

Tisková zpráva Unie MSP ČR:

Pouze 13 % českých podnikatelů hodnotí svou připravenost a uplatnění na východních trzích Evropy a Asie jako nedostatečnou.

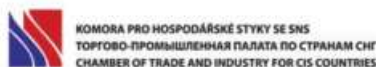
Praha, 27. 2. 2013: Jak vyplynulo z ankety mezi českými podnikateli, kterou uspořádala Unie malých a středních podniků ČR na vzorku 76 ti českých podnikatelů, kteří se zúčastnili 26. 2. 2013 fóra ve Sněmovně „Hledání investičních příležitostí v Evropě a Asii a možnosti jejich financování“, pouze 13,16 % hodnotí svou připravenost a uplatnění na východních trzích Evropy a Asie, především v zemích Ruska, Ukrajiny, Kazachstánu, Vietnamu, Číny, zemí SNS a Běloruska jako nedostatečnou, 57,89 % ji zhodnotilo jako částečnou a 28,95 % jako dostatečnou. Přičemž nejvíce exportérů 32,95 % se neobejde bez podpory v oblasti finanční, na druhém místě (23,86 %) právní a na třetím místě informační (17,05 %). Dále podnikatelé uváděli, že se neobejdou bez podpory referencí, účetní, zajišťovací a pojistné, osobních kontaktů, místní podpory, podpory partnerů.

Mgr. David Šimek, generální ředitel pro Rusko AK Peterka a Partners k právním potřebám českých exportérů při investování a obchodu v Rusku a zemích SNS říká: „Za dobu působení PETERKA a Partners v regionu CEE registrujeme nejen zvýšený zájem českých exportérů z řad malých a středních podniků o tyto trhy, ale i narůstající připravenost českých podnikatelů a propracovanost jejich obchodních záměrů. Zcela jistě se vyplatí podrobnou právní, finanční, ale i kulturní přípravu vstupu na tyto trhy nepodcenit. Klienti se na naši právní kancelář v Rusku a v dalších zemích obracují mimo jiné s požadavky, abychom prověřili jejich zahraničního partnera, adaptovali jejich podnikové kontrakty na místní právo, zajistili komplexní právní poradenství na obou stranách příhraničního exportního financování a pojištění. S tím potom dále souvisí celá řada konkrétních otázek ruského obchodního, soutěžního, správního, pracovního práva a dalších odvětví.“

Záštita /



Odborní partneři /



Mediální partneři /

HOSPODÁŘSKÉ NOVINY

ekonom



Mgr. Ing. Martin Houska, Ph. D., ředitel v daňovém a právním oddělení PwC Česká republika zodpovědný za oblast mezinárodního zdanění, upozornil, že značná část firem při zahraničních projektech až následně řeší problematiku daňových dopadů na návratnost těchto projektů. V případě až následného řešení daňových vlivů jsou možnosti snížení dodatečných daňových nákladů již omezenější a vliv na návratnost investice bývá významnější (některé projekty se z tohoto důvodu stávají ztrátovými). Mnohem efektivnější a levnější je daňové vlivy ošetřit již v okamžiku přípravy zahraničního projektu.

Ing. František Masopust, výkonný ředitel Komory pro hospodářské styky se SNS, upozornil, že možnosti, které nabízí trhy zemí Společenství nezávislých států a zejména Ruské federace by bylo absurdní nevyužít. Důkazem perspektivnosti těchto trhů jsou na příklad výsledky českého exportu do Ruska, kdy oproti roku 2011 došlo k nárůstu o 30,1%.

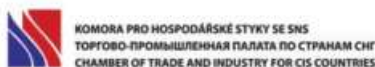
Mgr. Jiří Hansl, ředitel zahraničního odboru Hospodářské komory ČR, nabídl pomoc českým vývozcům na východní trhy především formou navazování kontaktů na doprovodných podnikatelských misích představitelů států a také například expertní podporou při získávání dokumentace nezbytné pro export zboží a služeb do RF, tzn. certifikáty, technická sanitární, fyto-sanitární povolení, akreditace, licence, osvědčení a patenty.

Předseda Mezinárodní obchodní komory ČR, **Prof. Ing. Michal Mejstřík, CSc.**, k pozici českého exportu a investic v Evropě a Asii uvedl, že světovým trendem je slábnoucí pozice nás Evropanů. Prohlubují se obchodní schodky, naopak rozvojové země posilují a mají větší konkurenceschopnost. Počet našich exportérů se od roku 2006 příliš nezměnil, cca 16 tisíc. Projevuje se pokles vývozců do EU, snahou exportérů je expandovat na mimoevropské trhy, nyní evidujeme zhruba 12 tisíc firem, které vyváží mimo státy EU. Náš největší partner, mimo EU, je Ruská federace. Velkým potenciálem do budoucna jsou SES, které se jeví jako významná exportní země s velkým potenciálem do budoucna. "Potýkáme se s celou řadou problémů, podílel jsem se na exportní strategii ČR a nedaří se nám snížit závislost na automobilovém průmyslu, stále roste podíl několika oborů, schází nám širší základna."

Záštitu /



Odborní partneři /



Mediální partneři /

HOSPODÁŘSKÉ NOVINY

ekonom



Dále dle výsledků anketní otázky, jak podnikatelé hodnotí podporu českého státu pro export do výše uvedených zemí, vyplynulo, že ji 34,21 % podnikatelů považuje za nedostatečnou, 57,89 % za částečnou a jen 7,89 % za dostatečnou.

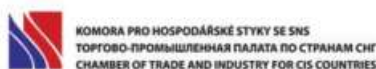
Ing. Milan Šimáček, místopředseda představenstva a náměstek generálního ředitele Exportní garanční a pojišťovací společnosti, k roli EGAP a k možnostem exportu do asijských zemí uvedl, že Rusko a asijské trhy spadají podle Exportní strategie ČR do kategorie prioritních zemí a v Rusku a na východních trzích vidí značný potenciál pro české exportéry. Malé a střední podniky představují pro EGAP významnou klientelu, podpora jejich vývozních aktivit patří proto k prioritám pojišťovny EGAP, která je připravena pojit všechny smysluplné projekty.

Bc. Zuzana Synková, vedoucí oddělení centra informačních služeb agentury CzechTrade zdůraznila, že: „Je potřeba aby firmy, především malé a střední, využívaly všech dostupných forem podpory ze strany státu. Ať už jsou to informace potřebné pro jejich vstup a působení na zahraničních trzích týkající se trendů a konkrétních obchodních příležitostí, nebo aby využily přímé pomoci zahraničních zastoupení Ministerstva průmyslu a obchodu. V souladu s Exportní strategií ČR agentura CzechTrade výrazně cenově zvýhodňuje poskytované služby především pro kategorii malých a středních podniků, které realizují nebo se rozhodnou realizovat své aktivity na trzích tzv. prioritních zemí, mezi něž patří např. Čína, Indie, Vietnam, Turecko a další.“

Záštita /



Odborní partneři /



Mediální partneři /

HOSPODÁŘSKÉ NOVINY

ekonom

