

VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

Fakulta podnikatelská

Ústav ekonomiky a managementu

Ing. Marek Zinecker

**ÚVĚROVÁ POLITIKA PODNIKU V KONTEXTU
DLOUHODOBÉHO EXPORTNÍHO FINANCOVÁNÍ**

**BUSINESS CREDIT POLICY IN CONTEXT
WITH LONG TERM EXPORT FINANCING**

ZKRÁCENÁ VERZE PH.D. THESIS

Obor: Řízení a ekonomika podniku
Školitel: Doc. Ing. Luděk Mikulec, CSc.
Oponenti: Prof. Ing. Iva Živělová, CSc.
Doc. Ing. Mária Režňáková, CSc.
Ing. Jiří Papoušek
Datum obhajoby: 2. 12. 2003

KLÍČOVÁ SLOVA

vývoz investičního zboží/investičních celků, dlouhodobé exportní financování, úvěrové riziko, úvěrová politika, rozhodování managementu exportujícího podniku, ratingový model, metoda kalkulace ceny vývozního kontraktu

KEY WORDS

export of capital goods/capital equipments, long-term export financing, credit risk, credit policy, decision procedure of management of an exporting enterprise, rating model, calculation method of export contract price

MÍSTO ULOŽENÍ PRÁCE

Odělení pro vědu a výzkum FP VUT v Brně
Knihovna FP VUT v Brně

© Marek Zinecker, 2004

ISBN 80-214-2547-4

ISSN 1213-4198

OBSAH

OBSAH	3
1 ÚVOD	5
2 CÍLE DISERTAČNÍ PRÁCE	6
3 SOUČASNÝ STAV ŘEŠENÉ PROBLEMATIKY	7
3.1 Obchod s investičním zbožím a investičními celky a financování vývozu těchto komodit	7
3.2 Rizika dlouhodobého exportního financování	8
3.3 Účastníci exportního financování	9
3.4 Formy exportního financování	10
3.5 Role úvěrové politiky v exportujícím podniku	11
4 METODOLOGIE DISERTAČNÍ PRÁCE	13
4.1 Metodika řešení disertační práce	13
4.2 Metody použité při zpracování disertační práce	14
5 ŘEŠENÍ A VÝSLEDKY DISERTAČNÍ PRÁCE	16
5.1 Návrhy možných směrů zdokonalení portfolia produktů českých ECAs	16
5.2 Návrhy řešení vybraných problémů úvěrové politiky v kontextu dlouhodobého exportního financování	17
5.2.1 Návrh algoritmu rozhodování managementu exportujícího podniku v rámci úvěrové politiky	17
5.2.2 Návrh ratingového modelu pro hodnocení bonity zahraničního kupujícího	17
5.2.3 Návrh metody kalkulace nabídkové ceny vývozního kontraktu při využití dodavatelského úvěru jako formy exportního financování	19
6 SHRUTÍ VÝSLEDKŮ DISERTAČNÍ PRÁCE A ZHODNOCENÍ PŘÍNOSŮ PRO TERORII A PRAXI	19
6.1 Přínosy pro teorii	20
6.2 Přínosy pro praxi	20
6.3 Přínosy pro pedagogický proces	21
6.4 Nástin dalšího pokračování výzkumu	21

7 POUŽITÁ LITERATURA	22
CURICULUM VITAE	28
ABSTRACT	32

1 ÚVOD

Zahraniční obchod je historicky nejstarší a dosud nejrozšířenější formou vnějších hospodářských vztahů.

Pro řadu českých podniků představuje uplatnění na zahraničních trzích nezbytnost vzhledem k charakteru domácí ekonomiky. Ta představuje malý a poměrně saturovaný vnitřní trh, nedostatečné vybavení přírodními zdroji a relativně vysoký stupeň specializace průmyslu. Liberalizace zahraničního obchodu i další liberalizační transformační kroky přispěly k růstu otevřenosti české ekonomiky, který se projevil prudkým nárůstem dovozu a změnou teritoriální i komoditní struktury vývozu.

Podíl České republiky na světovém obchodu (se zbožím) představuje zhruba 5 promile (2001). Vyspělé země stejné velikosti se na světovém vývozu podílejí podstatně větší měrou (tak např. v roce 2001 Belgie 2,92 %, Dánsko 0,84 %, Finsko 0,70 %, Irsko 1,35 %, Nizozemí 3,73 %, Rakousko 1,14 %, Švédsko 1,22 %, Švýcarsko 1,33 %). Právě tyto tržní ekonomiky v období po druhé světové válce výrazně využívaly zahraničního obchodu jako dynamizujícího faktoru domácí ekonomiky. Je-li hledána strategie, jak zvýšit ekonomickou úroveň ČR, pak existující mezeru oproti vyspělému světu lze podstatně zmenšit, bude-li český ekonomický růst tažen dramaticky vyšším národním exportem.

Mezinárodní konkurenceschopnost exportujících podniků je silněji než kdy dříve determinována schopností každou nabídku „vybavit“ individuálním řešením problému financování. V případě vývozu investičního zboží/investičních celků to platí o to více, protože většina potenciálních zákazníků nedisponuje potřebnými kapitálovými zdroji pro realizaci investiční výstavby. Financování vývozu lze charakterizovat jako opatřování finančních zdrojů na překlenutí doby mezi vynaložením finančních prostředků a jejich návratností při vývozu zboží. Úvěrování zahraničních obchodních partnerů je tak z celé řady důvodů spojeno s širokým komplexem problémů, které musí být řešeny na úrovni úvěrové politiky exportujícího podniku. Specifičnost tohoto procesu spočívá jednak v délce doby, po kterou jsou finanční prostředky vázány, jednak v tom, že díky mezinárodnímu charakteru obchodu mohou být používány zdroje vnitřní i zahraniční a v rozdílné dimenzi rizikovosti těchto transakcí.

Význam dlouhodobého exportního financování v podmínkách ČR lze dále dokumentovat prostřednictvím komoditní struktury českého vývozu. V současné době tvoří téměř 50 % vývozu z ČR strojírenské zboží. Zajišťování středně- a dlouhodobého financování je do značné míry nezbytnou podmínkou právě pro

export strojírenských výrobků a investičních celků. Předložení návrhů na řešení vybraných problémů dlouhodobého vývozního financování v kontextu úvěrové politiky exportujícího podniku je cílem předkládané disertační práce.

2 CÍLE DISERTAČNÍ PRÁCE

Poznávacím cílem disertační práce bylo zpracování analýzy dlouhodobého exportního financování jako jedné části podnikového financování způsobem, jak je toto téma v současné době prezentováno v domácí i zahraniční literatuře. Se zřetelem na poznávací cíl byly definovány cíle dílčí:

- vymezení základních termínů spojených s financováním vývozu investičního zboží/investičních celků;
- popsat možné formy dlouhodobého exportního financování z hlediska exportujícího podniku a současně tak vytvořit jejich databázi,
- na základě poznatků z literatury navrhnout klasifikaci forem středně- a dlouhodobého exportního financování;
- definovat rizika spojená s exportním financováním a charakterizovat přístupy k jejich řízení;
- definovat úlohu, jakou v současných ekonomikách plní exportní úvěrové agentury ve vztahu k podnikatelským subjektům, zejména pak vývozcům investičního zboží/investičních celků;
- zdůraznit význam státní finanční podpory exportu při vývozu investičního zboží/investičních celků, s ohledem na skutečnost, že růst vývozu těchto komodit nezvyšuje pouze výkony jejich tuzemských výrobců, nýbrž má obrovský multiplikační efekt zejména na sektor malých a středních podniků.
- vysledovat trendy v oblasti financování vývozu s důrazem na měnící se požadavky podnikatelských subjektů na roli exportních úvěrových agentur a rostoucí význam komerčního sektoru;
- na základě spolupráce s Českou exportní bankou, a. s., případně jinými institucemi, doplnit analýzu vybraných forem financování vývozu modelovými situacemi jejich praktické aplikace.

Byly definovány dva tvůrčí cíle disertační práce:

Prvním tvůrčím cílem bylo navrhnout možné směry zdokonalení portfolia produktů nabízených ze strany českých exportních úvěrových agentur v případě, že absence konkrétních produktů v českém prostředí může pro řadu domácích podnikatelských subjektů představovat konkurenční nevýhodu při realizaci jejich exportních případů oproti zahraniční konkurenci.

Druhým tvůrčím cílem bylo navrhnout řešení vybraných problémů úvěrové politiky podniku v kontextu dlouhodobého exportního financování. V tomto směru byly vytyčeny následující cíle:

- navrhnout diagram definující postup rozhodování managementu exportujícího podniku na úrovni jeho úvěrové politiky, který bude modelovat chronologii spolupráce mezi vývozcem, financující (tedy úvěrovou) institucí a exportní úvěrovou pojišťovnou v předexportní fázi vývozního kontraktu, kde výsledkem interakcí zmíněných subjektů je rozhodnutí vývozce o konfiguraci úvěrové politiky vůči potenciálnímu zahraničnímu kupujícímu;
- navrhnout ratingový model určený pro hodnocení bonity zahraničních obchodních partnerů ze strany exportujícího podniku;
- navrhnout metodu kalkulace nabídkové ceny vývozního kontraktu využitelnou ze strany exportujícího podniku ve fázi sestavování nabídky za předpokladu, že bude využit bankovní vývozní dodavatelský úvěr, resp. forfaiting, jako formy dlouhodobého exportního financování. Návrhy musí reflektovat aktuální podmínky systému financování exportu v ČR.

3 SOUČASNÝ STAV ŘEŠENÉ PROBLEMATIKY

Kapitola se zabývá současným stavem vědeckého poznání problematiky středně- a dlouhodobého vývozního financování a role úvěrové politiky v podniku vyvažícím investiční zboží/investiční celky. Pozornost je věnována zejména vymezení termínu obchodování s investičním zbožím/investičními celky a problémům a formám financování vývozu těchto komodit. Je zdůrazněna rizikovost středně- a dlouhodobého exportního financování a důvody finanční podpory států při vývozu investičního zboží/investičních celků. Součástí kapitoly je rovněž vymezení úloh credit managementu v podniku poskytujícím dlouhodobé vývozní úvěry.

