

K teoretickému vymedzeniu podpory exportu¹

Marek CSABAY*

On the Theoretical Definition of Export Promotion

Abstract

The article is focused on the theoretical definition of export promotion, in particular of its basic terminology. The first part of the article briefly describes the development of export promotion that is followed by the description of national systems of export promotion, which have appeared during the 20th century almost in every state. National systems of export promotion form the empirical evidence on which the theory of export promotion has to be based. The author discusses various definitions and attitudes towards the examined topic as it is treated both in the domestic and foreign literature. As a result the article presents definitions of export promotion and the export-promoting policy as a term covering state-lead activities in the area of export promotion. The overview and categorization of the export-promoting instruments form the final part of the article.

Keywords: *export promotion, national system of export promotion, export-promoting policy, export promoting instruments*

JEL Classification: F19, F59

Úvod

Pri súčasnej úrovni rozvoja globalizácie a v rámci nej existujúceho vzájomného prepojenia jednotlivých ekonomík môžeme vývoz – v podstate schopnosť ekonomiky realizovať domáce výrobky na zahraničných trhoch – považovať za jeden z najvýznamnejších indikátorov ekonomickej vyspelosti krajiny. Export v rozhodujúcej miere závisí od výkonnosti ekonomiky, jej štruktúry, ako aj od

* Marek CSABAY, Ekonomická univerzita v Bratislave, Fakulta medzinárodných vzťahov, Katedra diplomacie a medzinárodných vzťahov, Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, e-mail: csabay@euba.sk

¹ Príspevok vznikol s podporou Grantu mladých učiteľov, vedeckých pracovníkov a interných doktorandov Ekonomickej univerzity v Bratislave č. 2319201/04.

podmienok, ktoré panujú vo vonkajšom ekonomickom prostredí, t. j. na zahraničných trhoch. Tie sú charakterizované inovačnou revolúciou, širokospektrálnym prienikom informačných a komunikačných technológií v spojení s liberalizačnými a deregulačnými opatreniami, ale i čoraz náročnejšou globálnou konkurenciou a zväčšujúcou sa vzájomnou závislosťou všetkých aktérov hospodárskeho diania [27]. Nové podmienky kladú zvýšené nároky nielen na podnikateľskú sféru, ale i na štátnu správu či verejný sektor.

Keďže vývoz sa vo svojej podstate skladá z jednotlivých vývozných prípadov, jeho celkovú úroveň v ekonomike významne ovplyvňujú i faktory na mikrourovni. Samotná realizácia zahraničnoobchodných operácií je spojená s mnohými rizikami, ktoré môžu ohrozovať exportnú výkonnosť ekonomiky. Okrem špecifických podmienok zahraničného trhu sú totiž exportéri konfrontovaní so širokou škálou politických, komerčných a menovo-finančných rizík. Na ich odstránenie, resp. minimalizáciu sa vo väčšine štátov vytvoril osobitný systém podpory exportu. Oficiálna štátna či vládna podpora exportu, ako sa tieto aktivity najčastejšie označujú, sa postupom času stala významnou súčasťou procesu tvorby konkurenčnej schopnosti ekonomiky, pričom jej neodškriepiteľným základom v súčasnosti je inovačná schopnosť, resp. schopnosť realizácie náskoku vo vede a výskume. To prinieslo i vo vzťahu k proexportným aktivitám viacero nových dimenzií, napríklad v podobe výraznej orientácie na vytváranie podporných podmienok a motivačného podnikateľského prostredia iniciujúceho technologický a inovačný rozvoj [27]. Podpora vývozu tak v súčasnosti úzko nadväzuje na technologicko-inovačnú a priemyselnú politiku, ktoré plnia funkciu nástrojov modernej rozvojovej stratégie [22]. Investície do vzdelávania, tréningu a výskumu, spolu s vytvorením otvoreného a flexibilného podnikateľského prostredia a s inováciou a digitalizáciou činnosti samotnej vlády tvoria základ stratégie vlády [3], ktorá vytvára priestor na dlhodobé úspešné uplatňovanie proexportnej politiky.

Podpora domácich vývozcov bola vo všetkých štátoch od začiatku spojená s uvedením si priaznivých účinkov zvýšeného odbytu v zahraničí na ekonomiku štátu. Motívy podpory exportu sa líšia v závislosti od stupňa rozvoja ekonomiky, jej štruktúry, resp. problémov, ktorým ekonomika čelí. Vlády pristupujú k podpore exportu z viacerých motívov: realizácia prebytku domácej produkcie; efektívnejšie využitie výrobných kapacít; využitie úspor z rozsahu (*economies of scale*); rovnováha platobnej bilancie; zníženie zahraničného dlhu; rast zamestnanosti; kompenzácia podpory v zahraničí; rast konkurencieschopnosti domácej produkcie; transfer technológií; podpora hospodárskeho rastu.

V prípade Slovenskej republiky môžeme ako hlavné dôvody realizácie podpory exportu identifikovať predovšetkým [23]: veľkosť domáceho trhu; riziko

chronického zahraničnoobchodného deficitu; potrebu teritoriálnej diverzifikácie exportu; potrebu komoditnej diverzifikácie exportu; štruktúru exportujúcich podnikov; pridanú hodnotu exportovaných tovarov.

Pomocná ruka štátu pri uplatnení uvedených motívov nadobúda podobu vedome uplatňovanej proexportnej politiky či stratégie, ktorá zohľadňuje záujmy štátu vo sfére zahraničného obchodu. Na splnenie týchto cieľov štáty využívajú širokú škálu hospodárskopolitických nástrojov, prostriedkov a opatrení a tým sa proexportná politika stáva čoraz širšou a prehľadnejšou. Jej súčasný charakter je výsledkom dlhodobého vývoja, sprevádzaného predovšetkým v druhej polovici 20. storočia zostrojúcim sa konkurenčným bojom na medzinárodných trhoch pod vplyvom globalizačných a integračných tendencií.

1. Vývoj podpory exportu

V dôsledku špecifických podmienok má každý štát osobitný prístup k podpore exportu. No ako spoločný jav možno uviesť oficiálnu podporu formou finančných nástrojov (t. j. zvýhodnených úverov, refinančných úverov, štátnych záruk/garancií a poistenia vývozu) a formou informačno-propagačných nástrojov (napr. sprostredkovanie informácií o zahraničných dopytoch, resp. ponukách, reprezentácia na veľtrhoch a výstavách a pod.), označovaných ako funkčná podpora exportu. Kým vznik informačnej pomoci domácim podnikateľským subjektom možno s istým nadhodnotením spájať so vznikom modernej zahraničnej služby štátu, zvýhodnené financovanie vývozu a krytie špecifických zahraničnoobchodných rizík je spojené so vznikom špecializovaných národných inštitúcií – agentúr finančnej podpory exportu (*Export Credit Agencies*). Na tomto mieste je však potrebné podotknúť, že súčasťou portfólia moderných agentúr tohto typu býva i poskytovanie informačných a analytických služieb.

