smluvních záruk
- Pojištění zařízení k provedení stavebních prací v zahraničí
- Pojištění investic
- Finanční záruky (za úvěry na pořízení pracovního kapitálu, za investiční úvěry, za vydání obligací belgickými společnostmi se zahraničními aktivitami apod.)
- ONDD forfaiting program pro dodavatelské úvěry

Obrázek 109: Pojistné krytí

Produkt	Pojistné krytí
Pojištění dodavatelského úvěru	> soukromý dlužník - 95% (98%, pokud dlužníkem je banka); > veřejný dlužník, politická rizika - 98%
Pojištění odběratelského úvěru	> soukromý dlužník - 95% (98%, pokud dlužníkem je banka); > veřejný dlužník, politická rizika - 98%
Pojištění odběratelského úvěru v místní měně	> soukromý dlužník - 95% (98%, pokud dlužníkem je banka); > veřejný dlužník, politická rizika - 98%
Pojištění speciálních peněžních transakcí	> soukromý dlužník - 95% (98%, pokud dlužníkem je banka); > veřejný dlužník, politická rizika - 98%
Pojištění smluvních záruk	
Pojištění zařízení k provedení stavebních prací v zahraničí	max. do 98% hodnoty zařízení.
Pojištění investic	90%

Finanční záruky (za úvěry na pořízení pracovního kapitálu, za investiční úvěry, za vydání obligací belgickými společnostmi se zahraničními aktivitami apod.)

ONDD obecně garantuje 50% hodnoty úvěru (v některých případech může být zvýšeno na 80%)

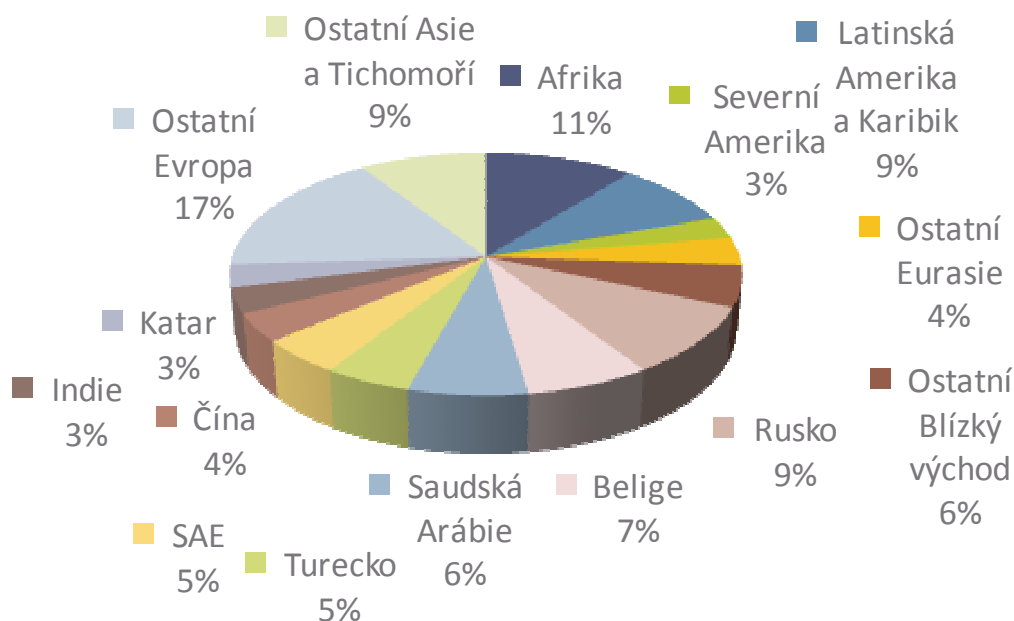
Zdroj: ONDD

Obrázek 110: Základní fakta o činnosti skupiny ve struktuře dle zahrnutých konsolidovaných společností

EUR mil.	Pojistná angažovanost			Výše pojistného		
	2009	2008	roční změna	2009	2008	roční změna
ONDD	9471	15927	-41%	221	147	50%
Tradiční činnost	5850	6218	-6%	102	63	62%
Tržní činnost	3621	9709	-63%	119	84	42%
Ducroire/Delcredere	10125	12942	-22%	63	64	-2%
Garant AG (50%)	n/a			8	8	0%
KUPEG	n/a			10	n/a	
Intercompany	-361	-706		-17	-13	31%
Celkem za skupinu	19235	28163	-32%	285	206	38%

Zdroj: ONDD

Obrázek 111: Geografická struktura portfolia (reálné závazky 2009)



Zdroj: ONDD

ONDD je aktivní v několika pracovních skupinách v rámci EU a OECD, zabývajících úvěrovým pojištěním. ONDD je členem Bernské unie a Pařížského klubu.

13.13.1 Ducroire/Delcredere SA.NV

Hlavním posláním 100% dceřiné společnosti ONDD - Ducroire/Delcredere SA.NV – je ochrana klientů proti rizikům spojeným s domácími i zahraničními komerčními transakcemi a usnadnění financování. Společnost pojišťuje a přepojišťuje politická i komerční rizika. Zároveň vydává různé formy záruk. Ducroire/Delcredere SA.NV nabízí své služby všem subjektům z EU.

Závazky společnosti jsou garantovány belgickou vládou s výjimkou aktivit obvykle poskytovaných bez veřejné podpory soukromými pojišťovacími společnostmi.

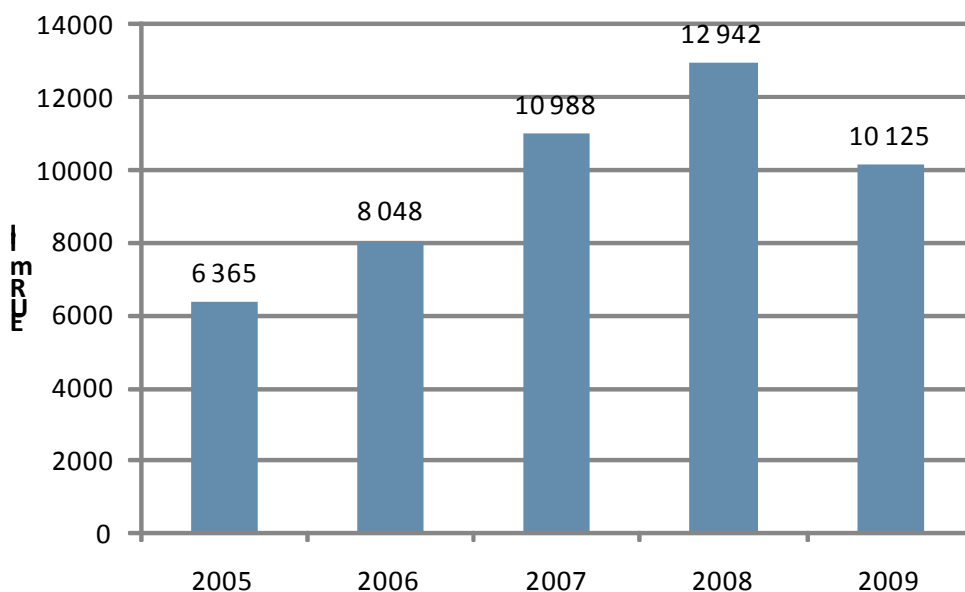
Společnost byla založena v roce 2004, aby mohla i nadále poskytovat komerční úvěrové pojištění v souladu s pravidly Evropské unie, založila dceřinou společnost Ducroire | Delcredere SA.NV

V roce 2007 byl do podílového spoluvlastnictví SACE BT Spa (Itálie) a Ducroire | Delcredere SA NV. (Belgie) prodán 66% podíl akcií Komerční úvěrové pojišťovny EGAP, a.s. (KUPEG). V roce 2009 došlo k odkoupení podílu SACE BT Spa ze strany Ducroire | Delcredere SA NV. a společnost Ducroire | Delcredere SA NV. se tak stala majoritním vlastníkem KUPEG.

Nabízené produkty:

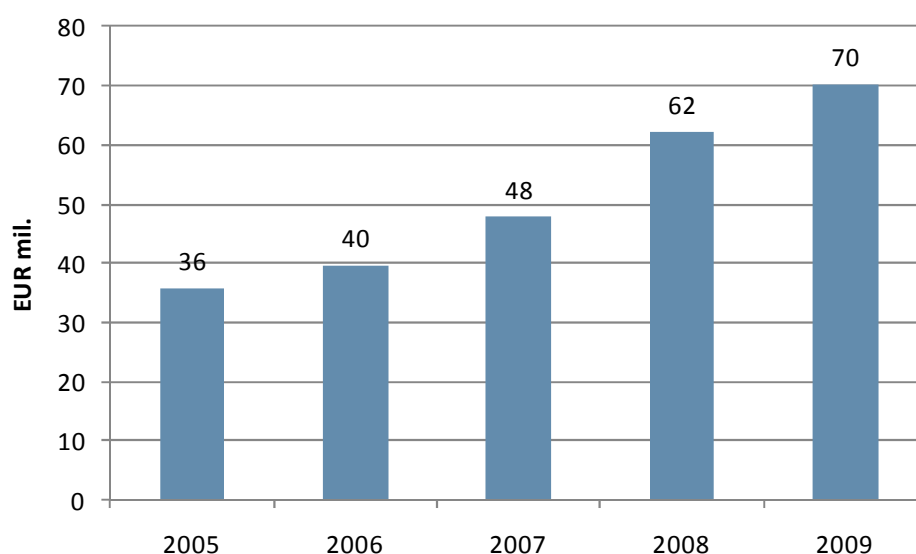
- Úvěrové pojištění
 - komplexní pojištění – pro subjekty původem z EU, Švýcarska a Ruska; kryje riziko neplacení; pro celý svět; pro úvěry se splatností do 2 let; krytí 98% pro politická a komerční rizika bank, 95% pro politická rizika ostatních dlužníků, 90% pro komerční rizika ostatních dlužníků
 - D/cover – pro belgické SMP s obratem do 10 mil. EUR, kryje rizika v 27 státech EU + Norsko a Švýcarsko; kryje riziko neplacení; pouze komerční rizika; krytí 90%
 - nadnárodní pojištění (multinational policy) – pro nadnárodní subjekty podnikající v jakémkoli oboru, o jakékoli velikosti a s jakýmkoli sídlem; krytí 98% pro politická a komerční rizika bank, 95% pro politická rizika ostatních dlužníků, 90% pro komerční rizika ostatních dlužníků
 - veletrhy a propagace – ochrana vlastnických práv
- Záruky
 - zákonné záruky – celní záruky, přepravní záruky, záruky ve prospěch administrátora DPH
 - komerční záruky (záruka za nabídku, záruka za dobré provedení smlouvy, záruka za uvolnění zádržného, apod.)

Obrázek 112: Pojistná angažovanost společnosti



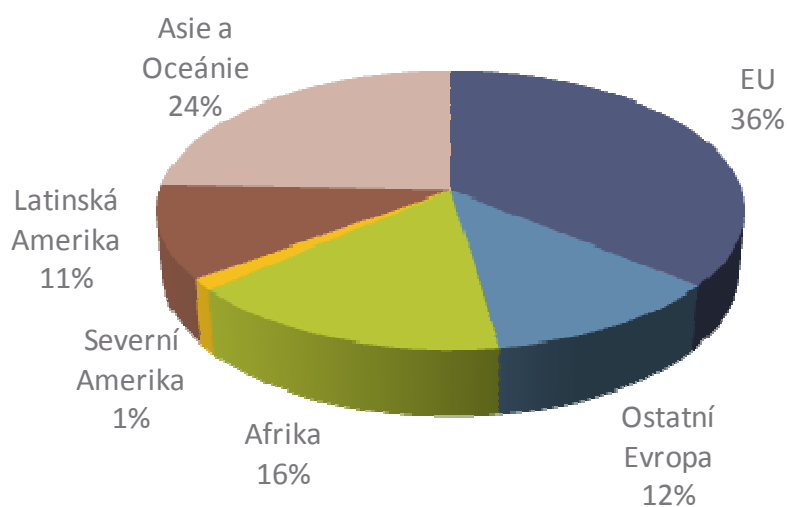
Zdroj: ONDD/Ducroire/ Delcredere

Obrázek 113: Obrat společnosti



Zdroj: ONDD/Ducroire/ Delcredere

Obrázek 114: Geografická struktura portfolia



Zdroj: ONDD/Ducroire/ Delcredere

13.14 Velká Británie - The Export Credits Guarantee Department UK

ECGD (založen 1919) je exportní úvěrová agentura fungující jako Department of the Secretary of State for Business, Innovation and Skills (odbor státního sekretáře pro obchod, inovace a dovednosti). Předmět činnosti a statutární postavení odvozuje od Zákona o exportních a investičních garancích (1991), novelizovaném Zákonem o průmyslu a exportu (2009). Hlavním cílem ECGD je podpora vývozu zboží a služeb za pomoci poskytování garancí a pojištění (ať už domácího či zahraničního). Zákon ukládá v některých případech povinnost konzultací s Poradní radou pro exportní garance (the Export Guarantees Advisory Council (EGAC)). ECGD jedná se souhlasem HM Treasury (britské ministerstvo hospodářství a financí), jemuž měsíčně reportuje své ekonomické výsledky.

Legislativní rámec: the Export and Investment Guarantees Act (Zákon o exportních a investičních garancích), 1991, novelizován Zákonem o průmyslu a exportu (the Industry and Exports (Financial Support) Act), 2009.

Nabízené produkty:

- o Odběratelský úvěr - záruka
- o Financování dodavatelského úvěru – směnka – záruka pokrýt platby po splatnosti na základě směnky nakoupené bankou od britského dodavatele
- o Financování dodavatelského úvěru – půjčka - záruka bance za půjčku zahraničnímu věřiteli k financování dodavatele z VB
- o Záruky bance, která půjčuje zahraničnímu odběrateli na exportní kontrakty s více vývozci
- o Pojištění exportu
- o Pojištění plnění smluvních závazků (záruka za vrácení akontace, záruka za dobré provedení smlouvy o vývozu)
- o Pojištění zahraničních investic
- o Převod dluhu – umožňuje část nesplaceného dluhu, které ECGD dluží některé země, převrátit do místní měny s eskontem a investovat do místních projektů schválených ECGD a místní vládou
- o Záruka za akreditiv

Během období od března 2009 do března 2010 ECGD podpořila vývozy a investice udělením garance či pojištěním projektu celkovou sumou £2,206m. Financování dodavatelských a odběratelských úvěrů z toho činilo £2,028m, pojištění dodavatelského úvěru £105m a pojištění zahraničních investic £73m.

Obrázek 115: Geografická struktura portfolia

Market	ECGD Max závazky %	Market	ECGD Max závazky %
Abu Dhabi	8,35%	Nizozemí	10,58%
Austrálie	6,34%	Nigérie	1,37%
Rakousko	0,23%	Omán	6,32%
Bahrajn	1,88%	Pákistán	1,68%
Bermudy	1,90%	Filipíny	1,48%
Brazílie	2,17%	Ruská federace	1,60%
Čína	0,11%	Saudská Arábie	0,11%
Kolumbia	3,02%	Singapur	3,38%
El Salvador	0,58%	Jižní Afrika	1,08%
Finsko	1,33%	Thajsko	7,30%
Řecko	0,39%	Turecko	0,93%
Irsko	5,33%	Spojené arabské emiráty	1,30%
Kazachstán	0,01%	USA	18,17%
Korea	0,16%	Vietnam	0,67%
Kuvajt	4,78%	Celkem	99,05%
Malajsie	5,83%	Ostatní	0,95%
Mauritius	0,64%	Celkem s ostatními	100,00%

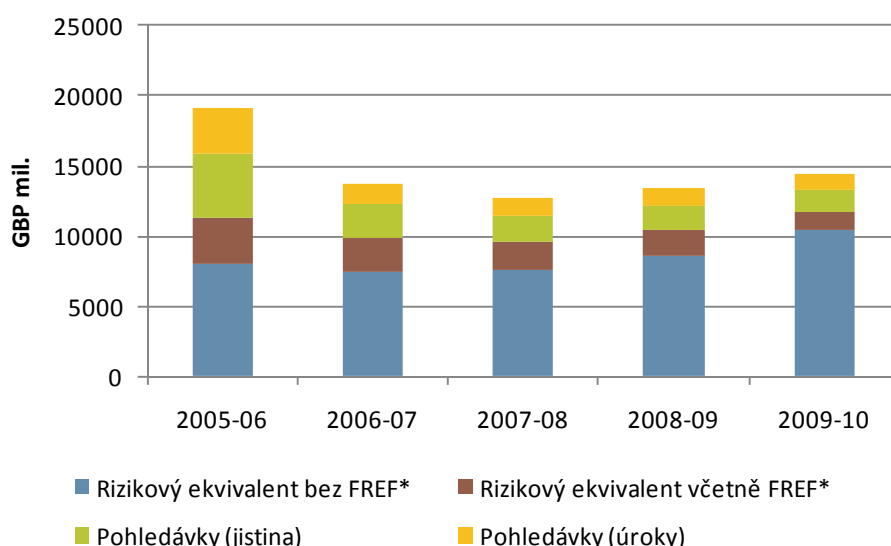
Zdroj: ECGD

Obrázek 116: Podíl podpořených projektů dle sektorů (%)

	2009-10	2008-09	2007-08	2006-07	2005-06
Airbus	89	72	29	27	44
Ostatní letecký průmysl	1	1	1	2	3
Stavebnictví	9	26	13	29	30
Obrana	1	1	57	42	23
Celkem	100	100	100	100	100

Zdroj: ECGD

Obrázek 117: Podíl produktů s CIRR sazbou



Pozn.: ECGD's Fixed Rate Export Finance (FREF) scheme enables exporters to offer their buyers fixed-rate financing at OECD Commercial Interest Reference Rates.

Zdroj: ECGD

ECGD byla jedním ze zakládajících členů Bernské unie. Aktivně přispívá k diskuzím mezi jednotlivými členy i v rámci půlročních setkání Výboru pro střednědobé a dlouhodobé produkty (the Medium Long Term Committee). Dále ECGD oficiálně reprezentuje VB na setkáních EU, konkrétně na měsíčních setkáních pracovní skupiny Rady k exportním úvěrům (Council Working Group on Export Credits). Výsledky jednání a společná pozice států EU je pak představena při jednáních členů OECD o aktualizaci Ujednání. Představitelé ECGD reprezentují VB na setkáních Skupiny pro exportní úvěry OECD.

13.15 USA - Ex-Im Bank

Ex-Im Bank (the Export-Import Bank of the United States) je oficiální exportní úvěrovou agenturou USA a společností 100% vlastněnou americkou vládou. Hlavním cílem agentury je podpora amerického vývozu poskytováním exportního financování, záruk a pojistných programů v případě, že tyto produkty nejsou nabízeny soukromým sektorem (Ex-Im Bank pokrývá rizika v zemích, kam soukromý sektor odmítá vstoupit) či je podobná podpora poskytována zahraničními institucemi a americké firmy jsou tak znevýhodněny. Z 85% z transakcí profituje sektor SMP.

Legislativní rámec:

- Zákon o Exportní-importní bance z roku 1945 (the Charter of the Export-Import Bank of the United States)

Nabízené produkty:

- Pracovní kapitál - Ex-Im Bank nabízí záruky za půjčky pro financování pracovního kapitálu poskytnuté komerčními subjekty; Ex-Im Bank obvykle poskytuje záruky za 90% bankovní půjčky
- Pojištění
 - Multi-Buyer Policy – umožňuje exportérům pojistit si prodeje zboží a služeb za více odběrateli
 - Small Business Multi-Buyer Policy – zaměřeno přímo na SMP
 - Single-Buyer Policy – pojištění krátkodobého exportu (12 měsíců) jednomu mezinárodnímu subjektu
 - Lender Policies (Short-Term) – pojištění nabízené věřitelům, věřitelé mohou požadovat postoupení příjmů v rámci produktu Multi-Buyer Policy
 - Bankovní akreditiv
 - Financial Institution Buyer Credit Policy – chrání věřitele financujícího nákupy amerického zboží a služeb mezinárodními společnostmi
 - Medium-Term Insurance (Exporters and Lenders) – pojištění do 5 let
 - Foreign Dealer Insurance Policy – pojištění financování zahraničních zprostředkovatelů
- Záruky za půjčky
- Záruky za financování leasingu
- Přímé půjčky
- Speciální programy
 - Program pro SMP – záruky za půjčky pro financování pracovního kapitálu, výše zmíněné pojistné produkty zaměřené přímo na SMP
 - Program ochrany životního prostředí – podpora vývozu amerického zboží a služeb spojených s ochranou životního prostředí nabídkou financování zahraničním odběratelům, pojištění domácích firem z tohoto sektoru
 - Program Afrika – podpora transakcí směřujících do afrických zemí
 - Program pro lékařské vybavení – podpora exportu lékařského vybavení

Obrázek 118: Výše krytí u pojistných produktů

Produkt	Krytí
Multi-Buyer Policy	krytí pro komerční rizika 90-95%, pro politická rizika 95-100%
Single-Buyer Policy	krytí 90%
Bankovní akreditiv	krytí 95% pro soukromý sektor, 100% pro nezávislé banky, 98% pro podstatnou část zemědělských produktů
Financial Institution Buyer Credit Policy	krytí 90% pro soukromý sektor, 100% pro nezávislé banky, 98% pro podstatnou část zemědělských produktů

Zdroj: EX-IM Bank

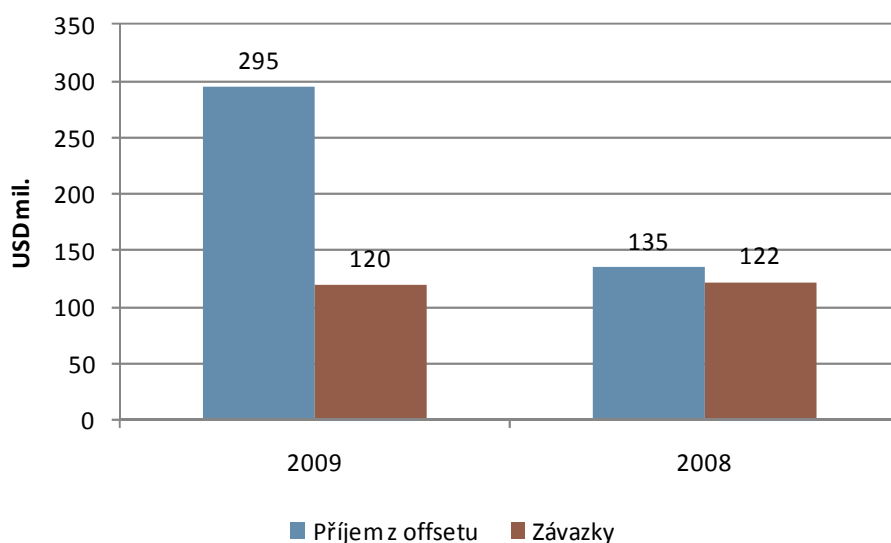
Základní fakta o činnosti Ex-Im Bank:

Obrázek 119: Portfolio Ex-Im Bank dle nabízených produktů

USD mil.	2009		2008	
Garance	48 301	71,0%	45 417	77,7%
Pojištění	9 365	13,8%	6 364	10,9%
Poskytnuté úvěry	5 211	7,7%	4 174	7,1%
Nečerpané úvěry	2 699	4,0%	371	0,6%
Pohledávky	2 410	3,5%	2 145	3,7%
Celkem	67 986		58 471	

Zdroj: EX-IM Bank

Obrázek 120: Vývoj efektivnosti fungování Ex-Im Bank



Zdroj: EX-IM Bank

Před rokem 2008 zdroje ke krytí programových nákladů (očekávané úvěrové ztráty – příjmy z jednotlivých úvěrů) a administrativních nákladů měly formu částky přidělené Kongresem, od roku 2008 zdroje dostupné bance tvořící její příjmy převyšují odhadované ztráty z úvěrů.

Obrázek 121: Hodnocení příspěvku podpor poskytnutých Ex-Im Bankou k růstu amerického exportu

	2005	2006	2007	2008	2009
Hodnota exportu (USD mil.)	17 858	16 119	16 041	19 597	26 441
Celkový rozpočet Ex-Im Bank (USD mil.)	314	263	124	103	111
Poměr Hodnota exportu / Celkový rozpočet Ex-Im Bank (USD)	57	61	129	190	237
Poměr Hodnota exportu / Administrativní náklady Ex-Im Bank (USD)	246	222	220	251	323

Zdroj: EX-IM Bank

Každým dolarem poskytnutým v roce 2009 rozpočtovou autoritou na programy a administrativní výdaje podpořila Ex-Im Bank hodnotu 237,4 USD amerického exportu. V roce 2008 tato hodnota dosáhla 189,5 USD.

Obrázek 122: Teritoriální struktura portfolia

	2005	2006	2007	2008	2009
Asie	39,6%	42,0%	41,8%	40,9%	41,6%
Latinská Amerika a Karibik	22,1%	24,9%	23,0%	23,3%	20,9%
Evropa	9,9%	10,0%	10,8%	11,0%	10,1%
Severní Amerika	5,1%	5,9%	8,4%	8,8%	9,0%
Afrika	10,3%	6,8%	6,7%	6,9%	6,7%
Oceánie	2,4%	2,5%	2,4%	1,9%	2,1%
Ostatní	10,6%	7,9%	6,9%	7,2%	9,6%

Zdroj: EX-IM Bank

Obrázek 123: Struktura zákazníků

Ke konci roku	2005	2006	2007	2008	2009
Soukromý sektor	52,0%	53,6%	58,0%	59,5%	61,1%
Veřejný sektor	48,0%	46,4%	42,0%	40,5%	38,9%

Zdroj: EX-IM Bank

14 Příloha 3 – výstupy z konzultací s komerčními bankami

1. Úloha EGAP ve státní podpoře exportu v ČR

Komentář bank	Komentář EGAP ⁶¹
1) EGAP sehrál důležitou roli během 2008/2009 krize, neboť dočasné navýšení krytí u vybraných produktů až na 99 % či 100 % umožnilo některým českým exportérům proniknout na nové trhy (např. země bývalého SNS) dočasně opuštěné konkurencí	✓ Z konzultací EGAP s komerčními bankami vyplynulo, že by tyto nebyly schopny de facto zachovat stejný podíl na celkové angažovanosti EGAP v případě, že by bylo poskytováno standardní krytí.
2) Banky obecně preferují podporu EGAP před podporou ČEB, která je do určité míry konkurencí pro komerční banky (ČEB byla nezastupitelná zejména v polovině 90. let 20. století, kdy české banky zpravidla neposkytovaly exportní financování do rizikových zemí a též neměly dlouhodobé zdroje)	✓ ČEB absorbuje i část rizika exportního financování které by komerční banky neakceptovaly, tj. stát nese část těchto rizik
3) EGAP má předpoklady dělat dobře MULTISOURCING pojištění úvěrových rizik v rámci velkých obchodních případů (tj. koordinace více pojištění od různých úvěrových pojišťoven z různých zemí subdodavatelů), ale zatím je těchto případů málo ať již z komerčních nebo technických (čas na schvalování) důvodů. Bylo by vhodné upřesnit minimální standardní dokumentaci pro společné financování (pojištění), tak aby dvě či více společností mohly spolupracovat na případu paralelně.	✓ Smlouvy existují s hlavními ECAs, konkrétní spolupráce závisí na konkrétním obchodním případu
4) EGAP je vystaven velkému koncentračnímu riziku, neboť přes 60 % angažovanosti tvoří ČEB (ačkoliv je to též státní instituce), portfolio EGAP by se mělo více diverzifikovat	✓ Riziko koncentrace nelze vztahovat na ČEB, EGAP nekryje její riziko, ale specifických transakcí, kterých se účastní

2. Srovnání EGAP s obdobnými institucemi v zahraničí

Komentář bank	Komentář EGAP
1) EGAP nabízí lepší služby než podobné organizace v Polsku (KUKE) či na Slovensku (EXIMBANKA) a je srovnatelný s ekvivalentními organizacemi v západní Evropě	✓ Dáno dlouholetým fungováním EGAP

⁶¹ Zpracovatel se k uvedeným otázkám vyjadřuje buď v rámci jednotlivých kapitol RIA nebo se ke komentářům bank nevyjadřuje – vzhledem k tomu, že jsou nad rámec analýzy, kterou zpracovatel prováděl.

2) Nicméně EGAP nemá přístup do všech relevantních finančních a obchodních databází, což by umožnilo lepší a mnohdy i levnější hodnocení teritoriálních a sektorových rizik	✓ Platí zřejmě u části případů, nicméně velké projekty, zpravidla financované na bázi projektového financování nelze hodnotit dle ratingů na trhu fungujících subjektů, jež jsou v databázích; jiná situace může být například v Německu, kdy je pojištěn větší počet transakcí na riziko kredibilních subjektů.
---	--

3. Podpora MSP ze strany EGAP a komerčních bank

Komentář bank	Komentář EGAP
1) Mezi EGAP a bankami funguje ve vztahu k MSP zjednodušený schvalovací režim (detaily viz výše), jehož význam v čase roste, ale stále tvoří pouze cca stamilióny ročně, což tvoří méně než 1% nových obchodů EGAP v roce 2009	✓ Spolupráce EGAP a komerčních bank funguje, nicméně pouze v malých objemech
2) MSP nejsou prioritní klientelou pro exportní financování ani pro banky ani pro EGAP (zejména s ohledem na průměrnou velikost transakce a vynaložené náklady na danou transakci)	✓ Přímými klienty EGAP jsou zejména velké podniky, které obvykle realizují větší komplexní dodávky, ale v rámci exportního clusteru vtahují do exportu i MSP, které se na pojištění podílejí zprostředkovaně

4. Nastavení procesů v EGAP

Procesy schvalování žádostí komerčních bank o produkty EGAP v současnosti funguje, nicméně v rámci konzultací navrhly komerční banky některé následující kroky, které by podle jejich názoru mohly zefektivnit tento proces:

Komentář bank	Komentář EGAP
1) Absence nastavení explicitních termínů schvalovacího procesu včetně formy komunikace mezi bankami a EGAP (v současnosti neexistuje komplexní oficiální dokument popisující formální postup a fixní termíny předkládání žádostí komerčních bank o produkty EGAP)	✓ S ohledem na specifickou jednotlivých produktů nelze explicitně termíny nastavit, žádné termíny nenabízejí ani partnerské pojišťovny (nicméně u dorovnávání úrokových sazeb od MFČR je tato připomínka na místě)
2) Absence nastavení jasných pravidel a termínů pro předkládání požadované dokumentace (v současnosti neexistuje komplexní oficiální dokument popisující formální postup a fixní termíny při dokládání dokumentace k žádostem předkládaných komerčními bankami o produkty EGAP – existuje sice určitý	✓ Viz komentář výše, jistý posun je patrný ve zpracovaných souhrnech podkladů pro odbor Řízení projektových rizik

seznam požadované dokumentace, nicméně se stává, že během schvalovacího procesu jsou považovány další dokumenty, které na začátku procesu nebyly potřeba, což dále prodlužuje celou transakci)	
3) Formulace jasných zásad komunikace mezi EGAP a bankami (viz také poznámka výše o nastavení termínů schvalovacího procesu)	✓ Viz komentář výše
4) Možnost využívat elektronickou poštu pro zasílání dokumentů (nejen faxem)	✓ Zasílání vybraných dokumentů je možné i elektronicky (tj. nejen pouze faxem)
5) Lepší koordinace mezi odbory EGAP při zpracování projektů zahrnujících více produktů	✓ Určité rezervy v koordinaci útvarů existují a existuje snaha tento problém minimalizovat
6) Lepší koordinace obchodního odboru a odboru řízení rizik v EGAP	✓ Určité rezervy v koordinaci útvarů existují a existuje snaha tento problém minimalizovat
7) Zjednodušení online formulářů, např.: ○ Zachování stávajícího jména firmy i pro jiný obchodní případ (aby banky nemusely vyplňovat vše znovu od začátku); ○ Vepsáním IČO exportéra by se automaticky objevily ve formuláři vyplněné kolonky...	✓ Určité rezervy v online formulářů existují, EGAP v současnosti pracuje na jejich vylepšení

5. Další náměty ke zlepšení

Komentář bank	Komentář EGAP
1) Lepší informovanost ze strany EGAP o připravovaných opatřeních a změnách směrem k bankám a odborné veřejnosti (což by mělo umožnit lepší připravenost bank na plánované změny)	✓ EGAP se snaží dělat maximum, zejména prostřednictvím Bankovní asociace (pracovní skupina pro exportní financování)
2) Poskytnout předběžné stanovisko k možnosti pojištění i bez podání oficiální žádosti (vyplnění oficiální žádost je poměrně pracné a předběžné stanovisko by tak předešlo vynaložení zbytečného času na zpracování žádosti na nepojistitelný vývoz resp. projekt)	✓ EGAP tuto možnost zváží

3) Jednoznačnost/stabilní kritéria pojistitelnosti (existují výjimky pro kritéria pojistitelnosti produktů EGAP, což komplikuje orientaci bank v těchto kritériích)	✓ EGAP se domnívá, že kritéria pojistitelnosti jsou jednoznačně daná, v případě konkrétních transakcí je schopen informovat klienta o konkrétních kritériích
4) Sjednocení přístupu k jednotlivým klientům a hodnotících kritérií (některé banky se domnívají, že ne vždy existuje jednotný přístup EGAP k jednotlivým klientům, tj. že někteří klienti jsou preferováni více než ostatní)	✓ EGAP má stejnou/jednotnou politiku ke všem klientům
5) Možnost platby pojistné prémie v měně úvěru a ne pouze v Kč (banka či exportér je tak vystaven měnovému riziku)	✓ Standardně funguje na žádost banky pouze v případě financování pojistného z úvěru.
6) Na jednání se současnými i potenciálními klienty by EGAP měl reprezentovat někdo s rozhodovacími pravomocemi, což by urychlilo vyjednávací proces	✓ Delegování pravomocí je řešeno v návaznosti na liniové řízení GŘ, NGR, ŘO, VO; EGAP se snaží obsazovat jednání dle účasti protistrany, obvykle EGAP jedná na úrovni GŘ, NGR, ŘO a seniorní referent komerční banky, v omezeném počtu pak vedoucí oddělení exportního financování
7) Nastavení oficiálních pravidel v rámci EGAP v souvislosti s vrácením pojistné prémie při nerealizaci obchodního případu případně při nedočerpání nastavených pojistných limitů. V rámci některých produktů EGAP (limitní, revolvingové smlouvy) možnost zvážení platby pojistné prémie v průběhu realizace transakce dle aktuálního čerpání.	✓ EGAP zváží tuto možnost

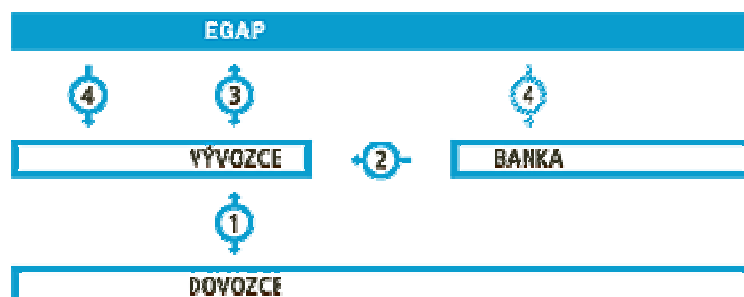
15 Příloha 4 – analýza jednotlivých produktů EGAP

V této příloze jsou vyhodnoceny jednotlivé produkty EGAP z hlediska jejich vývoje od roku 2005 podle teritoria, SITC, typů příjemců, objemu pojistných událostí (pouze nové smlouvy) a pojistné angažovanosti.