3.1 OBCHOD S INVESTIČNÍM ZBOŽÍM A INVESTIČNÍMI CELKY A FINANCOVÁNÍ VÝVOZU TĚCHTO KOMODIT

Vymezením termínu obchodování s investičním zbožím/investičními celky je poměrně obtížné. Fixaci jednotné terminologie zamezuje rozmanitost interaktivních procesů do obchodování vstupujících a heterogenita produktů a služeb, jež jsou jeho předmětem. Kossmann [31] uvádí následující definici investičního celku: „Kompletními průmyslovými investičními celky se rozumí nabídky výkonů, které zahrnují ohraničený, jedním či několika nabízejícími sestavený balíček *hardware/software*. Jednotlivé prvky *software* a *hardware* se stávají svou montáží a uvedením do provozu funkčními kompletními jednotkami. Takový systematický balíček výkonů může být představován zařízeními sloužícími

získávání, zpracování a výrobě zboží, stejně jako produkci energie. Investiční celky tak představují speciální obor podnikání.“ Smlouvy Bernské unie [76] o podmínkách vývozních úvěrů definují investiční zboží jako „stroje a zařízení vysoké hodnoty, které mají být určeny pro průmyslové nebo komerční využití“.

Jedním ze základních znaků charakterizujících obchodování s investičním zbožím/investičními celky je od 70. let 20. století v důsledku zostřující se konkurence na světových trzích požadavek ze strany dovozce na poskytnutí či zprostředkování dlouhodobého financování vývozcem. Nabídka řešení týkající se financování dodávky ze strany vývozců je tak dnes vedle ceny a technické koncepce dodávaného zařízení rozhodujícím faktorem ovlivňujícím rozhodnutí poptávajícího při výběru obchodního partnera (dodavatele). V rámci tzv. *highly sophisticated financial engineering* je třeba rozvíjet takové koncepty (formy) financování, které budou přizpůsobeny individuálním požadavkům zákazníka a projektu. Zpracování dlouhodobého exportního financování tudíž často představuje spojení různých zdrojů financování (státem podpořené exportní úvěry, komerční úvěry, rozvojová pomoc) z různých zemí, v různých měnách, při zohlednění komplikovaných struktur jednotlivých finančních trhů a systémů státem podporovaného exportu.

3.2 RIZIKA DLOUHODOBÉHO EXPORTNÍHO FINANCOVÁNÍ

Důležitou součástí komplexní analýzy exportního případu ze strany vývozce a případně i jiných subjektů zúčastněných na financování (bank), je posouzení rizik s vývozním kontraktem spojených. Lze uvést následující faktory, které v současnosti determinují strukturu rizik spojených se středně- a dlouhodobým financováním vývozu investičního zboží/investičních celků:

- zvýšená míra teritoriálních rizik;
- vysoká hodnota vývozních kontraktů;
- rostoucí podíl dlouhodobého financování na hodnotě vývozních kontraktů;
- „exotičtější“ složení dodavatelských konsorcií;
- rostoucí podíl služeb na hodnotě vývozního kontraktu.

Dělení rizik i názvosloví v oblasti mezinárodních ekonomických vztahů není ustáleno. Z hlediska fáze vývozního kontraktu lze definovat riziko nárůstu nákladů, riziko kursové, riziko výrobní či riziko platební.

Nejvýznamnějšími riziky, jimž jsou vývozci v souvislosti s exportním financováním vystaveni, jsou tzv. platební (též úvěrová rizika). Jestliže je úvěr možné definovat jako očekávání přijetí peněžních prostředků, potom úvěrové riziko je pravděpodobnost, že toto očekávání nebude splněno. Úvěrová rizika v zahranič-

ním obchodě závisí na teritoriu, v němž má zahraniční kupující své sídlo a na bonitě zahraničního kupujícího.

Teritoriální riziko, ohrožující splatnost pohledávek vývozců a omezující výnosnost zahraničních investic, představuje nebezpečí, že zahraniční kupující – přes svoji platební schopnost i platební vůli – nebude moci částečně či zcela dostát svým závazkům z důvodu domácí makroekonomické (nedostatečné devizové rezervy země dlužníka) a/nebo politicko-sociální (zákaz obsluhovat zahraniční dluh z politicko-ideologických příčin) situace. Z hlediska obchodních partnerů má teritoriální riziko povahu vyšší moci.

Pod pojmem riziko bonity zahraničního kupujícího (často též komerční riziko) se rozumí s poskytnutím vývozního úvěru spojené nebezpečí, že dlužník nesplní svůj závazek, resp., že ho nesplní v plné výši či v řádném termínu. V zahraničním obchodě může komerční riziko na straně dodavatele způsobovat škody nejčastěji v důsledku:

- platební nevůle dlužníka (*protracted default*),
- platební neschopnosti dlužníka (*official insolvency*),
- odstoupení obchodního partnera od kontraktu,
- bezdůvodného nepřevzetí zboží odběratelem.

Intenzita dopadu komerčních rizik na výsledky vývozních operací je dána především dvěma faktory: bonitou obchodního partnera (ta je ovlivněna jednak teritoriálními aspekty, ale také povahou fyzické nebo právnické osoby, se kterou je daný právní vztah uzavírán - z tohoto hlediska je závažné právní postavení obchodního partnera, jeho majetková a finanční situace) a stupněm právního zajištění daného závazkového vztahu.

3.3 ÚČASTNÍCI EXPORTNÍHO FINANCOVÁNÍ

Dlouhodobé financování je tradičně záležitostí komerčních bank, které jsou obecně schopné komplexně pokrýt veškeré potřeby vývozce spojené s celým průběhem zahraničně obchodní transakce. Komerční banky se však velice neochotně angažují ve středně- a dlouhodobém financování exportních transakcí podnikatelských subjektů, protože jsou s nimi spojena vyšší a hůře odhadnutelná rizika (zejména teritoriální). Lze tedy konstatovat, že na soukromém trhu exportního financování dochází k tržnímu selhání, neboť soukromé banky nejsou ve zmíněných případech ochotny přebírat rizika, která jsou s vývozy spojená. Proto řada států založila instituce, pro jejichž označení se souhrnně používá termín exportní úvěrové agentury – anglicky *Export Credit Agencies* (dále jen *ECAs*).

Gianturco [16] uvádí následující, všeobecně akceptovanou definici *ECAs*: „(1) vysoce specializované banky, pojišťovny, finanční korporace či vládní instituce;

(2) nabízející úvěry a/nebo garance, pojištění, technickou pomoc (etc.), za účelem podpory exportujících podnikatelských subjektů; (3) kryjící komerční a politická rizika spojená s vývozem; (4) s podporou či na účet státu; (5) s cílem podporovat národní export.“ Tohoto cíle dosahují exportní úvěrové agentury buď přímo, poskytováním finančních zdrojů, nebo, častěji, poskytováním garancí či pojištění ke komerčně financovaným transakcím.

Většina vyspělých zemí má svůj vlastní systém oficiální podpory financování národních exportů a investic do zahraničí. Jednotlivé systémy finanční podpory se od sebe liší podle jednotlivých zemí, avšak hlavní stavební kameny podpory financování exportů jsou obdobné.

ECAs jsou velice často konkurenty soupeřící mezi sebou na zahraničních trzích. Z důvodů širšího poznání potenciálního nebezpečí a důsledků nepříznivých událostí obchodních úvěrových válek, však *ECAs* stále častěji hledají možnosti vzájemné spolupráce (koordinace politiky a praktik v hlavních problémových oblastech činnosti *ECAs*, vzájemná výměna informací mezi *ECAs* etc.).

Základní dokument upravující podporu exportu formou pojišťování a zvýhodněného financování v rámci OECD je *Arrangement on Guidelines For Officially Supported Export Credits* (dále jen *Konsensus OECD*) přijatý 1. dubna 1978 tehdejšími členy OECD. Jeho účelem bylo stanovit kritéria pro podporu financování exportů ze zemí OECD, jež měly zamezit neomezeným subvencím ze státního rozpočtu v rámci finanční podpory exportu v členských zemích. Oficiální podporou podle *Konsensu* se má na mysli zejména podpora formou pojišťování exportních úvěrů, poskytováním záruk za úvěry, poskytování přímých zvýhodněných úvěrů na bázi úrokových sazeb *Commercial Interest Reference Rates* (dále jen *CIRR*) a refinancování na základě *CIRR* pro měny použité v úvěrech. *Konsensus OECD* tedy stanovuje určitá pravidla pro to, aby se na exportní financování vztahovala oficiální podpora. K dalším dokumentům harmonizující podmínky exportního financování patří *Smlouvy Bernské unie o podmínkách vývozních úvěrů*.

3.4 FORMY EXPORTNÍHO FINANCOVÁNÍ

Ke klasifikaci forem exportního financování existují různé přístupy. Bednarzyk [4] uvádí následující kritéria: země původu zdrojů financování; subjekt, poskytující úvěr; předmět financování; typ subjektu, kterému je úvěr poskytován; délka splatnosti úvěru; techniky úvěrování. Např. z hlediska předmětu financování lze rozlišovat úvěry na financování výdajů spojených s výrobou zboží určeného na

export (*pre-shipment financing*) a financující poexportní fázi vývozní operace (*post-shipment financing*).