Vychádzajúc z toho, že začiatky informačnej podpory sú spojené s diplomaciou, môžeme ju považovať za historicky staršiu súčasť podpory exportu. Samozrejme, nemožno tvrdiť, že spravodajská – informačná – činnosť predmoderných diplomatov bola v začiatkoch vykonávaná ako cieľavedomá súčasť ustáleného systému podpory exportu. Ekonomická agenda má však dlhodobo pevné miesto v činnosti moderných diplomatov a samotný zrod modernej diplomacie sa spája s renesančnou diplomaciou talianskych obchodných miest (pozri napr. [14]), nehovoriac už o skutočnosti, že vznik konzulárnej služby je priamo spojený s obchodom. Hospodárska diplomacia, ktorá pokrýva práve otázky medzinárodných ekonomických vzťahov, sa v poslednom období v mnohých vyspelých krajinách intenzívne dopĺňa činnosťou organizácií funkčnej podpory exportu (*Trade Promotion Organisations* – TPOs). Keďže právny rámec ich nelimituje

ako diplomatické misie,² môžu efektívne pôsobiť na mikroúrovni pri podpore vývozných aktivít prostredníctvom informačných, analytických, poradenských a vzdelávacích aktivít.

Vznik samotnej podpory exportu ako cieleného systému v tej podobe, ako ho poznáme dnes, je však úzko spätý so vznikom organizácií finančnej podpory a datuje sa približne do začiatku 20. storočia. Medzinárodná politická stabilita 19. storočia vyplývala z rovnováhy medzi mocnosťami a prispievala k rozvoju zahraničného obchodu. Jediným významným rizikom tohto obdobia bolo riziko nezaplatenia zo strany odberateľa. Prvá svetová vojna však znamenala, napokon ako každý vojenský konflikt, nielen enormný nárast rizík pre vývozcov, ale aj ekonomickú nestabilitu.³ Pokles zahraničného obchodu bol len logickým dôsledkom a hospodárska situácia po prvej svetovej vojne priamo podporovala myšlienky štátneho intervencionizmu v oblasti exportnej politiky väčšiny krajín [16]. Uvedené skutočnosti prispeli k vzniku inštitúcií, ktoré mali za úlohu kryť riziká vyplývajúce z medzinárodnej výmeny tovarov a služieb. Potrebu existencie inštitúcií podporujúcich vývozné aktivity domácich producentov si ako prvé uvedomili vlády štátov, v ktorých je zahraničný obchod významnou súčasťou národnej ekonomiky. Uvedenie si pozitívneho vplyvu exportu na výkonnosť ekonomiky a úroveň zamestnanosti poskytol teoretické i praktické argumenty, ktoré umožnili vytvorenie systémov podpory vývozu.⁴ História vzniku národných systémov podpory exportu je možné z inštitucionálneho hľadiska charakterizovať v štyroch väčších etapách, ktoré v zásade kopírujú významné politické a ekonomické udalosti 20. storočia (prehľad pozri v tab.1) [13].

Z pohľadu vývoja uplatňovaných nástrojov možno pomerne zreteľne odlíšiť obdobie používania tzv. tradičných nástrojov, ktoré majú v prevažnej miere základ v klasickom obchodnopolitickom vnímaní podpory exportu,⁵ od moderných, ktoré vznikli pod vplyvom kvalitatívne nových parametrov vonkajšieho

² Činnosť diplomatických misií upravuje *Viedenský dohovor o diplomatických stykoch* z roku 1961. Z jeho znenia vyplýva zákaz pôsobenia diplomatických misií na komerčnej báze, čo je z pohľadu šírky modernej funkčnej podpory exportu limitujúce.

³ K uvedenému vývoju prispelo i opustenie zlatého štandardu. Práve zlatý štandard potlačoval svojim automatickým vyrovnávaním deficitov platobných bilancií akúkoľvek nutnosť monetárnych, fiškálnych alebo obchodnopolitických intervenčných mechanizmov štátu.

⁴ Britský Úrad pre exportné úverové záruky (Export Credit Guarantee Department – ECGD), zriadený v roku 1919 s cieľom poskytovať krátkodobé hotovostné zálohy spoločnostiam exportujúcim na rizikové východoeurópske trhy, bol prvým v dlhom rade štátnych, pološtátnych či čisto súkromných agentúr finančnej podpory exportu, ktoré boli zriadené po celom svete v priebehu 20. storočia.

⁵ Obchodnopolitický charakter nástrojov je determinovaný ich väzbou na obehovú sféru, to znamená výmenu so zahraničím. Výnimku z obchodnopolitického charakteru väčšiny klasických nástrojov predstavujú napríklad subvencie, ktoré ako nástroj fiškálneho charakteru ovplyvňujú výrobnú sféru.

hospodárskeho prostredia determinovaného fenoménmi globalizácie, integrácie a informatizácie. Podobne prevládajúci trend ekonomického liberalizmu v hospodárskej politike, odmietajúci myšlienku priameho zasahovania do zahranično-obchodných operácií, viedol k regulácii (pozri napr. [17]) niektorých klasických nástrojov podpory exportu na pôde medzinárodných organizácií a tým prispel k rozvoju širokej škály nových nástrojov podpory exportu, ktoré svojím pôvodom v iných parciálnych hospodárskych politikách presahujú rámec tradičnej obchodnej politiky [6].

T a b u l k a 1

Etapy vzniku inštitúcií na podporu exportu

<i>Etapa</i>	<i>Obdobie</i>	<i>Charakteristika</i>
1. vlna	1918 – 20. roky dvadsiateho st.	Vznik prvých exportných agentúr v priemyselne vyspelých krajinách, ktoré najviac záviseli od zahraničného obchodu (napr. Veľká Británia – 1919, Belgicko – 1921, Nemecko – 1926 a i.) ako priamy dôsledok prvej svetovej vojny.
2. vlna	30. roky dvadsiateho st.	V období veľkej hospodárskej krízy začali vznikať špecializované finančné inštitúcie zamerané na podporu exportu v ďalších krajinách (napr. Japonsko – 1930, Švédsko – 1933, USA a Švajčiarsko – 1934 atď.). V určitom zmysle sa podpora exportu v tomto období dá vnímať ako súčasť prevládajúceho trendu štátneho intervencionizmu, resp. protekcionizmu.
3. vlna	Po roku 1945	Obdobie tesne po skončení druhej svetovej vojny je charakterizované vznikom veľkého počtu organizácií finančnej podpory exportu. Ich vznik bol motivovaný predovšetkým nutnosťou podporiť celkovú rekonštrukciu vojnou zničenej Európy i prostredníctvom podpory vzájomnej obchodnej výmeny. V liberalizujúcom sa svete začali ekonomiky výrazne využívať zahraničný obchod ako zdroj ekonomického rastu.
4. vlna	Začiatok 90. rokov dvadsiateho st.	Vznik inštitúcií na podporu exportu v krajinách strednej a východnej Európy v súvislosti s prechodom na trhovú ekonomiku. Motívom bola snaha poskytnúť domácim vývozcom podmienky porovnateľné s ich zahraničnou konkurenciou.

Prameň: Spracované podľa [13].

Moderná, široko chápaná podpora exportu tak ráta aj s aktívnym ovplyvňovaním výrobnjej štruktúry ekonomiky, ktorá v podstate predstavuje hľadanie najvýhodnejšieho miesta ekonomiky v medzinárodnej del'be práce vzhľadom na aktuálne trendy vo svetovom hospodárstve. Podobne by sa dala posudzovať podpora malých a stredných podnikov v internacionalizačných procesoch, podpora vedecko-technického rozvoja a v prípade malej otvorenej ekonomiky, akou je i slovenská, aj podpora prílevu priamych zahraničných investícií (PZI), ako aj tvorba zvláštnych ekonomických zón, ktoré sú tiež spojené s exportnou orientáciou atď.

