

Při podpoře exportu budeme mluvit jedním hlasem

Stát spustil na začátku října nové klientské centrum pro exportéry, na kterém spolupracují Ministerstvo průmyslu a obchodu (MPO) s Ministerstvem zahraničních věcí (MZV). „Zřizujeme společné vstupní místo, aby už firmy nemusely řešit, zda mají oslovit MPO, MZV nebo CzechTrade,“ říká v rozhovoru Vladimír Bártl, náměstek ministra průmyslu a obchodu. Hovořili jsme s ním i o dopadu rusko-ukrajinské krize, nové exportní strategii a roli České exportní banky a EGAP při podpoře exportu.



Ing. Vladimír Bártl (nar. 14. 7. 1965 v Liberci)

V roce 1983 maturoval na SPŠ stavební v Liberci a v roce 1988 promoval na ČVUT, obor Geodézie a kartografie. V letech 1989 až 1993 pracoval v Geodézii ČS, a.s. a získával odborné zkušenosti ke geografickým informačním systémům v Paříži. V roce 1994 spoluzakládal firmu HOUDEK s.r.o. se zaměřením na metrologii a transfer technologií. V roce 1999 nastoupil na MZV ČR a v letech 2000 až 2004 pracoval na ZÚ Ottawa. V letech 2004 až 2006 působil na MPO ČR jako poradce náměstka ministra; spoluautorem projektu „Nový systém řízení obchodně ekonomických služeb státu v zahraničí“ a Exportní strategie 2006 až 2010. V roce 2005 absolvoval v Maastrichtu stáž „Negociační techniky v EU“. V letech 2006 až 2010 působil na ZÚ Paříž. Během francouzského a českého předsednictví v EU spoluorganizoval program „Česko-francouzský ekonomický rok“. Byl součástí týmu pro umístění řídicího střediska programu Galileo v Praze. Od roku 2010 se ve firmě BCM Control s.r.o. a věnoval marketingu, zavedení systému jakosti a dalším komerčním projektům. Souběžně s tím v roce 2011 vykonával na MPO ČR funkci zmocněnce ministra pro mezinárodně obchodní konkurenceschopnost a prosazování českých obchodních zájmů v zahraničí. Ing. Vladimír Bártl, byl ke dni 15. března 2014 jmenován náměstkem ministra průmyslu a obchodu a řídí sekci Evropské unie a zahraničního obchodu. Vladimír Bártl je ženatý a má tři syny.

Český export je dlouhodobě zaměřen teritoriálně. Neuvažuje MPO nad podporou exportu podle sektorů?

Děkuji za tuhle otázku. Je to jedna z oblastí, které se věnujeme v rámci aktualizace exportní strategie. My jsme si na začátku při revizi exportních strategií udělali několik kulatých stolů s podnikateli, zástupci odborů a hospodářského výboru Poslanecké sněmovny. Byli tam zástupci velkých firem ze Svazu průmyslu a dopravy, ale i zástupci Asociace malých a středních podniků. Jednohlasně zní požadavek, ke kterému jsme sami inklinovali, a to zdůraznit sektorový přístup; a to zcela jednoznačně i v souladu s Ministerstvem zahraničních věcí, které se s námi podílí na optimalizaci exportní strategie.

Nechceme se strategicky zbavovat pohledu na klíčová teritoria, ale tato teritoria budou definována na základě slibných sektorů. Nebudeme mít plošně několik prioritních oblastí, ale klíčová budou všechna, kde mohou naše firmy se svými výrobky a službami uspět. Osobně zastávám názor, že bychom měli od konceptu prioritních teritorií jako obecného označení upustit. Při pravidelných revizích exportní strategie může dojít k tomu, že se status prioritního teritoria nějaké oblasti odejme, což může být pro tyto země, z diplomatického pohledu, velmi citlivé.

