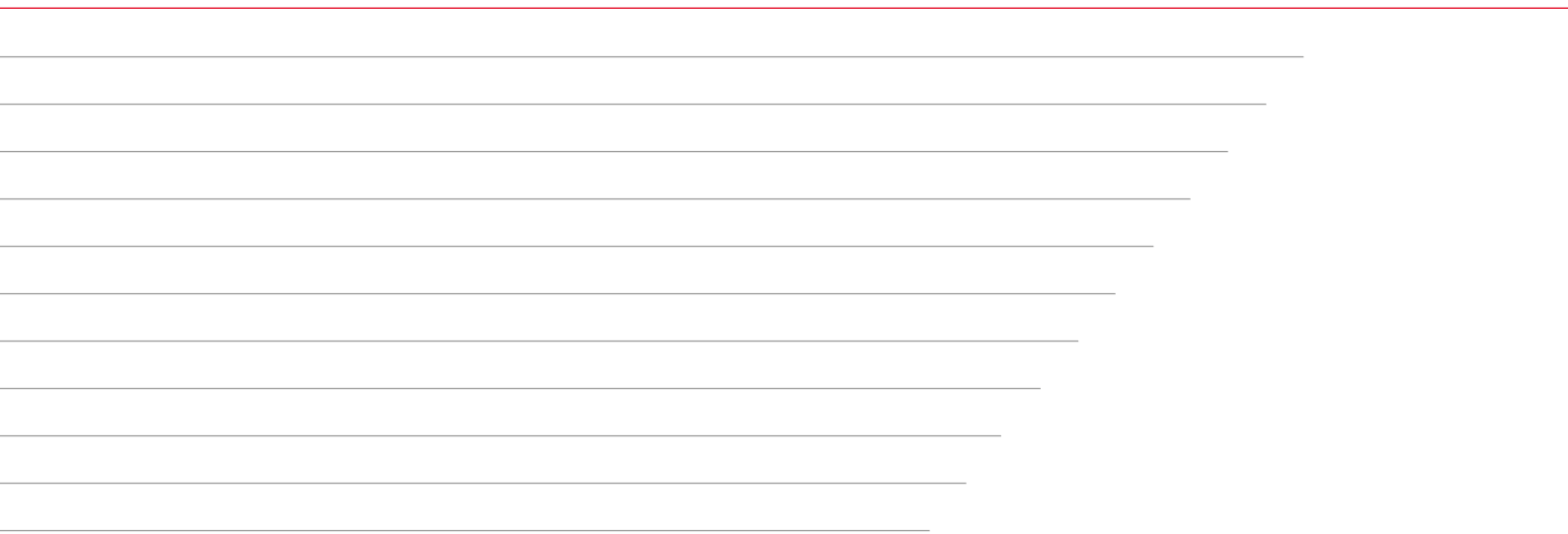


20

18

**ZPRÁVA
O ČINNOSTI**





ÚVODNÍ SLOVO

Vážení čtenáři,

dostává se k vám výroční Zpráva o činnosti agentury na podporu obchodu CzechTrade za rok 2018, jejíž výsledky potvrzují postavení této agentury jako důležitého pomocníka českých firem při jejich expanzi na zahraniční trhy. Portfolio služeb CzechTradu je velmi široké, základem je exportní poradenství se zaměřením na jednotlivé obory. Konzultační a poradenské služby mohou firmy získat přímo na zahraničních trzích, a to prostřednictvím zahraničních kanceláří CzechTrade v 50 zemích pěti kontinentů. Vstupním místem pro podnikatele je Klientské centrum pro export, které sídlí v budově CzechTrade a které je provozováno společně s Ministerstvem průmyslu a obchodu a Ministerstvem zahraničních věcí ČR. Díky propojení zahraničních kanceláří CzechTrade se sítí zastupitelských úřadů ČR poskytuje Klientské centrum konzultace exportních a investičních záměrů ve více než 90 zemích světa. Pozitivním krokem k zefektivnění a navazování služeb pro podnikatele je platforma Sdílená podpora podnikání, která sdružuje sedm institucí – CzechTrade, CzechInvest, ČEB, EGAP, ČMZRB, TAČR a CzechTourism se záštitou Ministerstva průmyslu a obchodu. Smyslem této platformy je usnadnit firmám přístup k institucionální podpoře v celém řetězci – od podpory inovací a startupů až po internacionalizaci. Jde i o jeden z nástrojů naplňování před nedávnem vládou schválené Inovační strategie ČR. Jsem ráda, že jsem s uvedenými institucemi mohla v loňském roce

podepsat memorandum o sdílené podpoře podnikání a podpořit tak uvedený záměr.

S cílem přiblížit služby agentury CzechTrade na regionální úrovni funguje od r. 2017 ve všech krajích síť regionálních exportních konzultantů (REK), a to ve spolupráci s agenturou CzechInvest a Agenturou pro podporu podnikání a investic (API).

V loňském roce agentura CzechTrade evidovala 2439 poskytnutých služeb pro téměř 1200 klientů. Na základě vyhodnocení zpětné vazby lze konstatovat, že 90 procentům klientů poskytnuté služby uspořily čas a téměř u 75 % došlo k úspoře nákladů.

Těší mě, že pozitivní zkušenosti se službami CzechTrade potvrdil i exportní průzkum, který se v loňském roce konal již po čtvrté, a to ve spolupráci s Asociací malých a středních podniků a živnostníků České republiky (AMSP). Z průzkumu vyplynulo, že tři firmy z deseti již služeb CzechTrade využily a sedm z deseti se chystá využívat služeb CzechTrade i v budoucnu.

Ve výroční zprávě najdete další povzbuzující výsledky agentury CzechTrade a podrobnější informace o jejich aktivitách. Doufám, že i v dalším období budeme moci konstatovat, že CzechTrade stále zkvalitňuje a zefektivňuje své služby ve prospěch českých firem při jejich expanzi na zahraniční trhy.

Marta Nováková,
ministryně průmyslu a obchodu

OBSAH

1. DŮLEŽITÉ UDÁLOSTI ROKU 2018	9
2. SLUŽBY	15
3. ORGANIZAČNÍ STRUKTURA	21
4. PŘEHLED HLAVNÍCH VÝSLEDKŮ	27
5. OBCHODNÍ VÝSLEDKY	29
6. VÝSLEDKY HOSPODAŘENÍ	45
7. VÝROČNÍ ZPRÁVA O ČINNOSTI V OBLASTI POSKYTOVÁNÍ INFORMACÍ	47

PROFIL AGENTURY CZECHTRADE

Agentura CzechTrade je národní proexportní organizace založená Ministerstvem průmyslu a obchodu s cílem rozvíjet mezinárodní obchod a vzájemnou spolupráci mezi českými a zahraničními subjekty.

Díky více než dvacetileté zkušenosti se agentura stala expertem na podporu českých vývozců a jejich první volbou při cestě za exportními úspěchy.

