



Zlepšení globální konkurenceschopnosti ČR a nová role ekonomické diplomacie - MZV

Praha, 11.3.2013
Konference TOPAZ

Ivan Jukl, vrchní ředitel ekonomické
sekce ministerstva zahraničních věcí



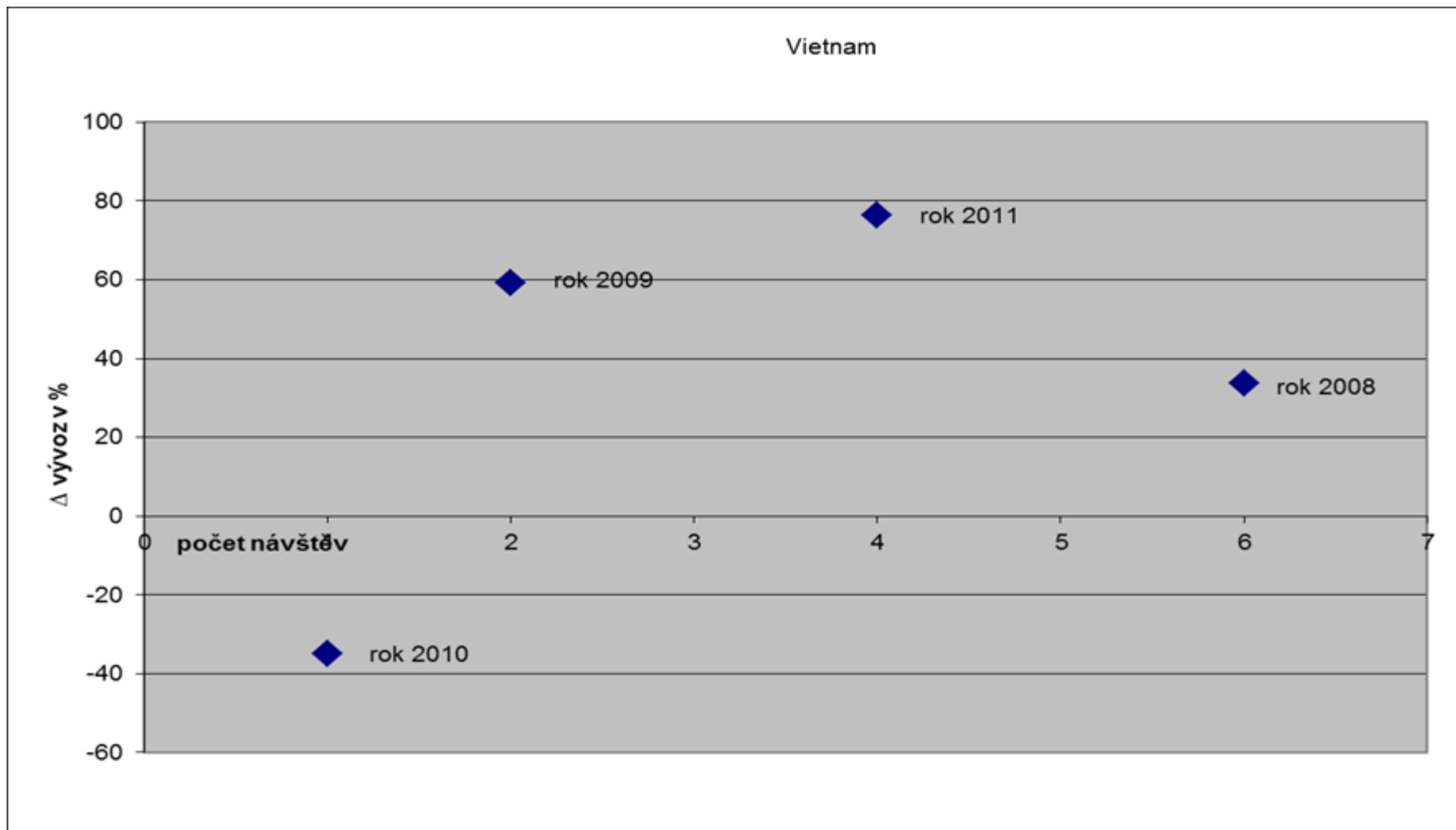
Plán prezentace

1. Úspěch v zahraničním obchodě a jeho příčiny (domnělé vs skutečné) ; Export vs rozvoj; Konkurenceschopnost a inovace
2. Příklad identifikace tržních skulin/příležitostí na rozvojových trzích (Senegal)
3. Nová role MZV



Oficiální návštěvy vs vývoz I

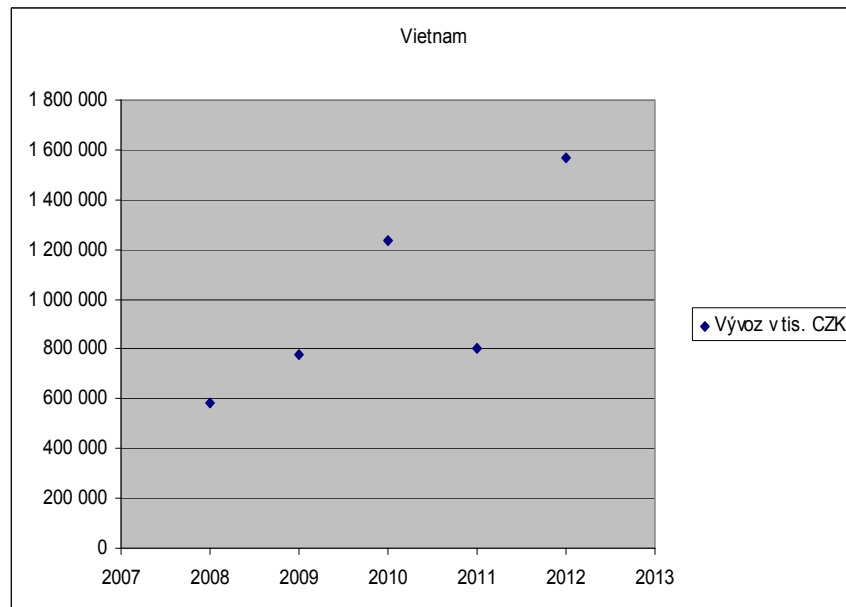
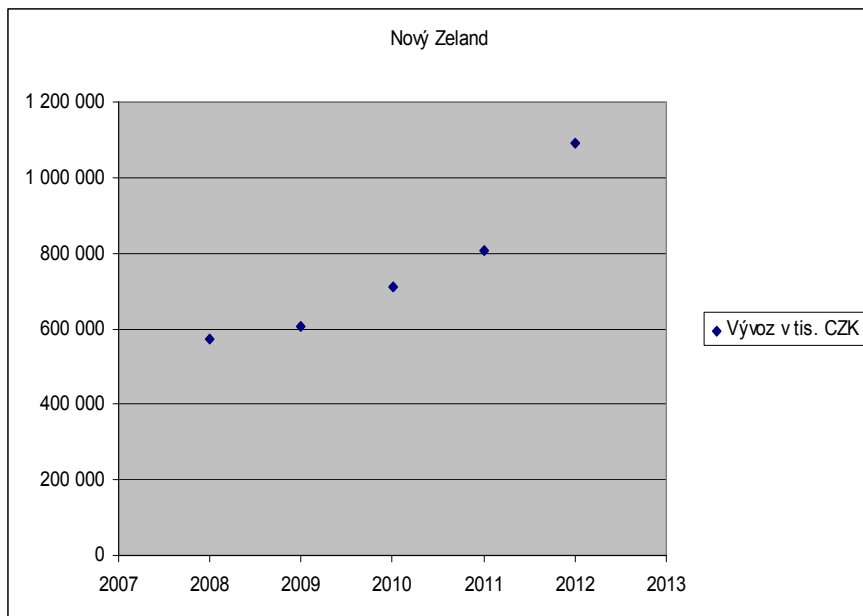
Vietnam





