

**SLOVENSKÁ POĽNOHOSPODÁRSKA UNIVERZITA
V NITRE**

FAKULTA EKONOMIKY A MANAŽMENTU

2123263

**VPLYV KRÍZY NA FORMOVANIE PROEXPORTNEJ
POLITIKY SR**

2011

Peter Zubko, Bc

**SLOVENSKÁ POĽNOHOSPODÁRSKA UNIVERZITA
V NITRE**

FAKULTA EKONOMIKY A MANAŽMENTU

**VPLYV KRÍZY NA FORMOVANIE PROEXPORTNEJ
POLITIKY SR**

Diplomová práca

Študijný program: Ekonomika podnikov
Študijný odbor: 6284800 Ekonomika a manažment podniku
Školiace pracovisko: Katedra marketingu
Školiteľ: prof. Ing. Mária Hambáľková, CSc.

ČESTNÉ VYHLÁSENIE

Podpísaný Peter Zubko vyhlasujem, že som záverečnú prácu na tému „Vplyv krízy na formovanie proexportnej politiky SR“ vypracoval samostatne s použitím uvedenej literatúry.

Som si vedomý zákonných dôsledkov v prípade, ak uvedené údaje nie sú pravdivé.

Nitra

.....

podpis autora

Touto cestou vyslovujem poďakovanie pani prof. Ing. Márii Hambáľkovej, CSc. za pomoc, odborné vedenie, cenné rady a pripomienky pri vypracovaní mojej diplomovej práci.

Nitra

.....

podpis autora

Abstrakt

Slovensko je malá ekonomika závislá od zahraničného obchodu. V dnešnej dobe globalizácie, t. j. integrácie všetkých krajín a ekonomík sveta je nutné aby štát venoval veľkú pozornosť podpory exportu. Slovenská republika svoju proexportnú politiku sformulovala do dokumentu „Proexportná politika SR na roky 2007 – 2013“. Vytvára stabilné podporné piliere aktívnej zahranično – obchodnej politiky SR, ktorá je zameraná najmä na rozvoj slovenského exportu a podporu konkurenčnej schopnosti slovenských firiem na zahraničných, medzinárodných a svetových trhoch, ako aj obchodnoekonomických záujmov Slovenskej republiky v EÚ a v prioritných mimo európskych území. Poistenie a úverovanie exportných aktivít realizuje špeciálna štátna exportná agentúra Exportno – importná banka Slovenskej republiky. EXIMBANKA SR patrí pod ministerstvo financií. Bola zriadená zákonom č. 80/1997 Z. z. o Exportno – importnej banke Slovenskej republiky pre podporu maximálneho objemu exportu, v súlade so zahraničnou a obchodnou politikou SR. Cieľom tejto diplomovej práce bolo posúdenie činnosti EXIMBANKY SR. Teda ako efektívne podporuje export a import SR prostredníctvom svojich produktov. Činnosť exportnej agentúry sa sledovala a vyhodnocovala za obdobie rokov 2007 – 2009. EXIMBANKA SR v rokoch 2007 a 2008 dosahovala pozitívne výsledky hospodárenia a disponuje silným ekonomickým pozadím. Vyplýva to z analýzy jej finančno – ekonomickej situácie. Z roka na rok zvyšovala množstvo peňažných prostriedkov na podporu exportu. Rok 2009 bol však pre hospodárstvo celého sveta nepriaznivý. Naplno sa prejavili dôsledky globálnej finančnej a ekonomickej krízy. Hospodársky pád v krajinách, kde slovenský export prekvital spôsobil veľké odbytové ťažkosti slovenských exportérov. Vplyv globálnej ekonomickej krízy ovplyvnil aj ekonomické výsledky EXIMBANKY SR. Táto inštitúcia v roku 2009 naplnila svoje ciele iba na 75,4%. EXIMBANKA SR má nenahraditeľnú úlohu pri podpore exportu domácich podnikov. Snaží sa prispôbiť tempu rastu zahraničného obchodu SR, ktorý v súčasnosti je výrazne ovplyvnený rozmachom automobilového priemyslu.

Kľúčové slová: globalizácia, zahraničný obchod, exportná politika, ekonomická kríza

Abstract

Slovakia is a small economy dependent on foreign trade. In this era of globalization, integration of all countries and economies in the world, it is necessary that the state has paid great attention to export promotion. Slovak Republic its export policy formulated in the document entitled "Pro-export policy of the SR for 2007 - 2013. Creating a stable active foreign support pillars - trade policy of the SR, which is mainly focused on the development of Slovak exports and the competitiveness of Slovak companies to foreign, international and global markets, as well as business interests of the Slovak Republic in the EU and non-European territories of priority. Export insurance and lending activities implemented special state export agency Export - Import Bank of the Slovak Republic. EXIMBANKA SR falls under the Ministry of Finance. Was established by Law no.80/1997 Z. z. the Export - Import Bank of the Slovak Republic for the support of the maximum volume of export in accordance with the foreign and trade policy of the SR. The aim of this thesis was to assess the activities EXIMBANKA SR. So how effectively supports export and import of the SR through its products. Export activity of the Agency to monitor and evaluate the period 2007 - 2009. EXIMBANKA SR in 2007 and 2008, achieving positive operating results and has a strong economic background. This follows from the analysis of the financial - economic situation. From year to increase the amount of funds to support exports. The year 2009 was not for the world economy adversely. Fully to reproduce the global financial and economic crisis. Economic collapse in countries where Slovak exports flourished caused great difficulties selling Slovak exporters. Impact of global economic crisis affect the economic results EXIMBANKA SR. This institution in 2009 reached its objectives only to 75.4%. EXIMBANKA SR has a vital role in promoting exports of domestic enterprises. Trying to adjust to the pace of growth in foreign trade, which currently is heavily influenced by the advent of the automobile industry.

Key words: globalization, foreign trade, export policy, the economic crisis

Obsah

ÚVOD	10
1. PREHĽAD O SÚČASNOM STAVE RIEŠENEJ PROBLEMATIKY DOMA I V ZAHRANIČÍ.....	12
1.1 Systémy podpory exportu vo vyspelých krajinách sveta.....	12
1.2 Systémy podpory exportu v krajinách Európskej únie.....	21
1.3 Národný systém podpory exportu na Slovensku	26
2. CIEĽ PRÁCE	34
3. METODIKA PRÁCE.....	35
4. VÝSLEDKY PRÁCE	40
4.1 Charakteristika činnosti EXIMBANKY SR.....	40
4.2 Produktová štruktúra EXIMBANKY SR	43
4.2.2 Teritoriálna štruktúra podpory exportu úverovými a záručnými produktmi EXIMBANKOU SR	47
4.2.3 Komoditná štruktúra úverových a záručných produktov EXIMBANKY SR	49
4.2.4 Poistné produkty EXIMBANKY SR	51
4.2.5 Teritoriálna štruktúra podpory exportu poistnými produktmi EXIMBANKY SR ..	56
4.3 Podporné produkty EXIMBANKY SR určené pre malé a stredné podniky	58
4.4 Proexportná politika SR na roky 2007 – 2013 a úlohy EXIMBANKY SR pri jej realizácii.....	61
4.5 Analýza finančného hospodárenia EXIMBANKY SR	64
4.6 Podpora exportu v rámci agrozozortu SR	68
5. ZÁVER.....	70
6. POUŽITÁ LITERATÚRA.....	72

Zoznam skratiek

- Tabuľka 1: Ukazovatele likvidity a spôsob ich výpočtu
- Tabuľka 2: Ukazovatele aktivity a spôsob ich výpočtu
- Tabuľka 3: Vývoj podpory zahraničného obchodu EXIMBANKOU SR v rokoch 2007-2009
- Tabuľka 4: Vývoj podpory zahraničného obchodu EXIMBANKOU SR bankovými produktmi v rokoch 2007 – 2009
- Tabuľka 5: Teritoriálna štruktúra odpory exportu úverovými a záručnými produktmi EXIMBANKY SR v rokoch 2007 – 2009
- Tabuľka 6: Komoditná štruktúra úverových a záručných produktov EXIMBANKY SR
- Tabuľka 7: Štruktúra podpory exportu z poisťovacích činností
- Tabuľka 8: Teritoriálna štruktúra odpory exportu poisťovacími produktmi EXIMBANKY SR v rokoch 2007 – 2009
- Tabuľka 9: Vývoj objemu vlastného kapitálu EXIMBANKY SR V ROKOCH 2007 - 2009
- Tabuľka 10: Vývoj ukazovateľov hospodárskej činnosti EXIMBANKY SR v rokoch 2007 - 2009

Použité skratky

€	euro
CP	cenný papier
EÚ	Európska únia
EUR	euro
EXIMBANKA SR	exportno – importná banka Slovenska
EZVO	Európske združenie voľného obchodu
HV	hospodársky výsledok
MH SR	ministerstvo hospodárstva Slovenskej republiky
mil.	milión
mld.	miliarda
MZO	ministerstvo zahraničných vecí
NARMSP	Národná agentúra pre rozvoj malých a stredných podnikateľov
NBS	národná banka Slovenska
OECD	organizácia pre hospodársku spoluprácu a rozvoj
PPA	poľnohospodárska platobná agentúra
SACR	Slovenská agentúra pre rozvoj cestovného ruchu
SNŠ	Spoločenstvo nezávislých štátov
SOPK	Slovenská obchodná a priemyselná komora
SPPK	Slovenská poľnohospodárska a potravinárska komora
SR	Slovenská republika
SZRB	Slovenská záručná a rozvojová banka
t. j.	to jest
Tab.	tabuľka
tis.	tisíc
USA	Spojené štáty americké
USD	Dolár spojených štátov amerických
Z. z.	zbierka zákonov
ZO	zahraničný obchod

ÚVOD

V súčasnej dobe, v dobe globalizácie je nutné aby štát venoval veľkú pozornosť proexportnej politike. Globalizácia je integrácia všetkých krajín a ľudí sveta. Znižovaniu nákladov na prepravu a komunikáciu a umožňuje rýchly presun tovarov, kapitálu, služieb ba dokonca i vedomostí a ľudí cez hranice krajín.

„Globalizácia je ako výrobné zariadenie, do ktorého vložíte výrobné vstupy, ktoré môžete ľahko a lacno vyrobiť a vašimi výrobnými výstupmi sú statky, ktoré by ste radi vlastnili, ale ich výroba je pre Vás neefektívna resp. tieto statky ani neviete vyrobiť.“ Napr. výrobnými vstupmi pre Japoncov sú dvd-čka, LCD televízory, MP3prehrávače – jedným slovom technika a výrobnými výstupmi sú ropa, nerastné suroviny, pšenica, lietadla. Vývoz je cena, ktorú platíme za dovoz. A dovoz je cena, ktorú cudzinci platia za náš vývoz.

Proexportná politika SR na roky 2007 – 2013 rieši strednodobú podporu rozvoja exportu. Vytvára stabilné podporné piliere aktívnej zahranično – obchodnej politiky SR, ktorá je zameraná najmä na rozvoj slovenského exportu a podporu konkurenčnej schopnosti slovenských firiem na zahraničných, medzinárodných a svetových trhoch, ako aj obchodnoekonomických záujmov Slovenskej republiky v EÚ a v prioritných mimo európskych územiach. Táto proexportná politika sa zaoberá rozvojom obchodu SR so službami, investovaním podnikateľov Slovenskej republiky v zahraničí a silnejšou podporou exportnej sféry malého a stredného podnikania.

Efektívna exportná politika prispieva ku zvyšovaniu konkurenčnej schopnosti národných firiem a k presadzovaniu obchodnoekonomických záujmov krajiny v zahraničí. Exportná politika je súčasťou hospodárskej politiky vlády pre rozvoj hospodárstva v danej krajine. Hlavným predpokladom vytvárania nových pracovných miest a rastu konkurenčnej schopnosti je otvorenie ekonomiky SR zahraničným firmám. Otvorenosť voči globálnemu obchodu a investíciám zvyšuje schopnosť SR využívať výhody z aplikovania spoločnej obchodnej politiky a spoločného trhu EÚ. Rast exportu má pozitívny vplyv na rozvoj a vývoj ekonomiky. Prejavuje sa najmä v rozširovaní odbytových možností slovenských producentov, ovplyvňovaní kvalitatívnych parametrov výrobkov a v raste vyrábaného množstva a s tým spojením zvyšovaním zamestnanosti a taktiež zvyšovaním efektívnosti výroby plynúcej z rozsahu výroby. Táto politika navrhuje systém nástrojov, ktoré budú účinné a zároveň aj komfortné pre podnikateľov, zlučiteľné s európskou legislatívou, pravidlami trhovej ekonomiky a s efektívnym vynaložením štátnych zdrojov.

Od roku 1854 bolo 32 kríz a teraz prebieha tridsiata tretia. Hospodárska kríza je nepríjemná, avšak na druhej strane po kríze prichádza rozmach. Kríza spravidla trvá niekoľko rokov. Pod pojmom kríza rozumieme ťažkú avšak prechodnú situáciu, kritický stav, obdobie keď prekonávame ťažkosti. Hospodárska kríza prináša so sebou veľa zmien. Ľuďom zo strednej vrstvy sa zníži životný štandard. Menej nakupujú, čo vedie k nižším produkciám firiem a to spôsobuje prepúšťanie. Začínajú úsporné opatrenia. Nastáva reštrukturalizácia podnikov. Podniky sú nútené zefektívniť svoju činnosť, čo znamená, že prijímajú nepopulárne opatrenia. Podnik sa zbavuje tých zamestnancov a pobočiek, ktoré neboli ziskové alebo potrebné.

O súčasnej hospodárskej kríze sa na SR začalo rozprávať v roku 2008. A v tomto istom roku sme ju už aj pocítili napr. prepúšťaním v podnikoch. Táto finančná kríza však vznikla už v roku 2007 v USA. Vtedy málokto čakal, že táto finančná kríza sa zmení na svetovú hospodársku krízu.

Jednou z príčin vzniku finančnej krízy v USA bolo nepremyslené a nedomyslené správanie sa hypotekárnych ústavov v USA. Tieto ústavy poskytovali úvery a pôžičky aj ľuďom, ktorí nemali dostatočné príjmy a keď sa zvýšili úrokové sadzby, neboli schopní ich splácať. V americkom bankovom systéme vznikal chaos, bankové operácie boli nepriehľadné a druhotné hypotéky sa ohodnocovali ako prvotné, čo zvyšovalo cenu cenných papierov hypotekárnych ústavov v USA. Nieto cenné papiere sa nakupovali aj na finančných trhoch v Európe. Cenné papiere bánk, ktoré boli kryté týmito nebonitnými hypotékami stratili na cene. A trh s cennými papiermi kolaboval. Veľa veľkých a významných bánk s tradíciou padlo. Problémy finančných inštitúcií a veľká neistota na finančných trhoch spôsobili spomalenie hlavne amerického, ale aj európskeho hospodárstva. A globalizácia vyvolala domino efekt. Výkonnosť globálnej ekonomiky klesla a bude klesať kým nedôjde na svoje samotné dno.

1. PREHĽAD O SÚČASNOM STAVE RIEŠENEJ PROBLEMATIKY DOMA I V ZAHRANIČÍ

1.1 Systémy podpory exportu vo vyspelých krajinách sveta

Exportné inštitúcie zamerané na podporu národných firiem v exporte vznikali v rôznych obdobiach na základe rôznych historických a ekonomických udalostí, na rôznych stupňoch vývoja národných ekonomík a rôznej politickej situácie v krajine. Exportné agentúry majú pomerne krátku históriu. Prvé národné systémy podpory exportu vznikajú koncom 19. a začiatkom 20. storočia. Tejto problematike sa venuje vo svojich publikáciách **Kmoníček, Z. (2001)**.

V USA je silná podpora exportu. V USA už od 70 rokov pôsobí US EXPORT – IMPORT BANK. Táto exportná agentúra má za úlohu podporovať export krajiny a vytvárať pracovné miesta. Okrem toho sa US EX-IM Bank zaoberá aj poisťovnou a finančnou činnosťou. Činnosť tejto inštitúcie je zameraná aj na poskytovanie garancií a poistenie a navyše ponúka služby v oblasti projektového financovania. Touto problematikou sa zaoberá vo svojej publikácii **Longauerová, A. (2004)**.

Snahou US EX-IM Bank je expandovať na nové trhy a podporovať malých a stredných podnikateľov. Základné ciele tejto inštitúcie sú skvalitnenie služieb zákazníkom, znižovanie času realizácie transakcií a v neposlednom rade podpora exportu high – tech technológií. US Ex – Im Bank sa orientuje na podporu základných priemyselných odvetví, na podporu dopravy a energetického sektora. Táto inštitúcia spolupracuje s mnohými inštitúciami, brokermi, bankami, štátnymi, miestnymi a vládnymi organizáciami.

Ďalšou významnou inštitúciou zaoberajúcou sa proexportnou politikou v USA je OPIC – Overseas Private Investment Corporation. Táto inštitúcia bola založená roku 1971. Podľa **Vaškoviča, L. (2003)** je OPIC nezávislou vládnu agentúrou, ktorej úlohou je poskytovať poistenie a financovanie exportných obchodov obrovských rozmerov v sto štyridsiatich krajinách sveta. Táto agentúra sa zaoberá najmä exportom do rozvojových krajín sveta. OPIC sa zaoberá i podporou projektov, ktoré vytvárajú nové pracovné miesta a zlepšujú ekologické podmienky.

Trade and Development Agency – TDA (Obchodná a rozvojová agentúra) pomáha americkým firmám pri získavaní obchodných príležitostí v rozvojových krajinách. Taktiež pomáha americkým firmám prenikať na trh krajín strednej a východnej Európy.

Podporou vývozu poľnohospodárskych komodít v USA sa zaoberá Zahraničná poľnohospodárska agentúra – FAS (Foreign Agricultural Service).

Všetky tieto inštitúcie koordinuje Agentúra pre medzinárodný rozvoj – US AID (Agency for International Development).

Hospodárska spolupráca USA s Európskou úniou je najväčšia a najkomplexnejšia z celého sveta, pričom generuje toky obchodu a investícií v sume 2,7 mld. USD denne. Tento objem podporuje hospodársku prosperitu na oboch únií. Hoci nezhody medzi USA a EÚ postihujú len časť celkového obchodu a investícií medzi USA a EÚ, niektoré reštrikcie obchodu zo strany EÚ si v posledných rokoch vyslúžili pozornosť americkej strany. Zdrojom nezhôd sú aj bariéry prístupu pre amerických exportérov z oblasti poľnohospodárstva. Export USA do EÚ dosiahol v roku 2008 podiel 21 % z celkového exportu USA, v importe to bolo približne 18 %. Deficit vzájomného obchodu USA a EÚ v roku 2008 dosiahol z pohľadu USA sumu 93,4 mld. USD.

Okrem cla, ktoré je vyrubované podľa colného sadzobníka USA, sú problémom predovšetkým z pohľadu obchodno-technických predpisov pri dovoze potravinárskych výrobkov, niektorých liekov, zvierat a živočíšnych produktov, zbraní a munície, orechov, ovocia, zeleniny, mäsa a mäsových výrobkov, mlieka a mliečnych výrobkov, rastlín a tovarov rastlinného pôvodu, hydiny a hydinových výrobkov, ropy a ropných výrobkov. Niektoré tovary sú pri dovoze úplne zakázané. Umelecké predmety, predmety kultúrnej hodnoty, niektoré elektronické výrobky, hračky a detské predmety, hazardné, toxické a horľavé tovary, domáce spotrebiče musia spĺňať požiadavky príslušnej vládnej agentúry, napr. Agentúra pre alkohol, tabak a zbrane, či Živočíšna a rastlinná inšpekcia, Služba pre voľne žijúce zvieratá a ryby alebo napr. Správa pre potraviny a lieky a taktiež Komisia pre ochranu bezpečnosti konzumentov. Pri dovoze existujú aj obchodné bariéry z hľadiska národnej bezpečnosti, ochrannárske opatrenia prostredníctvom dovozných kvót a evidovania výrobkov, antidumpingových konaní, preferovanie domácich výrobcov pri zadávaní štátnych a verejných objednávok.

Priame zahraničné investície slovenských firiem sú zanedbateľné z pohľadu štatistiky. Pričom Americké spoločnosti sú na slovenskom trhu veľmi úspešné aj v oblasti investovania. Na Slovensku pôsobí viac ako 120 amerických firiem. Štatistika NBS uvádza nasledovné údaje z roku 2008. Celková hodnota priamych zahraničných investícií USA na Slovensko dosiahla k 31. 12. 2008 výšku 709 mil. EUR. Na základe prieskumu, ktorý robila americká ambasáda v Bratislave, skutočné americké priame zahraničné investície do roku 2008 tvorilo vraj až 4 miliardy USD. Vývoj vzájomného obchodu medzi SR a USA má klesajúcu tendenciu.

V roku 2008 náš vzájomný obchod dosiahol:

- obrat 1 392,6 mil. EUR,
- vývoz zo SR 816,0 mil. EUR,
- dovoz do SR 576,7 mil. EUR,
- aktívne saldo SR 239,3 mil. EUR.

Dobre prepracovaný národný systém podpory exportu existuje aj v Kanade. Podľa **Michníka, Ľ. (2000)** vývozné operácie v Kanade financuje Spoločnosť pre rozvoj vývozu – EDC (Export Development Corporation). Táto inštitúcia sa taktiež zaoberá poisťovacou činnosťou.

Ministerstvo zahraničného obchodu (MZO) sa zaoberá organizáciou a riadením zahranično – obchodnej činnosti v Kanade. Pomáha exportérom súťažiť na svetových trhoch zabezpečením trhových informácií o zahraničných trhoch.

Ďalšou inštitúciou zaoberajúcou sa proexportnou politikou v Kanade je Canadian International Development Organization. Táto agentúra podporuje rozvojové projekty vo viac ako 100 krajinách sveta. Viac ako 40% peňažných prostriedkov smeruje do rozvojových krajín – t.j. do Afriky, Latinskej Ameriky a Ázie. Približne 5% smeruje do krajín strednej a východnej Európy. Táto inštitúcia poskytuje nenávratné finančné prostriedky na úhradu počiatočných nákladov spojených s penetráciou na tieto trhy.