2. Národný systém podpory exportu

Naznačený vývoj prispel k vytvoreniu štruktúr, ktoré sa zameriavajú na realizáciu podpory exportu v jednotlivých krajinách. Štátne a privátne proexportné aktivity, realizované prostredníctvom špecializovaných inštitúcií, tvoria v každom

štáte *Národný systém podpory exportu (NSPE)*. Môžeme ho vymedziť ako súhrn inštitúcií, aktivít, prostriedkov a opatrení, zmyslom ktorých je vedomé pozitívne ovplyvňovanie rastu vývozu. Aktivity štátu – t. j. ciele a prostriedky, ktorými sa majú dosiahnuť – sú v rámci NSPE definované proexportnou politikou.

V zmysle uvedeného vymedzenia tvorí inštitucionálna podoba spolu s jednotlivými nástrojmi podpory exportu v každom štáte špecifický systém. Možno povedať, že každý z týchto systémov je jedinečný. Jednotlivé NSPE sú charakteristické určitými osobitnými znakmi, ktoré sú odrazom politického, hospodárskeho a spoločenského vývoja v krajine, jej celkovej ekonomickej úrovne, štruktúry hospodárstva a miery zapojenia do medzinárodnej del'by práce. Každý NSPE tak operuje vo svojom vlastnom politickom, právnom a ekonomickom prostredí. Štruktúra ekonomiky, charakter jej hlavných odvetví a trhov, vyspelosť bankového a poisťovacieho sektora určujú nástroje, ktoré sú v rámci systému exportérom k dispozícii pri realizácii vývozu. Problémy, s ktorými sa vývozcovia stretávajú, sú však všade na svete podobné, preto dochádza (aj napriek diferenciacii) k obdobnému riešeniu týchto problémov v každom systéme [13]. Rozdiely v NSPE možno badať v miere zapojenia súkromného sektora, resp. angažovanosti štátu, vo využívaných nástrojoch a v organizačnej podobe. Rozhodujúca je pri tom vo veľkej miere celková hospodárska politika štátu. Naopak, ako zjednocujúci prvok môže pôsobiť ekonomická integrácia v podobe spoločnej obchodnej politiky, ktorá od členských štátov vyžaduje okrem iného i harmonizáciu NSPE a stanovuje limity pre niektoré nástroje, ako je to napríklad v prípade Európskej únie.

V tých krajinách, kde existujú rozsiahle a rozvinuté trhy peňazí a kapitálu, a kde existujú tradičné štruktúry súkromných inštitúcií úverujúcich vývozné operácie, súkromné komerčné banky väčšinou ochotne úverujú zahraničnoobchodné operácie, zvlášť keď pri tom majú podporu od centrálnych bánk. Inštitucionálna angažovanosť štátu môže byť potom nevýrazná, alebo môže úplne absentovať, a štátne či pološtátne inštitúcie nehrajú pri financovaní vývozu rozhodujúcu úlohu. Na druhej strane v krajinách, v ktorých sa súkromné finančné inštitúcie z najrôznejších dôvodov exportnému financovaniu vyhýbajú, štát – ktorý chápe význam rozvoja exportu pre rozvoj celej ekonomiky – vytvára príslušné inštitúcie [21, s. 11] (najčastejšie v podobe exportných či exportno-importných bánk). Pokiaľ ide o poisťovanie vývozných úverov, angažovanosť štátu je vo vyspelých štátoch podstatne vyššia ako pri financovaní vývozu. Vyplýva to zo všeobecne nižšej angažovanosti súkromného kapitálu v tejto oblasti, s prevahou verejnej zložky proexportných aktivít [21, s. 12].

V prípade funkčnej podpory exportu sú NSPE takisto postavené na kombinácii štátnych a súkromných aktivít. Podiel štátu sa zabezpečuje predovšetkým

prostredníctvom informačných vstupov poskytovaných orgánmi hospodárskej diplomacie a organizáciami podpory exportu, ak v nich pôsobí v roli zriaďovateľa, resp. spoluzriaďovateľa. Štát vytvára aj právny rámec na pôsobenie obchodných, priemyselných a hospodárskych komôr, prípadne iných združení súkromnej sféry, ktoré sa zvyknú angažovať pri podpore zahraničnoobchodných aktivít podnikateľských subjektov. Svojim členom môžu tieto organizácie poskytovať podporu v rámci ich členského príspevku, prípadne za odplatu. Informačné, poradenské a vzdelávacie služby, ktoré tvoria jadro funkčnej podpory exportu, však môžu byť i predmetom činnosti špecializovaných súkromných spoločností fungujúcich čisto na komerčnej báze.

3. Teoretické vymedzenie podpory exportu

Pri hlbšom skúmaní problematiky spojenej so zvyšovaním exportnej výkonnosti možno konštatovať pomerne výraznú terminologickú inkonzistenciu a voľné zamieňanie kľúčových pojmov *podpora exportu* a *proexportná politika* v slovenskej odbornej i laickej verejnosti. Odhliadnuc od tejto skutočnosti existuje aj určitá nejednotnosť pri vymedzení oboch pojmov, ktorá odráža rozličné prístupy v ich chápaní z hľadiska charakteru využívaných nástrojov, čo v niektorých prípadoch dáva obom pojmom interdisciplinárny charakter. Je to do istej miery prirodzené, keďže na exportnú výkonnosť ekonomiky má vplyv množstvo nástrojov a opatrení štátu, ktoré spadajú pod rozličné parciálne hospodárske politiky. Ako príklady by sme mohli uviesť monetárnu politiku, štrukturálnu politiku, výchovno-vzdelávaciu politiku, vedeckovýskumnú politiku, moderný pojem politiky rastu konkurencieschopnosti atď. Opatrenia štátu v týchto oblastiach môžu – i keď nepriamo – výrazným spôsobom ovplyvniť vývoz ekonomiky. Považujeme však za nevyhnutné racionálnejšie vymedzenie pojmov podpory exportu a proexportnej politiky, ako aj definovanie ich vzájomného vzťahu a využívaných nástrojov. Prioritou nášho snaženia je pokus o udržanie prevažne obchodnopolitického charakteru vymedzení oboch pojmov so snahou obmedziť v maximálnej možnej miere tie nástroje, ktoré objektívne spadajú pod iné parciálne hospodárske politiky štátu.

Ako sme už naznačili, termín *podpora exportu* býva zväčša ľubovoľne zamieňaný, a teda vnímaný ako rovnocenný s pojmom *proexportná politika*. V slovenskej a českej odbornej literatúre sa – okrem relatívne úzkych účelové vymedzení⁶ – s jeho jednotnou definíciou nestretávame. Z pohľadu zahraničnej praxe,

⁶ Úzke chápanie, obmedzujúce podporu exportu na súbor prevažne finančných nástrojov, je osobitne charakteristické pre štúdie porovnávajúce systémy podpory exportu v jednotlivých štátoch (pozri napr. [13] alebo [21]).

vychádzajúc zo zvyklostí anglicky a nemecky hovoriacich krajín, sa naopak termín proexportná politika využíva len v minimálnej miere. V odbornej literatúre sa tu nepomerne častejšie, v niektorých ohľadoch takmer výhradne, používa práve pojem podpora exportu. Napriek tomu považujeme paralelnú existenciu a používanie oboch pojmov za opodstatnené. Proexportná politika, ako čiastková hospodárska politika, je politika štátu, čím je v rámci tohto slovného spojenia vyjadrený aspekt, ktorý pojmu podpora exportu chýba. Tento faktor nám umožňuje precíznejšie narábanie s uvedenou problematikou predovšetkým vo vzťahu ku kategorizácii využívaných nástrojov, ako aj vo vzťahu k proexportným aktivitám súkromného sektora.