Oficiální návštěvy vs vývoz II

Vietnam x Nový Zéland

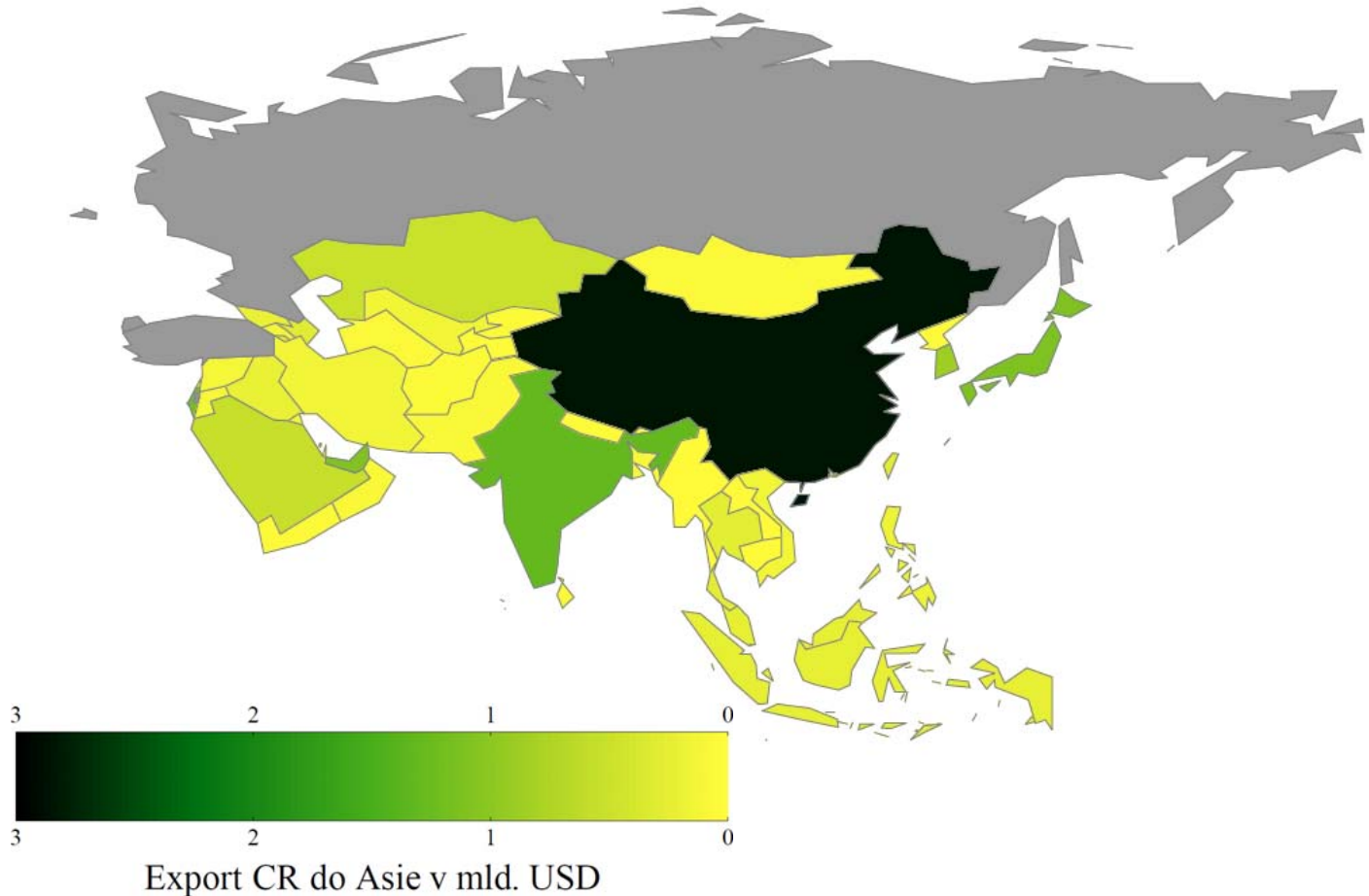


Počet návštěv: 0 !!!!

Počet návštěv: 15

Export ČR do Asie

Země	Export ČR v tis. USD
China	3 342 695
India	1 510 854
Israel	1 374 295
Japan	1 289 286
UnitedArabEmirate	1 262 569
SouthKorea	1 000 249
HongKong	838 741
SaudiArabia	598 205
Kazakhstan	558 963
Singapore	383 300
Azerbaijan	327 970
Taiwan	314 289
Thailand	295 958
Malaysia	249 825
Indonesia	247 375
Georgia	216 639
Iraq	212 451
Philippines	163 320
Lebanon	139 561
Uzbekistan	136 321
Iran	128 461
Vietnam	124 114
Armenia	124 038
Qatar	111 886
Kuwait	101 790
Syria	81 844
Jordan	76 860
Bahrain	71 188

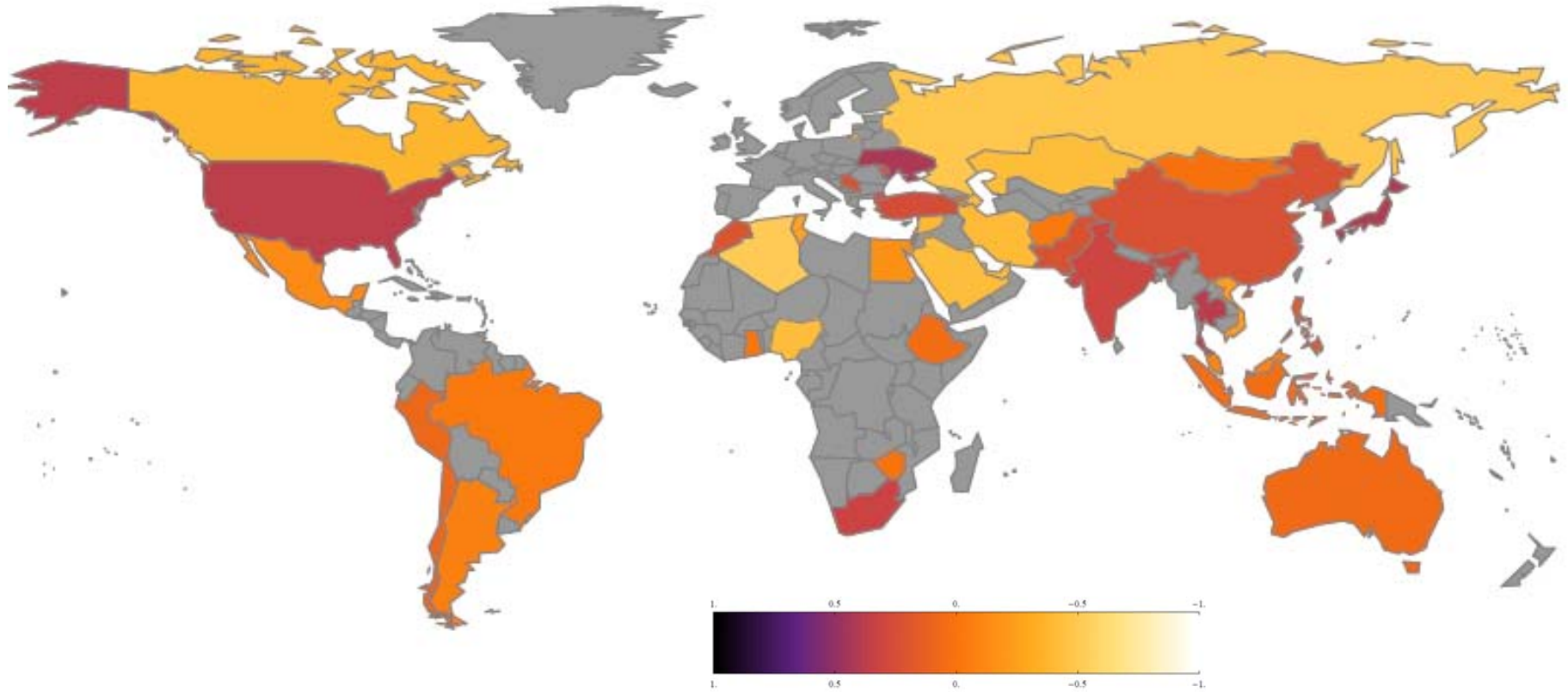


Zjištění

- Vietnam je až na 23. místě z hlediska exportu ČR

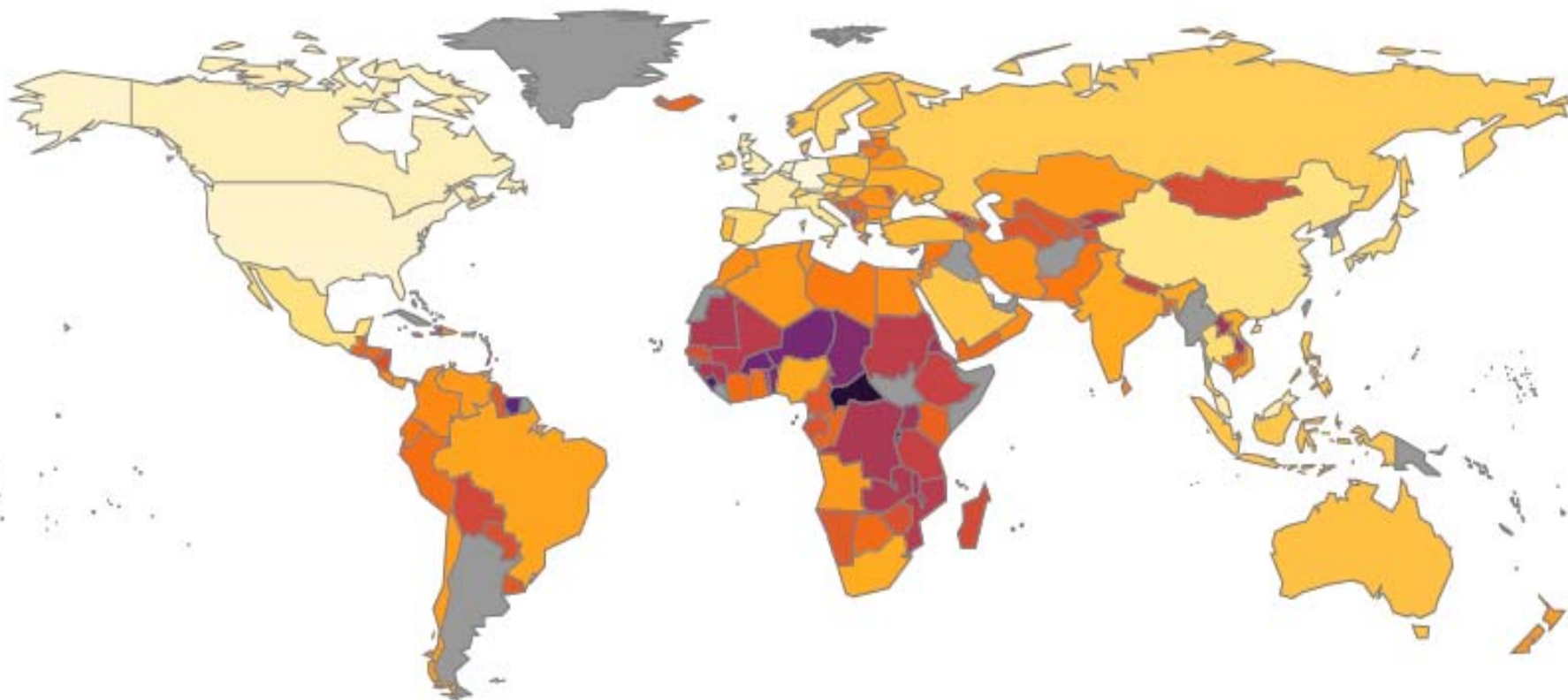


Vybrané exportní trhy ČR dle podobnosti struktury ZO



Pozn: Nejlepší situace nastane, když si strukturou ZO nejsou země podobné, tedy korelace je světlá (čím světlejší, tím odlišnější strukturou ZO). Ve většině prioritních zemí tedy jdeme tzv „do plných“.

