

TISKOVÁ ZPRÁVA

Brusel, 26. června 2008

„Klíčem k úspěšné podpoře exportérů mimo trhy EU je úzká spolupráce států s podnikatelskými organizacemi“

Společný přístup podnikatelů z EU na trhy třetích zemí byl tématem bruselské pracovní snídane pořádané CEBRE dne 25. června. Přestože tato strategie Evropské komise existuje přes více než deset let, vědí o ní a jejích nástrojích čeští exportéři jen velmi málo. V záplavě informací je však za úspěšného exportéra považován ten, který si informaci sám dokáže vyhledat a efektivně ji využít.

Podporou evropských exportérů do zemí mimo EU se Komise zabývá již od roku 1996. Deset let po jejím vzniku však nedostatečná informovanost podnikatelů vedla Komisi k celkovému přehodnocení strategie a její modernizaci. Zaměřila se na nové podpůrné nástroje a vytvořila tzv. poradní výbor pro přístup na třetí trhy koordinující aktivity na evropské úrovni a týmy koordinující činnost evropských obchodních zastoupení mimo EU. Role Komise je pouze koordinační a s důrazem na dodržování principu subsidiarity je iniciativa podpůrných a informačních aktivit ponechána na národních orgánech. „*Propojení aktivit státních institucí s podnikatelskými zastoupeními a jejich úzká spolupráce v oblasti informování exportérů o existujících nástrojích, účasti v týmech a výboru pro přístup na trhy mimo EU je klíčem k úspěchu*“, říká **Martin Pilser** z Evropské komise (Generální ředitelství pro obchod). „*Lokální podnikatelské organizace, zejména obchodní a průmyslové komory, mohou totiž nejlépe podnikatele informovat, jaké formy podpory exportu jsou k dispozici a jak je lze využít*“, dodává **Jaromír Kohlíček**, poslanec Evropského parlamentu, náhradník Výboru pro zahraniční věci.



Již od roku 1998 funguje on-line databáze známá pod zkratkou MADB (Market Access Database), která zdarma poskytuje informace o obchodních překážkách při přístupu na třetí trhy. Kdokoliv může databázi (<http://madb.europae.eu>) navštívit a dozvědět se, který druh formuláře je nutné při vývozu do dané země mimo EU vyplnit a jaké jsou požadované vývozní dokumenty a aplikované celní sazby. Exportéři také mohou nahlédnout do statistik týkajících se ekonomické situace dané země. „*MADB funguje jako živé těleso, informace jsou průběžně vkládány a pravidelně aktualizovány. Data jsou uváděna pouze v anglickém jazyce z obavy, že by překlad dostupnost čerstvé informace značně zbrzdil*“, vysvětluje Pilser. MADB, kterou denně navštíví v průměru 1500 zájemců, funguje oboustranně. V loňském roce se rozšířila o tzv. registr stížností evropských exportérů a investorů do zemí mimo EU. Každý exportér může anonymně zadat stížnost týkající se překážek, se kterými se setkal. Stížnosti jsou vyřizovány pracovníky Komise a velký počet podobných případů je pak impulsem pro řešení dané situace na úrovni bilaterálních vztahů např. EU-Čína či v rámci Světové obchodní organizace. „*Důležité je, jak jsou cenné výsledky „z terénu“ v rámci vyjednávání využity, tedy jak se z roviny sdílení informací dostáváme k tomu nejpodstatnějšímu – akčnímu plánu, tzn. konkrétním opatřením na konkrétních trzích, které podpoří exporty do třetích zemí*“, zdůrazňuje **Karel Havlíček** generální ředitel Sindat Group a místopředseda AMSP ČR.

Role EK a jednotlivých vlád nesmí spočívat ve zprostředkovávání informací, ty si každý exportér musí zabezpečit sám. Má k tomu dnes dostatek informačních zdrojů a vypovídá to i o jeho podnikatelské dovednosti. Úloha institucí na úrovni EU musí spočívat v tom, že zajistí maximální snížení legislativních a makroekonomických bariér pro evropské exportéry na rozvíjející se trhy. Výrobci nemohou připustit jednostranné otevření Unie vůči těmto trhům, které by nadále evropským producentům nedovolovaly komfortní a bezbariérový vývoz“, dodává Havlíček.

Partnerem snídane je Sindat Group.