Existujúce snahy o pojmové ohraničenie podpory exportu, siahajúce od jej širokej definície ako súhrnu všetkých nástrojov ovplyvňujúcich (priamo či nepriamo) objem alebo hodnotu vývozu, až po jej úzke chápanie ako skupiny finančných nástrojov, môžeme vo všeobecnosti charakterizovať ako účelové, zodpovedajúce potrebám, resp. zameraniu konkrétnej výskumnej štúdie či odbornej publikácie. Priestor medzi uvedenými krajnými vymedzeniami vyplňa množstvo definícií, ktoré naznačujú rôznorodosť prístupov k problematike podpory exportu.

Podporu exportu možno vymedziť napríklad ako *súhrn prostriedkov a opatrení, ktoré sa realizujú prostredníctvom tretej – nadradenej – strany so zámerom pomôcť domácim exportérom pri nadväzovaní kontaktov so zahraničnými partnermi, uzavretí zmlúv a ich realizácii* [12]. Inou možnosťou je pochopenie podpory exportu *ako súhrnu opatrení zo strany štátu zjavne smerujúcich k zvýšeniu objemu vývozu a/alebo k zvýšeniu výnosov z neho* [18], prípadne ako *súhrnu opatrení smerujúcich k poklesu nákladov, t. j. k zníženiu exportnej ceny a tým k zvýšeniu objemu, resp. hodnoty vývozu* [10]. Z pohľadu exportného marketingu by sme mohli podporu exportu charakterizovať ako *system prostriedkov obchodnej politiky, ktoré vytvárajú alebo zlepšujú exportné príležitosti* [28]. Uvedené definície odzrkadľujú odlišné prístupy k podpore exportu v čase, v ktorom vznikali, a v súčasnosti neodrážajú celú šírku využívaných nástrojov, prípadne obchádzajú proexportné aktivity súkromného sektora, alebo neidentifikujú poskytovateľa, resp. príjemcu podpory.

Hoci ku každému z uvedených pokusov o definíciu existuje určitá výhrada naznačujúca ich neúplnosť, ako celok určujú významné aspekty podpory exportu. Ich kombináciou a odstránením nedostatkov možno dospieť k presnejšiemu vymedzeniu pojmu podpora exportu, do značnej miery zodpovedajúcemu šírke a zložitosti tejto problematiky.

Podporu exportu, ako ju vymedzuje Engelhard, potom môžeme považovať za *súhrn všetkých aktivít, nástrojov a opatrení, ktoré majú z hľadiska objemu, alebo z hľadiska zisku pozitívny vplyv na rast exportu, alebo prispievajú k premene*

neexportujúcich podnikov na exportérov, pričom zároveň platia nasledujúce podmienky [8, s. 25]:

- Všetky aktivity, nástroje a prostriedky musia mať štátneho, pološtátneho, alebo korporatívneho nositeľa (pričom čisto privátne „svojpomocné“ aktivity sú z definície vylúčené).
- Musí ísť o činnosti explicitne orientované na podporu exportu, musia byť jednoznačne rozpoznateľné a dokázateľné.
- Musí ísť o špecifickú pomoc pre neexportujúce, alebo už exportujúce domáce podniky, smerujúcu ku kompenzácii ťažkostí a rizík, ktoré sa vo vnútornom obchode nevyskytujú, resp. vyskytujú sa len v obmedzenej miere.
- Aktivity a nástroje podpory exportu rozvíjajú svoju účinnosť v interakčnom prostredí medzi štátnymi/korporatívnymi inštitúciami, ktoré ich poskytujú, a trhovými riadenými súkromnými podnikmi, ako ich príjemcami (týmto dochádza k vylúčeniu medzinárodných aktivít na podporu exportu, ako aj opatrení v rámci centrálne plánovaného hospodárstva).
- Zlepšenie postavenia vývozcov nie je založené na ovplyvňovaní cenovej úrovne, resp. vývoja menového kurzu.

Táto definícia nepokrýva všetky prostriedky, ktoré možno – i krátkodobo – využiť na zvýšenie exportnej výkonnosti. Niektoré z nich, napríklad opatrenia spadajúce pod menovú politiku priamo vylučuje, zahrnutie ďalších významných aktivít, ako je tvorba osobitných ekonomických zón, ktoré patria k tzv. moderným nástrojom, je otáznе. Podobne, väčšina opatrení spadajúcich pod iné parciálne hospodárske politiky presahuje jej rámec. Na druhej strane definícia presne vystihuje okruh aktivít, opatrení a prostriedkov, všeobecne považovaných za štandardnú súčasť NSPE, t. j. finančné nástroje – zvýhodnené financovanie, poistenie a garancie – a informačnú/propagačnú pomoc domácim vývozcom. Splňa tak požadovanú podmienku efektívneho obmedzenia nástrojov proexportnej politiky z pohľadu štátnych orgánov a inštitúcií vstupujúcich do procesu podpory exportu.

Takto vnímaná podpora exportu však priamo vylučuje proexportné aktivity súkromného sektora a tým sa prakticky obmedzuje na rozsah proexportnej politiky štátu. Keďže citovaná definícia pochádza z nemeckej odbornej literatúry, ktorá takmer výhradne narába s pojmom *Exportförderung*, t. j. podpora exportu, takéto obmedzenie je pochopiteľné a jej autor ju cieľavedome formuluje ako definíciu čiastkovej hospodárskej politiky štátu.

V slovenskej odbornej literatúre sa vyskytuje definícia podpory vývozu⁷ ako „jedného z autonómnych prostriedkov zahraničnoobchodnej politiky, pričom môže ísť o priamu alebo nepriamu (skrytú) formu podpory vývozu alebo výrobcu tak, aby bol tovar na zahraničnom trhu konkurenčne schopný“ [15, s. 645]. Priamou formou autori tejto definície rozumejú napríklad exportnú prémii, čiastočnú

⁷ Termín *podpora vývozu* považujeme za rovnocenný s termínom *podpora exportu*.

alebo úplnú úhradu cla dovážaných surovín a pod. Nepriamou formou sa rozumejú rôzne dotácie, odpustenie či zníženie daní, zvýhodnenie úverových sadzieb a i. Uvedený prístup k definícii podpory exportu nemôžeme považovať za vyhovujúci. Podpora exportu predstavuje podľa nášho názoru väčší fenomén ako len jeden z autonómnych prostriedkov zahraničnoobchodnej politiky. Považujeme za vhodnejšie vnímať pojem podpora exportu nie ako prostriedok, ale v širších súvislostiach ako súhrn prostriedkov, nástrojov a opatrení.