Otevřenost ekonomik – globální pohled

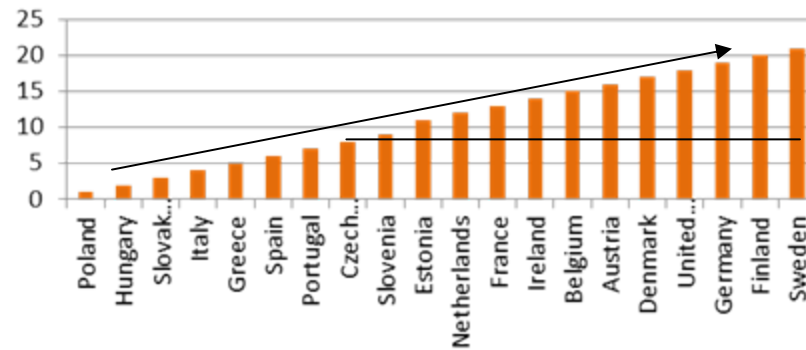


Pozn: Na této mapě je otevřenost jednotlivých ekonomik. Čím světlejší, tím otevřenější; neškálované - jde spíše o pořadí než o absolutní hodnoty

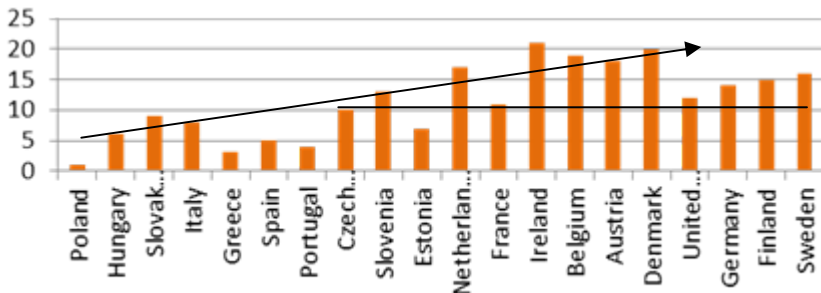
Budeme-li úspěšní v inovacích, budeme úspěšní v exportu - I

(kdo si může vybírat exportní trhy a kdo ne aneb jak nejt "do plných")

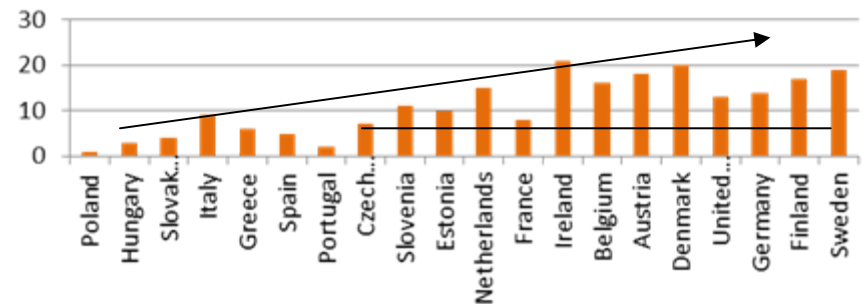
Pořadí: Innovation Performance EU Member States 2009



Pořadí : Domestic value added embodied in foreign final demand OUT OF EU per capita 2009



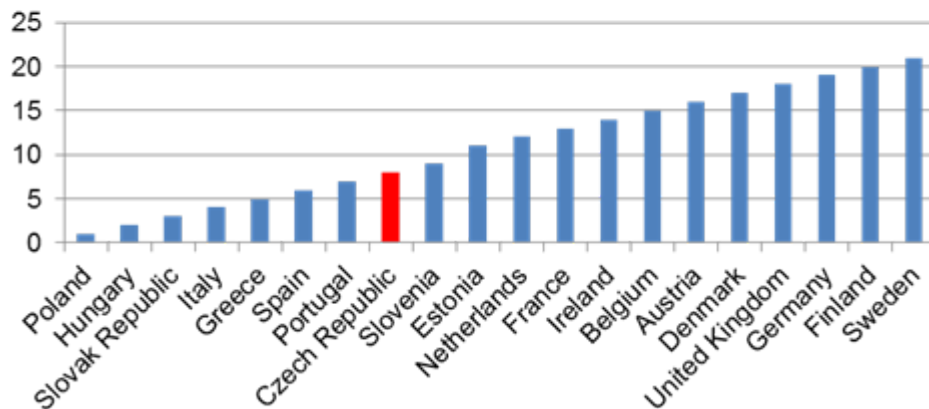
Pořadí: Domestic value added embodied in foreign final demand per capita 2009



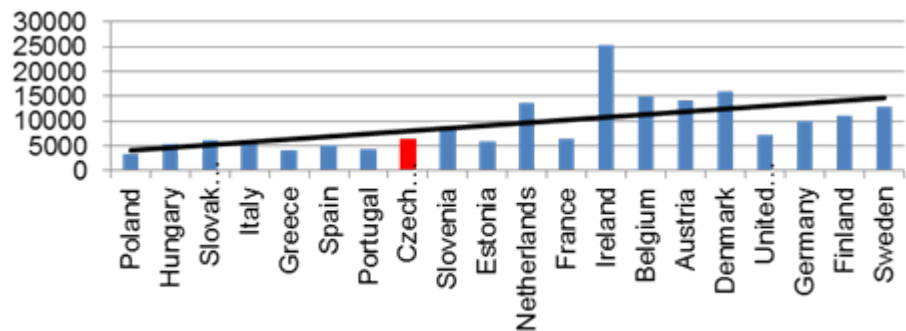
Budeme-li úspěšní v inovacích, budeme úspěšní v exportu - II

(kdo si může vybírat exportní trhy a kdo ne aneb jak nejt "do plných")

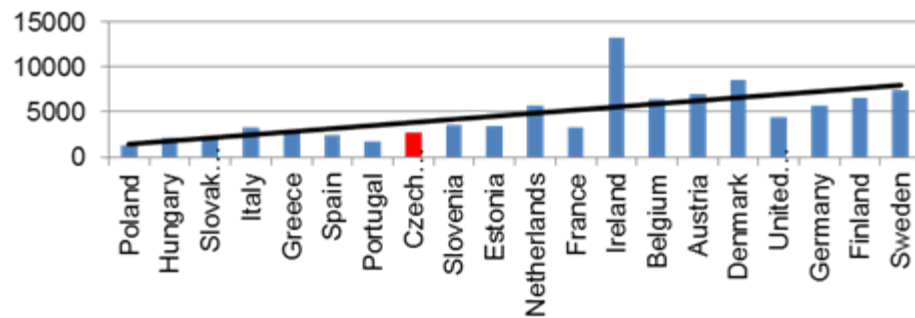
**Pořadí: Summary Innovation Performance EU
Member States 2009**



**Pořadí : Total: Domestic value added
embodied in foreign final demand OUT OF
EU per capita 2009 / 000' EUR**



**Pořadí: Total: Domestic value added
embodied in foreign final demand per capita
2009 / 000' EUR**



Budeme-li úspěšní v inovacích, budeme úspěšní v exportu - /// (kdo si může vybírat exportní trhy a kdo ne aneb jak nejtít "do plných")

	Přidaná hodnota exportu na obyvatele v porovnání s ČR (ČR=100%)	Přidaná hodnota exportu na obyvatele mimo EU v porovnání s ČR (ČR=100%)
Sweden	199,0%	268,4%
Finland	168,1%	238,0%
Germany	154,2%	206,8%
United Kingdom	110,5%	161,2%
Denmark	250,0%	311,8%
Austria	217,7%	253,0%
Belgium	230,0%	232,0%
Ireland	389,1%	481,3%
France	99,6%	118,6%
Netherlands	209,8%	205,0%
Estonia	91,9%	124,9%
Slovenia	128,6%	130,4%

- ➔ Inovačně úspěšné země mají více než dvakrát větší přidanou hodnotu exportu na obyvatele než ČR
- ➔ Tyto země jsou úspěšné nejen v kvalitativním, ale i v kvantitativním hodnocení
- ➔ Úspěch exportu je primárně determinován úspěchem v inovacích (korelační koeficient 70%)

Motto: Úspěch lze odstartovat i v období krize

→ Úspěšný start-up nové firmy či expanze jsou možné i v dobách krize

→ Příklady z historie: Hewlett-Packard či General Electric

→ Pro úspěch je nutné inovovat, vyvíjet technologie a aplikace budoucnosti a produkovat konkurenceschopné výrobky

Úspěšné ekonomiky v krizovém období?

- Konkurenceschopnost ekonomiky – víc než jen kvalifikační a technologická způsobilost
- Klíčové inovační schopnosti = včas rozeznat vznikající globální poptávku a rychle umět na nové trendy reagovat
- Stát odpovídá za příhodné prostředí pro vznik a působení inovačních a internacionalizovaných firem

Provázanost Inovací a Exportu

→ Vize

→ Komericializace a internacionalizace jako motor hospodářského růstu ČR

→ Nástroje:

→ Koordinace subjektů a sdílení informací v proexportních aktivitách (MZV, MPO, MŠMT, ČEB a EGAP)

→ Lobbing za lepší podmínky mezinárodního obchodu

→ Reprezentace ČR v zahraničí s ohledem na ekonomické zájmy

Odkud



Kam

Závislost sektorová
(automobilový průmysl)

Snížení závislosti, nové
produktové /exportní portfolio

Výrobky se střední
přidanou hodnotou

Najít vhodný model odhadu
budoucí poptávky, tzv.
foresight

Závislost teritoriální (na
Německu a celkově EU)