Mezi prioritní teritoria patřilo a možná stále ještě patří Rusko. Obecně stát může určit prioritní teritorium, ale pak nebere žádnou zodpovědnost, pokud se něco změní, jako třeba v případě Ruska.

Rusko pro nás nepřestává být prioritní. Je velké množství oborů a sektorů, které jsou v Rusku stále uplatnitelné. Rusko neopouštíme, pro mnoho oborů zůstává perspektivním a klíčovým trhem. Nicméně máte pravdu; mohlo by se stát, že firmy se budou odvolávat ke státu s tím, že šly do oblasti, protože jí stát dal „label“ prioritního teritoria. My ovšem spoléháme

na to, že podnikatelské rozhodování firem, do kterých zemí budou investovat, nestojí pouze na tom, jestli dal stát této oblasti štítek prioritního teritoria, ale udělají si i svoje analýzy s tím, že návrh mohou od státu čekat podporu. Pro sektory, které u nás mají vysoký potenciál, budeme hledat trhy, na kterých jsou uplatnitelné. To jsou pro nás klíčové, perspektivní trhy.

Jaká odvětví mají největší exportní potenciál a jak jim může MPO pomoci? Respektive, co chystáte na podporu exportu příští rok?

Vycházíme z toho, co je notoricky známým faktem a skutečností, tzn. dodavatelský řetězec v automobilovém průmyslu, v dopravním sektoru, v energetice a strojírenství. Na druhou stranu, velké firmy mají své nástroje a dokáží se prosadit v zahraničí i bez pomoci státu. Mají k tomu nástroje i kapacity. I to je důvod, proč podpora státu je cílena zejména na malé a střední firmy, aniž bychom ovšem upouštěli od asistence velkým firmám. Myslíme si, že typickým příjemcem státní podpory by měla být česká firma. Nicméně nedá se říci, že bychom jakýkoliv obor či odvětví, zanedbávali. Kde vidíme růst a máme kapacity a potenciál, tam asistenci státu nabízíme.

Z hlediska efektivity je dobré se zaměřovat na obory, které mají vysokou přidanou hodnotu, nezaměnitelné know-how a tím pádem i větší šanci stát se konkurenceschopnými v globálním měřítku. Jako příklad můžeme uvést český letecký průmysl, který si udržuje dlouhodobě velice dobré renomé i konkurenceschopnost. Dále je to chemický či strojírenský průmysl, nanotechnologické obory, IT, nebo zdravotnická technika.

Co se týče asistence MPO; já bych to nezaměřoval pouze na náš resort. Po dohodě ministrů zahraničí a průmyslu a obchodu letos vznikla jednotná zahraniční síť zastoupení, která v sobě sdružuje ekonomické činnosti zastupitelských úřadů a veškeré aktivity zahraničních kancelář agentury CzechTrade.

Na čem konkrétně jste se ještě dohodli?

Jedním z bodů, který byl obsažen v rámcové dohodě podepsané oběma ministry, je jednotný katalog služeb. Z velké části obsahuje bezplatné služby, ale může obsahovat i zpoplatněné služby agentury CzechTrade, které jdou nad rámec společné základní bezplatné služby jednotné sítě. Standardizované nezpoplatněné služby poskytují i zastupitelské úřady. Chápu, že dříve bylo pro mnoho firem matoucí, že mohou dostat některé služby poskytnuté od obchodních diplomatů na zastupitelském úřadě bezplatně a obdobnou službu zpoplatněnou od CzechTrade. To teď odpadá.

Dále zřizujeme klientské centrum jako jedno vstupní místo do systému. Firmy už nemusí řešit, zda mají oslovit MPO, MZV, nebo CzechTrade. Klientské centrum fyzicky sídlí v agentuře CzechTrade, ale sedí v něm i ekonomičtí diplomaté z MZV. Periodicky se domlouváme s panem náměstkem Tlapou z MZV, a když nám čas dovolí, poskytujeme firmám společné konzultace. Jde hlavně o případy, 'trade advocacy', kdy je třeba odstraňovat obchodní překážky a zmobilizovat více hráčů zahraniční služby.

