

## Zápis z rokovania Rady vlády SR na podporu exportu a investícií 23. októbra 2013

### Bod 1: Program rokovania rady vlády

- schválenie programu – schválený v zmysle návrhu predsedu rady vlády.

### Bod 2: Stratégia Eximbanky SR na roky 2014-2020

- uviedol GR a predseda Rady banky Eximbanky SR. V úvodnom slove sa zameril hlavne na teritoriálnu orientáciu Eximbanky a rozšírenie portfólia služieb.

**Rozprava:** **V.Soták** poďakoval vláde za posilnenie pozície Eximbanky, privítal zaradenie hutníctva medzi strategické odvetvia podporované Eximbankou, požiadal o zaradenie Turecka medzi prioritné teritória, podporuje ďalšie finančné posilnenie Eximbanky. **P. Mihók:** pozitívne hodnotenie politiky Eximbanky, vyslovené presvedčenie, že nová legislatívna úprava prispeje k plneniu stanovených strategických cieľov. Žiada venovať pozornosť Afrike, kde sa celý svet etabluje nielen obchodne, ale aj investične, na africkom kontinente sú aj finančne dobre zavedené krajiny. **P. Kažimír:** stabilizoval sa profesionálny káder v Eximbanke, prestali sa brať úplatky za poskytnuté úvery, kľúčové je vytvoriť podmienky v Eximbanke z hľadiska kapacity a legislatívy. V minulom roku bolo navýšené imanie, aby bolo možné aj financovanie subdodávok exportu, zámer bol dobrý, aj keď skutočnosť viedla k deficitu a bude potrebná zmena metodiky. V pláne je navyšovanie, ale zároveň sa musí stiahnuť deficit, prípad Doprastavu môže mať negatívne dopady. Pozitívne je, že Eximbanka prestala ukladať peniaze do bánk, ide aj do rizikových operácií. **F. Palko:** pozná viaceré správy Eximbanky, teraz je spolupráca s personálom banky vo finančnom prostredí serióznou a veľmi profesnou. Vyzdvihol nové portfólio služieb – dôraz na projektové financovanie a poisťovacie aktivity, nové je aj zvýšenie neobchodovateľného rizika. **R. Sivák:** veľmi pozitívne hodnotenie materiálu, podporuje export na trhy mimo EÚ, z ktorých mnohé majú 2-3x vyšší rastový potenciál, umožňujú diverzifikáciu teritoriálnej štruktúry exportu. Pozitívne hodnotí dôraz zmeny produktového zamerania na sofistikované výrobky, podporuje navyšovanie vlastného imania a odbúravanie byrokracie zavedením e-produktov. Odporúčanie: v časti 5. Riadenie rizík – riešiť riziká protistrany a venovať sa rizikám asistencie exportérov pri riadení devízových rizík v cudzej mene, zaradiť podporu perspektívnych exportérov a odvetví a aj aktivít na identifikovaných strategických trhoch. **V.Móric:** uviedol dobré skúsenosti s Eximbankou v mnohých obchodných prípadoch, podporuje zaradenie Turecka medzi prioritné krajiny operácií Eximbanky. **M. Benko:** súhlas so stratégiou, za rok činnosti nového vedenia prináša viditeľné efekty, riešiť teritoriálnu previazanosť na produkty banky, najmä pre sofistikované odbory, napr. informačné technológie. **T. Malatinský:** konštatoval nezastupiteľnosť a ochotu Eximbanky v práci MH SR, aj keď by bola žiaduca jej vyššia finančná kapacita a podpora pri vývoze investičných celkov, víta signály ochoty aj voči sektoru MSP. K teritoriálnemu zameraniu existujú diskusie o Južnej Amerike, Brazílii, pretože hoci tam ide celý svet, u nás je záujem dosť slabý, slabá je odozva od podnikov. **V. Soták:** Južná Amerika je pre nich zaujímavá, dodávajú tam tovar, skúsenosti aj českých firiem najmä z pôsobenia v Brazílii a Argentína však hovoria, že treba byť opatrný a vopred si overiť solventnosť obchodného partnera. **P. Mihók:** SOPK robila pokusy o organizovanie misií do Latinskej Ameriky, ale sa stiahla. Je to veľký a solventný trh, ale SR – ani bývalá ČSFR nepatrila nikdy medzi významných obchodných partnerov týchto krajín. Pri prieniku na trh je nevyhnutný miestny zástupca so stykmi na miestnu dovoznú a distribučnú sieť. Odporúča podnikateľom v obchodných dohodách venovať pozornosť výberu rozhodcovského súdu. Rozhodcovský súd funguje aj pri SOPK, ak sa partneri dohodnú na súde v tretej krajine, peniaze potečú do zahraničia napriek tomu, že Parížsky súd pri výbere sudcov na spory, ktorých účastníkmi sú slovenské firmy, takmer vždy vyžiada od SOPK nomináciu slovenského sudcu – ale za parížske peniaze, ktoré idú mimo SR. **P. Burian:** ocenenie spolupráce s Eximbankou, najmä v rámci pracovných ciest a organizovaných misií, napr. do Vietnamu a Mongolska. Mať Eximbanku pri týchto cestách je vždy veľmi dôležité pre podporu prezentovaných projektov. Problémom slovenskej účasti v Latinskej Amerike je asi nedostatok informácií o týchto teritóriách, preto sa aj uskutoční cesta troch štátnych tajomníkov na Kubu, do Kolumbie a Ekvádoru. Je potrebný prisun informácií o týchto trhoch, ktoré sa nachádzajú v rôznom stupni transformácie. **T. Malatinský:** západný Balkán je pre SR veľmi perspektívnym partnerom, informoval o návšteve Čiernej Hory, máme tam vynikajúce postavenie vďaka slovenskej ambasáde, možnosti sú nielen