Fungující flexibilní systém
rozvoje prioritních sektorů

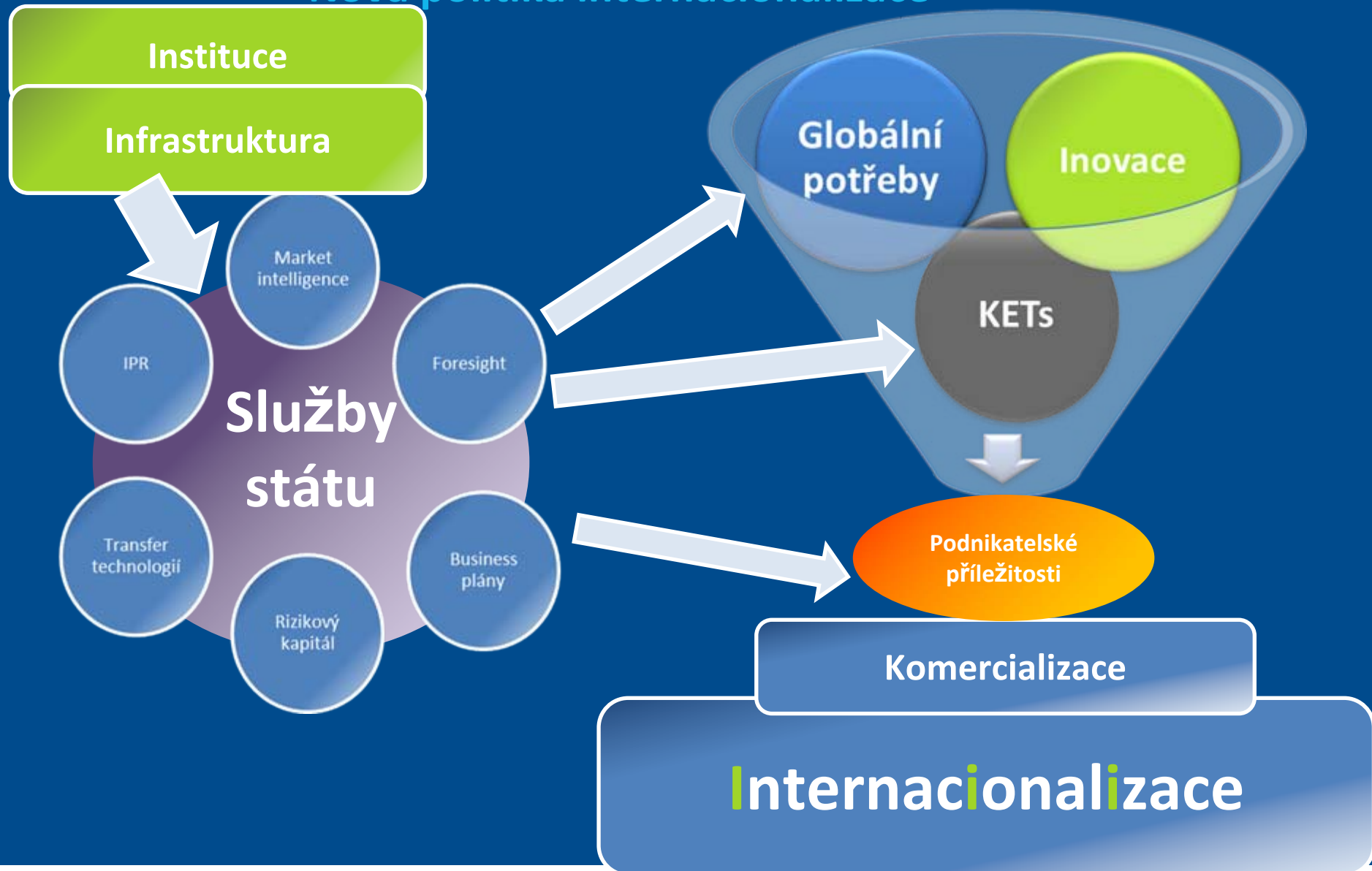
Služby pro inovační podnikání

→ cílem je podpořit rozvoj netechnických kompetencí firem, motivovat firmy k posunu v hodnotových řetězcích, ke spolupráci s VaV sektorem, k vyššímu transferu technologií a k prosazování inovačních produktů na zahraničních trzích

→ Služby

- trade/market intelligence
- internacionalizace
- vstupy pro business plány
- asistence při vstup na trh

Nová politika internacionalizace





Komercializace a ZRS

- Rozvoj dynamického a **životaschopného soukromého sektoru** je klíčem k udržitelnému rozvoji v rozvojových zemích.
- Rozvojová spolupráce tak sebou **přináší komerční příležitosti pro české firmy na nových trzích.**
- **Komercializace má návaznost na aktivity, které ČR prostřednictvím MZV vykonává v rozvojových zemích v rámci zahraniční rozvojové spolupráce.**
- **MZV je tak přirozeným partnerem soukromých firem při jejich komerčních aktivitách v zemích spojených s ZRS ČR.**
- **Finanční instituce potřebují pro své rozhodování o financovatelnosti investičních projektů v rozvojových zemích relevantní nezávislé informace přímo z teritorií.** Z toho vyplývá nutnost úzké spolupráce **mezi ČEB a MZV.**



Identifikace příležitostí komerční návaznosti

Feasibility study, služby českým podnikům spolupráce s finančními institucemi (ČEB)

Obchod investice

Zvýšení zaměstnanosti

Zvýšení výkonnosti ekonomiky

Ekonomická transformace

Zvýšení příjmů obyvatelstva

Lepší zboží a služby

Lepší standardy

Zvýšení příjmů státu

Ekonomický růst

Lepší služby státu

Udržitelný rozvoj
Naplnění cílů MDG



Činnosti MZV/ ZÚ/ ČRA směřující k propojení komercializace a ZRS (odvozené ze zahraničních best practices)

- podporovat vytváření podmínek pro rozvoj soukromého podnikání v zemích napojených na zahraniční rozvojovou spolupráci ČR
- mobilizace **soukromých českých firem** k zapojení do aktivit v rámci komerční návaznosti ZRS
- **poskytovat služby českým firmám** zapojených do komerční návaznosti ZRS
- zvýšit orientaci na takové projekty v rámci ZRS, u kterých je vzhledem ke **komparativním výhodám české ekonomiky** možné dosáhnout **úspěšného propojení ZRS s následnou komercializací**
- podporu věnovat projektům umožňující **investiční zapojení českých podniků** v rámci celého hodnotového řetězce
- **úzká spolupráce s finančními institucemi (ČEB)**, tak aby byly i na základě relevantních informací přímo z teritorií schopny finančně podpořit investiční záměry českých firem

Příklad postupu v konkrétní zemi

Identifikaci komerčních/rozvojových
příležitostí

Senegal: zpracování rajčat



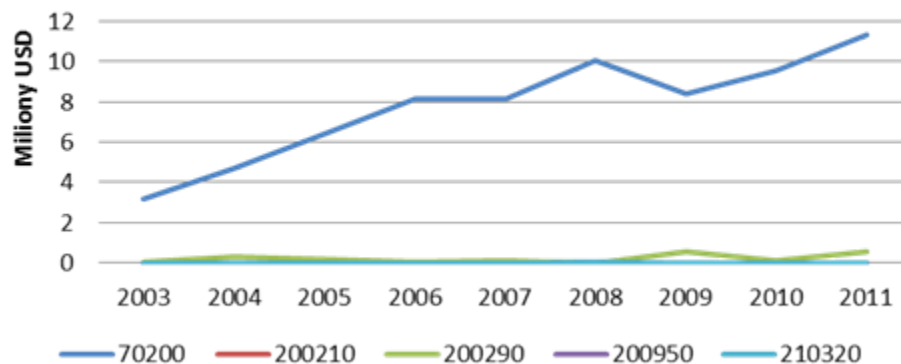
ZO s rajčaty a jejich produkty

Kód	Název	Vývoj LFI 2003 - 2010
070200	Rajčata čerstvá,chlazená	
200210	Rajčata celá,krájená konzervovaná,ne v octě	
200290	Rajčata ostatní konzervovaná,ne v octě	
200950	Štáva z rajsých jablek,nezkv,bez alk,i slaz,	
210320	Kečup aj omáčky z rajčat	

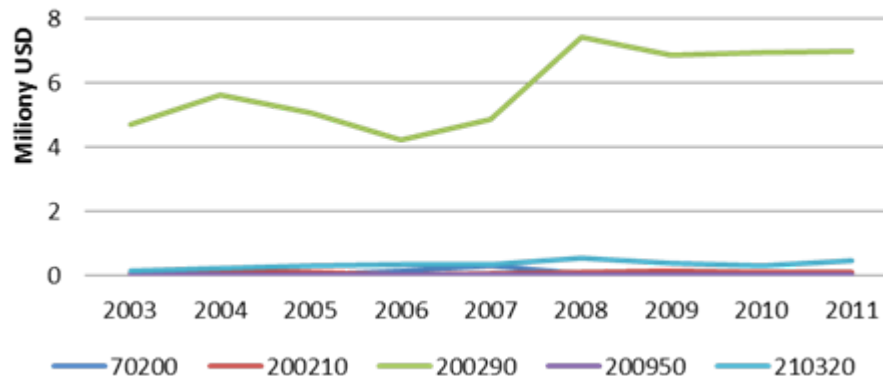
Zjištění

- Senegal je výrazným vývozcem čerstvých rajčat a dlouhodobě vykazuje v této položce komparativní výhodu
- Důležitým zjištěním však je, že následné produkty rajčat opět spíše dováží zpět do země a vykazuje v nich komparativní nevýhodu
- Zvláště výrazný nesoulad lze nalézt pro položku 200290, kterou dováží zhruba za 7 mil. USD a vyváží pouze 0,5 mil. USD