Kdo už konzultace využil?

Konzultaci využili představitelé aliance firem z vodního hospodářství, představitelé elektrotechnického průmyslu, leteckého průmyslu či energetiky. Na jednom místě měli k dispozici náměstka MZV i MPO. Vzhledem k tomu, že ta dohoda vešla v platnost v letošním roce, ostrý provoz klientského centra byl spuštěn k prvnímu říjnu. Soukolí si sedá a předpokládáme, že v příštím roce bude implementace dohody plynulejší a vyčtyáme některé z dětských chyb.

Spolupráce MZV a MPO vypadá idylicky, ale mám pocit, že ne vždy tomu tak bylo. Často jste se střetávali nad exportními strategiemi a není to tak

dávno, kdy probíhaly podivné separace kanceláří v zahraničí. Válečná sekera už je zakopána?

Do jisté míry je logické, že oba rezorty mají svoji historii, svoje priority a i jiný přístup k řešení stejných problémů. Je pravda, že když byly oba rezorty vedené představiteli rozdílných politických stran, byl to prvek, který spolupráci neusnadňoval. Dříve byli na zastupitelské úřady do řad ekonomických diplomatů akceptováni i specialisté MPO, ale kvůli akceleraci neshod s MZV se tato praxe přerušila. Tak vznikla tzv. integrovaná zahraniční síť MPO, což mělo určitou logiku; kapacity, které byly na MPO, a nemohly se uplatnit v zahraniční službě, byly využity v rámci této integrované sítě. Ukázalo se to však jako nešťastné řešení, protože implementační a řídicí role se v rámci ministerstva mísila.

Jeden z prvních kroků, kdy jsem nastoupil do funkce a který předcházela rámcová dohoda, bylo převedení zahraniční sítě pod agentury CzechTrade a CzechInvest, aby „core business“ hlídali manažeři agentur a ministerstvu zůstala řídicí role. Dohodě pak samozřejmě pomohlo, že oba ministři jsou z jedné politické strany.

Jak velký bude propad exportu do Ruska a na Ukrajinu v poměru k celkovému exportu ČR. Jak vnímají český postoj k Rusku partneri z EU?

Tady je velmi těžké předpovídat konkrétní čísla. Analytici se neshodují na tom, jaký konkrétní dopad to bude mít, protože jedna věc je vyčíslit dopady na sektory, které jsou sankcemi a protisankcemi postiženy. Na druhou stranu je možné, že nastane dominový efekt, protože jsou postiženi i němečtí partneři, pro které jsme subdodavateli. My se zaměřujeme na hledání alternativ, abychom pouze neseseděli a nepřemýšleli, o co všechno přicházíme, ale snažíme se již od začátku, kdy se avizovala první, druhá i třetí vlna sankcí, abychom jejich konkrétní podobu mohli ovlivnit. Ve spolupráci s naším stálým zastoupením v EU se snažíme docílit, aby co nejméně dopadala na naše strojírenství, petrochemii, inženýrské firmy, což bylo riziko v době vyhlášení zejména třetí vlny sankcí. Sankce mají zvýšit politický tlak na Rusko, s čímž souhlasíme, ale zároveň chceme, aby to nedopadalo selektivně pouze na český průmysl. Souběžně se ve spolupráci s podnikatelskými reprezentacemi snažíme hledat alternativní uplatnění pro náš vývoz a nástroje, jak jej uplatnit. Je potřeba znova zmínit, že sankce i protisankce nejsou plošné a nedotýkají se celého našeho exportu. Druhou věcí je, že naše vývozní závislost na Rusku není zásadní, ale je v řádu procent.