v energetike, ale aj v cestovnom ruchu a poľnohospodárstve, dvere sú otvorené. **I. Lichnovský:** poďakovanie za dôveru. Turecko bude zaradené medzi prioritné teritória, nezatvárajú sa ani pred Afrikou. Latinská Amerika potrebuje koordinované úsilie – štátu, Eximbanky a podnikateľov. Eximbanka má partnerskú dohodu s Lloyds of London, môže riešiť aj finančne náročnejšie projekty.

### **Bod 3: Marketingová stratégia SACR na roky 2014 – 2020**

- uviedol štátny tajomník MDVRR **SR František Palko:** materiál je potrebné vnímať v kontexte dokumentu Stratégia rozvoja cestovného ruchu do roku 2020. Vnímanie CR v rezorte – CR nebude nikdy nosnou časťou ekonomiky, ale je dôležitý z hľadiska tvorby pracovných miest. Je nový prístup rezortu k CR – upúšťa od nezmyselného financovania ubytovacích kapacít, peniaze nepôjdu do hotelov a penziónov a reštauračných zariadení, ale na zvýšenie kvality CR, na produktový manažment. Zvýšili sa tržby hlavne z inomingového CR a to aj napriek tomu, že klesla obsadenosť ubytovacích zariadení na polovicu. V NR SR je novela zákona o podpore CR, ktorý sprísni podmienky pre výkon služieb CR. Materiál je o prezentácii slovenského CR v zahraničí, ide o aktivitu, ktorú SACR servisuje. Prioritná orientácia je na krajiny ako sú DE, NL, AT, ale aj RF – Rusi vlani minuli 36 mld. USD na CR. Pokiaľ ide o financovanie SACR, hľadajú sa opatrenia v súčinnosti s MH SR.