15.1 B = pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru

Vývozním dodavatelským úvěrem je úvěr poskytnutý vývozcem zahraničnímu dovozci formou odkladu platby za dodané zboží nebo služby. U krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru může být platba odložena nejdéle na dobu 2 let. Vývozní dodavatelský úvěr nemá charakter bankovního úvěru a pojištěným je přímo vývozce proti riziku, že zahraniční dovozce ve stanoveném termínu řádně nezaplatí celou dlužnou částku.

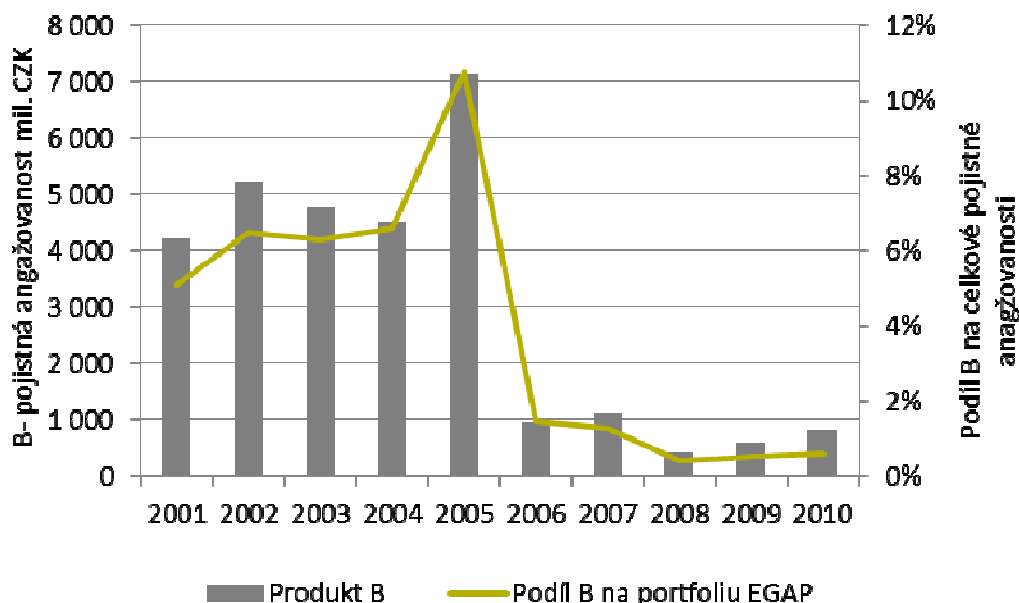
Obrázek 124: Schéma pojistného produktu B



1 = smlouva o vývozu; 2 = bankovní krytí vývozní pohledávky krátkodobým úvěrem, 3 = pojistná smlouva; 4 = pojistné plnění s možností vinkulace bance; zdroj: EGAP

Od roku 2006 se jeho podíl B+Bf udržuje do 2% (viz Obrázek 125). Co do absolutního objemu tvořily projekty pojištěné B+Bf v průměru 1 mld. Kč mezi lety 2006 – 2010(H1).

Obrázek 125: Objemy pojistné angažovanosti produktu B pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1) a podíl produktu B na celkovém portfoliu pojistné angažovanosti EGAP v letech 2001 – 2010 (H1)



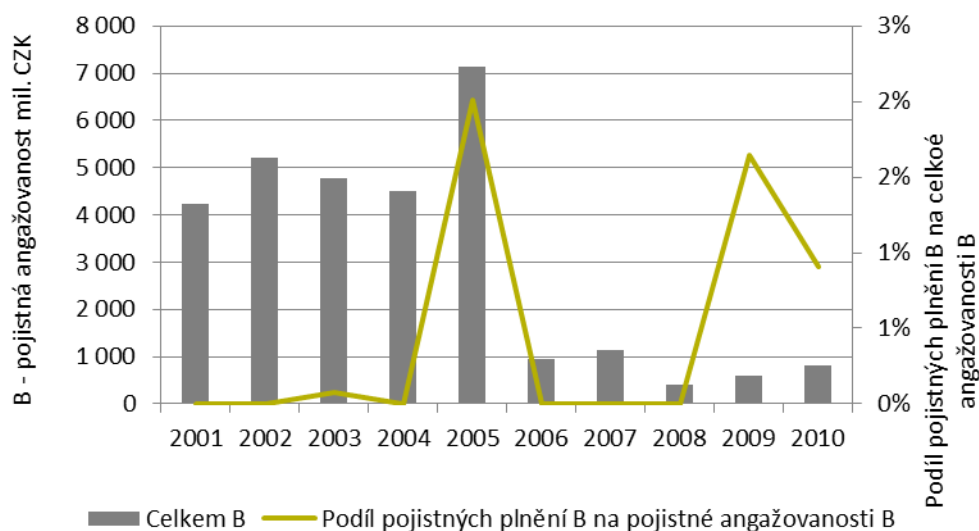
Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Produkt B je využíván převážně výrobci (kteří tvoří mezi 80% - 99% celkové angažovanosti v rámci produktu B) a co do zbytku obchodníky, stavebníci produkt B v podstatě nevyužívají. Podíl malých a středních podniků - výrobců na celkovém objemu pojistné angažovanosti

produktu B se mezi lety 2001 – 2008 pohyboval do 3%, v roce 2009 a 2010 se zvýšil na 10%, respektive 14%, celkového objemu pojistné angažovanosti v rámci produktu B.

Pojistná plnění z pojistných událostí produktu B se pohybovala na úrovni do 2% celkového objemu pojistné angažovanosti v rámci tohoto produktu (viz Obrázek 126).

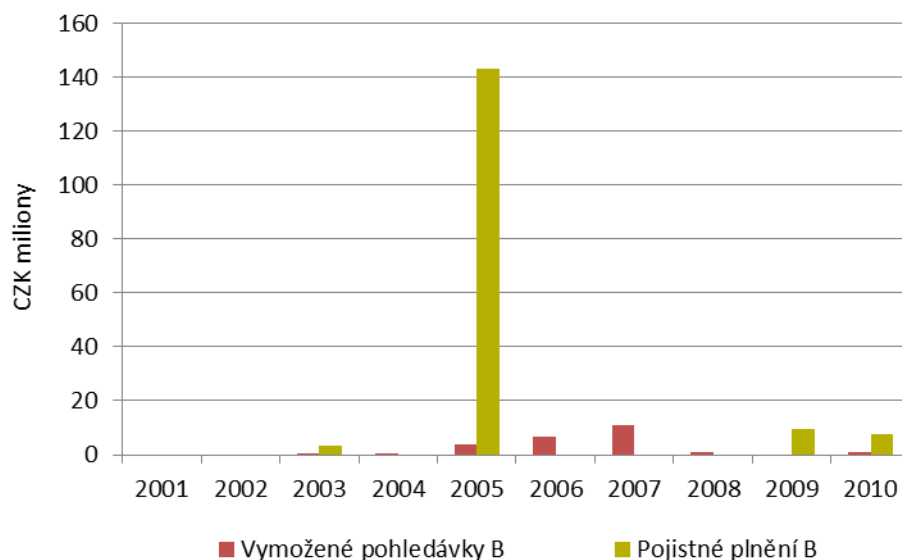
Obrázek 126: Celkový objem pojistné angažovanosti produktu B pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1) a podíl pojistných plnění v rámci produktu B na celkové pojistné angažovanosti B v letech 2001 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Z pohledávek vzniklých z pojistných událostí produktu B bylo vymoženo v průběhu let 2001 – 2010 (H1) přes 23 mil. Kč (viz Obrázek 127).

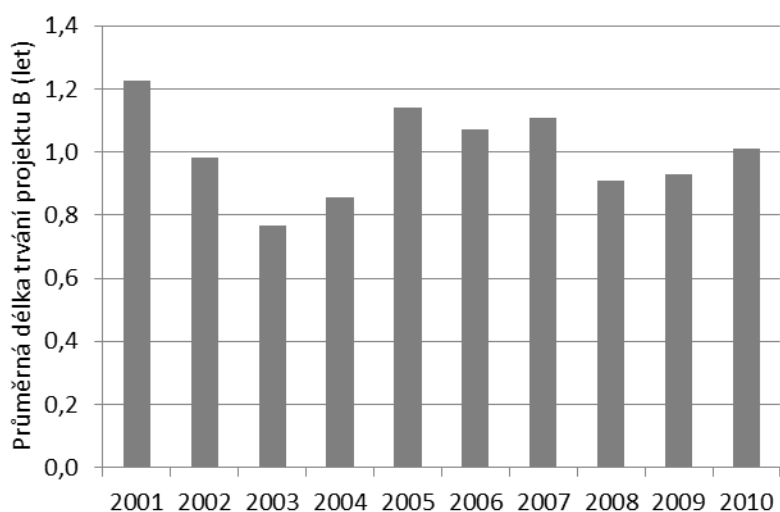
Obrázek 127: Celkový objem vymožených pohledávek a pojistného plnění pojistného produktu B pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Délka pojistného produktu B je z definice omezena dvěma lety, nicméně průměrná délka (viz Obrázek 128) pojistných produktů B poskytovaných společností EGAP se pohybuje mezi 9 – 15 měsíci.

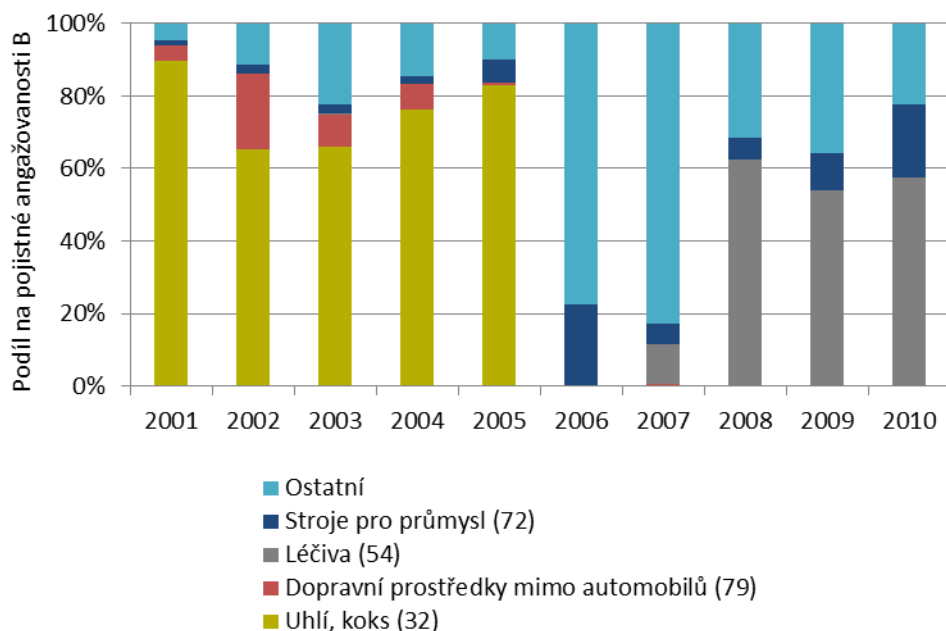
Obrázek 128: Průměrná délka pojistných produktů B pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

V rámci pojistného produktu B byly v největších objemech pojistné angažovanosti pojištěny vývozní dodavatelské úvěry na uhlí, koks a brikety (SITC 32), které mezi lety 2001 – 2005 tvořily cca. 66% pojistné angažovanosti produktu B, přičemž se jednalo o opakované vývozy jednoho výrobce do zemí střední a východní Evropy. Od roku 2006 do roku 2010 (H1) tvoří 30% objemu pojistné angažovanosti B vývozy farmaceutických výrobků a léčiv (SITC 54), následovaly se 16% vývozy specializovaných strojů a strojních zařízení (SITC 72) a 11% tvořily vývozy výrobků ze dřeva a korku (mimo nábytku; SITC 63). Vývoj po letech ilustruje Obrázek 129.

Obrázek 129: Sektorové rozložení pojistné angažovanosti produkt B pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1) (dle SITC)

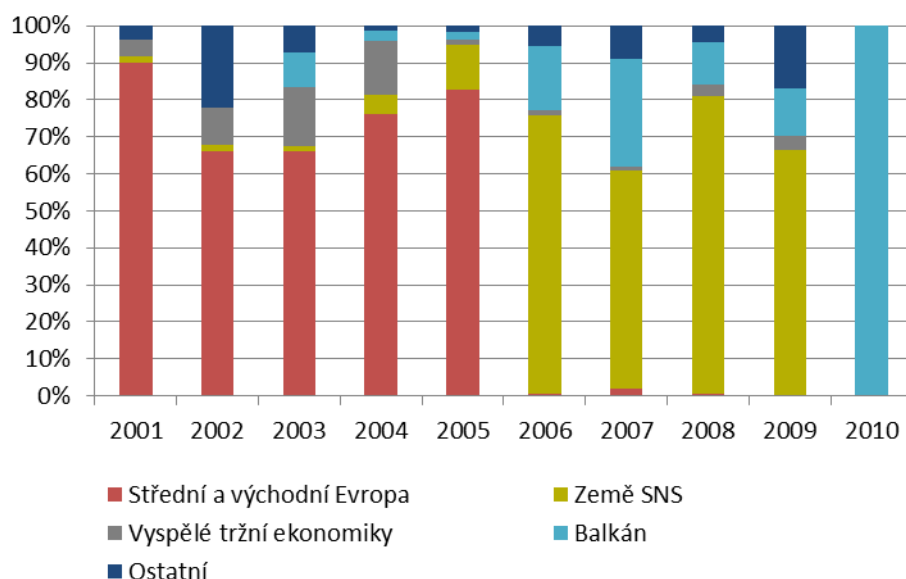


Pozn. V závorce členění dle SITC klasifikace

Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Z regionálního hlediska převládá od roku 2006 pojištění B vývozu do zemí SNS (71%) a na Balkán (16%).

Obrázek 130: Regionální členění projektů pro smlouvy uzavřené pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1) (produkt B)

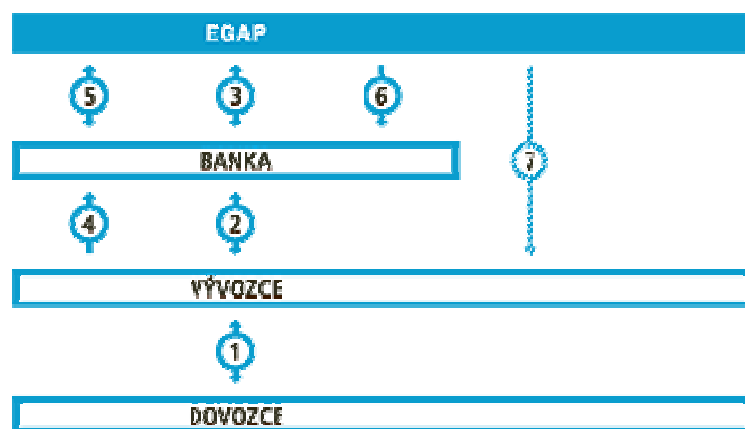


Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

15.2 Bf = pojištění bankou financovaného krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru

Bankou financovaným vývozním dodavatelským úvěrem je úvěr poskytnutý vývozcem zahraničnímu dovozci formou odkladu platby za dodané zboží nebo služby, který následně od vývozce odkoupí banka bez možnosti zpětného vrácení. U krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru může být platba odložena nejdéle na dobu 2 let. Pojištěným je banka proti riziku, že zahraniční dovozce ve stanoveném termínu řádně nezaplatí celou dlužnou částku. Pojistnou smlouvu podepisuje také vývozce, který se zaručuje, že splní všechny své závazky a žádným způsobem neohrozí splácení úvěru.

Obrázek 131: Schéma pojistného produktu Bf

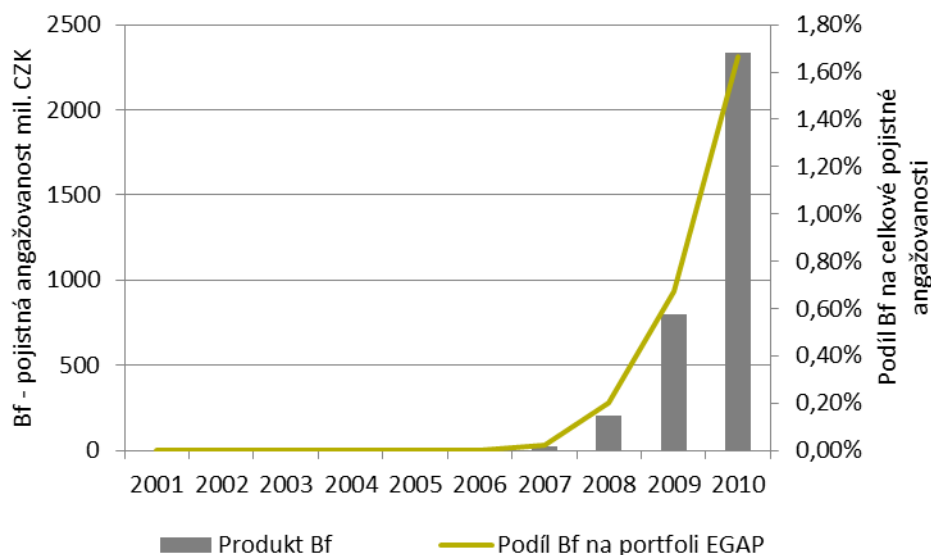


1 = smlouva o vývozu; 2 = smlouva o odkupu vývozní pohledávky, 3 = pojistná smlouva; 4 = odkup pohledávky; 5 = účinnost pojistné smlouvy; 6 = pojistné plnění; 7 = možnost postihu vývozce v případě, že zavinil pojistnou událost; zdroj: EGAP

Produkt Bf byl spuštěn v roce 2007 a mezi lety 2007 – 2010 (H1) tvořil mezi 0,02% - 2% celkové pojistné angažovanosti EGAP (viz Obrázek 132).

Co do počtu tvoří projekty pojištěné produktem Bf cca. 1,6% z celkového počtu všech pojistných smluv uzavřených EGAP mezi lety 2001 – 2010 (H1).

Obrázek 132: Objemy pojistné angažovanosti produktu Bf pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1) a podíl produktu Bf na celkovém portfoliu pojistné angažovanosti EGAP pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

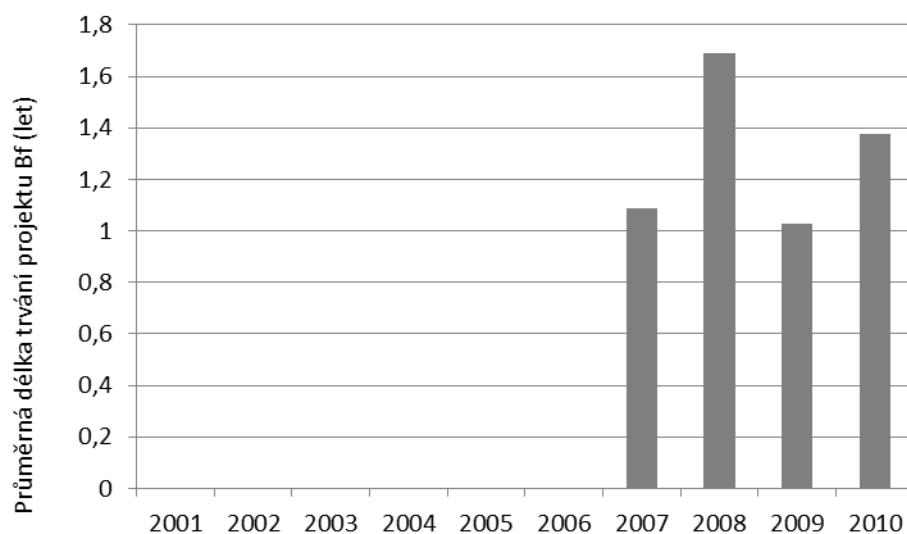
Produkt Bf je využíván převážně výrobci (kteří tvoří mezi 60% - 93% celkové angažovanosti v rámci produktu Bf) a co do zbytku obchodníky, stavebníci produkt Bf nevyužívají. Podíl malých a středních podniků - výrobců na celkovém objemu pojistné angažovanosti produktu B se mezi lety 2007 – 2010 pohyboval kolem 60% z pojistné angažovanosti výrobců v rámci produktu Bf.

Pojistná plnění z pojistných událostí produktu Bf se vyskytla pouze v roce 2010 (H1) a ve výši cca. 3% celkového objemu pojistné angažovanosti v tomto roce v rámci tohoto produktu.

Z pohledávek vzniklých z pojistných událostí produktu Bf nebylo vymoženo doposud nic, vzhledem k tomu, že první pojistná událost nastala v roce 2010.

Délka pojistného produktu Bf je z definice omezena dvěma lety, nicméně průměrná délka (viz Obrázek 128) pojistných produktů Bf poskytovaných společnostmi EGAP se pohybuje mezi 11 – 20 měsíci.

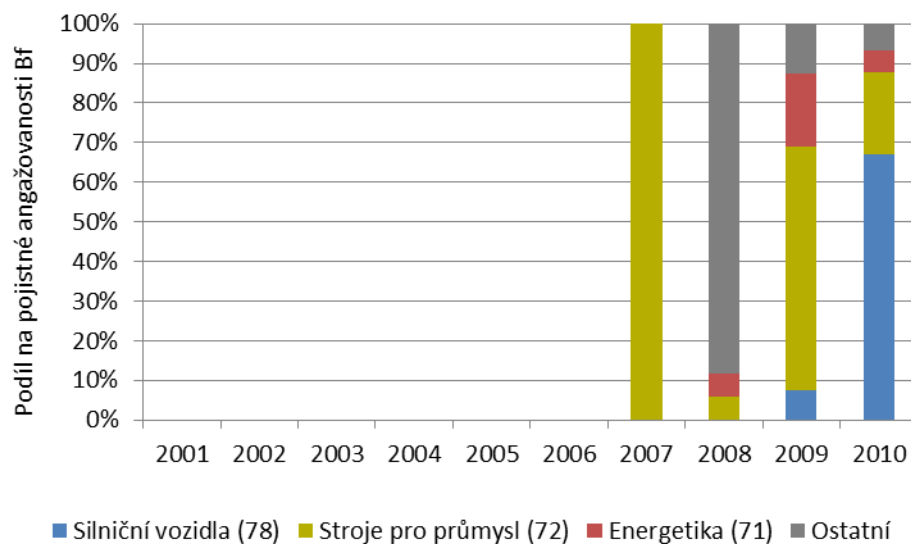
Obrázek 133: Průměrná délka pojistných produktů Bf v letech pro smlouvy uzavřené 2007 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

V rámci pojistného produktu Bf byly v největších objemech pojistné angažovanosti pojištěny bankou financované vývozní dodavatelské úvěry na silniční vozidla (SITC 78), které mezi lety 2007 – 2010 tvořily cca. 48% pojistné angažovanosti produktu Bf, přičemž se jednalo o vývozy jednoho výrobce. Dalšími významnými produkty vyváženými v rámci Bf byly specializované stroje a strojní zařízení (SITC 72), které tvořily 30% angažovanosti Bf, a stroje k výrobě energie (SITC 71), které tvořily více než 8% angažovanosti Bf (viz Obrázek 134).

Obrázek 134: Sektorové rozložení pojistné angažovanosti pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1) Bf (dle SITC)

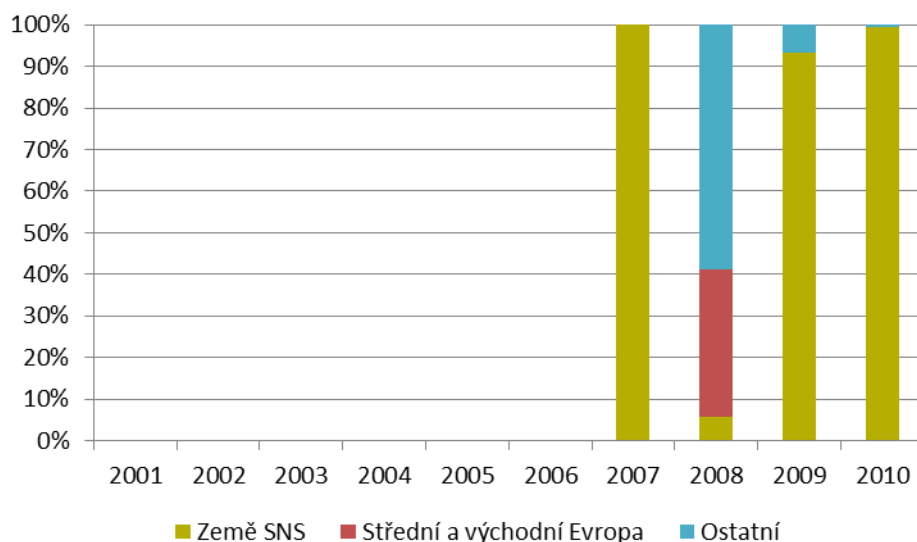


Pozn. V závorce členění dle SITC klasifikace

Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Více než 92% exportů v rámci pojištění Bf šlo do zemí SNS (viz Obrázek 135).

Obrázek 135: Regionální členění projektů pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1) (produkt Bf)

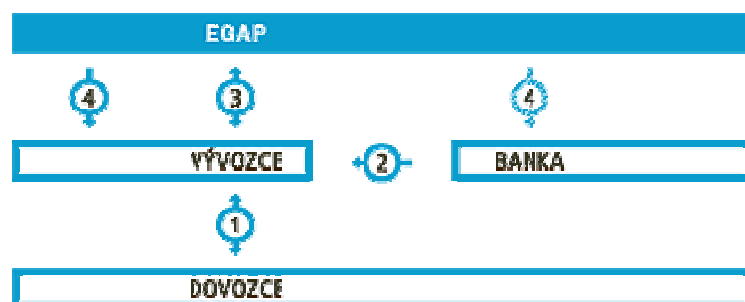


Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

15.3 C = pojištění střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru

Vývozním dodavatelským úvěrem je úvěr poskytnutý vývozcem zahraničnímu dovozci formou odkladu platby za dodané zboží nebo služby. U střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru je splatnost delší než 2 roky. Vzhledem k tomu se podmínky řídí pravidly Konsensu OECD, jež mj. vyžadují, aby zahraniční dovozce zaplatil minimálně 15% předem. EGAP si také vyhrazuje právo požadovat od vývozce předložení posudku o vlivu vývozu na životní prostředí v zemi dovozce. Vývozní dodavatelský úvěr nemá charakter bankovního úvěru a pojištěným je přímo vývozcem proti riziku, že zahraniční dovozce ve stanoveném termínu řádně nezaplatí celou dlužnou částku.

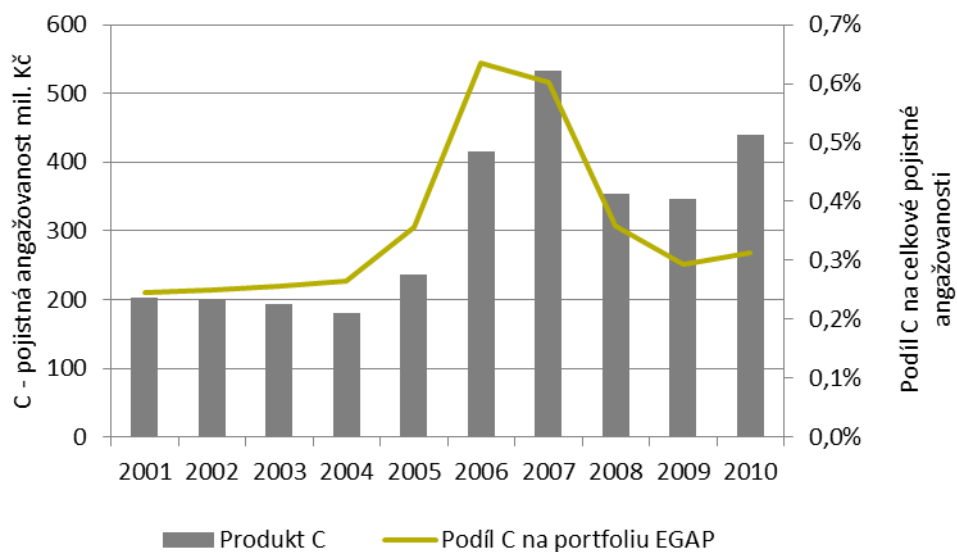
Obrázek 136: Schéma pojistného produktu C



1 = smlouva o vývozu; 2 = bankovní krytí vývozní pohledávky středně nebo dlouhodobým úvěrem, 3 = pojistná smlouva; 4 = pojistné plnění vývozci nebo na jeho žádost bance; zdroj: EGAP

Mezi lety 2001 – 2010 tvořil pojistný produkt C do 1% celkové pojistné angažovanosti EGAP (viz Obrázek 137). Co do počtu tvoří projekty pojištěné produktem C cca. 2% počtu všech pojistných smluv uzavřených EGAP mezi lety 2001 – 2010 (H1).

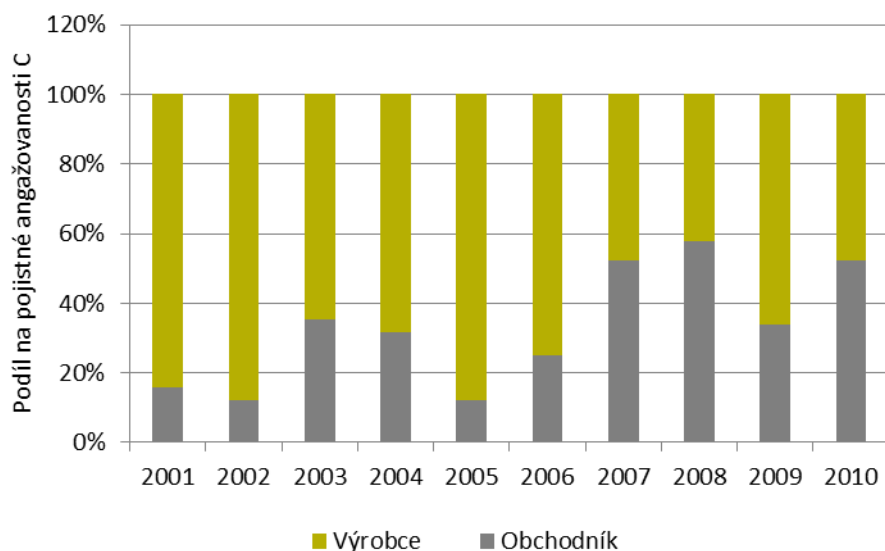
Obrázek 137: Objemy pojistné angažovanosti produktu C pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1) a podíl produktu C na celkovém portfoliu pojistné angažovanosti EGAP pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Produkt C je využíván výrobci a obchodníky (viz Obrázek 138), stavebníci produkt C nevyužívají. Podíl malých a středních podniků - výrobců na celkovém objemu pojistné angažovanosti produktu C se mezi lety 2001 – 2005 pohyboval mezi 10% - 49%, od roku 2006 do roku 2010 (H1) nepřekročil 7% (tento vývoj lze vysvětlit opět v návaznosti na oddělení KUPEG do samostatné společnosti).

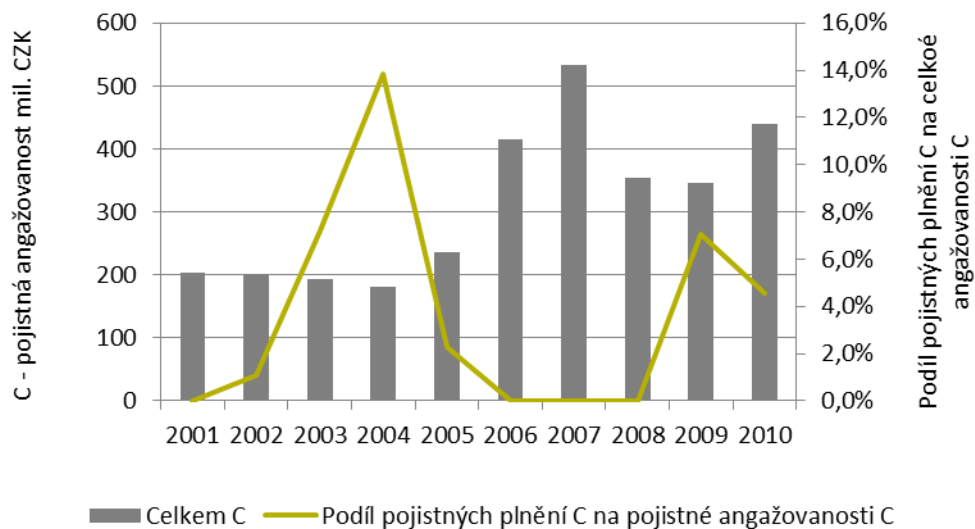
Obrázek 138: Členění dle typu vývozce pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1) (produkt C)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Pojistná plnění z pojistných událostí produktu C se pohybovala do 10% celkového objemu pojistné angažovanosti v rámci tohoto produktu s výjimkou roku 2004, kdy překročila 13% (viz Obrázek 139).