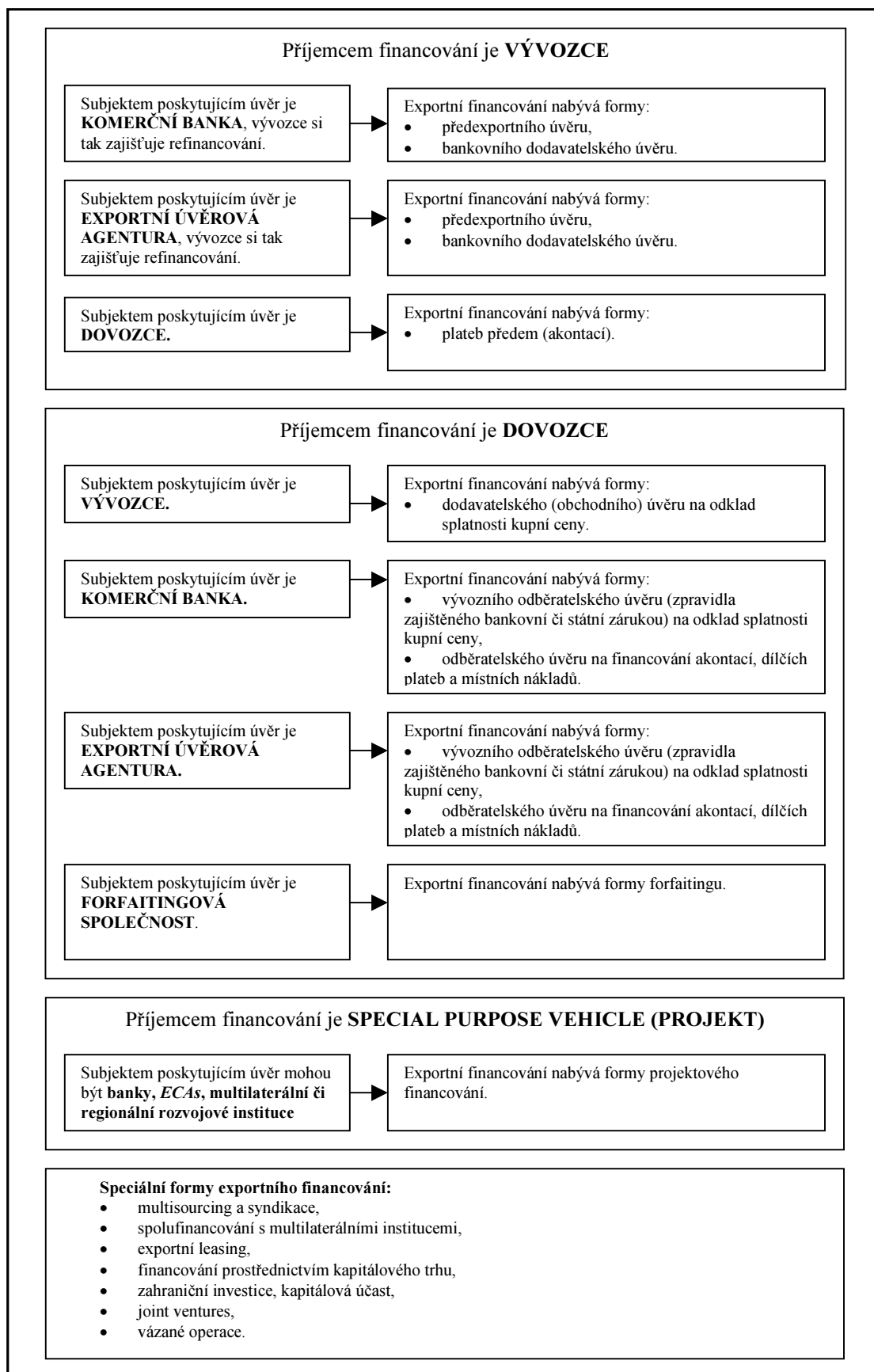
Pro účely disertační práce byla navržena původní klasifikace dlouhodobých exportních úvěrů (forem financování exportu), která je uvedena na obrázku č. 1. Základním kritériem ke klasifikaci forem dlouhodobého financování exportu byl typ subjektu, kterému je úvěr poskytován, tzn. subjekt, v jehož bilanci se financování exportního úvěru objeví na straně pasív (tj. příjemce úvěru). Toto kritérium bylo dále kombinováno s kritériem subjektu poskytujícího exportní úvěr. Příjemcem úvěru může být vývozce, kterému různé formy exportního financování umožňují financování jím poskytnutých dodavatelských úvěrů (*supplier's credit*). Příjemcem úvěru může být také dovozce, jemuž různé formy exportního financování označované jako odběratelský úvěr (*buyer's credit*) umožňují financování nákupů v zahraničí. Příjemcem financování však může být i tzv. *Special Purpose Vehicle* v případě tzv. projektového financování. Mimo strukturu navržené klasifikace nezůstávají ani speciální formy dlouhodobého exportního financování: multisourcing a syndikace, spolufinancování s multilaterálními institucemi, exportní leasing, financování prostřednictvím kapitálového trhu, zahraniční investice, kapitálová účast, joint ventures a vázané operace. Analýza jednotlivých forem dlouhodobého exportního financování je v přílohách disertační práce doplněna modelovými situacemi praktické aplikace, které jsou převážně výsledkem spolupráce autora disertační práce s vybranými institucemi (zejména Českou exportní bankou, a. s.).

3.5 ROLE ÚVĚROVÉ POLITIKY V EXPORTUJÍCÍM PODNIKU

Z analýzy současného stavu vědeckého poznání financování exportu vyplývá, že řízení pohledávek (*credit management*) vznikajících prodejem zahraničním obchodním partnerům na úvěr představuje široký komplex problémů. Oblast obchodování s investičním zbožím/investičními celky je vzhledem k obchodním zvyklostem (délka úvěrování) postižena zejména. Jak uvádí lit. [19, 55] v praxi českých podniků je *credit management* poměrně opomíjenou oblastí. Většina subjektů zpravidla realizuje prodej na úvěr bez bližší analýzy úvěruschopnosti odběratele. Důsledky na bilance podniků jsou patrné.

Úvěrovou politikou rozumí Philipp (PHILIPP, F. *Risiko und Risikopolitik*, Stuttgart 1967. Citace převzata z lit. [31]) „plánovité, cílené chování, které nachází svoji podobu v souboru opatření, která mohou být činěna, aby bylo nebezpečí vzniku chybného rozhodnutí pokud možno co nejmenší, a aby byly důsledky potenciálních chybných rozhodnutí redukovány na co nejnižší míru“. Rizikovou politiku je možné chápat jako vícestupňový rozhodovací proces, který se skládá z následujících prvků [31]:

Obrázek č. 1 - Návrh klasifikace forem středně- a dlouhodobého exportního financování



- na počátku stojí analýza rizik s cílem rozpoznat a definovat jednotlivá rizika, následuje posouzení rizik s ohledem na pravděpodobnost jejich vzniku a jejich rozsah (míru),
- navazuje ovlivňování rizik uplatňováním na příčiny se vztahujících nástrojů rizikové politiky.

Součástí rizikové politiky je dále dle lit. [56] stanovení prodejních podmínek, definování úvěrových standardů, stanovení úvěrových limitů, rozhodnutí o úvěru a výběr zajišťovacího instrumentu.

Základem řízení pohledávek je prevence. Proto je *credit management* vhodné realizovat ve dvou rovinách: preventivní, tj. stanovení postupu při uzavírání obchodních kontraktů (úvěrová politika – *credit policy*) a výkonné, kde se jedná o činnosti spojené se sledováním již vzniklých pohledávek v návaznosti na marketingový informační systém (systém monitorování pohledávek).

4 METODOLOGIE DISERTAČNÍ PRÁCE

4.1 METODIKA ŘEŠENÍ DISERTAČNÍ PRÁCE

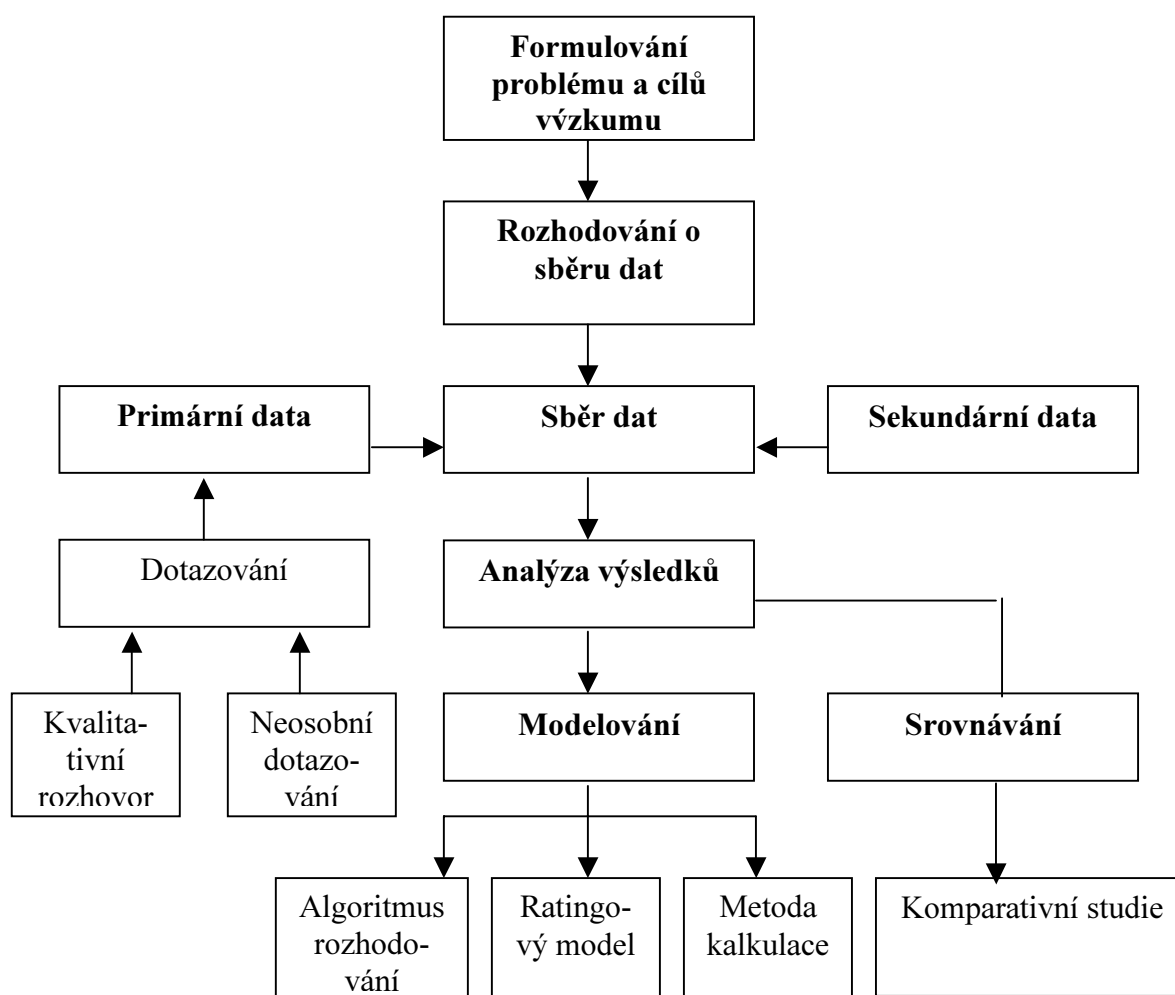
Technika vědeckého poznávání představuje algoritmus posloupnosti činností v procesu realizace vědeckého poznávání, a to od formulace řešeného problému až po závěrečné hodnocení dosažených výsledků.