Agentura CzechTrade poskytuje široké portfolio služeb, jejichž výhodou je jejich provázanost a komplexnost. Zaměřuje se na exportní poradenství se zacílením na jednotlivé obory. Vývozcům přináší informace o poptávkách a exportních příležitostech. Služby v zahraničí jsou především individuálního charakteru a často se opírají o dlouhodobou exportní strategii konkrétní firmy. Zároveň ředitelé zahraničních kanceláří CzechTrade šíří dobré jméno České republiky a prezentují nejen úspěchy průmyslu, ale i originalitu, inovace a kvalitu českých výrobků. Pomáhají zahraničním firmám najít vhodného tuzemského obchodního partnera nebo dodavatele. CzechTrade přispívá i k rozšíření exportního vzdělání zaměstnanců českých firem, kterým poskytuje odborné programy se specializací na různé fáze podnikání.

Od roku 2001 provozuje CzechTrade oficiální internetový portál pro podnikání a export BusinessInfo.cz. Jeho gestorem je Ministerstvo průmyslu a obchodu. Na obsahu se podílí přes 30 dalších partnerů z řad státních institucí, podnikatelských reprezentací, odborných asociací a dalších organizací.

CzechTrade spolu s Ministerstvem průmyslu a obchodu a Ministerstvem zahraničních věcí ČR realizuje od října 2014 Klientské centrum pro export (KCE), které sídlí právě v budově CzechTrade. Díky společné zahraniční síti poskytuje podnikatelům na jednom místě konzultace exportních a investičních záměrů ve více než 90 zemích světa.

Od roku 2016 agentura CzechTrade zaštiťuje tři interní projekty z programu Marketing v rámci Operačního programu Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost – NOVUMM, NOVUMM KET a DESIGN PRO KONKURENCESCHOPNOST.

Služby agentury jsou od roku 2017 přístupné ve všech krajích prostřednictvím sítě regionálních exportních konzultantů (REK), která vznikla ve spolupráci s agenturou CzechInvest a Agenturou pro podporu podnikání a investic (API).

V říjnu 2017 agentura CzechTrade úspěšně prošla recertifikačním auditem systému managementu kvality organizace ISO 9001:2015 pro rozsah níže uvedených služeb a činností:

- Podpora exportu a mezinárodního působení českých firem, včetně adresného předávání zahraničních poptávek a aktivního vyhledávání obchodních příležitostí českým společnostem
- Poskytování poradenství a asistenčních služeb, organizování prezentačních, incomingových a vzdělávacích akcí spojených s podporou exportu
- Implementace strukturálních fondů EU a národních grantových schémat

Nastavení základních řídicích procesů v agentuře pomáhá zvyšovat kvalitu poskytovaných služeb a spokojenost zákazníka, zlepšovat strategické vedení a řízení a práce s riziky. CzechTrade je držitelem certifikátu kvality dle ISO nepřetržitě od roku 2002. Nový certifikát je platný do října 2020.

V roce 2018 se agentura CzechTrade stala jedním ze zakladatelů platformy Sdílená podpora podnikání. Cílem je poskytovat klientům informace a příležitosti státní podpory v rámci sedmi organizací – CzechTrade, CzechInvest, ČMZRB, TAČR, ČEB, EGAP, CzechTourism.



Naše spolehlivá dmychadla
se prosadila i na ruském trhu.
Karel Kubíček, KUBÍČEK VHS

ČESKÁ DMYCHADLA



1. DŮLEŽITÉ UDÁLOSTI ROKU 2018

SÍŤ ZAHRANIČNÍCH KANCELÁŘÍ

V roce 2018 agentura CzechTrade provozovala kanceláře v pěti desítkách měst na pěti kontinentech. S cílem efektivně řídit tak rozsáhlou síť kontaktů po celém světě interně rozdělila zahraniční zastoupení na devět regionálních center: Severní Amerika a Austrálie, Latinská Amerika, Indie a Jihovýchodní Asie, Čína, Střední Evropa a Pobaltí, Severozápadní Evropa, Jižní Evropa a Balkán, Rusko a SNS, Střední východ a Afrika.

Jedenáct zahraničních zastoupení dostalo nová vedení v průběhu roku. Jednalo se o Kolumbii, Austrálii, Izrael, Itálii, Vietnam, Pobaltí, Brazílii, Bulharsko, Švédsko, Francii a Rusko (Moskva).

Na konci listopadu prezident České republiky Miloš Zeman slavnostně otevřel Český dům v Jeruzalému. Tento společný projekt vládních agentur CzechTrade, CzechInvest, Česká centra a CzechTourism má za cíl podpořit rozvoj spolupráce a posilování vzájemných vztahů mezi ČR a Izraelem v celém spektru činností, včetně obchodu.

ADRESÁŘ EXPORTÉRŮ

V lednu byla spuštěna ve zcela nové podobě on-line služba Adresář exportérů, jediná oficiální databáze českých exportérů pod záštitou agentury CzechTrade. Jedná se o další formu propagace klientů CzechTrade, která mimo jiné umožňuje zahraničním obchodním partnerům přímé propojení s českými firmami. Adresář exportérů je bonusovou službou určenou aktivním klientům agentury. Jednoduchý administrativní on-line systém umožňuje firmám kdykoliv aktualizovat svůj firemní profil nebo kontaktní údaje, a to až v sedmi jazykových mutacích. Databáze se zobrazuje u kontaktů všech 50 zahraničních kanceláří CzechTrade a umožňuje tak přímý přístup pro zahraniční partnery.

MEETING POINT CZECHTRADE

Osmnáctý ročník akce pořádané agenturou CzechTrade za účelem individuálních konzultací zástupců českých firem se zahraničními odborníky agentury se konal 27. a 28. února v pražském hotelu Ambassador Zlatá husa. Zájem o akci byl enormní, přičemž agentura zprostředkovala na 1 200 jednání pro bezmála 400 českých firem.

Individuální půlhodinová setkání poskytla firmám prostor pro konzultace vývozních plánů, poskytnutí informací o konkrétních trzích a aktuálních obchodních příležitostech. Exportéři na Meeting Pointu oceňují především možnost navázání osobního kontaktu s pracovníkem CzechTrade, který dlouhodobě působí přímo v konkrétní zemi.

EXPORTNÍ PRŮZKUM

Čtvrtý exportní průzkum v řadě opět potvrdil dlouhodobě vysokou znalost služeb agentury CzechTrade mezi exportéry (97 %). Tři firmy z deseti využily jejích služeb na podporu exportu, sedm firem z deseti má zájem využívat služeb CzechTrade i v budoucnu. Mezi nejvyužívanější služby patřila v loňském roce podpora účasti na výstavách a veletrzích, jejíž obliba oproti předchozímu období stoupla o 12 %, následují exportní konzultace a vyhledání obchodního partnera. Exportní průzkum si nechalo vypracovat Ministerstvo průmyslu a obchodu spolu s agenturou CzechTrade a Asociací malých a středních podniků a živnostníků České republiky (AMSP ČR). Šetření výzkumné agentury IPSOS se týkalo vzorku 398 malých a středních exportérů.