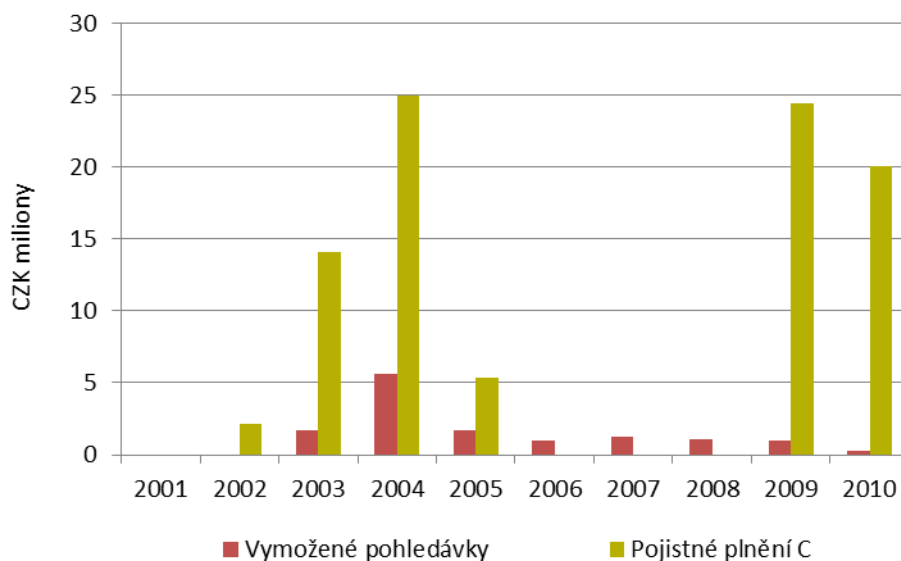
Obrázek 139: Celkový objem pojistné angažovanosti produktu C pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1) a podíl pojistných plnění v rámci produktu C na celkové pojistné angažovanosti C pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Z pohledávek vzniklých z pojistných událostí produktu C bylo vymoženo v průběhu let 2001 – 2010 (H1) přes 13 mil. Kč (viz Obrázek 140).

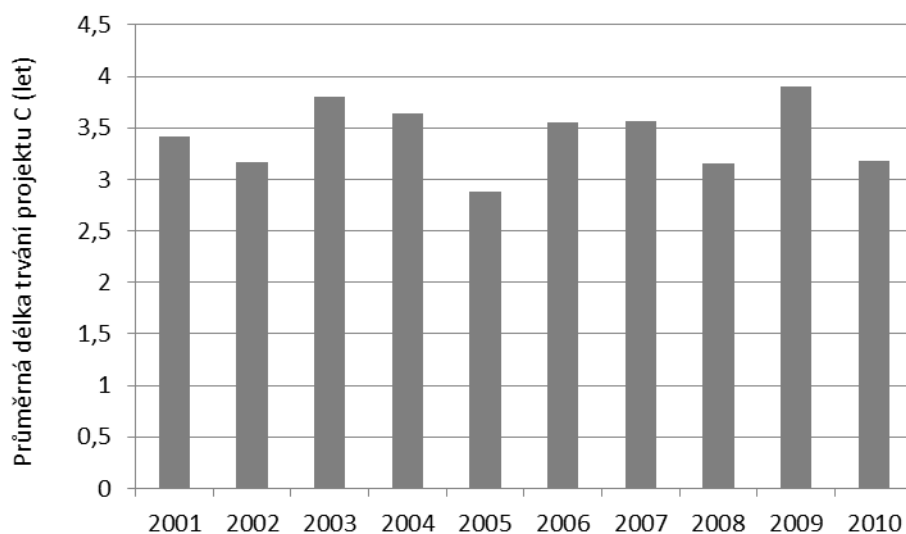
Obrázek 140: Celkový objem vymožených pohledávek a pojistného plnění pojistného produktu C v letech pro smlouvy uzavřené 2001 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Délka pojistného produktu C je z definice vyšší než 2 roky, průměrná délka (viz Obrázek 138) pojistných produktů C poskytovaných společností EGAP se pohybuje mezi 36 – 47 měsíci.

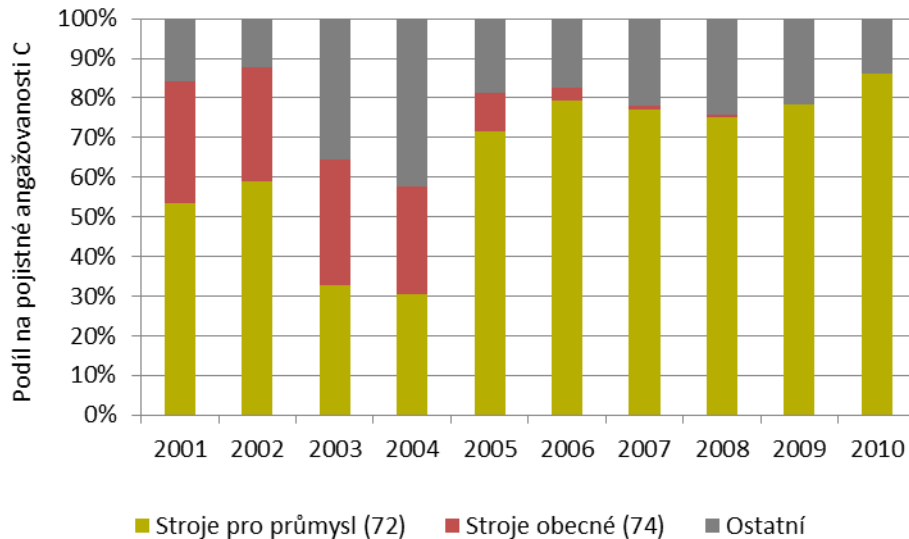
Obrázek 141: Průměrná délka pojistných produktů C pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

V rámci pojistného produktu C byly v největších objemech pojistné angažovanosti pojištěny střednědobé a dlouhodobé vývozní dodavatelské úvěry strojů pro průmysl (SITC 72), které mezi lety 2001 – 2010 tvořily cca. 69% pojistné angažovanosti produktu C. Dalších 8% tvořily vývozy obecných strojů pro průmysl (SITC 74).

Obrázek 142: Sektorové rozložení pojistné angažovanosti C pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1) (dle SITC)

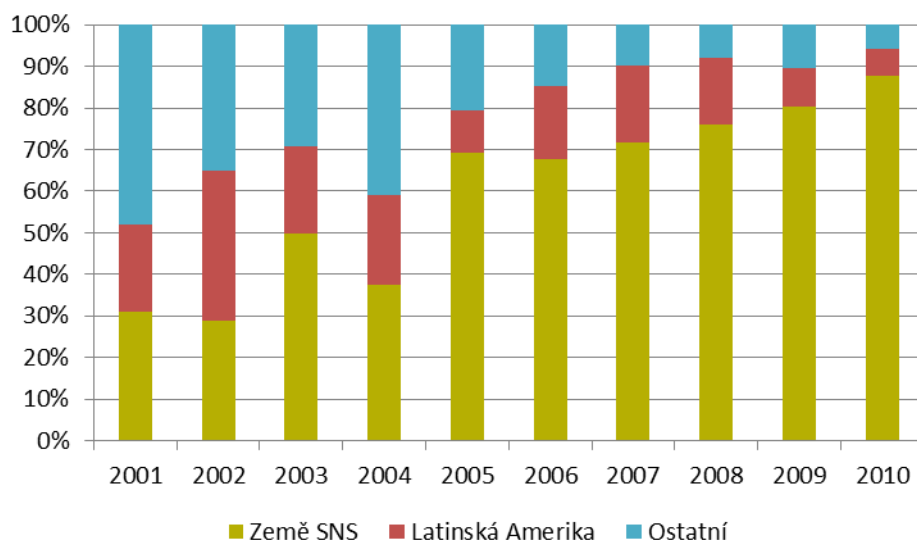


Pozn. V závorce členění dle SITC klasifikace

Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Z regionálního hlediska převládají u pojištění C vývozy do zemí SNS (66%) a druhým nejfrekventovanějším cílem byly mezi lety 2001 - 2010 země Latinské Ameriky (16%), jejichž podíl nicméně klesá (viz Obrázek 143).

Obrázek 143: Regionální členění projektů pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1) (produkt C)

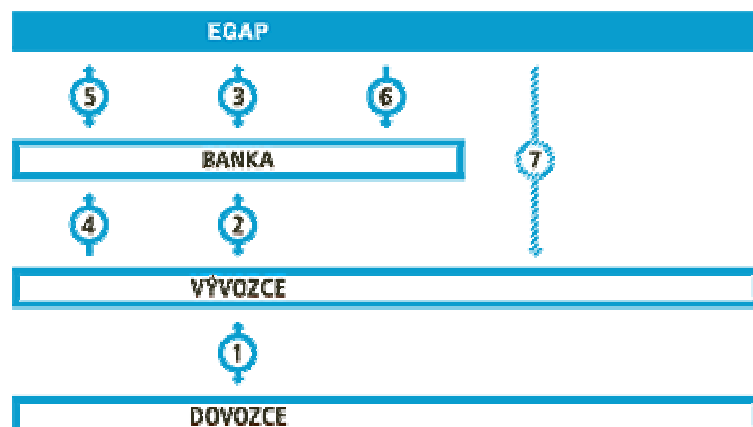


Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

15.4 Cf = pojištění bankou financovaného střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru

Bankou financovaným vývozním dodavatelským úvěrem je úvěr poskytnutý vývozcem zahraničnímu dovozci formou odkladu platby za dodané zboží nebo služby, který následně od vývozce odkoupí banka bez možnosti zpětného vrácení. U střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru je splatnost delší než 2 roky. Vzhledem k tomu se podmínky řídí pravidly Konsensu OECD, jež mj. vyžadují, aby zahraniční dovozce zaplatil minimálně 15% předem. EGAP si také vyhrazuje právo požadovat od vývozce předložení posudku o vlivu vývozu na životní prostředí v zemi dovozce. Pojištěným je banka proti riziku, že zahraniční dovozce ve stanoveném termínu řádně nezaplatí celou dlužnou částku. Pojistnou smlouvu podepisuje také vývozc, který se zaručuje, že splní všechny své závazky a žádným způsobem neohrozí splácení úvěru.

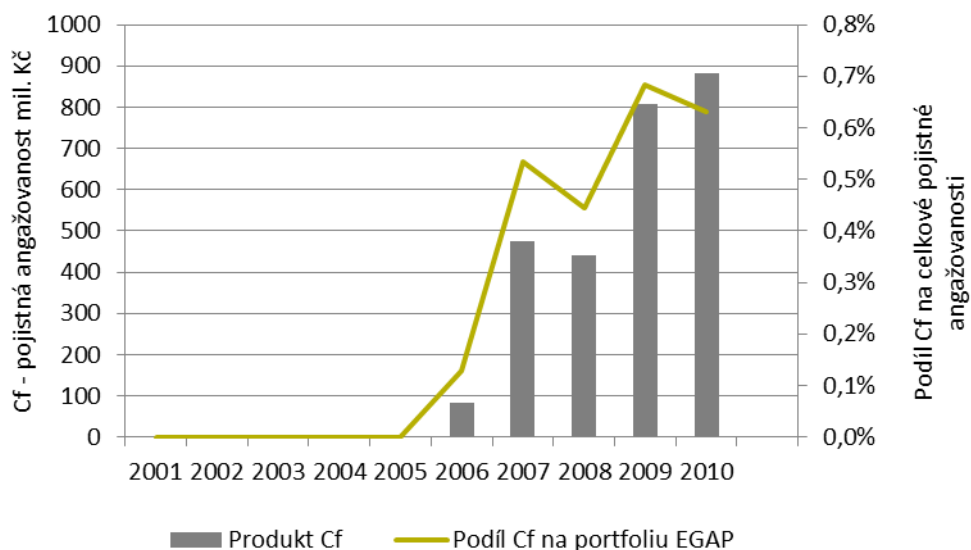
Obrázek 144: Schéma pojistného produktu Cf



1 = smlouva o vývozu; 2 = smlouva o odkupu vývozní pohledávky; 3 = pojistná smlouva; 4 = odkup pohledávky; 5 = účinnost pojistné smlouvy; 6 = pojistné plnění; 7 = možnost postihu vývozce v případě, že zavinil pojistnou událost; zdroj: EGAP

Produkt Cf byl zaveden v roce 2006. Mezi lety 2006 – 2010 tvořil pojistný produkt Cf do 1% celkové pojistné angažovanosti EGAP (viz Obrázek 145). Co do počtu tvoří projekty pojištěné produktem C cca. 1% počtu všech pojistných smluv uzavřených EGAP mezi lety 2006 – 2010 (H1).

Obrázek 145: Objemy pojistné angažovanosti produktu Cf v letech 2001 – 2010 (H1) a podíl produktu Cf na celkovém portfoliu pojistné angažovanosti EGAP v letech 2001 – 2010 (H1)

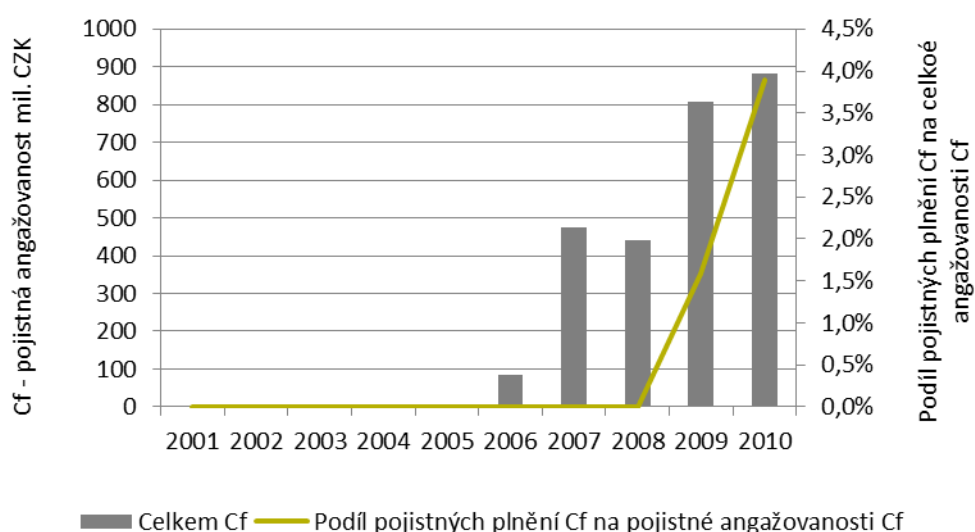


Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Produkt Cf je využíván výrobci a obchodníky, stavebníci produkt Cf nevyužívají. Malé a střední podniky tohoto produktu nevyužívají.

Pojistná plnění z pojistných událostí produktu Cf se pohybovala do 4% celkového objemu pojistné angažovanosti v rámci tohoto produktu v letech 2009 a 2010 (viz Obrázek 146).

Obrázek 146: Celkový objem pojistné angažovanosti produktu Cf pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1) a podíl pojistných plnění v rámci produktu Cf na celkové pojistné angažovanosti Cf pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)

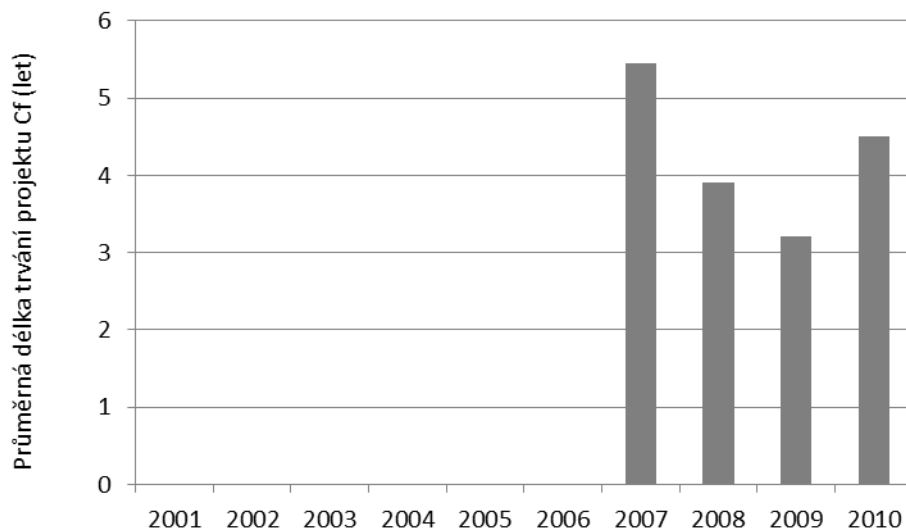


Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Vzhledem k tomu, že první pojistná událost se v rámci produktu Cf uskutečnila teprve v roce 2009, nebyly doposud vymoženy zpět žádné pohledávky.

Délka pojistného produktu Cf je z definice vyšší než 2 roky, průměrná délka (viz Obrázek 147) pojistných produktů Cf poskytovaných společnostmi EGAP se pohybuje mezi 38 – 65 měsíci.

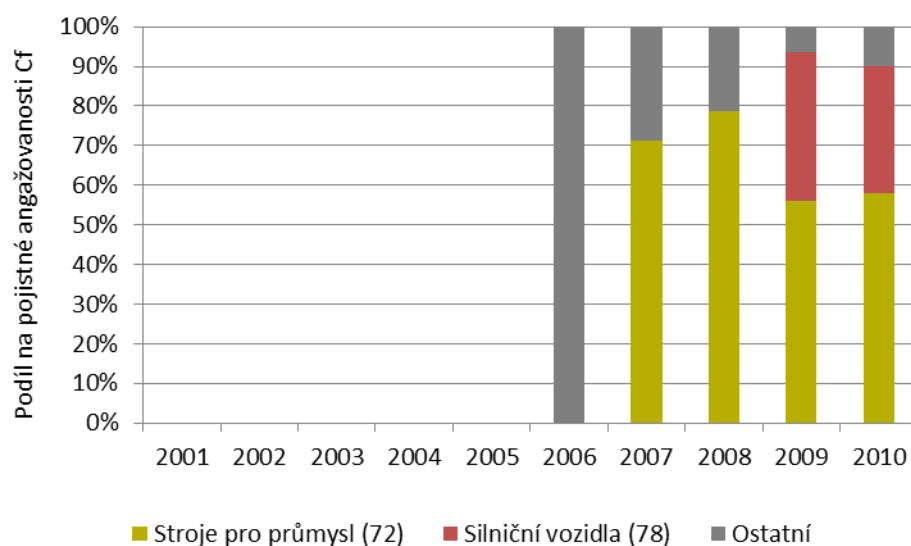
Obrázek 147: Průměrná délka pojistných produktů Cf pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

V rámci pojistného produktu Cf byly v největších objemech pojistné angažovanosti pojištěny bankou financované střednědobé a dlouhodobé vývozní dodavatelské úvěry strojů pro průmysl (SITC 72), které mezi lety 2006 – 2010 tvořily cca. 61% pojistné angažovanosti produktu Cf. Dalších 22% tvořily vývozy silničních vozidel (SITC 78).

Obrázek 148: Sektorové rozložení pojistné angažovanosti Cf pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1) (dle SITC)

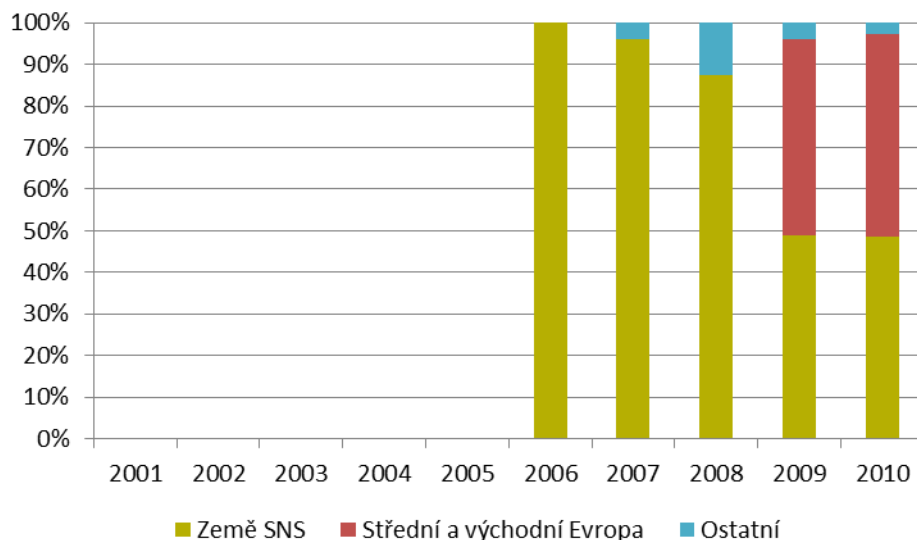


Pozn. V závorce členění dle SITC klasifikace

Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Z regionálního hlediska převládají u pojištění Cf vývozy do zemí SNS (65%) a druhým nejfrekventovanějším cílem byly mezi lety 2001 - 2010 země střední a východní Evropy (30%)(viz Obrázek 149).

Obrázek 149: Regionální členění projektů pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1) (produkt Cf)

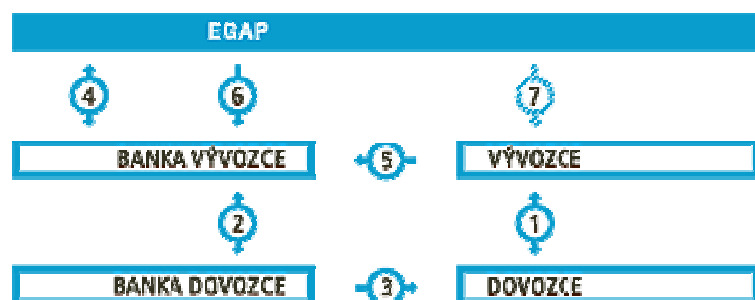


Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

15.5 D = pojištění vývozního odběratelského úvěru

Vývozním odběratelským úvěrem je úvěr poskytnutý bankou zahraničnímu dovozci na nákup zboží nebo služeb. Banka zaplatí vývozci a dlužná částka je poté v pravidelných termínech daných úvěrovou smlouvou splácena zahraničním dovozcem. V některých případech je příjemcem úvěru a následně dlužníkem banka zahraničního dovozce. Splatnost vývozního odběratelského úvěru je delší než 2 roky. Vzhledem k tomu se podmínky řídí pravidly Konsensu OECD, jež mj. vyžadují, aby zahraniční dovozce zaplatil minimálně 15% předem. EGAP si také vyhrazuje právo požadovat od vývozce předložení posudku o vlivu vývozu na životní prostředí v zemi dovozce. Pojištěným je banka proti riziku nesplacení poskytnutého vývozního odběratelského úvěru.

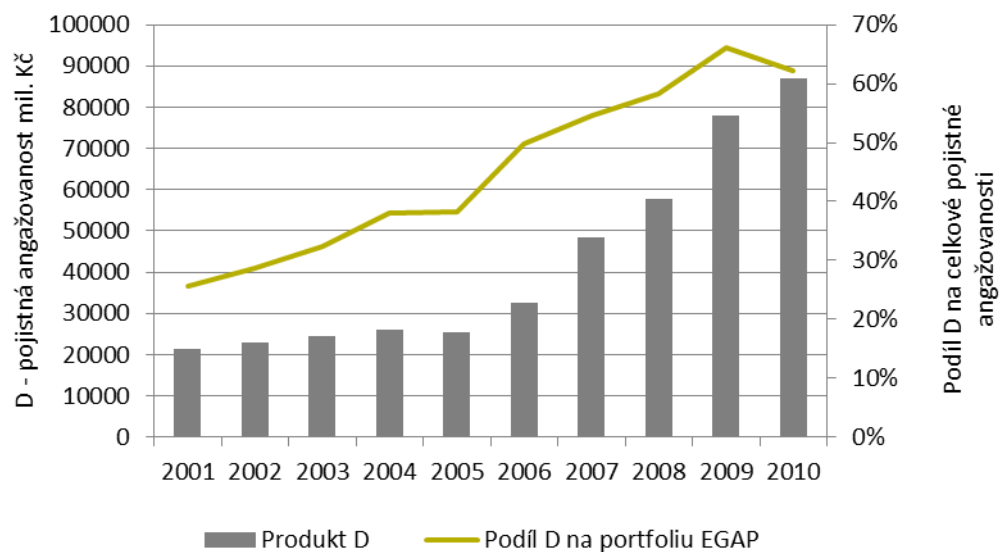
Obrázek 150: Schéma pojistného produktu D



1 = smlouva o vývozu; 2 = smlouva o úvěru na financování vývozu, 3 = závazek poskytnout úvěr kupujícímu; 4 = pojistná smlouva; 5 = závazky vývozce bance; 6 = pojistné plnění; 7 = možnost postihu vývozce v případě, že zavinil pojistnou událost; zdroj: EGAP

Během let 2001 – 2010 podíl pojistného produktu D stoupal z 28% až na 62% celkové pojistné angažovanosti EGAP (viz Obrázek 151). Celkem tvoří projekty pojištěné produktem D cca. 17% počtu všech pojistných smluv uzavřených EGAP mezi lety 2001 – 2010 (H1).

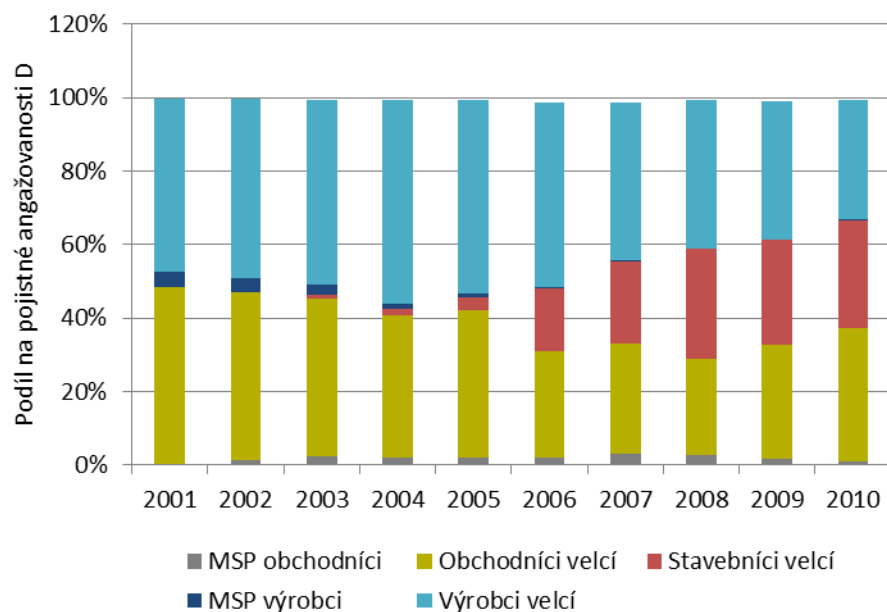
Obrázek 151: Objemy pojistné angažovanosti produktu D pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1) a podíl produktu D na celkovém portfoliu pojistné angažovanosti EGAP pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Produkt D je využíván výrobci, obchodníky a ve vzrůstající míře i stavebníky (viz Obrázek 152). Podíl malých a středních podniků na celkovém objemu pojistné angažovanosti produktu D mezi lety 2001 – 2010 (H1) nepřekročil 10%.

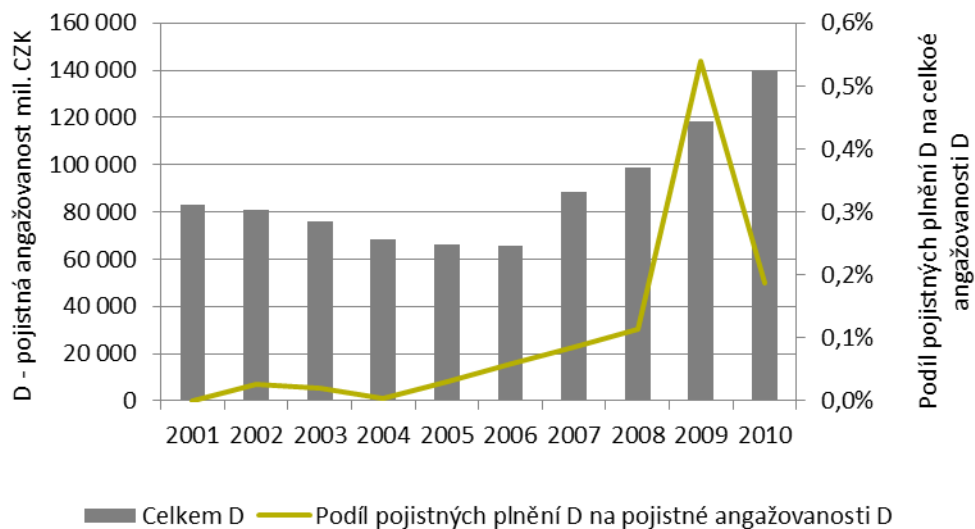
Obrázek 152: Členění dle typu vývozce pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1) (produkt D)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Pojistná plnění z pojistných událostí produktu D se pohybovala do 1% celkového objemu pojistné angažovanosti v rámci tohoto produktu (viz Obrázek 153). Maxima dosáhla ve sledovaném období pojistná plnění v roce 2009, kdy jejich objem překročil 636 mil. Kč.

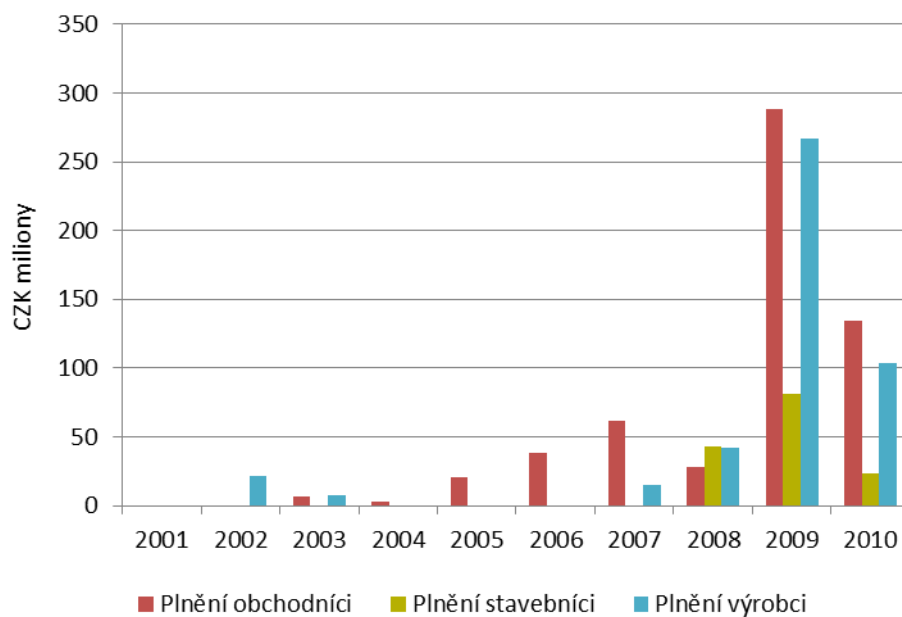
Obrázek 153: Celkový objem pojistné angažovanosti produktu D pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1) a podíl pojistných plnění v rámci produktu D na celkové pojistné angažovanosti D pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Rozdělení pojistného plnění v rámci produktu D ilustruje Obrázek 154. Mezi lety 2001 – 2010 (H1) byla v souhrnu vyplácena nejvyšší pojistná plnění obchodníkům.

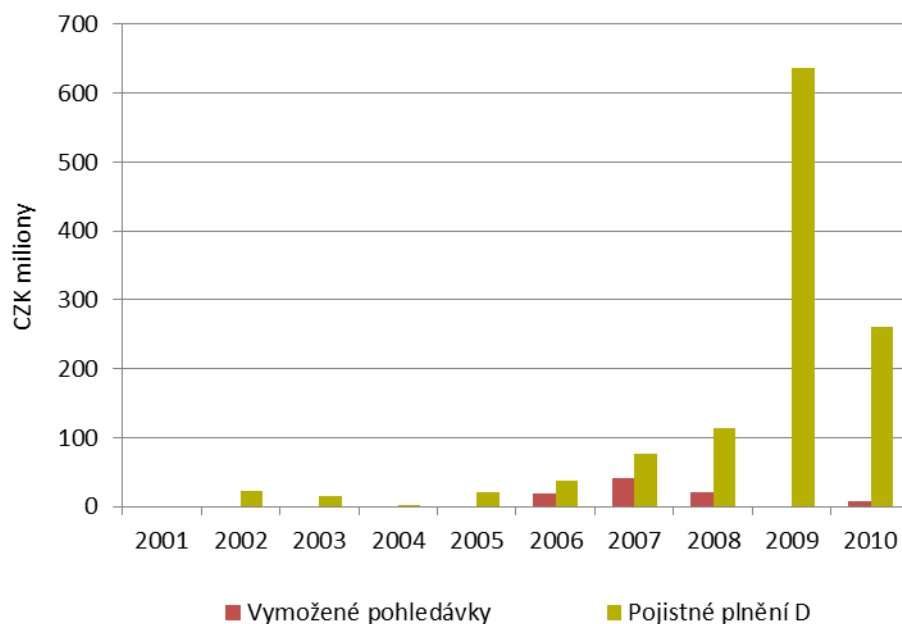
Obrázek 154: Celkový objem pojistného plnění pojistného produktu D dle typu vývozce pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Z pohledávek vzniklých z pojistných událostí produktu D bylo vymoženo v průběhu let 2001 – 2010 (H1) přes 13 mil. Kč (viz Obrázek 155).

