

V podpoře exportu není Brusel tak daleko, jak se zdá!

Česká ekonomika je z 80% závislá na exportu, ale přístup českých firem na trhy třetích zemí se za hospodářské krize zhoršil. Důvodem jsou přijímaná ochranná opatření, ale také pokles poptávky, podnikatelské důvěry a celkového ekonomického útlumu. Je proto nutné pokračovat v odstraňování technických překážek, vedení konstruktivního dialogu s ostatními ekonomickými celky, ochraně duševního vlastnictví a průmyslových práv. Jaké jsou formy přímé a nepřímé domácí podpory pro lepší přístup českých firem na trhy mimo EU? Jaké nástroje pro podporu evropských exportérů nabízí Evropská unie?

Obchodní politika je v EU společná a členské státy se na jejím směřování povětšinou shodnou. Zásadní pro tvorbu kvalitní obchodní politiky je aktivní zapojení podnikatelů, tj. identifikace bariér a účast v teritoriálních týmech. Čeští podnikatelé se stále - na rozdíl od ostatních zemí EU, ne dostatečně zapojují do vytváření politik EU. Zpětná vazba z podnikatelského prostředí je však cenná a slouží Evropské komisi k odstranění bariér ex post ale i ex ante. Nejvíce překážek obchodu kladou USA (95), dále pak Indie a Čína. Nejméně naopak Brazílie. Překážky zpravidla vznikají v oblasti zemědělství a rybolovu. Jaké překážky mohou evropští exportéři očekávat při přístupu na třetí trhy, se dozví z databáze Market Access Database (MADB), která obsahuje informace o vývozních dokumentech, clech apod. Přestože je MADB užitečným zdrojem informací, používají ji čeští podnikatelé velmi málo. A jaké další podpůrné nástroje mají exportéři k dispozici?



Ředitel odboru exportních služeb CzechTrade Tomáš Rak představil účastníkům brněnského semináře portfolio proexportních služeb včetně letošních novinek – úvodní hodnocení trhu a dlouhodobou exportní asistenci. Česká exportní banka (ČEB) dle slov Borise Kyselého, ředitele ČEB pro strategie, uvěřuje všude tam, kde komerční banky úvěry neposkytují, tj. zejména do zemí s vyšší a vysokou mírou teritoriálního rizika. Během krize se zájem o služby ČEB zvýšil. ČEB představila nový produkt podpory MSP, nabízí odkup pohledávek a pomáhá s kurzovými riziky. Novinkou je i úvěr pro subdodavatele českých vývozců.



Svaz průmyslu a dopravy ČR (SP ČR) byl jedním z iniciátorů Rady pro obchod a investice, spolupodílel se na přípravě Exportní strategie, účastní se pracovních týmů MPO a prostřednictvím svého členství v BUSINESSEUROPE se podílí na vyjednávání dohod o volném obchodu. Před dvěma lety založil svaz Platformu podnikatelů pro zahraniční a rozvojovou spolupráci, uvedla Dagmar Kuchtová, zástupkyně generálního ředitele SP ČR. Hospodářská komora ČR (HK ČR) nabízí služby vyhledávání obchodních příležitostí, umožňuje českým firmám prezentovat se v podnikatelském kontaktním systému databáze 800 evropských obchodních komor či databáze Světového obchodního centra WTCA on-line. Dále ověřuje certifikace, vydává atakarnety a stejně jako svaz organizuje obchodní mise, říká Zdeněk Kočárek, ředitel zahraničního odboru HK ČR. CEBRE připomnělo konkrétní projekty podporované EU v teritoriích jako je Čína, Latinská Amerika, ACP a Balkán. Do projektů se mohou podnikatelé hlásit prostřednictvím komor a svazů. Hlavní důraz při podpoře exportu by měl být kladen na MSP – tvoří sice 99% všech evropských podniků, ale pouhých 8% z nich vyváží do ostatních států EU a jen 3% z nich vyváží za hranice EU, upozorňuje Jan Walter z Ministerstva průmyslu a obchodu ČR (MPO).

Debatu uspořádaly 16. září 2009 CEBRE ve spolupráci s agenturou CzechTrade. Pro další informace prosím kontaktujte Michala Kaderu, ředitele CEBRE, na brussels@cebre.cz.