

*Projev náměstka ministra zahraničních věcí ČR Tomáše Duba na
poradě ekonomických diplomatů ČR
Černínský palác, 29. června 2011*

Vážené dámy, vážení pánové, milí hosté, milí kolegové,

zejména mi dovoluňte, abych Vás všechny mile, srdečně a vřele přivítal zde, ve Velkém sále ministerstva zahraničních věcí, k úvodnímu bloku letošní porady diplomatů, kteří se zabývají na našich zastupitelských úřadech ekonomickou agendou.

V první části vystoupení, než se ponoříme do našeho mikrosvěta, mi dovoluňte několik mých pohledů z nadhledu.

Může se nám totiž lehce stát, že se věnujeme své práci, řešíme své denní problémy a nevnímáme širší prostředí a třeba i samu prapodstatu naší práce. Alespoň já jsem měl pocit, že věnujeme příliš velkou část úsilí na řešení sebe sama. Že se věnujeme více třeba meziresortnímu uspořádání než analýze vývoje cizích trhů, že ve strategických materiálech nejprve definujeme svou roli a teprve poté, co je třeba udělat. Chápu to, pálí nás to možná nejvíce. Ale využijme této porady také k tomu, abychom se na chvíli zastavili a podívali se, kam jdeme, jak ta cesta vlastně vypadá a co nás čeká za překážky.

Asi 80% našeho HDP je tvořeno exportem. To je východisko, které nemůžeme změnit. Absorpční kapacita našeho, českého, trhu je na to příliš malá. Tudíž bez konstantního toku našeho obchodu ven přes české hranice nemůžeme udržet naši společnost ve stávajících podmínkách ekonomické existence. A to je existence základní. Tedy zahraniční obchod - export - je naší životodárnou silou. A musíme se mu věnovat s primární zodpovědností.

Dovolte pár řečnických otázek na úvod. Co nás činí konkurenceschopnými? Co nám dává možnost uspokojovat poptávku na zahraničních trzích? A umíme trvale uspokojovat tuto poptávku a nebo naše místo někdo lepší, kvalitnější a levnější zastoupí? A umíme si představit důsledky toho?

A nebo dám jinou otázku. Má česká produkce svůj „brand“? Mají ho jistě naše firmy. Dlouhodobě a vědomě ho vytvářejí. Agregátní „brand“ české produkce jistě vzniká také dlouhodobě. Ale hrajeme při tom dostatečně aktivní roli? Přemýšlíme o tom? Je jím snad tradiční průmyslová kvalita našich produktů, nebo vzpomínky na dodávky českých investičních celků v období socialismu? Mluvíme při prezentacích o stavbách cukrovarů v minulém století? Nebo elektráren a velkých pivovarů? Jsou jím bývalé dodávky vojenského materiálu? A funguje opravdu tápání v minulosti? Pomáhá nám fakt, že jsme zaplavili svět letouny L 39, při dnešním prodeji jejich nové verze L 159? A nebo se odkazujeme na dnešní dobu, opíráme se o současný dominantní export do západní Evropy s použitím zkratky „německá kvalita za českou cenu“? Všechno je ale samozřejmě ve hře. „Brand“ je dlouhodobá záležitost. Vznikal v minulosti a existuje v přítomnosti. Ale musí to být vědomý aktivně ovlivňovaný proces a ne dílo náhody a historie. Český „brand“ má co činit s konkurenceschopností. Naší rolí zřejmě je, na základě souhrnu současných firemních „brandů“, na základě dlouhodobého vývoje české produkce a mnoha a mnoha dalších faktorů, nalézt a stále nalézat to, co nás charakterizuje a co nám na zahraničních trzích konstantně tvoří „image“. Je to společná práce pro stát i korporátní představitele podnikatelské sféry – SPD, HK a další. Věnujme tomu trvalé úsilí a opravdu věřím, že přímo vy, kteří působíte venku, máte mnoho co říci o vnímání české produkce v cizině.

A co kvalita a cena? Konkurenceschopnost, naše bazální potřeba, je stále daná na světových trzích naším technologickým předstihem. To

víme. Z toho žijeme. Ale je tento předstih trvalý? Obrovský import z mimoevropských trhů do Evropy, našeho bezprostředního okolí, samozřejmě generoval obrovské zisky. Asi pomalu končí i doba kopírování naší produkce a jejích technologií. Obrovské zisky umožňují bezesporu vlastní technologický vývoj. Potencionální odliv mozků je vlastně záležitostí času a peněz. Výchova nebo edukace nových mozků je možná dlouhodobější proces. Ale je vždy podmíněn dostatečným finančním krytím, ekonomickou úspěšností nebo, chcete-li, ekonomickým růstem. Vidíme to denně. Nejen z Číny a třeba Indie k nám proudí stále kvalitnější produkce. Je to trend. Víme o něm, snažíme se mu čelit. Máme výhodu, vycházíme z vyššího standardu. Máme ale také nevýhodu, náš ekonomický růst je pomalejší než ve vnějším světě. S tím si musíme poradit.