Jak už jsem se zmínil dříve: rozhodně z Ruska neodcházíme. Za každou dodávku se snažíme bojovat. Snažíme se identifikovat sektory, oblasti a koncové uživatele, kteří nejsou sankcemi dotčeni a hledáme nové možnosti pro uplatnění českého zboží a služeb v Rusku. Co se týče dopadu, můžeme říci, že v porovnání se západními zeměmi není pokles dodávek drastický. Sice klesly, ale o několik procentních bodů méně, než jiným evropským partnerům. Každé ohrožené pracovní místo je pro nás důležité, takže to nechceme zlehčovat, ale zároveň nechceme žít panikou.

Poslední dobou se zintenzivňují vztahy s Čínou. Plánujete takto intenzivní podporu vztahů i s jinými zeměmi, kde zatím nejsou české firmy úspěšné?

Zcela určitě. Tady je potřeba říct jedno: podnikatelská

veřejnost si všimla, že české vláda zintenzivnila cesty ústavních činitelů doprovázené podnikatelskými mise-mi. Tlak na podporu vývozu je zásadní. Dnes prakticky neexistuje plán cesty ústavního činitele, aniž by se s ním souběžně nekoordinovala podnikatelská mise, ať už oborová, nebo průřezová. Ve spolupráci s kolegy z MZV organizujeme každé dva měsíce koordinační schůzky, abychom napříč státní správou a zároveň s komorami a svazy dali dohromady kalendář, ve kterém nebudou akce kolidovat a zároveň, abychom co nejvíce pokryli cesty ústavních činitelů. To je záležitost, která před pár lety neexistovala. Cesty se samozřejmě kolikrát musí měnit v závislosti na geopolitické nebo vnitropolitické situaci (zasedání parlamentu atd.). Ale je to jeden z manažerských prvků řízení cest do zahraničí, který podnikatelské reprezentace velice vítají a podporují.

Kromě Číny se chceme intenzivně věnovat dalším trhům jako je Kazachstán, Ázerbájdžán, Jižní Korea a další. Převís poptávky na doprovod ústavních činitelů je obrovský, ale jsme limitováni možnostmi, takže ne vždy můžeme každému vyhovět. Koordinační schůzky jsou proto velice důležité, protože si tam vyjasňujeme priority podnikatelů a reálné možnosti ústavních činitelů uskutečňovat zahraniční cesty.

ČR má poměrně slušné know-how ve výstavbě investičních celků. Zvažuje MPO větší podporu na výstavbu investičních celků v zahraničí? Jak konkrétně by mohl pomoci?

Dodávky investičních celků jsou zrovna disciplínou, kdy dřívější české pozitivní jméno ještě doznívá u klasických partnerů, ale i v některých exotických teritoriích. Nechceme pouze resuscitovat zašlou slávu, ale chceme navazovat na velice dobré historické vztahy, které mělo Československo, potažmo Česká republika. Specializace na dodávky investičních celků nebyla v posledních letech zcela akcentována, ale cítíme, že i kapacity našich firem se v tomto ohledu opět ožívají a parametry, o kterých jsme hovořili (vysoká předaná hodnota, unikátnost, know-how, dobré technické parametry a cenová přijatelnost plus celková konkurenceschopnost), rostou.

Snažíme se v rámci zahraničních sítí dávat firmám co nejpreciznější informační servis. Je důležité, aby jak ze zastupitelských úřadů, tak i z agentur CzechTrade a CzechInvest, odcházely informace včas a byly dobře distribuovány směrem k podnikatelským reprezentacím. Naší úlohou je také dlouhodobě budování dobrých obchodně politických vztahů na mezinárodní úrovni.

A chtěl bych zdůraznit, že asistenční služby je možné poskytovat i individuálně na míru, protože někde existují obchodní překážky, jinde se otevírá trh a to jsou všechno aspekty, které vstupují do systému asistence. Úzce spolupracujeme s MZV, které se zaměřilo na tvorbu mapy oborových příležitostí, do které vstupujeme mnoha prvky - například obchodní politikou, za kterou je MPO zodpovědné. To jsou všechno parametry, které by měly pomoci, abychom mohli našim firmám, kontraktorům, poskytovat informace o tendrech a zároveň jim asistovat přímo v teritoriu.