V obchodnom styku medzi Kanadou a EÚ je uplatňovaná doložka najvyšších výhod. Miera ochranných opatrení na dovozy pôvodom z EÚ je nízka a **Kanada** aplikuje na ne rovnaké clá, ako voči ostatným členským krajinám WTO. Clá pre túto kategóriu krajín sú nižšie ako všeobecné, ale vyššie, ako vo vzťahu k rozvojovým krajinám, na dovozy ktorých sa vzťahujú preferenčné clá. Podobne Európska únia neuplatňuje na dovozy z Kanady špecifické ochranné opatrenia.

Import produktov pôvodom zo SR do Kanady podliehal až do vstupu SR do EÚ nižším clám, nakoľko sa na naše dovozy vzťahoval Všeobecný prednostný sadzobník. Po vstupe Slovenska do EÚ sme túto výhodu stratili (rovnako ako voči USA) a SR bola preklasifikovaná do tej istej kategórie ako EÚ.

Priemerné colné zaťaženie našich výrobkov vyvázaných do Kanady v sortimentnej skladbe vývozu z r. 2003 bolo na úrovni 3,43%. Po vstupe SR do EÚ sa zmenilo a dosiahlo úroveň 5,6%. Je teda zrejmé, že podmienky na realizáciu slovenskej produkcie na kanadskom

trhu sa po vstupe SR do EÚ mierne zhoršili, a to predovšetkým v sortimente priemyselných komodít.

Kanada je krajina s relatívne liberálnou obchodnou politikou. Importný aj exportný režim sa riadi Zákonom Export and Import Permits., ktorý upravuje predovšetkým pravidlá udeľovania licencií na určité druhy výrobkov a teritória a tiež určuje zákazy vývozu a dovozu určitých druhov tovarov. Týka sa to predovšetkým dovozu a vývozu zbraní, munície a strategických materiálov, niektorých poľnohospodárskych komodít a textilných výrobkov pri dovoze, pre ktoré sa udeľujú dovozné kvóty, či niektorých ohrozených živočíchov a rastlín a dreva pri vývoze. Popri všeobecných obchodných predpisoch Kanada uplatňuje množstvo predpisov týkajúcich sa konkrétneho výrobku.

Japonsko je krajina so silným systémom podpory medzinárodného obchodu. Hospodársky rast Japonska je založený vo veľkej miere na proexportnej politike štátu. METI – Ministerstvo hospodárstva, obchodu a priemyslu zodpovedá za zahranično obchodné záležitosti Japonska. Hlavnou vládnu inštitúciou v oblasti podpory zahraničného obchodu je „Japan External Trade Organization“ – JETRO t.j. Organizácia zahraničného obchodu Japonska.

Ako uvádza **Michník, I. (2000)** v Japonsku je hlavnou vládnu inštitúciou v štátnom systéme podpory pri financovaní exportu je „Export – Import Bank of Japan“ – EXIM, t.j. Vývozná dovozná banka Japonska. Táto inštitúcia bola založená v roku 1953. Ne je činnosť dohliada ministerstvo financií. Finančné prostriedky na realizáciu a rozvoj svojej činnosti si obstaráva pôžičkami za fixnú sadzbu. Taktiež ma táto inštitúcia prístup z vládneho devízového fondu a môže aj emitovať obligácie znejúce na cudziu menu a alokovať ich na medzinárodných kapitálových trhoch.

Podľa **Vaškoviča L. (2003)** sa poistením exportu v Japonsku zaoberá „Nippon Export and Investment Insurance“ – NEXI. Ide o vládnu exportnú a investičnú poisťovňu. Táto inštitúcia ponúka široké spektrum produktov na krytie rizík komerčne nepoistiteľných.

Japonsko je dlhodobo kritizované za nerovné podmienky v zahraničnom obchode a za komplikovaný prístup zahraničného tovaru na svoj trh, ktorý výrazne sťažujú netarifné prekážky – jedná sa predovšetkým o rozdielne štandardy v oblasti priemyselných výrobkov, atestácie a certifikácie výrobkov na celonárodnej úrovni alebo úrovni jednotlivých predpisov na ochranu spotrebiteľa, označovanie tovarov, zdravotné predpisy a pod.

Dovozný režim je možné charakterizovať, ako formálne liberalizovaný, nediskriminačného charakteru s relatívne nízkym colným zaťažením, ktoré patrí k najnižším v rámci krajín OECD. Okrem cla je tovar v Japonsku zaťažovaný 5% spotrebnou daňou, ktorá je vyrubovaná zo základu hodnoty CIF a dovozného cla a ktorú je potrebné uhradiť v čase colného deklarovania dovozu.

Mnohé importované tovary a výrobky podliehajú povinnému testovaniu a nemôžu byť umiestnené na japonský trh, pokiaľ nemajú platnú certifikáciu v súlade s príslušnými normami. V súčasnosti dochádza v Japonsku k uvoľňovaniu jednotlivých noriem a niektoré normy sa uvádzajú do súladu s medzinárodnými štandardami, avšak v platnosti ešte stále zostáva celý rad špecifických noriem, z ktorých niektoré ani nie sú preložené do angličtiny či iného svetového jazyka. . Vzhľadom na uvedené informácie a vzhľadom na to, že japonské predpisy sa špecificky vzťahujú na individuálne výrobky, je nutná úzka spolupráca s japonským zástupcom alebo importérom, aby bolo dodržané označovanie tovarov predpísaným spôsobom. Totiž označovanie tovarov sa zvyčajne nevyžaduje v procese prelievania tovaru, ale až v momente realizácie predaja.

Zahraničný obchod je základným elementom japonskej ekonomiky. Jeho najväčšími exportnými partnermi sú USA (17,8%), Čína (16%), Južná Kórea (7,6%) a Hong Kong (5,1%). Exportnými komoditami s najväčším zastúpením sú automobily, elektrické zariadenia, stroje a optická a meracia technika.

Vzájomný obchod medzi Slovenskom a Japonskom mal od roku 2003 až do roku 2006 rastúci trend. V roku 2007 došlo k miernemu poklesu, kedy tento objem vzájomnej výmeny klesol približne o 13 %. K miernemu nárastu došlo v roku 2008 a to ako exportu tak aj importu. V roku 2009 došlo k prudkému prepadu v exporte (prepad o 77,5%) do Japonska, ako aj importu z Japonska (prepad o 30,3%). Medzi Slovenskom a Japonskom aj naďalej pokračuje negatívny trend pasívnej obchodnej bilancie

Švajčiarsko považuje vývoj za prioritnú oblasť hospodárstva, aj keď jej angažovanosť v podpore exportu je pomerne nízka. Poistenie exportu v krajine zabezpečuje „Spoločnosť pre vývozné zhárky“, t.j. Geschäftsstelle für Exportrisikogaranti – ERG. Ide o samostatnú spolkovú organizáciu, ktorá bola založená v roku 1934. ERG má sídlo v Zilrichu a jej riadiaca zložka je prepojená na švajčiarsku vládu. Strategickými teritóriami pre export tejto krajiny je juhovýchodná Ázia, stredný východ, stredná Európa a Latinská

Amerika. ERG poisťuje voči viacerým rizikám a totiž voči politickému riziku, riziku nezaplatenia kupujúcim, riziku transferu, riziku nedodania a riziku cudzej meny.

OSEC – „Schweizerische Zentrale für Handelsförderung“, t.j. Organizácia na podporu exportu a obchodu je polo štátnou organizáciou. Jej úlohou je podporovať exportnú činnosť švajčiarskych podnikateľov a zabezpečiť im účasť na veľtrhoch, taktiež národným firmám organizuje predajné misie do zahraničia, ďalej vypracováva marketingové štúdie, poradenstvo a poskytuje informácie o obchode.

SEMP – „Swiss Emerging Markets Partners AG“, t.j. Švajčiarske partnerstvo rozvojových krajín sa zaoberá dlhodobým financovaním investičných projektov malých a stredných firiem zo Švajčiarska, ale aj firiem z iných krajín z OECD, taktiež sa zaoberá priamymi investíciami do firiem rozvojových a transformujúcich sa ekonomík. Táto inštitúcia bola založená v roku 1999.

Medzi ďalšie organizácie zaoberajúce sa podporou exportu švajčiarskych firiem patrí SOFI – „Swiss Office for Foreign Investment“, t.j. Organizácia na podporu zahraničných investícií, EV – „Economiesuisse Verband“, t.j. Švajčiarsky hospodársky zväz.

Švajčiarska konfederácia ako člen WTO a EZVO presadzuje systematickú liberalizáciu obchodu. Dovožná politika je veľmi liberálna, povolenia sú potrebné len na malú časť výrobkov k ochrane domáceho poľnohospodárstva vo forme kvantitatívnych dovozných obmedzení. Exportná politika je taktiež veľmi liberálna. Švajčiarska konfederácia (ŠK) neuplatňuje žiadne exportné dane, poplatky a clá. Kontrola, obchodné obmedzenia a vydávanie licencií sa týkajú komodít, súvisiacich s bezpečnosťou, ekológiou a súvisiacich s plnením medzinárodných záväzkov ŠK zo zmlúv a konvencií. Licencie sú požadované pri zbraniach, tovaroch s dvojakým použitím pre výrobu konvenčných zbraní a zbraní hromadného ničenia a pri komerčných exportoch niektorých výrobkov obsahujúcich zlato.

Štát si ponechal v určitých oblastiach možnosť uplatnenia určitých intervencií, ako sú obmedzenia dovozu, colné kontingenty, povolenia na dovoz a monopolné poplatky (na alkohol). Nepoužívajú sa dovozné kvóty a prirážky. Uplatňuje sa: ochrana poľnohospodárstva (najmä ovocie, zelenina, mäso, mäsové produkty, víno, kvety, obilie, krmivá, cukor), ochrana verejného života a zdravia a bezpečnostné politické opatrenia (vojenský materiál). K netarifným prekážkam obchodu patrí aj napr. udeľovanie pracovných povolení, ktoré sú

potrebné pri realizácii stavebných prác, montážnych prác súvisiacich s dohotovením objednaných produktov a pod. Takúto licenciu je možné získať v aukčnom systéme.

80-90 % všetkých dovozov je z krajín EÚ, Japonska a zo spoločenstva EFTA (patria sem nasledovné krajiny: Island, Lichtenštajnsko, Nórsko a Švajčiarsko). Pri dovoze priemyselných výrobkov je uplatňované nulové clo, poľnohospodárske výrobky majú znížené clo. Prístavy voľného obchodu alebo zóny voľného obchodu švajčiarske colné právo nepripúšťa.

Švajčiarske hospodárstvo v roku 2008 sa vyznačovalo pozitívnou dynamikou vývoja obratu, po dvoch absolútne špičkových rokoch 2006 a 2007 samozrejme trochu spomalenou. V roku 2008 sa neprejavili v švajčiarskom hospodárstve žiadne účinky už prebiehajúcej krízy finančných trhov, avšak v druhom polroku 2008 sa už dynamika rastu spomalila a svetová hospodárska kríza sa naplno prejavila na konci roka 2008.

Jednotlivé odvetvia hospodárstva v roku 2008 reagovali rôzne na turbulencie a nevídanú neistotu a aj v roku 2009 ich vývoj prebieha rôzne. Najviac postihnuté sú na export orientované odvetvia. Rizikovým je aj vývoj kurzu, pretože švajčiarsky frank mal tendenciu posilňovať. Po dvoch výborných rokoch sa v 2008 spomalili a v 2009 mierne klesli investície. Oporou v roku 2009 bola spotreba. Keďže úzko súvisí s vývojom na trhu práce, dá sa predpokladať, že so zvyšujúcou sa nezamestnanosťou v roku 2009 a 2010 jej vplyv bude tomu zodpovedajúco klesať.

Švajčiarsky finančný trh bol značne postihnutý krízou. Tvorba HDP v tomto odvetví závisí veľmi silno od vývoja na finančných trhoch, ktorý sa odrazil v roku 2008 na obrovských stratách niektorých švajčiarskych bánk. Finančný sektor je vo Švajčiarsku mimoriadne významný. Kým v minulých rokoch sa významnou mierou podieľal na raste HDP vo Švajčiarsku. Oslabenie finančného sektora sa odrazilo aj na ostatných odvetviach švajčiarskeho národného hospodárstva. Pokles dopytu z finančného sektora pocítila tak poradenské ako aj IT služby.

Priemysel nie je priamo postihnutý krízou finančných trhov, ale trpí v dôsledku vývoja zahraničného obchodu a investícií.

Zamestnanosť je poznamenaná dvoma trendmi. V špičkových oblastiach národného hospodárstva sa v roku 2009 vytvárajú pracovné príležitosti, v tradičných priemyselných oblastiach a vo finančnom sektore dochádza k úbytku pracovných príležitostí.

V prvej polovici roku 2010 sa **Čínskej ľudovej republike** podarilo úspešne prekonávať globálnu hospodársku krízu vďaka dôslednému napĺňaniu štátnej politiky a prijatých opatrení. Je to výsledok presadzovania hospodárskych reforiem a prijatých opatrení čínskej vlády. Týmito opatreniami sa dosiahol rozvoja a rast hlavných makroekonomických ukazovateľov. Čínsky štatistický úrad udáva nasledovné údaje z prvého polroku roku 2010 HDP hodnotu 17 284,0 mld. CNY. Čo je v porovnaní s rovnakým obdobím minulého roku zvýšenie o 11,1

Výška spotrebiteľských cien v ČĽR v prvom polroku 2010 vzrástla o 2,6% oproti predchádzajúcemu obdobiu minulého roku. Najvyšší rast zaznamenali ceny potravín, ktoré sa zvýšili o 5,5%, naproti tomu ceny ošatenia poklesli o 1,1%. Cena pohonných hmôt a energií vzrástla o 10,8%. Pričom zvýšenie príjmu na hlavu a rast domácej spotreby v skutočných cenách dosiahol u vidieckeho obyvateľstva 9,5% a mestského obyvateľstva 7,5%.

Miera nezamestnanosti obyvateľstva žijúceho v mestách dosiahla koncom roku 2009 hodnotu 4,3%, čo je nárast o 0,1 percentuálneho bodu v porovnaní s rokom 2008. Štatistický úrad udáva, že celkove bolo na konci roku 2009 zamestnaných 779,95 mil. obyvateľov Číny, čo je o 5,15 mil. viac ako v roku 2008.

Zahraničný obchod v prvom polroku 2010 zaznamenal výraznú zmenu. Napriek tomu, že došlo k oživeniu a výraznému zvýšeniu obratu rapídne poklesol čínsky vývoz a celková bilancia po dlhom období bola mierne aktívna. Prebytok zahraničného obchodu poklesol až o 42,5%. Celkový obrat dosiahol hodnotu 1 354,9 mld. USD, čo je o 43,1% viac ako v rovnakom období minulého roku. Hodnota exportu dosiahla 705,1 mld. USD (t.j. nárast 35,2%) a dovoz 649,8 mld. USD - t.j. nárast 52,7%.

Výška čínskeho HDP bola v roku 2010 4,9 bilióna dolárov oproti japonským 5,1 bilióna dolárov. Hoci čínska ekonomika tento rok podľa ekonómov porastie o zhruba desať percent, je zrejmé, že sa bezpečne dostane pred Japonsko. Prvými zatiaľ naďalej zostanú Spojené štáty.

Hlavné riziko ďalšieho hospodárskeho vývoja Čínskej ľudovej republiky je globálna hospodárska kríza, ktorá v roku 2008 zasiahla i Čínu. Centrálna vláda rýchlo zasiahla a zaviedla stimulačný balík na podporu ekonomiky. Dopad globálnej krízy je hlavne na čínsku reálnu ekonomiku, finančný sektor po 10 ročnej reforme zostáva relatívne stabilný, schopný odolať kríze a zdravý. Kríza najviac postihla pobrežné oblasti, lebo tam je

ekonomika viac závislá na vývoze. Zníženie dopytu na medzinárodnom trhu spôsobilo zvýšenie nezamestnanosti migrujúcich pracovníkov. Čínska vláda je pripravená v prípade potreby predstaviť plán ďalších ekonomických stimulov, ak si to situácia v ekonomike bude vyžadovať. Hlavnými obchodnými partnermi Číny sú krajiny EÚ, USA a Japonsko.

Medzi najvýznamnejšie inštitúcie zahraničného obchodu patrí Ministerstvo obchodu ČĽR (MOFCOM), ktoré riadi vnútorný a zahraničný obchod, ako aj medzinárodnej ekonomickej spolupráce. Ďalšou dôležitou úlohou MOFCOM je zabezpečiť koordináciu, prípravu a implementáciu dovozných a vývozných plánov týkajúcich sa kľúčových priemyselných výrobkov a surovín, a taktiež realizovať prípravy a implementácie dovozných a vývozných plánov pre poľnohospodárske výrobky. Ministerstvo obchodu ČĽR taktiež riadi sieť pracovníkov OBEO pri čínskych ZÚ v zahraničí.

MOFCOM taktiež formuluje dlhodobú a strednodobú stratégiu čínskeho ZO, je taktiež gestorom medzinárodných hospodárskych a obchodných dohôd, spolupracuje so Štátnou daňovou správou ČĽR a Ústrednou colnou správou ČĽR, ako aj s MF ČĽR pri rozhodovaní o daňovej a colnej politike štátu, spolupracuje so Štátnym štatistickým úradom ČĽR a Ústrednou colnou správou ČĽR pri zostavovaní štatistických prehľadov o zahraničnom obchode, spolupracuje s MF ČĽR a čínskou EXIMBANKOU a s China Export & Credit Insurance Corporation (resp. s Bank of China, prípadne s Industrial and Commercial Bank of China) pri rozhodovaní o exportných úveroch a poisťovaní exportných úverov, usmerňuje a kontroluje činnosť štátnych zahranično-obchodných spoločností, organizuje resp. podporuje rozhodujúce proexportne zamerané medzinárodné veľtrhy a výstavy v ČĽR, spolupracuje s Čínskou obchodnou komorou a ďalšími inštitúciami pri organizovaní medzinárodných hospodárskych a obchodných konferencií, seminárov.

Ministerstvo zahraničných vecí – podporuje činnosť čínskych OBEO pri realizácii svojej činnosti v zahraničí.

Ministerstvo financií – spolupracuje s MOFCOM, čínskou EXIMBANKOU a China Export & Credit Insurance Corporation pri rozhodovaní o poskytnutí exportných úveroch a poisťovaní týchto exportných úverov.

Čínska obchodná komora je poverená organizáciou a podporou veľtrhov a výstav.

Hlavným cieľom hospodárskej politiky ČĽR je dosiahnuť dlhodobu udržateľný hospodársky rast, ktorý je nevyhnutný pre rozvoj čínskej spoločnosti. Tomuto cieľu je prispôbená aj zahranično-obchodná politika štátu, ktorá je dlhodobu zameraná na podporu

exportu. Tým, že v ČĽR je pomerne rýchly rast exportu je tam aj veľký, rýchly hospodársky rozvoj, a ten je predpokladom vytvárania nových pracovných miest a tým sa i zväčšuje ekonomická sila Číny. Zahranično-obchodná politika má za úlohu zabezpečiť pre krajinu dostatok surovín pre jej ekonomický rozvoj a zabezpečiť prístup na trhy pre jej komodity. Významným prvkom napomáhajúcim dosahovanie vyššie uvedených cieľov je podpora prílevu peňažných zahraničných investícií do čínskej ekonomiky, ktoré sa prioritne využívajú na zvyšovanie jej exportu .

Trend zahraničného obchodu SR s ČĽR je už dlhodobo charakteristický pasívnou obchodnou bilanciou. Slovenskí podnikatelia sa snažia o penetráciu na čínsky trh. To sa odrazilo aj na raste objemu slovenského exportu do tejto krajiny. V ostanom období došlo k rastu reálnej hodnoty exportu o 27%. Import tovarov z ČĽR do SR zaznamenal pokles o 19%. Pokles dovozu výrobkov z ČĽR do SR bol ovplyvnený dopadom svetovej krízy.

Hlavnými obchodnými komoditami sú automobily, strojárské produkty, elektronika a elektronické výrobky automobilové diely, strojné zariadenia, ale aj výrobky textilného a obuvníckeho priemyslu najmä v oblasti dovozu.

1.2 Systémy podpory exportu v krajinách Európskej únie

Krajiny EÚ majú rôzne systémy podpory zahranično obchodnej výmeny na domácej úrovni. Efektivita podporného mechanizmu nezávisí od stupňa angažovanosti štátu.

Michník, Ľ. (2000) uvádza, že v **Belgicku** je špecifický systém inštitucionálnej účasti štátu na financovaní exportných úverov. Asociácia pre koordináciu strednodobého financovania belgického vývozu (Creditexport) je hlavným organizačným článkom podpore exportu belgických firiem. Ide o neziskovú organizáciu. Medzi jej členov patrí Belgická národná banka, Reeskontný a garančný inštitút, Národný úrad pre krytie úverových rizík. CREDITEXPORT poskytuje hlavne strednodobé a dlhodobé úvery so splatnosťou 3 až 5 rokov. Pri väčších projektoch môže byť poskytnutý i dlhodobý úver so splatnosťou do 12 rokov.

ZO je v Belgicku koordinovaný z federálnej a regionálnej roviny. V podpore zahraničného obchodu pôsobí aj viacero miestnych inštitúcií. Celková štruktúra systému podpory v Belgicku je pomerne zložitá. Na federálnej úrovni je oblasť ZO podporovaná prostredníctvom Ministerstva hospodárstva, Ministerstvo malých a stredných podnikov,

živnostníctva a energetiky, prostredníctvom sekcie medzinárodnej obchodnej spolupráce. Zahraničný obchod sa v Belgicku koordinuje aj prostredníctvom federálneho Ministerstva zahraničných vecí, zahraničného obchodu a rozvojovej spolupráce.