V rámci zpracování disertační práce byly na základě doporučení autorů [11] naplněny následující kroky: byl definován výzkumný problém, byly stanoveny cíle, byly definovány zdroje dat, bylo rozhodnuto o metodách a technikách sběru dat, následoval sběr dat, jejich analýza a využití v návrhové části disertační práce. Průběh výzkumu lépe dokumentuje obrázek č. 2.

Pro účely zpracování této disertační práce byla vypracována komplexní metodika pro jednotlivé oblasti řešení:

- návrh algoritmu rozhodování managementu exportujícího podniku na úrovni úvěrové politiky;
- návrh ratingového modelu pro hodnocení bonity zahraničních obchodních partnerů ze strany exportujícího podniku;
- návrh metody kalkulace nabídkové ceny při využití dodavatelského úvěru jako formy exportního financování;
- návrh možných směrů zdokonalení portfolia produktů českých *ECAs* na základě zpracování komparativní studie produktového portfolia národních exportních úvěrových agentur ve vybraných členských zemích OECD.

Obrázek č. 2 – Průběh výzkumu



4.2 METODY POUŽITÉ PŘI ZPRACOVÁNÍ DISERTAČNÍ PRÁCE

Při volbě metod, jež byly využity při zpracování disertační práce, bylo nezbytné vycházet z následujícího požadavku: „použít takovou množinu metod, jež povede k naplnění základních cílů disertační práce a bude metodologicky akceptovatelná a efektivní.“ V jednotlivých etapách zpracování disertační práce byly využívány následující metody vědecké práce:

1. Logické metody. Ty jsou tvořeny množinou metod, které k dosažení předsevzatého cíle využívají principy logiky a logické myšlení řešitele. Patří k nim tato trojice tzv. „párových metod“: „*indukce - dedukce*“, „*analýza – syntéza*“, „*abstrakce – konkretizace*“.
2. Metoda srovnávání (patří mezi tzv. empirické metody). Tato metoda byla využita při zpracování komparativní studie produktového portfolia vybraných národních exportních úvěrových agentur v rámci OECD, která se

stala podkladem pro formulaci návrhů možných směrů zdokonalení portfolia produktů českých *ECAs*.

3. Metoda modelování. Modelování spočívá ve zkoumání reálných objektů pomocí jiných, zpravidla uměle konstruovaných objektů, v nichž jsou vyjádřeny, charakterizovány a definovány pouze vybrané vlastnosti, stránky a vztahy originálního objektu. Metoda modelování našla své uplatnění v případě návrhu algoritmus rozhodování managementu exportujícího podniku na úrovni úvěrové politiky, dále při zpracování ratingového modelu zaměřeného na posouzení budoucí schopnosti obchodního partnera (dovozce) dostát svým závazkům vyplývajících z poskytnutí středně- či dlouhodobého exportního úvěru ze strany vývozce, resp. financující instituce a při návrhu metody kalkulace nabídkové ceny vývozního kontraktu při využití dodavatelského úvěru jako formy exportního financování v podmínkách České republiky.
4. Metody finanční matematiky.
5. Metody kvalitativního výzkumu. Úkolem kvalitativního výzkumu je odhalovat neznámé skutečnosti o sociálních a sociálně psychických jevech, odhalovat jejich obsah, a to především: (a) existenci těchto jevů a jejich strukturu, (b) jejich vlastnosti a funkce, (c) faktory, které sociální a sociálně psychické jevy ovlivňují nebo s nimi jinak souvisejí. Kvalitativní výzkum se orientuje na pochopení smyslu jednajících sociálních subjektů. Metody kvalitativního výzkumu byly v disertační práci využity při získávání primárních dat.
6. Zdrojem primárních dat jsou v disertační práci výpovědi odborníků z praxe – expertů. Byla přitom využita nejběžnější a nejčastěji využívaná metoda – metoda dotazování (osobní i neosobní). V případě rozhovoru byla využita technika nestandardizovaného rozhovoru. Hlavním cílem kvalitativního rozhovoru bylo pochopit, jak respondenti (experti) interpretují skutečnosti vztahující se k vývozu investičního zboží/investičních celků. Témata rozhovoru byla následující: státní finanční podpora exportu, rizika financování vývozu, bonita zahraničního obchodního partnera, výroba a vývoz investičních celků z ČR.
7. Primární data získaná v průběhu nestandardizovaného rozhovoru byla zpracována metodou obsahové analýzy. Obsahová analýza byla aplikována na studium textů zpracovaných a získaných v průběhu kvalitativních rozhovorů (přepisy rozhovorů, osobní podklady získané ze strany respondentů).
8. Při zpracování sekundárních dat byla využita metoda sekundární analýzy. Jde o takové zpracování dat, kdy oproti původním předpokladům a zadáním, se získávají nové, na jiný předmět orientované informace nebo informace přesnější, než jak bylo dříve vyžadováno. Zdrojem sekundárních dat byla

odborná literatura, zejména zahraniční – ve větší míře z německy hovořících zemí, v menší míře z anglosaské a frankofonní jazykové oblasti. Jednalo se o knihy, časopisy, články z informačních databází (*ProQuest 5000*, *EIFL Direct*, *Tradefinancemagazine* aj.), sborníky z vědeckých konferencí vždy s přihlédnutím na jejich odbornou úroveň a aktuálnost a publikované výsledky výzkumů různých institucí.

5 ŘEŠENÍ A VÝSLEDKY DISERTAČNÍ PRÁCE

Kapitola se zabývá výzkumem, jehož cílem bylo předložit návrhy možných směrů zdokonalení produktového portfolia českých ECAs a dále navrhnout řešení vybraných problémů úvěrové politiky podniku v kontextu dlouhodobého exportního financování. Ohniskem zájmu byl problém rozhodovacího procesu v souvislosti s úvěrovou politikou podniku vyvážejícího investiční zboží/investiční celky, problém hodnocení bonity (též úvěrové analýzy) zahraničního obchodního partnera a problém stanovení úrovně nabídkové ceny.

5.1 NÁVRHY MOŽNÝCH SMĚRŮ ZDOKONALENÍ PORTFOLIA PRODUKTŮ ČESKÝCH ECAS

Prvním tvůrčím cílem disertační práce bylo navrhnout možné směry zdokonalení portfolia produktů nabízených ze strany českých ECAs v případě, že absence konkrétních produktů v českém prostředí může pro domácí podnikatelské subjekty představovat konkurenční nevýhodu při realizaci jejich exportních případů oproti zahraniční konkurenci. Předpokladem pro formulaci návrhů bylo zpracování komparativní studie produktového portfolia vybraných národních exportních úvěrových agentur, tedy institucí, jejichž úkolem je poskytovat státem podpořené exportní financování. Pro tento účel byla využita metoda srovnávání patřící mezi tzv. empirické metody. Pro zařazení ECAs do zkoumaného vzorku byla využita jedna z technik nenáhodného výběru – záměrný výběr.

Z výsledků komparace vyplynulo, že konkrétní řešení finanční podpory vývozu v jednotlivých členských zemích OECD není identické, závisí pravděpodobně vždy na potřebách hospodářství daného státu, jeho hospodářské vyspělosti a do značné míry i úspěšnosti lobbyistických tlaků. Produkty státní podpory financování vývozu nabízené českým podnikatelským subjektům ze strany ČEB a EGAP jsou v současné době již v plném souladu s pravidly platnými pro takovou podporu v zemích OECD a EU. Obě instituce tak dnes nabízí ucelenou strukturu „základních“ produktů financování a pojišťování vývozu, avšak v jejich portfoliu absentují některé další produkty, jejichž poskytování by mohlo napomoci

rozvoji exportních aktivit českých podniků. Návrhy na zlepšení předkládané touto disertační prací se zaměřují na možnosti odstranění zjištěných nedostatků.