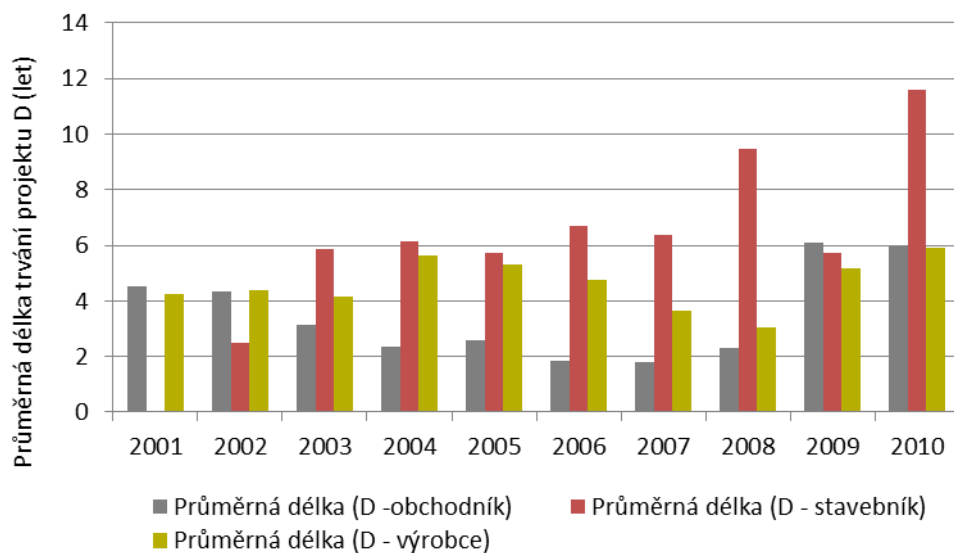
Obrázek 155: Celkový objem vymožených pohledávek a pojistného plnění pojistného produktu D pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Délka pojistného produktu D je z definice vyšší než 2 roky, průměrná délka (viz Obrázek 138) pojistných produktů D poskytovaných společnostmi EGAP se pohybuje mezi 30 – 70 měsíci.

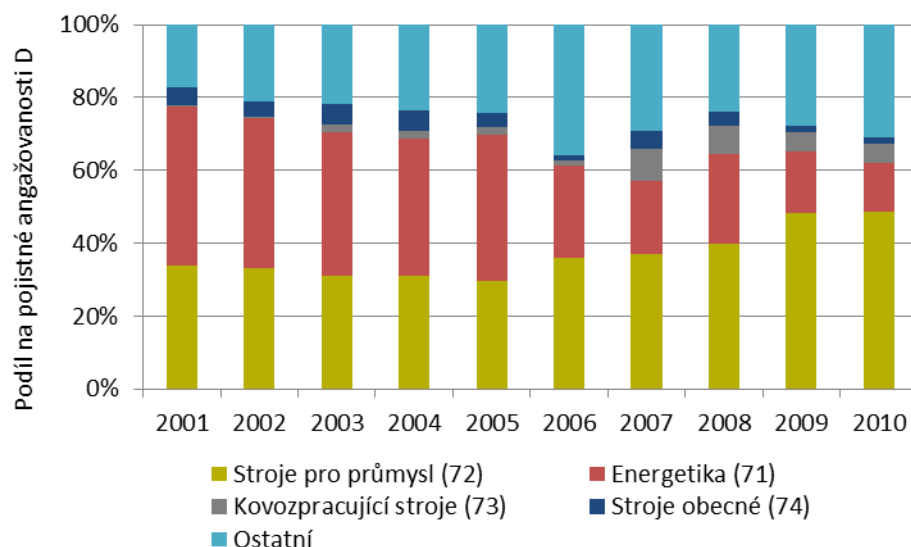
Obrázek 156: Průměrná délka pojistných produktů D podle typu vývozce pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

V rámci pojistného produktu D byly v největších objemech pojistné angažovanosti pojištěny odběratelské úvěry strojů pro průmysl (SITC 72), které mezi lety 2001 – 2010 (H1) tvořily cca. 56% pojistné angažovanosti produktu D. Stroje pro energetická zařízení tvořily v témž období cca. 35% celkového objemu pojistné angažovanosti D (nicméně podíl těchto exportů na D od roku 2006 klesá). Obrázek 157 prezentuje vývoj exportů pojištěných D dle SITC v čase. Obrázek 158 znázorňuje pojistnou angažovanost D podle SITC v absolutních hodnotách ve sledovaném období.

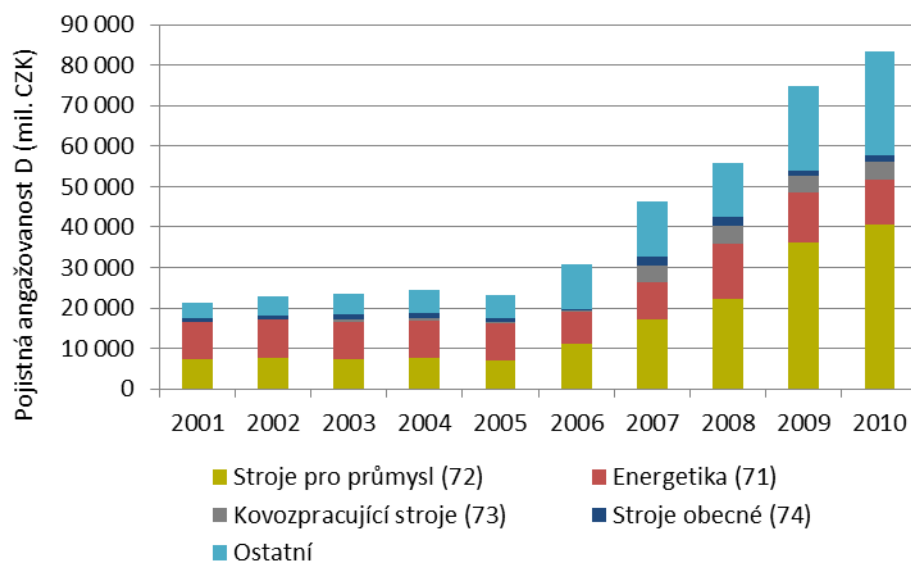
Obrázek 157: Sektorové rozložení pojistné angažovanosti D pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1) (dle SITC)



Pozn. V závorce členění dle SITC klasifikace

Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Obrázek 158: Pojistná angažovanost D – sektorové rozložení dle SITC pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)

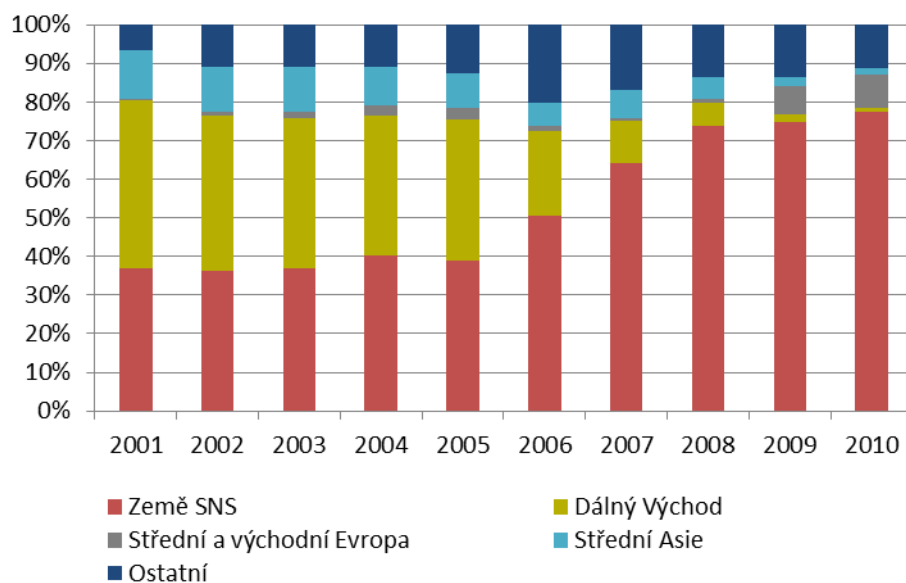


Pozn. V závorce členění dle SITC klasifikace

Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

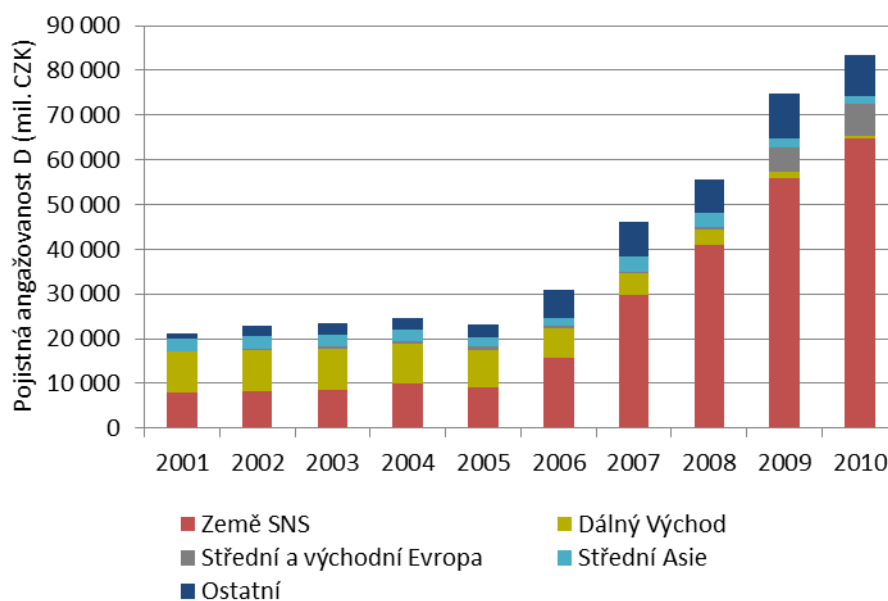
Z regionálního hlediska převládají u pojištění D vývozy do zemí SNS (71%) a druhým nejfrekventovanějším cílem byly mezi lety 2001 - 2010 země Dálného Východu (21%) (viz Obrázek 159). Obrázek 160 ilustruje výši pojistné angažovanosti D podle jednotlivých regionů.

Obrázek 159: Regionální členění projektů (produkt D) pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Obrázek 160: Regionální členění pojistné angažovanosti D pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)

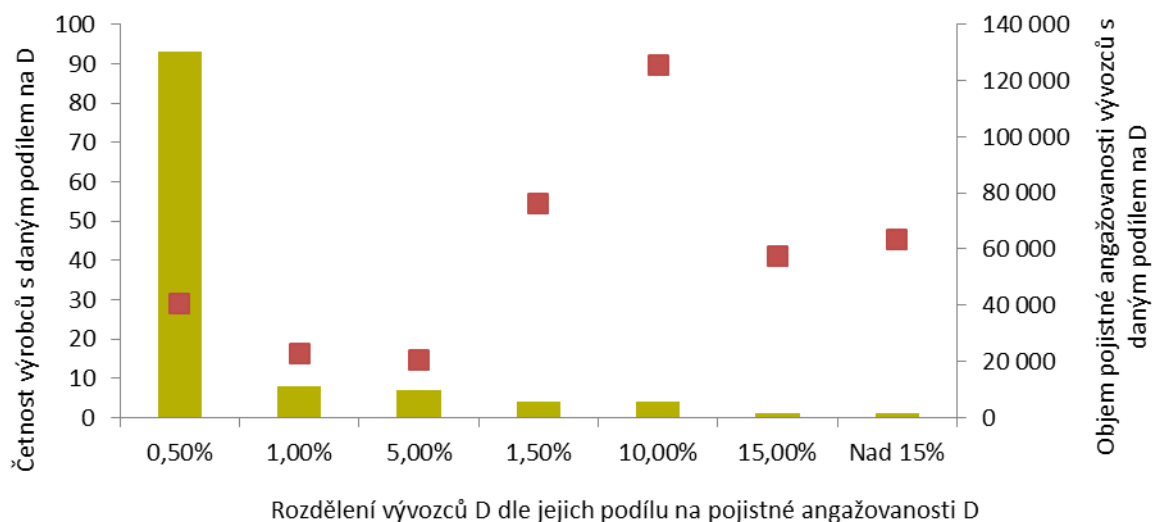


Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Obrázek 161 zobrazuje histogram rozdělení vývozců, jejichž vývozní odběratelské úvěry byly v letech 2001 – 2010(H1) pojištěny produktem D, podle toho, jaký objem tvořily jejich vývozy vzhledem k celkovému objemu pojistné angažovanosti D. Obrázek 161 ukazuje, že vývozci, kteří během sledovaného období u EGAP pojistili produktem D vývozy v celkovém objemu pojistné angažovanosti menším než 0,5% celkového objemu pojistné angažovanosti D, tvoří cca. 80% všech vývozců pojištěných produktem D. Objem pojistné angažovanosti těchto 80% vývozců však tvořil pouze necelých 10% celkové pojistné angažovanosti v rámci produktu D (ve sledovaném období). Naproti tomu vývoz největšího vývozce tvořil ve sledovaném období více než 15% celkového objemu pojistné angažovanosti D. Objem pojistné angažovanosti šesti

největších vývozců pojištěných produktem D tvořil ve sledovaném období 2001 – 2010 (H1) cca. 60% celkového objemu pojistné angažovanosti D.

Obrázek 161: Histogram vývozců podle podílu na objemu pojistné angažovanosti D a objemy pojistné angažovanosti vývozců podle podílu na objemu pojistné angažovanosti D (pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1))

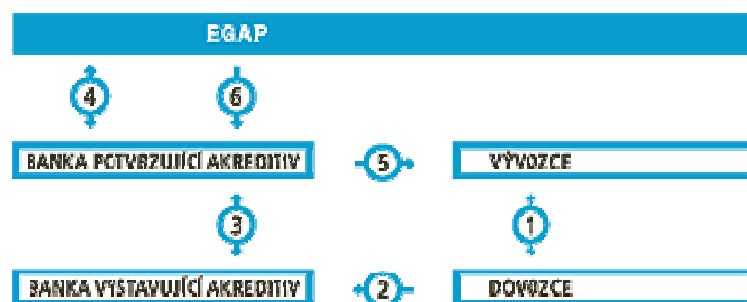


Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

15.6 E= pojištění potvrzeného dokumentárního akreditivu

Dokumentárním akreditivem je písemný závazek banky zahraničního dovozce zaplatit vývozcí po předložení předepsaných dokumentů za dodané zboží nebo služby. Vystavený dokumentární akreditiv potvrzuje banka vývozce a ručí tak za závazek banky zahraničního dovozce. Pojištěným je potvrzující banka vývozce proti riziku majetkové újmy v důsledku celkového nebo částečného nezaplacení podle podmínek potvrzeného dokumentárního akreditivu. Pojištění se vztahuje i na případ tzv. tichého potvrzení dokumentárního akreditivu. Vystavující i potvrzující banka kontrolují pouze to, zda jsou předloženy všechny akreditivem předepsané dokumenty, nikoliv zboží nebo služby, a akreditivní platby jsou zcela oddělené od kupních smluv.

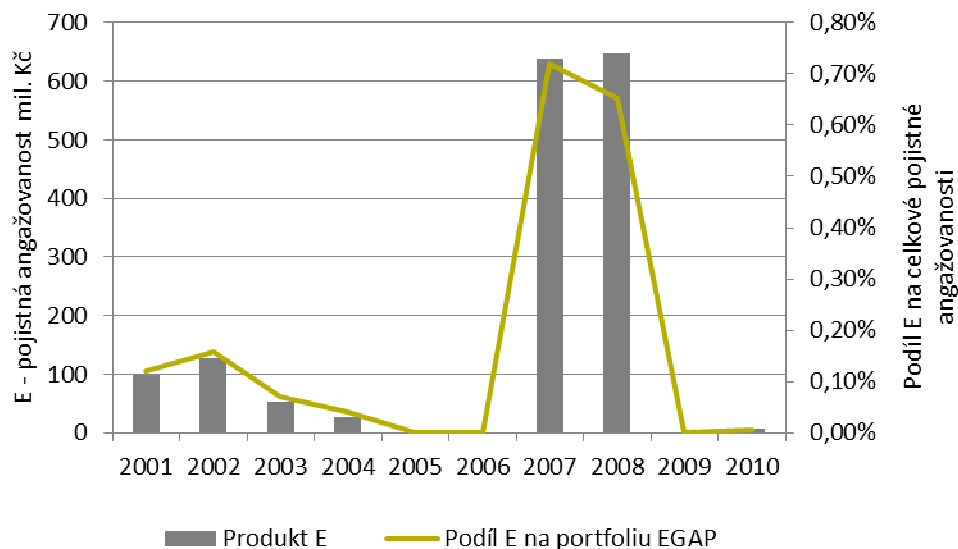
Obrázek 162: Schéma pojistného produktu E



1 = smlouva o vývozu; 2 = žádost dovozce o otevření dokumentárního akreditivu; 3 = potvrzení dokumentárního akreditivu; 4 = pojistná smlouva; 5 = oznámení vývozce o otevření akreditivu; 6 = pojistné plnění; zdroj: EGAP

Pojistný produkt E nepřekročil v letech 2001 – 2010 1% celkové pojistné angažovanosti EGAP, přičemž nejvyšší hodnoty dosahoval v letech 2007 a 2008 – cca 0,7%. V některých letech (2005, 2006 a 2009) nebyl produkt E využíván.

Obrázek 163: Objemy pojistné angažovanosti produktu E pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 a podíl produktu E na celkovém portfoliu pojistné angažovanosti EGAP pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010



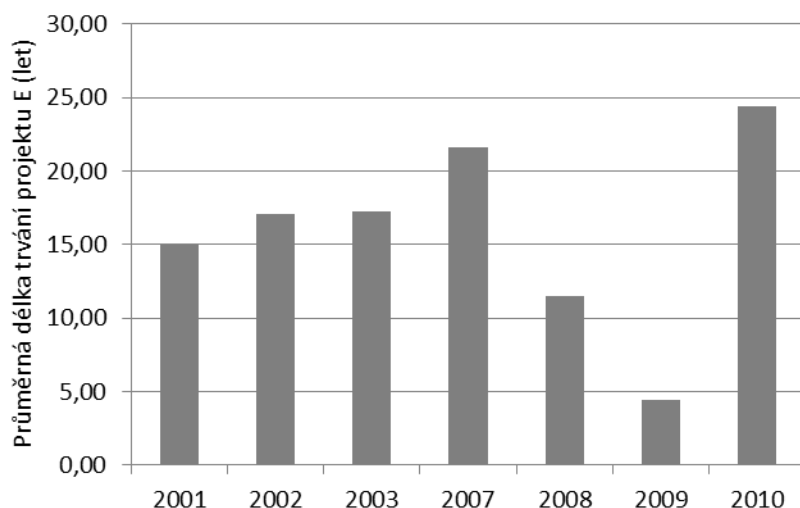
Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Produkt E je využíván převážně obchodníky (kteří tvoří mezi přibližně 95% celkové angažovanosti v rámci produktu E) a co do zbytku výrobci.

Pojistná plnění z pojistných událostí produktu E jsou na nulové úrovni po celé sledované období, stejně jako pohledávky z těchto událostí.

Průměrná délka pojistného produktu E je přibližně 16 let, nicméně délka (viz Obrázek 164) pojistných produktů E poskytovaných společnostmi EGAP v jednotlivých letech se pohybuje od 4 do 25 měsíců.

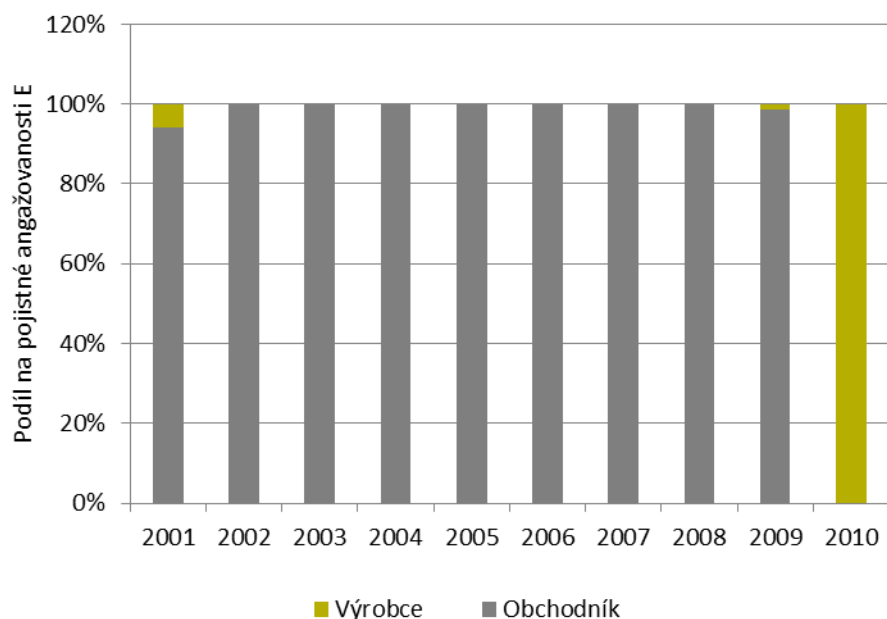
Obrázek 164: Průměrná délka pojistných produktů E pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

V rámci pojistného produktu E byly v letech 2001 až 2009 v největších objemech pojistné angažovanosti pojištěny obchodníci, pouze v roce 2010 to byly se 100 % výrobci.

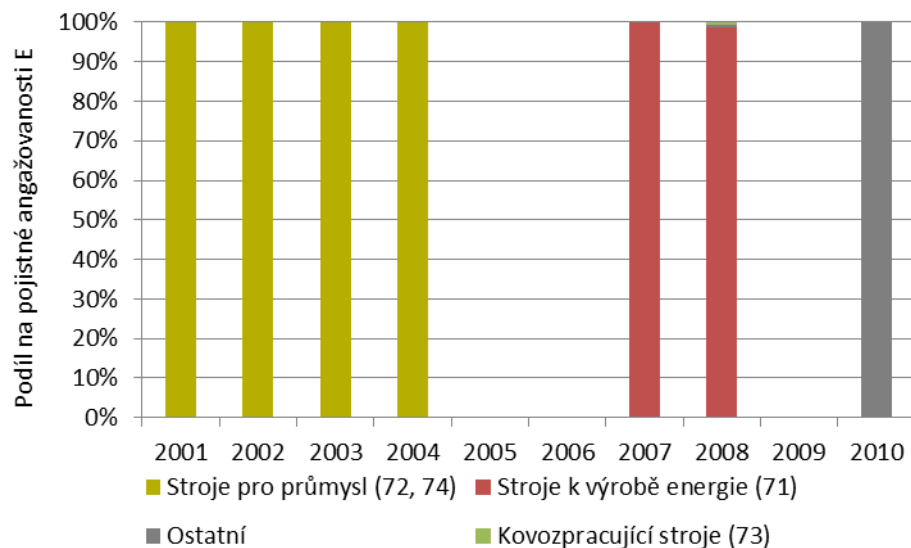
Obrázek 165: Rozložení pojistné angažovanosti produktu E pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Nejvíce pojištění byl podle SITC v oblasti výroby strojů, do roku 2003 se jednalo o stroje průmyslové, poté o stroje k výrobě energie.

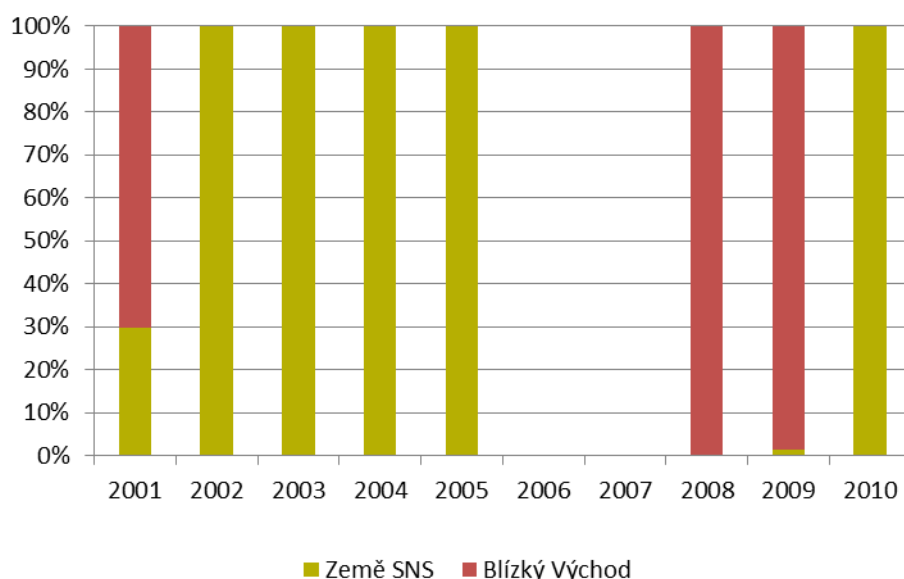
Obrázek 166: Podíl na pojistné angažovanosti produktu E pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Z regionálního hlediska převládá od roku 2006 pojištění E vývozů do zemí Blízkého východu (70%) a SNS (30%)

Obrázek 167: Regionální členění projektů (produkt E) pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)

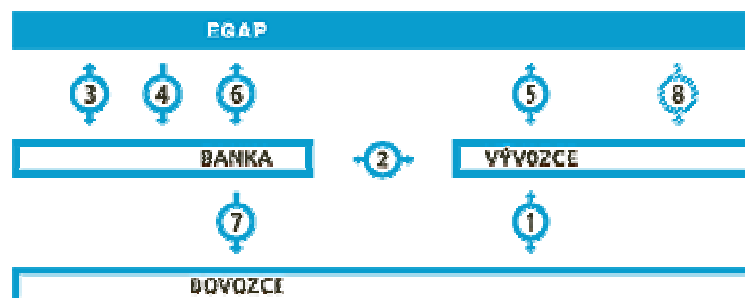


Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

15.7 F = Pojištění předexportního úvěru

Předexportním úvěrem je úvěr poskytnutý bankou vývozci na financování výroby pro export a v případě pozitivní zkušenosti s daným vývozcem i na financování investice pro potřeby výroby pro export. Předexportní úvěr může být také použit na financování komerčního vývoje výsledku vědy a výzkumu pro účely exportu. Pojištěným je banka a pojištění lze sjednat pouze v návaznosti na pojištění některého z typů vývozních úvěrů. Délka splatnosti vývozního úvěru má vliv na to, do jaké výše může být pojištěn předexportní úvěr na financování výroby nebo komerčního vývoje výsledků vědy a výzkumu. Při splatnosti do 2 let lze pojištit předexportní úvěr do 85% a při delší splatnosti do 75% hodnoty vývozu. Předexportní úvěr na investice do výroby pro export může být zase poskytnut pouze v případě, je-li alespoň 75% výroby určeno pro export a smluvně zabezpečeno alespoň 75% úvěru.

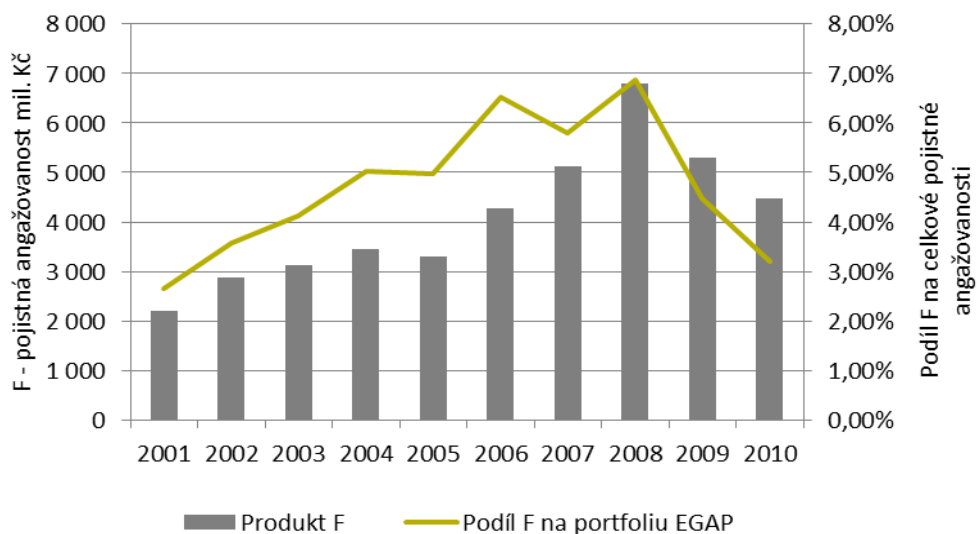
Obrázek 168: Schéma pojistného produktu F



1 = smlouva o vývozu, na jehož realizaci poskytuje banka předexportní financování; 2 = úvěrová smlouva, 3 = pojistná smlouva; 4 = pojistné plnění; 5 = pojištění výrobního rizika; 6 = pojištění navažujícího vývozního úvěru; 7 = vývozní úvěr; 8 = Možnost postihu vývozce v případě, že zavínil pojistnou událost; zdroj: EGAP

Během let 2001 – 2008 podíl pojistného produktu F stoupal z 2% až na 7% celkové pojistné angažovanosti EGAP (viz Obrázek 151), poté klesl na přibližně 3 % v roce 2010. Celkem tvoří projekty pojištěné produktem F cca. 18% počtu všech pojistných smluv uzavřených EGAP mezi lety 2001 – 2010 (H1).

Obrázek 169: Objemy pojistné angažovanosti produktu F v letech pro smlouvy uzavřené 2001 – 2010 (H1) a podíl produktu F na celkovém portfoliu pojistné angažovanosti EGAP pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Produkt F je využíván výrobci, obchodníky a ve vzrůstající míře i stavebníky (viz Obrázek 170). Stavebníci začali produkt využívat od roku 2008, v roce 2010 již jejich podíl tvořil 40 %.

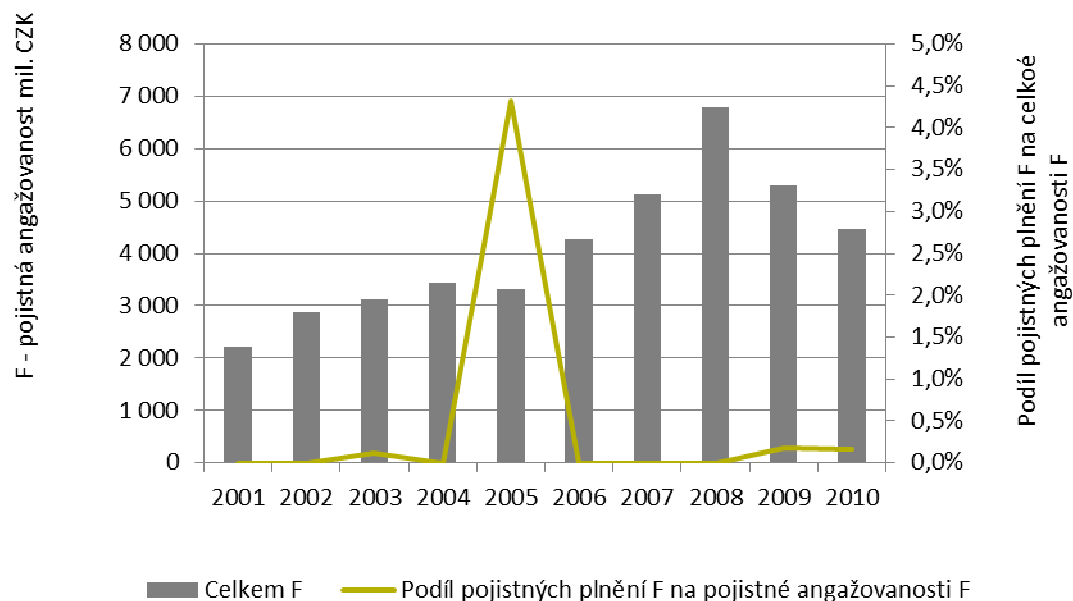
Obrázek 170: Členění dle typu vývozce (produkt F) pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Pojistná plnění z pojistných událostí produktu F se pohybovala do 5% celkového objemu pojistné angažovanosti v rámci tohoto produktu (viz Obrázek 171). Maxima dosáhla ve sledovaném období pojistná plnění v roce 2007, kdy jejich objem překročil 6000 mil. Kč.

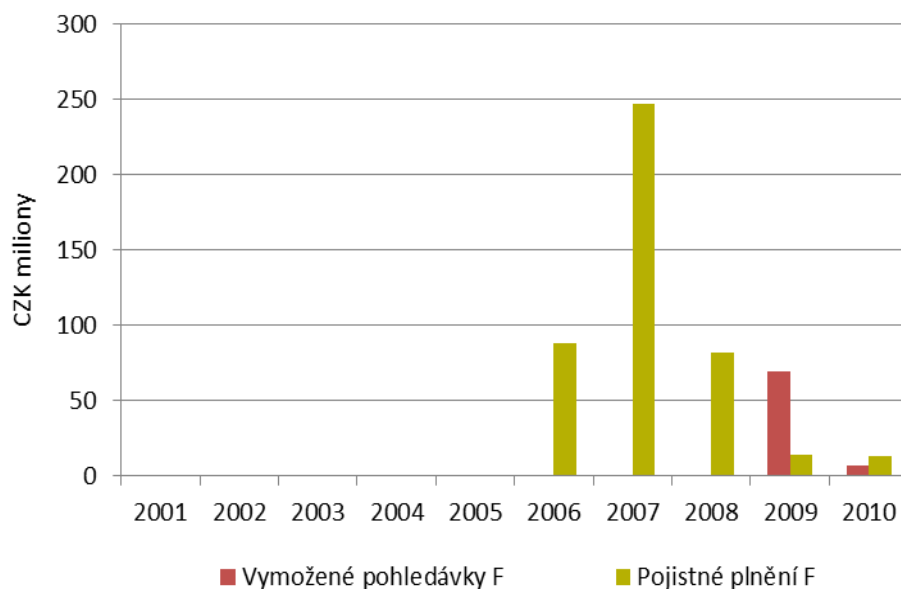
Obrázek 171: Celkový objem pojistné angažovanosti produktu F v letech 2001 – 2010 (H1) a podíl pojistných plnění v rámci produktu F na celkové pojistné angažovanosti F v letech pro smlouvy uzavřené 2001 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Z pohledávek vzniklých z pojistných událostí produktu F bylo vymoženo v průběhu let 2001 – 2010 (H1) přes 75 mil. Kč (viz Obrázek 155).