Na regionálnych úrovniach je problematika podpory ZO v pôsobnosti príslušných regionálnych ministerstiev, kde majú delegované svoje právomoci a aktívne vystupujú predovšetkým inštitúcie zriadené na tento účel. Inštitúcia AWEX aktívne pôsobí vo Valónskom regióne. Jej cieľom je hlavne podpora exportu daného regiónu. Export Vlaanderen pôsobí zase na území Flámskeho regiónu. AWEX a Export Vlaanderen vynakladajú pomerne veľké finančné prostriedky na podporu rozvoja zahraničného obchodu, hlavne exportu a taktiež aj investícií. Organizujú a realizujú rôzne obchodné misie, semináre a veľtrhy. Taktiež zabezpečujú pre svoje národné firmy informácie o zahraničných trhoch.

Ďalšou inštitúciou na podporu ZO je Belgická agentúra na podporu zahraničného obchodu. Jedná sa o verejnú organizáciu na federálnej úrovni. Táto inštitúcia bola založená v roku 2002. Vznikla na základe dohody medzi belgickou federálnou vládou a uvedenými regionálnymi agentúrami. Belgická agentúra na podporu zahraničného obchodu sa zaoberá zbieraním informácií o exporte a poskytuje štatistické údaje z oblasti zahraničného obchodu, taktiež poskytuje informácie o veľtrhoch a misiách. Je prepojená na príslušné regionálne agentúry..

Na Slovensku pôsobí viacero spoločností s belgickým kapitálom (viac ako 10 %), napr. Bekaert (Hlohovec), Punch Products (Trnava), Gilbos Slovensko (Košice), Leonidas (Trebíšov), Punch Assembles (Námestovo), Punch Property Orava (Námestovo), Punch Campus (Námestovo), Quinn Plastics Slovakia (Žilina), Team Industries (Liptovský Mikuláš), VDP Slovakia (Prievidza), Haco (Senica), Plastiflex (Poprad), Plantex (Piešťany) ČSOB (Bratislava) a ďalšie.

Nemecká vláda pomáha národným firmám pri penetrácii na zahraničné trhy prostredníctvom štátnych inštitúcií, štátom zriadených agentúr, štátom financovaných inštitúcií, ako aj spoluprácou s jednotlivými spolkovými krajinami a zväzmi. Podľa **Árendáša, M. (2001)** je systém podpory v Nemecku zabezpečený dvoma hlavnými inštitúciami – t. j. Vývozná úverová akciová spoločnosť („Ausfuhrkredit Gesellschaft“ – AKA) a vládny Úverový ústav pre obnovu („Kreditanstalt für Wiederaufbau“ – KfW). Vývozná úverová akciová spoločnosť je konzorcium štyridsiatich dvoch bánk. Tieto banky poskytujú úvery exportérom a zahraničným odberateľom priamo alebo prostredníctvom iných

bánk. Táto inštitúcia vytvorila niekoľko druhov vývozných fondov a pri úveroch nad 2 roky využíva vývozné úverové záruky nemeckej vlády.

Úverový ústav pre obnovu ako uvádza **Michník, E. (2000)** je verejnoprávnou korporáciou. Táto inštitúcia 80% kapitálu alokuje do spolkovej republiky a 20% do spolkových krajín. Úverový ústav pre obnovu bol založený v roku 1948. Jeho pôvodnou náplňou práce bolo financovať rekonštrukciu vojnou zničenú nemeckú ekonomiku pomocou investičných pôžičiek. V päťdesiatych rokoch 20. stor. začal zaoberať financovaním exportu a od začiatku šesťdesiatych rokov poskytuje granty a pôžičky v zastúpení nemeckej vlády pri finančnej spolupráci s rozvojovými krajinami.

Ministerstvo hospodárstva a technológií – „Bundesministerium für Wirtschaft und Technologies“ je hlavným koordinátorom podpory ZO. Táto inštitúcia poskytuje informácie o pripravovaných podujatiach, informuje o ponúkaných službách organizácií zaoberajúcimi sa podporou exportu a taktiež poskytuje informácie o zahraničnom obchode a zahraničných trhoch. Na internetových stránkach Ministerstva hospodárstva a technológií firmy môžu nájsť informácie o veľtrhoch, príležitostiach na zahraničných trhoch, formách podpory na spolkovej a krajinskej úrovni ako aj podpory Európskej únie.

Ďalšou formou podpory exportu v Nemecku sú tzv. delegatúry. Delegatúry vypracovávajú trhové analýzy, poskytujú právne a colné poradenstvo, poskytujú komerčné informácie, vyhľadávajú potenciálnych obchodných partnerov, sprostredkujú kontakty, vykonávajú zastúpenie na veľtrhoch. Všetky tieto služby sú spoplatnené. Nemecko má na celom svete približne 120 takýchto Delegatúr.

Zlúčením Agentúry pre rozvoj zahraničného obchodu a Agentúry pre rozvoj investícií vznikla Nemecká agentúra pre rozvoj zahraničného obchodu a investícií. Úlohou agentúry je získavanie a poskytovanie informácií o zahraničných trhoch. Agentúra realizuje trhové analýzy, informácie o práve, colných záležitostiach, hospodárstve a o obchodných zvyklostiach v jednotlivých krajinách. Táto inštitúcia umožňuje aj slovenským podnikateľom prezentovať svoje výrobky na informačnom portáli agentúry.

Ministerstva zahraničných vecí vo významnej miere podporuje zahraničný obchod mimo krajiny. Túto podporu realizuje rôznymi intervenciami, stretnutiami, rokovaniami.

Inštitúcie podporujú zahraničný obchod najmä oficiálnymi účasťami štátu na zahraničných veľtrhoch a výstavách, poistením rizika a podporou financovania, fondmi na

financovanie nákladov projektových štúdií, podporou kooperačných podujatí, spoluprácou v technologickej oblasti a politickou podporou projektov.

Podpora zahraničného obchodu je vo **Francúzsku** zo strany štátu stredne intenzívna. Francúzske centrum pre zahraničný obchod ma za úlohu poskytovať poradenský servis malým a stredným firmám, ktoré sú závislé na štátnej pomoci pri realizácii svojich záujmov v zahraničí.

V tejto krajine majú banky veľmi blízko k systému podpory zahraničného obchodu, exportu a investícií v zahraničí veľmi blízko. Zúčastňujú sa aktivít podnikateľov, dôsledne skúmajú bonitu každého podnikateľa a niekedy preto vzniká dojem, že banky nechcú podporiť exportnú aktivitu. Malé a stredné firmy si vytvorili zväzy malých a stredných podnikateľov, vlastnú zaisťovaciu štruktúru prostredníctvom spoločnosti SOFARIS.

Systém podpory exportu vo Francúzsku funguje aj napriek určitým pripomienkam veľmi dobre a konsolidovane. V záujme koordinovania zahraničnej politiky spolupracuje DREE s Ministerstvom zahraničných vecí Francúzska a s odbormi zahraničných vzťahov jednotlivých francúzskych ministerstiev.

Ďalšou inštitúciou podporujúcou exportnú snahu domácich firiem je asociácii ADEPTA. ADEPTA predstavuje záujmové združenie firiem pre podporu rozvoja medzinárodnej spolupráce, čo znamená, že podporuje export tovarov, služieb, technológií a know - how z oblasti poľnohospodársko - potravinárskeho komplexu. ADEPTA úzko spolupracuje s CFCE a s MZV FR .

Finančné podpory exportérom sú poskytované ako:

- proexportná podpora nových exportérov cez regionálne fondy podpory exportérov;
- proexportná podpora pri nábore prvých kvalifikovaných kádrov - t. j. poskytnutá pomoc vo výške 50% nákladov na kvalifikované kádre v prvom roku exportovania;
- proexportná podpora podnikov pri uskutočňovaní prieskumu daného zahraničného trhu pri limitovanom počte krajín a v krajinách kde ešte nie sú jednotlivé podniky prítomné v rámci globálnej stratégie exportu . Táto podpora sa poskytuje v maximálnej výške 23 000EUR.

- podpora a poistenie prieskumu – t. j. finančné podporovanie podnikov pri vyhľadávaní adekvátneho zahraničného trhu a ochrana proti riziku neúspechu ich obchodnej činnosti.
- diagnostikácia medzinárodného uplatnenia - t.j. analýza podniku vykonávaná medzinárodným poradcom. Táto analýza umožňuje poznať kapacity podniku, silné a slabé stránky ešte pred samotným začiatkom exportu, zhodnotenie plánovaných vynaložených prostriedkov a pomoc pri konečnom rozhodovaní o začiatku vývozu a poskytnúť odporúčania. Tento druh podpory je určený podnikom, ktoré nerealizujú viac ako 20% obratu pre export. Táto diagnostikácia sa poskytuje zadarmo.

Vo Francúzsku funguje silné Ministerstvo hospodárstva, financií a práce Francúzskej republiky (MHFP FR), ktoré patrí medzi najdôležitejšie ministerstvá. Na podporu myšlienok a realizáciu vládnej politiky rozvoja ZO, ako aj pre podporu malých a stredných podnikov v ich medzinárodnom rozvoji je v rámci ministerstva vytvorené Riaditeľstvo pre zahranično-ekonomické vzťahy – Direction des Relations Economiques Extérieures /DREE/. V tejto krajine je organizačná náplň jednotlivých ministerstiev formulovaná v dekrétach vlády. Tieto dekréty informujú o zložení vlády, ministerstiev a ich jednotlivých útvarov.

Francúzsko je jedným z najvýznamnejších zahraničných investorov na Slovensku. Francúzske firmy preinvestovali na Slovensku už viac ako 5 mld. Eur a vytvorili približne 50.000 pracovných miest. V Slovenskej republike pôsobí okolo 400 francúzskych spoločností. Medzi najvýznamnejších francúzskych investorov na Slovensku patria Gaz de France, Electricité de France, PSA Peugeot-Citroën, Orange Slovakia, Dalkia, Dexia, Plastic Omnium, Valeo, Faurecia, Vinci ap.

Automobilka PSA Peugeot Citroën v roku 2009 uviedla na trh novinku Citroën C3 Picasso. Toto auto sa vyrába výlučne v trnavskom závode. Investície na spustenie výroby Citroënu C3 Picasso dosiahli ďalších 100 mil. eur. PSA Peugeot Citroën Slovakia do konca roku 2009 zvýšila výrobu o 20 % a plánuje vyrábať viac ako 200.000 automobilov ročne.

Francúzska ekonomika zaznamenáva znížený rast. Francúzsko vďaka masívnemu podpornému plánu celkovo lepšie odoláva hospodárskej kríze ako susedné krajiny. Kríza sa výrazne dotkla priemyslu, pričom najviac ovplyvnila automobilovú výrobu. Francúzsko v konzekvencii krízy bojuje so stále stúpajúcou nezamestnanosťou. Od vypuknutia krízy francúzske firmy prepustili 600.000 pracovníkov a miera nezamestnanosti dosiahla koncom roku 2009 hodnotu 9,6 %, pričom nezamestnanosť i naďalej narastá. Štátny dlh Francúzska sa medzi rokom 2008 a 2009 viac ako zdvojnásobil. Jeho výška bola 138 mld. EUR (8 % HDP).

Dôvodom tohto deficitu štátneho rozpočtu boli hlavne nízke príjmy z daní a financovanie proti krízovým balíčkov.

Francúzsko už v počiatočnej svetovej kríze masívne podporilo bankový sektor sumou 360 mld. EUR, ktoré boli vynaložené na garanciu medzibankových pôžičiek a reštrukturalizáciu bankového sektora. Prioritou tohto proti krízového balíčka bolo zabezpečenie rýchleho prísunu verejných financií a podpora podnikateľského sektora s hlavným cieľom zvýšiť konkurencieschopnosť krajiny. Tieto finančné prostriedky boli využité na realizáciu 1.000 individuálnych projektov na rozvoj infraštruktúry, sociálnych zariadení, podporu zamestnanosti, poskytovanie výhodných pôžičiek atď.

Hlavnými exportnými komoditami sú: vozidlá, iné ako koľajové, ich súčasti a príslušenstvo (38,8 %), elektrické stroje, prístroje a zariadenia (28,3 %), jadrové reaktory ,kotly, stroje , prístroje a mech. zariadenia (8,9 %).

Hlavnými importnými komoditami sú: vozidlá, iné ako koľajové, ich súčasti a príslušenstvo (24,8 %), jadrové reaktory ,kotly, stroje , prístroje a mech. zariadenia (23,8 %), elektrické stroje, prístroje a zariadenia (9,0 %).

1.3 Národný systém podpory exportu na Slovensku

Hnacou silou ekonomiky je zahraničný obchod. Pre Slovenskú ekonomiku je zahraničná obchodná činnosť nenahraditeľná. Slovenská republika je malá otvorená ekonomika a zahraničný obchod, hlavne vývoz, je pre slovenskú ekonomiku hlavným činiteľom, ktorý sa zreteľne podieľa na tvorbe hrubého domáceho produktu SR a je taktiež podstatnou zložkou devízových príjmov štátu. Toto sú dôvody prečo export patrí k prioritám hospodárskej politiky SR.

Vaškovič, L. (2003) vo svojej publikácii uvádza dôvody dôležitosti exportu pre takú krajinu akou je Slovensko. Ak chce SR dosahovať porovnateľné vstupné náklady s krajinami západnej Európy musí zvyšovať objem výroby, čím sa znižujú náklady na jednotku výroby, a to môžu podniku na Slovensku dosiahnuť zvyšovaním exportu. Ďalším dôvodom dôležitosti exportu pre Slovensko je nedostatok nerastných surovín a energií. Slovensko je nútené importovať všetky zdroje energie a takmer všetky nerastné suroviny. A preto musí na druhej strane exportovať. Tretím faktorom je, že vývoz je hnacím motorom zvyšovania produktivity práce a teda aj efektívnosti.

Ministerstvo Hospodárstva SR má v zodpovednosti národný systém podpory exportu SR. Svoju proexportnú politiku uplatňuje predovšetkým prostredníctvom Slovenskej agentúry pre rozvoj investícií a obchodu – SARIO, ktoré veľmi úzko spolupracuje s ďalšími inštitúciami zaoberajúcimi sa proexportnou politikou ako sú:

- **Slovenská obchodná a priemyselná komora – SOPK**
- **Slovenská poľnohospodárska a potravinárska komora – SPPK**
- **Národná agentúra pre rozvoj malých a stredných podnikateľov – NARMSP**
- **Slovenská agentúra pre rozvoj cestovného ruchu – SACR**
- **Slovenská záručná a rozvojová banka – SZRB**
- **Exportno – importná banka SR – EXIMBANKA**

SARIO – ide o príspevkovú organizáciu Ministerstva hospodárstva SR, ktorá je financovaná zo zdrojov štátneho rozpočtu. Jej základným cieľom je zvyšovanie životnej úrovne občanov SR zvyšovaním zamestnanosti a znižovaním regionálnych rozdielov.

Jedným z cieľov agentúry SARIO je aj podpora exportu a administrácia štrukturálnych fondov EÚ. Tieto ciele sú dosahované pomocou:

- **prezentácie slovenského podnikateľského prostredia doma a hlavne v zahraničí**
- **cieleného medzinárodného marketingu, podporou budovania priemyselných parkov, podporou ZO pomocou párovania dopytov a ponúk a prostredníctvom medzinárodných kontaktov.**

SARIO pozostáva z troch sekcií:

- Sekcia priamych zahraničných investícií
- Sekcia zahraničného obchodu
- Sekcia štrukturálnych fondov EÚ

Sekcia ZO zabezpečuje súbor informačných, poradenských, asistenčných a vzdelávacích služieb pre slovenských vývozcov a zahraničných záujemcov o slovenskú produkciu a výrobnú spoluprácu.

Taktiež sa zaoberá podporou malého a stredného podnikania s prízvukom na zvýšenie jeho exportných schopností. Ďalšou úlohou sekcie ZO agentúry SARIO je upevňovanie pozitívneho imidžu Slovenska v zahraničí.

Sekcia ZO pri stanovovaní cieľov a pri plánovaní konkrétnych aktivít vychádza z prvoradých úloh stanovených Ministerstvom hospodárstva SR. MH SR je koordinátorom činnosti inštitúcie SARIO v oblasti realizácie strategických cieľov investičnej a zahranično-obchodnej politiky vlády SR.

Prioritné oblasti podpory exportu Sekciou zahraničného obchodu sú:

- poskytovanie vzdelávacieho a konzultačného servisu zameraného na podporu exportu slovenských výrobcov, pričom dôraz sa kladie na začínajúcich exportérov,
- sprostredkovanie ponuky slovenských produktov na zahraničné trhy a sprostredkovanie zahraničných dopytov do domáceho podnikateľského prostredia,
- účasť na zahraničných a domácich veľtrhoch a výstavách; jedná sa o aktívnu propagáciu slovenského podnikateľského prostredia a slovenských výrobcov
- organizácia podnikateľských misií v zahraničí a na Slovensku,
- podpora hospodárskej spolupráce a rozvoj kooperačných aktivít,
- spolupráca s partnerskými zahraničnými organizáciami a výmena informácií,

Sekcia zahraničného obchodu Agentúry SARIO pozostáva z nasledovných odborov:

- **Odbor regionálnych kancelárií**, ktorý zabezpečuje prvotný kontakt s podnikateľskými subjektmi, ďalej sprostredkováva informácie o zahraničných územiach a podnikateľských subjektoch. Okrem toho organizuje krajské a okresné školenia, ktoré podnikateľským subjektom poskytujú informácie o možnosti čerpania peňažných prostriedkov zo štrukturálnych fondov EÚ pre projekty zamerané na vývoz
- **Odbor medzinárodnej spolupráce**, ktorý monitoruje a vyhľadáva obchodné kontakty a príležitosti v zahraničí. Okrem iného plánuje a organizuje účasť slovenských exportérov na zahraničných výstavách a veľtrhoch. Realizuje dohody agentúry SARIO so zahraničnými inštitúciami v oblasti podpory vývozu. A v neposlednom rade zapája podnikateľov zo Slovenska do medzinárodných projektov a tendrov.
- **Odbor proexportných služieb**, ktorý vytvára a aktualizuje elektronické katalógy a databázy podnikateľských subjektov, slovenských ponúk a zahraničných dopytov na produkty a služby slovenských podnikov. Medzi jeho veľmi dôležité úlohy patri

podpora účinnej komunikácie medzi zahraničnými a domácimi podnikateľmi. Okrem iného aj aktívne prezentuje slovenských producentov na medzinárodných výstavách a veľtrhoch. Taktiež spolupracuje s obchodnými komorami na celom svete.

SARIO ma jak na domácom tak i na medzinárodnom poli vysoký odborný kredit. Na území SR pôsobí 6 regionálnych zastúpení a vo svete pôsobí viac ako 46 obchodno ekonomických zastúpení MH SR.

SOPK – ide o verejnoprávnu inštitúciu. Jej úlohou je podpora a ochrana členov SOPK doma ale i v zahraničí. Poskytuje obchodno-informačné služby, realizuje vzdelávacie kurzy. SOPK poskytuje taktiež poradenstvo a konzultácie pri hľadaní obchodných partnerov. Okrem iného organizuje zahraničné obchodné misie a medzinárodné veľtrhy a výstavy za účasti slovenských podnikateľov

SOPK je členom MEDZINÁRODNEJ OBCHODNEJ KOMORY, ktorá má sídlo v Paríži. Taktiež je členom EURO CHAMBRES, ktorý sídli v Bruseli. V Euro Chambers je združených 1 300 priemyselných a obchodných komôr s počtom viac ako 14 miliónov európskych firiem. Významnou úlohou SOPK v oblasti zahraničných vzťahov je uzatváranie bilaterálnych dohôd so zahraničnými partnerskými komorami.

SPPK - ide o **neštátnu, verejnoprávnu a samosprávnú inštitúciu**. Jej poslaním je uplatňovanie spoločných záujmov pre svojich členov pri tvorbe sociálnej a hospodárskej politiky, účasť na jej realizácii a taktiež podporuje a chráni podnikania svojich členov v záujme zveľad'ovania a rozvoja poľnohospodárstva a potravinárstva v SR.

Jej členmi sú fyzické a právnické osoby, ktoré uskutočňujú podnikateľskú činnosť v poľnohospodárstve, potravinárstve a v biologických či technických alebo obchodných službách pre poľnohospodárstvo a potravinárstvo, ale aj samosprávne organizácie v rezorte pôdohospodárstva.

SPPK realizuje svoju činnosť prostredníctvom centrálného úradu a siete štyridsiatich regionálnych poľnohospodárskych a potravinárskych komôr a štyroch regionálnych komôr so štatútom.

SPPK je jediná inštitúcia v SR, ktorá združuje podnikateľov v poľnohospodárstve, potravinárstve i službách pre agropotravinársky komplex. SPPK disponuje najrozsiahlejšou a

najlepšou informačnou technikou, vďaka čomu rýchlo šíri informácie medzi jednotlivé podnikateľské subjekty.

SPPK ma za úlohu poskytovať svojim členom poradenskú a informačnú službu vo sfére podnikania. Taktiež organizuje edukačnú činnosť, podporuje výskum, chráni svojich členov a presadzuje ich podnikateľské záujmy, zabezpečuje propagáciu svojim členom a spolupracuje s obdobnými inštitúciami a inými komorami v tuzemsku ale i v zahraničí.

NARMSP – ide o záujmové združenie PO. Medzi ich členov patrí Ministerstvo hospodárstva SR, Slovenský živnostenský zväz a Združenie podnikateľov Slovenska. Jedná sa o organizáciu neziskového charakteru. NARMSP koordinuje aktivity na medzinárodnej, štátnej, regionálnej a miestnej úrovni pre podporu a rozvoj malých a stredných podnikov v Slovenskej republike.