5.2 NÁVRHY ŘEŠENÍ VYBRANÝCH PROBLÉMŮ ÚVĚROVÉ POLITIKY V KONTEXTU DLOUHODOBÉHO EXPORTNÍHO FINANCOVÁNÍ

5.2.1 Návrh algoritmu rozhodování managementu exportujícího podniku v rámci úvěrové politiky

Návrh algoritmu představuje naplnění jednoho z tvůrčích cílů disertační práce, jímž bylo navrhnout diagram definující postup rozhodování managementu exportujícího podniku na úrovni jeho úvěrové politiky, jehož úkolem je modelovat chronologii spolupráce mezi vývozcem, financující (tedy úvěrovou) institucí a exportní úvěrovou pojišťovnou v předexportní fázi vývozního kontraktu, kde výsledkem interakcí zmíněných subjektů je rozhodnutí vývozce o konfiguraci úvěrové politiky vůči potenciálnímu zahraničnímu kupujícímu. V algoritmu byly uplatněny v souvislosti s naplňováním poznávacích cílů získané poznatky o financování vývozu investičního zboží/investičních celků. Algoritmus, který je ze strany exportujícího podniku třeba chápat jako doporučující, zdůrazňuje nezbytnou spolupráci mezi vývozcem, financující (tedy úvěrovou) institucí a exportní úvěrovou pojišťovnou při hledání optimálního modelu financování vývozního kontraktu v předexportní fázi (ta se skládá z následujících etap: fáze poptávky, fáze sestavení nabídky a fáze negociační). Algoritmus je popsán ve třech podkapitolách verbálně a dále v podobě vývojového diagramu.

5.2.2 Návrh ratingového modelu pro hodnocení bonity zahraničního kupujícího

Tradiční metody ověřování finanční bonity obchodního partnera založené na finanční analýze vykazují závažné nedostatky. Současným trendem v otázce hodnocení bonity je využívání ratingu. Rating nezohledňuje pouze kvantitativní informace, které jsou získávány zejména v procesu finanční analýzy, nýbrž bere v úvahu rovněž informace kvalitativní. Ratingové modely však nejsou svými tvůrci z pochopitelných důvodů publikovány, s výjimkou metodických přístupů k jejich zpracovávání. Chtějí-li banky, resp. vývozci, využít při hodnocení bonity zahraničního obchodního partnera metodu ratingu, musí si vytvořit vlastní model.

S ohledem na problém úvěrové bonity zahraničních kupujících byl v disertační práci navržen ratingový model zaměřený na posouzení budoucí

schopnosti obchodního partnera (dovozce) dostát svým závazkům vyplývajícím z poskytnutí středně- či dlouhodobého exportního úvěru ze strany vývozce, resp. financující instituce.

Aby bylo možné ohodnotit finanční bonitu konkrétního zahraničního obchodního partnera metodou ratingu, bylo třeba zvážit, jaké faktory (tedy proměnné) finanční bonitu podnikatelských subjektů ovlivňují. Volba proměnných vycházela z primárních i sekundárních dat. Ratingový model tak kombinuje kvantitativní (na základě *hard facts*) a kvalitativní (na základě *soft facts*) proměnné.

Dále bylo třeba vyřešit problém týkající definování informačních zdrojů, na základě nichž bude možné zvolené proměnné měřit. Snahou navrženého ratingového modelu je, aby jeho aplikace byla spojena s využitím veřejně dostupných informací a subjektivních názorů pracovníků na straně vývozce vyplývajících z jejich kontaktů s dovozcem (zejména rozhovorů, návštěv provozu aj.). Určitou pomůckou pro získávání informací umožňujících měření definovaných proměnných je tabulka P/4 v příloze 10 disertační práce.

Poslední otázkou, kterou bylo třeba vyřešit, je způsob měření proměnných do ratingového modelu vstupujících. V případě tvrdých charakteristik nezávislých na psychice lidí, které jsou přesně definovány a jsou ověřitelné nezávislými postupy, byly využity zejména metody finanční analýzy (informačními zdroji jsou *hard facts*, tj. převážně výsledovka, bilance, etc.). Měkké charakteristiky (na základě *soft facts*) týkajících se především jevů vědomí bylo třeba předefinovat rovněž na charakteristiky tvrdé. Toho bylo dosaženo postupy označovanými jako kvantifikace a škálování. Byla zvolena čtyřstupňová posuzovací číselná škála vyjadřující hodnocení vlastností pomocí hodnot od malých po velké, od negativních k pozitivním. Úlohou analytika je označit na stupnici číslo, které podle něj nejlépe vyjadřuje míru sledované vlastnosti.

Shrnutí výsledků ratingového procesu je rovněž nepostradatelnou součástí předkládaných návrhů, stejně jako vliv ratingu na formulaci doporučení pro úvěrovou politiku podniku. Výsledky ratingového procesu usnadní exportujícímu podniku rozhodování o poskytnutí exportního financování, případně i formách jeho zajištění.

Navrhovaný ratingový model je popsán nejen verbálně, ale pro větší názornost i graficky.

5.2.3 Návrh metody kalkulace nabídkové ceny vývozního kontraktu při využití dodavatelského úvěru jako formy exportního financování

Posledním z problémů úvěrové politiky v kontextu dlouhodobého exportního financování, jehož řešením se předkládaná disertační práce zabývá, je stanovení nabídkové ceny exportní zakázky. Je-li bonita zahraničního obchodního partnera dostatečně ošetřena, je-li učiněna dohoda mezi vývozcem a dovozcem týkající se formy exportního financování, pak vývozci nezbývá, než se zaměřit na stanovení úrovně nabídkové ceny.

V případě financování vývozního kontraktu prostřednictvím dodavatelského úvěru a forfaitingu vznikají vývozci v souvislosti s úvěrováním zahraničního kupujícího různé druhy finančních nákladů, které musí zohlednit v ceně exportní zakázky účtované dovozci. Úkolem autora disertační práce bylo v prvním kroku identifikovat potenciální faktory (proměnné), které mají vliv na kalkulaci nabídkové ceny exportní zakázky při prodeji zahraničnímu kupujícímu „na úvěr“. Další krok zahrnoval definování metody kalkulace nabídkové ceny při využití různých forem exportního financování: vývozní bankovní dodavatelský úvěr, vývozní bankovní odběratelský úvěr, forfaiting. Metoda kalkulace je popsána nejen verbálně, ale i graficky (návrh algoritmu kalkulace nabídkové ceny vývozního kontraktu – viz obrázek P/8, který je součástí přílohy 11).

Předkládaný návrh metody kalkulace nabídkové ceny exportní zakázky při využití vývozního dodavatelského úvěru a forfaitingu coby forem exportního financování odpovídá aktuálním podmínkám současného systému financování exportu v ČR. Je třeba zdůraznit, že součástí návrhů jsou rovněž nástroje s kalkulací nabídkové ceny spojené (různé druhy finančních plánů), jež jsou důležitým podkladem při vedení obchodních jednání.

6 SHRUTÍ VÝSLEDKŮ DISERTAČNÍ PRÁCE A ZHODNOCENÍ PŘÍNOSŮ PRO TERORII A PRAXI

Přínosy disertační práce lze posuzovat ve dvou rovinách: v rovině teoretické a následně i praktické. Oba dva přístupy jsou pevně spjaté a jejich propojování je pro lidskou společnost typické a nevyhnutelné, neboť neexistuje praxe bez teorie.

6.1 PŘÍNOSY PRO TEORII

Za nejvýznamnější přínos disertační práce pro rozvoj teorie ve vědním oboru *Řízení a ekonomika podniku*, považuji rozšíření dosavadní úrovně poznání v oblasti exportního financování o nové aspekty zahrnující:

- komplexní zpracování problematiky exportního financování v českém prostředí, tj. vymezení všech aspektů obchodování s investičním zbožím/investičními celky v kontextu dlouhodobého exportního financování;
- návrh klasifikace forem středně- a dlouhodobého financování exportu;
- zpracování modelových situací praktické aplikace vybraných forem financování exportu, které umožnily identifikovat chronologii financování a pojišťování vývozních kontraktů v podmínkách ČR;
- začlenění konceptu exportních úvěrových agentur do kontextu středně- a dlouhodobého exportního financování;
- zpracování komparativní studie produktového portfolia vybraných národních exportních úvěrových agentur, která se stala podkladem pro formulaci návrhů na zdokonalení nabídky produktů *ECAs* působících v českém ekonomickém prostředí;
- návrh algoritmu rozhodování managementu exportujícího podniku v rámci jeho úvěrové politiky modelujícího proces spolupráce mezi vývozcem, financující institucí a úvěrovou pojišťovnou v případě úvěrování zahraničního kupujícího, kde výsledkem interakcí zmíněných subjektů je rozhodnutí vývozce o konfiguraci úvěrové politiky vůči potenciálnímu zahraničnímu kupujícímu;
- návrh ratingového modelu určeného k ohodnocení bonity zahraničního obchodního partnera v roli „žadatele“ o exportní financování;
- návrh metody kalkulace nabídkové ceny vývozního kontraktu v případě využití dodavatelského úvěru jako formy dlouhodobého exportního financování v podmínkách ČR.

6.2 PŘÍNOSY PRO PRAXI

Využití výsledků disertační práce předpokládám především u podnikatelských subjektů, které se zabývají vývozem investičního zboží a investičních celků, tedy zejména v odvětví strojírenského průmyslu. Mým záměrem je zpracovat odbornou publikaci zabývající se v ucelené podobě problematikou exportního financování v českých ekonomických podmínkách. Tato publikace, která by se stala významným přínosem disertační práce pro praxi, by mohla usnadnit podnikatelským subjektům exportujícím investiční zboží/investiční celky efektivní řízení jednotlivých fází exportní zakázky v rámci jejich úvěrové politiky. Významnou součástí této publikace by měly být modelové situace praktické aplikace vybraných forem financování exportu, které vznikly ve spolupráci s *Českou exportní bankou*,

a které se tak mohou stát podkladem pro modelování průběhu libovolné exportní zakázky.

6.3 PŘÍNOSY PRO PEDAGOGICKÝ PROCES

Plánované zpracování odborné publikace určené studentům škol ekonomických směrů i širší odborné veřejnosti považuji rovněž za přínos pro pedagogický proces. Předpokládám částečné uplatnění získaných poznatků při přípravě cvičení předmětu *Finanční management* a *Controlling*, které jsou vyučovány na Fakultě podnikatelské VUT v Brně ve čtvrtém ročníku oboru Podnikové finance a obchod. Podklady získané při zpracování disertační práce byly již při zpracování jedné z kapitol skript *Finanční management* využity. Mým záměrem do budoucna je využít získaných hlubokých poznatků o technikách zahraničního obchodu a formách jeho financování při participaci na případné přípravě nových (volitelných) předmětů pro obor podnikové finance a obchod na Fakultě podnikatelské VUT v Brně, jejichž cílem bude seznámit studenty s problematikou finanční strategie v zahraničním obchodě. Ta se v souvislosti s procesy internacionalizace a globalizace stává stále aktuálnější.