Export rajčat a výrobků z rajčat



Import rajčat a výrobků z nich



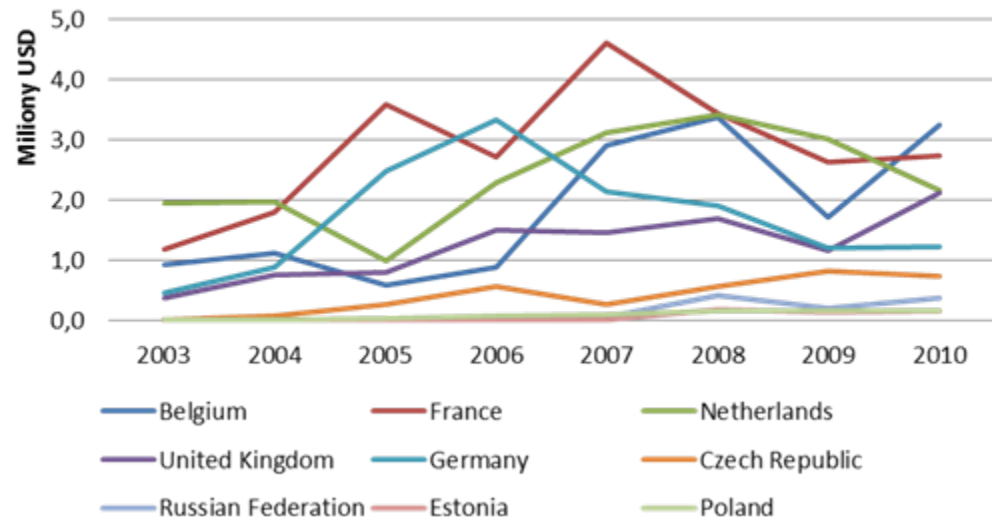
ZO s rajčaty: Evropa

BI USD	Belgium	France	Netherlands	United Kingdom	Germany	Czech Republic	Russian Federation	Estonia	Poland	Finland	Norway	Slovakia	Austria	Průměr
2003	916 764	1 188 424	1 951 139	367 852	467 022	10 548	13 968	2 799	0	92 288	15 366	2 270	89 681	393 702
2004	1 122 262	1 806 949	1 976 086	762 487	886 035	65 619	17 355	17 385	9 051	23 839	41 405	3 541	59 604	522 432
2005	582 523	3 577 285	978 375	793 887	2 482 000	267 066	13 283	7 277	21 309	17 982	132 676	27 752	66 842	689 866
2006	887 535	2 719 674	2 297 769	1 504 182	3 330 568	571 254	22 343	6 677	71 679	3 263	919 291	42 117	133 128	962 267
2007	2 904 888	4 615 338	3 116 963	1 449 038	2 149 466	274 164	57 971	16 949	100 093	122 822	1 570 262	5 238	130 609	1 270 292
2008	3 378 361	3 444 402	3 414 989	1 687 335	1 901 268	555 950	413 487	187 501	152 473	441 626	726 092	52 621	125 479	1 267 814
2009	1 702 360	2 621 767	3 008 153	1 148 896	1 192 536	816 199	190 478	129 254	159 422	181 548	912 643	33 978	13 367	931 585
2010	3 244 220	2 741 132	2 151 592	2 121 092	1 221 011	734 732	368 022	155 569	153 726	87 766	87 511	49 865	33 244	1 011 499

Zjištění

- Senegal všechny svůj vývoz čerstvých rajčat směřuje na evropský trh
- Významným dovozcem se stalo Německo, dovozy však od roku 2006 pravidelně klesají z 3,3 mil. USD na 1,2 mil. USD v roce 2010
- Průměrný dovoz rajčat do Evropy však (kromě krizového roku 2009) roste
- Senegal byl optimálně schopen v těchto zemích dosáhnout objemu exportu rajčat kolem 20 mil. USD, potenciál je však vyšší
- V roce 2010 činil vývoz rajčat Senegalů do těchto zemí 13,15 mil. USD
- Celkový objem importu čerstvých rajčat do těchto zemí činil 3,96 mld. USD

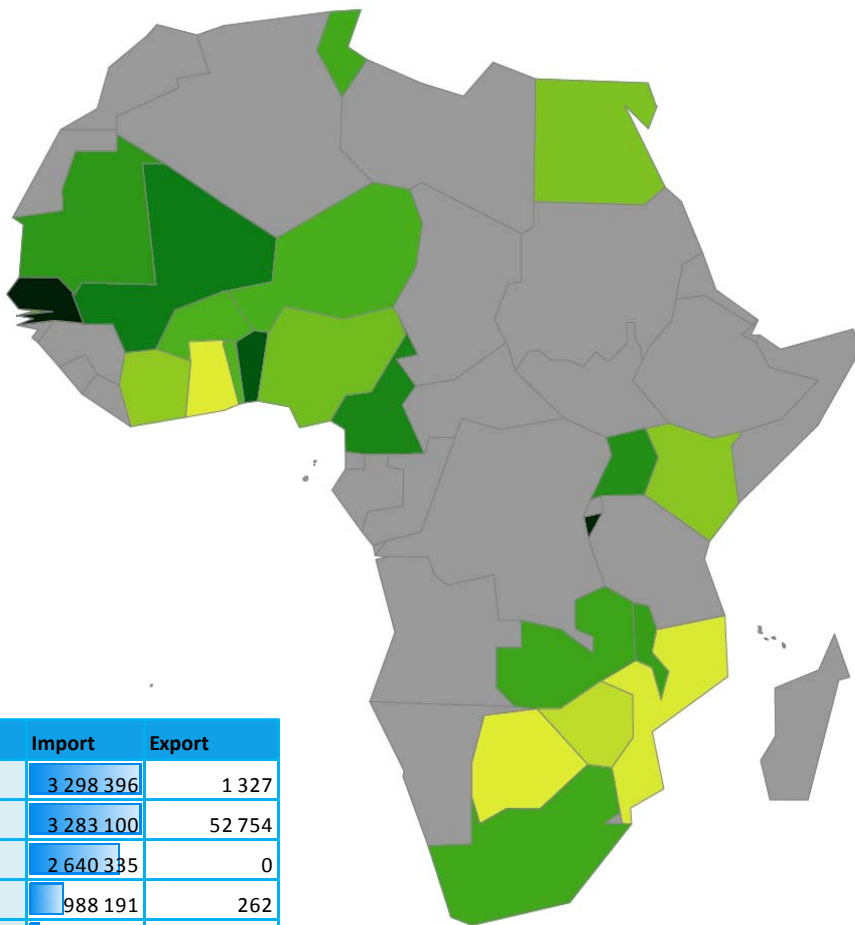
Vývoz rajčat do Evropy



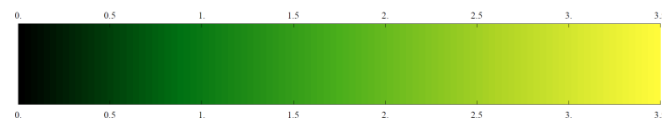
ZO s rajčaty: Afrika

Zjištění

- Africký trh s rajčaty je mnohem méně rozvinutý než evropský
- Největším importérem čerstvých rajčat v Africe je Ghana následována Botswanou a Mosambikem
- Celkový objem afrického importu rajčat činí zhruba 11,5 mil. USD
- Z hlediska polohy Senegalů by bylo vhodné zmínit import Kapverdu, kam zatím Senegal rajčata nedodává



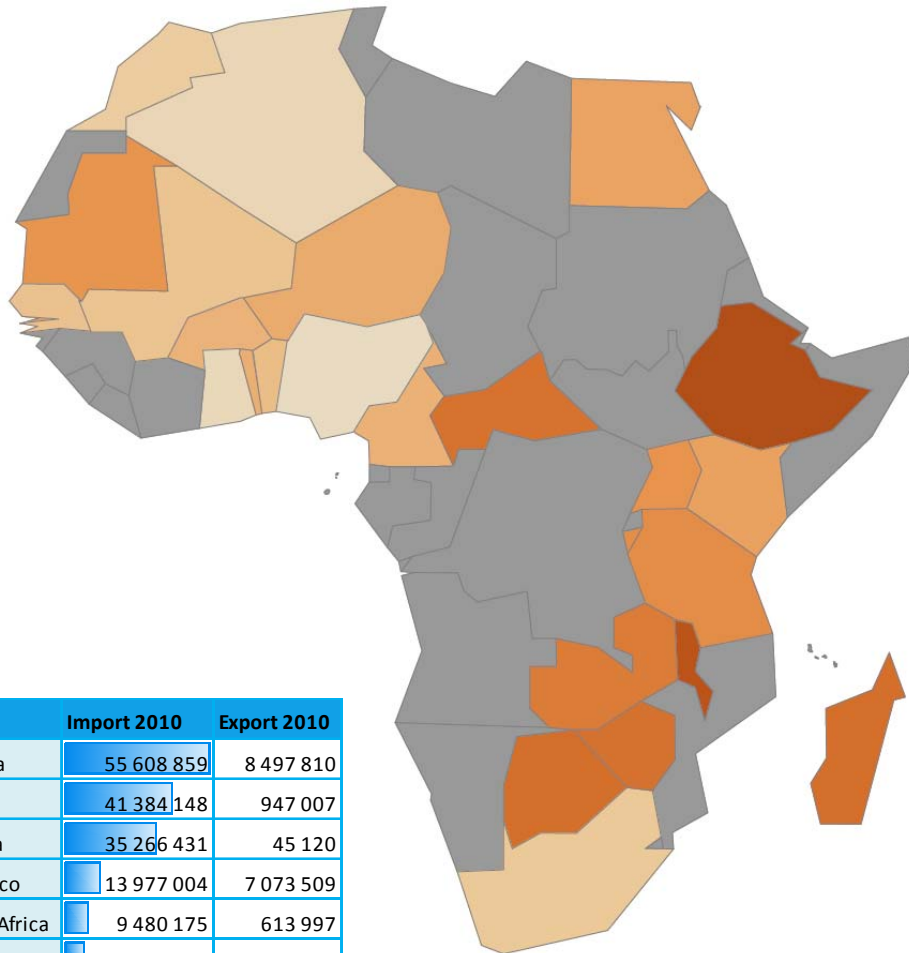
2010 USD	Import	Export
Ghana	3 298 396	1 327
Botswana	3 283 100	52 754
Mozambique	2 640 335	0
Zimbabwe	988 191	262
Cape Verde	298 102	0
Côte d'Ivoire	243 115	2 595
Kenya	194 424	58 750
Egypt	139 235	23 334 577
Nigeria	96 862	0
Gambia	47 100	37 561