NARMSP podporuje rozvoj a rast malého a stredného podnikania v SR. Jej cieľom je posilniť konkurencie schopnosť malých a stredných podnikov v rámci spoločného trhu EÚ a na trhoch tretích krajín, a to prostredníctvom:

- stimulácia rastu sektora,
- zvyšovanie jeho konkurencieschopnosti,
- internacionalizáciou – t. j. penetrácia na nové trhy,
- uľahčenie prístupu malým a stredným podnikom ku kapitálovým zdrojom.

NARMSP realizuje propagačné programy pre verejnosť, vydáva informačnú literatúru, organizuje konferencie, semináre a výstavy. Taktiež buduje infraštruktúru pre rozvoj podnikania a poskytuje finančnú pomoc (návratnú i nenávratnú) MSP.

SACR – ide o štátnu príspevkovú organizáciu, ktorá sa špecializuje na marketing a na propagáciu cestovného ruchu SR. SACR propaguje cestovný ruch na Slovensku, informuje o možnostiach Slovenského cestovného ruchu, vytvára pozitívny imidž Slovenska v zahraničí. Jeho úlohou je podpora predaja produktov cestovného ruchu SR.

SZRB – ide o štátnu inštitúciu. Predmetom jej činnosti je poskytovanie záručných programov, úverových programov, ale taktiež konzultačná činnosť i finančné sprostredkovanie. SZRB sa špecializuje na malé a stredné podniky. SZRB spolupracuje so zahraničnými partnerskými agentúrami. Taktiež je členom Európskej asociácie vzájomných záručných spoločností a taktiež je členom Inštitúcie v EÚ pre dlhodobé úverovanie.

EXIMBANKA SR – ide o právnickú osobu zapísanú v Obchodnom registri Okresného súdu Bratislava I. Jej hlavným cieľom je podpora maximalizácie objemu exportu sofistikovanej produkcie hlavne do krajín EÚ a krajín OECD, ale taktiež aj do rozvojových krajín, pri zaručený návratnosti finančných prostriedkov minimalizáciou rizík vznikajúcich z poistných, úverových, záručných a finančných operácií. Ide o špecializovanú finančnú inštitúciu, ktorá sa zaoberá bankovou a poisťovacou činnosťou a jej hlavným cieľom je podpora exportu. Medzi jej ďalšie úlohy patrí zlepšenie hospodárskej výmeny SR so zahraničím a zvyšovať konkurencieschopnosť slovenských výrobcov na zahraničných trhoch.

EXIMBANKA SR ponúka produkty určené malým, stredným ale aj veľkým podnikom a výrazne uľahčujú uplatnenie týchto podnikov na zahraničných trhoch.

EXIMBANKA SR sa špecializuje na podporu vývozných a dovozných aktivít domácich exportérov a importérov financovaním a poisťovaním vývozných a dovozných úverov so zámerom zvýšiť konkurencieschopnosť tuzemských produktov a podporiť rast zahranično-obchodnej výmeny SR.

Eximbanka na splnenie svojich cieľov uskutočňuje nasledovné činnosti:

- a) financovanie vývozných úverov,
- b) financovanie dovozných úverov,
- c) poisťovanie vývozných úverov,
- d) zaistenie vývozných úverov,
- e) poskytovanie záruk,
- f) ďalšie činnosti.

Podľa **Slahora, I. (2000)** hlavným poslaním EXIMBANKY SR je podpora slovenského exportu, a to najmä v oblasti sofistikovanej produkcií. Prioritnými oblasťami podpory EXIMBANKY SR sú krajiny EÚ a ostatné krajiny OECD.

Zinecker, M. (2006) tvrdí, že financovanie exportnej transakcie má 2 fázy. Prvou fázou je financovanie výroby a druhou fázou je financovanie vývozu. Zinecker tvrdí, že o úspechu, či o neúspechu obchodu rozhoduje pred exportná fáza. Je dôležité, aby exportér spolupracoval s financujúcou inštitúciou. Obe fázy financovania exportu sú spojené s určitou škálou variant podpory za strany banky. Základné produkty exportného financovania sú odberateľský a dodávateľský úver.

Pohanka, J. (2002) definuje dodávateľský úver (vývozný úver) nasledovne – Dodávateľsky úver vývozca poskytuje dovozcovi a dodávateľský úver hovorí o tom, že vývozca súhlasí s tým, že dovozca uhradí dodávku za určitú dobu pod dodaní. Odberateľský úver (dovozný úver) môže byť poskytnutý ako priamy – t.j. priamo dovozcovi alebo ako nepriamy úver – t. j. refinančným úverom banke dovozcu. Slúži na financovanie rozsiahlejších transakcií.

Majtánová, A. (2002) definuje politické riziko, ako riziko, ktoré plynie z administratívnych opatrení a politických udalostí v krajine, kde sídli zahraničný dlžník. Pod pojmom politické riziko rozumieme neovplyvniteľné a nepredvídateľné udalosti, ktoré môžu nastať v danej krajine. Medzi tieto udalosti patria vojny, občianske nepokoje, ale i prírodné katastrofy či znárodňovanie.

Majtánová, A. (2002) definuje komerčné riziko, ako riziko nezaplatenia záväzku dlžníkom voči veriteľovi z dôvodu neochoty zaplatiť záväzok, alebo z dôvodu platobnej neschopnosti alebo taktiež z dôvodu nekonvertibility meny v krajine dlžníka. Majtánová tvrdí, že poistenie proti takýmto rizikám pomáha slovenským exportérom rýchlu penetráciu na nové trhy a napomáha i k zvýšeniu konkurencieschopnosti domácich producentov.

Hambálkova, M. (2002) tvrdí, že slovenský vývozcovia nevenujú veľkú pozornosť zabezpečeniu nimi poskytnutých odkladov platieb. A práve s poskytnutím odkladu platieb bývajú spojené najväčšie riziká. Vo veľa prípadoch dochádza k platobnej neochoty so zjavným úmyslom oddialiť platbu čo najviac resp. neochoty zaplatiť vôbec. Ďalším závažným rizikom pre našich exportérov je platobná neschopnosť zahraničných odberateľov.

Langauerová, A. (2001) uvádza, že prednosťou EXIMBANKY SR je ponúkanie poistenia tzv. neobchodovateľných politických a komerčných rizík. Takéto poistenie komerčné inštitúcie neponúkajú.

KPučka, J. (2005) člení riziká na trhové, kreditné a prevádzkové. Trhové riziko vyplýva z volatility makroekonomického prostredia, tej ktorej krajiny. Pod pojmom kreditné riziko rozumieme potencionálnu hrozbu, že dlžník nebude schopný plniť svoje záväzky voči veriteľovi. Pod pojmom prevádzkové riziko rozumieme možnosť, že zlyhá manažment podniku.

Podpore poľnohospodárstva sa venuje **Blaas, G. (2006)** a **Podolák A. (2001)**. Títo autori opisujú poľnohospodársku politiku a modely podpory poľnohospodárstva v krajinách

EÚ a krajinách OECD. **Janda, K. a Čajka, M. (2006)** sa zaoberajú úverovaním poľnohospodárstva. **Šnircová, J. (2006)** sa zaoberá finančnou situáciou potravinárskeho priemyslu.

Szabo, L. (2006) uvádza, že v EÚ každý nový štát získa nové príležitosti a možnosti na gigantickom trhu s viac ako 455 miliónmi spotrebiteľov. Existuje tu však silná medzinárodná konkurencia.

Vaškovič, L. (2005) tvrdí, že SR v podpore vývozu zaostáva za krajinami V4. EXIMBANKA SR sa snaží z roka na rok zvýšiť objem podpory a držať tempo s rastom zahraničného obchodu krajiny. SR však nemá financie, aby viac mohla podporovať slovenských producentov.

EXIMBANKA SR je štátnou inštitúciou, ktorej hlavnou úlohou je podpora exportu prostredníctvom špecifických aktivít. V súvislosti s tým **Hospodárske noviny (2005)** publikovali, že EXIMBANKA SR hoci je potrebná, nie je však všeliakom. Podpora exportu, to nie je len EXIMBANKA SR, ale aj to, ako štát pristupuje k vzdelaniu, vede a výskumu.

2. CIEĽ PRÁCE

Exportno - importná banka SR (EXIMBANKA) svojimi produktmi podporuje exportné a dovozné aktivity exportérov a importérov s cieľom zvyšovať konkurencieschopnosť slovenských výrobkov a podporiť vzájomnú hospodársku výmenu SR so zahraničím. EXIMBANKA vykonáva svoju činnosť v súlade s národnou hospodárskou a zahraničnoobchodnou politikou a taktiež v súlade s medzinárodnými záväzkami a zmluvami a nariadeniami a dohodami.

Cieľom predkladanej diplomovej práce je posúdenie činnosti EXIMBANKY SR pri podpore exportu a importu SR pred krízou a v čase hospodárskej krízy. Táto diplomová práca sa taktiež zaoberá jednotlivými bankovými produktmi, ktoré EXIMBANKA SR ponúka.

Parciálne ciele (ktoré boli potrebné na dosiahnutie hlavného cieľa) predkladanej diplomovej práce sú:

- Definícia EXIMBANKY, charakteristika jej činnosti na roky 2007 – 2013 (Proexportný plán SR na roky 2007 – 2013),
- Predstavenie produktovej štruktúry EXIMBANKY SR, t.j.
 - Poskytnutie všeobecného prehľadu o bankových produktoch
 - Teritoriálna štruktúra podpory exportu úverovými a záručnými produktmi EXIMBANKY SR
 - Komoditná štruktúra podpory exportu úverovými a záručnými produktmi EXIMBANKY SR
 - Poskytnutie všeobecného prehľadu o poisťných produktoch
 - Teritoriálna štruktúra podpory poisťnými produktmi EXIMBANKY SR,
- Definícia špecifik podpory určenej pre malé a stredné podniky EXIMBANKOU SR,
- Úlohy EXIMBANKY SR pri plnení dokumentu „Proexportná politika SR na roky 2007 – 2013“
- Vyhodnotenie činnosti EXIMBANKY SR pred a po hospodárskej kríze využitím finančno - ekonomickej analýzy,
- Analýza podpory exportu v agrozozore SR.

3. METODIKA PRÁCE

Predmetom skúmania tejto diplomovej práce je vplyv krízy na proexportnú politiku SR. Objektom práce je štátna inštitúcia EXIMBANKA SR, ktorá sa zaoberá podporou exportu slovenský producentov prostredníctvom bankových a poisťných produktov.

Na dosiahnutie cieľov pri vypracovaní tejto diplomovej práce sme použili tieto metódy:

- **metóda porovnávania** – t.j. špecifická rozborová metóda, ktorá sa používa na porovnanie praktických skutočností s teoretickými poznatkami,
- **metóda analýzy** – t.j. rozbor určitých javov a procesov,
- **metóda syntézy** – t.j. spájanie čiastkových poznatkov do teoretických záverov a odhadov.

Pri plnení cieľov predkladanej diplomovej práce som používal interné informácie EXIMBANKY SR:

Použité výkazy:

- súvaha (roky 2007 až 2009)
- výkaz ziskov a strát (roky 2007 až 2009)

Doplňujúce zdroje informácií:

- výročné správy EXIMBANKY SR (2007 až 2009)

V rámci analýzy finančného hospodárenia Eximbanky SR pozornosť bola venovaná:

- analýze štruktúry aktív a pasív,
- analýze nákladov a výnosov,
- ukazovateľom rentability,
- ukazovateľom likvidity,
- ukazovateľom produktivity,
- analýze kapitálovej primeranosti.

Pri analýze sa vychádzalo zo Súvahy a Výkazu ziskov a strát Eximbanky SR. Sledoval sa hlavne objem jednotlivých položiek v hodnotovom a percentuálnom vyjadrení a ich vývoj v čase.

Kvalita aktív banky je vyjadrená podielom vytvorených opravných položiek k rizikovým pohľadávkam z úveru a rezerv na celkových aktívach banky. Čím je ten podiel väčší, tým horšia je situácia v oblasti úverového rizika s priamym vplyvom na zisk banky.

$$\text{KA} = \frac{\text{opravné položky k rizikovým pohľadávkam z úveru a rezerv}}{\text{celkové aktiva}}$$

Finančná analýza „ex post“ hodnotí súčasnú a minulú situáciu v podniku. Charakterizuje už uskutočnené hospodársko-ekonomické javy, odhaľuje príčiny dosiahnutých výsledkov a jej závery sú dôležité pre ďalšie finančno-ekonomické riadenie podniku. Základným metodickým nástrojom finančnej analýzy sú pomerové ukazovatele, ktoré môžeme rozdeliť do nasledovných skupín:

- ukazovatele likvidity
- ukazovatele aktivity
- ukazovatele zadlženosti
- ukazovatele rentability

Analýza likvidity

Likvidita znamená schopnosť inštitúcie včas uhradiť svoje záväzky voči svojim veriteľom, je jednou zo základných charakteristík finančnej analýzy. Ukazovatele likvidity charakterizujú schopnosť podniku plynulo uhrádzať svoje záväzky, teda schopnosť prevodu jednotlivých majetkových položiek na platobné prostriedky. Doba potrebná na speňaženie majetku je rozdielna a na základe tejto doby trvania delíme aktíva do piatich tried:

- najlikvidnejšie, medzi ktoré zaradíme peniaze, ceniny, krátkodobé cenné papiere
- majetkové účasti realizovateľné v krátkej dobe – splatné krátkodobé pohľadávky
- menej likvidné – zásoby
- dlhodobo likvidné – obligácie, dlhodobé pohľadávky
- nelikvidné, resp. takmer nelikvidné – dlhodobý hmotný majetok

Tab. 1**[Ukazovatele likvidity a spôsob ich výpočtu]**

Názov ukazovateľa	Vzťah pre výpočet ukazovateľa
Pohotová likvidita	finančné účty / krátkodobé cudzie zdroje
Bežná likvidita	(finančné účty + krátkodobé pohľadávky) / krátkodobé cudzie zdroje
Celková likvidita	(obežný majetok - dlhodobé pohľadávky) / krátkodobé cudzie zdroje
Prevádzková pohotová likvidita	finančné účty / krátkodobé záväzky
Prevádzková bežná likvidita	(finančné účty + krátkodobé pohľadávky) / krátkodobé záväzky
Prevádzková celková likvidita	(obežný majetok - dlhodobé pohľadávky) / krátkodobé záväzky

Zdroj: Gurčík, E. 2004. Podnikateľská analýza a kontroling. Nitra : SPU, 2004. 64 - 65 s. ISBN 80-8069-958-1

Analýzy zadlženosti

Ukazovatele vyjadrujú, aký objem cudzieho kapitálu sa podieľa na krytí majetku podniku. Čím väčší je podiel vlastného kapitálu na celkovom, tým je podnik stabilnejší. Treba však mať na pamäti, že vlastný kapitál sa považuje za najdrahší. Pri rozhodovaní sa zohľadňuje rentabilita celkového kapitálu, úroková miera, nákladnosť a dostupnosť cudzieho kapitálu, dynamiku peňažných tokov vo firme, obor podnikania, stabilita podnikateľského a celkového ekonomického prostredia.

Celková zadlženosť – vyjadruje v akom rozsahu je majetok podniku krytý cudzími zdrojmi. Odporúčaná hodnota tohto kapitálu by nemala prekročiť hodnotu 0,50. V rozvinutých trhových ekonomikách sa za krajnú hodnotu považuje 70%.

Stupeň samofinancovania – vypovedá o dlhobovej finančnej stabilite a udáva do akej miery je podnik schopný kryť svoj majetok vlastnými zdrojmi. Súčet ukazovateľov celková zadlženosť podniku a stupeň financovania je rovný 1 ak sú tieto ukazovatele vyjadrené v %.

Úverová zaťaženosť – bankové úvery a finančné výpomoci sú súčasťou cudzieho kapitálu, táto hodnota by nemala byť menšia ako 0,5.

Finančná páka – vypovedá o tom akú časť aktív tvorí vlastný kapitál, koľko korún celkového kapitálu pripadá na jednu korunu vlastného imania.

Platobná neschopnosť – vypovedá o vzťahu záväzkov a pohľadávok. Ak je hodnota väčšia ako 1, ide o prvotnú platobnú neschopnosť.

Tab. 2**[Ukazovatele aktivity a spôsob ich výpočtu]**

Názov ukazovateľa	Vzťah pre výpočet ukazovateľa
Doba obratu zásob (vo vzťahu k tržbám)	$(\text{priemerný stav zásob} / \text{tržby}) * 365$
Doba obratu zásob (vo vzťahu k nákladom)	$(\text{priemerný stav zásob} / \text{náklady}) * 365$
Doba inkasa pohľadávok	$(\text{priemerný stav pohľadávok} / \text{tržby}) * 365$
Doba splácania záväzkov (vo vzťahu k tržbám)	$(\text{priemerný stav záväzkov} / \text{tržby}) * 365$
Doba splácania záväzkov (vo vzťahu k nákladom)	$(\text{priemerný stav záväzkov} / \text{náklady}) * 365$
Doba obratu majetku	$(\text{majetok celkom} / \text{tržby}) * 365$
Obrat aktív	$\text{tržby} / \text{majetok celkom}$

Zdroj: Zdroj: Gurčík, E. 2004. Podnikateľská analýza a kontroling. Nitra : SPU, 2004. 64 - 65 s. ISBN 80-8069-958-1

Analýza rentability

Rentabilita je pomer dosiahnutého efektu k prostriedkom vynaloženým na dosiahnutie tohto efektu, hodnotí všeobecnú efektívnosť využitia kapitálu, bez ohľadu na to, odkiaľ tento kapitál pochádza.

Rentabilita celkového kapitálu – vyjadruje akou intenzitou sa reprodukuje kapitál vložený do podniku (vlastný + cudzí). Každý podnik sa snaží aby bola čo najvyššia, mala by však byť minimálne väčšia ako úroková miera za požičaný kapitál.

Rentabilita vlastného kapitálu – tento ukazovateľ nám vypovedá o tom, koľko eur zisku vyprodukuje jedno euro vloženého vlastného kapitálu. Zaujímá predovšetkým akcionárov, vlastníkov podniku. Jej hodnota by mala presahovať priemernú mieru inflácie.

Rentabilita základného imania – charakterizuje efektívnosť práce podniku z pohľadu vlastníka. Odporúča sa, aby jeho výška bola vyššia ako 0,15. Vyjadrenie toto ukazovateľa by sa nemalo udávať v percentách, pretože zisk nie je súčasťou základného imania.

Rentabilita výnosov – udáva ziskovosť výnosov. Tiež patrí medzi rozhodujúce ukazovatele pri rozhodovaní investorov o umiestnení kapitálu. Odporúča sa aby jeho výška presiahla 0,1.

Rentabilita nákladov – hovorí o tom aký podiel má zisk na celkových nákladoch podniku. Do pomeru sa môžu dávať aj jednotlivé dielčie nákladové položky napr. mzdové náklady, náklady spojené s výrobnou spotrebou, osobné náklady atď.

Rentabilita tržieb – poukazuje na trhovú úspešnosť podniku. Odpovedá na otázku koľko korún zisku, resp. straty firma vyprodukovala na jednu korunu tržieb.

Rentabilita pridanej hodnoty – charakterizuje podiel zisku, resp. straty pripadajúci na korunu pridanej hodnoty vytvorenej podnikom.

Táto diplomová práca je rozdelená do dvoch častí. A to na prehľad o súčasnom stave riešenej problematiky a na vlastnú prácu. V prehľade o súčasnom stave riešenej problematiky sme riešili systémy podpory exportu vo vyspelých krajinách sveta a na Slovensku. Uvádzame tu názory a definície autorov, ktorí si odborníci v danej problematiku u nás a v zahraničí. Uvádzame tu prehľad o súčasnom stave problematiky v krajinách EÚ, severnej Ameriky a v krajinách ako je Rusko, Japonsko, Čína a Švajčiarsko. Prehľad o súčasnom stave danej problematiky tvorí prvú kapitolu diplomovej práce.

V druhej kapitole sme riešili hlavný cieľ tejto diplomovej práce ako aj čiastkové ciele. Hlavným cieľom je činnosť EXIMBANKY SR a čiastkovými cieľmi sú prostriedky ako EXIMBANKA SR realizuje svoje ciele, s akou efektívnosťou a ako ovplyvnila globálna ekonomická a finančná kríza činnosť EXIMBANKY SR.

V tretej samostatnej kapitole sa nachádzajú metodické postupy použité pri vypracovaní diplomovej práce.

Štvrtú kapitolu tvorí vlastná práca. Ide o hlavnú kapitolu diplomovej práce. Je rozdelená do podkapitol. Prvá podkapitola obsahuje charakteristiku EXIMBANKY SR, druhá podkapitola hovorí o produktovej štruktúre EXIMBANKY SR, v tretej podkapitole riešime podporné produkty EXIMBANKY SR určené pre malé a stredné podniky. Štvrtá podkapitola sa zaoberá Proexportnou politikou SR na roky 2007 – 2013 a úlohami EXIMBANKY SR pri jej realizácii, piata podkapitola sa zaoberá analýzou finančného hospodárenia EXIMBANKY SR v rokoch 2007 – 2009. A v šiestej podkapitole rozoberáme podporu exportu v agrozozorte SR.

Piata kapitola obsahuje záver. Teda súhrn informácií o riešenej problematike a návrhy riešenia a opatrení na zdokonalenie činnosti EXIMBANKY SR.

Posledná, teda šiesta kapitola je venovaná použitej literatúry.

4. VÝSLEDKY PRÁCE

4.1 Charakteristika činnosti EXIMBANKY SR

EXIMBANKA AE je špecializovaná štátna organizácia, ktorá podporuje slovenský export. Taktiež podporuje exportné a importné aktivity tuzemských importérov a exportérov, okrem toho ponúka i bankové a poisťovacie produkty, ktorú umožňujú zvyšovanie konkurencieschopnosti slovenských producentov, výrobcov na zahraničných trhoch. EXIMBANKA SR poskytuje svoje produkty malým a stredným podnikom, ale taktiež aj veľkým podnikateľským subjektom. EXIMBANKA SR vykonáva svoju činnosť za účelom lepšieho uplatnenia slovenských podnikateľov na zahraničných trhoch. EXIMBANKA SR bola zriadená zákonom č.80/1997 Z. z. o Exportno – importnej banke SR. Štát je jediný vlastník EXIMBANKY SR. Z toho vyplýva, že štát ručí za záväzky EXIMBANKY SR, ktoré vznikli pri získavaní peňažných prostriedkov na zahraničných finančných trhoch a taktiež za ostatné záväzky, ktoré vznikli pri financovaní a poisťovaní exportných úverov EXIMBANKOU SR.