A jak jsme na tom se zaměstnanci? Máme vyšší náklady na práci. Třetí svět má komparativní výhodu v neexistenci sociálních a důchodových systémů srovnatelných s naší úrovní. Co se stane? Zvýší svou úroveň k naší a nebo se naše sníží k jejich. Nemůžeme to plně ovlivnit. Globální trh vytváří tlak sám o sobě a ti, kteří mají vyšší konkurenceschopnost, v něm hrají vyšší roli. To je velký problém.

Docela bych mohl pokračovat, jak to s námi a se světem vypadá. Ale vy to všechno víte. Vy víte, jak je vaše práce důležitá. Nestrašil jsem chmurami ekonomického vývoje. Musíme ho brát jako výzvu a k němu přistupovat tak, že budeme při naší denní práci a rutinně schopni pohledu k obzoru a schopni porozumět souvislostem.

A teď tedy „Národ sobě“ aneb o nás samotných.

Máme venku relativně mnoho zastupitelských úřadů a dalších institucí, ale relativně málo lidí v nich. A tak je naší primární povinností umět se zkoordinovat. Umět si rozdělit práci. Je jí dost.

Již jsem říkal při zahájení naší porady v hotelu Ambassador, že v našem mikrosvětě je zřejmě nejdůležitějším bodem právě spolupráce resortů MZV a MPaO, ale i dalších při podpoře českých exportérů. Nemůže být pochyb, že na tomto úkolu jsou naše ministerstva připravena a schopna efektivně spolupracovat. Samozřejmě, od vašeho loňského setkání tady v Praze, kde jsem ještě nebyl, proběhla velice dlouhá a celkem logická řada jednání a vyjednávání, na nichž jsme si ujasňovali svoje představy, svoje schopnosti a svoji nabídku. Vlastně to, co kdo z nás může lépe poskytnout českým firmám, a jaké další role v systému podpory vnějších ekonomických vztahů jsou každému vlastní.

A jistě jsme se posunuli. I uvnitř MZV. Obchod je obchod, export zůstává samozřejmě exportem. Ale není to všechno. Máme investice, finanční transfery, tarifní bariéry, regulační mechanismy ovlivňující trh nebo třeba technologickou spolupráci. Máme kupříkladu dodávky mezinárodním organizacím, můžeme být aktivní třeba při realizaci vnějších finančních nástrojů Evropské unie a mnohé jiné. To jsme docela dobře pochopili a identifikovali. A také proto jsme zvolili nový název pro vaše pozice tj. diplomat ekonom namísto obchodně ekonomický úsek, protože, ač obchod či export neztrácí svou podstatu a důležitost, pro konkurenceschopnost je zapotřebí širšího záběru. Ale o tom se ještě zmíním.

Myslím, že jsme také našli shodu v rozlišení diplomatické a nediplomatické sítě v zahraničí i jejich odlišných rolí. Přičemž komplementární přístup k definici činností jednotlivých hráčů byl a je podstatným východiskem.

V tomto smyslu jsme zpracovali *B2B Service level agreement*, čili Dohodu o garantované úrovni služeb státu exportérům. Vymezuje oblast, jak plyne z názvu, B2B operací. A definuje současně, jaká část těchto služeb bude poskytována bezplatně a které aktivity státu, v tomto případě agentury CzechTrade, budou zpoplatněné (byť

samozřejmě tato služba bude i nadále dotovaná státem). A současně také vymezuje zodpovědnost pro jednotlivé složky státní podpory tj. zastupitelské úřady a zahraniční kanceláře CzechTrade, resp. jeho pražské centrály. Ze smlouvy jednoznačně vyplývá, že v oblasti přímé podpory jednotlivých českých exportérů bude hrát podstatnou roli CzechTrade. Je určitě velmi dobře, že cca sto milionů korun, které si v letošním roce ponechalo Ministerstvo průmyslu a obchodu, bude použito v krátké době na výrazné posílení síť CzechTrade, jak tady o tom jistě bude ještě mluvit zástupce CzechTrade.

Vedle toho, jak jsem předeslal, sféra vnějších ekonomických vztahů zahrnuje i řadu dalších oblastí. Tím, že se podařilo jednoznačně vymezit B2B oblast při podpoře exportérů, bude možné se věnovat efektivně také dalším perspektivám naší činnosti při podpoře ekonomických zájmů země v zahraničí.