**Rozprava: P. Kažimír:** materiál si prečítal, úvodné slovo bolo k veci, dokument k veci nie je. Rezort začal s aktívnymi zmenami, ale kde je pokračovanie. Máme v rukách perfektné skriptá, množstvo údajov, ale len 2 strany sa venujú stratégii a vízi. Uvádza prežité pojmy ako napr. „devízové príjmy“ ako keby autor zabudol, že SR je členom eurozóny. Materiál hovorí o zastúpeniach v zahraničí – má zlý názor na ich využitie. SACR uvádza, že má málo peňazí, ale dobrej vôle má ešte menej. Navrhuje materiál stiahnuť a dopracovať. Pomenujme problémy. Predložený materiál má hodnotu pre toho, kto príde z Marsu, nie je návodom na riešenie problémov, treba povedať, aké nástroje potrebujeme a čo budú stáť. **J. Pastorek:** uvádza sa kongresová turistika ako najstabilnejšia, analýzy hovoria, že trendom je organizovanie veľkých kongresov – napr. Čína, konferenčné poplatky sú 200 – 500 €/účastník. V Bratislave nie je zariadenie, v ktorom by bolo možné organizovať veľkú medzinárodnú konferenciu. **P. Mihók:** v materiáli je málo stratégie, skôr sú tam len prehľady. Stratégia musí mať cieľ a určovať cesty a peniaze na jeho dosiahnutie, má byť súčasťou PR aktivít Slovenska. Je to téma na ďalšiu diskusiu, treba vybrať 1 PR akciu na 1 teritóriu alebo skupine krajín ročne a to prekračuje rámec pôsobnosti agentúry. Problémom CR sú aj vízové formality pre turistov z tých krajín, z ktorých by turisti k nám aj prišli, pritom ostatné ČK EÚ takéto obštrukcie nerobia. Do priorit treba zaradiť aj poľovníctvo, je to lukratívny predmet obchodu. Kongresová turistika sa tu nedá organizovať, na tú je potrebná kongresová infraštruktúra, ktorá u nás neexistuje. **Š. Chudoba:** navrhuje využitie metódy ABC. Analýza ukazuje, že 20 % návštevníkov tvorí 80 % výnosov z CR, je potrebné koncentrovať sa na cieľové skupiny, o ktoré sa chceme pobiť, treba sa zamerať aj na domácich turistov – ukážkový príklad lokality Podhájska proti situácii v Piešťanoch. **M. Benko:** CR je oživením rokovania rady. Je potrebný komplexný materiál s pozornosťou na produkty CR, produkciu služieb, čo vieme predať. Výsledkom dôvery je prebytok kapacít. Okrem poľovníctva sa treba zamerať aj na atraktívne druhy športu. Navrhuje vypracovať nový komplexný materiál. **V. Móric:** chýba odpoveď na otázku ako. V kapitole 4 nie je napísané ako chceme dosiahnuť ciele. Orientácia na domáce obyvateľstvo – zas nie je uvedené, akým spôsobom, chýbajú nástroje a spôsob prevedenia. **V. Soták:** CR je niečo, čo nie je len záležitosťou SACR, SACR je len nástrojom. To, že sme minuli eurofondy len na hotely, to sme urobili my, naše rozdeľovanie peňazí z EÚ a tiež výrazná korupcia v tejto oblasti. Máme nádhernú krajinu a 20 rokov tento fakt nevyužívame. Nedá sa povedať – doneste materiál, s ktorým budú všetci spokojní. Informoval o vlastnej investícii do Tálov – viac ako 500 mil. Sk, vie čo je bordel a korupcia. CR je šanca ako dostať zdroje do štátneho rozpočtu a zvýšiť zamestnanosť. Veľa hotelov ubytováva na čierno, neodvádza dane. Materiál bude dobrý, keď budú na ňom pracovať viacerí a keď ministerstvo dopravy a ministerstvo financií budú mať guráž povedať, čo môžeme alebo nemôžeme urobiť. Hľadajme pozitívne veci a dopracujme ich. Pokiaľ ide o domáci CR, bol navrhovaný jeho rozvoj cez poukážky, ZMOS sa postavil proti tomu. Keď nemáme obsadené hotely, dobudujeme zariadenia, služby. CR je zdrojom príjmu štátneho rozpočtu. Pomôžme spoločne naštartovať CR na Slovensku tak, aby nám zarábalo. Poľnohospodárstvo na Slovensku sme zničili, začali sme aj s cestovným ruchom, ale tu ešte máme šancu. Na Tále každý týždeň prichádzajú stovky ľudí a odchádzajú spokojní. **P. Burian:** materiál je príliš široký, treba sa skôr zamerať na destinácie a spôsob ako udržať návštevnosť. Musia prispieť všetky rezorty. Máme aj pracovnú skupinu pre prezentáciu, kde sa táto téma dá

nastaviť. Stratégia by mala dať odpoveď na zvládnutie postupnosti – osloviť turistu, získať ho pre Slovensko a dostať ho bez problémov do SR, ide nielen o víza, ale aj o dopravu – napr. z Číny, Bieloruska atď. V tejto oblasti je široká škála problémov na diskusiu a rada by ich mala identifikovať.

**P. Kažimír:** súhlasil, že bude členom rady, lebo si myslel, že to je nevyhnutné, aby sa tu dosiahli štrukturálne zmeny. Nechce sedieť nad dokumentmi, ktoré sú prázdnyimi drístami. Každý bol turista, každý tomu rozumie, preto nie je potrebné k tejto téme organizovať brainstorming na rade, vie si predstaviť, že by lepšie využil čas organizovaním brainstormingov k výberu daní atď. Je tu ministerstvo dopravy a SACR, ktorí robia CR a pýtajú na túto činnosť peniaze. Nepíšme o výstavách a iných kravinách – vymyslime ako to zmeniť. Rezort má ochotu, ale v dokumente z toho nič nie je. Nerieši nič, nezaloží debatu o väčšej podpore štátu, to má štát investovať do zahraničných zástupcov, aby štát platil niekoho kamarátov? Aký má štát vzťah k podpore CR? Žiadny zásadný, existuje stanovený odvod DPH, tento problém je uzatvorený, nedá sa z neho ustúpiť, je tam množstvo čiernej práce. Treba to rozpítať, čo treba zlepšiť, či nastane zmena inštitúcií. Nemám pocit, že to táto inštitúcia ponúka.