Základným cieľom tejto inštitúcie je podpora exportu sofistikovanej produkcie, a to v maximálnom možnom objeme. Pod pojmom sofistikovaná produkcia rozumieme HI- TECH technológie, t. j. špičkové výrobky s vysokou pridanou hodnotou, ide o výrobky s technologicky náročnejším výrobným procesom. EXIMBANKA SR tento svoj cieľ napĺňa poskytovaním poisťných, úverových, záručných a finančných služieb. EXIMBANKA svojimi službami minimalizuje riziko pri zabezpečení návratnosti prostriedkov.

EXIMBANKA SR začala v SR pôsobiť 22. júla 1997. Ide o exportnú agentúru, a to znamená, že realizuje financovanie a poisťovanie vývozných úverov za účelom podpory exportu. V tabuľke 3 je znázornený prehľad o výške podpory vývozu EXIMBANKOU SR v rokoch 2007 – 2009.

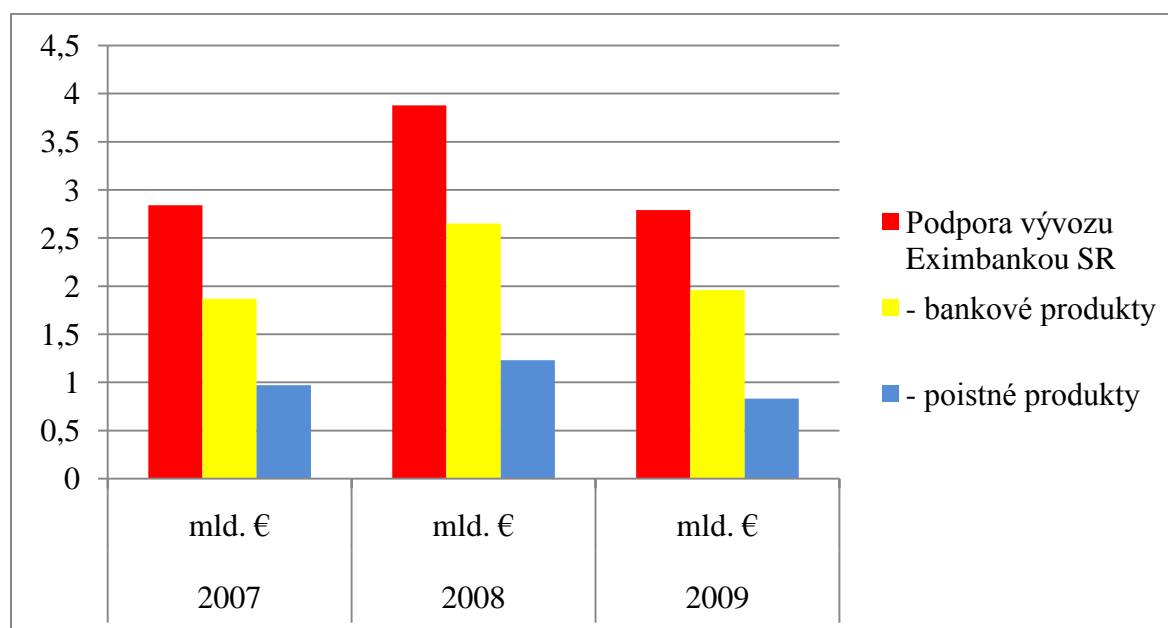
Tab. 3**[Vývoj podpory zahraničného obchodu EXIMBANKOU SR v rokoch 2007 - 2009]**

Ukazovateľ	2007	2008	2009
	mld. €	mld. €	mld. €
Vývoz celkom	47 160	49 544	44 651
Podpora vývozu Eximbankou SR	2,84	3,88	2,79
- bankové produkty	1,87	2,65	1,96
- poisťné produkty	0,97	1,23	0,83

Zdroj: Výročné správy EXIMBANKY SR za roky 2007 - 2009

Peňažnými zdrojmi EXIMBANKY SR sú vlastné zdroje a cudzie zdroje. Medzi vlastné zdroje patrí základné imanie, fondy, HV bežného účtovného obdobia a HV minulých rokov, peňažné prostriedky z prostriedkov štátneho rozpočtu určené na financovanie a poistenie vývozných úverov. A cudzie zdroje tvoria dočasne použiteľné cudzie prostriedky.

Podpora vývozu EXIMBANKOU SR narástla v roku 2008 oproti roku 2007 o 36,6 %. Čo sa prejavilo na 41,7 % - tnom zvýšení úverových a 26,8 % - tnom zvýšení poisťných produktov. V roku 2009 sa prejavili i na podpore exportu EXIMBANKOU SR dôsledky hospodárskej krízy. Znížil sa zahraničný obchod a tým sa znížila i podpora slovenského exportu EXIMBANKOU SR. Prejavilo sa to znížením poskytnutých podporných produktov o 28,1 %. Pri bankových produktoch je to 26 % - tné zníženie a pri poisťných produktoch je to zníženie o 32,5 %. Vývoj aktivity finančnej inštitúcie v oblasti podpory znázorňuje i graf 1.



Zdroj: Výročné správy EXIMBANKY SR za roky 2007 - 2009

Orgány, ktoré riadia činnosť EXIMBANKY SR sú **Rada banky, Dozorná rada a Generálny riaditeľ EXIMBANKY SR.**

RADA BANKY ide o štatutárny orgán. Má najviac 7 členov, avšak najmenej 5. Títo členovia nesmú byť zamestnanci EXIMBANKY SR. V súčasnosti Radu EXIMBANKY SR tvorí 5 členov (Ing. Mario Schrenkel, Ing. Jozef Gašparík, Ing. Daniel Jóna, Ing. Ľubomír Kudroň, Ing. Ladislav Vaškovič, CSc.). Rada banky je zodpovedná za hospodárenie Exportno – importnej banky SR. Taktiež schvaľuje finančno – obchodný plán EXIMBANKY SR a v neposlednom rade prehodnocuje podmienky úverového poistenia.

DOZORNÁ RADA – t.j. najvyšší kontrolný orgán EXIMBANKY SR. Kontroluje radu banky a generálneho riaditeľa a dáva pozor na činnosť inštitúcie – t.j. či všetko prebieha v súlade so zákonom a morálkou a v súlade so stanovenými cieľmi exportnej agentúry. Ak sa zistí, že rada banky alebo generálny riaditeľ zneužívajú svoju právomoc alebo ak zistí, že činnosť EXIMBANKY SR je nehospodárna nariadi rade banky a generálnemu riaditeľovi prijať konkrétne opatrenia na odstránenie vzniknutých negatívnych faktorov a na ich nápravu. Dozorná rada o svojich zisteniach informuje štátny dozor. Má najviac 11 členov, avšak najmenej 5 pričom ich počet musí byť nepárny. Členov dozornej rady vymenováva do funkcie

a odvoláva z funkcie vláda SR, pričom ich navrhuje minister financií SR. V súčasnosti má Dozorná rada EXIMBANKY SR 7 členov (Ing. Martin Petříček, CSc. – predseda, Ing. Martin Chren, Ing. Marián Fekiač, PhD., Doc. Ing. Anna Neumannová, CSc., Ing. Rastislav Podhorec, Ing. Marián Podolák a Ing. Pavol Banai Tóth, PhD.).

GENERÁLNY RIADITEĽ – t.j. predseda Rady banky EXIMBANKY SR. Zastupuje túto exportnú agentúru navonok. Má právo vytvoriť tím expertov, odborníkov v určitej oblasti, ktorá je predmetom činnosti inštitúcie, pričom títo odborníci nemusia byť zamestnancami EXIMBANKY SR. Súčasným generálnym riaditeľom EXIMBANKY SR je Ing. Mario Schrenkel.

4.2 Produktová štruktúra EXIMBANKY SR

Hlavným cieľom EXIMBANKY SR je podpora v exporte slovenských podnikateľských subjektov. Exportná agentúra svoj cieľ realizuje svojimi produktmi. Ide konkrétne o **úverové (bankové) produkty a poistné produkty**.

4.2.1 Bankové produkty EXIMBANKY SR

EXIMBANKA SR svojim klientom pripravujú bankové produkty na mieru a to tak aby vyhovovali ich konkrétnym potrebám. Pomáha podnikateľom zjednodušiť prístup k financovaniu exportného kontraktu resp. k získaniu rôznych foriem záruk. Bankové produkty exportnej agentúry sú určené pre podnikateľov, ktorý chcú vstúpiť resp. chcú byť úspešní na zahraničných trhoch. EXIMBANKA SR pri poskytovaní a rozhodovaní o poskytnutí úveru posudzuje **úveruschopnosť žiadateľa** o úver a **bonitu projektov**, ktoré majú byť financované z tohto úveru. Následne sa zrealizuje finančná analýza podniku, ktorý žiada o úver a zhodnotí sa kvalita zábezpeky. Potom sa rozhodne o schválení alebo zamietnutí úveru. EXIMBANKA SR poskytuje bankové úvery jak veľkým tak aj malým a stredným podnikateľom.

EXIMBANKA SR má stanovené aj tzv. všeobecné podmienky pre poskytnutie bankových úverov. Po prvé exportér musí v danom segmente podnikat' minimálne 1 rok. Po druhé exportér nemá voči štátu nevyrovnané záväzky po dobe splatnosti. Po tretie exportérovi sa darí a nevykazuje žiadne znaky úpadku či zlej situácie. A po štvrté musí požiadať o daný bankový produkt predložením žiadosti a ďalšími podkladmi, ktoré je potrebné priložiť k žiadosti.

Bankové produkty EXIMBANKY SR členíme do troch skupín:

- priame úvery,
- refinančné úvery,
- záručné produkty.

V tabuľke 4 je znázornený prehľad o výške podpory exportu bankovými produktmi EXIMBANKY SR.

Tab. 4

**[Vývoj podpory zahraničného obchodu EXIMBANKOU SR bankovými produktmi
v rokoch 2007 – 2009]**

Produkt	za rok 2007 (mil. €)	za rok 2008 (mil. €)	za rok 2009 (mil. €)
Refinančné úvery bankám	1 499	1 970,50	1 357,10
Priame úvery klientom	0	0	50,3
Eskontné úvery bankám a klientom vrátane	177	208,9	185,2
Vystavené záruky klientom	197	467,3	364,5
Spolu	1 873	2 646,70	1 957,10

Zdroj: Výročné správy EXIMBANKY SR za roky 2007 - 2009

PRIAME ÚVERY

- **Financovanie vývozných odberateľských úverov**

Tento priamy úver sa poskytuje za účelom financovania vývozu tovarov a služieb. Maximálna výška úveru je **do výšky 85%** z hodnoty **zmluvy o vývoze**. **Môže mať charakter krátkodobého ale i dlhodobého úveru.**

- **Priame úvery na financovanie investície**

Tento typ úveru slúži na financovanie investícií, ktoré zabezpečia rozšírenie vývozných aktivít vývozcu. Taktiež môže byť poskytnutý maximálne do výšky 90% z celkovej potrebnej čiastke na investovanie. Spravidla sa jedná o dlhodobý úver.

- **Priame úvery na nákup a modernizáciu technológie a súvisiacej infraštruktúry**

Jedná sa o úvery, ktoré sa poskytujú do výšky 85 % z nákladov na kúpu resp. na modernizáciu technológií a súvisiacej infraštruktúry vrátane preplatenia faktúr nie však starších ako 6 mesiacov. Táto modernizácia musí súvisieť s výrobou určenou na export.

- **Priame úvery na podporu vývozu**

Tento typ úveru je výlučne určený na financovanie materiálových nákladov a nákladov súvisiacich s exportom vrátane preplatenia už zaplatených dodávateľských faktúr nie starších ako šesť mesiacov ku dňu čerpania úveru. Može byť poskytnutý v plnej výške dodávateľskej faktúry.

- **Priame krátkodobé zmenkové úvery na pohľadávky – Faktoring**

Prostredníctvom tejto formy úveru, t. j. eskontu zmenky je možné poskytnúť úver na príslušné exportné pohľadávky. Realizuje sa na základe predloženia dokladov ako napr. faktúra, JCD, odovzdávaco - preberací protokol. Financovanie vývozných pohľadávok je možné po nadobudnutí účinnosti rámcovej zmluvy medzi EXIMBANKOU SR a exportérom. Splatnosť pohľadávok, financovaných prostredníctvom krátkodobých zmenkových úverov na pohľadávky, môže byť v rozmedzí od 30 do 360 dní. Zmenkové úvery sú poskytované v EUR a v cudzej mene.

- **Priame strednodobé a dlhodobé zmenkové úvery na pohľadávky - Forfaiting**

EXIMBANKA SR poskytuje finančné prostriedky na podporu vývozných aktivít (na základe vývozného kontraktu medzi exportérom a zahraničným odberateľom) exportéra poskytovaním dlhodobých a strednodobých zmenkových úverov na pohľadávky z exportu formou eskontu zmenky vystavenej exportérom na rad EXIMBANKY SR s doložkou bez protestu, na ktorej môže byť uvedený ako zmenkový ručiteľ bonitná banka či bonitný podnikateľský subjekt. Touto formou úveru je možné poskytnúť úver na krytie pohľadávok z vývozu s dobou splatnosti dlhšou ako 2 roky v EUR a v cudzej mene. Zmenkové úvery v EUR sa poskytujú pri úrokovej sadzbe, ktorá je rovná základnej úrokovej sadzby EXIMBANKY SR ku dňu poskytnutia strednodobého či dlhodobého zmenkového úveru na pohľadávky. Táto úroková sadzba je ešte zvýšená o rizikovú prirážku, ktorá môže byť maximálne do výšky 4,50 % p.a..

REFINANČNÝ ÚVER

Tento typ úveru sa poskytuje na podporu vývozu tovarov a služieb slovenského povodu. Poskytuje sa za účelom zvyšovania konkurencieschopnosti slovenských výrobcov v zahraničí. Záujemcom o poskytnutie úveru môže byť zahraničný odberateľ či dodávateľ alebo banka zahraničného odberateľa či dodávateľa resp. slovenský exportér či importér alebo teda banka slovenského vývozcu či dovozcu. EXIMBANKA SR poskytuje refinančné úvery za úrokovú sadzbu pre refinančné úvery + riziková a obchodná prirážka EXIMBANKY SR + úroková marža komerčnej banky, tá je stanovená maximálne do výšky 3,00 % p.a..

ZÁRUČNÉ PRODUKTY

- **Neplatobné bankové záruky**
 - **Záruka za ponuku** – t.j. podnik vyhlási medzinárodný tender. A tento vyhlasovateľ tendra sa chce poistiť, že prihlásení záujemcovia o tender sú ochotný a schopný splniť svoje „sľuby“ v predkladanom tendre. Ak víťaz tendra odstúpi od svojej ponuky počas doby jej viazanosti tak EXIMBANKA SR vyhlasovateľa tendra odškodní.
 - Záruka za dobré prevedenie kontraktu – ide o zabezpečenie, že budú dodržané kvalitatívne či kvantitatívne podmienky dohodnuté v exportnej zmluve pri dodaní tovaru ale pri poskytnutí služieb
 - **Záruka za vrátenie platby vopred** – je vystavená na základe žiadosti príkazcu. Ide o to, že odberateľ zaplatil dodávateľovi určitú sumu peňazí vopred za tovar či služby, ktoré mu ešte neboli dodané. Ak nastane situácia nedodania tovarov či služieb zo strany dodávateľa, tak EXIMBANKA SR odberateľa odškodní resp. mu bude výška platby zaplatená vopred vrátená.
 - Záruka za zádržné – tá zabezpečuje zahraničnému odberateľovi vrátenie tzv. zádržného plateného vopred v prípade, ak jeho zmluvný partner teda dodávateľ nesplní kvalitatívne či kvantitatívne resp. dohodnuté podmienky vývozného kontraktu
 - Záruka za záručnú dobu – poskytuje sa za účelom odstránenia chýb slovenským exportérom vo vzťahu k danej dodávke tovarov či realizácie služieb.

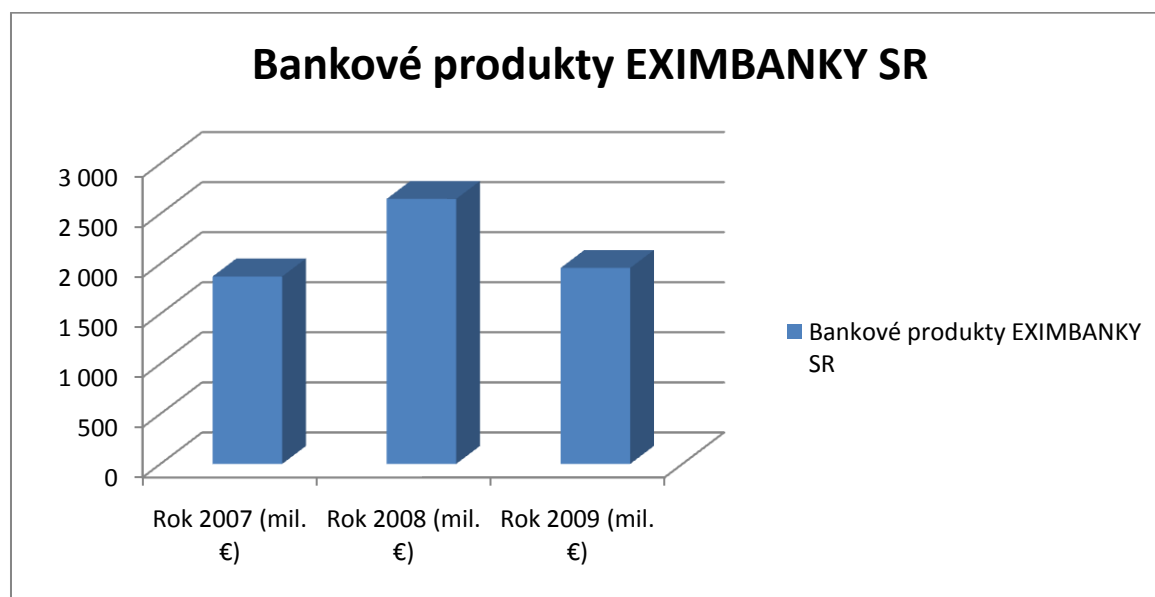
- **Platobné bankové záruky**

- **Záruka za platobnú podmienku resp. zaplavenie faktúry** – t.j. banka ručí za plynulé úhrady za dodávky tovaru
- **Záruka za odberateľský resp. dodávateľský úver** – t.j. banka ručí za zaplavenie istiny úveru v deň jej splatnosti.

Oproti roku 2007 sa objem podpory exportu bankovými produktmi EXIMBANKY SR v roku 2008 zvýšila z 1, 873 mld. € na 2,646 mld. €, čo predstavuje medziročný nárast o 41,3 %. V roku 2009 došlo k poklesu objemu poskytnutých bankových produktov na 1,957 mld. €, čo predstavuje medziročný pokles o 26%. Tento pokles bol opäť príčinou ekonomickej a finančnej krízy. EXIMBANKA SR v roku 2009 splnila svoj plán podpory iba na 75,4 %, a čo sa týka poisťných produktov, tak plán bol naplnený na 77, 1 %. V grafe 2 je znázornený vývoj podpory exportu bankovými produktmi EXIMBANKY SR v rokoch 2007 až 2009.

Vývoj podpory exportu EXIMBANKOU SR bankovými produktmi

Graf 2



Zdroj: Výročné správy EXIMBANKY SR za roky 2007 - 2009

4.2.2 Teritoriálna štruktúra podpory exportu úverovými a záručnými produktmi EXIMBANKOU SR

Eximbanka SR musí svoju teritoriálnu politiku prispôbiť zahranično obchodnej politike SR. Zahranično obchodná politika SR sa sústreďuje na export do krajín EÚ a

ostatných krajín OECD. Tabuľka 5 a graf 3 znázorňuje teritoriálne smerovanie úverových produktov v hodnotovom a percentuálnom vyjadrení.

V sledovanom období najväčšie podporu exportu úverovými a záručnými produktmi EXIMBANKY SR smerovala do krajín EÚ. V roku 2007 to bolo 88,7 %, na rok na to došlo iba k miernemu zvýšeniu na 88,74% a v roku 2009 podpora exportu do krajín EÚ to bolo 89,44% z celkovej podpory úverovými a záručnými produktmi EXIMBANKYSR, pričom v roku 2008 došlo k 41,7 % - tnému zvýšeniu podpory zahraničného obchodu v krajinách EÚ a následne v roku 2009 došlo k 25,4 % - tnému poklesu podpory exportu v krajinách EÚ.

Tab. 5

**[Teritoriálna štruktúra podpory exportu úverovými a záručnými produktmi
EXIMBANKY SR v rokoch 2007 – 2009 (v mil. €)]**

Teritórium/Rok	2007	2008	2009
EÚ	1 657,77	2 348,64	1 750,5
SNŠ	89,29	78,77	49,6
Ost. Krajiny OECD	45,24	79,1	48,9
Krajiny EZVO	27,05	49,52	60,3
Juhovýchodná Ázia	7,8	20,48	18,9
Blízky a stredný východ	3,85	13,87	3,9
Ostatné krajiny	38	56,33	25
SPOLU	1 869	2 646,7	1 957,1

Zdroj: Výročné správy EXIMBANKY SR za roky 2007 - 2009

Druhé v rebríčku sú krajiny SNŠ. U týchto krajín došlo od roku 2007 do roku 2009 k poklesu podpory o viac ako 45 %. Najperspektívnejšími krajinami pre podporu exportu z dlhodobého hľadiska sú Rusko a Ukrajina, ktoré majú obrovské trhy.