Zatím se nestaví Temelín. ČEZ utlumuje i další investice v energetice. Kde vidíte možnost pro české energetické strojírenství, které se podílelo na obnově energetiky v ČR, aby dokázalo naplnit své kapacity?

Opět se dostáváme k využití ekonomické diplomacie. Svět samozřejmě není statická záležitost a mění se poměrně dynamicky, stejně tak jako výpadky dodávek do Ruska. Můžeme očekávat změny, jak negativní, tak i pozitivní v jiných oblastech světa. Abychom znali potenciál alternativních trhů, je důležité využívat přítomnost našich lidí v zahraničí tak, aby monitorovali podmínky a mohli informace předat firmám. Chceme být připraveni konkrétními kroky přivést firmy na alternativní trhy. Vzhledem k tomu, že u nás není uplatnění pro české firmy na energetickém trhu dostatečné, tak se samozřejmě zajímají o příležitosti v zahraničí. Tady můžeme zmínit projekt na jadernou elektrárnu ve Vietnamu, kde figuruje ÚJV Řež, a připravuje se dodavatelský řetězec, aby se i ostatní české firmy mohly podílet na subdodávkách. Jiným příkladem jsou SAR, ve kterých platí technologie z obnovitelných zdrojů. I vzdálenější trhy v Latinské Americe - Kolumbie, Chile, Mexiko; v Asii Indonésie, Tádžikistán; v Africe JAR - to jsou všechno teritoria, ve kterých cítíme, že jsou perspektivní trhy pro české energetické firmy.

Některé firmy mají problémy s přísnějšími podmínkami ČEB a EGAP. Jak jste spokojen s fungováním obou institucí?

Je dobře, že se na to ptáte. Myslím si, že z principu můžeme říci, že státem podporované financování a pojištění v sobě obsahuje několik paradoxů. Najít rovnováhu mezi přiměřenými riziky, které obě instituce nesou, a zároveň aby podmínky pro české firmy byly konkurenceschopné, je do jisté míry protimluv. Banka chce vždycky minimální rizika a maximální záruky. Na rozdíl od vývozce, který potřebuje přiměřený zisk, významné pokrytí rizika a finančně nenáročnou službu. Zároveň do toho vstupuje další paradox, kdy po obou institucích chceme, aby byly odvážnější při diverzifikaci trhů a ve výběru teritorií zohlednily trend, kdy se dříve „no go“ trhy stávají tradičními obchodními partnery. Na jednu stranu potřebujeme podpořit vývozce (a rozhodně je to dobrý nástroj proexportní politiky), ale zároveň musí obě instituce vystupovat jako dobrý hospodář, jehož akcionářem je stát. Je to do určité míry protimluv, ale je potřeba najít balanc, o což se v současné době akcionáři snaží.

Pozice ČEB a EGAP je tedy velmi komplikovaná a není jednoduché nastavit správný systém.

Souhlasím. Když se podíváme zpět na období finanční krize, tak právě tyto instituce pomáhaly projektům, do kterých komerční banky nešly. Zároveň se úvěrové portfolio zatížilo do takové míry kostlivci, že je zcela logické, že akcionáři dnes chtějí po obou institucích, aby se v tom paradoxu našly. Snažíme se v tom najít takovou strategii, aby konkurenceschopnost českých exportérů nebyla zatížena, ale zároveň, aby do jisté míry rizika šli i oni. Navíc někdy by možná bylo obtížné najít hranici mezi tím, kdy se šlo do riskantního projektu a kdy se šlo do projektu, který byl od začátku ne zcela čistý. Vedení obou institucí tomu chce zamezit a má důvěru akcionářů. Snažíme se najít balanc, který neohrozí fungování obou institucí. Obě jsou pro podporu exportu důležité.

Petr Svoboda, Norbert Tuša,
AF POWER agency a.s.