PROJEKTY NOVUMM, NOVUMM KET A DESIGN PRO KONKURENCESCHOPNOST

Všechny tři projekty nabízejí firmám podporu účasti na zahraničních výstavách a veletrzích. Projekt DESIGN pro konkurenceschopnost pak navíc umožňuje individuální spolupráci s designérem. Díky prodloužení lhůty realizace projektů bude možné využívat výhodnějších služeb až do roku 2020. Hlavním cílem projektů je usnadnit malým a středním podnikům vstup na zahraniční trhy prostřednictvím účasti na společných i individuálních veletržních expozicích.

INOVATIVNÍ MALÉ A STŘEDNÍ FIRMY

V létě 2018 agentura vytvořila oddělení na podporu internacionalizace inovativních malých a středních podniků, které se stává jedním z pilířů působnosti agentury CzechTrade. Nabídka služeb nyní zahrnuje nejen činnosti na podporu obchodních aktivit, ale také asistenci při uvádění nápadů do praxe. CzechTrade například pomáhá R&D subjektům s vyhledáním a oslovením vhodných produkčních partnerů. Po důkladné identifikaci jejich potřeb doporučuje vhodné služby institucí zapojených do platformy Sdílená podpora podnikání.

Nedílnou součástí činnosti CzechTrade je nově popularizace hi-tech oborů. Předmětem prioritní komunikace směrem do zahraničí jsou především obory jako umělá inteligence a robotika, kybernetická bezpečnost, energeticky efektivní systémy, pokročilé materiály či nanotechnologie. Se svými partnery se CzechTrade bude ve zvýšené míře věnovat rovněž biotechnologiím, laserovým a kosmickým technologiím a dalším.

DOHLEDOVÝ AUDIT ISO 9001:2015 QUALITY MANAGEMENT SYSTEM

V září 2018 byl proveden první dohledový audit pro celou agenturu vycházející z úplné řídicí dokumentace QMS. Audit byl založen na přezkoumání předložené dokumentace a následných pohovorech se zaměstnanci v jednotlivých procesech. Silnou stránkou agentury CzechTrade byla určena důslednost a předvídavost managementu a rozsáhlé zkušenosti pracovníků na zahraničních kancelářích. V rámci auditu nebyly zjištěny žádné neshody a nedostatky.

MEZINÁRODNÍ STROJÍRENSKÝ VELETRH 2018 (MSV)

Agentura CzechTrade nechyběla na jubilejním 60. ročníku MSV v Brně, který se konal od 1. do 5. října. CzechTrade zde uspořádal řadu doprovodných akcí. Zájemci se tak mohli dozvědět informace o trzích SAE, Izraele a Turecka, o významu průmyslového designu pro výrobní firmy či o exportu do Velké Británie a Nizozemska. Zástupci firem měli dále možnost na Meeting Pointu jednat s profesionály ze zahraničních kanceláří nebo se setkat s nákupčími maďarského ropného a plynárenského koncernu Mol Group.

PLATFORMA SDÍLENÁ PODPORA PODNIKÁNÍ

Na MSV se prezentovala také platforma Sdílená podpora podnikání a ve svých řadách přivítala sedmou instituci – agenturu CzechTourism. Na stánku MPO podepsala ministryně Marta Nováková se zástupci všech organizací (CzechTrade, CzechInvest, Česká exportní banka, Českomoravská záruční a rozvojová banka, Exportní garanční a pojišťovací společnost, Technologická agentura ČR a CzechTourism) memorandum o sdílené podpoře podnikání. Platforma usiluje o to, aby firmám usnadnila přístup k institucionální podpoře a zlepšila jejich orientaci v poskytovaných službách.

VELETRH CIIE V ŠANGHAJI

Česká republika se ve dnech 5. až 10. listopadu účastnila veletrhu CIIE (China International Import Expo) v Šanghaji. Na historicky prvním ročníku podpořili ČR i prezident Miloš Zeman a ministryně průmyslu a obchodu Marta Nováková. Česká republika se díky spolupráci MPO, CzechTrade a agentury CzechTourism prezentovala na ploše okolo 590 m². Představila se zde jak národní expozice, tak v komerční části veletrhu stánky českých exportérů.

CzechTrade byl hlavním gestorem národní expozice, která prezentovala Česko především z hlediska průmyslového dědictví a úspěšných oborů. K vidění bylo např. české sklo od společností Moser, Crystalex a Rückl, nový model Škody Kodiaq a také klavír tradiční značky Petrof.

EXPORTNÍ CENA DHL UNICREDIT POD ZÁŠTITOU CZECHTRADE

Nejlepší čeští exportéři si v listopadu převzali ocenění za své úspěchy na slavnostním večeru 21. ročníku prestižní soutěže Exportní cena DHL UniCredit pod záštitou CzechTrade. Celkem 145 firem soutěžilo v kategoriích: Středně velká společnost, Malá společnost, Exportér teritoria – Blízký východ. Ocenění v kategorii Nejúspěšnější klient CzechTrade získala společnost Futaba Czech, s.r.o., která se

specializuje na výrobu karosářských a podvozkových dílů a výfukových systémů pro automobilový průmysl. Ve druhé kategorii CzechTrade s názvem Exportní příběh roku dosáhla na nejvyšší příčku společnost z oboru IT – Kentico Software CZ s.r.o.

OBOROVÉ KATALOGY

CzechTrade zpracovává oborové katalogy, které prezentují vybrané průmyslové obory a jejich výrobně-vývojový potenciál v České republice s důrazem na export. Katalogy jsou určené zahraničním partnerům, kterým pomáhají lépe se orientovat v daném odvětví, poznat možnosti výroby, služeb, inovací a vývoje. Kromě historie odvětví zmiňují i patenty a představují konkrétní české výrobce. Katalogy vznikají ve spolupráci s oborově příslušnými asociacemi a jsou k dispozici v elektronické podobě na www.czechtradeoffices.com.

Zpracované katalogy:

- Electronics
- Medical Equipment
- Nanotechnology
- Glass and Porcelain
- Czech Aviation
- Toys and Games
- Water Management

GDPR A KYBERNETICKÁ BEZPEČNOST

V agentuře CzechTrade jsou v rámci GDPR a kybernetické bezpečnosti nastaveny procesy, které reflektují principy takzvaného Demingova cyklu trvalého rozvoje. V oblasti GDPR pracuje CzechTrade na stále větší automatizaci plnění požadavků tak, aby byl co nejméně zatížen provoz a zároveň došlo ke splnění všech povinností. V průběhu roku IT tým CzechTrade intenzivně spolupracoval s Národním úřadem pro kybernetickou bezpečnost (NUKIB). V roce 2018 proběhly dva audity na kybernetickou bezpečnost a nebyly shledány žádné systémové neshody. CzechTrade se úspěšně účastnil komunikačního cvičení Comm Czech 2018.