Očekával bych od vás především zejména otevřené oči a podstatně častější a hlubší analytické materiály, zaměřené na širší souvislosti v příslušném regionu a na souvislosti globální. Očekával bych také více oborově zaměřených analýz s vytipováním perspektivních směrů vývoje.

V budoucnosti bude také nedílnou součástí náplně práce diplomatů zabývajících se ekonomickou agendou oblast vědy, výzkumu a inovací. Tomuto tématu je v programu letošní porady věnován celý blok. Zachycování a včasné rozpoznání nejčerstvějších perspektivních trendů ve vědě a výzkumu je imperativem, který budeme muset v diplomacii umět přijmout.

Další oblastí, ve které bude patřit nezastupitelné místo Vám, diplomatům, budou mnohem intenzivnější kontakty se zástupci EK, resp. EU v zemi Vašeho vyslání. Je nezbytné mít co nejvíce informací o tom, jaké záměry zde vlastně má EU, jaké programy a

projekty zde připravuje a zda jsou to programy, na kterých budou moci participovat české firmy. V ideálním případě byste pak měli být schopni díky svým kontaktům také účinně přispívat do samotné diskuze o tom, co je pro danou zemi potřebné a perspektivní, a mít při tom již na paměti českou potenciální nabídku.

Chtěl bych se ještě několika slovy zmínit o zahraniční rozvojové spolupráci. Ta je součástí agendy mnohých z Vás, kteří pobýváte v zemích mimo Evropskou unii. V posledních letech prošel systém rozvojové spolupráce mnoha změnami a podařilo se nám ho výrazně zefektivnit. Rozpočet na projekty jsme centralizovali pod MZV, resp. pod nedávno vzniklou Českou rozvojovou agenturu. Metodice řízení rozvojových projektů se bude věnovat specializovaný blok, který jste určitě našli v programu porady.

Příležitostí, které rozvojová spolupráce poskytuje pro další rozvíjení vztahů s partnerskými zeměmi, je však nutno využít. Prostředky, kapacity i vybavení, které cestou rozvojové spolupráci nezištně předáváme, nám otvírají dveře nejen v politických kruzích, ale zejména ukazují, co může Česká republika nabízet následně i na komerční bázi. Šíření povědomí o těchto možnostech, o realizovaných projektech i o dosažených úspěších při zvyšování životní úrovně v partnerských zemích, je jedním z hlavních úkolů našich ekonomických diplomatů. Věřím, že v nejbližším období proto i vaší zásluhou dojde ke zlepšení vizibility české rozvojové spolupráce v zemích, kde pobýváte, a ke zvýšení návaznosti komerčních aktivit na naše rozvojové projekty i většímu využití potenciálu, které pro naše subjekty představují evropské finanční instrumenty.

Je nepochybně i mnoho dalších oblastí, kde je výhodou, nebo dokonce nezbytností, aby tím, kdo jedná ze strany ČR, byl diplomat, člověk obdařený některými privilegii a výhodami, které taková

jednání umožňují a usnadňují. Nejde ovšem jen o jednání na úrovni mezi vládami, nebo jak jsme si teď zvykli říkat „G2G“, ale naši diplomati mohou efektivně pomáhat i při jednáních firem se zástupci vlády, tedy tzv. „B2G“.

Chtěl bych Vás ujistit, že odtud, z ústředí, se budeme snažit Vám při tom všem maximálně pomáhat. Jednou z možností je například pokračování systému Projektů na podporu ekonomické diplomacie, kterých se letos podaří zrealizovat více jak 40 za cca 7 milionů korun a věříme, že přes všechna rozpočtová úsporná opatření se nám podaří jejich smysluplnost obhájit i pro příští roky a získat na ně další prostředky.

A ještě jednou o nás. Od podzimního semestru chceme také podstatným způsobem upravit systém průběžné kvalifikace a vzdělávání našich diplomatů, rozšířit podíl ekonomických oborů, které budou zařazeny do Diplomatické akademie i jiných způsobů vzdělávání. V této souvislosti jednáme i s Vysokou školou ekonomickou v Praze.

V příštích letech máme za úkol zvládnout to, s čím jsme do rozhodnutí o změnách v modelu podpory našich ekonomických zájmů v zahraničí vstupovali, tedy i při sníženém celkovém počtu diplomatů, nastavit pravidla a pracovat tak, aby kvalita státní podpory exportu dále rostla a přitom jsme měli dostatek kapacity i na další oblasti celé obsáhle problematiky vnějších ekonomických vztahů.

Jsem si jist, že díky vám a našim dalším partnerům, Ministerstvu průmyslu a obchodu i ve spolupráci s představiteli podnikatelské sféry v tom budeme úspěšní. Ostatně nic jiného nám ani nezbyvá.

Přeji vám inspirativní a užitečnou poradu a děkuji Vám za pozornost.

####