Import rajčat v mil. USD



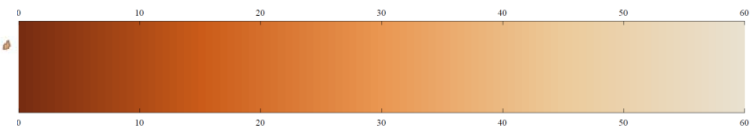
ZO s konzervovanými rajčaty: Afrika



Země	Import 2010	Export 2010
Nigeria	55 608 859	8 497 810
Ghana	41 384 148	947 007
Algeria	35 266 431	45 120
Morocco	13 977 004	7 073 509
South Africa	9 480 175	613 997
Mali	7 596 154	801 288
Senegal	6 946 228	115 605
Benin	5 529 422	0
Burkina Faso	3 505 428	0
Cameroon	3 206 810	204 555

Zjištění

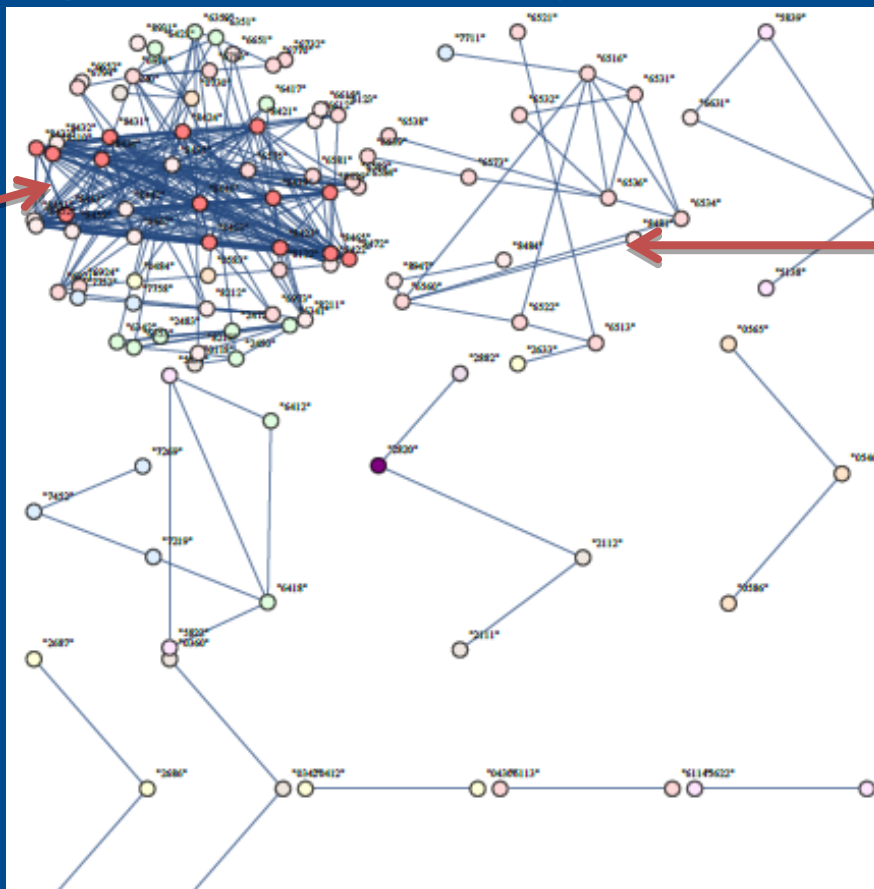
- Násobně větší je však africký trh s konzervovanými rajčaty
- Největším importérem konzervovaných rajčat v Africe je Nigérie, Ghana a Alžír
- Celkový objem afrického importu konzervovaných rajčat činí zhruba 200 mil. USD
- Z hlediska polohy Senegalu jsou zajímavé státy severozápadní Afriky
- Celkový objem importu čerstvých rajčat do těchto zemí činil 3,96 mld. USD



Import konzerv. rajčat v mil. USD



Odhad budoucího rozvoje: model dle C. Hidalgo (Harvard Development Institute)



⇒ Red ocean
Obsazený
produktov
ý prostor

⇒ Blue ocean
Potenciální
příležitosti

⇒ Signály a predikce jsou zprostředkovány podnikatelům jako vhodné podnikatelské příležitosti

Produktový prostor: rajčata

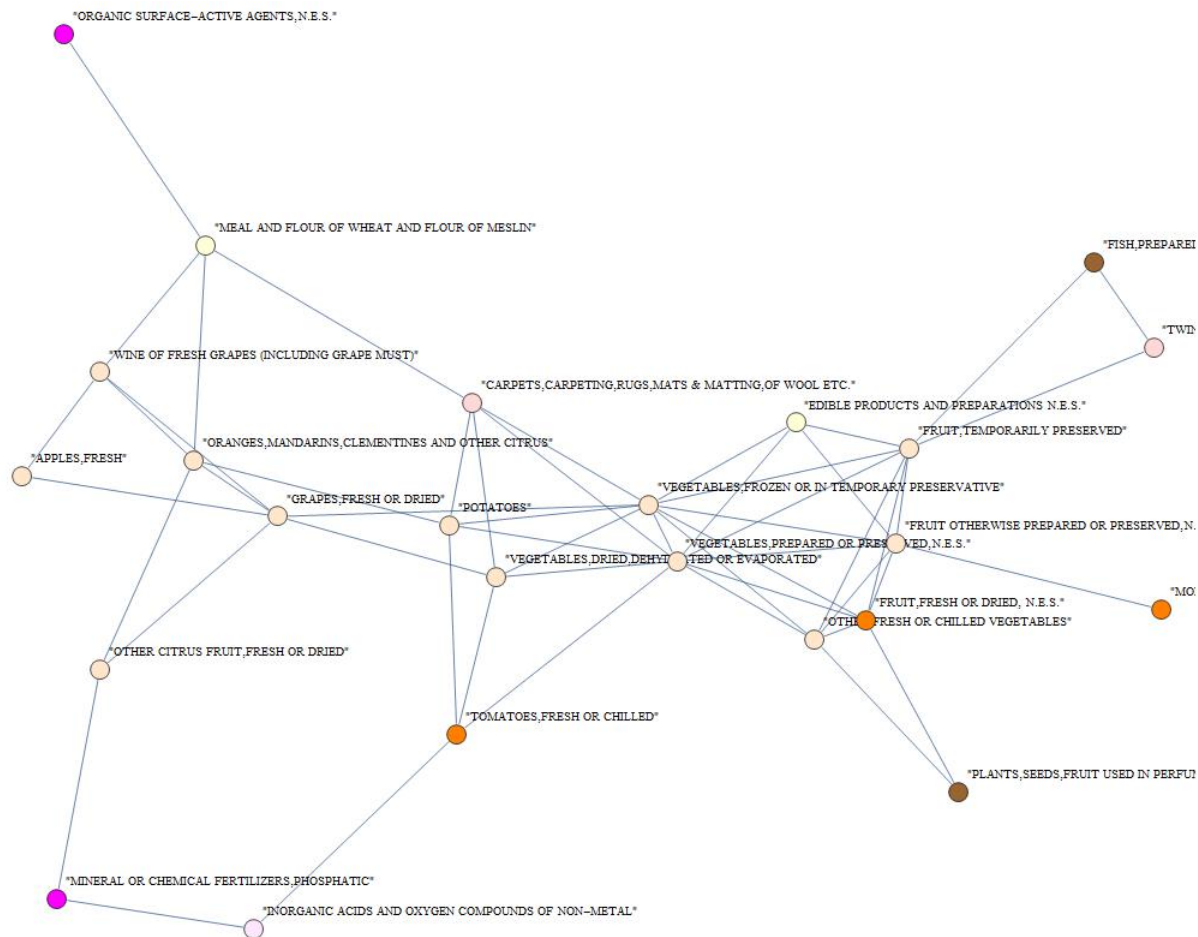
Zjištění

- Vizualizace položek, které souvisí s produkcí rajčat a jejich následným zpracováním
- Výrazné bodu znázorňují položky, na které se Senegal specializuje dle LFI
- Ze znázornění je vidět, že jde většinou o položky základní výroby (čerstvá rajčata, ovoce)
- Popřípadě vstupy do této výroby (hnojiva)
- Následný zpracovatelský průmysl však již tak silnou pozici nemá (výroba konzervovaných rajčat, džusů apod.)
- Chybí totiž vstupy z ostatních průmyslových odvětví (znázorněna vysokou koncentrací slabě zvýrazněných bodů)

● Animal Products , ● Cereals, etc. , ● Tropical Agriculture , ● Forest Products ,
● Raw Materials , ● Petroleum , ● Chemical , ● Capital Intensive , ● Labor Intensive , ● Machinery , ● Others



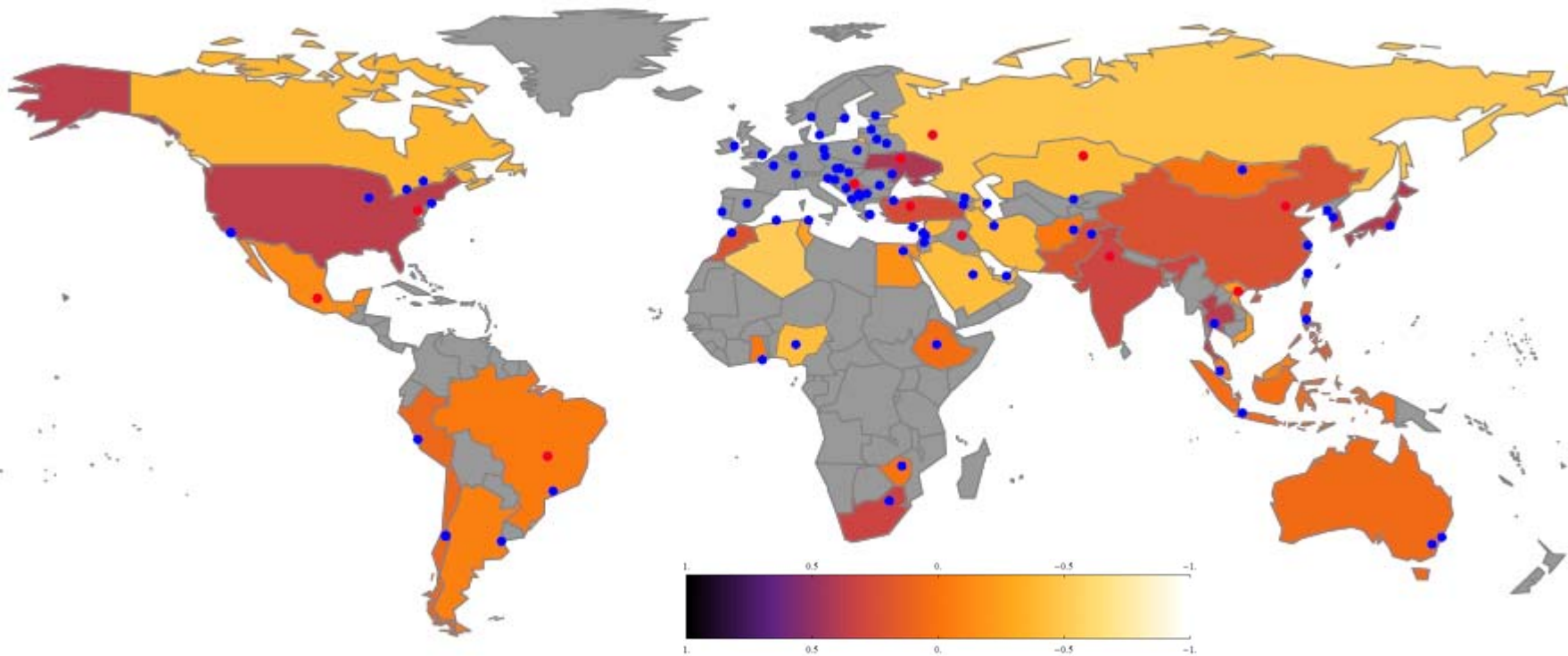
Produktový prostor: detail zpracování rajčat