MEDIALIZACE AKTIVIT AGENTURY A ÚSPĚCHŮ JEJÍCH KLIENTŮ

Společně s vydavatelstvím Economía agentura CzechTrade vydala 10 čísel exportního magazínu Český exportér jako přílohy Hospodářských novin a týdeníku Ekonom. Teritoriální zaměření jednotlivých čísel bylo Chile, Mexiko a Argentina; Ukrajina a Rusko; Maďarsko, Polsko a Slovensko; Bulharsko, Srbsko a Černá Hora; USA a Kanada; Německo a Rakousko; Thajsko a Vietnam; Francie a Benelux; Čína a Velká Británie. Ředitelé zahraničních kanceláří v nich informovali o podnikatelském prostředí

a příležitostech v teritoriích jejich působnosti. Každé vydání bylo zaměřené na jiný průmyslový obor, který byl vždy zpracovaný z pohledu exportních příležitostí i úspěchů formou rozhovorů se zástupci úspěšných klientů (Elceram, Nafigate Corporation, Tonak, Strunal Schönbach, Beneš a Lát, Galaxy GRS, Top Alulit, SMS CZ, Kubiček VHS, Strojírenský zkušební ústav).

V magazínu TRADE NEWS agentura CzechTrade pravidelně publikovala exportní příležitosti ve vybraných teritoriích (Mexiko, Kazachstán, Skandinávie, Německo, Írán a Nigérie) a praktické rady, jak dosáhnout exportního úspěchu, například firma Sigma Group, expanze firmy Hronovský anebo rozsáhlá prezentace českého podnikatelského inkubátoru v indickém Bengalúru. S magazínem TRADE NEWS úzce spolupracuje i Centrum informačních služeb CzechTrade, které poskytuje aktuální statistické informace a teritoriálně zaměřené analýzy. V roce 2018 tak byly publikovány analýzy zahraničního obchodu, exportu a teritorií zaměřené na Střední Ameriku; Kazachstán, Ázerbájdžán, Bělorusko; Severské země; Německo a Blízký východ.

Za účelem maximálního kontaktu s cílovou skupinou došlo i k rozvoji videoobsahu s exportní tematikou na portále BusinessInfo.cz i webu czechtrade.cz v sekci Media/Videogalerie. V roce 2018 bylo v sekci Příběhy úspěšných exportérů publikováno celkem 14 příběhů klientů CzechTrade.



ČESKÁ KRMIVA

Už i majitelé psů v Uruguayi
díky české značce Brit vědí,
co je prevence výživou.
Jiří Hanžl, VAFO PRAHA

2. SLUŽBY

Agentura CzechTrade poskytuje českým firmám profesionální a komplexní exportní servis. Základem jsou dlouhodobé zkušenosti zahraničních zástupců a oborové znalosti exportních konzultantů.

PŘÍNOSY PRO EXPORTÉRY

- Síť 50 zahraničních kanceláří CzechTrade
- Exportní úspěchy firem
- Úspora času a minimalizace rizik
- Více navázaných obchodních kontaktů

AKTUÁLNÍ INFORMACE ZE ZAHRANIČNÍCH TRHŮ

- Novinky ze zahraničí
- Exportní příležitosti – zahraniční poptávky, tendry a nabídky
- Newsletter CzechTrade s denním přehledem zahraničních obchodních příležitostí
- Portál BusinessInfo.cz – informace o podnikání a exportu

PORADENSKÉ A INFORMAČNÍ SLUŽBY

PORADENSKÉ SLUŽBY ZAMĚŘENÉ NA ZAHÁJENÍ A ROZVOJ PODNIKÁNÍ NA ZAHRANIČNÍCH TRZÍCH. INDIVIDUÁLNÍ PŘÍSTUP OBOROVÝCH SPECIALISTŮ NASMĚRUJE FIRMY NA SPRÁVNÉ TRHY

- Zhodnocení exportní připravenosti firmy a základní doporučení
- Návrh strategie vstupu na zahraniční trhy
- Informování o aktuálních obchodních příležitostech

IDENTIFIKACE POTŘEB EXPORTÉRŮ

Třináct regionálních exportních konzultantů pomáhá firmám s určením konkrétních exportních potřeb přímo v regionu klienta; informace předávají oborovému specialistovi v pražské centrále.

STRATEGIE VSTUPU NA ZAHRANIČNÍ TRHY

Oboroví specialisté na centrále CzechTrade připraví individuální akční plán vstupu na nové trhy nebo posílení pozic na trzích stávajících. Řešení aktivně konzultují se zástupci zahraničních kanceláří CzechTrade.

ÚSPĚŠNÝ VSTUP NA ZAHRANIČNÍ TRH

Zahraniční kanceláře CzechTrade podporují proces rozhodování a učiní aktivní kroky pro vstup na trh, a to formou individuální služby, organizací obchodního jednání nebo účasti na veletrhu. Ověřují zájem o produkt nebo službu klienta.

INDIVIDUÁLNÍ SLUŽBY ZAHRA NIČNÍCH KANCELÁŘÍ

Firmám přináší úsporu času, nákladů a zvýšení počtu navázaných obchodních kontaktů. Největší přidanou hodnotou služeb je znalost místního prostředí a ověřené kontakty, ke kterým by se firmy jen těžko dostávaly samy.

KOMPLEXNÍ ANALÝZA TERITORIA

- Ověření informací o konkurenci, základní cenový průzkum (s ohledem na dostupnost informací u konkrétního výrobku či služby), identifikace distribučních kanálů
- Doporučení vhodné formy vstupu na trh, možnost založení společnosti, právní formy
- Zjištění bonity zahraničních obchodních partnerů
- Oslovení potenciálních obchodních partnerů a ověření jejich zájmu o výrobek nebo službu
- Zjištění obchodních kontaktů dle zadaných kritérií, aktualizace kontaktních údajů a oslovení vyhledaných firem včetně prezentace nabídky produktů klienta
- Ověření zájmu o produkt či službu
- Souhrnná zpětná vazba a doporučení dalšího postupu

ORGANIZACE OBCHODNÍCH JEDNÁNÍ

- Zprostředkování a organizace obchodních schůzek klienta se zainteresovanými zahraničními firmami
- Zajištění logistiky a případné asistence a tlumočení při jednáních dle požadavků klienta

- Dlouhodobá exportní asistence
- Využití zázemí zahraničních kanceláří
- Asistence při obchodních jednáních a asistence při výběru místního zástupce
- Podpora při jednání s úřady či při registraci nebo certifikaci výrobků
- Průběžné poskytování informací z oboru včetně aktuálních oborových poptávek
- Monitoring konkurence
- Průzkum veletrhů a výstav, podpora při organizaci prezentací nebo účasti na veletrzích a výstavách