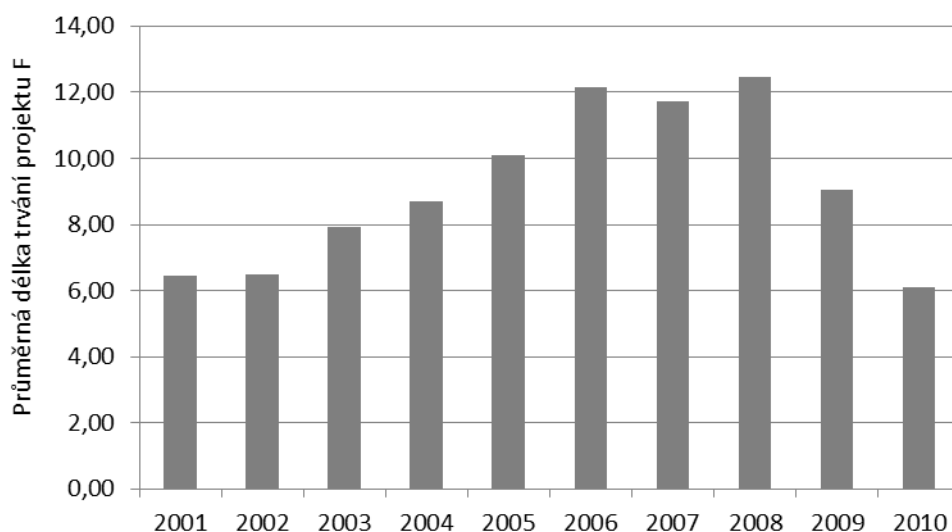
Obrázek 172: Celkový objem vymožených pohledávek a pojistného plnění pojistného produktu F v letech pro smlouvy uzavřené 2001 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Průměrná délka (viz Obrázek 173) pojistných produktů F poskytovaných společnostmi EGAP se pohybuje mezi 6-13 měsíci.

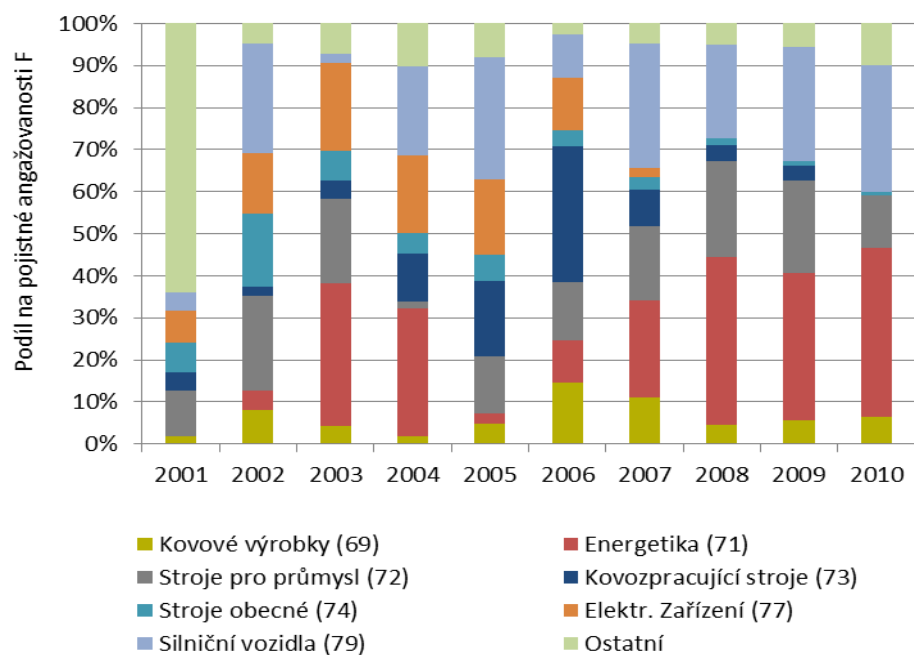
Obrázek 173: Průměrná délka pojistných produktů F podle typu vývozce v letech pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

V rámci pojistného produktu F byly zpočátku v největších objemech pojistné angažovanosti pojištěny odběratelské úvěry strojů pro průmysl (SITC 72), které mezi lety 2001 – 2002 (H1) tvořily cca. 40% pojistné angažovanosti produktu F. Stroje pro energetická zařízení tvořily v témž období cca. 35%, nicméně podíl těchto exportů na F od roku 2003 klesá. Poté největší část exportu představují stroje pro výrobu energie (71) a dopravní prostředky (69). Obrázek 157 prezentuje vývoj exportů pojištěných F dle SITC v čase. Obrázek 174 znázorňuje pojistnou angažovanost F podle SITC v absolutních hodnotách ve sledovaném období.

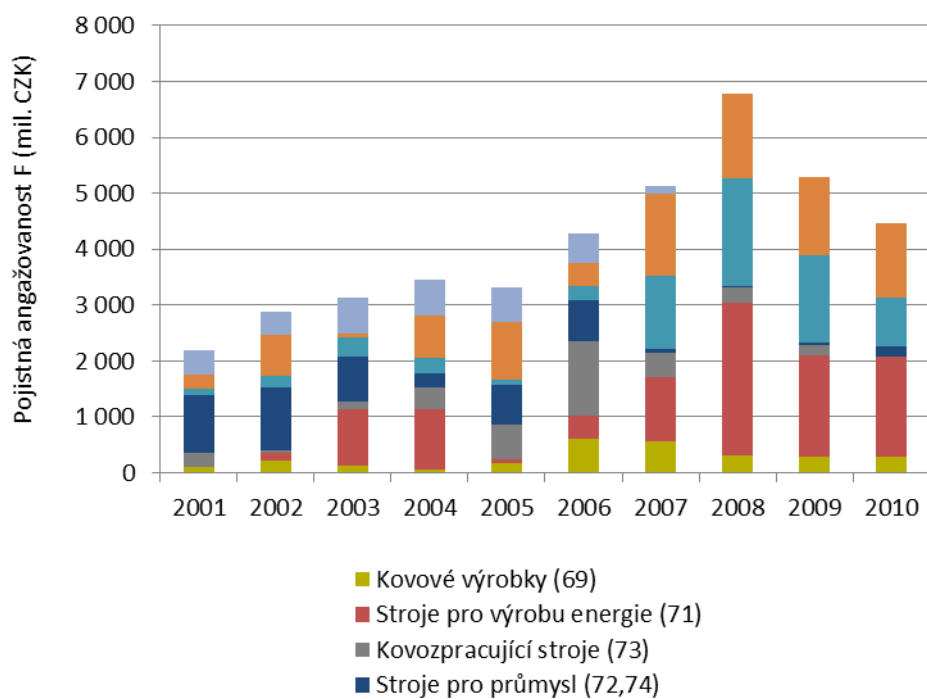
Obrázek 174: Sektorové rozložení pojistné angažovanosti F pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1) (dle SITC)



Pozn. V závorce členění dle SITC klasifikace

Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Obrázek 175: Pojistná angažovanost F – sektorové rozložení dle SITC



Pozn. V závorce členění dle SITC klasifikace

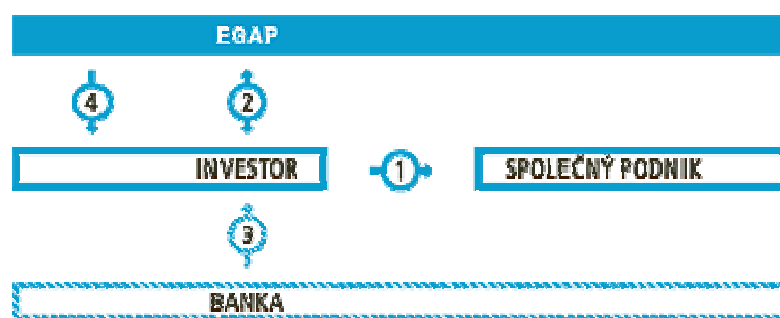
Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Z regionálního hlediska se dá u produktu F hovořit především o financování výroby v České republice. Země, do kterých se dané výrobky exportují, budou odpovídat produktům B a D.

15.8 I = pojištění investic českých právnických osob v zahraničí⁶²:

Investicí v zahraničí je každá majetková hodnota poukázaná do zahraniční dceřiné společnosti v souvislosti s hospodářskými aktivitami českého investora. Může se například jednat o výstavbu nové výrobní kapacity na „zelené louce“, stejně jako o koupi již zavedené výroby, o získání majetkového podílu v zahraniční společnosti, nebo o dodatečný kapitál na podporu obchodní expanze zahraniční společnosti. Investice musí představovat dlouhodobý závazek investora na dobu nejméně 3 let. Investorem může být jakákoli česká právnická osoba. U investice s potenciálními dopady na životní prostředí si EGAP vyhrazuje právo vyžadovat od investora předložení odborného posudku. Pojištění chrání investora před rizikem zamezení převodu výnosů z investice, vyvlastnění nebo politicky motivovaného násilného poškození.

Obrázek 176: Schéma pojistného produktu I



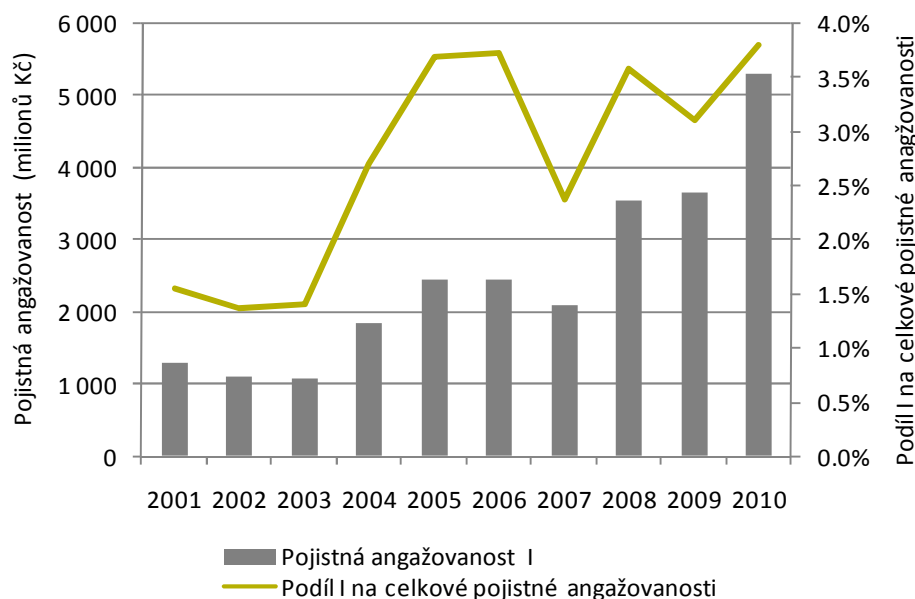
1 = Založení společného podniku; 2 = Pojistná smlouva, 3 = Úvěr na financování investice; 4 = Pojistné plnění;

Zdroj: EGAP

Produkt I na první pohled patří mezi méně používané produkty z portfolia EGAP, je však nutné jej posuzovat společně s produktem If (viz dále). Do roku 2001 se objem podpořených projektů pohyboval kolem 1 mld. Kč a podíl na celkové portfoliu nepřesáhl 1.5%. Mezi lety 2004 a 2007 dochází k zdvojnásobení objemu pojistné angažovanosti a od roku 2008 lze pozorovat zvýšený zájem o produkt I v důsledku zavedení produktu If v roce 2007.

⁶² <http://www.egap.cz/pojistne-produkty/produkt-i/strucny-popis-pojistneho-produktu-kontakty/index.php>

Obrázek 177: Pojistná angažovanost (produkt I) pro smlouvy uzavřené v roce 2001 – 2010 (H1)

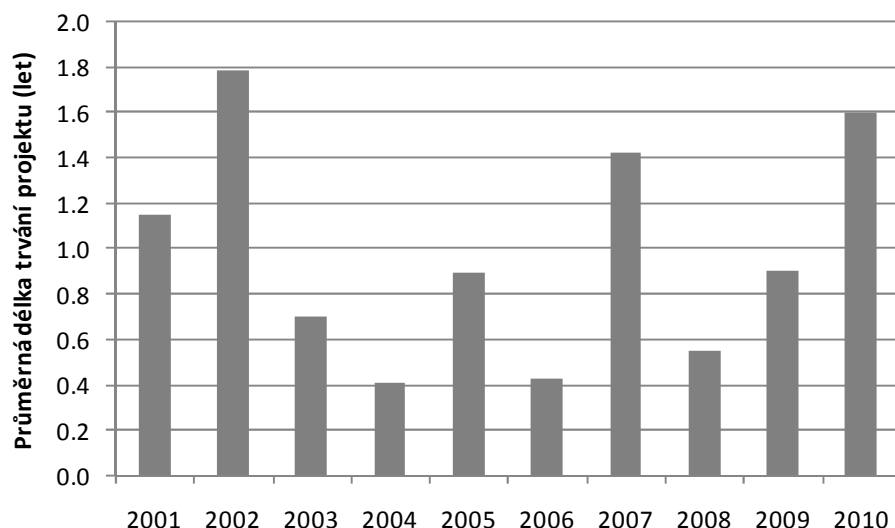


Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Produkt I je využíván převážně investory, kteří tvoří více než 95% celkové angažovanosti v rámci produktu I. Podíl malých a středních podniků na celkovém objemu pojistné angažovanosti produktu I se mezi lety 2001 – 2008 pohyboval do 4%, přičemž zájem ze strany MSP lze registrovat jen v posledních 4 letech.

EGAP zatím nebyl nucen poskytovat pojistná plnění z pojistných událostí produktu I.

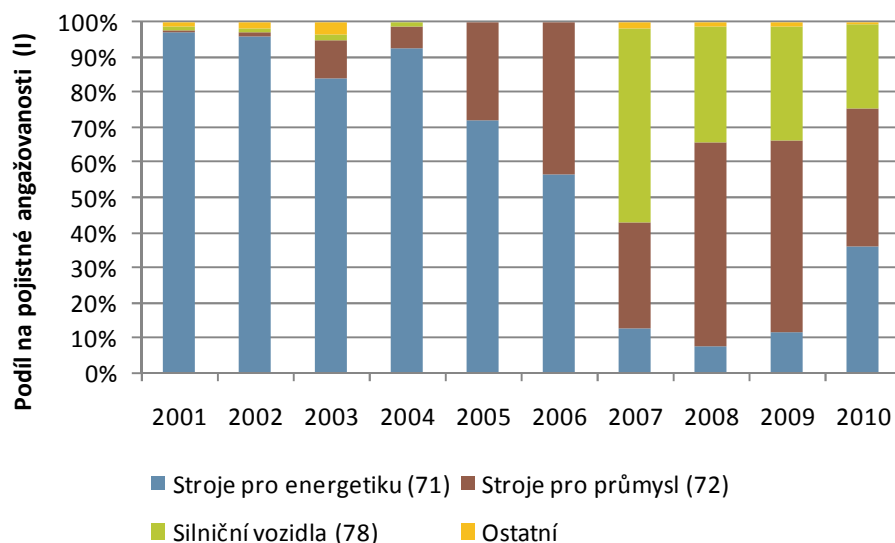
Obrázek 178: Průměrná délka smluv (pojistný produkt I) pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

V rámci pojistného produktu I jsou prakticky podporovány 3 hlavní odvětví, celkově pak 9 odvětví dle SITC klasifikace. Odvětvově dominovaly podpořenému exportu až do roku 2006 stroje a zařízení pro energetiku (SITC 71), doprovázenými stroji pro průmysl (SITC 72). Od roku 2007 tvoří významný podíl sektor výroby silničních vozidel (SITC 78), což je podpora vývozu prakticky jednoho zákazníka do zemí Dálného východu.

Obrázek 179: Produkt I: sektorové rozložení pojistné angažovanosti (dle SITC) pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)

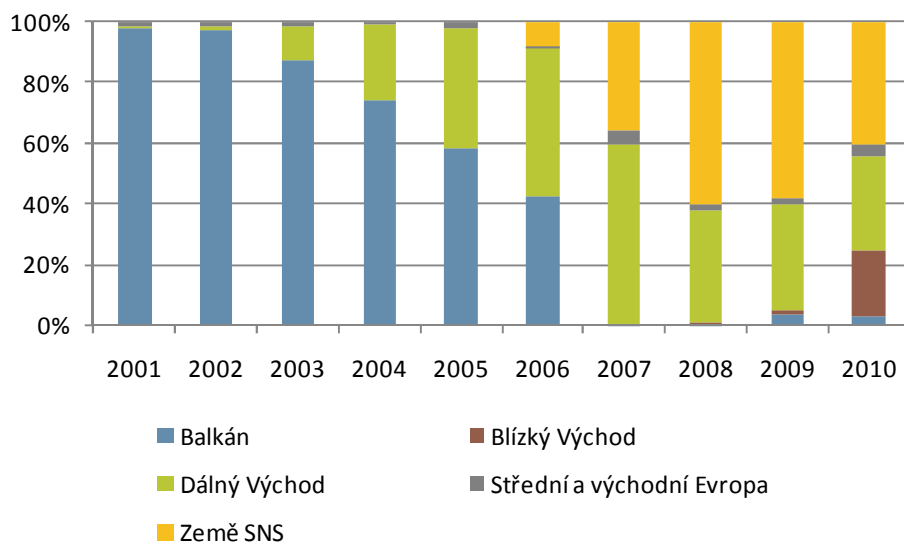


Pozn. V závorce členění dle SITC klasifikace

Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

V letech 2001 – 2005 většina podpořeného exportu směřovala do balkánských zemí, jejich podíl však dlouhodobě klesal a od roku 2007 je téměř zanedbatelný, zejména v důsledku vstupu Rumunska a Bulharska do EU a s tím související snížení rizikovosti těchto zemí. Naopak, podíl zemí Dálného východu měl rostoucí trend až do roku 2007, kdy dosáhl 60%, nyní se pohybuje mezi 30 a 40%. Patrné je také zvyšování podílů zemí SNS (podíl mezi 40 a 60%) a rovněž zemí Blízkého východu, jejichž podíl se v první polovině roku 2010 pohyboval kolem 20%.

Obrázek 180: Produkt I: regionální členění projektů pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)

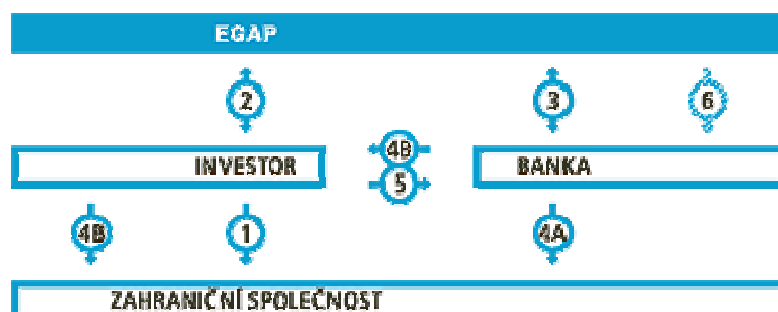


Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

15.9 If = pojištění úvěru na financování investic českých právnických osob v zahraničí⁶³

Úvěrem na financování investice v zahraničí je úvěr poskytnutý bankou na pořízení dlouhodobého hmotného, nehmotného či finančního majetku do zahraniční společnosti, ovládané českým investorem, nebo na akvizici zahraniční společnosti českým investorem a případně i na provozní financování zahraniční společnosti. Pojištění může být pouze úvěr, u kterého je doba od prvního čerpání do konečné splatnosti delší než 3 roky. Podmínkou pojištění je rovněž částečné financování investice z vlastních finančních zdrojů investora ve výši stanovené dohodou mezi EGAP, bankou a investorem (standardně alespoň 25 %). U investice s potenciálními dopady na životní prostředí si EGAP vyhrazuje právo vyžadovat od investora předložení odborného posudku. Pojištěným je banka proti riziku nesplacení úvěru poskytnutého investorovi nebo jeho zahraniční dceřiné společnosti.

Obrázek 181: Schéma pojistného produktu If



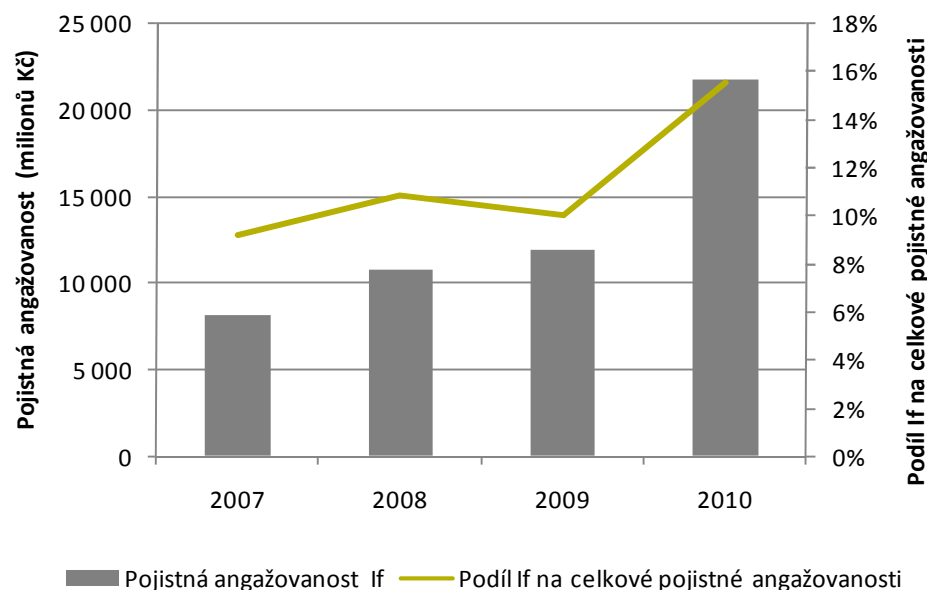
1 = Založení zahraniční společnosti; 2 = Pojistná smlouva typu "I"; 3 = Pojistná smlouva typu "If"; 4 = Úvěr na financování investice (4A) přímo zahraniční společnosti nebo (4B) přes investora; 5 = Ručení za splacení úvěru v případě komerčních rizik; 6 = Případné odškodnění banky při nesplacení úvěru

Zdroj: EGAP

Pojistný produkt If je v nabídce EGAP od roku 2007. Do roku 2009 se pojistná angažovanost pohybovala mezi 8 a 12 miliardami Kč, za první pololetí 2010 však dosáhla téměř 22 mld. Kč, čímž se jeho podíl dostal na 16% celkové pojistné angažovanosti. Tento výkyv je způsoben pojištěním k projektu objemu na 9 mld. Kč, předpokládáme, že bez tohoto projektu by podíl tohoto produktu na celkovém portfoliu dosáhl v roce 2010 cca 10%. Vzhledem ke své povaze se tyto projekty řadí mezi větší a jejich podíl na celkovém počtu projektů EGAP v současnosti nepřesahuje 1%.

⁶³ <http://www.egap.cz/pojistne-produkty/produkt-if/strucny-popis-pojistneho-produktu-kontakty/index.php>

Obrázek 182: Produkt If: pojistná angažovanost pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)



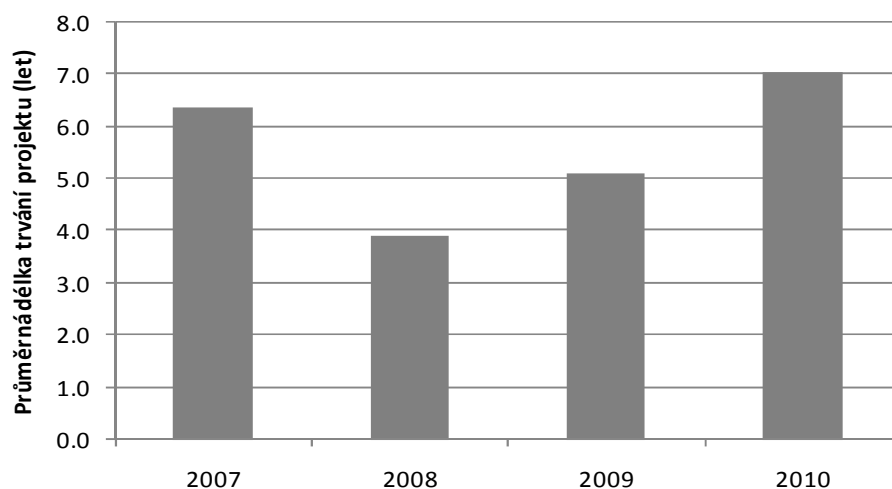
Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Produkt If je využíván převážně investory, kteří tvoří mezi cca 80% celkové angažovanosti v rámci tohoto produktu. V 1. pololetí 2010 narostl podíl investorů dokonce na 92%, naopak, dlouhodobě klesá podíl obchodníků (z 21% v roce 2007 na 7% v 1. pololetí 2010). Podíl výrobců a stavebníků se pohybuje do 1%. Malé a střední podniky se na celkovém objemu pojistné angažovanosti produktu If podílejí méně než, 5% a jejich podíl dlouhodobě klesá.

EGAP zatím nebyl nucen poskytovat pojistná plnění z pojistných událostí produktu I.

Po razantním poklesu průměrné délky trvání projektu If ze 6.4 roku v roce 2007 na 3.9 roku v roce 2008 lze pozorovat její opětovný nárůst až na 7.1 let v prvním pololetí 2010. Délka úvěru u tohoto pojistného produktu je minimálně 3 roky, ale u výrobců se průměrná délka pohybuje mezi 1,2 a 2,2 lety. Naopak, u investorů se průměrná délka pohybuje mezi 7 a 10 lety. Vzhledem k malému počtu projektů (celkem 37) je průměrná délka projektu výrazně ovlivňována většími v jednotlivých letech.

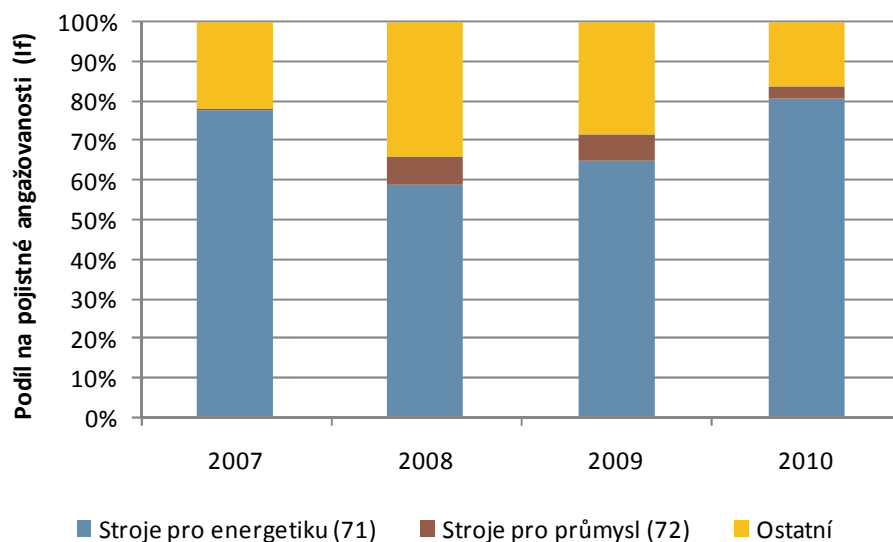
Obrázek 183: Produkt If: průměrná délka smluv pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Odvětví dodávek strojů a zařízení pro energetiku (SITC 71) dlouhodobě převládá u produktu If. A tvoří 60- 80% jeho pojistné angažovanosti. Cca 5% podíl si dlouhodobě udržují stroje pro průmysl (SITC 72), zbývající část angažovanosti v tomto produktu většinou tvoří různorodé dodávky, které není možné blíže odvětvově specifikovat.

Obrázek 184: Produkt If: sektorové rozložení pojistné angažovanosti dle SITC pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)

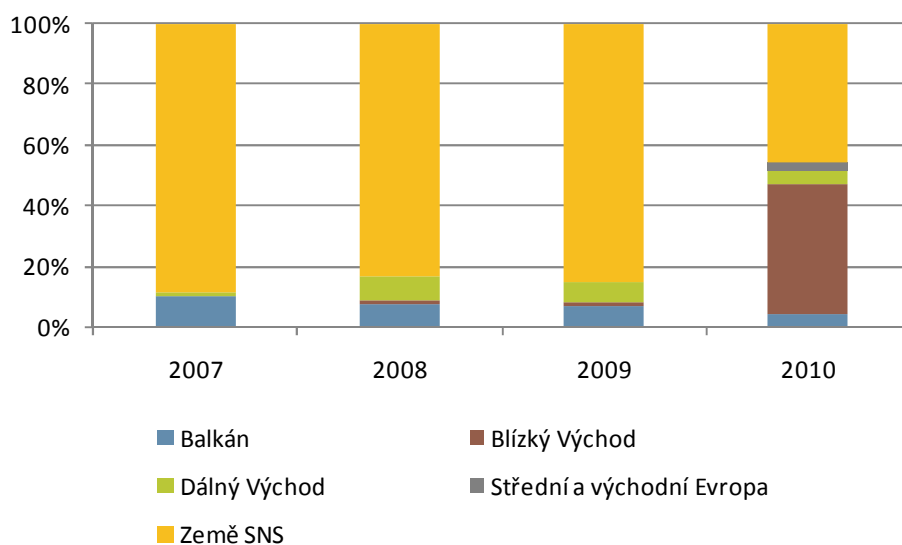


Pozn. V závorce členění dle SITC klasifikace

Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

V rámci pojistného produktu If má dlouhodobě nejvyšší podíl podpora exportu do zemí SNS, které tvoří kolem 80 – 90% celkového exportu u tohoto produktu. Výjimkou bylo první pololetí roku 2010, kdy podíl zemí SNS klesl na úkor Blízkého východu a oba regiony tvořily kolem 40% pojistné angažovanosti v produktu If. Nárůst podílu Blízkého východu je způsoben velkým objemem jednoho z projektů do Turecka. Vývoz do ostatních regionů (Balkán, střední a východní Evropa, Dálný východ) se pohybuje v řádu jednotek procent.

Obrázek 185: Produkt If: regionální členění projektů pro smlouvy uzavřené 2001 – 2010 (H1)

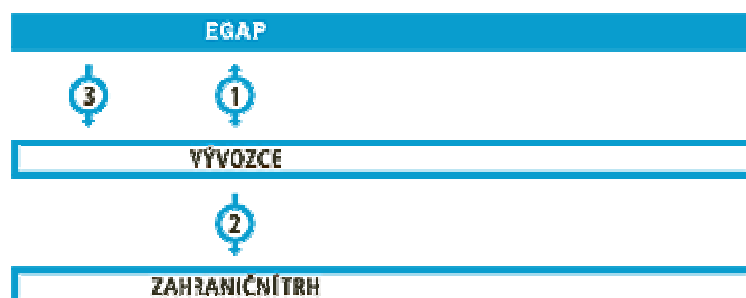


Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

15.10 P = pojištění prospekce zahraničních trhů

Prospekce je činnost exportéra, vedoucí k proniknutí na jeden nebo více nových trhů. Jedná se především o využití reklamy, inzerce a propagačních materiálů, o účast na obchodních akcích v zahraničí, o exportní a marketingové poradenství včetně analýz a rovněž o právní služby, skladování zboží a certifikaci výrobků a služeb v zahraničí. Pojištěným je vývozce proti finančním ztrátám na základě úplného nebo částečného neúspěchu prospekce bez ohledu na to, zda použije na prospekci vlastní prostředky nebo úvěr. Pojištěn může být pouze vývozce se zavedenou výrobou, který vyrábí zboží či poskytuje služby, pro něž bude prospekci provádět po dobu nejméně 24 měsíců. Pojištění je určeno především pro malé a střední podniky.

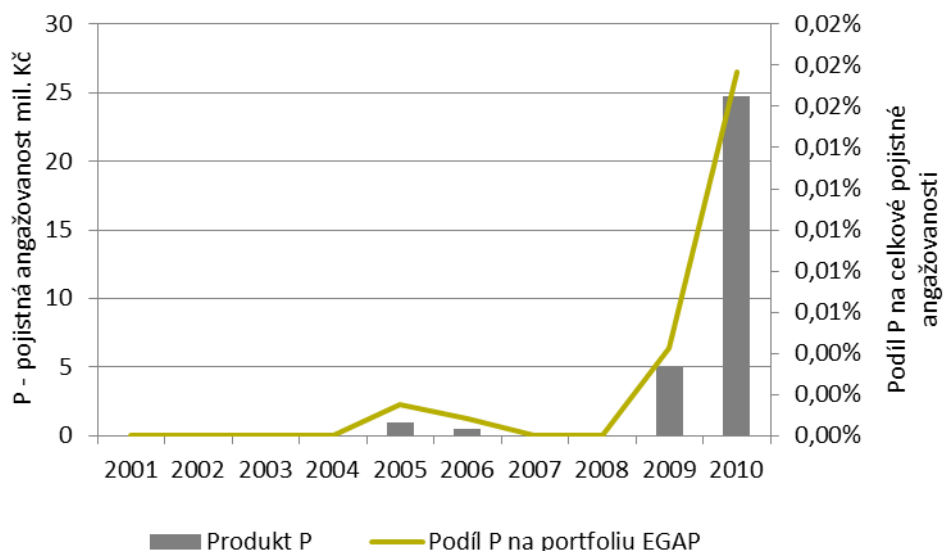
Obrázek 186: Schéma pojistného produktu P



1 = pojistná smlouva; 2 = prospekční činnost, 3 = pojistné plnění; zdroj: EGAP

Během let 2001 – 2010 podíl pojistného produktu P tvořil méně než 0,5% počtu všech pojistných smluv uzavřených EGAP mezi lety 2001 – 2010 (H1). Mírný nárůst nastal v letech 2009 a 2010. Celkem bylo uzavřeno 6 smluv produktu P.

Obrázek 187: Objemy pojistné angažovanosti produktu P pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1) a podíl produktu P na celkovém portfoliu pojistné angažovanosti EGAP pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)



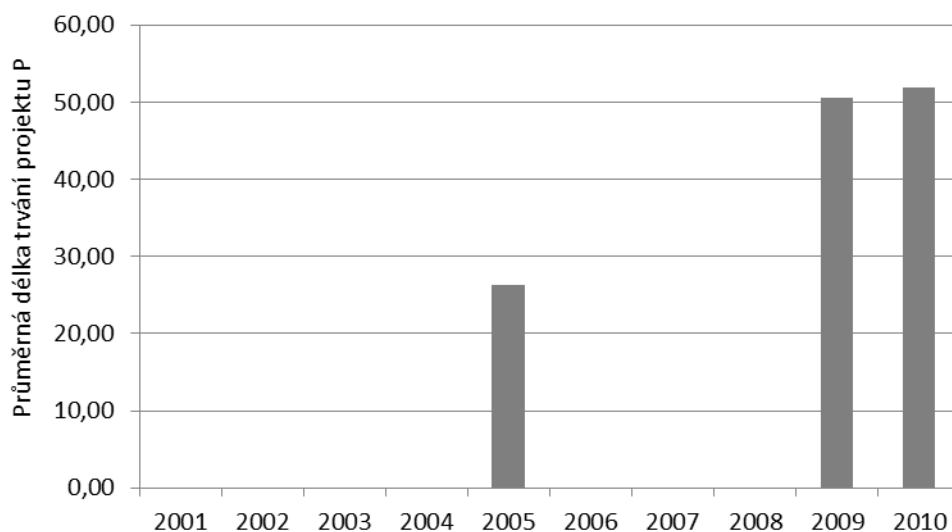
Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Do roku 2009 byl produkt P využíván pouze výrobci, v roce 2010 připadlo 19% pojistné hodnoty na obchodníky.