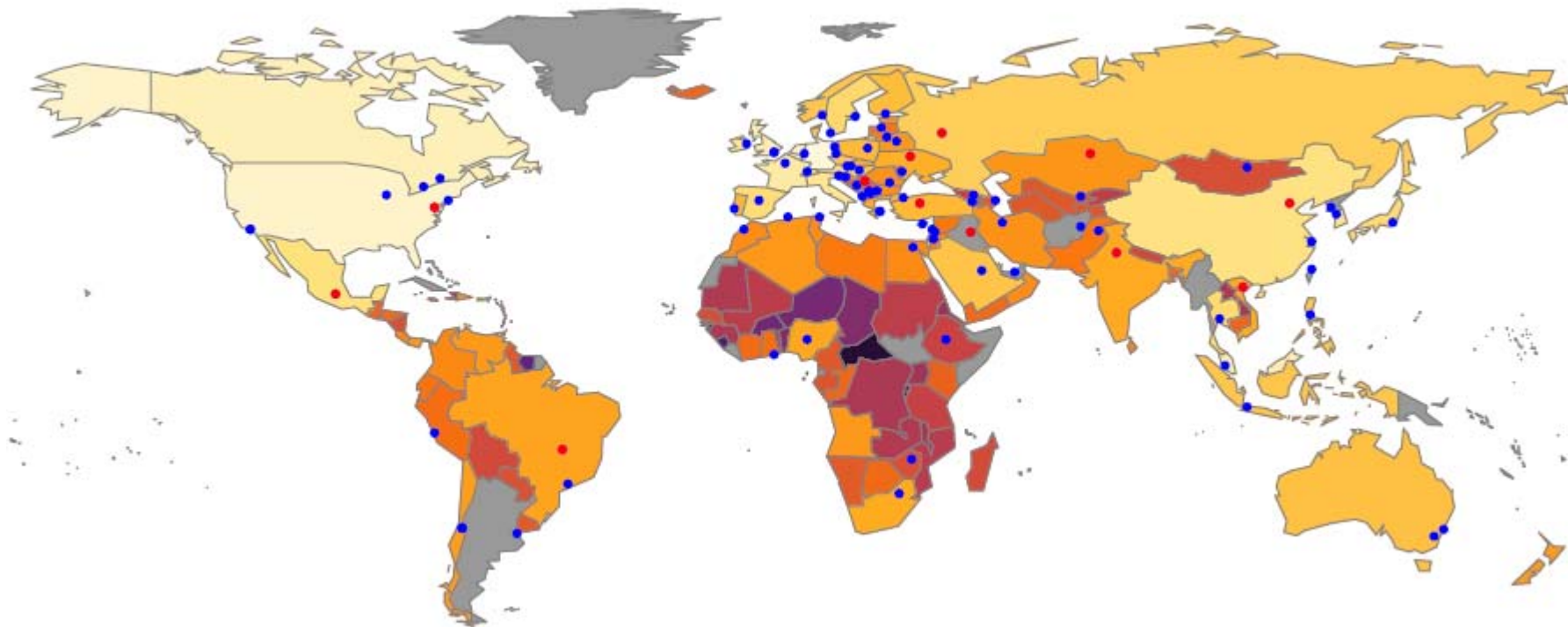
- Animal Products , ● Cereals, etc. , ● Tropical Agriculture , ● Forest Products ,
- Raw Materials , ● Petroleum , ● Chemical , ● Capital Intensive , ● Labor Intensive ,



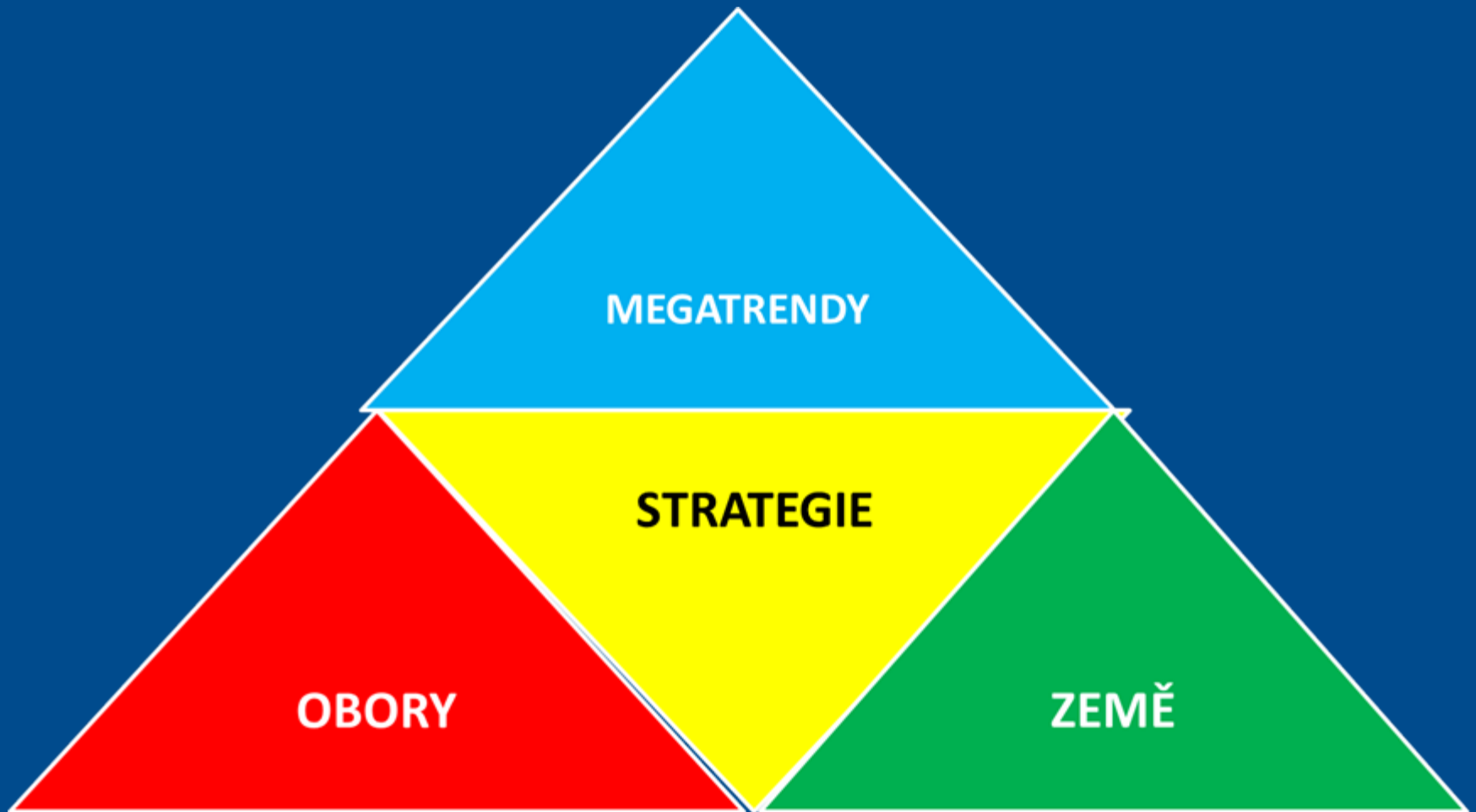
Síť MZV (modré body) a MPO (červené body): podobnost struktury ZO dle LFI