B2B AKCE V ČR A V ZAHRA NIČÍ

- Sourcing days – termínovaná B2B jednání českých dodavatelů se zahraničními nákupčími na základě potvrzení zájmu obou stran
- Organizace networkingových akcí a obchodních a oborových podnikatelských misí v zahraničí
- Marketingová podpora v zahraničí a on-line služby
- Vedle společné účasti na veletrhu si firmy cení návazných asistenčních služeb zahraničních zástupců CzechTrade
- Prezentace českých firem na zahraničních veletrzích v rámci jednotného stánku agentury CzechTrade včetně asistenčních služeb (networkingové akce, společný propagační materiál aj.)
- Realizace prezentací českých firem na veletrzích v rámci projektů NOVUMM a NOVUMM KET a DESIGN, spolufinancovaných z fondů EU

- Adresář exportérů – on-line databáze českých exportérů, určená k prezentaci na zahraničních trzích
- Adresář designérů poskytuje informace o profesionálních designérech a nabízí možnost bezplatného zveřejnění profilu designéra či studia
- Oborové katalogy prezentující vybrané průmyslové obory v zahraničí

EXPORTNÍ VZDĚLÁVÁNÍ

SDÍLENÍ INFORMACÍ A ZKUŠENOSTÍ O ZAHRAIČNÍM OBCHODU

- Odborné semináře
 - akce se zaměřením na mezinárodní obchod a specifika podnikatelského prostředí
 - rozvoj komunikačních a manažerských dovedností
- Teritoriální semináře a exportní konference
 - aktuální a důležité informace z vybraných teritorií
 - možnost zhodnotit příležitosti a potenciál pro rozvoj exportních aktivit
 - individuální konzultace s řediteli zahraničních kanceláří CzechTrade
- Firemní školení na míru
 - tréninky „šité na míru“ dle konkrétních požadavků zadávající firmy
 - určení obsahu a rozsahu školení, termínu, místa konání i počtu zaměstnanců

SLUŽBY PRO ZAHRAIČNÍ FIRMY

Zahraniční zástupci agentury CzechTrade šíří po celém světě dobré jméno České republiky a prezentují nejen úspěchy našeho průmyslu, ale i originalitu, inovace a kvalitu českých výrobků.

Jejich osobní zkušenosti a znalost specifik jednotlivých trhů se stávají odrazovým můstkem efektivní komunikace mezi zahraničními a českými obchodníky. Zahraniční firmy, které hledají zajímavé a spolehlivé tuzemské obchodní partnery či dodavatele, se obracejí právě na zahraniční kanceláře CzechTrade.

Jako pomocník napojení zahraničních poptávajících na české výrobce či poskytovatele služeb slouží např. on-line dotazník Czech Business Partner Search, oborově zaměřené mise českých firem, dodavatelská fóra šitá na míru nákupčím velkých zahraničních subjektů či setkávání na veletrzích se společnou účastí českých vystavovatelů.

SÍŤ ZAHRANIČNÍCH KANCELÁŘÍ ZAHRNUJE VÍCE NEŽ 50 ZASTOUPENÍ NA 5 KONTINENTECH





Na letadlech Bristell už trénují
i začínající piloti v Austrálii.
Milan Bříšťela, BRM AERO

3. ORGANIZAČNÍ STRUKTURA

MANAGEMENT

Ing. Radomil Doležal, MBA, generální ředitel
Ing. Milan Ráž, ředitel sekce Služeb pro exportéry
Ing. Lenka Sokoltová, MBA, ředitelka sekce Interních služeb
Ing. Zuzana Synková, ředitelka odboru Marketingu a analýz
Mgr. Petr Kraselovský, ředitel odboru Fondy EU

OBOROVÍ SPECIALISTÉ AGENTURY CZECHTRADE

O klienty se k 31. 12. 2018 staralo 17 specialistů rozdělených do pěti oborových týmů.

STAVEBNICTVÍ, SPOTŘEBNÍ ZBOŽÍ A SLUŽBY

Stavebnictví a stavební materiály, nábytkářský průmysl, papírenský průmysl, polygrafie, dřevařský a dřevozpracující průmysl, zemědělství a lesnictví, užitkové sklo, bižuterie a drobné zboží, textilní, oděvní a kožedělný průmysl, služby.

Vedoucí týmu: do 22. 7. 2018 Ing. Martin Hlavnička,
od 1. 8. 2018 Ing. Ludmila Brodová

ELEKTRO, ICT, DOPRAVNÍ A MANIPULAČNÍ ZAŘÍZENÍ

Elektronika a elektrotechnika, software a ICT služby, automobilový průmysl, dopravní prostředky ostatní, manipulační prostředky a zařízení, komunální a manipulační technika, letecký průmysl, obranný průmysl.

Vedoucí týmu: do 30. 6. 2018 Mgr. Marek Jentschke,
od 1. 8. 2018 Ing. Jiří Rak

ENERGETIKA, ZDROJE, ŽIVOTNÍ PROSTŘEDÍ

Energetika + obnovitelné zdroje, voda, odpady a životní prostředí, nerostné suroviny a polotovary.
Vedoucí týmu: do 2. 7. 2018 Mgr. Alice Fibigrová, MBA, od 1. 8. 2018 Ing. Jiří Jílek

STROJÍRENSTVÍ A KOVOVÝROBA

Strojírenství – výroba strojů, obráběné komponenty a konstrukce z kovů, investiční celky, slévárny a kovárenství, hutní výroba.
Vedoucí týmu: Ing. Václav Štika

ŽIVÉ VĚDY, CHEMIE, PLASTY, ZDRAVOTNICTVÍ A POTRAVINÁŘSTVÍ

Zdravotnická technika, chemický a farmaceutický průmysl + biotechnologie, potravinářský průmysl, plasty a pryž.
Vedoucí týmu: PhDr. Adriana Dohnalová

ZAHRANIČNÍ KANCELÁŘE CZECHTRADE

K 31. prosinci 2018 tvořilo zahraniční síť agentury CzechTrade 50 zahraničních kanceláří ve 44 zemích. Díky rozšířené působnosti mohly české firmy využít služeb agentury celkem v 57 zemích, tzn. ve 23 zemích Evropské unie a ve 34 zemích mimo EU.