V rámci produktu P nedošlo v letech 2001-2010 k žádným pojistným plněním.

Průměrná délka (viz Obrázek 188) pojistných produktů P poskytovaných společnostmi EGAP se pohybuje mezi 40 a 50 měsíci.

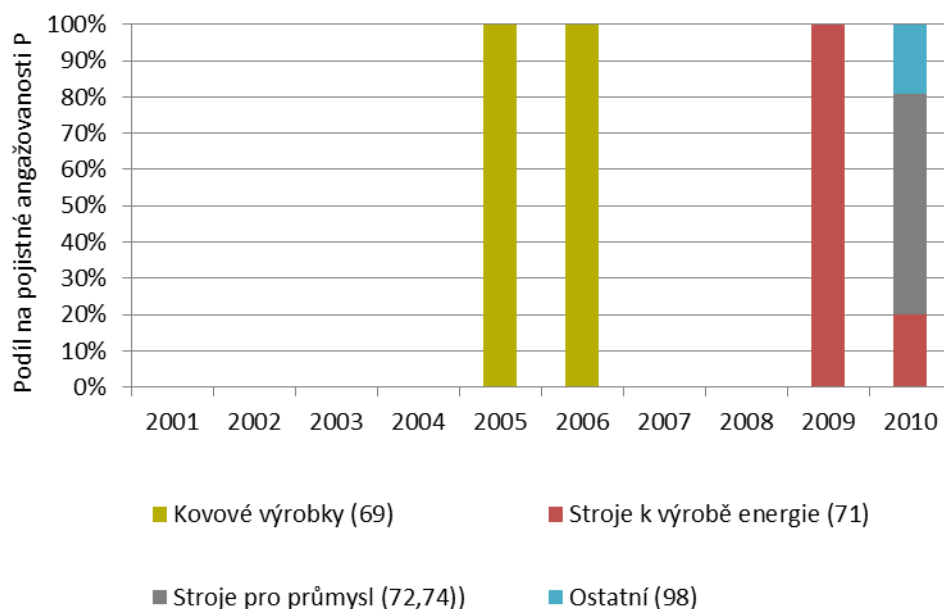
Obrázek 188: Průměrná délka pojistných produktů P pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

V rámci pojistného produktu P byly do roku 2007 pojištěny smlouvy týkající kovových výrobků. V roce 2010 tvořily většinu pojistné angažovanosti stroje pro průmysl.

Obrázek 189: Sektorové rozložení pojistné angažovanosti P (dle SITC) pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)

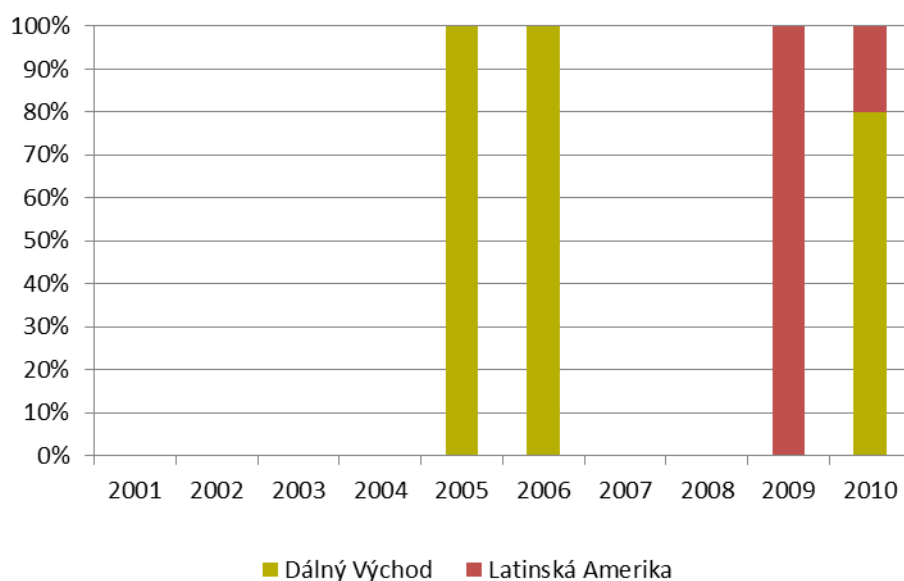


Pozn. V závorce členění dle SITC klasifikace

Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

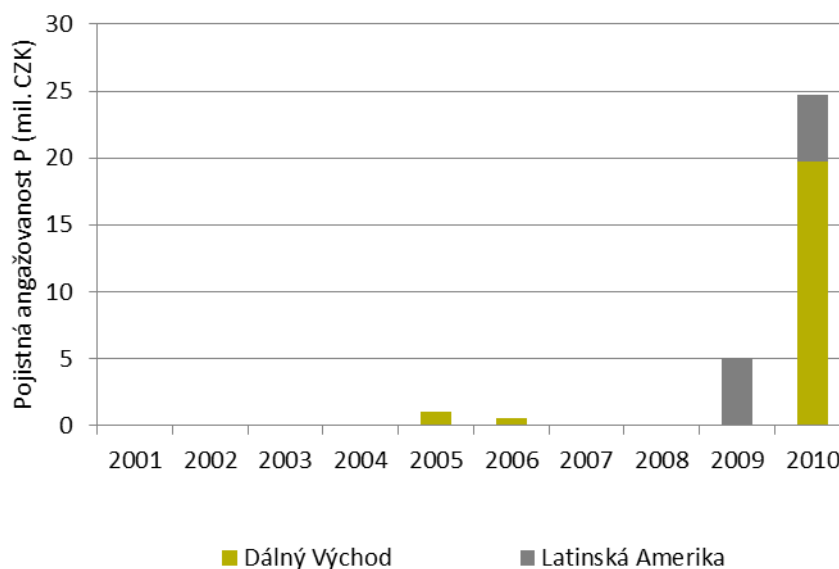
Z regionálního hlediska převládají u pojištění P vývozy do zemí Dálného východu a druhým nejfrekventovanějším cílem byly země Latinské Ameriky (Obrázek 190). Obrázek 191 ilustruje výši pojistné angažovanosti P podle jednotlivých regionů.

Obrázek 190: Regionální členění projektů (produkt P) pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Obrázek 191: Regionální členění pojistné angažovanosti P pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)

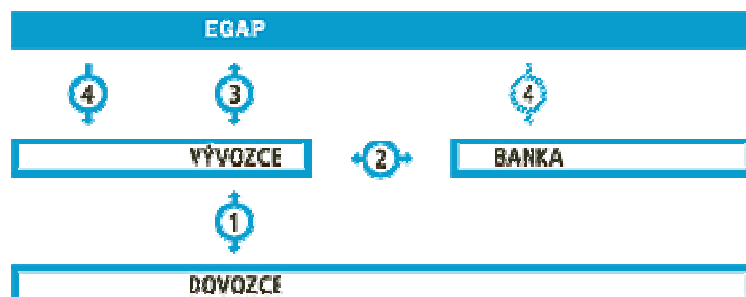


Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

15.11 V = pojištění proti riziku nemožnosti plnění smlouvy o vývozu

Riziko nemožnosti plnění smlouvy o vývozu (tzv. výrobní riziko) spočívá v možnosti zrušení nebo přerušení smlouvy o vývozu ze strany zahraničního dovozce v průběhu výroby. Důvody mohou být různé, nejenom platební neschopnost zahraničního dovozce nebo odmítnutí převzít dodané zboží, ale mohou vyplývat také z politické, finanční nebo makroekonomické situace v zemi dovozce. Pojištění kryje riziko vývozce, že v důsledku nemožnosti plnit smlouvu o vývozu utrpí finanční ztrátu, a může být sjednáno buď samostatně, nebo v návaznosti na pojištění vývozního, případně předexportního úvěru.

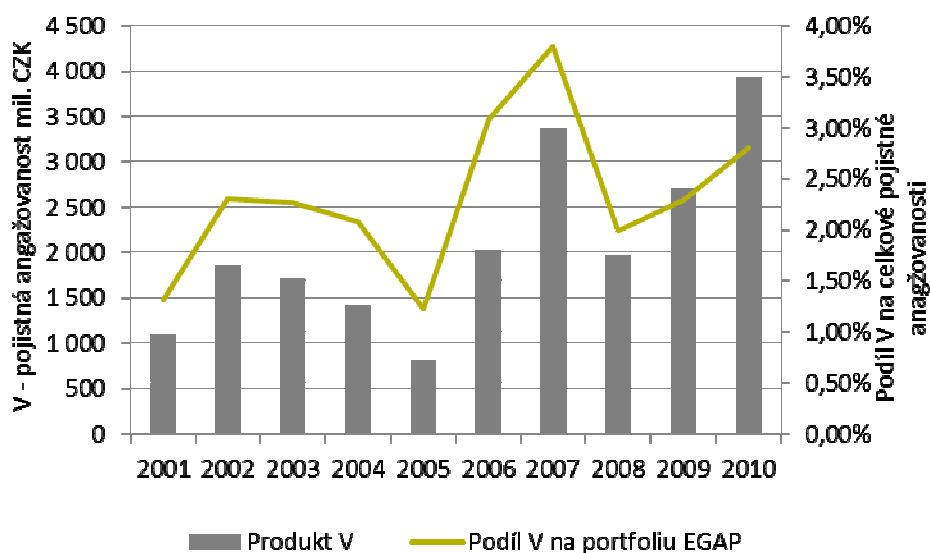
Obrázek 192: Schéma pojistného produktu V



1 = smlouva o vývozu; 2 = krátkodobá smlouva o vývozu, 3 = pojistná smlouva; 4 = pojistné plnění s možností vinkulace bance; zdroj: EGAP

Mezi lety 2001 – 2010 tvořil pojistný produkt V mezi 1 – 4% celkové pojistné angažovanosti EGAP, nejvíce to bylo v roce 2007 (viz Obrázek 193). Co do počtu tvoří projekty pojištěné produktem V cca. 4% počtu všech pojistných smluv uzavřených EGAP mezi lety 2001 – 2010 (první pololetí).

Obrázek 193: Objemy pojistné angažovanosti produktu V pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1) a podíl produktu V na celkovém portfoliu pojistné angažovanosti EGAP pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)



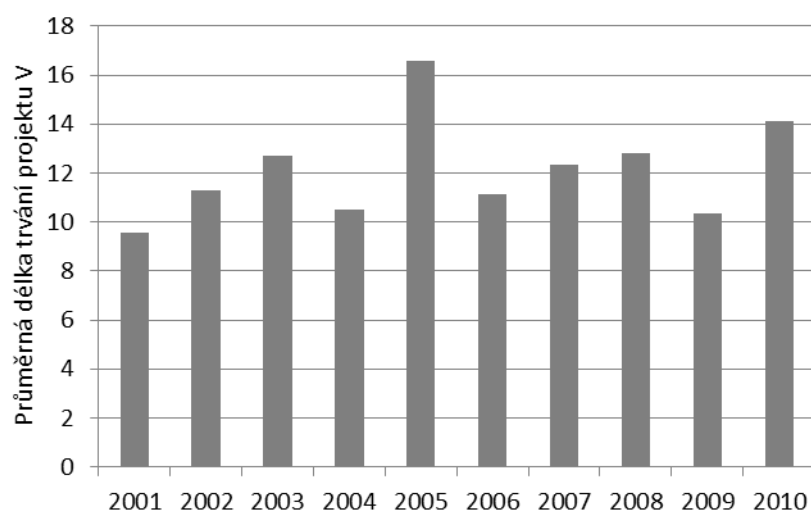
Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Produkt V je využíván převážně výrobci (kteří tvoří cca 50 % celkové angažovanosti v rámci produktu V) a co do zbytku obchodníky a stavebníky.

Pojistná plnění z pojistných událostí nastala pouze v roce 2009 v hodnotě mírně přesahující 10 mil. Kč, a to v oblasti smluv s výrobcí. Vymožené pohledávky nebyly žádné.

Průměrná délka pojistného produktu V (viz Obrázek 194) poskytovaných společnostmi EGAP se pohybuje mezi 9 – 17 měsíci.

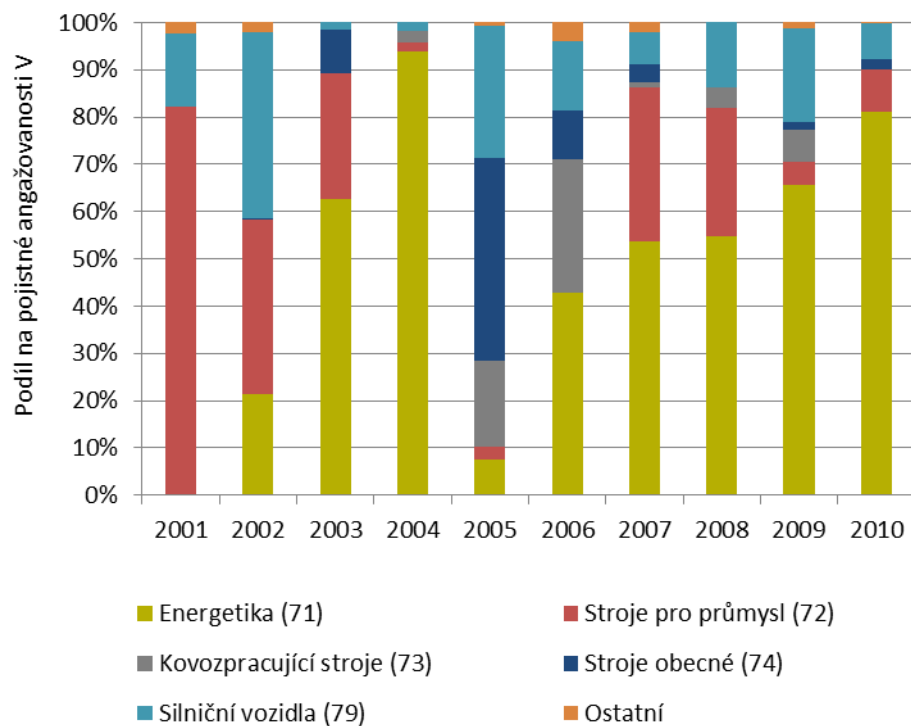
Obrázek 194: Průměrná délka pojistných produktů V pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

V rámci pojistného produktu V byly pro smlouvy uzavřené v letech 2001 a 2002 v největších objemech pojistné angažovanosti pojištěny vývozy strojů pro průmysl, které mezi lety 2001 – 2002 tvořily cca. 50% pojistné angažovanosti produktu V. Později stoupal význam vývozu strojů pro výrobu energie, který v roce 2004 činil přes 80 % pojistné angažovanosti. Vývoj po letech ilustruje Obrázek 129.

Obrázek 195: Produkt V: sektorové rozložení pojistné angažovanosti (dle SITC) pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)

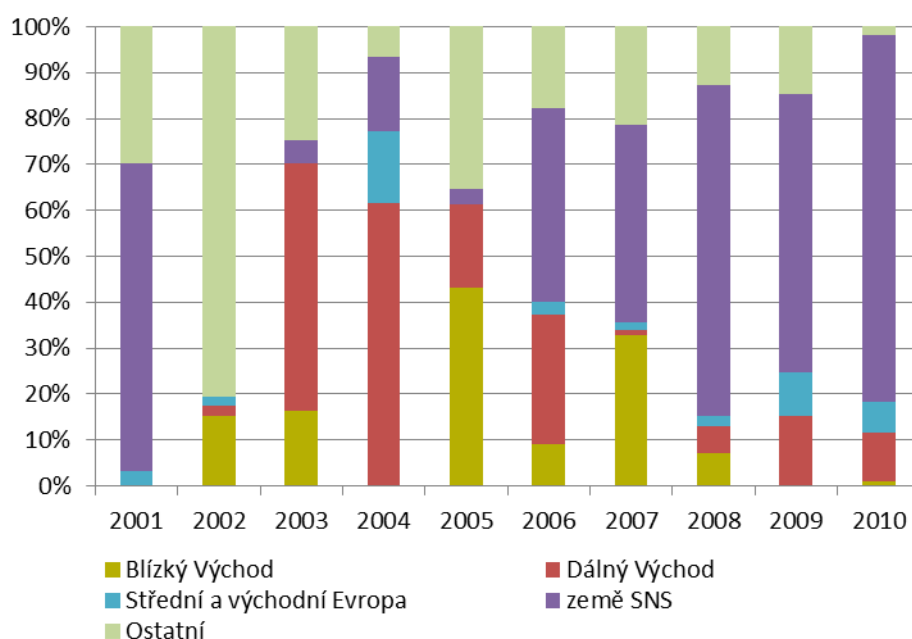


Pozn. V závorce členění dle SITC klasifikace

Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Z regionálního hlediska převládá pojištění V vývozu do zemí SNS, dále pak na Blízký a Dálný Východ.

Obrázek 196: Produkt V: regionální členění projektů pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)

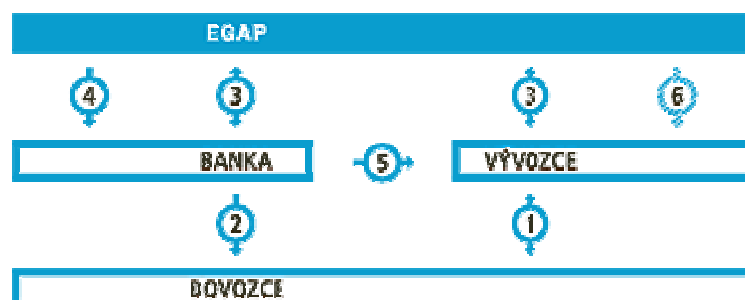


Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

15.12 Z = pojištění bankovních záruk

Bankovní zárukou je závazek banky uspokojit beneficianta (oprávněnou osobu) do výše určité peněžní záruky podle obsahu a podmínek záruky. Bankovní záruku vystavuje banka na základě požadavku vývozce ve vazbě na podmínky uzavřené smlouvy o vývozu nebo vyhlášený tendr. Nejčastěji vystavují banky záruky za nabídku českého vývozce (Bid Bond), za vrácení akontační platby od zahraničního dovozce (Advance Payment Bond) a za řádné provedení smlouvy o vývozu (Performance Bond). V souvislosti s podmínkami získání nebo plnění smlouvy o vývozu mohou být vystaveny i jiné typy záruk. Pojištěným je banka proti riziku neoprávněného a fakultativně též oprávněného čerpání ze záruky beneficiantem, v jehož prospěch je záruka vystavena.

Obrázek 197: Schéma pojistného produktu Z

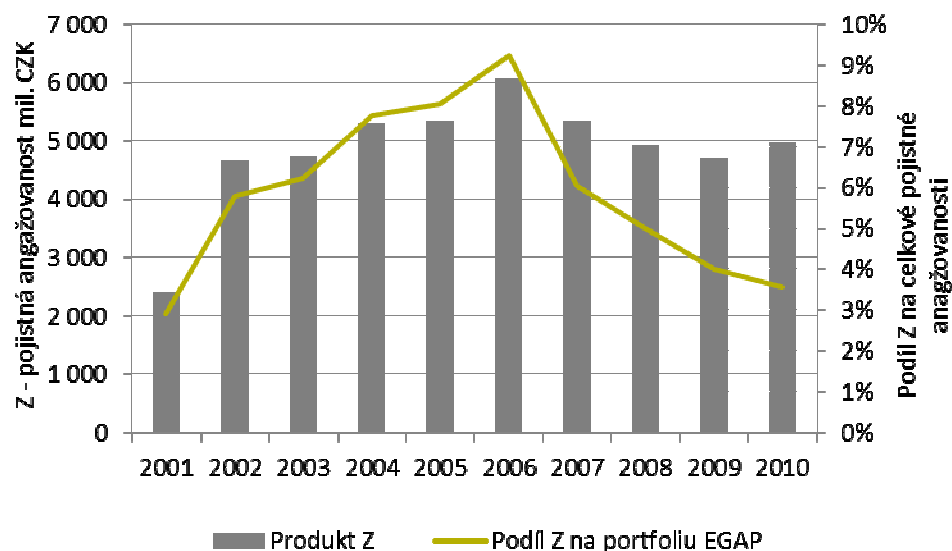


1 = smlouva o vývozu; 2 = záruka banky za závazky vývozce, 3 = pojistná smlouva; 4 = pojistné plnění; 5 = kontrola výkonu vývozce; 6 = možnost postihu vývozce v případě, že zavinil pojistnou událost; zdroj: EGAP

Produkt Z byl spuštěn v roce 2007 a mezi lety 2007 – 2010 (H1) tvořil mezi 3% - 12% celkové pojistné angažovanosti EGAP (viz Obrázek 198).

Co do počtu tvoří projekty pojištěné produktem Z cca. 38 % z celkového počtu všech pojistných smluv uzavřených EGAP mezi lety 2001 – 2010 (H1).

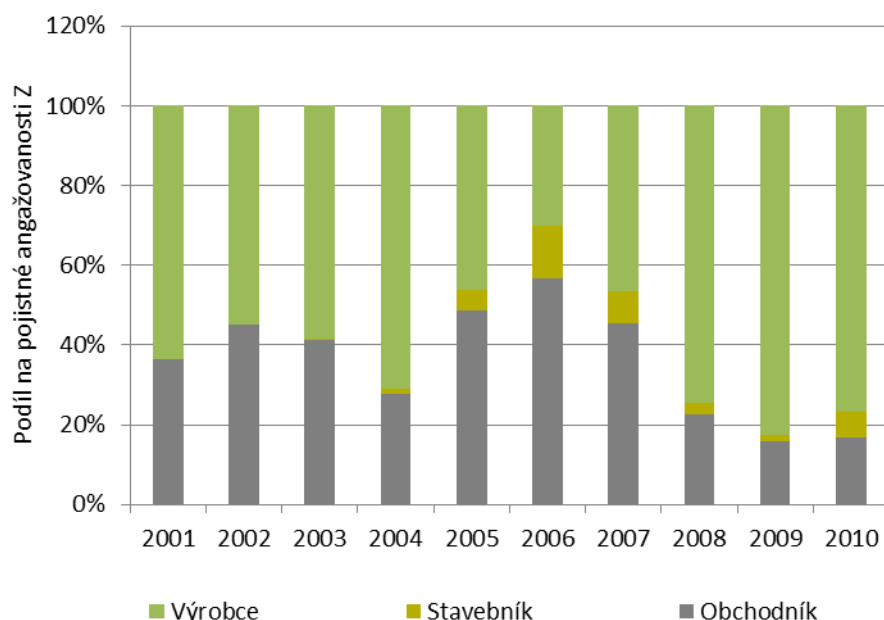
Obrázek 198: Objemy pojistné angažovanosti produktu Z pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1) a podíl produktu Z na celkovém portfoliu pojistné angažovanosti EGAP pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Produkt Z je využíván převážně výrobci (kteří tvoří mezi 40% - 90% celkové angažovanosti v rámci produktu Z) a co do zbytku obchodníci, stavebníci produkt Z začali využívat až v roce 2005 a to v malé míře (max. 16 %) nevyužívají.

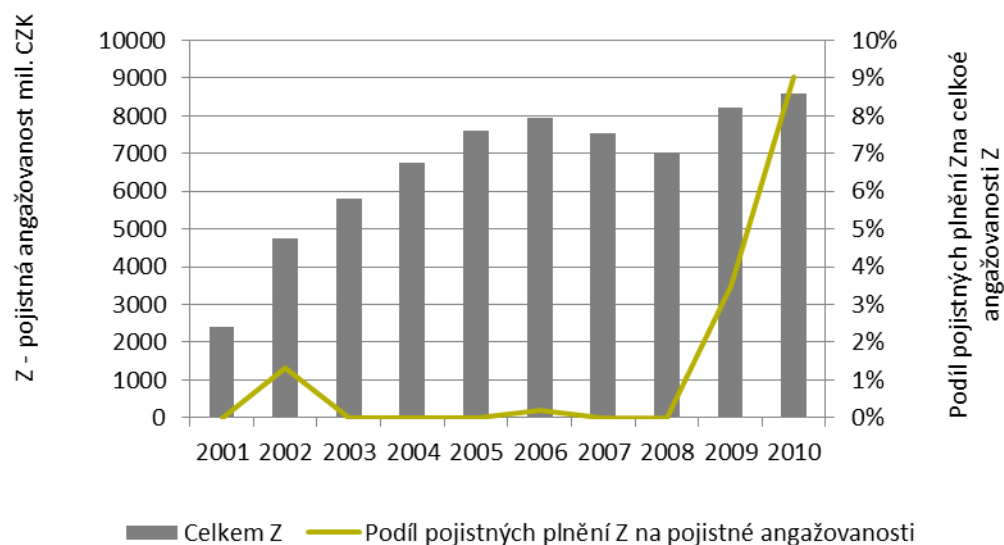
Obrázek 199: Produkt Z: členění dle typu vývozce pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Pojistná plnění z pojistných událostí produktu Z se až do roku 2008 vyskytovala do objemu 2% celkového objemu pojistné angažovanosti v tomto roce v rámci tohoto produktu, nicméně v letech 2009 a 2010 vystoupala ž k 9 %.

Obrázek 200: Podíl pojistného plnění produktu Z na celkové pojistné angažovanosti produktu pro smlouvy uzavřené v letech 2001 - 2010

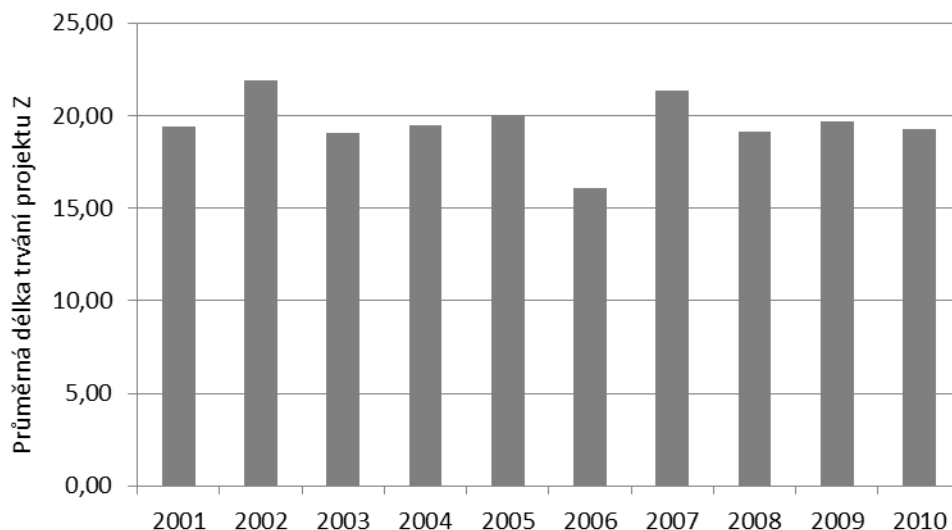


Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

Z pohledávek vzniklých z pojistných událostí produktu byly vymoženy pouze cca. 2 mil. Kč v roce 2009.

Průměrná délka (viz Obrázek 201) pojistných produktů Z poskytovaných společnostmi EGAP se pohybuje mezi 9 a 172 měsíci, v závislosti na typu produktu.

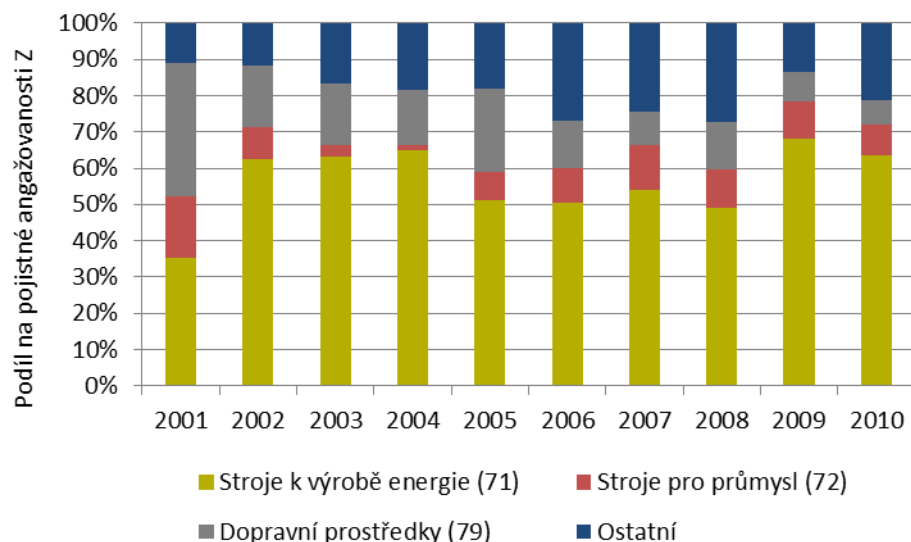
Obrázek 201: Průměrná délka pojistných produktů Z pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

V rámci pojistného produktu Z byly v největších objemech pojistné angažovanosti pojištěny stroje k výrobě energie, které mezi lety 2007 – 2010 tvořily cca. 35% - 70% pojistné angažovanosti produktu Z. Dalšími významnými produkty vyváženými v rámci Z byly stroje pro průmysl (viz Obrázek 202).

Obrázek 202: Produkt Z: sektorové rozložení pojistné angažovanosti pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1) (dle SITC)

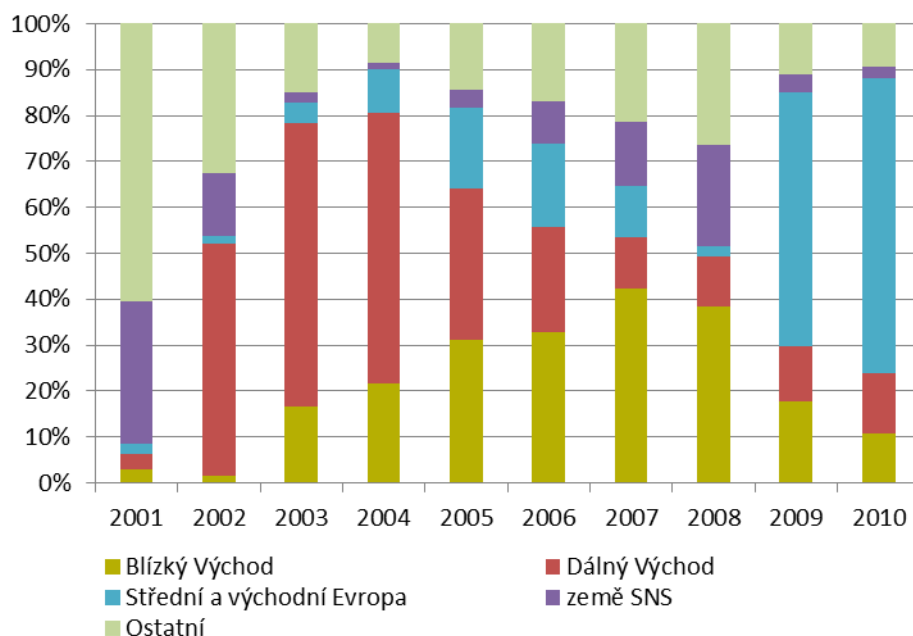


Pozn. V závorce členění dle SITC klasifikace

Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

V rámci produktu Z jsou exportovány produkty do zemí Balkánu, Blízkého a Dálného Východu, Latinské Ameriky, Severní Afriky, Střední a Východní Evropy, Střední Asie, Subsaharské Afriky, zemí vyspělých tržních ekonomik a zemí SNS. Největší část byla zpočátku exportována Dálného Východu, poté však rostl význam zemí Střední a Východní Evropy (viz Obrázek 203).

Obrázek 203: Produkt Z: regionální členění projektů pro smlouvy uzavřené v letech 2001 – 2010 (H1)



Zdroj: Data EGAP, zpracování EEIP

16 Příloha 5 – výstupy modelu pro jednotlivé produkty v portfoliu EGAP

V rámci této přílohy jsou uvedeny celkové přínosy jednotlivých produktů portfolia EGAP pro veřejné rozpočty.

Přístup aplikovaný v této části výstupů modelu je portfoliový – tzn. u každého produktu předpokládáme, že jeho podíl na 1 mld. Kč dodatečného regulatorního kapitálu bude odpovídat jeho podílu v portfoliu EGAP⁶⁴.

16.1 Základní předpoklady

Všechna hodnocení přínosů jednotlivých produktů pro veřejné rozpočty budou vycházet z následujících hodnot a předpokladů⁶⁵:

- Dotace ze státního rozpočtu do EGAP = 1 mld. Kč
- Z této 1 mld. Kč je schopen EGAP pojistit 12,5 mld. Kč (neboli 1 mld. Kč dotace vygeneruje 12,5 mld. Kč pojistné angažovanosti).
- V návaznosti na maximální výši pojistného krytí, která se v případě EGAP pohybuje mezi 80 – 95% objemu projektu⁶⁶.
- Doba čerpání pro jednotlivé produkty a podíly jednotlivých produktů na portfoliu EGAP viz Obrázek 58.
- Sazby daní se odhadují v následujících sazbách – daň z příjmů právnických osob (DPPO) = 20%, reálná daň z příjmů fyzických osob = 8%⁶⁷, sklon zaměstnanců ke spotřebě 80% a z toho DPH = 15%, průměrné náklady na 1 nezaměstnaného za rok = 175 tis. Kč.

Pro každý produkt jsou uvažovány přínosy do veřejných rozpočtů z daní a odvodů exportéra a jeho zaměstnanců a přínosy do veřejných rozpočtů z daní a odvodů českých subdodavatelů⁶⁸ exportéra a zaměstnanců těchto subdodavatelů.