Dôležitá otázka sa vynára v súvislosti s aktivitami súkromného sektora, ktoré smerujú k vytvoreniu výhodnejších podmienok pre exportujúce podniky. Hoci v ekonomických podmienkach Slovenskej republiky sa to môže zdať ako bezpredmetné, pri vymedzení podpory exportu je vhodné uvažovať o začlenení proexportných aktivít súkromného sektora do teoretického vymedzenia podpory exportu. Pojmy *zahraničnoobchodná politika* a *proexportná* (alebo exportná či vývozná) *politika* takýto priestor nevytvárajú, keďže sú čiastkovými hospodárskymi politikami štátu. Potom sa práve pojem podpora exportu javí ako vhodný na pokrytie všetkých proexportných aktivít – štátnych aj súkromných. S vylúčením prvej podmienky citovanej Engelhardovej definície pojmu podpora exportu ju teda môžeme prijať ako definíciu termínu podpora exportu. S uvedenou podmienkou zahŕňa totiž táto definícia výhradne aktivity štátu a minimálne v oblasti funkčných nástrojov nemožno súkromný sektor obchádzať.

4. Pojem proexportná politika

Podobne ako pri pojme podpora exportu, aj pri definícii politiky štátu v oblasti vývozu sa môžeme stretnúť s viacerými prístupmi. V slovenskej odbornej literatúre sú to v zásade dve hľadiská. Prvá skupina autorov narába s pojmom *vývozná politika*, druhá priamo s pojmom *proexportná politika*, pričom obe vychádzajú zo širšieho pojmu zahraničnoobchodnej politiky.⁸

Ak zoberieme do úvahy dve najvýznamnejšie ekonomické encyklopédie, ktoré vyšli v nedávnom období na Slovensku a zameriavajú sa o. i. na oblasť zahraničného obchodu, t. j. Veľkú ekonomickú encyklopédiu (posledné vydanie z roku 2002) a Encyklopedický slovník medzinárodného obchodu A – Ž (z roku 1994), dôjdeme k zisteniu, že ani jedna z týchto publikácií heslo *proexportná politika* neobsahuje, hoci ide o vysokofrekventovaný pojem z hospodárskej praxe. Ich autori však túto aktuálnu problematiku neobchádzajú, ale pokrývajú ju pojmom *vývozná politika* [15, s. 655; 20, s. 295].

⁸ Keďže vnútorný obchod nie je predmetom nášho skúmania, na účely tohto článku budeme považovať pojmy *zahraničnoobchodná politika* a *obchodná politika* za rovnocenné.

Vývoznú politiku definujú ako súčasť nástrojov zahraničnoobchodnej politiky pozostávajúcu zo zásad, pravidiel, nástrojov a cieľov orientovaných na uskutočnenie zámerov vývozu tovaru do zahraničia. Jej súčasťou môžu byť rôzne podporné vývozné programy, ktorými štát stimuluje výrobu a vývoz určitých komodít do vybraných teritórií. Pri hlbšom zamyslení však musíme konštatovať skutočnosť, že oba pojmy – t. j. proexportná politika a vývozná politika – sú síce príbuzné, s podobným významom, avšak nemôžeme ich považovať za totožné. Kým vývozná politika skôr predstavuje politiku štátu v oblasti rozhodovania o komoditnej a teritoriálnej štruktúre vývozu, pojem proexportná politika navyše obsahuje zámer (a istým spôsobom i záväzok) štátu zvyšovať exportnú výkonnosť ekonomiky.

Druhá skupina autorov ešte priamejšie vychádza pri vymedzení proexportnej politiky z pojmu zahraničnoobchodná politika. *Zahraničnoobchodná politika* (ZOP), ako súčasť hospodárskej politiky štátu, predstavuje súhrn zásad a im zodpovedajúcich prostriedkov, použitím ktorých štát centrálnne, priamo, vedome pôsobí na stimuláciu alebo zoslabovanie určitých vývojových tendencií zahraničného obchodu [19, s. 95]. Použitie prostriedkov zahraničnoobchodnej politiky vedie v zásade k regulácii dovozu alebo k zvýšeniu objemu vývozu. Štát má prostredníctvom nej možnosť regulovať teritoriálnu a komoditnú štruktúru svojej zahraničnoobchodnej výmeny. Ak dochádza v dôsledku uplatňovania týchto prostriedkov k rastu exportu, resp. k vytváraniu priaznivejších podmienok na realizáciu domácej produkcie na zahraničných trhoch, hovoríme o *proexportnej politike* štátu. Proexportná politika tak predstavuje súhrn všetkých nástrojov a opatrení štátu, ktoré vytvárajú priaznivé podmienky pre domácich výrobcov na zahraničných trhoch [19, s. 139] a tak vplývajú na zvyšovanie vývozu. Tým je daná i jej základná odlišnosť od ZOP, čo nám umožňuje skúmať túto problematiku oddelene a bez ohľadu na dôsledky z hľadiska dovozu. Zahraničnoobchodná politika totiž pôsobí na vývoj zahraničného obchodu ako celku (t. j. na dovoz aj vývoz), proexportná politika je zameraná výhradne na pozitívne ovplyvňovanie exportu.

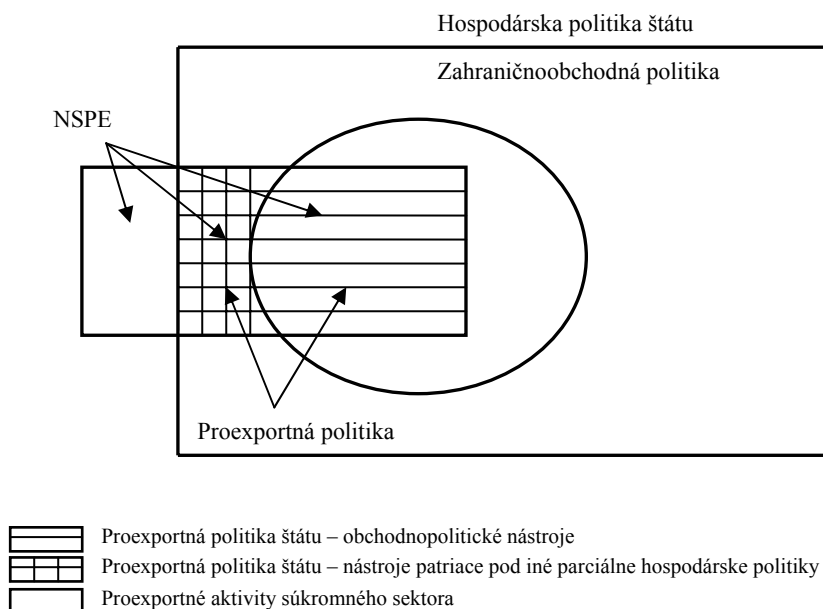
Na tomto mieste je potrebné opäť podotknúť, že pri dosahovaní tohto cieľa využívajú štáty nielen nástroje obchodnopolitické, ale i celú škálu hospodárskopolitických nástrojov, prostriedkov a opatrení, ktoré vedome, priamo i nepriamo vedú k zvýšeniu vývozu. Väčšina z nich je zameraná na zvyšovanie konkurenčnej schopnosti vlastnej produkcie na zahraničných trhoch.