EVROPSKÁ UNIE: 15 ZAHRANIČNÍCH KANCELÁŘÍ (ZK) – PŮSOBNOST VE 23 ZEMÍCH

- ZK Brusel (Belgie) – CEBRE
- ZK Rotterdam – Benelux (Nizozemsko, Lucembursko, Belgie)
- ZK Sofie (Bulharsko)
- ZK Paříž (Francie)
- ZK Záhřeb (Chorvatsko, Slovinsko)
- ZK Milán (Itálie)
- ZK Riga – Pobaltí (Lotyšsko, Litva, Estonsko)
- ZK Budapešť (Maďarsko)
- ZK Düsseldorf (Německo)
- ZK Polsko
- ZK Vídeň (Rakousko)
- ZK Bukurešť (Rumunsko)
- ZK Stockholm – Skandinávie (Švédsko, Dánsko, Norsko, Finsko)
- ZK Madrid (Španělsko)
- ZK Londýn (Velká Británie a Irsko)

EVROPA A STŘEDNÍ ASIE: 9 ZAHRANIČNÍCH KANCELÁŘÍ – PŮSOBNOST V 11 ZEMÍCH

- ZK Baku (Ázerbájdžán, Gruzie)
- ZK Podgorica (Černá Hora, Albánie, Bosna a Hercegovina)
- ZK Almaty (Kazachstán, Kyrgyzstán)
- ZK Moskva, ZK Petrohrad, ZK Jekatěrinburg (Rusko)
- ZK Bělehrad (Srbsko)
- ZK Istanbul (Turecko)
- ZK Kyjev (Ukrajina)

AFRIKA: 4 ZAHRANIČNÍ KANCELÁŘE – PŮSOBNOST VE 4 ZEMÍCH

- ZK Káhira (Egypt)
- ZK Johannesburg (JAR)
- ZK Casablanca (Maroko)
- ZK Lagos (Nigérie)

AUSTRÁLIE: 1 ZAHRANIČNÍ KANCELÁŘ – PŮSOBNOST VE 2 ZEMÍCH

- ZK Sydney (Austrálie, Nový Zéland)

AMERIKA: 8 ZAHRANIČNÍCH KANCELÁŘÍ – PŮSOBNOST V 8 ZEMÍCH

- ZK Buenos Aires (Argentina)
- ZK Sao Paulo (Brazílie, Argentina)
- ZK Santiago de Chile (Chile)
- ZK Calgary (Kanada)
- ZK Bogota (Kolumbie)
- ZK Mexico City (Mexiko)
- ZK Lima (Peru)
- ZK Chicago (USA)

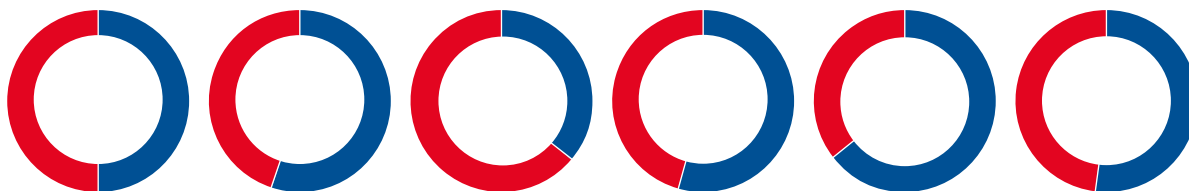
ASIE: 13 ZAHRANIČNÍCH KANCELÁŘÍ – PŮSOBNOST V 9 ZEMÍCH

- ZK Peking, ZK Chengdu, ZK Kanton (Guangzhou), ZK Šanghaj (Čína)
- ZK Mumbaí, ZK Bengalúru (Indie)
- ZK Jakarta (Indonésie)
- ZK Teherán (Írán)
- ZK Tel Aviv (Izrael)
- ZK Singapur (Singapur)
- ZK Dubaj (Spojené arabské emiráty)
- ZK Bangkok (Thajsko)
- ZK Ho Či Minovo Město (Vietnam)

ZAMĚŠTNANCI CZECHTRADE

K 31. 12. 2018 měla agentura CzechTrade 117 zaměstnanců.

Zaměstnanci podle věku



DO 30 LET

muži **8**
ženy **8**
celkem **16**

DO 40 LET

muži **22**
ženy **18**
celkem **40**

DO 50 LET

muži **8**
ženy **14**
celkem **22**

DO 60 LET

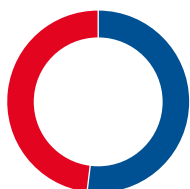
muži **12**
ženy **10**
celkem **22**

NAD 60 LET

muži **11**
ženy **6**
celkem **17**

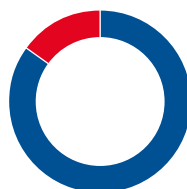
CELKEM

muži **61**
ženy **56**
celkem **117**



Zaměstnanci podle pohlaví

muži **52 %**
ženy **48 %**



Zaměstnanci podle vzdělání

VŠ **85**
SŠ **15**

SPOLUPRÁCE S UNIVERZITAMI

Agentura CzechTrade v rámci svých aktivit podporuje i české studenty. Pravidelně posílá zájemce na zkušenou do svých zahraničních poboček a praxi poskytuje i v pražské centrále.

Odborné stáže v zahraničních pobočkách agentury CzechTrade jsou výjimečnou příležitostí k získání zkušeností z mezinárodní scény a navázání důležitých kontaktů. Studenti vybraných českých univerzit tak mají unikátní možnost pracovat tři měsíce vedle odborníků na mezinárodní obchod. V roce 2018 tuto možnost využilo 40 studentů z Vysoké školy ekonomické v Praze a Univerzity Hradec Králové. Právě tyto univerzity mají s agenturou podepsaná memoranda o spolupráci v oblasti vzdělávání, výzkumu a rozvoje lidských zdrojů. Největší zájem zaznamenalo americké Chicago či australské Sydney, populární destinací je však i Latinská Amerika. Odborné stáže umožňuje agentura také ve své pražské centrále. Studenti mají možnost seznámit se s prací v jednotlivých odděleních exportních služeb, v Centru informačních služeb či marketingovém oddělení. V tomto roce CzechTrade poskytl praxi 15 zájemcům z různých škol.

K prohloubení spolupráce s českými školami se agentura rozhodla i při tvorbě novoročenky 2019, kterou považuje za důležitý komunikační nástroj jak vůči českým partnerům a klientům, tak vůči zahraničním obchodním partnerům. Na kreativním konceptu pracovalo 12 studentů Vyšší odborné školy grafické v Hellichově ulici v Praze pod vedením Zbyňka Kočvara, vedoucího oddělení grafické a výtvarné tvorby. Vedení CzechTrade vybralo z dvaceti návrhů námět znázorňující přechod z roku 2018 do roku 2019. Z půdorysu dvou protínajících se kruhů osmičky vyrůstá devítka a návrh využívá národních barev. Celková čistota designu navazuje na uznávanou českou grafiku druhé poloviny 20. století.

