

Vytočení exportéri, hromženie na Čaputovú! Transparentnosť len na oko, vyčítajú prezidentke výber účastníkov delegácie

- CZ24 News | 9. února 2024

SLOVENSKO: Slovenská prezidentka Zuzana Čaputová absolvovala pracovnú cestu v Kanade a v Spojených štátoch amerických. V tejto súvislosti sa jej kancelária dočkala kritiky zo strany Rady slovenských exportérov, ktorá združuje podnikateľské subjekty zaoberajúce sa medzinárodným obchodom. Uvedené združenie upozornilo na nie celkom transparentný výber členov delegácie práve z biznisového prostredia. Čo konkrétne vyčítajú kancelárii prezidentky v súvislosti s jej poslednou zahraničnou cestou, priblížil predseda Rady slovenských exportérov LUKÁŠ PARÍZEK (37) v rozhovore s JANOU ŠIMÍČKOVOU.

Rada slovenských exportérov zverejnila v súvislosti s cestou Zuzany Čaputovej do Kanady a USA kritickú reakciu. Čo vás k tomu viedlo?

Ozvalo sa nám niekoľko firiem, aj spomedzi našich členov, aj z externého prostredia, že bez udania dôvodu neboli vybraté, i keď podnikajú v oblastiach, ktoré boli definované vo verejnej výzve. Poukázali na to, že v delegácii je napríklad aj nejaká právnická kancelária. Overoval som podrobnosti tejto zahraničnej cesty pani prezidentky a neoficiálne som dostal informáciu, že sa prihlásilo nečakané množstvo firiem a že uspeli väčšinou spriatelené spoločnosti, a teda, že celý výber sa robil len naoko.

Čo znamená pojem spriatelené spoločnosti? S kým sú spriatelené?

Ide o firmy, ktoré sa buď opakovane objavujú v podobných delegáciách, alebo väčšina z nich môže byť z jedného konkrétneho podnikateľského združenia, prípadne ak sú tie firmy poprepájané nejakým iným spôsobom – či už biznisovým, majetkovým a podobne. Ale to hovorím všeobecne, nevieme presne, ako to je v tomto prípade, ale takúto informáciu sme dostali z interného prostredia.

Kancelária prezidentky už oficiálne uviedla, že všetkým firmám nebolo možné vyhovieť z kapacitných dôvodov vládneho špeciálu.

Ak je dôvod kapacitný, tak je načas obstaráť väčšie lietadlo, hoci pri počte 70 miest na sedenie si viem predstaviť aj väčšie zastúpenie slovenských firiem. Problém však je, že kancelária pani prezidentky nezverejnila, na základe akých kritérií účastníkov pracovnej cesty vyberala, a to nepovažujem za veľmi transparentné. Jediné definované kritériá boli sektorové a pevne verím, že väčšina prihlásených firiem bola naozaj z prostredia IT, inovácií, biotechnológií a podobne. Nerobme z podnikateľov hlupákov.

Problém je, že kancelária pani prezidentky nezverejnila, na základe akých kritérií účastníkov pracovnej cesty v konečnom dôsledku vyberala, a to nepovažujem za veľmi transparentné.

— Lukáš Parížek, predseda Rady slovenských exportérov

Nejde o dlhodobý pretrvávajúci problém, ktorý sa týka aj iných inštitúcií vrátane ministerstiev?

Pravdepodobne áno, v tomto prípade je problém o to vypuklejší, že sa prihlásilo 137 firiem a vybrali len 29. Čiže 80 percent firiem, ktoré majú záujem podnikáť v Kanade a USA, pričom predpokladám, že väčšina bola z preferovaných sektorov, nedostalo príležitosť zúčastniť sa a my sa pýtame prečo. Keďže sa kompetentní odmietajú vyjadriť ku kritériám výberu, len to potvrdzuje predpoklad, že celý proces bol netransparentný a vopred dohodnutý.

Pri zložení delegácií majú dôležité slovo pri výbere účastníkov aj rezort zahraničia či Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu (SARIO - pozn. redakcie). Tie sa aktuálne zbavujú zodpovednosti a všetko hádžu na aparát Zuzany Čaputovej.

Celkom úprimne ma zaskočilo, ako povrchno reagovali niektoré inštitúcie, a to spôsobom „nás sa to netýka, my nemáme čo vysvetľovať“. Rada slovenských exportérov slušne poukázala na to, že viac ako sto podnikateľov zostalo úplne odignorovaných. Od kompetentných by som čakať vyjadrenie, že veľký záujem súkromného sektora ich teší a že do budúcnosti sa budú usilovať o to, aby vyhovelí čo najväčšiemu počtu firiem. Naopak, niektoré reakcie dotknutých inštitúcií vypovedajú o nezrelosti a absencii reálnej komunikácie medzi verejným a súkromným sektorom.

