

Podmínky poskytování služeb českým exportérům v rámci programu Šance pro export

1. Tyto zvláštní podmínky vydané Českou agenturou na podporu obchodu se sídlem Dittrichova 21, 12801 Praha 2, IČ: 00001171, příspěvkovou organizací nezapsanou v obchodním rejstříku (dále „Agentura“ nebo „CT“ a „podmínky“), upravují některá práva a povinnosti v souvislosti se smlouvou o poskytování služeb uzavřenou mezi Klientem a Agenturou (dále jen „Smlouva“) dle Všeobecných obchodních podmínek pro poskytování individuálních služeb českým exportérům (dále jen „VOP“).

2. Tyto podmínky platí výlučně pro Klienty, kteří si objednali u CT některou ze služeb uvedených v Příloze č. 1 těchto podmínek.

3. Pojmy:

Šance pro úspěšný export – program zaměřený na podporu exportu podnikatelských subjektů do zahraničí.

Služba – služba poskytovaná zahraničními kanceláři CT zařazená v Příloze č. 1 těchto podmínek, jež je součástí programu Šance pro úspěšný export.

Realizovaný obchodní případ – Klientem potvrzený kontrahovaný nebo realizovaný vývoz na podkladě využití Služby.

Sleva na Budoucí službu – sleva ve výši zaplacené částky za předchozí poskytnutou Službu dle těchto podmínek.

Budoucí služba – následující objednaná Služba dle Klientova vlastního výběru ze seznamu Služeb vyjmenovaných v Příloze č. 1 těchto podmínek, na niž vznikl Klientovi nárok dle těchto podmínek.

4. Klientovi vznikne nárok na slevu na Budoucí službu, budou-li kumulativně splněny následující podmínky:

a. Klient si objedná od CT některou ze Služeb specifikovaných v Příloze č. 1 těchto podmínek.

b. Na podkladě realizace Služby dojde k realizaci obchodního případu, tzn. k vývozu zboží/služeb Klienta, v minimální výši v přepočtu 250.000 Kč (dle kurzu ČNB ke dni uskutečnění obchodního případu).

c. Klient poskytne Agentuře informace k realizovanému obchodnímu případu v rozsahu formuláře, který tvoří Přílohu č. 2 těchto podmínek.

d. Klient poskytne Agentuře výslovný souhlas s medializací realizovaného obchodního případu v rozsahu informací poskytnutých dle písmene c.

5. Klient uplatní nárok na slevu na Budoucí službu na základě úplně vyplněného formuláře (Příloha č. 2 těchto podmínek), a to do 24 měsíců od vystavení konečného daňového dokladu za bezprostředně předchozí poskytnutou Službu. Nárok na slevu vzniká, potvrdí-li Agentura Klientem zasláný formulář z přílohy č. 2.

6. Klient má nárok na slevu na Budoucí službu pouze jedenkrát v kalendářním roce. Rozhodující je datum akceptace nabídky na Budoucí službu.

7. Nárok na slevu z ceny Budoucí služby dle vlastního výběru Klienta lze uplatnit u CT ve lhůtě do 6 měsíců od data potvrzení vzniku nároku na slevu Klientovi.

8. Uplatněním se rozumí Klientem akceptovaná nabídka Budoucí služby, tzn. podpisem nabídky Budoucí služby se započteným nárokem na slevu.

9. Nebude-li Klientem uplatněn nárok na slevu z ceny Budoucí služby ve lhůtě uvedené v odst. 6 těchto podmínek, nárok na slevu zaniká.

10. Obsah Smlouvy je tvořen kromě ujednání uvedených přímo ve Smlouvě samotné též VOP a těmito podmínkami.

11. Tyto podmínky mají přednost před VOP, dotýká-li se záležitost předmětu úpravy těchto podmínek. Ve věci práv a povinností neupravených těmito podmínkami se přiměřeně použijí ustanovení VOP a/nebo Smlouvy, s výjimkou těch ustanovení, která vzhledem k jejich povaze nelze pro poskytnutí Služby dle těchto podmínek použít.

12. Tyto podmínky jsou nedílnou součástí Smlouvy a platí po celou dobu platnosti smluvního vztahu mezi Klientem a CT; až do úplného vypořádání vzájemných práv a povinností smluvních stran vyplývajících ze Smlouvy anebo do doby ukončení programu Šance pro úspěšný export, k němuž se výslovně vážou.

13. Agentura je oprávněna kdykoliv doplňovat a měnit tyto podmínky.

14. Agentura je oprávněna kdykoli jednostranně ukončit program Šance pro úspěšný export.

15. Tyto podmínky vydané na základě §1752 zákona č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, jakož i ostatní části Smlouvy, se řídí právními předpisy ČR.

16. Platné znění VOP, těchto podmínek, a aktuální nabídka poskytovaných služeb, je k dispozici na webovém rozhraní Agentury:

https://www.czechtrade.cz/d/documents/01/4-nase-sluzby/Obchodni-podminky/Vseobecne-obchodni-podminky_2016.pdf

<https://www.czechtrade.cz/d/documents/01/04-nase-sluzby/Zvlastni-podminky-SUE.pdf>

17. Tyto podmínky nabývají **platnosti a účinnosti dnem 3.2.2020.**

18. Nedílnou součástí těchto podmínek jsou:

Příloha č. 1 – Služby CzechTrade zařazené do programu

Příloha č. 2 – Formulář úspěšného případu CzechTrade.