„Studenti velmi rádi pracují na konkrétních úkolech, zvláště na těch, u kterých je v případě dobrého výsledku záruka realizace. Pro začínající tvůrce je to významná motivace a prestižní záležitost. Důležitá je dobrá komunikace se zákazníkem, profesionální příprava zakázky, jasná pravidla a záruka seriózního hodnocení výsledných prací. To všechno bylo v případě agentury CzechTrade splněno v opravdu nebývalé míře.“

**Zbyněk Kočvar,
vedoucí oddělení grafické a výtvarné tvorby,
Vyšší odborná škola grafická Hellichova**

ČESKÉ SKLO



Metroline
A member of
COMFORTEGAO

WVH2103

Willesde

Krásné české sklo zase září
v Londýně na Oxford Street.
Lukáš Polák, Clartés Bohemia

4. PŘEHLED HLAVNÍCH VÝSLEDKŮ

- Agentura CzechTrade v loňském roce publikovala **800 zahraničních poptávek, 30 investičních příležitostí, 1 200 projektů a tendrů a 87 zahraničních nabídek.**
- Pracovníci zahraničních kanceláří publikovali na české verzi webových stránek CzechTrade celkem **1 685 novinek**, na jeho zahraničních verzích pak **2 329 aktualit.**
- Průměrná měsíční návštěvnost portálu BusinessInfo.cz dosáhla hodnoty **226 928 návštěv**, což představuje stabilní růst, oproti roku 2017 o **3,6 %**.
- Klientské centrum pro export přijalo celkem **717 dotazů**, což je nárůst o **4 %** oproti 2017.
- V roce 2018 agentura CzechTrade eviduje **2 439 placených zakázek** pro **1 199 klientů**, z toho **1 539 zakázek** zrealizovaly pro **840 klientů** zahraniční kanceláře, jež mají největší přidanou hodnotu pro české firmy.
- V roce 2018 firmy potvrdily CzechTradu **149 exportních úspěchů**, což je **12%** nárůst obdržených potvrzení od klientů oproti 2017.
- Agentura CzechTrade zorganizovala celkem **142 akcí** v zahraničí včetně podpořených akcí z projektů NOVUMM, NOVUMM KET a Design.
- V roce 2018 CzechTrade zrealizoval **55 interaktivních a prakticky zaměřených seminářů a konferencí**, kterých se zúčastnilo **1 400 pracovníků** z řad českých exportérů.
- Bylo realizováno **13 Sourcing days**, na kterých bylo zahraničním partnerům představeno **199 českých firem** v rámci **484 jednání** včetně návštěv ve vybraných provozovnách.
- Během roku bylo zaznamenáno **1 082 relevantních mediálních výstupů** obsahujících slovo CzechTrade, z nichž **38 %** mělo pozitivní zabarvení.
- Celkem **37 % článků** vzešlo z aktivit CzechTrade a **5 % ohlasů** bylo reakcí na vydané tiskové zprávy. V roce 2018 vydal CzechTrade celkem **28 tiskových zpráv.**
- V roce 2018 se uskutečnilo v regionech ČR **16 seminářů** s řediteli zahraničních kanceláří CzechTrade a na dalších **173 akcích** byly poskytnuty informace o službách CzechTrade, a to buď formou seminářů pod hlavičkou CzechInvest, nebo na akcích organizovaných dalšími partnerskými institucemi v regionech.

České kultivátory našly uplatnění
také na bulharských vinicích.
Radek Ostratický, OSTRATICKÝ



5. OBCHODNÍ VÝSLEDKY

EXPORTNÍ PŘÍLEŽITOSTI

Agentura CzechTrade disponuje unikátním systémem zpracování exportních příležitostí – zahraničních poptávek, projektů a tendrů, investičních příležitostí a zahraničních nabídek. Díky tomuto systému CzechTrade nabízí výhradně českým firmám konkrétní obchodní příležitosti z celého světa. Všechny zahraniční poptávky a další exportní příležitosti jsou získávány přímo ze zahraničních trhů, především od zahraničních kanceláří CzechTrade, obchodně ekonomických úseků zastupitelských úřadů ČR či přímo od zahraničních firem. Zahraniční firmy mohou poptávky zadat přímo prostřednictvím online formuláře Czech Business Partner Search, který je k dispozici na cizojazyčných webových stránkách CzechTrade. Kromě výše uvedených zdrojů sledují pracovníci CzechTrade informace o projektech a tendrech vypsaných organizací CERN.

Exportní příležitosti se zveřejňují na portále BusinessInfo.cz v rubrice Zahraniční obchod. Agentura CzechTrade v loňském roce publikovala 800 zahraničních poptávek, 30 investičních příležitostí, 1 200 projektů a tendrů a 87 zahraničních nabídek. Nejvíce poptávek bylo z Německa, Velké Británie, Mexika, Itálie a Izraele. Nejvíce byly poptávané výrobky z oboru strojírenství, potravinářství, elektroniky a elektrotechniky, stavebnictví a textilního průmyslu.

Kromě portálu BusinessInfo.cz mohou české firmy každý den dostávat informace o exportních příležitostech do svého e-mailu prostřednictvím služby CzechTrade denně. Na základě zvoleného filtru je možné nastavení podoby zasílaných informací tak, aby odpovídaly jejich výrobnímu nebo obchodnímu profilu a teritoriálnímu zaměření.

Službu Zahraniční poptávky pravidelně využívám. Nastavením filtrů prostřednictvím služby „CzechTrade denně“ mi chodí aktuální poptávky přímo na e-mailovou adresu. Navíc lidé v agentuře CzechTrade nejsou běžnými úředníky státní správy. Jsou aktivní, vstřícní a především nápomocní v tom, dotáhnout věc k úspěšnému konci. I díky tomu se mi podařilo navázat úspěšnou obchodní spolupráci se zahraničním odběratelem.

Ing. Pavel Malý, jednatel, Primato Trade s.r.o.

SOURCING DAYS

V roce 2018 bylo realizováno 13 Sourcing days, na kterých bylo zahraničním partnerům představeno 199 českých firem v rámci 484 jednání včetně návštěv ve vybraných provozovnách českých výrobců nebo katalogových prezentací. Mezi zahraniční partnery, pro které byla realizována B2B setkání s českými výrobci, patřily společnosti: Uniper, YGLESIAS LOAYZA SAC, Mol Group, Krone, NETZSCH-Feinmahltechnik GmbH, Drever Int SA a Halfords.

Díky zahraničním kancelářím agentura CzechTrade získává kontakty na nákupčí, ke kterým by se české firmy dostávaly jen obtížně. Samozřejmostí je komplexní servis ze strany CzechTrade, jenž zahrnuje prověřené kontakty, zjištění zájmu o nabízené výrobky a služby, pomoc s přípravou na jednání, asistenci během jednání a následnou komunikaci s nákupčími.

„Sourcing Days peruánskou firmou YGLESIAS LOAYZA SAC, pořádaný CzechTradem, hodnotíme velice pozitivně, protože nám umožnil setkat se s partnery z nových teritorií v Praze a následně i u nás ve firmě. Tento způsob prezentace pro nás byl logisticky i finančně jednodušší než např. cestování na jednání do vzdáleného teritoria.“

**PharmDr. Vladimír Müller,
majitel, Dr. Müller Pharma s.r.o.**

„I would like to thank you for the cooperation in our CAP22 project in the past period and specially for organizing the supplier day last week in Brno. It was a highly professionally organized event, thank you to all the team members of CzechTrade.