6.4 NÁSTIN DALŠÍHO POKRAČOVÁNÍ VÝZKUMU

V rámci naplňování cílů disertační práce se objevily další možnosti, jak danou problematiku dále zpracovávat.

Verifikace (ověřování) návrhů řešení vybraných problémů úvěrové politiky představuje téma, jímž bych se chtěl v budoucnosti zabývat. Proces ověřování musí spočívat na empirických metodách zkoumání reality. Základním předpokladem je v tomto směru další rozvíjení spolupráce s podnikatelskými subjekty – konkrétně středními a velkými podniky působícími na území ČR v odvětví zpracovatelského průmyslu, jejichž významnou část obratu tvoří export (např. více než 30 %), a které se zabývají výrobou investičního zboží (zejména strojírenské kusoviny) a dodávkami investičních celků. Při navazování spolupráce může napomoci již započatá spolupráce se *Sdružením dodavatelů investičních celků ČR* a v omezené míře rovněž má participace na grantovém úkolu *Internacionalizace malých a středních firem v ČR* (GA 402/02/0106) řešeném na Fakultě podnikatelské VUT v Brně.

Verifikace návrhů je plánována v rámci řešení grantového úkolu *Dopady globalizace na financování podniků a projektů*, v případě, že bude *Žádost o udělení grantu* Grantovou agenturou České republiky schválena (výsledky budou známy koncem roku 2003).

Teoretická problematika zpracovávaná v disertační práci je značně široká a v rámci jejího řešení se objevovaly i další aspekty, kterým se nebylo možné vzhledem ke stanoveným cílům a rozsahu práce dále věnovat. Domnívám se, že i v této rovině jsou další možnosti, jak v práci pokračovat, zejména v oblasti *sophistical financial engineering*, tedy aplikace finančních modelů středně- a dlouhodobého financování vývozu investičních celků na podmínky ČR. Předpokladem je opět spolupráce s tuzemskými vývozci.

7 POUŽITÁ LITERATURA

1. ALTOBELLI, C., F. *Kompensationsgeschäfte im internationalen Marketing*. 1. Auflage. Heidelberg: Physica-Verlag, 1994. 369 s. 3-7908-0801-6
2. BAUTZOVÁ, L. Exportní banka zrychlí. *Ekonom*, 2003, roč. XLVII, č. 30, s. 18
3. BAUTZOVÁ, L. Týden v Americe, roky v Iráku? *Ekonom*, červenec 2003, roč. XLVII, č. 31, s. 33-34.
4. BEDNARCZYK, T.,H. *Instrumenty wspierania eksportu: kredyty i ubezpieczenia*. 1.vyd. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN SA, 2000. 218 s. ISBN 83-01-13255-8
5. BELL, J. Syndicated loans. In *Trade Finance* [online]. Dec 2001 [cit. 2002-06-20]. Dostupné z <<http://www.tradefinancemagazine.com/contents/publications/tf/magazine/ec01/tf-1>>
6. BERNAT, R. Snižování rizika exportního, projektového a komoditního financování. *Bankovníctví*, 2002, roč. X, č. 9, s. 10-11.
7. BUDINSKÝ, V., GRULICH, T. a kol. *Export 2001*. 1. vyd. Praha: Public History, 2001. 401 s. ISBN 80-86445-05-4
8. BÜSCHGEN, H., EVERLING, O. *Handbuch Rating*. 1. Auflage. Wiesbaden: Gabler, 1996. 699 s. ISBN 3-409-14165-0
9. CLARKE, D. Tools for trade. In *CA Magazine* [online]. Dec 1999 [cit. 2002-08-12]. Dostupné z <<http://proquest.umi.com/pqdweb?RQT=306&INT=0&SelLanguage=0&TS=1031054371>>
10. CONKLIN, D., W. Analyzing and managing country risk. In *Ivey Business Journal* [online]. Jan 2002 [cit. 2002-06-02]. Dostupné z <<http://proquest.umi.com/pqdweb?RQT=306&INT=0&SelLanguage=0&TS=1031054371>>
11. COOPER, D.R., EMORY, C.W. *Business Research Methodst*. 5. edition. The McGraw Hill Company, Inc., 1995. 681 s. ISBN 0-256-13777-3

12. ČERNOHLÁVKOVÁ, E. a kol. *Finanční strategie v mezinárodním podnikání*. 1.vyd. Praha: VŠE, 2000. 192 s. ISBN 80-245-0055-8
13. DISMAN, M. *Jak se vyrábí sociologická znalost*. 1. vyd. Praha: Karolinum, 1998, 374 s. ISBN 80-7184-141-2
14. *Export Credit Financing Systems in OECD Member Countries and non-Member Economies (Les systemes de financement des credits a l'exportation dans les pays membres et les economies non-membres de l'oece)*. Paris: OECD PUBLICATIONS, 2001. ISBN 92-64-18634-4-No. 51829 2001
15. GEIST, B. *Sociologický slovník*. 1.vyd. Praha: Victoria Publishing, 1992. 647 s. ISBN 80-85605-28-7
16. GIANTURCO, D. *Export Credit Agencies: The Unsung Giants of International Trade and Finance*. 1st ed. Westport: Quorum Books, 2001. 208 s. ISBN 1567204295
17. GRUNWALD, E., GRUNWALD, S. *Bonitätsanalyse im Firmenkundengeschäft*. 2. Auflage. Stuttgart: Schäffer-Poeschl, 2001. 332 s. ISBN 3-7910-1963-5
18. GRÜNWARD, R. *Analýza finanční důvěryhodnosti podniku*. 1. vyd. Praha: EKOPRESS, 2001. 76 s. ISBN 80-86119-47-5
19. JANATKA, F., BÖHM, A., HÁNDL, J. *Komerční rizika v zahraničním obchodu a ochrana proti nim*. 1. vyd. Praha: ASPI, 2001. 222 s. ISBN 80-86395-14-6
20. JANÍČEK, P., ONDRÁČEK, E. *Řešení problémů modelováním*. 1.vyd. Brno: PC-DIR Real, 1998. 335 s. ISBN 80-124-1233-X
21. KALÁB, V. Firmám chybějí znalci exportu. *Hospodářské noviny*, 4. září 2003, s. 13.
22. KAYALOFF, I.,J. *Export and Project Finance: A creative approach to financial engineering*. London: Euromoney Publications, 1988.
23. KÁZECKÝ, S. Co je vývozců, co je státu. *Ekonom*, 1998, č. 18, roč. XLII, s. 40.
24. KEINER, T. *Rating für den Mittelstand*. 1. Auflage. Frankfurt/New York: Campus Verlag, 2001. 344 s. ISBN 3-593-36813-7
25. KMONÍČEK, Z. Bez financování výroby není vývozu. In *Hospodářské noviny*. 24. dubna 2002, s. XII.
26. KMONÍČEK, Z. *Exportní financování*. Praha, 2001. 259 s. Disertační práce na Fakultě financí a účetnictví Vysoké školy ekonomické v Praze. Vedoucí disertační práce Miroslav Tuček.
27. KONEČNÝ, M. *Metodologie vědy a výzkumu*. 1. vyd. Brno: Fakulta podnikatelská VUT v Brně, 1993. 91 s. Bez ISBN
28. KONEČNÝ, M. *Podniková ekonomika*. 1. vyd. Brno: PC-DIR, 1997. 275 s. ISBN 80-214-0880-4

29. KORB, J. Hodnocení důvěryhodnosti firem. *Bankovníctví*, září 1998, č. 9, roč. VI, s. 91-91.
30. KORB, J. Srovnání investičního a obchodního ratingu. *Bankovníctví*, 1999, č. 7, roč. VII, s. 34-35.
31. KOSSMANN, T. R. Eine Analyse von Entscheidungsprozessen zur langfristigen Exportfinanzierung im industriellen Anlagengeschäft. Essen, 1985. 454 s. Inaugural-Dissertation zur Erlangung des Doktorgrades des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften der Universität Gesamthochschule Essen. Erstgutachter Prof. Dr. Otto L. Adelberger.
32. KUTTNER, K. *Mittel- und langfristige Exportfinanzierung. Besondere Erscheinungsformen in der Aussenhandelfinanzierung*. 2. Auflage. Wiesbaden: TH. Gabler, 1995. 285 s. ISBN 3409241043
33. LIŠKA, V. *Rating*. 1. vyd. Praha: Future, 2000. 109 s. bez ISBN
34. MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E. *Mezinárodní obchodní operace*. 1. vyd. Praha: HZ Editio, 1998. 196 s. ISBN 80-86009-20-3
35. MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., REBUFFAT, M. *Mezinárodní obchodní operace*. 2. vyd. Praha: HZ Editio, 2000. 226 s. ISBN 80-86009-34-3
36. MARVANOVÁ, M., HOUDA, M. *Platební styk*. 3. vyd. Brno : ECON, 1995. 374 s. ISBN 80-901627-2-X
37. McCALLIN, J. Addressing risk reality. In *Trade Finance* [online]. May 2000 [cit. 2002-07-15]. Dostupné z <<http://www.tradefinancemagazine.com/index110.html?/contents/publications/tf/magazine/2000/may00/header.html&/contents/publications/tf/magazine/2000/may00/tf-9013.html>>
38. MICHL, A., ČINČURA, J. Export v polovině roku ožije, tvrdí experti. *Hospodářské noviny*, 24.-26. ledna 2003, s. 17.
39. NĚMEČEK, P. *Podnikový management*. 1.vyd. Brno: PC-DIR, 1995. 83 s. ISBN 80-214-0670-4
40. NIEHOFF, W., REITZ, G. *Going Global*. 1. Auflage. Berlin-Heidelberg-New York: Springer Verlag, 2001. 315 s. ISBN 3-540-67501-9
41. OECD. The Arrangement on Guidelines for officially supported Export Credits [online]. 2002, last revision 27th June [cit. 2002-18-04]. <<http://www.oecd.org/pdf/M00029000/M00029130.pdf>>
42. *Officially Supported Export Credits: Recent Developments and Prospects*. Washington: International Monetary Fund, 1995. 47 s. ISBN 1-55775-480-2
43. PALMER, H. *International Trade and Pre-export Finance*. 2nd edition. London: Euromoney Books, 1999. 149 s. ISBN 1-85564-673-0
44. PAVLICA, K. *Sociální výzkum, podnik a management: průvodce manažera v oblasti výzkumu hospodářských organizací*. 1. vyd. Praha: EKOPRESS, 2000. 161 s. ISBN 80-86119-25-4