Obchodnopolitickými nástrojmi sa rozumejú opatrenia, ktoré ovplyvňujú sféru obehu tovarov a služieb, v prípade zahraničného obchodu ich výmenu so zahraničím. Súčasťou mnohých stratégií rozvoja zahraničného obchodu (avšak takmer výhradne orientovaných na rast exportu) sa stali i nástroje vplývajúce na výrobnú fázu. V mnohých štátoch – SR nevynímajúc – tak nadobudla proexportná

politika podobu relatívne komplexného systému. Jej súčasný charakter, najčastejšie kombinujúci nástroje proexportnej politiky s opatreniami štrukturálnej, investičnej či priemyselnej politiky, je výsledkom dlhodobého vývoja, sprevádzaného predovšetkým v druhej polovici 20. storočia zostrujúcim sa konkurenčným bojom na medzinárodných trhoch, a osobitne v prípade tranzitívnych ekonomík i nevyhnutným procesom transformácie, vyžadujúcim štrukturálne zmeny ich hospodárstiev. Teoretické vymedzenie modernej proexportnej politiky sa tak pravdepodobne nezaobíde bez zahrnutia aj iných ako obchodnopolitických opatrení, ako to naznačuje obrázok 1.

Obrázok 1

Miesto proexportnej politiky v systéme hospodárskej politiky štátu



Prameň: Autor.

5. Nástroje proexportnej politiky

Širokú škálu prostriedkov, nástrojov či opatrení proexportnej politiky môžeme členiť z viacerých hľadísk (pozri tab. 2). Z hľadiska ich pôvodu členíme nástroje proexportnej politiky na autonómne a zmluvné. Kým *autonómne prostriedky* proexportnej politiky predstavujú jednostranné opatrenia štátu, *zmluvné prostriedky* vyplývajú z dvojstrannej, resp. z mnohostrannej povahy obchodných vzťahov. Vo vzťahu medzi oboma skupinami si treba uvedomiť ich vzájomnú

previazanosť z dôvodu existencie noriem v podobe medzinárodných dohôd, upravujúcich používanie autonómnych prostriedkov. Príkladom môže byť *Všeobecná dohoda o clách a obchode* (GATT) z roku 1947, ale aj medzištátne obchodné zmluvy, ktoré majú vplyv na použitie autonómnych prostriedkov v obchode medzi zmluvnými stranami.

T a b u ľ k a 2

Hlavné skupiny nástrojov proexportnej politiky

Kritérium	Hlavné skupiny nástrojov
Podľa pôvodu, resp. spôsobu uplatňovania	* autonómne * zmluvné
Podľa prístupu k podpore exportu	* tradičné * moderné
Podľa uplatneného inštrumentária	* finančné * fiškálne/colné * funkčné - informačné - propagačné - konzultačné - výchovno-vzdelávacie * opatrenia iného charakteru

Prameň: [7].

Z hľadiska prístupu k samotnej podpore zahraničného obchodu členíme prostriedky proexportnej politiky na „tradičné“ a „moderné“. Vznik *tradičných nástrojov* (patria sem predovšetkým subvencie, financovanie a poisťovanie vývozu, vývozné garancie, zmluvné nástroje a pod.), ktoré sa však v rozsiahlej miere využívajú a aj budú využívať naďalej, historicky predchádzal vzniku tzv. *moderných nástrojov* (sem patrí napr. aktívna štrukturálna politika, podpora vzniku osobitných ekonomických zón, štátna podpora výskumu a vývoja a pod.). Práve uvedené moderné nástroje naznačujú, v čom dochádza k prekonaniu tradičného chápania proexportnej politiky. Je to práve interdisciplinárny charakter využívaných nástrojov, ktoré majú svoj pôvod prevažne v iných politikách štátu, čo posúva hranice chápania proexportnej politiky ďalej.

Pri charakteristike nástrojov proexportnej politiky sa možno často stretnúť s členením na nástroje finančné a nefinančné, resp. ostatné. Medzi *finančné nástroje* prax začleňuje financovanie vývozu (exportné úvery a ich refinancovanie) a v širšom chápaní aj poisťovanie vývozu a štátne vývozné garancie k úverom. V rámci rozsiahleho súboru tzv. *nefinančných nástrojov* podpory exportu možno vytvoriť niekoľko pomerne nezávislých podskupín. Medzi najvýznamnejšie *fiškálne nástroje*, majúce priamu väzbu na štátny rozpočet, zaradíme subvencie a daňové úľavy. Sem môžeme začleniť i opatrenia ovplyvňujúce priebeh colného konania. V modernejšom chápaní sem môžeme pričleniť aj spolufinancujúce priame platby, alebo projektové granty na činnosť obchodných komôr, podnikateľských

združení či vývozných konzorcií s bezprostrednou väzbou na exportné operácie. Ďalšou skupinou sú tzv. *funkčné nástroje* zahŕňajúce predovšetkým *informačné, konzultačné, propagačné a vzdelávacie služby* (sem patria napr. teritoriálne informácie poskytované vývozcom, poradenské a analytické služby, vzdelávanie exportérov, ale i budovanie pozitívneho imidžu a lobing). Často sa ako osobitná skupina uvádzajú *menové opatrenia* (menový dumping), i keď s určitými výhradami. Zámerné znehodnocovanie meny je síce schopné krátkodobo oživiť vývoz, dlhodobo si však požadovaný pozitívny efekt vo vývoze vyžaduje rozsiahle hospodárskopolitické opatrenia. Z tohto dôvodu nie sú opatrenia menového charakteru ako nástroj proexportnej politiky vhodné a niektorí autori ich spomedzi nástrojov podpory exportu priamo vylučujú [25].

Podrobný prehľad nástrojov proexportnej politiky v jej najširšom (alebo ak chceme „modernom“) podaní uvádza Ľ. Lipková pod označením *autonómne prostriedky ZOP aktívne* [19, s. 141]. Keďže obchodné zmluvy a dohody, t. j. zmluvné nástroje ZOP, bývajú uzatvárané s cieľom zvýšiť odbyt tovarov v zahraničí, môžeme ich pripojiť k nástrojom proexportnej politiky (pozri tab. 3 a tab. 4).

T a b u ľ k a 3

Prehľad autonómnych prostriedkov ZOP aktívnych

Autonómne prostriedky	
* colné konanie * vývozné alebo výrobné subvencie – priame – nepriame * úverovanie vývozu * štátne záruky úveru * menový dumping * daňové zvýhodnenie * štátne intervencie v oblasti prepravy * znižovanie poisťných taríf * informačná služba * propagácia	* špeciálne ekonomické zóny * vedecko-výrobné parky * priemyselné parky * slobodné colné zóny * exportno-výrobné zóny * štátna podpora vedecko-technického rozvoja a výskumu * podpora modernizácie progresívnych odvetví * kontrola akosti exportných výrobkov * výchova pracovníkov pre zahraničný obchod

Prameň: Spracované podľa [19].

T a b u ľ k a 4

Prehľad zmluvných prostriedkov ZOP

Zmluvné prostriedky	
Dvojstranné	Mnohostranné
* obchodné zmluvy * obchodné dohody	* dohody o pásmach voľného obchodu * dohody o colných úniách

Prameň: Spracované podľa [19].