Na treťom a štvrtom mieste sú ostatné krajiny OECD a krajiny EZVO. Kde vlastne podpora exportu do ostatných krajín OECD v roku 2009 tvorí 2,5 % z celkovej podpory a krajiny EZVO 3,08%.

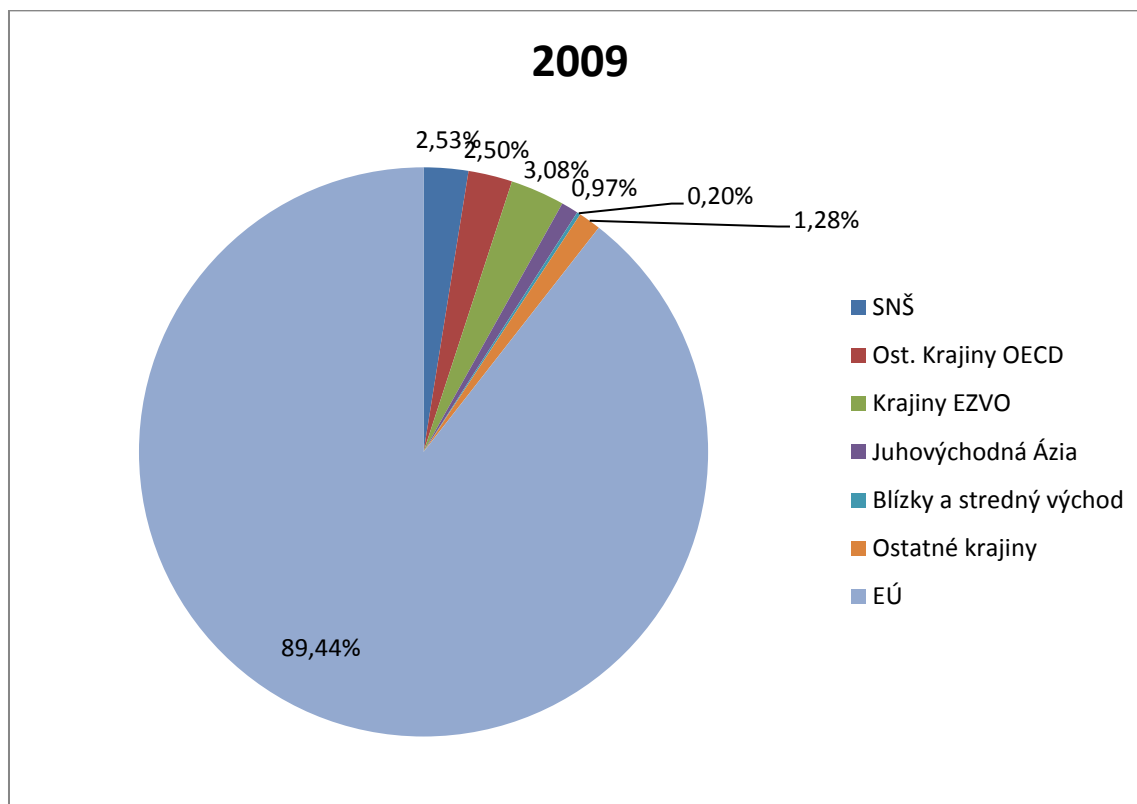
Potom nasledujú krajiny juhovýchodnej Ázie, kde podpora exportu sa od roku 2007 zvyšuje. V roku 2008 došlo k zvýšeniu podpory zo 7,8 mil. € na 20,48 mil. €, čo predstavuje

medziročný nárast o viac ako 162%. V roku 2009 v dôsledku hospodárskej krízy došlo k miernemu poklesu na 18,9 mil. €, čo predstavuje medziročný pokles o 7,8 %.

EXIMBANKA SR svojimi bankovými produktmi podporuje slovenských exportérov aj pri zahraničnom obchode s krajinami blízkeho východu. Poskytnuté produkty dosahuje síce v roku hodnotu iba 0,2 % z celkovej podpory exportu. Avšak táto podpora zo strany EXIMBANKY SR má perspektívu do budúcnosti. V roku 2008 vzrástla podpora do týchto krajín o 260 %, to znamená, že sa zvýšila z 3,85 mil. € na hodnotu 13,87 mil. €. V roku 2009 sa vrátila na svoju pôvodnú hodnotu z roku 2009.

Teritoriálna štruktúra úverových a záručných produktov v roku 2009

Graf 3



Zdroj: Výročná správa EXIMBANKY SR 2009

4.2.3 Komoditná štruktúra úverových a záručných produktov EXIMBANKY SR

Eximbanka SR musí svoju komoditnú politiku prispôbiť zahranično obchodnej politike SR. Tabuľka 6 a graf 4 znázorňuje komoditné smerovanie úverových produktov v hodnotovom a percentuálnom vyjadrení.

V sledovanom období najväčšie podporu exportu úverovými a záručnými produktmi EXIMBANKY SR smerovali do komodít – trhové výrobky . V roku 2007 to bolo 788,95 mil. €, na rok na to došlo zvýšeniu na 970, 52 mil. € a v roku 2009 pod vplyvom hospodárskej krízy podpora exportu tejto komodity klesla na hodnotu 755,4 mil. €. Podpora trhových výrobkov v roku 2009 predstavuje 38,6% z celkovej podpory.

Tab. 6

[Komoditná štruktúra úverových a záručných produktov EXIMBANKY SR (v mil. €)]

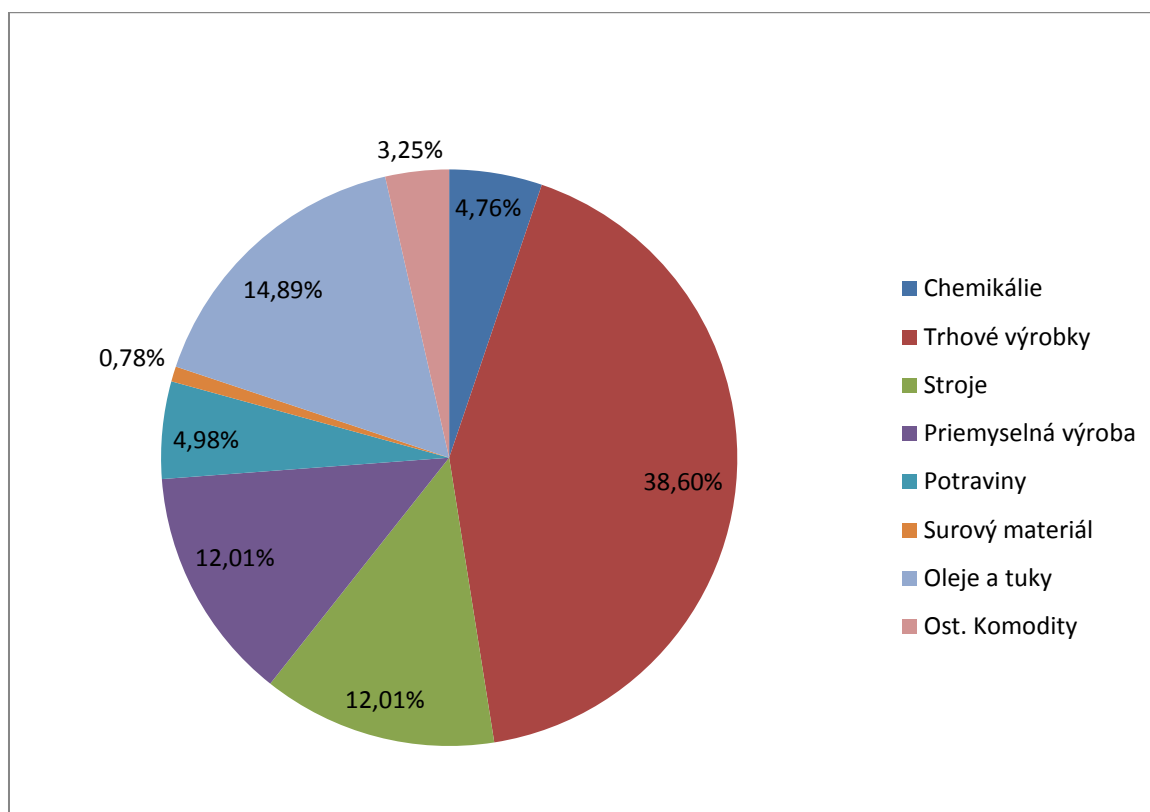
	2007	2008	2009
Chemikálie	338,67	236,74	93,1
Trhové výrobky	788,95	970,52	755,4
Stroje a zariadenia	363,97	397,53	235,1
Priemyselná výroba	239	567,3	235,1
Potraviny	93,9	136,2	97,4
Surový materiál	18,8	20	15,2
Oleje a tuky	15,7	299,5	291,4
Ost. Komodity	9,9	18,2	63,7
SPOLU	1 869	2 646,7	1 957,1

Zdroj: Výročné správy EXIMBANKY SR za roky 2007 - 2009

O tretiu resp. druhú pozíciu sa „bijú“ chemikálie a stroje a zariadenia a aj priemyselná výroba. Všetky tieto komodity sú pre export SR finančne zaujímavé. Chemikálie od roku 2007 do roku 2009 zaznamenali rapidný pokles o skoro 175 %, čo je v peňažnom vyjadrení pokles o viac ako 247 mil. €.

Podpora komodity stroje a zariadenia sa v roku 2008 mierne zvýšila oproti predošlému obdobiu z 363,97 mil. € na 397, 53 mil. €. V roku 2009 podpora tejto komodity kleslo o 41 % na hodnotu 235,1 mil. €.

Podpora komodity priemyselná výroba má v roku 2009 takmer rovnakú hodnotu ako to bolo v roku 2007. Avšak v roku 2008 sa podpora priemyselnej výroby značne zvýšila z hodnoty 239 mil. € na hodnotu 567,3 mil. €, čo predstavuje medziročný nárast o viac ako 137%. V nasledujúcom období však podpora tejto komodity klesla na 235,1 mil. €, čo predstavuje medziročný pokles o 59 %.



Zdroj: Výročná správa EXIMBANKY SR 2009

Podpora potravín sa v roku 2009 oproti roku 2007 takmer nezmenila. Došlo iba i miernemu navýšeniu. Podpora potravín tvorí v roku 2009 tvorí takmer 5 % z celkovej podpory bankovými a záručnými produktmi EXIMBANKY SR.

Podpora v percentuálnom vyjadrení najviac narástla v komodite oleje a tuky. Objem podpory tejto komodity v roku 2007 bol na úrovni 15,7 mil. € a v roku 2009 na úrovni 291,4 mil. €, čo predstavuje percentuálny nárast vo výške 1 756%.

4.2.4 Poistné produkty EXIMBANKY SR

EXIMBANKA SR prostredníctvom poistných produktov je schopná eliminovať riziká (t.j. komerčné, politické, resp. kombinované riziko) neplatenia zo strany zahraničných dlžníkov. Najčastejšími dôvodmi neuhrádzania pohľadávok je platobná nevôľa alebo platobná neschopnosť zahraničného odberateľa. EXIMBANKA SR je jediná inštitúcia v SR, ktorá poisťuje aj neobchodovateľné rizika. Pod pojmom neobchodovateľné riziko rozumieme také

riziko, ktoré nie je možné poistiť prostredníctvom súkromného zaistovateľa. V tabuľke 7 je uvedený objem podpory exportu poistnými produktmi.

Tab. 7

[Štruktúra podpory exportu z poistovacích činností (v mil. €)]

Produkt	rok 2007	rok 2008	rok 2009
Poistenie obchodovateľných rizík	866,1	913,5	586,9
Poistenie neobchodovateľných rizík	101,2	316,5	246,0
Spolu	967,3	1.230,0	832,9

Zdroj: Výročné správy EXIMBANKY SR za roky 2007 - 2009

EXIMBANKA SR disponuje dvomi typmi poistných produktov:

- **poistenie vývozných úverov,**
- **poistenie investícií.**

POISTENIE VÝVOZNÝCH ÚVEROV

Existujú určité komerčné a politické riziká, ktoré môžu spôsobiť neuhradenie záväzku z vývozného kontraktu zo strany zahraničného odberateľa. Tieto riziká kryje EXIMBANKA SR svojim úverovým poistením.

Komerčné riziko – t. j. vzniká zlou finančnou situáciou resp. insolventnosťou alebo teda bankrotom kupujúceho. Alebo ak kupujúci nechce dodržať svoje zmluvné platobné záväzky.

Politické riziko – je spôsobené zlou hospodárskou, ekonomickou či politickou situáciou štátu zahraničného odberateľa. Môže ísť o vzniknuté situácie ako je vojny, občianske nepokoje či revolúcia alebo štátny prevrat. Ale taktiež aj prírodné katastrofy, terorizmus či iné faktory, ktoré bránia kupujúcemu zrealizovať platbu.

Produkty úverového poistenia EXIMBANKY SR sú:

- **Poistenie krátkodobých vývozných úverov proti komerčným rizikám**

Toto poistenie kryje nezaplatenie pohľadávky v dôsledku platobnej neschopnosti resp. platobnej nevdle súkromného kupujúceho. Poistenie sa vzťahuje na export, pri ktorom

poistený poskytuje zahraničnému odberateľovi vývozný dodávateľský úver s odkladom platby maximálne do dvoch rokov.

- **Poistenie krátkodobých vývozných dodávateľských úverov proti politickým rizikám**

Tento typ poistenia sa týka exportu tovarov a služieb, pri ktorom exportér poskytuje zahraničnému odberateľovi dodávateľský úver s dĺžkou odkladu platieb maximálne do dvoch rokov. Poistenie kryje riziká spojené s politickými udalosťami či administratívnymi zásahmi v krajine zahraničného odberateľa, ktoré majú povahu vyššej moci, a teda kupujúci ich nevie ovplyvniť ale spôsobia, že si nevie plniť svoje záväzky voči dodávateľovi.

- **Poistenie strednodobého a dlhodobého vývozného dodávateľského úveru proti politickým a komerčným rizikám**

Toto poistenie kryje politické a komerčné riziká exportu, ktorý je financovaný formou dodávateľského úveru so splatnosťou dlhšou ako dva roky. Tento typ poistenia kryje riziká spojené s nezaplatenia za tovary a služby vyvezené do zahraničia. Poisteným je exportér, ktorý poskytuje dodávateľský úver zahraničnému odberateľovi.

- **Poistenie vývozného odberateľského úveru proti politickým a komerčným rizikám**

Tento typ poistenia kryje komerčné a politické riziká spojené s exportom, ktorý je financovaný odberateľským úverom so splatnosťou maximálne do dvoch rokov resp. so splatnosťou viac ako dva roky. Poistenie je vhodné hlavne pri vývoze strojárnských výrobkov a investičných celkov. Poisteným je banka exportéra, ktorá poskytuje odberateľský úver banke zahraničného kupujúceho resp. priamo zahraničnému kupujúcemu.

- **Poistenie výrobného rizika**

Tento typ poistenia kryje výrobné riziko, ktoré vzniká poistenému ešte pred odoslaním tovaru, resp. pred poskytnutím vývozného úveru zahraničnému odberateľovi v súvislosti so zrušením resp. prerušením vývozného kontraktu pre jeho realizáciu v dôsledku politických alebo komerčných rizík v období medzi dňom uzavretia vývozného kontraktu a odoslaním tovaru. Poistenie výrobného rizika je iba pripoistenie k poisteniu vývozného dodávateľského alebo odberateľského úveru.

- **Poistenie potvrdeného neodvolateľného vývozného dokumentárneho akreditívu**

Tento typ poistenia kryje politické a komerčné riziká spojené s čiastočným alebo celkovým nezaplatením pohľadávky vystavujúcou bankou poistenému podľa podmienok potvrdeného dokumentárneho akreditívu, u ktorého odklad platby spravidla nepresiahne 12 mesiacov. Dôvodom nezaplatenia dokumentárneho akreditívu môže byť platobná neschopnosť vystavujúcej banky alebo platobná nevôľa plniť záväzky vyplývajúce z akreditívu, ako aj politické a iné nekomerčné riziká vyplývajúce z politických udalostí a administratívnych opatrení v krajine sídla vystavujúcej banky alebo v tretej krajine majúce pre banku, ktorá vystavila dokumentárny akreditív charakter vyššej moci.

- **Poistenie vývozných záruk**

Predmetom poistenia je poistenie proti riziku strát spôsobených neoprávneným ale aj oprávneným čerpaním bankovej záruky vystavenej v súvislosti s podmienkami získania alebo plnenia vývozného obchodu.

- **Poistenie krátkodobého dodávateľského úveru proti riziku nezaplatenia**

Tento typ poistenie kryje exportérovi riziká z nezaplatenia vývozných aj tuzemských pohľadávok súkromnými odberateľmi.

Pri poistení krátkodobého vývozného dodávateľského úveru má exportér poistené komerčné riziká (platobná neschopnosť, platobná nevôľa) ale zároveň je pri vývozných pohľadávkach možné dohodnúť k poisteniu komerčných rizík aj pripoistenie proti politickým rizikám.

Poisteným je exportér, ktorý predkladá poisťovateľovi k poisteniu kúpnu zmluvu na úver, ktorý je obvykle kratší ako 1 rok. Maximálna splatnosť úveru je však do 2 rokov.

Poistenie sa týka poistných udalostí, ktoré vzniknú v zahraničí, pri tuzemských pohľadávkach na území Slovenskej republiky, a nevzťahuje sa na pohľadávky, ktoré majú byť zaplatené pred odoslaním tovaru.

- **Poistenie úveru na financovanie výroby na vývoz proti riziku nesplatenia úveru v dôsledku neschopnosti vývozcu splniť podmienky vývozného kontraktu**

Predmetom poistenia je pohľadávka banky, ktorá poskytla úver slovenskému exportérovi resp. výrobcovi na financovanie výroby na vývoz. Tento typ poistenia kryje riziko

majetkovej ujmy, ktorá banke vznikne v prípade ak slovenský exportér nebude schopný uhrádzať svoje záväzky voči banke. Poisteným je banka, ktorá poskytuje úver.

POISTENIE INVESTÍCIÍ

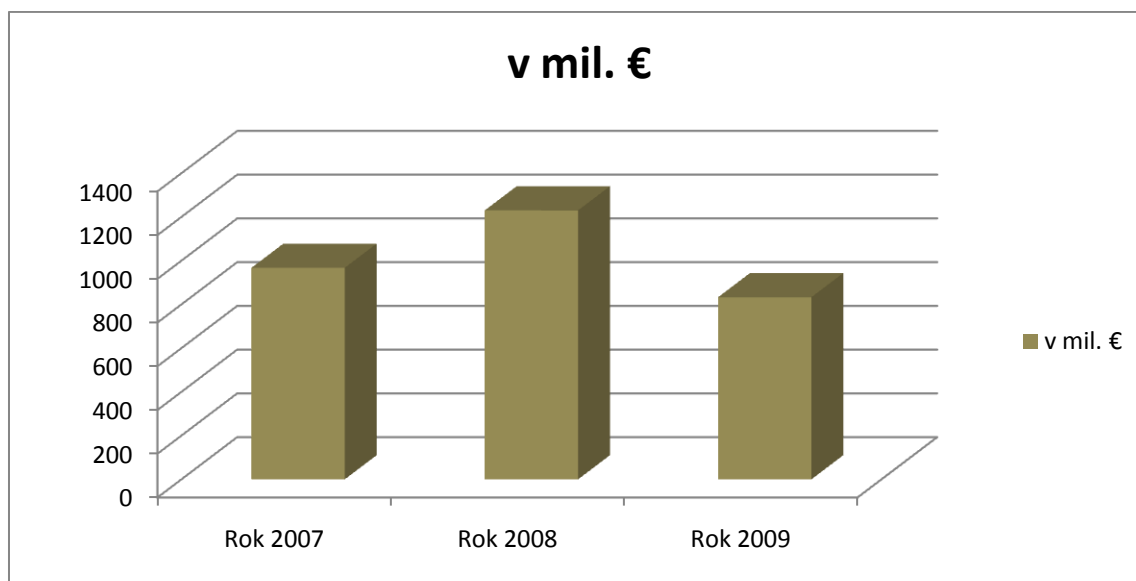
o Poistenie investícií slovenských právnických osôb v zahraničí

Poistenie investícií v zahraničí kryje politické a nekomerčné riziká. Ide o riziká zapríčiňujúce straty výnosov z investícií v zahraničí v dôsledku neschopnosti transferu úhrad do SR, privatizácie alebo politických násilných činov (napr. vojna či revolúcia). Táto investícia musí mať dlhodobý charakter, a to znamená, že musí ísť o investíciu, ktorá bude trvať najmenej po dobu troch rokov a zisky investora sú závislé iba na výkonoch zahraničnej spoločnosti a na výnosoch z investície. Poisteným je slovenský investor.

Poistenie investícií kryje nasledovné riziká:

- o Nemožnosť transferu úhrad do SR – t.j. nemožnosť previesť platby z miestnej meny v hostiteľskom štáte do €,
- o Vyvlastnenie – t.j. nemožnosť ďalej vlastniť, teda ani nakladať či prevádzkovať investíciu alebo si robiť nároky na výnosy z investície z dôvodu vyvlastnenia, konfiškácie či znárodnenia v danej krajine.

V roku 2008 vzrástol objem podpory exportu poistnými produktmi o 27,15 %, čo predstavuje nárast z 967,3 mil. € na hodnotu 1 230 mil. €. V tomto období ešte na Slovensku nebolo cítiť dôsledky hospodárskej krízy. Tie sa naplno prejavili v roku 2009, keď objem podpory klesol na 832,9 mil. €, čo je medziročný pokles o 32,28 %. Plán plnenia podpory exportu poistných produktmi bol v roku 2009 naplnený iba na 71,8%. V grafe 5 je znázornený vývoj podpory exportu poistnými produktmi EXIMBANKY SR v rokoch 2007 až 2009.