45. PLCHOVÁ, B. *Zahraniční obchod*. 2.vyd. Praha: Bankovní institut vysoká škola, 2001. 273 s. ISBN 80-7265-048-3
46. *Podpora rozvoje dodávek investičních celků*. Praha: Sdružení dodavatelů investičních celků, 1998. 8 s.
47. POHANKA, J. Exportní financování jako bankovní produkt (1. část). *Bankovníctví*, 2002, č. 5, roč. X, s. 14-15.
48. POHANKA, J. Exportní financování jako bankovní produkt (2. část). *Bankovníctví*, 2002, č. 6-7, roč. X, s. 18-20.
49. POHANKA, J. Syndikované úvěry – flexibilní nástroj financování I. *Bankovníctví*, 2002, č. 9, roč. X, s. 12-13.
50. POHANKA, J. Syndikované úvěry – flexibilní nástroj financování I. *Bankovníctví*, 2002, č. 9, roč. X, s. 12-13.
51. POHANKA, J. Syndikované úvěry – flexibilní nástroj financování II. *Bankovníctví*, 2002, č. 10, s. 14-15.
52. POHANKA, J. Projektové financování, nástroj k financování rozsáhlých investic. *Bankovníctví*, 2003, č. 1, roč. XI, s. 20-21.
53. POHANKA, J. Rizika v projektovém financování. *Bankovníctví*, 2003, č. 2, roč. XI, s. 19-21.
54. RADOVÁ, J, DVOŘÁK, P. *Finanční matematika pro každého*. 3. vyd. Praha: Grada, 2001. 259 s. ISBN 80-247-9015-7
55. REŽŇÁKOVÁ, M., ZINECKER, M. *Podnikové financování – II. část*. 1.vyd. Brno: Ing. Zdeněk Novotný, CSc., 2002. 111 s. ISBN 80-214-2250-5
56. ROWE, M. *Trade and Project Finance in Emerging Markets*. 1st ed. London: Euromoney Books, 1995. 257 s. ISBN 1855643871
57. SCHMITT, Y. *Exportfinanzierung*. 1.Auflage. F. Knapp, 1997. 184 s. ISBN 3781903338
58. SCHUSTER, F. *Countertrade professionell: Barter –, Offset- und Switchgeschaefte im globalen Markt* . 1. Auflage. Wiesbaden: Gabler, 1988. 166 s. ISBN. 3-409-13618-5
59. SeverTek: no PSA the action. In *Project Finance* [online]. August 2002 [cit. 2003-03-26]. Dostupné z <[http://www. projectfinancemagazine.com](http://www.projectfinancemagazine.com)>
60. STEPIC, H. *Handbuch der Exportfinanzierung*. 1. Auflage. Wien:Ueberreuter, 1990. 408 s. ISBN 3-8000-9100-3
61. STOLZENBURG, G. *Praxis der Exportfinanzierung. Kredit – Finanzierung - Risiko*. 1. Auflage. Deutscher Wirtschaftsdienst,1991. ISBN 3871561355
62. SURYNEK, A., KOMÁRKOVÁ, R., KAŠPÁRKOVÁ, E. *Základy sociologického a sociálně psychologického výzkumu*. 1. vyd. Praha: Management Press, 2001, 160 s. ISBN 80-7261-038-4

63. SŮVOVÁ, H., PAVELKA, F., DEGEN, Z., NĚMCOVÁ, L., NÁLEVKOKÁ, L. *Specializované bankovníctví*. 1. vyd. Praha: Bankovní institut, 1997. 398 s. ISBN 80-902243-2-6
64. SÝKORA, L. Globalizace a její společenské a geografické důsledky, [online], [cit. 2002-3-21]. Dostupné z <http://www.natur.cuni.cz/~sykora/text/globaliz.htm>
65. SYNEK, M. *Manažerská ekonomika*. 2. vyd. Praha: Grada, 2000. 475 s. ISBN 80-247-9069-6
66. TLAPA, M. Potřebujeme kult exportu. In *Hospodářské noviny*. 24. července 2002, s. 9.
67. VINŠ, P. *Rating x scoring: podklad pro zpracování defaultních studií a pro rozhodování investorů*. Praha, 2002. 124 s. Disertační práce na Fakultě podnikohospodářské Vysoké školy ekonomické v Praze. Vedoucí disertační práce Eva Kislingerová.
68. VLČEK, J. *Institucionální uspořádání systému státní podpory při financování a pojištění vývozu v hospodářsky vyspělých zemích*. 1.vyd. Praha: CVEV, 1996. 61 s. bez ISBN
69. VOIGT, H., MÜLLER, D. *Handbuch der Exportfinanzierung*. 4. Auflage. Frankfurt am Main: Fritz Knapp Verlag, 1996. 370 s. ISBN 3-7819-0587-X
70. VÖLKEL, R. *Exportgeschäft von A-Z*. 2. Auflage. Berlin Heidelberg New York: Springer Verlag, 2001. 164 s. ISBN 3-540-67503-5
71. *Vývoj hospodaření českých podniků a ratingu ČR*. Praha: Controller-Institut, 2003. 16 s.
72. *Vysoký kurz nepříznivě ovlivní hospodaření firem*. [online]. 2002, last revision 27th June [cit. 2002-15-05]. <<http://www.tpo.cz/cz/aktivita/pruzkum/recese/recese.htm?LMenu=&CTMenu=>>
73. WEINRICH, G. Bilanzanalyse aus Finanzsicht – ein zukunftsorientiertes Instrumentarium zur Unternehmensanalyse. *Die Wirtschaftsprüfung*, 1993, č. 8, roč. 46, s. 225-235.
74. ZINECKER, M. Chronology of export project from view of financial management. In Conference „Business and Economic Development in Central and Eastern Europe in the Period of Joining to the European Union, VUT v Brně, Fakulta podnikatelská, VUT v Brně Fakulta podnikatelská 2003, s. 131-132, ISBN 80-214-2445-1
75. <http://europa.eu.int/comm/eurostat/>
76. www.berneunion.org.uk
77. www.ceb.cz
78. www.cnb.cz

79. www.coface.com
80. www.creditreform.cz
81. www.czso.cz
82. www.egap.cz
83. www.mpo.cz
84. www.oecd.org
85. www.tradefinancemagazine.com

CURICULUM VITAE

Jméno a příjmení: Marek Zinecker, Ing.
Datum a místo narození: 10.12. 1976, Svitavy
Zaměstnavatel: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, Ústav ekonomiky a managementu, Technická 2, 616 69 Brno
E-mail: Zinecker@fbm.vutbr.cz

Vzdělání:
1991-1995 Obchodní akademie, Svitavy
1995-2000 Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, obory daňové poradenství a podnikové finance a obchod
1996 Státní zkouška z jazyka německého na SJŠ v Brně
2000-dosud studium v rámci doktorandského studijního programu na VUT v Brně, Fakultě podnikatelské.

Odborná praxe:
od leden 2002 asistent na VUT v Brně, Fakultě podnikatelské, Ústavu ekonomiky a managementu.

Studijní pobyty:
březen-duben 2001 R+V Versicherung, Wiesbaden, SRN
květen 2001 Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu, Polsko

Obor pedagogické činnosti:

- Semináře předmětu Finanční management;
- Semináře předmětu Ekonomika a management;
- Semináře předmětu Finance;
- Semináře předmětu Finance podniku
- Semináře předmětu Controlling

Odborná činnost na FP VUT v Brně mimo výuku:

- spoluřešitel výzkumného záměru *Možné trendy vývoje strojírenských a elektrotechnických podniků se zřetelem na jihomoravský region J 22/98 265 100017*
- spoluřešitel výzkumného záměru *Výzkum strategického řízení v českých firmách J22/98 265 100018*
- spolupracující osoba na grantu GAČR 402/02/0106 *Internacionalizace malých a středních firem v ČR*
- spolupracující osoba na grantu 1893/2002 *Obsahová a metodická inovace předmětu Finanční management*
- účastník organizačního týmu pro přípravu konference *New Trends of the Development of Industry*, konané na FP VUT v Brně ve dnech 4. – 5. prosince 2002.