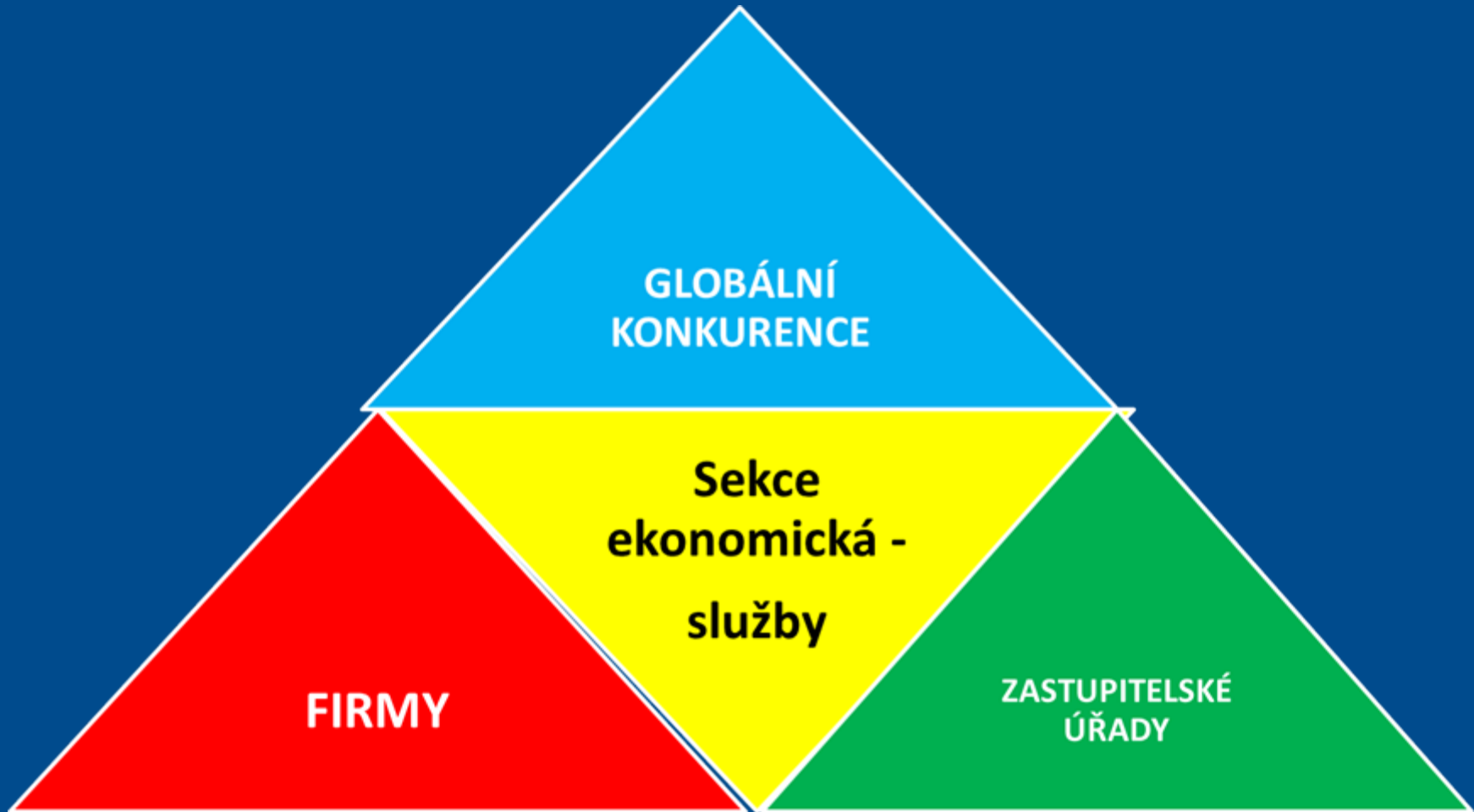
Síť MZV (modré body) a MPO (červené body): otevřenost ekonomik



Směry ekonomické diplomacie



Organizace ekonomické diplomacie





Ekonomická diplomacie

Maximalizace přidané hodnoty /“delty“

Ekonomické sekce MZV

Prostřednictvím (nástroje):

Analýz mezinárodních trendů a best practices  big picture (OMEV)
Sektorová specifikace dle jednotlivých zemí  detail picture (ODEV)

Příspěvek k (externí cíle):

- Strategickému rozvoji podniků („delta“ firem)
- Změna chování institucí („delta“ institucí)
- Akceleraci růstu inovačních („delta“ inovace)
- Účinné rozvojové pomoci a ekonomické spolupráci („politická delta“ mezinárodní spolupráce)

Dovnitř organizace (interní cíle)

- Vnitřní integraci aktivit ekonomické diplomacie v rámci MZV („delta spolupráce“)

Ekonomická diplomacie - schéma fungování

NÁSTROJE

Analýza megatrendů a best practices (OMEV,OECD)

Plánování a příprava:

Odborné články, eventy, kulaté stoly s podnikateli a institucemi, příprava společné exportní nabídky(ODEV, OMEV)

Realizace

Strategický rozvoj podniků a institucí, internacionalizace, export

Plánování a příprava: Business plány inovačních firem, vstupy pro strategický rozvoj institucí VVI, (ZVT)

Realizace

Akcelerace růstu inovačních firem
Strategický rozvoji VVI

Plánování a příprava: Sektorové a teritoriální plány rozvoje, plány rozvoje rozv. zemí (ORS)

Realizace

Účinná rozvojová pomoc a ekonomická spolupráce

Verifikace a doplnění pohledem oborových specialistů o specifika oboru v jednotlivých zemích(ODEV)

Asistence při realizaci (ODEV)

Plán činnosti ZÚ, projekty ekonomické diplomacie, ČRA, ČEB

CÍLE

Projekty připravované v roce 2013 v rámci nového uspořádání ekonomické sekce MZV

Projekt "Voda"

Projekt "Gruzie"

Projekt "Technologické dny jinak"

Projekt „Voda“

NÁSTROJE

Analýza megatrendů a best practices (big picture) (OMEV, OECD)

Plánování a příprava:
kulaté stoly s podnikateli,
příprava společné
exportní nabídky (ODEV,
OMEV)

Realizace

Strategický rozvoj podniků

Plánování a příprava: Sektorové
a teritoriální plány rozvoje, plány
rozvoje rozv. zemí (ORS, ČRA)

Realizace

Účinná rozvojová
pomoc a
ekonomická
spolupráce

Verifikace a doplnění
pohledem oborových
specialistů o specifika
oboru v jednotlivých
zemích (detail picture)
(ODEV)

Asistence při realizaci (ODEV)

Plán činnosti ZÚ,
ČRA, ČEB

CÍLE

Akce Gruzie spolupráce s VŘ SEV

NÁSTROJE

Analýza megatrendů a best practices v zemědělství big picture (OMEV,OECD)

CÍLE

Plánování a příprava:
příprava společné
exportní nabídky(ODEV,
OMEV)

Realizace

Strategický rozvoj podniků
internacionalizace, export

Plánování a příprava: Sektorový
a teritoriální plán rozvoje, (ORS)

Realizace

Účinná rozvojová
pomoc a
ekonomická
spolupráce

Verifikace a doplnění
pohledem oborového
specialisty o oborová
specifika Gruzie, výběr
dle potřeb gruzinského
trhu , detail pictures
(ODEV)

Asistence při realizaci (ODEV)

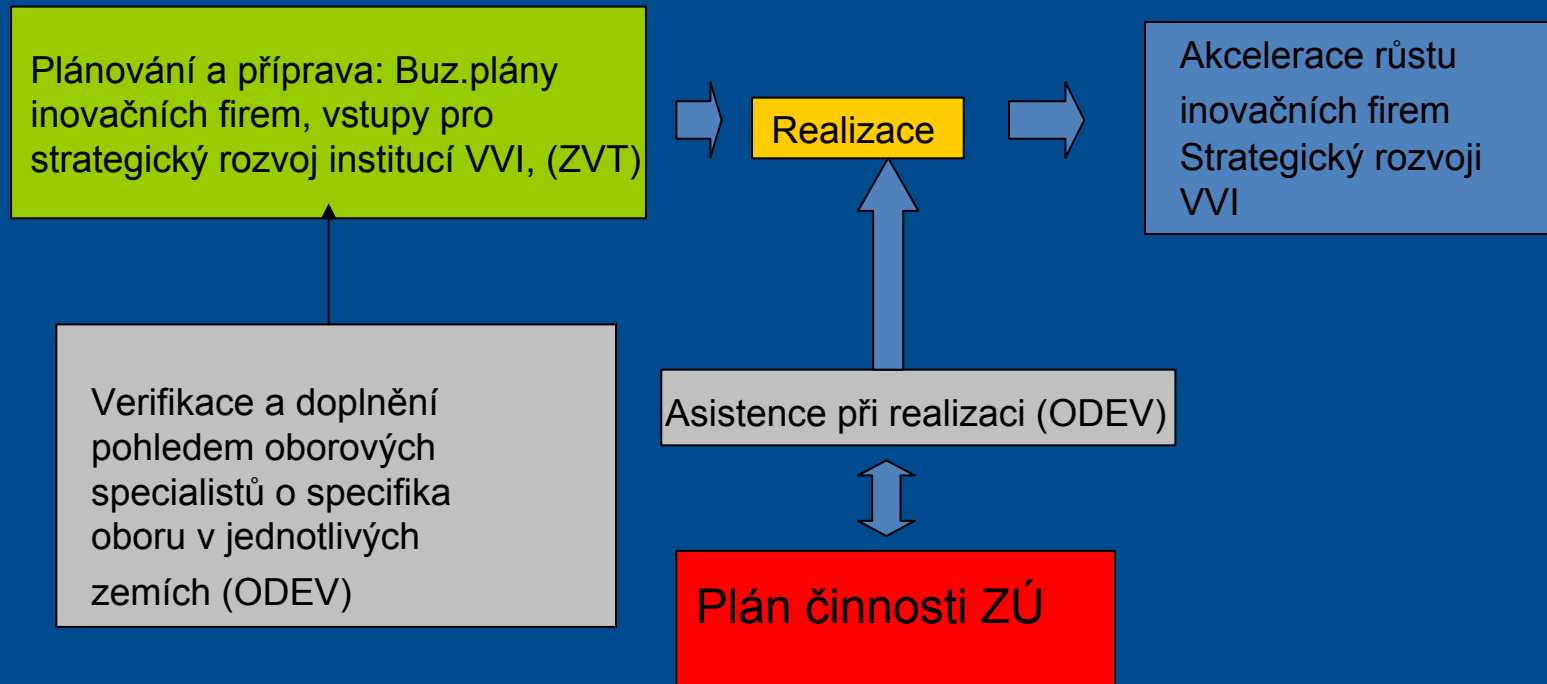
Plán činnosti ZÚ,projekty ekonomické
diplomacie

ČRA, ČEB

Projekt „Technologické dny jinak“

NÁSTROJE

CÍLE





Děkuji za pozornost

Praha, 11.3.2013
Konference TOPAZ

Ivan Jukl, vrchní ředitel ekonomické
sekce ministerstva zahraničních věcí