Služby CzechTrade

pro zařazení do programu Šance pro úspěšný export

Název služby (ID)	Popis/rozsah služby
Detailní cílený průzkum trhu	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Zjištění informací o konkurenci (konkurenční skupiny, pozice značek na trhu) ➤ Základní cenový průzkum (s ohledem na dostupnost informací u konkrétního výrobku či služby) ➤ Identifikace distribučních kanálů ➤ Doporučení vhodné formy vstupu na trh, možnosti založení společnosti, právní formy ➤ Další informace dle individuálního zadání klienta
Průzkum veletrhu	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Zajištění prezentačních materiálů, katalogů a kontaktů u firem ve sledovaném oboru dle zadaných kritérií
Zjištění bonity zahraničních obchodních partnerů	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Zprostředkování relevantní informace od renomovaných specializovaných agentur ➤ Přidanou hodnotou je překlad a interpretace zjištěných informací dle sledovaných parametrů
Organizace obchodních jednání	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Zprostředkování a organizace obchodních schůzek klienta se zainteresovanými zahraničními firmami ➤ Itinerář schůzek ➤ Zajištění logistiky plus případné asistence a tlumočení při jednáních dle požadavku klienta
Oslovení potenciálního obchodního partnera a ověření zájmu o výrobek/službu	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Zjištění obchodních kontaktů dle zadaných kritérií (specifikace cílových skupin) a rozsahu z místních databází a dalších informačních zdrojů ➤ Aktualizace kontaktních údajů a zjištění kompetentních osob ➤ Oslovení vyhledaných firem a prezentace nabídky produktů klienta ➤ Distribuce propagačních materiálů klienta (emilem i poštou) potenciálním zájemcům ➤ Opětné oslovení a následné zjištění zájmu o produkt ➤ Zjištění důvodů nezájmu o nabídku, pokud je to možné ➤ Doporučení dalšího postupu ➤ Zpracování závěrečné zprávy
Analýza teritoria	<p>Analýza nabízí komplexní pohled na vybrané teritorium, obor a podmínky pro podnikání a je nabízena v této struktuře:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Charakteristika trhu a ekonomická situace ➤ Základní ekonomické a statistické údaje, struktura výkonnosti ekonomiky ➤ Zahraniční obchod a informace o postavení ČR na trhu

	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Analýza může být doplněna o další informace dle individuálních požadavků klienta
Analýza trendů a obchodních příležitostí	<p>Analýza zaměřená na potenciál vybraných komodit na určitém trhu:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Aktuální informace a data o vývoji trhu ➤ Identifikace hrozeb a příležitostí, oborové trendové ukazatele, potenciální možnosti, budoucí příležitosti ➤ Analýza může být doplněna o další informace dle individuálních požadavků klienta
Podnikatelské mise	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Organizace oborově specializovaných misí českých podnikatelů do zahraničí. Zajištění program s návštěvou významných společností a institucí v regionu, prezentace české průmyslové produkce a jednání na úrovni B2B nebo B2G.

Formulář úspěšného případu CzechTrade a souhlasu s medializací pro zařazení do programu Šance pro úspěšný export

Parametry hodnocení úspěšného případu	Specifikace parametru
Identifikace	<i>Číslo zakázky s CzechTradem</i>
Firma / Klient	<i>Název</i>
	<i>IČ</i>
Teritorium vývozu	<i>Do jaké země nebo oblasti Vaše firma vyvezla?</i>
Hodnota vývozu	<i>O jakou částku se jednalo v rámci realizovaného vývozu nebo uzavřeného kontraktu?</i>
Předmět vývozu	<i>Jaký produkt nebo službu Vaše firma vyvezla? (podrobný popis, upozornění na jedinečnost, konkurenční výhodu atd.)</i>
Zahraniční odběratel (název firmy, kontaktní osoba)	
Úspěch vývozu	<i>Proč Vaše firma uspěla na daném trhu? (kromě dobré kvality a konkurenceschopné ceny popište prosím, co konkrétně vedlo k uzavření kontraktu, co musela Vaše firma udělat, aby uspěla a získala zahraniční zakázku – např. rychlost jednání, znalost místního prostředí, přítomnost v teritoriu atd.)</i>
Spolupráce s CzechTradem	<i>Popište prosím spolupráci Vaší firmy s CzechTradem – jaká byla Vaše výchozí situace jako klienta CzechTradu, proč Vaše firma oslovila právě CzechTrade, jaké byly Vaše cíle a exportní záměry, jaké služby realizoval CzechTrade pro Vaši firmu, jaký přínos pro Vás tato spolupráce měla atd.</i>
Kontaktní osoba Klienta	<i>Uvedte prosím kontakt na pracovníka Vaší firmy (marketing, PR, obchodní oddělení, jednatel atd.), který v případě potřeby upřesní informace a se kterým bude dojednána medializace úspěšného případu.</i>
	<i>Jméno</i>
	<i>Pozice</i>
	<i>Tel.</i>
	<i>Email</i>
Souhlas s medializací Klienta (vybrané zakroužkujte)	<i>ANO</i>
	<i>NE</i>
Podpis zástupce firmy / Klienta	<i>Datum</i>
	<i>Jméno</i>
	<i>Podpis</i>
	<i>Razítko</i>

Konzultant CzechTrade Potvrzení zařazení do programu Šance pro úspěšný export	<i>Datum</i>
	<i>Výše slevy</i>
	<i>Jméno</i>
	<i>Podpis</i>
	<i>Razítko</i>