PUBLIKACE:

A. PŘÍSPĚVKY NA MEZINÁRODNÍCH KONFERENCÍCH

1. ZINECKER M. Polish privatization methods. In International Conference „*Business and economic development in central and eastern Europe: implications for economic integration into wider Europe*“, Fakulta podnikatelská Vysokého učení technického v Brně, September 7-8 2001, p. 628-633. ISBN 80-86510-05-0
2. ZINECKER M. Podpůrné prostředky komunikace na trhu rizikového kapitálu. In Mezinárodní konference „*Nové trendy rozvoje průmyslu*“, Fakulta podnikatelská Vysokého učení technického v Brně, 6.-7. prosince 2001, s. 173-182. ISBN 80-210-2897-1
3. LAPIŇSKA, J., ZINECKER M. Vybrané otázky polského zahraničního obchodu s produkty elektrotechnického průmyslu. In Mezinárodní konference „*Nové trendy rozvoje průmyslu*“, Fakulta podnikatelská Vysokého učení technického v Brně, 6.-7. prosince 2001, s. 18. ISBN 80-214-2102-9. (Zinecker 50 %).
4. ZINECKER M., LAPIŇSKA, J. Transformace polských průmyslových podniků na podmínky tržní ekonomiky. In Mezinárodní konference „*Nové trendy rozvoje průmyslu*“, Fakulta podnikatelská Vysokého učení technického v Brně, 6.-7. prosince 2001, s. 30. ISBN 80-214-2102-9. (Zinecker 50 %).
5. ZINECKER, M. Nejnovější trendy hospodářského vývoje nových spolkových zemí SRN. In Mezinárodní konference „*Možné trendy vývoje strojírenských a elektrotechnických podniků se zřetelem na jihomoravský region*“, Fakulta podnikatelská Vysokého učení technického v Brně, 6.-7. prosince 2001, [CD]. ISBN 80-214-2102-9
6. ZINECKER, M. The ways of polish economic transformation. In International Conference „*Economic theory and practise in present time and in the future*“, Ekonomická fakulta Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici, February 7-8 2002, p. 115 – 118. ISBN 80-8055592-3
7. ZINECKER, M. Marketing informací. In Mezinárodní konference „*Firma a konkurenční prostředí*“, Mendelova zemědělská a lesnická universita v Brně, Provozně ekonomická fakulta, 6.-7. března 2002, s. 384-389. ISBN 80-7302-035-1
8. ZINECKER, M. Marketing informací se zaměřením na rozvoj česko-polského obchodu. In International Conference „*Zarządzanie marketingowe w polskich przedsiębiorstwach*“, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruń, 6.-7. června 2002, s. 353-363. ISBN 80-8055592-3
9. ZINECKER M. Function of the Export Credit Agencies in national economy. In International PhD Conference „*The Development of Economic Science and its Practical Applications*“, Masaryk University Brno, Faculty

- of Economic and Administration, June 27-28 2002. p. 173-182. ISBN 80-210-2897-1.
10. KUČEROVÁ, V., ZINECKER, M. Country risk rating methodology. In International conference „*Business and economic development in central and eastern Europe: implications for economic integration into wider Europe*“, Brno University of Technology, Faculty of Business and Management, September 6-7 2002., p. 271-277. ISBN 80-86510-39-5. (Zinecker 50 %).
 11. ZINECKER M., LAPIŇSKA, J., FILIPIUK, J. Vývoj polské vnitroodvětvové zahraniční obchodní výměny v období transformace (se zaměřením na agrární produkty). In Mezinárodní konference „*Nové trendy rozvoje průmyslu*“, Fakulta podnikatelská Vysokého učení technického v Brně, 5.-6. prosince 2002. (Zinecker 33,33 %).
 12. ZINECKER, M., NÝVLTOVÁ, R. The Quantification of Credit Risk Based on OECD Methodology. In Mezinárodní konference „*Nové trendy rozvoje průmyslu*“, Fakulta podnikatelská Vysokého učení technického v Brně, 5.-6. prosince 2002. (Zinecker 50 %).
 13. ZINECKER, M. Podnik a projektové financování exportu. In Mezinárodní konference „*Ekonomika a vývoj stavebnictví před po vstupu do EU*“, Vysoké učení technické v Brně, Ústav stavební ekonomiky a řízení FAST, 27. února 2003, s. 140-144. ISBN 80-214-2346-3
 14. REŽŇÁKOVÁ, M., ZINECKER, M. Approaches to Minimisation of Commercial Risks in the Process of Internationalisation of Czech Companies. In International Conference „*Economic System of European Union and Accession of the Republic of Croatia*“, University of Rijeka Faculty of Economics, May 9-10 2003 (v tisku). (Zinecker 50 %).
 15. ZINECKER, M., NESEJT, P. Možnosti zapojení českých podniků do struktur projektového financování. In Mezinárodní konference „*Finance a účetnictví ve vědě, výuce a praxi*“, Universita Tomáše Bati ve Zlíně, Ústav financí a účetnictví Fakulty managementu a ekonomiky, 22. – 23. května 2003, s. 149. ISBN 80-7318-130-4. (Zinecker 50 %).
 16. ZINECKER, M., NÝVLTOVÁ, R. Multinational Firm Capital Structure. In International Scientific Conference „*Business Development and European Community*“, Brno University of Technology, Faculty of Business and Management, May 30-31 2003, p. 215-220. ISBN 80-214-2408-7. (Zinecker 50 %).
 17. ZINECKER, M. Chronology of Export Project from View of Financial Management. In International Conference „*Business and Economic Development in Central and Eastern Europe in the Period of Joining to the European Union*“, Brno University of Technology, Faculty of Business and Management, September 5-6 2003, p. 131. ISBN 80-214-2445-1
 18. ŠIMBEROVÁ, I., REŽŇÁKOVÁ, M., ZINECKER, M., POLLARD, D. The Internationalization Process of Small and Medium-Sized Enterprises

from View of Financial Management. In International Conference „*Business and Economic Development in Central and Eastern Europe in the Period of Joining to the European Union*“, Brno University of Technology, Faculty of Business and Management, September 5-6 2003, p. 117. ISBN 80-214-2445-1. (Zinecker 25 %).

19. ŠIMBEROVÁ, I., REŽŇÁKOVÁ, M., ZINECKER, M., POLLARD, D. Some Aspects of Internationalisation of Sme´s in Czech Republic. In The I Academic Workshop between Spanish and Czech Researchers on Management „*Research in Business: New Trends for a New Europe, Opportunities for Family Firms*“, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Sevilla, October 2-3 2003 (v tisku). (Zinecker 25 %).

B. PŘÍSPĚVKY NA TUZEMSKÝCH KONFERENCÍCH

1. ZINECKER M. Vývoj polských průmyslových podniků z hlediska jejich transformace na podmínky tržní ekonomiky. In Konference studentů doktorského studia „*MendelNet 2001*“, Mendelova zemědělská a lesnická universita v Brně, Provozně ekonomická fakulta, 30. listopadu 2001, s. 246-250. ISBN80-7302-024-6
2. ZINECKER, M., KUČEROVÁ, V. Oceňování podniku. In Konference studentů doktorského studia „*MendelNet 2002/3*“, Mendelova zemědělská a lesnická universita v Brně, Provozně ekonomická fakulta, únor 2003, s. 221-226. ISBN 80-7302-048-3. (Zinecker 50 %).

C. VĚDECKO-VÝZKUMNÉ PUBLIKACE

1. ZINECKER, M. Podpůrné prostředky komunikace na trhu rizikového kapitálu. In „*Dílčí průběžná zpráva o řešení dílčího úkolu Finance za období leden – listopad 2001*“ [Institucionální výzkumný záměr Možné trendy vývoje strojírenských a elektrotechnických podniků se zřetelem na jihomoravský region J22/98 265 100017], Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, listopad 2002, 7 s.
2. ZINECKER, M. Jak získat rizikový kapitál? In „*Průběžná zpráva o řešení dílčího úkolu Finanční strategie podniku v roce 2001 a plán na rok 2002*“ [Institucionální výzkumný záměr Výzkum strategického řízení v českých firmách J22/98 265 100018], Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, listopad 2001, 8 s.
3. ZINECKER, M. Country risk and importance of its rating for export companies. In „*Dílčí průběžná zpráva o řešení dílčího úkolu Finance za období leden – červen 2002*“ [Institucionální výzkumný záměr Možné trendy vývoje strojírenských a elektrotechnických podniků se zřetelem na jihomoravský region J22/98 265 100017], Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, červen 2002, 6 s.

4. ZINECKER, M. Věcná a finanční stránka časového průběhu vývozu investičního zboží. In „*Dílčí průběžná zpráva o řešení dílčího úkolu Finance za období leden – listopad 2002*“ [Institucionální výzkumný záměr Možné trendy vývoje strojírenských a elektrotechnických podniků se zřetelem na jihomoravský region J22/98 265 100017], Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, listopad 2002, 15 s.
5. ZINECKER, M. Úvěrové riziko v exportním financování a metody hodnocení bonity obchodního partnera. In „*Dílčí průběžná zpráva o řešení dílčího úkolu Finance za období leden – červen 2003*“ [Institucionální výzkumný záměr Možné trendy vývoje strojírenských a elektrotechnických podniků se zřetelem na jihomoravský region J22/98 265 100017], Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, červen 2003, 26 s.

D. PEDAGOGICKÉ PUBLIKACE - SKRIPTA

1. REŽŇÁKOVÁ, M., ZINECKER, M. *Podnikové financování – II. část*. 1.vyd. Brno: Ing. Zdeněk Novotný, CSc., 2002. 111 s. ISBN 80-214-2250-5. (Zinecker 20 %).

Celkový počet publikací: 27

ABSTRACT

The dissertation work is result of research in the field of credit policy in an enterprise in context of long-term export financing. Target achievement of the dissertation work was oriented by two trends:

- on cognitive targets, within it came to analysis of problems of long-term export financing as one part of enterprise financing by the way, how is this the topic presented in native and foreign literature at present. It succeed besides to suggest new access for form classification of long-term export financing.

- on creative targets oriented on suggestion submission of solution opinions of three problems of enterprise credit policy exporting investment goods/capital equipments. As a result of the dissertation work in this period is the proposition of the diagram modeling the decision procedure of management of an exporting enterprise abreast of its credit policy, the project submission of rating model for class assessment of foreign business partners and the suggestion of calculation method of contract price at export contract providing usage of bank supplier credit as a form export financing under Czech Republic. In this part of Dissertation were put projects for modification of product portfolio of czech export credit agencies in this period, who could lead to improve competitive position of czech exporters of investment goods/ capital equipments on worldmarkets.