16.2 Přínosy jednotlivých produktů pro veřejné rozpočty

Následující kapitola prezentuje hlavní závěry z modelu dopadů dodání 1 mld. Kč dodatečného regulatorního kapitálu do EGAP. Tabulky prezentují přístup z hlediska celého portfolia EGAP – tzn. přínosy jednotlivých produktů jsou posuzovány v poměru, kterého dosahovaly v rámci portfolia EGAP v první polovině roku 2010 (tj. pokud produkty B+Bf tvořily v roce 2010 cca. 3% portfolia EGAP, pak je jejich přínos v níže uvedených tabulkách vypočítán adekvátně třem procentům z pojistné angažovanosti generované z 1 mld. Kč dodatečného regulatorního kapitálu – tj. jako 3% z 12,5 mld. Kč). U každého produktu jsou zohledněny jeho specifické

⁶⁴ (např. produkt B+Bf v prvním pololetí roku 2010 tvořil cca. 3% portfolia EGAP, proto v modelu uvažujeme, že z regulatorního kapitálu 1 mld. Kč bude na produkt B+Bf připadat 30 mil. Kč

⁶⁵ Jedná se o přehled. Podrobnosti k jednotlivým vstupním hodnotám viz výše v příslušné kapitole tohoto dokumentu.

⁶⁶ Nebereme v úvahu protikrizová opatření roku 2009, kdy EGAP pojišťoval až do výše 99% ani další výjimky.

⁶⁷ Viz výše (zahrnuje předpoklady ohledně uplatňovaných daňových zvýhodnění dětí, nezdanitelné částky apod.).

⁶⁸ Model předpokládá, že subdodavatelé investorů, stavebníků i obchodníků jsou výrobci.

charakteristiky z hlediska jeho délky čerpání a splácení, maximální výše pojištění apod. a rovněž charakteristiky pojištěných (zejména co do nákladů na pracovní sílu a podílu subdodavatelů). Tyto specifické ukazatele jsou uvedeny vždy před tabulkou každého produktu. Na závěr rozboru každého produktu je přidáno zhodnocení jeho základního scénáře – baselinu.

16.2.1 Produkty B+Bf

Podíl produktů na portfoliu EGAP (na celkové pojistné angažovanosti)	3%
Podíl na dodatečném navýšení pojistné angažovanosti EGAP (12,5 mld. *3%)	375 mil. Kč
Maximální výše pojištění	90%
Celkový objem projektů pojištěných B+Bf z dodatečných 12,5 mld.	412,5 mil. Kč
Průměrná délka čerpání	0,5 roku
Průměrná délka produktu	1,5 rok
Průměrný odhadovaný podíl českého vývozu na projektech	50%

Převládající typ vývozce	Výrobce
Převládající OKEČ	DK, DM, DG ⁶⁹

Průměrný zisk/výkony ⁷⁰	6%
Povinné odvody/výkony	3%
Mzdy/výkony	8%
Maximální objem subdodávek ⁷¹	77%
Maximální objem českých subdodávek	38,5%

⁶⁹ Výroba strojů a zařízení (DK), výroba dopravních prostředků (DM), chemický a farmaceutický průmysl (DG)

⁷⁰ V tomto případě odhad dle dat ČSÚ – základní ukazatele průmyslu (DG,DM, DK)

⁷¹ Výkonová spotřeba/výkony

Tabulka 6: Přínosy pro veřejné rozpočty z produktů B+Bf (mil. Kč) z podílu dle roku 2010 (H1) na dodatečné 1 mld. Kč regulačního kapitálu

B+Bf	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok	6. rok	7. rok	8. rok	9. rok	10. rok
<i>Exportér</i>										
Reálný objem projektů (angažovanost+ spoluúčast)	412,50	412,50	412,50	412,50	412,50	412,50	412,50	412,50	412,50	412,50
Povinné odvody exportér	13,58	13,58	13,58	13,58	13,58	13,58	13,58	13,58	13,58	13,58
DPPO exportér	6,09	6,09	6,09	6,09	6,09	6,09	6,09	6,09	6,09	6,09
Vytvořená zaměstnanost exportér	243	243	243	243	243	243	243	243	243	243
Úspora na nezaměstnanosti exportér	5,32	5,32	5,32	5,32	5,32	5,32	5,32	5,32	5,32	5,32
<i>Subdodavatelé</i>										
Povinné odvody subdodavatelé	5,22	5,22	5,22	5,22	5,22	5,22	5,22	5,22	5,22	5,22
DPPO subdodavatelé	2,34	2,34	2,34	2,34	2,34	2,34	2,34	2,34	2,34	2,34
Vytvořená zaměstnanost subdodavatelé	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94
Úspora na nezaměstnanosti subdodavatelé	2,05	2,05	2,05	2,05	2,05	2,05	2,05	2,05	2,05	2,05
<i>Zaměstnanci exportéra</i>										
Spotřeba zaměstnanců exportéra	23,47	23,47	23,47	23,47	23,47	23,47	23,47	23,47	23,47	23,47
DPFO zaměstnanců exportéra	3,65	3,65	3,65	3,65	3,65	3,65	3,65	3,65	3,65	3,65
DPH zaměstnanců exportéra	2,82	2,82	2,82	2,82	2,82	2,82	2,82	2,82	2,82	2,82
<i>Zaměstnanci subdodavatelů</i>										
Spotřeba zaměstnanců subdodavatelů	9,03	9,03	9,03	9,03	9,03	9,03	9,03	9,03	9,03	9,03
DPFO zaměstnanců subdodavatelů	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40
DPH zaměstnanců subdodavatelů	1,35	1,35	1,35	1,35	1,35	1,35	1,35	1,35	1,35	1,35
<i>Celkem</i>										
Povinné odvody	18,80	18,80	18,80	18,80	18,80	18,80	18,80	18,80	18,80	18,80
DPPO	8,43	8,43	8,43	8,43	8,43	8,43	8,43	8,43	8,43	8,43
DPFO	5,06	5,06	5,06	5,06	5,06	5,06	5,06	5,06	5,06	5,06
DPH	4,17	4,17	4,17	4,17	4,17	4,17	4,17	4,17	4,17	4,17
Úspora na nezaměstnanosti	7,37	7,37	7,37	7,37	7,37	7,37	7,37	7,37	7,37	7,37
Celkem přínosy do veřejných rozpočtů	43,83	43,83	43,83	43,83	43,83	43,83	43,83	43,83	43,83	43,83
Diskont celkových přínosů do veřejných rozpočtů (r=15%)	38,11	33,14	28,82	25,06	21,79	18,95	16,48	14,33	12,46	10,83
NPV (10 let)	219,98									
Suma po odečtu baselinu (bez EGAP pouze 20%)	35,07	35,07	35,07	35,07	35,07	35,07	35,07	35,07	35,07	35,07
Diskont sumy po odečtu baselinu	30,49	26,51	23,06	20,05	17,43	15,16	13,18	11,46	9,97	8,67
NPV (10 let) včetně baseline	175,99									
Vytvořená zaměstnanost celkem	337	337	337	337	337	337	337	337	337	337
Čistá vytvořená zaměstnanost po odečtení baselinu	270	270	270	270	270	270	270	270	270	270
Průměrná roční vytvořená zaměstnanost (po odečtení baselinu; 10-ti letý průměr)	270									

Základní scénář B+Bf

Důležitou součástí hodnocení přínosů jakékoliv podpory je zhodnocení základního scénáře – tj. scénáře „*jako by podpora neexistovala*“ – tedy v tomto případě jako by neexistoval EGAP. V případě produktů B a Bf lze říci, že **bez EGAP by bylo možné uskutečnit maximálně kolem 20% z nich.**

Výše uvedený odhad vyplývá především ze specifického charakteru produktů B a Bf. Doba pojištění produktů B a Bf je do 2 let – tzn. EGAP svou činností pokrývá pouze komerčně nepojistitelné dodavatelské úvěry do rizikových zemí. Bez EGAP je možné, že by část projektů byli vývozci schopni realizovat i bez EGAP (např. na vlastní riziko), nicméně tento přístup si mohou dovolit jen ekonomicky silní vývozci a pouze v případě velmi bonitních projektů.

16.2.2 Produkty C+Cf

Podíl produktů na portfoliu EGAP (na celkové pojistné angažovanosti)	1%
Podíl na dodatečném navýšení pojistné angažovanosti EGAP (12,5 mld. *1%)	125 mil. Kč
Maximální výše pojištění	90%
Celkový objem projektů pojištěných C+Cf z dodatečných 12,5 mld.	137,5 mil. Kč
Průměrná délka čerpání	1 rok
Průměrná délka produktu	3 roky
Průměrný odhadovaný podíl českého vývozu na projektech	50%

Převládající typ vývozce	Obchodníci a výrobci (1:1)
Převládající OKEČ	DK ⁷²

Průměrný zisk/výkony ⁷³	4%
Povinné odvody/výkony	3%
Mzdy/výkony	9%
Maximální objem subdodávek ⁷⁴	79%
Maximální objem českých subdodávek	39,5%

⁷² Výroba strojů a zařízení (DK)

⁷³ Poměrové ukazatele odhadnuty ze společností, které jsou klienty EGAP (o datech viz výše) a spadají do kategorie obchodníků a výrobců.

⁷⁴ Výkonová spotřeba/výkony

Tabulka 7: Přínosy pro veřejné rozpočty z produktů C+Cf (mil. Kč) z podílu dle roku 2010 (H1) na dodatečné 1 mld. Kč regulačního kapitálu

C+Cf	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok	6. rok	7. rok	8. rok	9. rok	10. rok
Exportér										
Reálný objem projektů (angažovanost+ spoluúčast)	137,50	0,00	68,75	68,75	34,38	68,75	51,56	51,56	60,16	51,56
Povinné odvody exportér	3,90	0,00	1,95	1,95	0,98	1,95	1,46	1,46	1,71	1,46
DPPO exportér	1,48	0,00	0,74	0,74	0,37	0,74	0,56	0,56	0,65	0,56
Vytvořená zaměstnanost exportér	30	0	15	15	7	15	11	11	13	11
Úspora na nezaměstnanosti exportér	1,30	0,00	0,65	0,65	0,32	0,65	0,49	0,49	0,57	0,49
Subdodavatelé										
Povinné odvody subdodavatelé	1,55	0,00	0,78	0,78	0,39	0,78	0,58	0,58	0,68	0,58
DPPO subdodavatelé	0,59	0,00	0,29	0,29	0,15	0,29	0,22	0,22	0,26	0,22
Vytvořená zaměstnanost subdodavatelé	12	0	6	6	3	6	4	4	5	4
Úspora na nezaměstnanosti subdodavatelé	0,51	0,00	0,26	0,26	0,13	0,26	0,19	0,19	0,23	0,19
Zaměstnanci exportéra										
Spotřeba zaměstnanců exportéra	8,24	0,00	4,12	4,12	2,06	4,12	3,09	3,09	3,60	3,09
DPFO zaměstnanců exportéra	1,31	0,00	0,66	0,66	0,33	0,66	0,49	0,49	0,57	0,49
DPH zaměstnanců exportéra	0,99	0,00	0,49	0,49	0,25	0,49	0,37	0,37	0,43	0,37
Zaměstnanci subdodavatelů										
Spotřeba zaměstnanců subdodavatelů	3,27	0,00	1,64	1,64	0,82	1,64	1,23	1,23	1,43	1,23
DPFO zaměstnanců subdodavatelů	0,52	0,00	0,26	0,26	0,13	0,26	0,20	0,20	0,23	0,20
DPH zaměstnanců subdodavatelů	0,49	0,00	0,25	0,25	0,12	0,25	0,18	0,18	0,21	0,18
Celkem										
Povinné odvody	5,45	0,00	2,73	2,73	1,36	2,73	2,05	2,05	2,39	2,05
DPPO	2,07	0,00	1,03	1,03	0,52	1,03	0,78	0,78	0,90	0,78
DPFO	1,84	0,00	0,92	0,92	0,46	0,92	0,69	0,69	0,80	0,69
DPH	1,48	0,00	0,74	0,74	0,37	0,74	0,55	0,55	0,65	0,55
Úspora na nezaměstnanosti	1,81	0,00	0,91	0,91	0,45	0,91	0,68	0,68	0,79	0,68
Celkem přínosy do veřejných rozpočtů	12,65	0,00	6,32	6,32	3,16	6,32	4,74	4,74	5,53	4,74
Diskont celkových přínosů do veřejných rozpočtů (r=15%)	11,00	0,00	4,16	3,62	1,57	2,73	1,78	1,55	1,57	1,17
NPV (10 let)	29,16									
Suma po odečtu baselinu (bez EGAP pouze 50%)	6,32	0,00	3,16	3,16	1,58	3,16	2,37	2,37	2,77	2,37
Diskont sumy po odečtu baselinu	5,50	0,00	2,08	1,81	0,79	1,37	0,89	0,78	0,79	0,59
NPV (10 let) včetně baseline	14,58									
Vytvořená zaměstnanost celkem	41	0	21	21	10	21	16	16	18	16
Čistá vytvořená zaměstnanost po odečtení baselinu	21	0	10	10	5	10	8	8	9	8
Průměrná roční vytvořená zaměstnanost (po odečtení baselinu; 10-ti letý průměr)	9									

Základní scénář C+Cf

Důležitou součástí hodnocení přínosů jakékoliv podpory je zhodnocení základního scénáře – tj. scénáře „jako by podpora neexistovala“ – tedy v tomto případě jako by neexistoval EGAP. V případě produktů C a Cf lze říci, že **bez EGAP by bylo možné uskutečnit maximálně kolem 50% z nich.**

Projekty pojištěné prostřednictvím produktů C a Cf jsou projekty vesměs velkých vývozců. Jedním typem projektů pojištěných v rámci C je např. vnitrokoncernové pojištění dodavatelských úvěrů (např. dodávek dceřiné společnosti mateřské nebo dceřiné společnosti). Dá se očekávat, že i bez EGAP by tento typ projektů byl uskutečněn. Na druhou stranu zejména projekty typu Cf realizované exportéry na riziko banky (tj. pojištěným je banka, která dodavatele úvěruje), by se často bez EGAP nerealizovaly.

16.2.3 Produkty D

Pojistné produkty typu D jsou nečetnější a největší skupinou pojistných produktů EGAP. V rámci tohoto modelu jsme tyto produkty členěny dle typu vývozce – na D (obchodníci), D (stavebníci) a D (výrobci) – protože tyto typy vývozců se liší nejen v charakteru projektů, které pojišťují u EGAP, ale i ve finančních charakteristikách.

Jak vyplynulo z konzultací uskutečněných v rámci přípravy tohoto dokumentu, jsou produkty typu D obvykle vývozci využívány v kombinaci s produkty F, V a/nebo Z (kombinace se liší dle struktury jednotlivých projektů). V rámci modelu jsme uvažovali produkty D doplněné o produkt F, který jakožto předexportní úvěr prodlužuje dobu čerpání D (tj. předpokládá se, že vývozce nejprve využije produkt F k pojištění výroby na export a následně plynule přejde k čerpání exportního financování (pojištěného produktem D). Podobně produkty V a Z doplňují produkt D o pojištění bankovních záruk a/nebo pojištění smlouvy o vývozu.

Produkt D (obchodníci)

Podíl produktů na portfoliu EGAP (na celkové pojistné angažovanosti)	23%
Podíl na dodatečném navýšení pojistné angažovanosti EGAP (12,5 mld. *23%)	2875 mil. Kč
Maximální výše pojištění	95%
Celkový objem projektů pojištěných D(obchodníci) z dodatečných 12,5 mld.	3018 mil. Kč
Průměrná délka čerpání	2 roky
Průměrná délka produktu	7 let
Průměrný odhadovaný podíl českého vývozu na projektech	50%

Produkt F (předexportní úvěr k produktu D – obchodníci)

Podíl produktu F (ve spojení s produktem D – obchodníci) na portfoliu EGAP (na celkové pojistné angažovanosti)	0,5%
Podíl na dodatečném navýšení pojistné angažovanosti EGAP (12,5 mld. *0,5%)	55 mil. Kč
Maximální výše pojištění	80%
Celkový objem projektů pojištěných F (ve spojení s produktem D – obchodníci) z dodatečných 12,5 mld.	66 mil. Kč
Průměrná délka čerpání	1 rok
Průměrná délka produktu	1,5 let
Průměrný odhadovaný podíl českého vývozu na projektech	100%

Převládající OKEČ	DK, E ⁷⁵
Průměrný zisk/výkony ⁷⁶	4%
Povinné odvody/výkony	2%
Mzdy/výkony	5%
Maximální objem subdodávek ⁷⁷	84%
Maximální objem českých subdodávek	42%

⁷⁵ Výroba strojů a zařízení (DK), energetika (E)

⁷⁶ Poměrové ukazatele odhadnuty ze společností, které jsou klienty EGAP (o datech viz výše) a spadají do kategorie obchodníků a výrobců.

⁷⁷ Výkonová spotřeba/výkony

Tabulka 8: Přínosy pro veřejné rozpočty z produktů D – obchodníci + F - obchodníci (mil. Kč) z podílu dle roku 2010 (H1) na dodatečné 1 mld. Kč regulačního kapitálu

D - obchodníci + F	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok	6. rok	7. rok	8. rok	9. rok	10. rok
<i>Exportér</i>										
Reálný objem projektů (angažovanost+ spoluúčast)	3084,75	66,00	66,00	669,75	669,75	669,75	790,50	911,25	428,25	573,15
Povinné odvody exportér	52,65	1,13	1,13	11,43	11,43	11,43	13,49	15,55	7,31	9,78
DPPO exportér	30,04	0,64	0,64	6,52	6,52	6,52	7,70	8,87	4,17	5,58
Vytvořená zaměstnanost exportér	293	293	6	64	121	121	132	155	121	89
Úspora na nezaměstnanosti exportér	12,80	12,80	0,27	2,78	5,29	5,29	5,79	6,79	5,29	3,88
<i>Subdodavatelé</i>										
Povinné odvody subdodavatelé	52,41	2,20	2,20	12,24	12,24	12,24	14,25	16,26	8,22	10,63
DPPO subdodavatelé	15,57	0,65	0,65	3,63	3,63	3,63	4,23	4,83	2,44	3,16
Vytvořená zaměstnanost subdodavatelé	547	547	23	128	233	233	254	295	233	174
Úspora na nezaměstnanosti subdodavatelé	23,93	23,93	1,00	5,59	10,17	10,17	11,09	12,93	10,17	7,61
<i>Zaměstnanci exportéra</i>										
Spotřeba zaměstnanců exportéra	101,39	2,17	2,17	22,01	22,01	22,01	25,98	29,95	14,08	18,84
DPFO zaměstnanců exportéra	16,16	0,35	0,35	3,51	3,51	3,51	4,14	4,77	2,24	3,00
DPH zaměstnanců exportéra	15,21	0,33	0,33	3,30	3,30	3,30	3,90	4,49	2,11	2,83
<i>Zaměstnanci subdodavatelů</i>										
Spotřeba zaměstnanců subdodavatelů	114,76	4,81	4,81	26,80	26,80	26,80	31,20	35,60	18,00	23,28
DPFO zaměstnanců subdodavatelů	18,30	0,77	0,77	4,27	4,27	4,27	4,97	5,67	2,87	3,71
DPH zaměstnanců subdodavatelů	17,21	0,72	0,72	4,02	4,02	4,02	4,68	5,34	2,70	3,49
<i>Celkem</i>										
Povinné odvody	105,05	3,32	3,32	23,67	23,67	23,67	27,74	31,81	15,53	20,41
DPPO	45,60	1,29	1,29	10,16	10,16	10,16	11,93	13,70	6,61	8,74
DPFO	34,46	1,11	1,11	7,78	7,78	7,78	9,12	10,45	5,11	6,71
DPH	32,42	1,05	1,05	7,32	7,32	7,32	8,58	9,83	4,81	6,32
Úspora na nezaměstnanosti	36,74	36,74	1,28	8,37	15,46	15,46	16,88	19,72	15,46	11,49
Celkem přínosy do veřejných rozpočtů	254,27	43,51	8,05	57,30	64,39	64,39	74,24	85,50	47,53	53,67
Diskont celkových přínosů do veřejných rozpočtů (r=15%)	221,11	32,90	5,29	32,76	32,01	27,84	27,91	27,95	13,51	13,27
NPV (10 let)	434,55									
Suma po odečtu baselinu (bez EGAP pouze 30%)	177,99	30,46	5,64	40,11	45,07	45,07	51,97	59,85	33,27	37,57
Diskont sumy po odečtu baselinu	154,78	23,03	3,71	22,93	22,41	19,49	19,54	19,57	9,46	9,29
NPV (10 let) včetně baseline	304,18									
Vytvořená zaměstnanost celkem	840	840	29	191	353	353	386	451	353	263
Čistá vytvořená zaměstnanost po odečtení baselinu	588	588	20	134	247	247	270	315	247	184
Průměrná roční vytvořená zaměstnanost (po odečtení baselinu; 10-ti letý průměr)	284									

Základní scénář D (obchodníci) v kombinaci s F

Důležitou součástí hodnocení přínosů jakékoliv podpory je zhodnocení základního scénáře – tj. scénáře „jako by podpora neexistovala“ – tedy v tomto případě jako by neexistoval EGAP. V případě produktů D (obchodníci) v kombinaci s F lze říci, že **bez EGAP by bylo možné uskutečnit maximálně kolem 30% z nich**.

To je dáno zejména tím, že v rámci produktu D (obchodníci) jsou pojišťováni drobní klienti i jedni z největších klientů EGAP – např. 3 největší vývozci z řad obchodníků tvořili více než 70% objemu pojistné angažovanosti v rámci tohoto produktu. Projekty těchto vývozců se vyznačují svým nadstandardním rozsahem (pojistná angažovanost vesměs ve stovkách milionů Kč až v miliardách) i délkou (v průměru kolem 4 – 5 let, nicméně nejdelší⁷⁸ projekty v rozsahu 9 – 10 let). Bez EGAP je pravděpodobné, že by tito velcí vývozci byli pasováni do role subdodavatelů, čímž by silně poklesl objem exportu, který by byli schopni realizovat.

Podobně i 29 dalších vývozců, kteří své exporty pojišťují produktem D (obchodníci), by pravděpodobně bez EGAP nebyli schopni uskutečnit vývoz na rizikové trhy⁷⁹, na nichž v současnosti za podpory EGAP působí. Je sice možné, že by se někteří z exportérů – obchodníků bez pojištění EGAP uplatnili jako subdodavatelé (např. exportéři – obchodníci, kteří nejen zajišťují dodávky výrobků pro investiční celky, ale např. i projektování těchto investičních celků), nicméně pravděpodobně by se nejednalo o velké procento. Nedá se ani očekávat, že by byli exportéři – obchodníci schopni se bez EGAP přeorientovat na trhy zemí s nižším rizikem, nejen kvůli vysoké konkurenci na trzích těchto zemí, ale i kvůli vysokým transakčním nákladům s tím spojeným⁸⁰.

Produkt D (stavebníci)

Podíl produktů na portfoliu EGAP (na celkové pojistné angažovanosti)	18%
Podíl na dodatečném navýšení pojistné angažovanosti EGAP (12,5 mld. *18%)	2250 mil. Kč
Maximální výše pojištění	95%
Celkový objem projektů pojištěných D(obchodníci) z dodatečných 12,5 mld.	2362 mil. Kč
Průměrná délka čerpání	2 roky
Průměrná délka produktu	8 let
Průměrný odhadovaný podíl českého vývozu na projektech	25%

Produkt F (předexportní úvěr k produktu D – obchodníci)

Podíl produktu F (ve spojení s produktem D – obchodníci) na portfoliu EGAP (na celkové pojistné angažovanosti)	1,4%
Podíl na dodatečném navýšení pojistné angažovanosti EGAP (12,5 mld. *1,36%)	170 mil. Kč
Maximální výše pojištění	80%
Celkový objem projektů pojištěných F (ve spojení s produktem D – obchodníci) z dodatečných 12,5 mld.	204 mil. Kč

⁷⁸ A obvykle i největší projekty

⁷⁹ V průměru mají cílové země, kam se byly vývozy mezi lety 2001 – 2010 (H1) pojištěny produktem D (obchodníci), klasifikaci 6 dle hodnocení OECD.

⁸⁰ Vyhledávání obchodních kontaktů, budování značky na nových trzích apod. Nucený odklon od stávajících trhů v rizikových zemích by rovněž znamenal ztrátu cenných obchodních kontaktů, které si řada čelních představitelů českých exportérů buduje již více než dvě desetiletí.

Průměrná délka čerpání	1 rok
Průměrná délka produktu	1,5 let
Průměrný odhadovaný podíl českého vývozu na projektech	100%

Převládající OKEČ

Stavebnictví, E⁸¹

Průměrný zisk/výkony ⁸²	4,5%
Povinné odvody/výkony	4%
Mzdy/výkony	12%
Maximální objem subdodávek ⁸³	71%
Maximální objem českých subdodávek	35,5%

⁸¹ Energetika (E)

⁸² Poměrové ukazatele odhadnuty ze společností, které jsou klienty EGAP (o datech viz výše) a spadají do kategorie obchodníků a výrobců.

⁸³ Výkonová spotřeba/výkony

Tabulka 9: Přínosy pro veřejné rozpočty z produktů D – stavebníci + F - stavebníci (mil. Kč) z podílu dle roku 2010 (H1) na dodatečné 1 mld. Kč regulačního kapitálu

D - stavebníci + F	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok	6. rok	7. rok	8. rok	9. rok	10. rok
<i>Exportér</i>										
Reálný objem projektů (angažovanost+ spoluúčast)	2566,50	204,00	204,00	597,75	597,75	597,75	663,38	729,00	794,63	477,44
Povinné odvody exportér	99,25	7,89	7,89	23,12	23,12	23,12	25,65	28,19	30,73	18,46
DPPO exportér	27,55	2,19	2,19	6,42	6,42	6,42	7,12	7,83	8,53	5,13
Vytvořená zaměstnanost exportér	731	731	58	170	282	282	301	339	376	304
Úspora na nezaměstnanosti exportér	31,99	31,99	2,54	7,45	12,36	12,36	13,18	14,81	16,45	13,31
<i>Subdodavatelé</i>										
Povinné odvody subdodavatelé	21,77	5,59	5,59	8,29	8,29	8,29	8,74	9,19	9,64	7,46
DPPO subdodavatelé	6,04	1,55	1,55	2,30	2,30	2,30	2,43	2,55	2,68	2,07
Vytvořená zaměstnanost subdodavatelé	160	160	41	61	81	81	84	91	97	85
Úspora na nezaměstnanosti subdodavatelé	7,02	7,02	1,80	2,67	3,54	3,54	3,69	3,98	4,27	3,71
<i>Zaměstnanci exportéra</i>										
Spotřeba zaměstnanců exportéra	210,04	16,70	16,70	48,92	48,92	48,92	54,29	59,66	65,03	39,07
DPFO zaměstnanců exportéra	33,48	2,66	2,66	7,80	7,80	7,80	8,65	9,51	10,37	6,23
DPH zaměstnanců exportéra	31,51	2,50	2,50	7,34	7,34	7,34	8,14	8,95	9,75	5,86
<i>Zaměstnanci subdodavatelů</i>										
Spotřeba zaměstnanců subdodavatelů	46,08	11,83	11,83	17,54	17,54	17,54	18,49	19,44	20,39	15,79
DPFO zaměstnanců subdodavatelů	7,35	1,89	1,89	2,80	2,80	2,80	2,95	3,10	3,25	2,52
DPH zaměstnanců subdodavatelů	6,91	1,77	1,77	2,63	2,63	2,63	2,77	2,92	3,06	2,37
<i>Celkem</i>										
Povinné odvody	121,02	13,48	13,48	31,40	31,40	31,40	34,39	37,38	40,36	25,93
DPPO	33,60	3,74	3,74	8,72	8,72	8,72	9,55	10,38	11,21	7,20
DPFO	40,83	4,55	4,55	10,59	10,59	10,59	11,60	12,61	13,62	8,75
DPH	38,42	4,28	4,28	9,97	9,97	9,97	10,92	11,87	12,81	8,23
Úspora na nezaměstnanosti	39,01	39,01	4,34	10,12	15,90	15,90	16,86	18,79	20,71	17,02
Celkem přínosy do veřejných rozpočtů	272,88	65,05	30,39	70,81	76,58	76,58	83,32	91,02	98,72	67,12
Diskont celkových přínosů do veřejných rozpočtů (r=15%)	237,28	49,19	19,98	40,48	38,08	33,11	31,32	29,75	28,06	16,59
NPV (10 let)	523,85									
Suma po odečtu baselinu (bez EGAP pouze 20%)	218,30	52,04	24,31	56,64	61,27	61,27	66,65	72,81	78,97	53,70
Diskont sumy po odečtu baselinu	189,83	39,35	15,99	32,39	30,46	26,49	25,06	23,80	22,45	13,27
NPV (10 let) včetně baseline	419,08									
Vytvořená zaměstnanost celkem	892	892	99	231	363	363	385	429	473	389
Čistá vytvořená zaměstnanost po odečtení baselinu	713	713	79	185	291	291	308	344	379	311
Průměrná roční vytvořená zaměstnanost (po odečtení baselinu; 10-ti letý průměr)	361									

Základní scénář D (stavebníci) v kombinaci s F

Důležitou součástí hodnocení přínosů jakékoliv podpory je zhodnocení základního scénáře – tj. scénáře „jako by podpora neexistovala“ – tedy v tomto případě jako by neexistoval EGAP. V případě produktů D (stavebníci) v kombinaci s F lze říci, že **bez EGAP by bylo možné uskutečnit maximálně kolem 20% z nich.**

Produkt D (stavebníci) je silně koncentrován – využívá jej pouze 7 vývozců a pojištěné projekty jsou povětšinou rozsáhlé a dlouhodobé. Vzhledem k tomu se jeví jako málo pravděpodobné, že by tyto projekty mohly být realizovány bez EGAP. Někteří vývozci (zejména v případě společností zabývajících se sofistikovanějšími stavebními celky⁸⁴) by snad našli uplatnění i jako subdodavatelé v zahraničních konsorciích, někteří vývozci by se naopak mohli částečně přeorientovat na jiné regiony nebo segmenty trhu, nicméně počty takových případů by byly zřejmě marginální.

Produkt D (výrobci)

Podíl produktů na portfoliu EGAP (na celkové pojistné angažovanosti)	20%
Podíl na dodatečném navýšení pojistné angažovanosti EGAP (12,5 mld. *20%)	2500 mil. Kč
Maximální výše pojištění	95%
Celkový objem projektů pojištěných D(výrobci) z dodatečných 12,5 mld.	2625 mil. Kč
Průměrná délka čerpání	2 roky
Průměrná délka produktu	8 let
Průměrný odhadovaný podíl českého vývozu na projektech	50%

Produkt F (předexportní úvěr k produktu D – výrobci)

Podíl produktu F (ve spojení s produktem D – výrobci) na portfoliu EGAP (na celkové pojistné angažovanosti)	2,1%
Podíl na dodatečném navýšení pojistné angažovanosti EGAP (12,5 mld. *2,1%)	275 mil. Kč
Maximální výše pojištění	80%
Celkový objem projektů pojištěných F (ve spojení s produktem D – obchodníci) z dodatečných 12,5 mld.	330 mil. Kč
Průměrná délka čerpání	1 rok
Průměrná délka produktu	1,5 let
Průměrný odhadovaný podíl českého vývozu na projektech	100%

Převládající OKEČ	Stavebnictví, E ⁸⁵
Průměrný zisk/výkony ⁸⁶	5%
Povinné odvody/výkony	4%
Mzdy/výkony	12,6%
Maximální objem subdodávek ⁸⁷	75%
Maximální objem českých subdodávek	37,5%

⁸⁴ Jako jsou např. elektrárny nebo jiné specifické stavby (za jednodušší stavební celky lze naopak považovat silnice, obchodní centra apod.).

⁸⁵ Energetika (E)

⁸⁶ Poměrové ukazatele odhadnuty ze společností, které jsou klienty EGAP (o datech viz výše) a spadají do kategorie obchodníků a výrobců.

⁸⁷ Výkonová spotřeba/výkony

Tabulka 10: Přínosy pro veřejné rozpočty z produktů D – výrobci + F - výrobci (mil. Kč) z podílu dle roku 2010 (H1) na dodatečné 1 mld. Kč regulatorního kapitálu

D - výrobci + F	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok	6. rok	7. rok	8. rok	9. rok	10. rok
Exportér										
Reálný objem projektů (angažovanost+ spoluúčast)	2955,00	330,00	330,00	767,50	767,50	767,50	840,42	913,33	986,25	633,82
Povinné odvody exportér	117,36	13,11	13,11	30,48	30,48	30,48	33,38	36,27	39,17	25,17
DPPO exportér	34,86	3,89	3,89	9,05	9,05	9,05	9,91	10,77	11,63	7,48
Vytvořená zaměstnanost exportér	1225	1225	137	318	500	500	530	590	651	535
Úspora na nezaměstnanosti exportér	53,59	53,59	5,98	13,92	21,85	21,85	23,18	25,82	28,47	23,40
Subdodavatelé										
Povinné odvody subdodavatelé	49,01	9,85	9,85	16,37	16,37	16,37	17,46	18,55	19,64	14,38
DPPO subdodavatelé	14,56	2,92	2,92	4,86	4,86	4,86	5,19	5,51	5,83	4,27
Vytvořená zaměstnanost subdodavatelé	512	512	103	171	239	239	250	273	296	252
Úspora na nezaměstnanosti subdodavatelé	22,38	22,38	4,50	7,48	10,46	10,46	10,95	11,95	12,94	11,04
Zaměstnanci exportéra										
Spotřeba zaměstnanců exportéra	256,99	28,70	28,70	66,75	66,75	66,75	73,09	79,43	85,77	55,12
DPFO zaměstnanců exportéra	40,97	4,58	4,58	10,64	10,64	10,64	11,65	12,66	13,67	8,79
DPH zaměstnanců exportéra	38,55	4,30	4,30	10,01	10,01	10,01	10,96	11,91	12,87	8,27
Zaměstnanci subdodavatelů										
Spotřeba zaměstnanců subdodavatelů	107,32	21,56	21,56	35,85	35,85	35,85	38,24	40,62	43,00	31,49
DPFO zaměstnanců subdodavatelů	17,11	3,44	3,44	5,72	5,72	5,72	6,10	6,48	6,86	5,02
DPH zaměstnanců subdodavatelů	16,10	3,23	3,23	5,38	5,38	5,38	5,74	6,09	6,45	4,72
Celkem										
Povinné odvody	166,37	22,95	22,95	46,86	46,86	46,86	50,84	54,82	58,81	39,55
DPPO	49,41	6,82	6,82	13,92	13,92	13,92	15,10	16,28	17,47	11,75
DPFO	58,08	8,01	8,01	16,36	16,36	16,36	17,75	19,14	20,53	13,81
DPH	54,65	7,54	7,54	15,39	15,39	15,39	16,70	18,01	19,32	12,99
Úspora na nezaměstnanosti	75,97	75,97	10,48	21,40	32,31	32,31	34,13	37,77	41,41	34,43
Celkem přínosy do veřejných rozpočtů	404,48	121,30	55,80	113,92	124,83	124,83	134,52	146,02	157,53	112,53
Diskont celkových přínosů do veřejných rozpočtů (r=15%)	351,72	91,72	36,69	65,13	62,06	53,97	50,57	47,74	44,78	27,82
NPV (10 let)	704,66									
Suma po odečtu baselinu (bez EGAP pouze 20%)	323,59	97,04	44,64	91,13	99,87	99,87	107,61	116,82	126,02	90,03
Diskont sumy po odečtu baselinu	281,38	73,37	29,35	52,11	49,65	43,17	40,46	38,19	35,82	22,25
NPV (10 let) včetně baseline	665,76									
Vytvořená zaměstnanost celkem	1737	1737	240	489	739	739	780	863	946	787
Čistá vytvořená zaměstnanost po odečtení baselinu	1389	1389	192	391	591	591	624	691	757	630
Průměrná roční vytvořená zaměstnanost (po odečtení baselinu; 10-ti letý průměr)	673									

Základní scénář D (výrobci) v kombinaci s F

Důležitou součástí hodnocení přínosů jakékoliv podpory je zhodnocení základního scénáře – tj. scénáře „jako by podpora neexistovala“ – tedy v tomto případě jako by neexistoval EGAP. V případě produktů D (výrobci) v kombinaci s F lze říci, že **bez EGAP by bylo možné uskutečnit maximálně kolem 20% z nich**.