Uvedené autonómne a zmluvné prostriedky reprezentujú široký arzenál možností štátneho intervencionizmu do zahraničného obchodu. Autorka zároveň upozorňuje, že autonómne nástroje predstavujú formu agresívneho protekcionizmu

[19, s. 138]. Stalo sa paradoxom liberalizujúceho sa sveta, charakterizovaného odstraňovaním prekážok obchodu, že štáty sa čoraz výraznejšie uchylujú k inej forme protekcionizmu – aktívnym opatreniam podpory exportu. Ak už nie z iných dôvodov, tak minimálne na kompenzáciu podobnej výhody u priamych konkurentov.

V slovenskej odbornej literatúre sa rovnako môžeme stretnúť s členením proexportných opatrení na: proexportné opatrenia menového charakteru; tradičné nástroje obchodnej politiky; súbory ďalších proexportných opatrení štátu či ním poverených organizácií a inštitúcií [1, s. 261].⁹

Podľa okruhov činností spojených s realizáciou vývozného obchodného prípadu, na ktoré sú konkrétne podporné nástroje zamerané, môžeme v zásade hovoriť o štyroch hlavných oblastiach tradičného pôsobenia proexportnej politiky (bližšie pozri [25, s. 5]). Z časového hľadiska potom môžeme rozlišovať podporu v rámci predexportnej fázy, prieniku na zahraničný trh a spracovania zahraničného trhu [25, s. 6].

Samozrejme, niektoré druhy nástrojov proexportnej politiky sa uplatňujú vo viacerých fázach (napr. informačná podpora). Za najdôležitejšie možno považovať nástroje uplatňované pri vstupe na zahraničný trh, pretože s ním sú spojené najväčšie prekážky. Vo fáze spracúvania trhu a rozvíjania aktivít na ňom sú však už prekonané a podpora sa zameriava predovšetkým na prekonanie rušivých elementov pri úspešnej realizácii konkrétnych exportných obchodných prípadov. Podporné nástroje v rámci predexportnej fázy sa zameriavajú na stimuláciu neexportujúcich podnikov, osobitne na zvyšovanie ich povedomia o zahraničnom obchode a možnostiach, ktoré im export môže poskytnúť.

Takto postavený rozsah nástrojov sa však viaže len na obehovú sféru, a to v niektorých ohľadoch len na parciálne vnímané konkrétne obchodné prípady. Niektoré moderné nástroje boli vytvorené s cieľom rámcového zjednodušenia prechodu jednotlivými fázami, až po konečnú realizáciu obchodu. Príkladom môže byť podpora tzv. vývozných konzorcií. Tie vznikajú predovšetkým na podporu malých a stredných podnikov, ktoré sú pod vplyvom ekonomickej deregulácie, zlepšených prepravných možností, inovácií v sektore informačných technológií (IT) čoraz viac vystavené globálnej konkurencii. Zároveň však čelia väčším problémom pri vstupe na zahraničné trhy. Vytvorenie exportného konzorcia s inými podnikmi im uľahčuje realizáciu proexportných aktivít, ktoré bývajú zároveň predmetom podpory zo strany ústrednej štátnej správy či regionálnej samosprávy. Množstvo ďalších nástrojov modernej proexportnej politiky pôsobí – ako sme už viackrát naznačili – na výrobnú fázu. Vytváranie osobitných ekonomických zón a podpora prílevu PZI s exportným zameraním sa stali neoddeliteľnou

⁹ V aktuálnom vydaní citovanej publikácie z roku 2005 pristupuje autor k problematike proexportnej politiky odlišným spôsobom, s výrazným dôrazom na jej moderné chápanie.

súčasťou modernej širšie chápanej proexportnej politiky štátu. Vzhľadom na prevládajúce trendy vo svetovom hospodárstve sa vlády usilujú pritiahnuť výrobu s vysokým podielom pridanej hodnoty a inovácií, ktoré sú predpokladom rastu exportnej výkonnosti ekonomiky.

Záver

Naše teoretické vymedzenia sú pokusom vniesť prehľad a systém do teoretického prístupu k problematike podpory exportu a prispieť k presnejšiemu vymedzeniu zavedených pojmov, z ktorých každý má v ekonomickej vede i hospodárskej praxi svoje miesto. Nie je pri tom z nášho pohľadu nevyhnutné podľahnúť tendencii voľného zamieňania existujúceho názvoslovía, čo sa často stáva aj pod vplyvom zahraničnej odbornej literatúry s odlišnými terminologickými tradíciami.

Pojem podpora exportu predstavuje z nášho pohľadu najširšie možné pokrytie skúmanej problematiky. Zahŕňa súkromné, štátne i zmiešané aktivity, ktoré smerujú k podpore zvyšovania fyzického objemu alebo peňažnej hodnoty vyvázaných tovarov a služieb. Na druhej strane, proexportná politika z nášho pohľadu predstavuje termín, ktorý zahŕňa štátne, prevažne obchodnopolitické aktivity realizované s týmto cieľom a tak zodpovedá parciálnej hospodárskej politike štátu. S tým sú spojené nároky na jej účelnejšie vymedzenie, ktoré by zohľadnilo i požiadavky efektívneho riadenia v rámci štátnej správy. Ak by sme mali chápať ako nástroje proexportnej politiky všetky opatrenia štátu, ktoré priamo, prípadne potenciálne, vedú k zvýšeniu objemu vyvázaného tovaru, dostávame sa na úroveň presahujúcu rámec obchodnej politiky, resp. jej tradičného chápania. Teoretické vymedzenie takéto rozšírenie rozsahu proexportnej politiky nepochybne znesie. Zostáva však otázka, ako sa so šírkou modernej proexportnej politiky dokáže vyrovnáť príslušná zložka štátnej správy a či je vôbec možné takto širokú oblasť prideliť jednej organizačnej zložke. Pritom potreba jednej organizácie či organizačnej zložky zodpovednej za proexportnú politiku je nespochybniteľná. Dilema ako (a či vôbec) vylúčiť z definície prostriedky a opatrenia hospodárskej politiky, ktorých efektom je zvýšenie vývozu, je, pochopiteľne, zložitá. Úlohou proexportnej politiky by však nemalo byť definovať ciele a prostriedky na ich dosiahnutie vo všetkých oblastiach, ktoré môžu potenciálne, resp. nepriamo, pozitívne vplývať na zvyšovanie exportu. To by proexportnú politiku stávalo do roly nadradeného koordinátora všetkých aktivít, ktoré priamo či nepriamo, vedome či nevedome, vplývajú na vývoj obchodnej bilancie.

Vymedzenie rozsahu nástrojov, ktoré nemajú obchodnopolitický charakter, avšak zároveň by mali slúžiť na dosiahnutie cieľov stanovených proexportnou politikou, tak zostáva otvorenou otázkou. Tu pravdepodobne musíme pripustiť

istý nesúlad medzi teoretickým vymedzením proexportnej politiky a jej realizáciou v reálnom hospodárskom živote. V praxi sa určitému prieniku s inými parciálnymi hospodárskymi politikami (napr. so štrukturálnou, regionálnou, resp. investičnou politikou) nie je možné vyhnúť. Princíp, že proexportná politika z inštrumentálneho hľadiska zahŕňa výhradne také nástroje a opatrenia, ktoré majú priamy a výhradný vzťah k exportným procesom, by sa však mal dodržiavať v maximálnej možnej miere. Do výkonu proexportnej politiky by nemali byť zahrnuté nástroje determinujúce celkové ekonomické prostredie, stimulovanie investičného prostredia s cieľom podpory prílevu PZI a pod. V tejto otázke sa prikláňame k názoru, že metodické zlučovanie týchto oblastí s proexportnou politikou nemožno považovať za produktívne.¹⁰ Z hľadiska teoretického vnímania problematiky sú neodmysliteľnou súčasťou moderne chápanej proexportnej politiky, avšak z pohľadu jej efektívneho riadenia predstavujú nástroje definujúce výrobnú základňu ekonomiky, ktorej produkciu proexportná politika pomáha realizovať na zahraničných trhoch.