**V. Soták:** nezarežeme teľa, predložme materiál, ktorý má hlavu a päťu.

**T. Malatinský:** navrhol materiál stiahnuť, zrekapitulovať. 10.7. bola schválená stratégia CR. Mnohí sa objektívne dotkli toho, že stratégia má len 1,5 strany a neponúka riešenia. Našli sme model na riadenie SARIO a možno aj toto by bola cesta.

**F. Palko:** rád si vypočul všetky pripomienky, s 90 % toho čo počul, súhlasí. Reakcia na pripomienky: nikdy nebudeme kongresová krajina, náš potenciál je v kúpeľoch, ale ponuka mimo procedúry nie je žiadna. V ponuke sú fakultatívne výlety do Viedne, Prahy atď. Podporou CR je aj správanie sa slovenského podnikateľa v tejto oblasti. Vláda schválila destinačný manažment, komunikatívne prvky CR. Vedenie ministerstva dopravy pochádza z bývalého ministerstva financií, preto sa aj na CR díva cez peniaze. Agentúra robila stratégiu s podnikateľskou sférou podnikajúcou v oblasti CR, už nevedia s kým viac, SACR nemá pôsobnosť na celý štát a celú oblasť CR. Navrhuje, aby sa materiál zobral na vedomie len ako informatívny s úlohou predložiť marketingový plán aktivít na rok 2014 a plán výstav a veľtrhov na rok 2014.

**P. Kažimír:** navrhuje, aby agentúra špecifikovala, čo má urobiť, aby sa zlepšila situácia v oblasti CR, prísť s konkrétnymi návrhmi, nápadi, ktoré prinesú výsledky. Dobré nápady sú financovateľné. Navrhuje zobrať ako informáciu na vedomie a dopracovať na decembrové zasadnutie rady vlády.

**T. Malatinský:** návrh zobrať na vedomie ako informáciu a uložiť zozbierať námety ako by sa mala stratégia úspešného CR naplniť – v súčinnosti s ostatnými rezortmi a zamestnávateľskými zväzmi.

**F. Palko:** minister dopravy zriaďuje svoj poradný orgán pre koordináciu záležitostí v oblasti CR.

#### **Bod 4: Organizovanie obchodných misií a obchodných SOPK**

- materiál uviedol predseda SOPK **P. Mihók:** okrem skutočností uvedených v dokumente uviedol, že SOPK býva poverovaná organizovaním obchodných misií do cudziny, ktoré nevidí ako problémové, pretože celé aranžmá sa dá dohodnúť s partnerskou inštitúciou v cudzine. Problémom sú podnikateľské fóra v SR, na organizáciu ktorých je SOPK oslovovaná napr. KPR, pritom nemá vlastné priestory a rozpočtové zdroje (ani povinné členské príspevky) pre zabezpečenie takýchto aktivít. Ročne ide o sumu cca 100 tis. €. Keďže ide spravidla o sprievodné podnikateľské fóra oficiálnych návštev zo zahraničia, garant musí byť jedna inštitúcia.

**Rozprava:** **V. Soták:** materiál nespĺnil to, čo sa od neho očakávalo, treba pripraviť filozofiu obchodných misií, dá sa to urobiť aj za jeden deň.

**P. Kažimír:** nie sme oslíkom, ktorým sa zatrasie. Ak to nechce robiť SOPK, tak nech to nerobí, my vám nebudeme platiť, keď to nechcete, nebudeme platiť stretávanie predstaviteľov zväzov. Budovu máme záujem riešiť, je to zdĺhavá reštitučná záležitosť.

**P. Mihók:** ide o hlboké nedorozumenie – nerobí misie, o ktorých nikto nevie. Problémom je misia, ktorá príde so zahraničným ústavným činiteľom, nie je v tom systém.

**M. Benko:** nejde o logistiku, ale dostať sa do politickej agendy s ekonomickými témami a podporami, cieľom by mal byť politický lobbying na podporu ekonomických aktivít.

**P. Burian:** mal by v tom byť systém, výber by nemala robiť KPR, ale fóra by sa mali generovať na báze záujmu podnikateľov.

**T. Malatinský:** navrhuje uzatvoriť v zmysle navrhovaného záveru.

**Bod 5:** bol len informatívny (ako keď sme predkladali náklady na cestovné do Bruselu), vznikla k nemu síce aj menšia diskusia a návrh SAV, že urobí nový prieskum, ale k materiálu neboli prijímané závery.