



## CEBRE - Česká podnikatelská reprezentace při EU

- Hájí zájmy českých podnikatelů a jejich organizací před orgány EU
- Informuje české podnikatele o legislativní činnosti EU v jejich oboru
- Školí české podnikatele a manažery přímo v Bruselu
- Zastupuje české podnikatelské organizace u evropských podnikatelských asociací

## TISKOVÁ ZPRÁVA

### **Služby a investice do třetích zemí nově řeší EU, podpora exportu ale zůstává na národní úrovni!**

Brno, 15.9.2010: Na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně se uskutečnilo setkání podnikatelů, zástupců podnikatelských organizací a státní správy. Náměstek ministra průmyslu a obchodu Martin Tlapa informoval o budoucnosti evropské společné obchodní politiky, která s přijetím Lisabonské smlouvy nově pokrývá také investice a služby. S přijetím Lisabonské smlouvy přestávají být národní nástroje obchodní politiky jednostranné. Nerozhoduje o nich nadále Česká republika, ale Evropská unie. Nicméně jednotlivé nástroje na podporu exportu (podpora účasti firem na veletrzích, obchodní mise, služby pro exportéry v daných teritoriích, apod.) zůstávají na národní úrovni a je třeba je rozvíjet.

Hospodářská krize dala za vznik novým ochranným opatřením, avšak v menší míře než se očekávalo. Nejvíce takových překážek se objevilo v Ruské federaci. ČR usiluje jako člen Světové obchodní organizace o liberalizaci obchodu. Dohody o volném obchodu vyjednává EU a jejich cílem je snížit tarifní a netarifní bariéry, které evropským podnikatelům brání při vstupu na trhy třetích zemí. Nejčastěji se setkáváme s horšeným přístupem k veřejným zakázkám, k nerostným surovinám a s nedostatečnou ochranou práv duševního vlastnictví. Minulý týden ministři obchodu EU rozhodovali např. o dohodě o volném obchodě s Jižní Koreou, která by měla být implementována od poloviny příštího roku a do sedmi let by měla přinést liberalizaci u 90 % položek. Evropská unie chystá novou strategii pro obchod, kterou Komise představí na konci října. „Jsme země výrazně závislá na zahraničních trzích, a proto potřebujeme od vývozců znát jejich priority a bariéry kterým čelí na zahraničních trzích. Forma konzultací i cesta k informacím je jednoduchá, nejlépe prostřednictvím stránek BusinessInfo.cz,“ uvedl náměstek ministra Martin Tlapa.

Na podpoře českých exportérů se také výrazně podílí Česká exportní banka, která byla a je schopna vyplnit mezeru na trhu opuštěnou komerčními bankami. Jedná se zejména o poskytování úvěrů a záruk do nejrizikovějších teritorií, kam komerční banky většinou financování neposkytují. Důvodem je někdy také fakt, že ústředí komerčních bank nesedí v ČR a nemá tak velkou motivaci české vývozce podpořit. Přítomnost státní instituce je v některých teritoriích nutná, jako např. v Rusku velmi zvyšuje schopnost exportérů prosadit se na zahraničních trzích. „ČEB se zejména zaměřuje na trhy třetích zemí a je zárukou stability. Pouhá 0,3% její angažovanosti připadá na ztrátové pohledávky. To je výrazně pod situací trhu“, říká její náměstek Michal Bakajsa. „ČEB také uvádí na trh nové produkty s cílem podpořit malé a střední podniky, jako je vystavení proexportních bankovních záruk pro komerční banky a opatření přijatá v důsledku krize, tj. zrychlení posouzení bonity dlužníka do pěti dnů a posouzení obchodu do třiceti dnů“, dodává Bakajsa.

A jaké jsou zkušenosti podnikatelů s podpůrnými nástroji České republiky? Čeští podnikatelé si stěžují na informace o veřejných zakázkách, naopak chválí možnost čerpání příspěvku na účast na zahraničních veletrzích. Stálým problémem je také problematika certifikace. „Chápu, že v současné době není možné rozhodnout o přijetí eura, je však nutné rozhodnutí odložit jen na dobu nezbytně nutnou“, uvedl Jiří Majer, ředitel odboru podnikatelských služeb SČMVD.

Robert Vindiš, ředitel kanceláře CzechTrade v Záhřebu doplnil paletu proexportních služeb a nástrojů poskytovaných ze strany státu. CzechTrade se soustředí na vyhledávání klientů tam, kde je to pro samotné firmy velice obtížné. „Takovou službu vítají čeští podnikatelé zejména v Chorvatsku, kde neexistují databáze kontaktů“, uvedl Vindiš. „CzechTrade pomáhá podnikatelům při prvních krocích na neznámých trzích, zbytek však je již na samotných podnikatelích“, dodal Aleš Pohl, obchodní ředitel firmy Eurovision, dlouholetého zákazníka CzechTrade.

*Seminář uspořádaly 15. září 2010 KZPS a CEBRE ve spolupráci s agenturou CzechTrade a Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR v rámci projektu KZPS „Kulaté stoly na propagaci priorit české zahraniční politiky“ finančně podporovaného MZV. V případě jakýchkoli otázek kontaktujte ředitele CEBRE Michala Kaderu na [Michal.Kadera@cebre.cz](mailto:Michal.Kadera@cebre.cz). Mediální partner semináře EurActiv.cz uveřejnil dnes rovněž interview ([zde](#)).*