Dokážete obdobnú situáciu porovnať povedzme s Českou republikou?

Naši českí partneri vedú do krajín s veľkými trhmi ako USA, Kanada, Čína či India bežne 80- až 100-členné podnikateľské delegácie. Využívajú aj dve vládne lietadlá, prípadne podnikatelia letia komerčnými linkami. Navyše u nás sa často let firmám aj spoplatňuje, preto keď sa na to pozerám z ktorejkoľvek strany, nevidím racionálny dôvod, prečo muselo viac ako sto firiem ostať doma.

Akým spôsobom sa vyberajú podnikateľské subjekty, ktoré sa na zahraničných pracovných cestách zúčastnia?

Nepoznám presne detaily, ale z praxe predpokladám, že nasledovne: Oficiálne sa osloví niektorý zo subjektov, ako napríklad SARIO, v minulosti aj obchodná komora alebo iné asociácie a zväzy, v našom prípade to môže byť aj Rada slovenských exportérov, a táto inštitúcia zverejní výzvu na prihlasovanie firiem s potrebnými informáciami, cieľom cesty, kritériami a podobne. Medzičasom ešte organizátor cesty, to znamená príslušný úrad alebo ministerstvo, obvolá aj firmy, ktoré pozná, a nominuje ich do delegácie priamo alebo im povie, aby sa aj ony oficiálne prihlásili. Potom si ich eventuálne vyberie spomedzi prihlásených. To je najelegantnejší spôsob za predpokladu, že nenecháte stovku firiem na Slovensku a zoberiete si tam len kamarátov.

Prečo je účasť slovenských podnikateľských subjektov v delegáciách našich najvyšších predstaviteľov dôležitá? Bežný občan to môže vnímať tak, že súkromní podnikatelia idú za štátne vybaviť vlastný biznis.

Pretože podnikatelia štát živia. Robí sa to tak bežne vo všetkých krajinách. Aj v Amerike. Podnikatelia zamestnávajú ľudí a naplňajú rozpočet štátu, preto by im politici a vládni predstavitelia mali pomáhať a vychádzať v ústrety, keďže je ekonomická prosperita v záujme nás všetkých. V medzinárodnom konkurenčnom prostredí je pomoc štátu často kľúčová. Ale ako som spomenul na začiatku, nevidím nič zlé, ak idú v delegáciách skupiny podnikateľov, ktorí majú k vláde či prezidentskému úradu blízko, problém vidím v tom, ak idú len oni a iní možnosť nemajú. Vždy sa to dá predsa elegantne nakombinovať.

Do akej miery sa podnikatelia podieľajú na úhrade výdavkov spojených s takouto zahraničnou cestou?

Zväčša sa im vyčíslia poplatok na jedného podnikateľa, ktorý je spojený s nákladmi na cestu a inými

nevyhnutnými výdavkami, napríklad občerstvením na palube. To musí znášať príslušný orgán štátnej správy, ktorý organizuje cestu. Písomná dohoda s podnikateľmi sa uzatvára ešte pred cestou. Vedenie krajiny sa preto nemusí tváriť až tak dôležito, keďže koniec koncov sa podnikatelia na veľkú časť nákladov sami skladajú.

V ktorých krajinách vidíte aktuálne najväčší potenciál na rozbehnutie aktivít slovenských podnikateľov?

Je to najmä v krajinách, ktoré nie sú geograficky veľmi ďaleko a ktoré poskytujú významné príležitosti prostredníctvom reforiem a investícií do ekonomiky. Je to najmä blízke okolie Európskej únie ako Balkán a krajiny Blízkeho východu. Spravidla platí, že tak ako v biz-nise väčší hráč skôr pohltí toho menšieho, aj predpoklad úspechu firiem našej krajiny je najmä v krajinách, ktoré sú ekonomicky menej vyspelé, pretože je tam menšia konkurencia a ich ekonomika bytostne potrebuje produkciu, know-how alebo technológie z vyspelejšej ekonomiky.

V akých oblastiach sa slovenským podnikateľom v zahraničí darí?

Sú to rôzne sektory ekonomiky aj tradičná priemyselná výroba, metalurgia, ako aj zbrojársky priemysel alebo IT technológie. Mohlo by to však byť oveľa lepšie, o čom svedčia aj medzinárodné porovnania a štatistiky v oblasti konkurencieschopnosti.

ZDROJ: Plus7dni