Zdroj: Výročné správy EXIMBANKY SR za roky 2007 – 2009

4.2.5 Teritoriálna štruktúra podpory exportu poistnými produktmi EXIMBANKY SR

Eximbanka SR musí svoju teritoriálnu politiku prispôbiť zahranično obchodnej politike SR. Zahranično obchodná politika SR sa sústreďuje na export do krajín EÚ a ostatných krajín OECD. Tabuľka 8 a graf 6 znázorňuje teritoriálne smerovanie poistných produktov v hodnotovom a percentuálnom vyjadrení.

V sledovanom období najväčšie podporu exportu poistnými produktmi EXIMBANKY SR smerovala do krajín EÚ. V roku 2007 to bolo 728 mil. €, na rok na to došlo k zvýšeniu na 848 mil. € a v roku 2009 podpora exportu do krajín EÚ to bolo 64,65% z celkovej podpory poistnými produktmi EXIMBANKYSR, pričom išlo o podporu vo výške 538,5 mil. €.

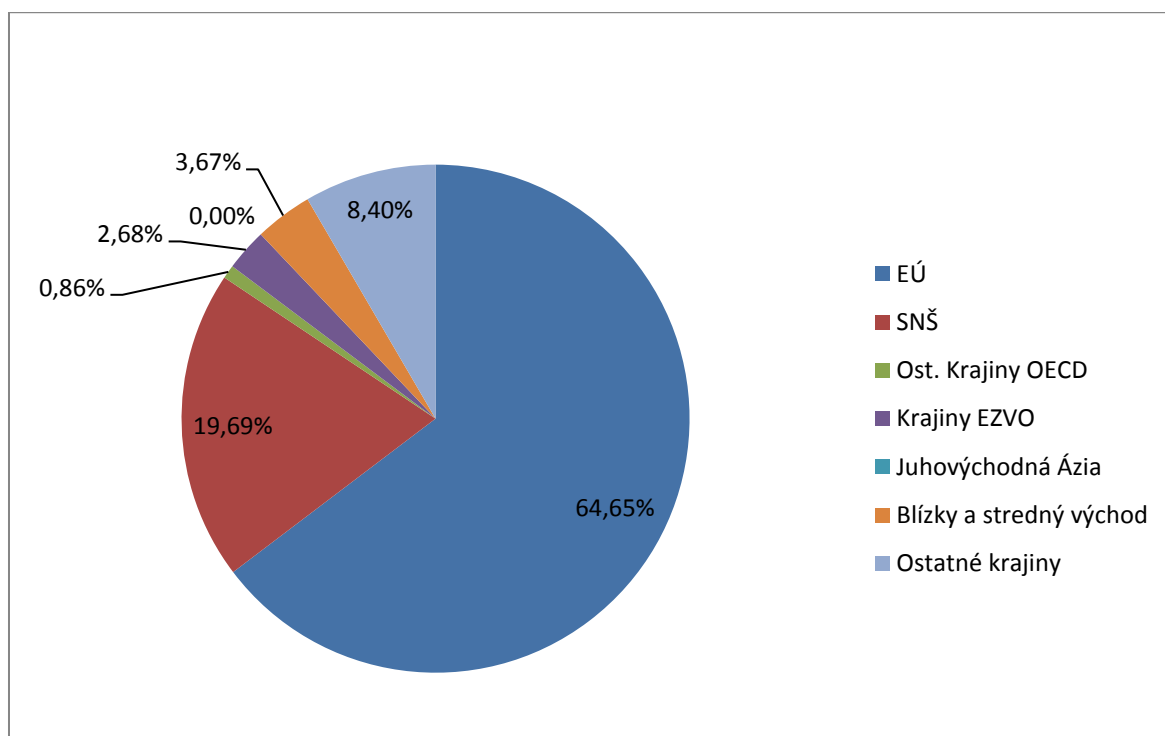
Tab. 8**[Teritoriálna štruktúra odpory exportu poisťnými produktmi EXIMBANKY SR
v rokoch 2007 – 2009 (v mil. €)]**

Teritórium/Rok	2007	2008	2009
EÚ	728	848	538,5
SNŠ	62,7	0	164
Ost. Krajiny OECD	70	26,8	7,2
Krajiny EZVO	68	0	22,3
Juhovýchodná Ázia	8,5	0,43	0
Blízky a stredný východ	2,2	23,5	30,6
Ostatné krajiny	28	331	70
SPOLU	967,3	1230	833

Zdroj: Výročné správy EXIMBANKY SR za roky 2007 – 2009

V poradí druhým teritóriom do ktorého najviac smerovala podpora vývozu vo forme poisťných produktov sú krajiny SNŠ. V roku 2009 oproti roku 2007 došlo k zvýšeniu o viac ako 161 %. Zaujímavými krajinami sú Rusko a Ukrajina.

Podpora do krajín EZVO a krajín blízkeho a stredného východu je pomerne na rovnakej úrovni. Pričom podpora v krajinách EZVO sa od roku 2007 znížila o 67 % a v krajinách blízkeho a stredného východu práve naopak zvýšila o 1 290% z 2,2 mil. € na 30,6 mil. €.



Zdroj: Výročná správa EXIMBANKY SR 2009

4.3 Podporné produkty EXIMBANKY SR určené pre malé a stredné podniky

Exportno – importná banka Slovenska v rámci proexportnej politiky sa sústreďuje hlavne na malých a stredných podnikateľov, ktorí ťažšie získavajú peňažné prostriedky na realizáciu vývozu od komerčných bánk.

Od roku 2003 EXIMBANKA SR venuje špeciálnu pozornosť malým a stredným podnikom. **EXIMBANKA SR** podporuje takým malých a stredných podnikateľov, ktorí majú sídlo na území Slovenskej republiky, ktorí vyrábajú tovary určené na export alebo poskytujú služby určené na export, alebo taktiež ak vyvážajú tovary alebo služby alebo ak investujú v zahraničí.

Pod pojmom MSP podnik, ktorý vykonáva podnikateľskú činnosť. Patria sem najmä samostatne zárobkovo činné osoby a rodinné podniky venujúce sa remeslám alebo VOS alebo združenia, ktoré vykonávajú hospodársku činnosť. **Stredné podniky** musia pritom spĺňať nasledovné podmienky. Nesmú zamestnávať viac ako 250 zamestnancov, a ich ročný obrat nesmie presiahnuť 50 miliónov € alebo ich celková ročná bilancia nesmie presiahnuť 43

miliónov €. Pod pojmom **malý podnik** zase rozumieme podnikateľskú jednotku, ktorá zamestnáva maximálne 50 osôb a jej ročný obrat resp. ročná bilancia nesmie presiahnuť hodnotu 10 miliónov €. Poznáme aj pojem **mikropodnik**. Pod týmto pojmom rozumieme podnik, ktorý zamestnáva maximálne 10 zamestnancov a jeho ročný obrat resp. celková ročná bilancia nepresahuje hodnotu 2 milióny €. Takéto rozdelenie podnikov platí od 1. januára 2005, keď vstúpilo do platnosti nové odporúčanie Európskej komisie č. 2003/361/EC.

EXIMBANKA SR ponúka široké portfólio produktov vo **financovaní a v poistení vývozných úverov. Ide teda o bankové a poistné produkty.**

Bankové produkty určené malým a stredným podnikom

EXIMBANKA SR sa pri rozhodovaní o poskytnutí či neposkytnutí úveru zaoberá, zisťuje najmä úveruschopnosť žiadateľa o úver a bonitu daného projektu, na ktorý má byť úver poskytnutý. Výška úročenia resp. poplatku závisí od miery rizika a typu obchodu. Do úvahy sa berie riziko obchodného prípadu a finančná situácia žiadateľa, pričom EXIMBANKA SR kladie dôraz na svoje hlavné poslanie – podporiť slovenských exportérov pri realizácii kontraktov na zahraničných trhoch.

EXIMBANKA SR vo svojich bankových produktoch poskytuje **priame úvery, refinančné úvery a záručné produkty pre MSP.**

PRIAME ÚVERY

- **Financovanie vývozných odberateľských úverov**

Jedná sa o financovanie záväzkov dlžníka (odberateľa) voči exportérovi.

- **Úvery na nákup a modernizáciu technológie a súvisiacej infraštruktúry**

Jedná sa o financovanie nákupu alebo modernizácie technológie a súvisiacej infraštruktúry, ktorá sa používa pri spracovávaní surovín a výrobnom procese. Výška poskytnutého úveru môže byť maximálne do výšky 85% z celkovej hodnoty modernizácie.

- **Úvery na financovanie investície**

Jedná sa o financovanie hlavne dlhodobých investícií, ktoré slúžia na rozšírenie vývozných aktivít exportéra. Jedná sa o dlhodobé úvery. To znamená, že doba od prvého čerpania do konečnej splatnosti je dlhšia ako 3 roky. Tento typ úveru je možné poskytnúť maximálne do výšky 90% hodnoty celej investície.

- **Úvery na podporu vývozu**

Jedná sa o financovanie materiálových a ostatných nákladov súvisiacich s uskutočnením vývozu.

- **Zmenkové úvery na pohľadávky – krátkodobé (Factoring), strednodobé a dlhodobé (Forfaiting)**

Jedná sa o financovanie pohľadávok po uskutočnení exportu do výšky vývozných faktúr.

REFINANČNÉ ÚVERY

- **Refinančné úvery na podporu vývozu**

Jedná sa o trojstranný zmluvný úverový vzťah medzi klientom, komerčnou bankou a EXIMBANKOU SR. Ide o refinancovanie potrieb exportéra

ZÁRUČNÉ PRODUKTY

- **Neplatobné bankové záruky**

EXIMBANKA SR prostredníctvom tohto produktu ručí za záväzok splniť kvantitatívne a kvalitatívne podmienky zmluvy zo strany príkazcu voči beneficiantovi bankovej záruky

- **Platobné bankové záruky**

EXIMBANKA SR prostredníctvom tohto produktu ručí za záväzok príkazcu platiť beneficiantovi. Tento záväzok má väzbu na platobnú podmienku zmluvy resp. podmienky poskytnutého bankového úveru.

- **Poistné produkty určené malým a stredným podnikom**

EXIMBANKA SR svojimi produktmi odstraňuje riziká z nezaplatenia pohľadávok zo strany zahraničných odberateľov, ktoré sú spojené s vývoznými úvermi.

4.4 Proexportná politika SR na roky 2007 – 2013 a úlohy EXIMBANKY SR pri jej realizácii

Predkladateľom návrhu „Proexportnej politiky SR na roky 2007 – 2013“ bolo ministerstvo hospodárstva. Úlohou daného uznesenia je zabezpečenie finančných prostriedkov, ktoré sú potrebné na realizáciu proexportnej politiky SR v rokoch 2008 – 2013. Toto uznesenie bolo schválené vládou.

Úlohou tohto projektu je zvýšiť konkurenciu schopnosť domácich producentov na zahraničných trhoch, podporiť rozvoj služieb a silnejšiu podporu MSP. Vláda SR to chce dosiahnuť:

- zjednodušením podmienok obchodu,
- určením teritoriálnych priorít,
- zabezpečením jednotnej propagácie SR,
- zvýšením prílevu zahraničných investícií,
- skvalitnením inštitucionálneho rámca,
- ďalšími programami s proexportným účinkom,
- zvýšením vývozu služieb a
- rozšírením finančných služieb pre slovenský export.

Po vstupe SR do Európskej únie vznikla potreba prispôsobiť obchodné prostredie SR európskemu ekonomickému prostrediu a to v súlade s cieľmi spoločnej obchodnej politiky Európskej únie. To je dôvod prečo materiál „Proexportná politika SR na roky 2007 – 2013“ vychádza zo strategického materiálu Európskej komisie - „Globálna Európa – konkurovanie svetu“. Daný dokument hovorí o tom, že ak rastie konkurenčná schopnosť, tak to má pozitívny vplyv na hospodársky rast a zamestnanosť.

„Proexportná politika SR na roky 2007 – 2013“ sa zaoberá strednodobou podporou rozvoja exportu SR. Jej úlohou je vytvorenie stabilného podporného piliera aktívnej zahraničnoobchodnej politiky Slovenskej republiky, ktorá je zameraná hlavne na rozvoj

slovenského exportu, podporu konkurenčnej schopnosti firiem SR na medzinárodných trhoch, ako aj podporu obchodno-ekonomických záujmov SR v EÚ a v prioritných mimoeurópskych teritóriách. Pričom proexportná politika sa nevenuje makroekonomickým vzťahom, ani jednotlivým komoditným skupinám tovarov či služieb.

Proexportná politika SR vychádza z nasledovných princípov:

- Princíp dodržiavania medzinárodných záväzkov Slovenskej republiky
- Princíp liberalizácie zahraničného obchodu
- Princíp nediskriminácie, transparentnosti a právnej istoty
- Princíp kontinuity proexportných aktivít vlády

Opatrenia, ktoré obsahuje materiál „Proexportná politika SR na roky 2007 – 2013“, sa môžu uskutočniť len prostredníctvom spolupráce všetkých inštitúcií zapojených do procesu podpory exportu. Jednou z týchto inštitúcií je aj **EXIMBANKA SR**.

Hlavnou činnosťou EXIMBANKY SR i naďalej zostáva podpora exportu slovenských exportérov prostredníctvom poisťovacích a bankových aktivít. Je potrebné povedať, že rast podpory exportu EXIMBANKOU SR nebude rásť rovnakým tempom ako celkový rast exportu SR. Totiž čoraz vo väčšej miere sa na exporte SR budú podieľať zahraničné nadnárodné spoločnosti (t.j. KIA, Peugeot, Volkswagen, Panasonic atď.), ktoré nepotrebujú služby EXIMBANKY SR.

Podpora EXIMBANKY SR v nasledujúcich rokoch by mala spočívať v dvoch formách:

A. Doplnenie poisťných fondov , aby sa zvýšili poisťné kapacity EXIMBANKY SR pre poistenie hlavne neobchodovateľného rizika.

B. V možnosti čerpania štátnej podpory na vyrovnávanie rozdielu úrokových sadzieb.

Na to aby EXIMBANKA SR bola schopná pokryť potreby trhu pri zvýšení podpory exportu bude musieť financovať svoju činnosť nielen zo zdrojov získaných od štátu ale aj zo svojich fondov a vlastných zdrojov z rozdelenia zisku. EXIMBANKA SR má v pláne medziročný nárast poskytnutých bankových a poisťovacích produktov o 10 – 12 % čo

priemerne predstavuje nárast o 432 mil. €. V tabuľke 9 je znázornený vývoj objemu vlastného kapitálu EXIMBANKY SR v rokoch 2007 – 2009.

Tab. 9

[Vývoj objemu vlastného kapitálu EXIMBANKY SR V ROKOCH 2007-2009 (v mil. €)]

	2007	2008	2009
ZI	99,58	88,56	100
Fondy	113,49	124,5	155,78
VH	2,46	1,43	0,61
VK spolu	215,53	214,49	256,39

Zdroj: Výročné správy EXIMBANKY SR za roky 2007 - 2009

Podľa prognóz obchodných útvarov EXIMBANKY SR v období rokov 2007 - 2013 možno očakávať nárast podpory exportu EXIMBANKOU SR približne o 2,73 mld. €, čo v priemere predstavuje medziročný nárast približne o 11 % .

Úlohou EXIMBANKY SR je rozvoj produktov v oblasti poisťovacích a bankových činností tým smerom, aby sa dalo v čo najväčšej miere obslúžiť klienta komplexne v rámci EXIMBANKS SR.

Tento cieľ bude exportná agentúra zabezpečovať hlavne zvyšovaním podielu stredno a dlhodobého financovania a poistenie, ale taktiež aj rozšírením svojich služieb o poistenie časti tuzemských pohľadávok, ktoré súvisia s exportom. Ide o všeobecne požadovaný produkt zo strany exportérov.

EXIMBANKA SR pre splnenie cieľov stanovených materiálom „Proexportná politika SR na roky 2007 – 2013 bude nútená využívať pri financovaní a poisťovaní exportných úverov využívať externé zdroje, bude nútená využívať i svoje fondy a zisk z minulých rokov, aby bola schopná vykryť deficit medzi peňažnými prostriedkami získanými od štátu a reálnou potrebou finančných prostriedkov na realizáciu služieb, ktoré EXIMBANKA SR poskytuje.

4.5 Analýza finančného hospodárenia EXIMBANKY SR

Aby EXIMBANKA SR mohla každý rok zvyšovať podporu exportu musí disponovať silným ekonomickým pozadím a potrebnými finančnými zdrojmi aby mohla financovať svoje bankové a poisťné produkty. Ide o to aby inštitúcia dokázala vyprodukovať taký zisk, ktorý pokryje jej náklady.

Je nutné zdôrazniť že hlavnou úlohou EXIMBANKY SR je maximalizácia podpory exportu a nie maximalizácia objemu zisku. Preto ukazovatele rentability sú u EXIMBANKY SR podstatne nižšie ako u komerčných bánk. Vývoj ukazovateľov hospodárskej činnosti inštitúcie uvádza tabuľka 10.

Tab. 10

**[Vývoj ukazovateľov hospodárskej činnosti EXIMBANKY SR v rokoch 2007 – 2009
(v mil. €)]**

Ukazovateľ	2007	2008	2009
Podporený export EXIMBANKOU SR	2836,35	3876,68	2790,13
Bilančná suma	288,69	301,46	313,54
ZI	99,58	88,56	100,00
Výnosy celkom	7,34	7,27	8,77
Náklady celkom	4,88	5,84	8,16
VH	2,46	1,43	0,61

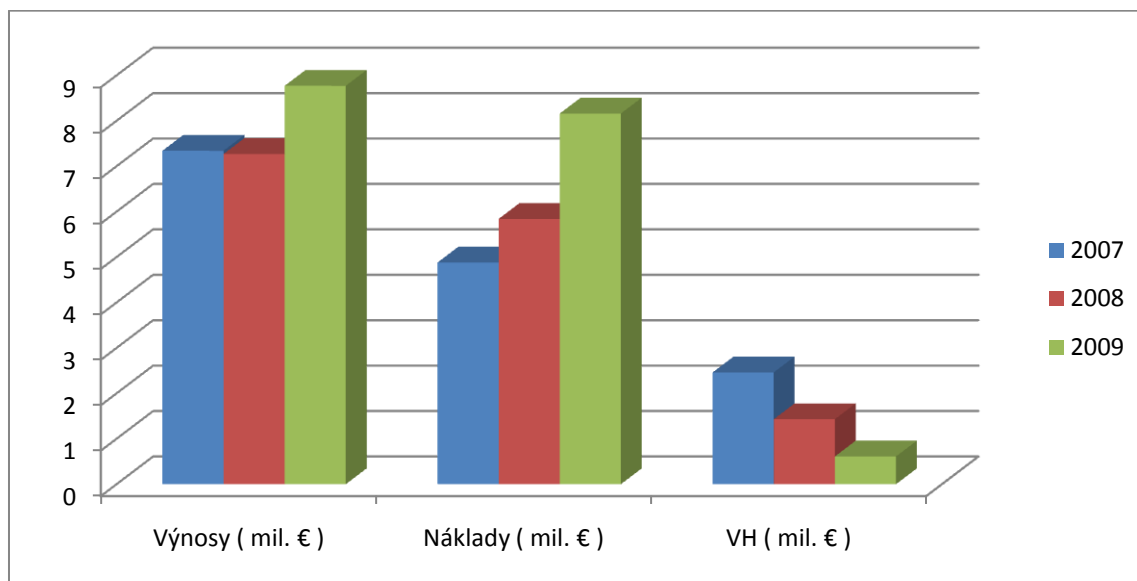
Zdroj: Výročné správy EXIMBANKY SR za roky 2007 – 2009

Vynaložená **náklady** EXIMBANKY SR v roku 2008 oproti minulému obdobiu vzrástli o 19,67%. Toto zvýšenie bolo spôsobené realizáciou dokumentu „Proexportná politika SR na roky 2007 – 2013“. Zvyšoval sa objem podpory exportu, čo spôsobilo i nárast nákladov. V roku 2009 taktiež došlo k zvýšeniu nákladov, a to dokonca až o 39,7%. V tomto období sa v SR prejavila naplno hospodárska kríza a bolo nutné prijímať záchranné opatrenia, ktoré sú nákladné. Popri nákladoch sa z roka na rok zvyšovali i dosiahnuté **výnosy**. Tie sa však vyvíjala neproporcionálne oproti nákladom, čo sa odrazilo na klesajúcej výške **výsledku hospodárenia** EXIMBANKY SR, ktorý od roku 2007 do roku 2009 poklesol o viac ako 300 %. Tento pokles rentability EXIMBANKY SR je spôsobený znížením úrokových výnosov

v dôsledku zníženia úrokových sadziieb a s výnosmi spojených s poisťovacou a zaistovacou činnosťou. **Podpora exportu** EXIMBANKOU SR sa vyvíjala pozitívne, kým neprepukla globálna finančno – ekonomická kríza. V roku 2008 sa podpora zvýšila o 36,67 % oproti roku 2007. A následne v roku 2009 po prepuknutí hospodárskej krízy sa podpora exportu znížila o 28%.

Vývoj hospodárenia EXIMBANKY SR v rokoch 2007 – 2009

Graf 7



Zdroj: Výročné správy EXIMBANKY SR za roky 2007 – 2009

Slovenská republika v roku 2007 bola najrýchlejšie sa rozvíjajúcou ekonomikou v strednej Európe. Hospodárstvo SR zaznamenávalo dynamický rast, miera inflácie bola nízka (2,5%) a stav verejných financií sa vyvíjal pozitívne. Hrubý domáci produkt v roku 2007 medziročne vzrástol o 10,4 %. Rast HDP spôsobila spotreba domácností, **rast exportu a vysoká miera zahraničných investícií**. Postupne dochádzalo k rastu životnej úrovni obyvateľstva. V roku 2007 slovenský export vzrástol o 15,2 % na 47,16 mld. €.

