

## Programy vnější pomoci usnadní první kroky při pronikání na třetí trhy

Přístup na třetí trhy není pro české firmy navzdory rozsáhlé podpoře agentury CzechTrade snadný. Existuje však možnost zapojit se do projektů zahraniční rozvojové spolupráce, která firmám usnadní získat první kontakty a vytvorit si zázemí v některé ze třetích zemí. Firmy se mohou účastnit veřejných zakázek na technickou pomoc, dodávky zboží a vybavení, a provedení stavebních prací, kdy celé výběrové řízení trvá 6-7 měsíců. Neinformovanost českých firem či nezáměr z jejich strany stojí však za velmi nízkou účastí českých subjektů v rozvojových projektech.

Na semináři věnovaném internacionalizaci českých MSP se 5. října na Mezinárodním strojírenském veletrhu mohli zástupci firem a podnikatelských asociací dozvědět o službách a nové strategii CzechTrade či různých formách rozvojové pomoci a projektů vnější pomoci. Seminář uspořádaly Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů a CEBRE – Česká podnikatelská reprezentace při EU ve spolupráci s agenturou CzechTrade.

**Miroslav Mevald**, ředitel odboru exportních služeb CzechTrade, informoval účastníky o nové strategii CzechTrade podporující internacionalizaci českých MSP. Služby CzechTrade se budou nově orientovat na obory nikoliv na teritoria. „Agentura za tímto účelem zřídí regionální centra (tzv. hubs), která umožní pokrývat více zemí, a na centrále vytvoří místa pro oborové specialisty. Pro lepší uchopení investičních příležitostí se od 1. ledna 2012 přesunou na zahraniční kanceláře CzechTrade zahraniční kanceláře agentury CzechInvest“, upřesnil Mevald. Při pronikání na třetí trhy pomáhá českým firmám také Evropská unie. O tom, jak se mohou české firmy zapojit do veřejných zakázek v oblasti programů vnější pomoci Evropské komise, informoval **Martin Páv**, expert pro tendrové a smluvní procesy z Evropské komise. Tato pomoc je implementována v zájmu třetích zemí. Firmy (nejen z EU) mohou v rámci této pomoci uzavřít jednu ze tří smluv – technická pomoc, dodávky zboží a vybavení nebo provedení stavebních prací. Tendrové řízení trvá obvykle 6-7 měsíců, tj. od doby oznámení o přípravě po uzavření kontraktu. Martin Páv především upozornil na časté chyby žadatelů při podávání nabídek jako je neúplná dokumentace či její doručení po lhůtě, chybějící originály nebo požadované překlady, nezpůsobilost uchazeče nebo jiného člena konsorcia.



„Do programů vnější pomoci není snadné se zapojit“, potvrdil **Viktor Vodička** z Ministerstva průmyslu a obchodu ČR. Dle Vodičky je účast českých firem ve vnější pomoci stále velmi nízká. Není však zřejmé, zda je to především z důvodu nezájmu či neinformovanosti českých podnikatelů. Ministerstvo se české podnikatele snaží informovat a především usiluje o zlepšení této situace v budoucím programovacím období po roce 2014. Konkrétní pomoc českým firmám zvažujícím účast v rozvojové pomoci nabízí Platforma podnikatelů pro zahraniční rozvojovou spolupráci. „Rozvojové projekty umožní firmám získat ve třetí zemi kontakty a zázemí“, uvedla **Věra Venclíková**, výkonná ředitelka této platformy. „Je však nutné řešit komerční návaznost na rozvojové projekty. Právě agentura CzechTrade může firmám následně pomoci s oborovou specializací“, dodala Venclíková.

Seminář uspořádala 5. října KZPS a CEBRE ve spolupráci s agenturou CzechTrade v rámci projektu KZPS „Kulaté stoly na propagaci priorit české zahraniční politiky 2011“ finančně podporovaného MZV ČR. Mediálním partnerem akce byl server EurActiv.cz. V případě zájmu o další informace navštivte stránku <http://www.cebrecz.cz/docs/internacionalizace-msp/> nebo kontaktujte ředitele CEBRE Michala Kaderu ([Michal.Kadera@cebrecz.cz](mailto:Michal.Kadera@cebrecz.cz)).