Úlohou proexportnej politiky je predovšetkým vymedziť stratégiu rozvoja obchodných stykov so zahraničím prostredníctvom definície teritoriálnych priorít, nástrojov a opatrení, ktoré majú priamy a výhradný vzťah k exportným procesom, ako aj princípov, ktorými sa bude riadiť, a zabezpečiť inštitucionálnu základňu na ich uvedenie do života so zámerom zvýšiť objem alebo hodnotu exportu. Rovnako je jej úlohou vytvoriť priestor na koordináciu s proexportnými aktivitami neštátneho sektora, s ktorým tvorí ucelený národný systém podpory exportu. Proexportná politika štátu, zhmotnená v konkrétnom strategickom dokumente vlády, by potom mala byť základom širšie postavenej podpory exportu.

Literatúra

- [1] BALÁŽ, P. a kol.: Medzinárodné podnikanie. Bratislava: Sprint 1997. ISBN 80-88848-08-3.
- [2] BALÁŽ, P. a kol.: Medzinárodné podnikanie. 4. vydanie. Bratislava: Sprint 2005. ISBN 80-89085-51-2.
- [3] BALÁŽ, P. – KOSÍR, I. – VERČEK, P.: Rozhodujúci prínos novej ekonomiky pre ďalšiu globalizáciu svetového hospodárstva. Ekonomický časopis/Journal of Economics, 54, 2006, č. 4, s. 368 – 385.
- [4] BURDA, Š.: Princípy a smery proexportnej politiky SR. Komplexný program podpory exportu. IBC, 1999, č. 4, s. 22 – 23.
- [5] BURDA, Š.: Zahraničný obchod SR – tendencie a strategické prvky. K vývoju zahraničného obchodu SR v roku 2003. IBC, 2004, č. 2, s. 22 – 24.
- [6] CSABAY, M.: K niektorým aspektom teoretického vymedzenia podpory exportu. Medzinárodné vzťahy, I, 2003, č. 2, s. 1 – 8.

¹⁰ Pozri napríklad dokument českého MPO ČR *Proexportní politika* [24] z roku 1999, z ktorého vychádza aj súčasný efektívny rámec proexportnej politiky ČR.

-
- [7] CSABAY, M.: Proexportná politika a jej nástroje. Sociálno-ekonomická revue. Vedecký časopis Trenčianskej univerzity A. Dubčeka v Trenčíne, 3, 2005, č. 2, s. 24 – 29.
 - [8] ENGELHARD, J.: Exportförderung: Exportentscheidungsprozesse und Exporterfolg. Wiesbaden: Gabler Verlag 1992. ISBN 3-409-13744-0.
 - [9] GLANIA, G.: Aussenwirtschaftsförderung. Beratungs- und Finanzierungshilfen für das erfolgreiche Auslandsgechäft. Köln: Dt. Wirtschaftsdienst 2002. ISBN 3-87156-503-2.
 - [10] GLASTETTER, W.: Aussenwirtschaftspolitik. Köln 1979. Citované podľa: ENGELHARD, J.: Exportförderung: Exportentscheidungsprozesse und Exporterfolg. Wiesbaden: Gabler Verlag 1992.
 - [11] HASCHEK, H. H.: Exportförderung: Finanzierung und Garantien. Wien: Verlag Fritz Molden 1976.
 - [12] HENZLER, R.: Ausfuhrförderung. In: SEISCHAB, H. und SCHWANTAG, K. (Hrsg.): Handwörterbuch der Betriebswirtschaft. Bd. 1. Stuttgart 1956. Citované podľa: ENGELHARD, J.: Exportförderung: Exportentscheidungsprozesse und Exporterfolg. Wiesbaden: Gabler Verlag 1992.
 - [13] KMONÍČEK, Z.: Vznik a srovnání národních systémů podpory exportů ve vybraných zemích (1), (2) a (3). Bankovníctví, 2001, č. 7 – 8, s. 38 – 39; č. 9, s. 30 – 32; č. 10, s. 34 – 36.
 - [14] KRÁLIK, J.: Dejiny umenia diplomacie. Bratislava: Ekonóm 1999.
 - [15] KOL.: Veľká ekonomická encyklopédia. Bratislava: Sprint 2002. ISBN 80-89085-04-0.
 - [16] KUBIŠTA, V. – DVOŘÁK, P.: Postavení a formy proexportní politiky ve světě a v České republice. Acta oeconomica Pragensia, 1999, č. 1, s. 99 – 132.
 - [17] Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits. Paris: OECD 2003 <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/eds/Eng/Guide/index.htm>>.
 - [18] LEFÈVRE, D.: Staatliche Ausfuhrförderung und das Verbot wettbewerbsverfälschender Beihilfen im EWG-Vertrag. Baden-Baden: Nomos-Verlagsgesellschaft 1977.
 - [19] LIPKOVÁ, E.: Medzinárodné hospodárske vzťahy. Bratislava: Sprint 2000. ISBN 80-88848-54-7.
 - [20] MICHNÍK, E. a kol.: Encyklopedický slovník medzinárodného obchodu. Bratislava: Sprint 1994. ISBN 80-967122-0-9.
 - [21] MIKELKA, E. a kol.: Analýza priamych a nepriamych finančných nástrojov podpory exportu používaných vo vybraných ekonomikách štátov EÚ, Japonska a Slovinska. [Expertízna štúdia, č. 35.] Bratislava: ÚSSE SAV 2000.
 - [22] OKÁLI, I.: Rozvojová stratégia a ciele hospodárskej politiky. Ekonomický časopis/Journal of Economics, 52, 2004, č. 3, s. 239 – 254.
 - [23] Problematika podpory proexportných aktivít podnikateľských subjektov SR. Bratislava: Ministerstvo hospodárstva SR 2004.
 - [24] Proexportní politika. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR 1999.
 - [25] SCHNITT, P.: Funktionelle Exportförderung in Österreich und anderen europäischen Ländern. Wien: Wirtschaftskammer Österreich 2000.
 - [26] STANKOVSKY, J. – URL, T.: Kosten und Nutzen der Exportgarantien in Österreich. Wien: WIFO 1998.
 - [27] ŠIKULA, M.: Konkurencieschopnosť v súradniciach globalizácie. Ekonomický časopis/Journal of Economics, 54, 2006, č. 10, s. 965 – 982.
 - [28] TUCHTFELD, E.: Exportförderung in der Marktwirtschaft. In: Jahrbuch für Sozialwissenschaft. Bd. 35, 1984, s. 198 – 212. Citované podľa: ENGELHARD, J.: Exportförderung: Export-entscheidungsprozesse und Exporterfolg. Wiesbaden: Gabler Verlag 1992.