Produkt D (výrobci) využívá celá řada menších i velkých vývozců. V případě malých vývozců často platí, že i když se dobře etablovali v určitém segmentu průmyslu, na vývoz na rizikové trhy by bez pojištění EGAP nesehnaly financování. Velké podniky orientované na vývoz mimo OECD pak často investovaly nemalé částky do certifikací, marketingu a budování kontaktů, které by však bez pojištění EGAP mohli jen obtížně plně využít. Někteří vývozci by snad našli uplatnění i jako subdodavatelé v zahraničních konsorciích, někteří vývozci by se naopak mohli částečně přeorientovat na jiné regiony nebo segmenty trhu, nicméně počty takových případů by byly zřejmě velmi limitované.

16.2.4 Produkt I+If

Podíl produktů na portfoliu EGAP (na celkové pojistné angažovanosti)	20%
Podíl na dodatečném navýšení pojistné angažovanosti EGAP (12,5 mld. *20%)	2 500 mil. Kč
Maximální výše pojištění	95%
Celkový objem projektů pojištěných I+If z dodatečných 12,5 mld.	2625 mil. Kč
Průměrná délka čerpání	3 roky
Průměrná délka produktu	7 let
Průměrný odhadovaný podíl českého vývozu na projektech	10%

Převládající OKEČ

DK, DM, E⁸⁸,

Průměrný zisk/výkony ⁸⁹	7%
Povinné odvody/výkony	3%
Mzdy/výkony	12%
Maximální objem subdodávek ⁹⁰	55%
Maximální objem českých subdodávek	5,5%

⁸⁸ Výroba strojů a zařízení (DK), výroba dopravních prostředků (DM), Energetika (E)

⁸⁹ Poměrové ukazatele odhadnuty ze společností, které jsou klienty EGAP (o datech viz výše) a spadají do kategorie investorů.

⁹⁰ Výkonová spotřeba/výkony

Tabulka 11: Přínosy pro veřejné rozpočty z produktů I+If (mil. Kč) z podílu dle roku 2010 (H1) na dodatečné 1 mld. Kč regulatorního kapitálu

I+If	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok	6. rok	7. rok	8. rok	9. rok	10. rok
<i>Exportér</i>										
Reálný objem projektů (angažovanost+ spoluúčast)	2625,00	0,00	0,00	0,00	656,25	656,25	656,25	656,25	164,06	328,13
Povinné odvody exportér	18,22	0,00	0,00	0,00	4,55	4,55	4,55	4,55	1,14	2,28
DPPO exportér	9,13	0,00	0,00	0,00	2,28	2,28	2,28	2,28	0,57	1,14
Vytvořená zaměstnanost exportér	167	167	167	0	42	83	125	125	94	73
Úspora na nezaměstnanosti exportér	1,46	1,46	1,46	0,00	0,36	0,73	1,09	1,09	0,82	0,64
<i>Subdodavatelé</i>										
Povinné odvody subdodavatelé	5,77	0,00	0,00	0,00	1,44	1,44	1,44	1,44	0,36	0,72
DPPO subdodavatelé	1,71	0,00	0,00	0,00	0,43	0,43	0,43	0,43	0,11	0,21
Vytvořená zaměstnanost subdodavatelé	60	60	60	0	15	30	45	45	34	26
Úspora na nezaměstnanosti subdodavatelé	2,63	2,63	2,63	0,00	0,66	1,32	1,98	1,98	1,48	1,15
<i>Zaměstnanci exportéra</i>										
Spotřeba zaměstnanců exportéra	42,81	0,00	0,00	0,00	10,70	10,70	10,70	10,70	2,68	5,35
DPFO zaměstnanců exportéra	6,83	0,00	0,00	0,00	1,71	1,71	1,71	1,71	0,43	0,85
DPH zaměstnanců exportéra	6,42	0,00	0,00	0,00	1,61	1,61	1,61	1,61	0,40	0,80
<i>Zaměstnanci subdodavatelů</i>										
Spotřeba zaměstnanců subdodavatelů	12,63	0,00	0,00	0,00	3,16	3,16	3,16	3,16	0,79	1,58
DPFO zaměstnanců subdodavatelů	2,01	0,00	0,00	0,00	0,50	0,50	0,50	0,50	0,13	0,25
DPH zaměstnanců subdodavatelů	1,89	0,00	0,00	0,00	0,47	0,47	0,47	0,47	0,12	0,24
<i>Celkem</i>										
Povinné odvody	23,99	0,00	0,00	0,00	6,00	6,00	6,00	6,00	1,50	3,00
DPPO	10,84	0,00	0,00	0,00	2,71	2,71	2,71	2,71	0,68	1,36
DPFO	8,84	0,00	0,00	0,00	2,21	2,21	2,21	2,21	0,55	1,10
DPH	8,32	0,00	0,00	0,00	2,08	2,08	2,08	2,08	0,52	1,04
Úspora na nezaměstnanosti	4,09	4,09	4,09	0,00	1,02	2,05	3,07	3,07	2,30	1,79
Celkem přínosy do veřejných rozpočtů	56,07	4,09	4,09	0,00	14,02	15,04	16,06	16,06	5,55	8,29
Diskont celkových přínosů do veřejných rozpočtů (r=15%)	48,76	3,09	2,69	0,00	6,97	6,50	6,04	5,25	1,58	2,05
NPV (10 let)	82,93									
Suma po odečtu baselinu (bez EGAP pouze 60%)	22,43	1,64	1,64	0,00	5,61	6,02	6,43	6,43	2,22	3,32
Diskont sumy po odečtu baselinu	19,50	1,24	1,08	0,00	2,79	2,60	2,42	2,10	0,63	0,82
NPV (10 let) včetně baselinu	33,17									
Vytvořená zaměstnanost celkem	227	227	227	0	57	113	170	170	128	99
Čistá vytvořená zaměstnanost po odečtení baselinu	91	91	91	0	23	45	68	68	51	40
Průměrná roční vytvořená zaměstnanost (po odečtení baselinu; 10-ti letý průměr)	57									

Základní scénář I+If

Důležitou součástí hodnocení přínosů jakékoliv podpory je zhodnocení základního scénáře – tj. scénáře „jako by podpora neexistovala“ – tedy v tomto případě jako by neexistoval EGAP. V případě produktů I+If lze odhadovat, že **bez EGAP by bylo možné uskutečnit maximálně kolem 60% z nich**.

Produkt If je v portfoliu EGAP poměrně novou záležitostí – zaveden byl v roce 2007. Do té doby české společnosti uskutečňovaly své investice v zahraničí bez pojištění EGAP nebo pouze s pojištěním I (pojištění nekomerčních rizik – mezi lety 2001 – 2010 (H) využilo celkem 19 vývozců-investorů). Jakkoliv pojištění typu If může napomoci zvýšit objem zahraničních investic českých firem, je třeba říci, že i bez tohoto pojištění by se většina těchto investic nakonec uskutečnila.

Celkové přínosy I+If upravené o základní scénář tedy jsou 40 488 148 Kč za rok.

16.2.5 Produkt zajištění

Podíl produktů na portfoliu EGAP (na celkové pojistné angažovanosti)	3%
Podíl na dodatečném navýšení pojistné angažovanosti EGAP (12,5 mld. *20%)	375 mil. Kč
Maximální výše záruky	95%
Celkový objem projektů záruk z dodatečných 12,5 mld.	393,7 mil. Kč
Průměrná délka čerpání	3 roky
Průměrná délka produktu	10 let
Průměrný odhadovaný podíl českého vývozu na projektech	100%
Převládající OKEČ	E ⁹¹ ,
Průměrný zisk/výkony ⁹²	5%
Povinné odvody/výkony	4%
Mzdy/výkony	11%
Maximální objem subdodávek ⁹³	76%
Maximální objem českých subdodávek	76%

⁹¹ Energetika (E)

⁹² Poměrové ukazatele odhadnuty ze společností, které jsou klienty EGAP (o datech viz výše) a spadají do kategorie výrobce: obchodník:stavebník (7:2:1).

⁹³ Výkonová spotřeba/výkony

Tabulka 12: Přínosy pro veřejné rozpočty z produktu zajištění (mil. Kč) z podílu dle roku 2010 (H1) na dodatečné 1 mld. Kč regulačního kapitálu

Zajištění (ZA)	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok	6. rok	7. rok	8. rok	9. rok	10. rok
<i>Exportér</i>										
Reálný objem projektů (angažovanost+ spoluúčast)	393,75	0,00	0,00	0,00	56,25	56,25	56,25	56,25	64,29	72,32
Povinné odvody exportér	13,81	0,00	0,00	0,00	1,97	1,97	1,97	1,97	2,26	2,54
DPPO exportér	4,44	0,00	0,00	0,00	0,63	0,63	0,63	0,63	0,73	0,82
Vytvořená zaměstnanost exportér	122	122	122	0	17	35	52	52	55	60
Úspora na nezaměstnanosti exportér	5,32	5,32	5,32	0,00	0,76	1,52	2,28	2,28	2,39	2,61
<i>Subdodavatelé</i>										
Povinné odvody subdodavatelé	10,56	0,00	0,00	0,00	1,51	1,51	1,51	1,51	1,72	1,94
DPPO subdodavatelé	3,39	0,00	0,00	0,00	0,48	0,48	0,48	0,48	0,55	0,62
Vytvořená zaměstnanost subdodavatelé	93	93	93	0	13	27	40	40	42	46
Úspora na nezaměstnanosti subdodavatelé	4,07	4,07	4,07	0,00	0,58	1,16	1,74	1,74	1,83	1,99
<i>Zaměstnanci exportéra</i>										
Spotřeba zaměstnanců exportéra	29,78	0,00	0,00	0,00	4,25	4,25	4,25	4,25	4,86	5,47
DPFO zaměstnanců exportéra	4,75	0,00	0,00	0,00	0,68	0,68	0,68	0,68	0,78	0,87
DPH zaměstnanců exportéra	4,47	0,00	0,00	0,00	0,64	0,64	0,64	0,64	0,73	0,82
<i>Zaměstnanci subdodavatelů</i>										
Spotřeba zaměstnanců subdodavatelů	22,76	0,00	0,00	0,00	3,25	3,25	3,25	3,25	3,72	4,18
DPFO zaměstnanců subdodavatelů	3,63	0,00	0,00	0,00	0,52	0,52	0,52	0,52	0,59	0,67
DPH zaměstnanců subdodavatelů	3,41	0,00	0,00	0,00	0,49	0,49	0,49	0,49	0,56	0,63
<i>Celkem</i>										
Povinné odvody	24,37	0,00	0,00	0,00	3,48	3,48	3,48	3,48	3,98	4,48
DPPO	7,83	0,00	0,00	0,00	1,12	1,12	1,12	1,12	1,28	1,44
DPFO	8,38	0,00	0,00	0,00	1,20	1,20	1,20	1,20	1,37	1,54
DPH	7,88	0,00	0,00	0,00	1,13	1,13	1,13	1,13	1,29	1,45
Úspora na nezaměstnanosti	9,39	9,39	9,39	0,00	1,34	2,68	4,02	4,02	4,21	4,60
Celkem přínosy do veřejných rozpočtů	57,85	9,39	9,39	0,00	8,26	9,61	10,95	10,95	12,13	13,50
Diskont celkových přínosů do veřejných rozpočtů (r=15%)	50,31	7,10	6,17	0,00	4,11	4,15	4,12	3,58	3,45	3,34
NPV (10 let)	86,32									
Suma po odečtu baselinu (bez EGAP pouze 20%)	46,28	7,51	7,51	0,00	6,61	7,68	8,76	8,76	9,70	10,80
Diskont sumy po odečtu baselinu	40,24	5,68	4,94	0,00	3,29	3,32	3,29	2,86	2,76	2,67
NPV (10 let) včetně baselinu	69,05									
Vytvořená zaměstnanost celkem	215	215	215	0	31	61	92	92	96	105
Čistá vytvořená zaměstnanost po odečtení baselinu	172	172	172	0	25	49	74	74	77	84
Průměrná roční vytvořená zaměstnanost (po odečtení baselinu; 10-ti letý průměr)	90									

Základní scénář pro zajištění

Důležitou součástí hodnocení přínosů jakékoliv podpory je zhodnocení základního scénáře – tj. scénáře „*jako by podpora neexistovala*“ – tedy v tomto případě jako by neexistoval EGAP. V případě zajištění lze říci, že **bez EGAP by bylo možné uskutečnit maximálně kolem 20% z nich.**

Produkt zajištění je v portfoliu EGAP poměrně významný, neboť jeho prostřednictvím EGAP usnadňuje českým vývozcům možnost účastnit se jako významní subdodavatelé v projektech, u nichž je generálním dodavatelem zahraniční společnost a daný projekt je pojištěn zahraniční ECA. Z hlediska základního scénáře se zdá velmi pravděpodobné, že některé projekty by mohly být konkurenceschopné v soutěžích o místo subdodavatele ve velkých zahraničních projektech i bez EGAP, nicméně ve většině případů by bez EGAP pravděpodobně čeští vývozci neměli šanci.

17 Příloha 6 – výstupy modelu pro jednotlivé produkty v portfoliu EGAP

17.1 Podrobněji o datech použitých v modelu

Podpora exportu prostřednictvím EGAP

Data o pojistných aktivitách od EGAP pro období 2001 až červen 2010 nám poskytují detailní informace na úrovni smluv o roku podepsání smlouvy, typu projektu, délce trvání v měsících, importující zemi a její rizikovosti dle klasifikace EGAP, typu exportu dle dvouciferného SITC kódu, celkové pojistné hodnotě, pojistné angažovanosti a plnění za jednotlivé roky. Dále z této databáze EGAP víme o každé smlouvě zda se jedná o rutinní či rozsáhlý vývoz dle klasifikace EGAP, zda se jedná o podporu malých a středních podniků (MSP), zda je pojištěným ČEB, jiná česká banka, zahraniční banka nebo nebankovní subjekt. Tato data jsou detailně popsána v dřívějších kapitolách. Pro účely našeho modelu jsme data sečetli podle jednotlivých importujících zemí a let.

Export České republiky

Data o exportu Český statistický úřad (ČSÚ), vyjadřují objem českého exportu do téměř všech zemí světa v nominálních korunách. Data jsou tedy členěna podle zemí a let, dále i podle SITC až do druhé úrovně.

Hrubý domácí produkt (HDP) importujících zemí

Hrubý domácí produkt (HDP) často v ekonomických modelech představuje ekonomickou velikost země a jejího trhu. V našem modelu se zabýváme exporty pouze z České republiky, a proto do našeho modelu zahrnujeme HDP importujících zemí. Podobně jako například (Moser et al. 2008) předpokládáme, že mezinárodní poptávka po českých exportech je průměrně vyšší ve větších ekonomikách. Dále také čeští exportéři mohou využít ve vyšší míře úspor z rozsahu u větších importujících ekonomik. Při spojování několika různých databází se statistickými daty došlo opakovaně k potížím se složitou nedávnou historií některých území – státy jsou v různých databázích datovány (tedy především spojovány a rozpojovány) různě. Tyto situace musely být řešeny manuálně, na základě vhodnosti a dostupnosti dat.⁹⁴

Při sběru dat pro model byl preferován⁹⁵ HDP měřený konstantní kupní silou Amerického dolaru v roce 2000. Jedná se o metodiku měření odpovídající potřebám měření průmyslového výkonu ve vztahu k mezinárodnímu obchodu. Jeho zdroje byly následující:

Světová banka (SB) prostřednictvím svých internetových stránek a publikace World Development Indicators zpřístupňuje rozsáhlou databázi s velmi širokým záběrem včetně několika veličin HDP:

⁹⁴ Například v případě bývalé Jugoslávie bylo na základě dostupnosti dat a historických faktů nakonec zvoleno následující kompromisní a ne úplně historicky správné řešení: Jugoslávie existuje po rok 2003, od roku 2004 Srbsko a od roku 2006 dva samostatné státy Srbsko a Černá Hora. Tento přístup je poplatný datům dostupným u ČSÚ, ostatní data musela být transformována, aby odpovídala tomuto datování.

⁹⁵ Zejména o méně rozvinutých ekonomikách nejsou často dostupné všechny údaje (včetně HDP podle potřebné metodologie), pak byl vzat jiný dostupný údaj o HDP: Tato metodická nekonzistence by však měla výsledek ohrožit jen minimálně – vzhledem k tomu že se jednalo výhradně o země, u kterých objemy exportní podpory potažmo exportu ČR dosahují hodnot blízkých nule. Preferujeme zde přístup, kdy je přínosnější využít data s chybovostí v řádu jednotek procent, než dotyčné státy z panelu vypustit.

Mezinárodní měnový fond (MMF) prostřednictvím svých internetových stránek a publikace World Economic Outlook (WEO) zpřístupňuje rozsáhlou databázi HDP a podobných veličin i s odhady pro nadcházející roky (případně nedávné včetně roku 2009).

Americká Central Intelligence Agency (CIA) odhaduje velikost HDP i pro státy, které nejsou pokryty mezinárodními organizacemi jako MMF či SB, a uveřejňuje tyto odhady v databázi The World Factbook.

Vzdálenost od České republiky

Vzdálenost je pro mezinárodní obchod důležitá veličina, a proto je také součástí standardních gravitačních modelů. Čím vzdálenější je cílová země exportu, tím předpokládáme vyšší náklady na dopravu a zároveň na získání informací či vynucení práva. Očekáváme proto, že se zvyšující se vzdáleností se snižuje objem exportů.

Centre d'Etudes Prospectives Et d'Informations Internationales, francouzský ekonomický institut, zaměřený na mezinárodní ekonomické otázky, poskytuje data na vzdálenost mezi státy v kilometrech.

17.2 Metodologie (Gravitační model)

Ekonomická teorie, konkrétně pak především nová teorie mezinárodního obchodu, nám nabízí empirické modely k testování různých hypotéz o mezinárodním obchodu. Podobně jako (Anderson & Van Wincoop 2004), (Egger & Url 2006) a (Moser et al. 2008) využíváme k modelování exportů tzv. gravitační model. Gravitační modely jsou založeny na fyzikální myšlence, že gravitační síla mezi dvěma tělesy záleží na jejich velikosti a vzdálenosti od sebe (Baldwin 1994). Proto je v gravitačních modelech mezinárodní obchod většinou funkcí velikosti země, nákladů obchodu a případně dalších veličin. V našem případě bereme exporty z České republiky jako funkci velikosti importující země vyjádřené jejím hrubým domácím produktem (HDP), obchodních nákladů vyjádřené vzdáleností od České republiky, a státní exportní podpory vyjádřené pojistnými aktivitami EGAP.

Tímto gravitačním modelem mezinárodního obchodu, upraveným pro exporty z České republiky, budeme hodnotit a zjišťovat efektivitu činnosti EGAP. Jeho podstata je v základní verzi prezentovaná touto rovnicí:

$$X_{jt} = \beta_0 + \beta_1 G_{jt} + \beta_2 Y_{jt} + \beta_3 d_j + \varepsilon_{jt}$$

kde X_{jt} je export České republiky do země j v roce t , G_{jt} je proměnná vyjadřující aktivitu EGAP (například objem smluv aktuálně uzavřených pro zemi j v roce t), Y je HDP importující země, d_j je její vzdálenost od ČR. Proměnná ε_{jt} (reziduum) pak představuje v první řadě statistickou odchylku (náhodný charakter exportu který nelze dobře modelovat) ale i různé další efekty ovlivňující český export, jako například fluktuace světového obchodu, českého HDP, případně detaily o importujících ekonomikách. Ty v tomto zjednodušeném modelu nejsou obsaženy, mohou však být (a pro získání přesnějších výsledků některé i jsou) použity v širších modelech prezentovaných níže.

Neznámé označené β jsou parametry modelu, tedy hodnoty které se pomocí modelu snažíme odhadnout. Pro nás klíčová bude hodnota β_1 , měřící efekt činnosti EGAPu na český export. Pro výše definovanou, G_{jt} by se tedy jednalo o vztah, jakým se jedna koruna uzavřené pojistné smlouvy průměrně promítne do exportu. Odhadnutá hodnota $\beta_1 = 0.5$ by tedy např. znamenala, že podepsaná pojistná smlouva na úvěr x Kč zvýší v jednom roce export do dané země o $\frac{x}{2}$ Kč.

Z charakteru rovnice, zejména předpokládaného nenulového efektu vzdálenosti β_2 plyne i logika vypuštění těch států, do nichž žádný export neprobíhal. Jejich vzdálenost je natolik velká (případně HDP je natolik malé), že k exportu jednoduše nedochází. Zatímco selská logika očekává v takovém případě nulovou hodnotu exportu, lineární (i logaritmický – viz dále) model by v takovém případě očekával záporné hodnoty exportu, což je věcný nesmysl. Jinak řečeno – model je navržen k modelování různých efektů u zemí kde export nabývá kladných hodnot, případně se pohybuje střídavě mezi kladnými a nulovými hodnotami.⁹⁶

Celý model je dále logaritmicky transformován. Tento přístup se běžně používá pro zlepšení spolehlivosti výsledků modelu, ale i usnadnění jejich interpretace. Výsledné odhadnuté parametry budou odpovídat procentuálním, nikoliv absolutním změnám exportu nebo jeho podpory.

17.3 Výsledky

V souladu s metodologickou předlohou byly pro odhad modelu používány dva odlišné přístupy: standardní a Mundlak-type Random Effects model pro panelová data. Oba modely předpokládají náhodný vzorek subjektů – tedy zemí (s normálně rozdělenou statistickou odchylkou). Ověření pomocí Hausmanova testu bohužel není možné, protože model zahrnuje prvek konstantní v čase (vzdálenost), a nelze použít model s fixními efekty. Shodně s metodologickými předchůdci tedy normalitu bohužel musíme předpokládat – což je v našem případě menší prohřešek, neboť používáme větší panel dat.

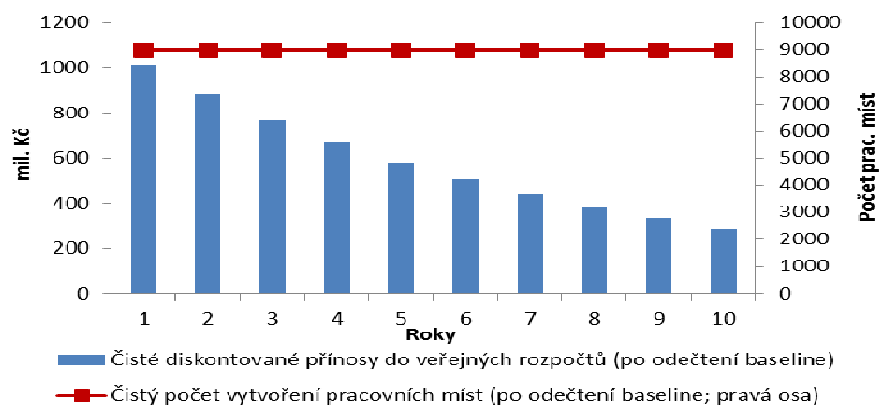
Ve všech prezentovaných případech se výstupy Mundlakova a standardního Random Effects modelu vzájemně potvrzovaly. V tabulkách proto shrnujeme pouze výsledky RE modelu, které se snadněji interpretují.

Před prezentací samotných výsledků je nutno upozornit na jeden nedostatek použitého modelu, který by mohl vést ke špatné interpretaci. Navržený model totiž naráží na problém endogenity – neobsahuje všechny proměnné, které mají zásadní vliv na český export. Podstatná je v tomto případě zejména absence proměnné odpovídající činnosti bank. Je-li totiž předmětem pojištění EGAPu úvěr od nějaké banky, pak na export do dané země nepůsobí pouze samotné pojištění, ale pojištění *v synergii* s činností této banky. Odhadnutý parametr β_1 tedy nereflektuje *pouze* vliv činnosti EGAPu, ale nutně v sobě nese předpoklad poskytnutí úvěru od ČEB. Bylo by chybou interpretovat výsledky ve smyslu *ceteris paribus* tedy zejména ve smyslu „navýšení garancí o XX povede k růstu exportu o YY“. Taková interpretace samozřejmě je možná, pokud bude počítat i s aktivitami běžně asociovanými s pojištěním, tedy například úvěrování a spojené služby ze strany ČEB.

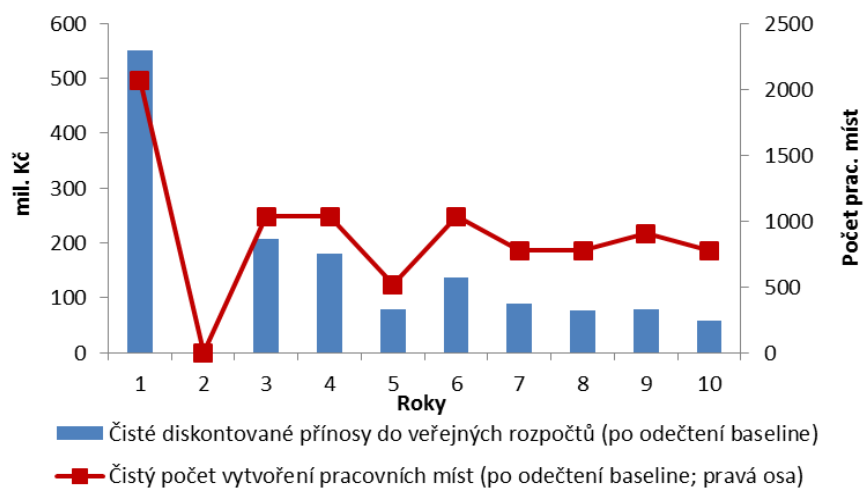
⁹⁶ Fyzikální teorie gravitace předpokládá nenulovou přitažlivost mezi každými dvěma objekty, což by v analogii s exportem neodpovídalo realitě. Tady (náhodná) podobnost obou jevů – tj. gravitace a exportu končí, a je nutno se metodologicky odchýlit.

18 Příloha 7 – časová struktura přínosů a zaměstnanosti po produktech

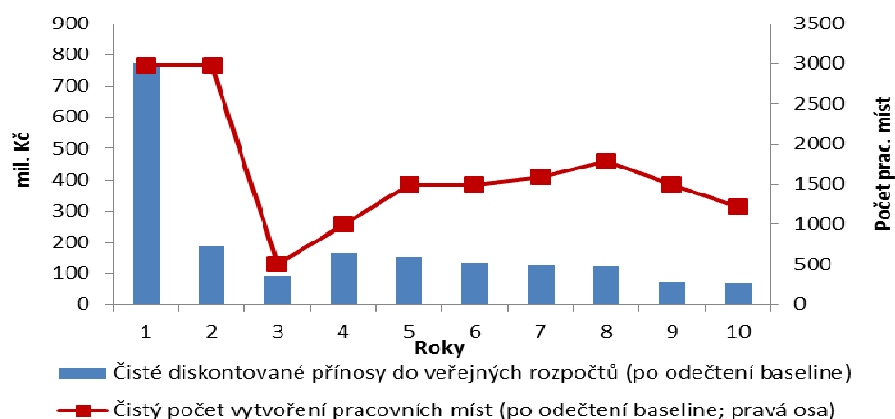
Obrázek 204: Časový průběh čistých diskontovaných přínosů do veřejných rozpočtů a zaměstnanosti z 1 mld. Kč vložené do regulačního kapitálu k produktu B+Bf



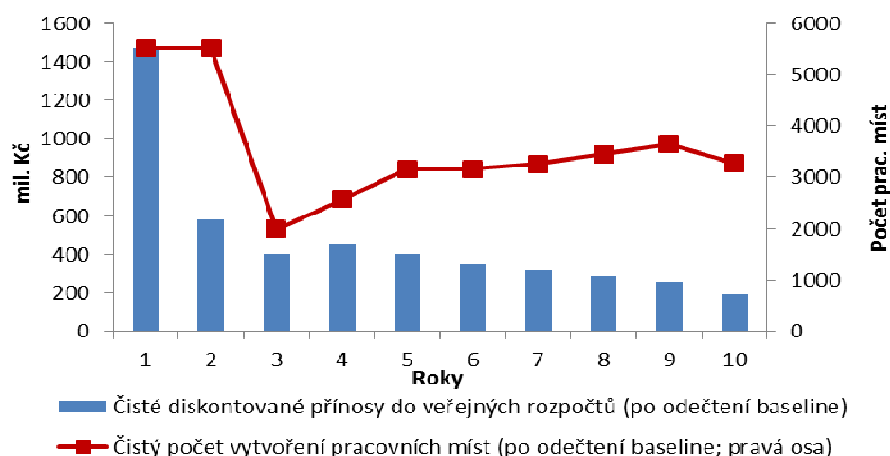
Obrázek 205: Časový průběh čistých diskontovaných přínosů do veřejných rozpočtů a zaměstnanosti z 1 mld. Kč vložené do regulačního kapitálu k produktu C+Cf



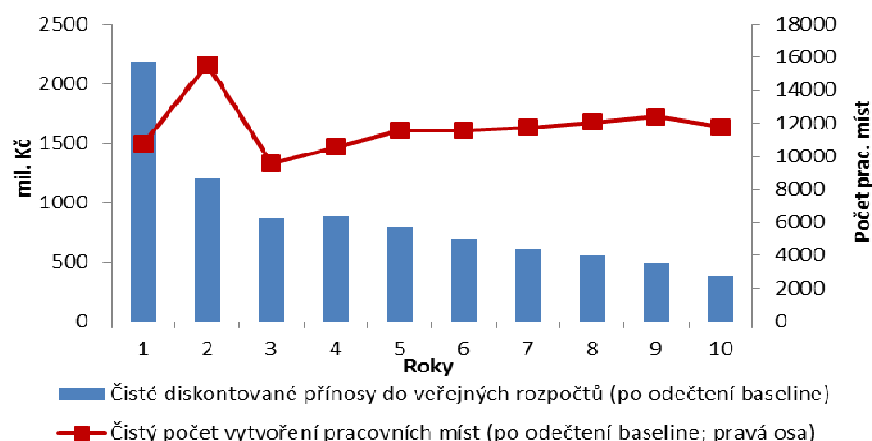
Obrázek 206: Časový průběh čistých diskontovaných přínosů do veřejných rozpočtů a zaměstnanosti z 1 mld. Kč vložené do regulačního kapitálu k produktu D (obchodníci)+F



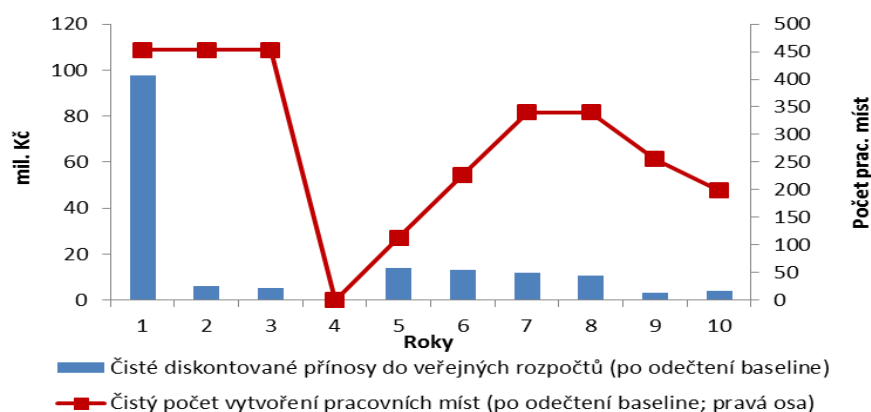
Obrázek 207: Časový průběh čistých diskontovaných přínosů do veřejných rozpočtů a zaměstnanosti z 1 mld. Kč vložené do regulačního kapitálu k produktu D (stavebníci)+F



Obrázek 208: Časový průběh čistých diskontovaných přínosů do veřejných rozpočtů a zaměstnanosti z 1 mld. Kč vložené do regulačního kapitálu k produktu D (výrobci)+F



Obrázek 209: Časový průběh čistých diskontovaných přínosů do veřejných rozpočtů a zaměstnanosti z 1 mld. Kč vložené do regulačního kapitálu k produktu I+If



Obrázek 210: Časový průběh čistých diskontovaných přínosů do veřejných rozpočtů a zaměstnanosti z 1 mld. Kč vložené do regulačního kapitálu k produktu ZA (aktivní zajištění)