EXIMBANKA SR v roku 2007 podporila slovenských exportérov v objeme 2,83 mld. €. Pričom bankové produkty boli poskytnuté vo výške 1,87 mld. € a poisťné produkty boli poskytnuté vo výške 0,96 mld. €. Oproti roku 2006 vzrástla podpora exportu o 0,4%. EXIMBANKA SR v roku 2007 podporila svojimi produktmi z celkového vývozu SR export vo výške 6%:

Vlastné imanie EXIMBANKY SR v roku 2007 bolo vo výške 213 mil. €. Zisk bol vo výške 2,47 mil. €, čo znamená nárast o 21,7% oproti roku 2006.

EXIMBANKA SR v roku 2008 aktívne podporovala vývoz slovenských podnikateľských subjektov. Čo sa týka ukazovateľov podpora exportu, objem úverov ako aj poisťná angažovanosť sa oproti roku 2007 zvýšili. EXIMBANKA SR v roku 2008 podporila prostredníctvom svojich poisťovacích a bankových produktov export vo výške 3,87 mld. €, čo v porovnaní s rokom 2007 predstavuje nárast o 36,7 %. Podiel EXIMBANKY SR na podpore celkového exportu Slovenskej republiky predstavuje 7,8 %.

Následky celosvetovej finančnej a hospodárskej krízy sa prejavili aj vo výsledkoch Slovenskej republiky v celkovom spomalení rastu v porovnaní s uplynulým rokom. Na celkovom raste hrubého domáceho produktu sa podieľal i rast exportu celkovým medziročným zvýšením o 5,1 %. Rast HDP bol 6,4 %.

Čo sa týka území, tak najväčší objem podpory vývozu smeroval do krajín Európskej únie (88,7 %) Do krajín bývalého Spoločenstva nezávislých štátov to bolo 3,0 % a ostatných krajín OECD 3,0 %.

Čo sa týka komodít, tak najväčšia podpora sa realizovala v sektore chemického priemyslu (24,1 %), ľahkého priemyslu (17,8 %) a strojárkeho priemyslu (17,9 %).

Vlastné imanie EXIMBANKY SR v roku 2008 bolo vo výške 214 mil. €. Základné imanie pokleslo oproti roku 2007 o 11 mil. €. O túto hodnotu prostriedkov bol posilnený fond na krytie strednodobých a dlhodobých neobchodovateľných rizík.

V roku 2008 využívala EXIMBANKA SR na financovanie exportných úverov cudzie zdroje získané z úverových liniek. Ich objem v roku 2008 bol vo výške 53,7 mil. €.

EXIMBANKA SR v roku 2008 dosiahla zisk po zdanení vo výške 1,43 mil. €, pričom zaplatená daň z príjmu bola vo výške 795,5 tis. €

Úlohou EXIMBANKY SR v roku 2009 bolo zintenzívnenie obchodných aktivít, ktoré boli cielené na podporu exportu slovenských podnikateľských subjektov. Plnenie týchto naplánovaných cieľov bolo však vo veľkej miere ovplyvnené **globálnou finančnou a ekonomickou krízou**. Hospodársky pád v krajinách, kde slovenský export prekvital spôsobil veľké odbytové ťažkosti slovenských exportérov.

Vplyv globálnej ekonomickej krízy ovplyvnil aj ekonomické výsledky EXIMBANKY SR. Táto inštitúcia v roku 2009 naplnila svoje ciele iba na 75,4%. Prostredníctvom svojich poisťovacích a bankových činností podporila export v celkovom objeme 2 790,0 mil. €. Pričom plán podpory bol vo výške 3 700,0 mil. €.

Pričom bankové produkty boli podporené vo výške 1 957,1 mil. € (plnenie rozpočtu na 77,1 %) a poisťovacie činnosti výškou 832,9 mil. € (plnenie rozpočtu na 71,8 %). Podpora

exportu slovenských podnikateľských subjektov EXIMBANKOU SR oproti roku 2008 sa znížila o 1 086,7 mil. €, čo predstavuje pokles o 28,0 %.

Celková bilančná suma exportnej agentúry predstavovala hodnotu 309 043,0 tis. €. Pohľadávky voči bankám ku koncu roku 2009 predstavovali 78 513,5 tis. € a oproti koncu minulého roka boli nižšie o 106 953,7 tis. €. Tvorili ich hlavne pohľadávky z poskytnutých úverov bankám v objeme 78 475,1 tis. EUR (medziročný pokles o 106 567,3 tis. EUR), z toho refinančné úvery bankám boli vo výške 76 106,9 tis. € a eskontné úvery bankám boli vo výške 2 368,2 tis. €. Ich pokles bol výsledkom zmeny filozofie financovania bánk, poklesu ceny krátkodobých zdrojov na trhu a možnosti komerčných bánk získať zdroje za výhodnejších podmienok a tiež zhoršenia ekonomickej situácie klientov v dôsledku krízy a opatrnejšieho prístupu bánk k poskytovaniu úverov podnikateľským subjektom. Okrem poskytnutých úverov EXIMBANKA SR podporila slovenský export aj prostredníctvom vystavených záruk, ktoré ku koncu roku 2009 dosiahli objem 104 064,2 tis. EUR.

Základné imanie EXIMBANKY SR v roku 2009 bolo vo výške 100 000,0 tis. €, čo znamená nárast základného imania oproti minulému roku o 11 439,2 tis. €. K navýšeniu základného imania došlo z finančných prostriedkov od štátu. Zvýšili sa ja fondy na záruky a fondy na neobchodovateľné rizika.

EXIMBANKA SR v roku 2009 dosiahla disponibilný zisk vo výške 611,9 tis. EUR. To znamená, že zisk po zdanení poklesol o 57,4 % oproti roku 2008. Celosvetová finančná a ekonomická kríza výrazne ovplyvnila hospodárenie EXIMBANKY SR v roku 2009. Táto kríza mala dopad aj na pokles obchodných činnosti EXIMBANKY SR a bola dôvodom zníženia objemu podporeného exportu. Na prekonanie následkov krízy a s cieľom výraznejšie podporovať slovenských exportérov na zahraničných trhoch, Slovenská vláda v roku 2009 navýšila zdrojové vybavenie EXIMBANKY SR. Vláda SR to uskutočnila prostredníctvom zvýšenia základného imania EXIMBANKY SR.

Základným cieľom v roku 2010 bude zefektívnenie a reštrukturalizácia využitia disponibilných zdrojov EXIMBANKY SR formou zvyšovania poisťovacích a bankových činnosti podporujúcich vývoz.

4.6 Podpora exportu v rámci agrozozortu SR

Čo sa týka agrozozortu ide o špecifické odvetvie národného hospodárstva. Výrazne sa odlišuje od ostatných odvetví národného hospodárstva, či už ide výrobný proces alebo spôsob realizácie produkcie, či aj samotný export.

Agrovýroba je kapitálovo náročná a jedná sa o sezónnu výrobu. Taktiež je agrovýroba závislá od klimatických podmienok v danom roku. Navyše v agrozozorte sa vykazuje nízka produktivita práce a taktiež pomerne nízka vytvorená pridaná hodnota. Všetky tieto vyššie spomenuté dôvody sú príčinou prečo je poľnohospodárstvo rizikovým odvetvím pre bankový sektor.

Vstup SR do EÚ predstavoval pozitívny vplyv na agrovýrobu v rámci zahraničného obchodu. Začali sa využívať nové spoločné nástroje spoločnej poľnohospodárskej politiky (SPP). Slovenský právny poriadok prevzal základné smernice a nariadenia EÚ.

Európska únia je hlavná inštitúcia, ktorá zabezpečuje financie na obchodnú činnosť a zahranično – obchodnú činnosť v poľnohospodárstve. Komisia EÚ rozhoduje, ktoré komodity produkcie budú podporované a v akej výške. Na Slovensku je vykonávateľom trhových aj obchodných nástrojov SPP Poľnohospodárska platobná agentúra (PPA), ktorá patrí pod MP SR.

Poľnohospodárska platobná agentúra poskytuje štátnu pomoc subjektom, ktorý pôsobia v poľnohospodárskej prvovýrobe, potravinárstve, lesnom či rybnom hospodárstve.

Podpory v agrozozorte sa poskytujú ako:

- **Štátna pomoc**
- priamou formou (t. j. dotácie) – ide o poskytnutie nenávratných prostriedkov štátneho rozpočtu
- nepriamou formou
 - **Minimálna pomoc** – ide o pomoc, ktorá v priebehu akéhokoľvek obdobia troch fiškálnych rokov, určených na základe účtovného obdobia príjemcu dotácie, neprekročí limit stanovený príslušnou európskou legislatívou, ktorý v prípade prvovýrobcov predstavuje 7 500 Eur, v prípade rybného hospodárstva 30 000 Eur a v prípade spracovateľov až 200 000 Eur.
 - **Národná podpora** - ide o dotácie poskytované za účelom zachovania historicky významného genofondu koní a na dostihovú prevádzku

- **Dočasná štátna pomoc** – ide o poskytovanie dočasnej štátnej pomoci pre pestovateľov cukrovej repy.

Poskytovanie úverov komerčnými bankami poľnohospodárskym subjektom je za rovnakých podmienok ako u ostatných odvetví národného hospodárstva. Aj teda napriek tomu, že ide o špecifické odvetvie, ktoré sa líši od ostatných odvetví národného hospodárstva.

Komerčné banky uprednostňujú tie projekty, ktoré majú najrýchlejšiu návratnosť finančných prostriedkov a stupeň rizika je v optimálnej hranici únosnosti. To je dôvod prečo poľnohospodárske podniky sa snažia zvyšovať ekonomické ukazovatele výroby a rentabilitu, aby boli schopný obstáť v silnom konkurenčnom boji na trhu. Komerčné banky nezaujímajú sociálny pohľad na situáciu, ale zaujímajú ich či im ten ktorý podnik bude schopný splácať úver.

Terajšia dotačná politika EÚ tlačí na reštrukturalizáciu výroby z hľadiska dopytu a ponuky aj na zahraničnom trhu a nielen na domácom trhu.

Súčasným poľnohospodárskym podnikom by mali zabezpečiť:

- zdraviu nezávadné produkty pri vysokej kvalite,
- účasť na národných a nadnárodných výrobných a obchodných vertikálach a prispôbiť sa kvalitatívnym, cenovým a kvantitatívnym požiadavkám,
- výrobné kapacity v súlade s hygienickými a environmentálnymi požiadavkami EÚ,
- diverzifikáciu výroby – napr. bio výroba.

Globalizácia svetovej ekonomiky ovplyvňuje všetky oblasti národného hospodárstva. Teda aj poľnohospodárstva a potravinárstva. Prežijú iba tí výrobcovia, ktorí sa vedia prispôbiť zmenám a novým trendom, ktorí promptne reagujú na zmeny v trhovom hospodárstve a budú schopní dodávať spracovateľom a obchodníkom kvalitné suroviny za prijateľné ceny.

Poľnohospodárska prvovýroba je základom Slovenského potravinárskeho priemyslu. V súčasnosti sa nachádza vo veľmi zložitej etape prispôbovania sa novým trhovým podmienkam. Slovenské potravinárske a poľnohospodárske podniky nutne potrebujú reštrukturalizáciu. Súčasnú situáciu v agrozozorte na Slovensku sa dá vyriešiť aj prostredníctvom poradenských, výskumných a vývojových inštitúcií. Je potrebné si vypočúť názory skúsených, špičkových odborníkov v danom obore.

5. ZÁVER

Vývoz je hnacou silou rastu hospodárskej výkonnosti a tým je aj zdrojom konkurencieschopnosti krajiny. Zahraničný obchod je náročný na finančné prostriedky. Jednotlivé krajiny sa snažia o účinnú proexportnú politiku, ktorá sa realizuje v rámci prepojenia štátnej sféry a komerčnej sféry.

Ministerstvo hospodárstva SR má za úlohu v Slovenskej republike podporovať export. Robí to za súčinnosti rôznych obchodno – záujmových inštitúcií. Poistenie a úverovanie exportných aktivít realizuje špeciálna štátna exportná agentúra Exportno – importná banka Slovenskej republiky. EXIMBANKA SR patrí pod ministerstvo financií. Bola zriadená zákonom č. 80/1997 Z. z. o Exportno – importnej banke Slovenskej republiky pre podporu maximálneho objemu exportu, v súlade so zahraničnou a obchodnou politikou SR. Najdôležitejšou úlohou EXIMBANKY SR je teda podpora čo najväčšieho objemu exportu s vysokou pridanou hodnotou, pričom sa zameriava na krajiny EÚ a krajiny OECD.

Cieľom tejto diplomovej práce bolo posúdenie činnosti EXIMBANKY SR. Teda ako efektívne podporuje export a import SR prostredníctvom svojich produktov. Činnosť exportnej agentúry sa sledovala a vyhodnocovala za obdobie rokov 2007 – 2009.

Vlastná práca je rozčlenená do šiestich kapitol, šiestich problémových okruhov, z ktorých vyplývajú nasledovné závery a odporúčania.

EXIMBANKA SR v rokoch 2007 a 2008 dosahovala pozitívne výsledky hospodárenia a disponuje silným ekonomickým pozadím. Vyplýva to z analýzy jej finančno – ekonomickej situácie. EXIMBANKA SR v tomto období realizovala svoju činnosť v súlade s materiálom „Proexportná politika SR na roky 2007 – 2013“. Z roka na rok zvyšovala množstvo peňažných prostriedkov na podporu exportu. A tým plnila svoj hlavný cieľ - zvyšovať objem exportu.

EXIMBANKA SR v tomto období poskytovala takmer všetky produkty na podporu exportu, ktoré ponúkali i podobné inštitúcie vo vyspelých krajinách sveta. Čo sa týka bankových produktov, tak jej najväčšiu časť tvorili refinančné úvery, ale dôležité boli aj zmenkové a záručné produkty EXIMBANKY SR, ktoré umožnili export aj malým a stredným podnikom. Poistné produkty smerovali najmä do krajín EÚ, krajín OECD a krajín EZVO.

Bankové úvery boli zase zamerané na krajiny EÚ a krajiny OECD. Podpora smerovala najmä do ľahkého, chemického a strojárkeho priemyslu.

Rok 2009 bol však pre hospodárstvo celého sveta nepriaznivý. Naplno sa prejavili dôsledky globálnej finančnej a ekonomickej krízy. Hospodársky pád v krajinách, kde slovenský export prekvital spôsobil veľké odbytové ťažkosti slovenských exportérov. Vplyv globálnej ekonomickej krízy ovplyvnil aj ekonomické výsledky EXIMBANKY SR. Táto inštitúcia v roku 2009 naplnila svoje ciele iba na 75,4%. Došlo teda k stagnácii slovenského exportu.

V oblasti poľnohospodárstva, ktoré sa vyznačuje menšou mierou návratnosti a vyššou mierou rizika ako ostatné odvetvia národného hospodárstva, sa výrobné podniky môžu obrátiť pri získavaní finančných prostriedkov ako na EXIMBANKU SR tak i na komerčné banky. Uprednostňované sú tie podniky, ktoré majú vysokú pridanú hodnotu a rýchlejšou návratnosťou zdrojov.

Na základe získaných informácií pri vypracovaní diplomovej práce sa predkladajú nasledujúce návrhy:

- Prispôbovať ponuku EXIMBANKY SR potrebám malých a stredných podnikov,
- Usporadúvanie školení pre malých a stredných podnikateľov a informovať ich o možnostiach financovania exportu,
- Zväčšovať svoje portfólio produktov,
- Priebežne sledovať hospodársku a politickú situáciu v krajinách EÚ a v krajinách OECD,
- Užšia spolupráca s výskumnými, vývojovými a vzdelávacími inštitúciami,
- Rozvíjať spoluprácu s domácimi komerčnými bankami,
- Rozvíjať spoluprácu s agentúrou SARIO a ostatnými inštitúciami zaoberajúcimi sa podporou zahraničného obchodu,
- Rozvíjať spoluprácu so zahraničnými inštitúciami s podobnými funkciami

EXIMBANKA SR má nenahraditeľnú úlohu pri podpore exportu domácich podnikov. Snaží sa prispôbiť tempu rastu zahraničného obchodu SR, ktorý v súčasnosti je výrazne ovplyvnený rozmachom automobilového priemyslu.

6. POUŽITÁ LITERATÚRA

1. ÁRENDÁŠ, Marek: Komerčná analýza úverových produktov EXIMBANKY SR. Nitra, 2001. 74 s. Diplomová práca na Fakulte ekonomiky a manažmentu SPU v Nitre. Vedúci diplomovej práce: Doc. Ing. Mária Hambalková, CSc.
2. BLAAS, Gejza a kol.: Poľnohospodárske politiky v krajinách OECD: Monitoring a hodnotenie 2006. [online]. 2006, č. 12, s. 12. cit. [15.02.2011]. Dostupné na internete: http://www.land.gov.sk/slovak/dok/oecd_2006.pdf.
3. Exportno-importná banka Slovenskej republiky: Výročná správa 2007
4. Exportno-importná banka Slovenskej republiky: Výročná správa 2008
5. Exportno-importná banka Slovenskej republiky: Výročná správa 2009
6. HAMBALKOVÁ, Mária.: Komerčná činnosť. Nitra: SPU, 2002. ISBN 80-8069-031-1.
7. Investment Leaders 2006 - Interview with Ladislav Vaškovič. In: Slovák Spectator [online]. Máj, 2006. cit. [04.03.2011], Dostupné na internete: http://www.eximbanka.sk/buxus/docs/tlacove_spravy/Slovak_Spectator.pdf. ISBN 1336-5878.
8. JANDA, Karel - ČAJKA, Martin: Podpora zemédělského úvěru na Slovensku a v České republice. In: *Ekonomický časopis*. 54, 2006, č. 2, s. 139-153. ISSN 0013-3035.
9. KLUČKA, Jozef: Riadenie kreditného rizika banky. In: Podniková ekonomika a manažment, [online]. 2, 2006, č. 1, s. 31-37. cit. [21.02.2011]. Dostupné na internete: https://fpedas.utc.sk/katedry/ke/NOVINY_KE/Cisla_novin/casopis_1_2006.pdf.
10. KMONÍČEK, Zdeněk: Vznik a srovnání národných systémů podpory exportů ve vybraných zemích (1). In *Podnikatel a peníze*. 2001, č. 07/08, s. 38-39.
11. LONGAUEROVÁ, Alena - VÝBORNÝ, Jiří: Aktuálne problémy exportného poistenia. In: *Eurobiznis*. 2006, č. 5, s. 6-7.
12. MAJTÁNOVÁ, Anna: Poistenie exportných úverov ako súčasť podporného prostredia pre rast exportnej výkonnosti. In: *Ekonomický časopis*, 50, 2002, č. 3, s. 421-445. ISSN 0013-3035.
13. MICHNIK, Lubomír a kol.: *Ekonomika zahraničného obchodu*. Bratislava: EKONOM, 2000. 321 s. ISBN 80-225-1118-8.
14. PODOLAK, A.: Vplyv integračných európskych procesov na agroobchodnú orientáciu Slovenska. In: *Zborník prednášok z medzinárodnej agropolitickej konferencie*. Nitra: Združenie agropodnikateľov Slovenska, 1999.
15. POHANKA, Jiří: Exportní financování jako bankovní produkt (1. část). In *Komerční bankovníctví*. 2002, č. 5, s. 14-15.
16. POHANKA, Jiří: Exportní financování jako bankovní produkt (2. část). In *Komerční bankovníctví*. 2002, č. 6-7, s. 18-20.
17. SZABO, Ľuboslav: Efektívnosť výrobných faktorov v slovenskom poľnohospodárstve a jeho integrácia do Európskej únie. In: *Ekonomický časopis*, 54, 2006, č. 2, s. 154-167. ISSN 0013-3035.

18. ŠNIRCOVÁ, Jana: Finančná situácia potravinárskeho priemyslu v Slovenskej republike a vyhodnotenie finančnej pozície vybraného podniku v tomto odvetví. In: Ekonomické rozhl'ady, 2006, č. 2, Ekonomická univerzita Bratislava. ISSN: 0323-262X
19. Zákon č. 30/1992 Zb. o Slovenskej poľnohospodárskej a potravinárskej komore v znení neskorších predpisov č. 448/2001 Z.z. a č. 546/2004 Z.z.
20. Zákon č. 623/2004 Z.z. ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 80/1997 Z.z. o Exportno-importnej banke Slovenskej republiky v znení zákona č. 336/1998 Z.z. a zákona č. 214/2000 Z.z.
21. Zákon č. 80/1997 Z.z. o Exportno-importnej banke Slovenskej republiky
22. ZINECKER, Marek: Exportní financování a finanční plánování. In: Moderní řízení
23. ZINECKER, Marek: Financování vývozných operací podniku. 1. vyd. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2006. 260 s. ISBN 80-7204-432-X.
24. <http://www.economy.gov.sk/exportny-plan-teritoria-na-rok-2010/128460s>
25. Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania - Misia a ciele [online], 2006. cit. [15.03.2011], Dostupné na internete: <http://www.nadsme.sk/?article=l10>.
26. Profil EXIMBANKY SR [online], cit. [15.02.2011]. Dostupné na internete: http://v.vw\v.eximbanka.sk/buxus/generate__page.php?page_id=336.
27. Ročná správa o výsledku hospodárenia EXIMBANKY SR za rok 2007 [online], cit. [05.03.2011]. Dostupné na internete: http://www.eximbanka.sk/buxus/generate_page.php?page_id=437.
28. Ročná správa o výsledku hospodárenia EXIMBANKY SR za rok 2008 [online], cit. [05.03.2011]. Dostupné na internete: http://www.eximbanka.sk/buxus/generate_page.php?page_id=435.
29. Ročná správa o výsledku hospodárenia EXIMBANKY SR za rok 2009 [online], cit. [05.03.2011], Dostupné na internete: http://www.eximbanka.sk/buxus/generate_page.php?page_id=433.
30. Zámery EXIMBANKY SR [online], cit. [11.02.2011]. Dostupné na internete: http://www.eximbanka.sk/buxus/generate_page.php?page_id=244.