The supplied day was a great opportunity for us to meet Czech companies. We believe we have met several with high potential to become MOL Group partners. We hope that we can continue our cooperation in the future and strengthen the relationship between Czech companies and MOL Group.“

**Dóra Sztankovics,
Project Procurement MOL GROUP – Group**

PORTÁL BUSINESSINFO.CZ

Základní součástí informační sítě pro podnikatele a exportéry je portál BusinessInfo.cz. Z hlediska návštěvnosti se řadí mezi nejnavštěvovanější portály státní správy. Průměrná měsíční návštěvnost v roce 2018 dosáhla hodnoty 226 928 návštěv, což představuje oproti roku 2017 nárůst o 3,6 %. Portál navíc oslovuje přibližně 21 000 uživatelů adresným newsletterem, přičemž počet uživatelů každoročně roste.

Uživatelé portálu oceňují především kvalitní a spolehlivé informace. Kvalita obsahu se stále zvyšuje, jak dokládá zvýšení návštěvnosti TOP témat. Navíc v roce 2018 bylo dosaženo úspěchu, protože doba, po kterou uživatelé zůstávají na webu, roste. Zaměření na kvalitu obsahu a SEO potvrzuje i to, že 70 % návštěvníků přichází z vyhledávačů.

Portál BusinessInfo.cz si tak udržuje stabilní základnu pravidelných návštěvníků, kteří jsou zvyklí na vysokou kvalitu obsahu. Díky tomu je portál silným nástrojem státní správy, který umožňuje efektivně komunikovat změny a informace podnikatelům.

Zdrojem „nejvěrnější a opakované návštěvnosti“ je rubrika Zahraniční obchod. Ta je spolu se sekci Daně a Legislativa nejnavštěvovanější rubrikou portálu BusinessInfo.cz. K důležitým rubrikám patří sekce Exportní příležitosti, kterých bylo v roce 2018 publikováno 2 117, z toho 800 zahraničních poptávek, 1 200 projektů a tendrů, 87 zahraničních nabídek a 30 investičních příležitostí.

Průběžné redaktorské zpracování a publikování obsahu, článků a novinek pro podnikatele ze všech partnerských a dalších institucí dosáhlo objemu 6 255 normostran. Důležitou součástí portálu BusinessInfo.cz je i přímá komunikace s podnikateli – bylo zpracováno celkem 853 odpovědí na podnikatelské dotazy.

Vysokou přidanou hodnotou je i flexibilní reakce na podnikatelské změny, tedy zaměření na silná témata prostřednictvím speciálních rubrik jako například EET, Daňový speciál, Brexit a další. V rámci maximálního přiblížení se podnikatelům došlo také k rozvoji videoobsahu s exportní tematikou. Velká pozornost je věnována příběhům úspěšných českých exportérů, které slouží jako inspirace pro další české firmy s potenciálem dobývat cizí trhy.

Návštěvnost rubrik – měsíční průměr

2018	Zobrazení	Návštěvy
Leden	751 497	284 501
Únor	753 504	251 469
Březen	937 591	341 812
Duben	558 227	209 394
Květen	571 774	220 050
Červen	489 962	182 763
Červenec	398 472	149 360
Srpen	425 145	162 018
Září	491 333	179 100
Říjen	702 490	263 844
Listopad	666 644	261 789
Prosinec	529 466	217 034
Celkem	7 276 105	2 723 134
Měsíční průměr	606 342	226 928

ZOBRAZENÍ – započítává se každé zobrazení stránky

NÁVŠTĚVA – session návštěvníka definovaná buď časem, nebo jednou návštěvou, která může znamenat prohlédnutí x stránek.

KLIENTSKÉ CENTRUM PRO EXPORT (KCE)

KCE poskytuje své služby v sídle agentury od října 2014. Jeho činnost pokračovala úspěšně a ve spolupráci s Ministerstvem zahraničních věcí ČR (MZV) a Ministerstvem průmyslu a obchodu (MPO) i v roce 2018. KCE je součástí širší sítě státem poskytovaných služeb pro podnikatele a exportéry. Informace o jeho činnosti jsou publikované mimo jiné i na portále BusinessInfo.cz a nabízené služby jsou obsaženy v pravidelně aktualizovaném Katalogu služeb jednotné zahraniční sítě.

KCE je především kontaktním místem pro ty firmy, které si v daný moment nevědí rady se zahájením exportu, teritoriálními specifiky při plánovaném jednání se zahraniční firmou, s ověřením obchodního partnera, potřebují asistenci v určitém teritoriu, potřebují pomoci s výběrem a účastí na veletrhu a s praktickými otázkami pro určité životní situace v exportním procesu. Pracovníci KCE rádi zkonzultují se zájemci jejich exportní a investiční záměry v zahraničí. Naše služby jsou rychlé, flexibilní a kvalitní – neváhejte nás proto kontaktovat, pokud potřebujete poradit při expanzi na zahraniční trhy.

Jana Falathová,
Klientské centrum pro export, CzechTrade

Základní typy služeb jsou exportérům poskytovány zdarma, na ně pak navazují další specializované asistence. Výsledkem je komplexní nabídka služeb státu ve více než 90 zemích světa včetně členských států Evropské unie.

Zájem o služby KCE má stoupající trend. V roce 2018 přijalo KCE celkem 717 dotazů, což je nárůst o 4 % oproti roku 2017, oproti roku 2016 téměř o 34 %. Prostřednictvím zejména zahraničních kanceláří CzechTrade bylo kvalifikovaně vyřešeno 84 % všech došlých dotazů, 68 % klientů patřilo mezi stávající klienty agentury. Na 73 % dotazů bylo přijato e-mailem, 22 % telefonicky a 5 % formou osobního jednání.

Struktura požadovaných služeb je stabilní. Nejvíce jsou stále poptávány bezplatné služby KCE (84 % dotazů). Největší zájem byl o službu č. 3: Informace pro exportéry a identifikace obchodních příležitostí (44 %), dále také o službu č. 2: Příprava na obchodní jednání, v rámci které firmy žádají informace ke vstupu na trh a vyhledání obchodních partnerů, kterou si vyžádalo 35 % firem. Na třetím místě z pohledu zájmu byla služba č. 6: Detailní průzkum trhu (7 %). Z hlediska teritorií se nejvíce dotazů týkalo Německa, Ruska, Ukrajiny, Polska, Číny, Velké Británie, Indie, Francie, USA a Rakouska.

KCE se také pravidelně účastní konzultačních akcí s exportéry (Meeting Point v únoru, červnová porada ekonomických diplomatů a Meeting Point v rámci MSV). Tyto konzultace se stabilně těší vysokému zájmu firem.

Další konzultace na různá obchodně-politická témata v rámci KCE nabízel MPO, jednalo se například o zahraniční rozvojovou spolupráci ČR, projekty programu Aid for Trade v gesci MPO, informace pro podnikatele o podávání žádostí na Licenční správu (zboží dvojího použití), Brexit – Velká Británie opouští Evropskou unii nebo aktuální stav sankčních opatření vůči Ruské federaci.

„Velice si vážíme pomoci pracovníků Klientského centra při ověřování našeho slovenského obchodního partnera.

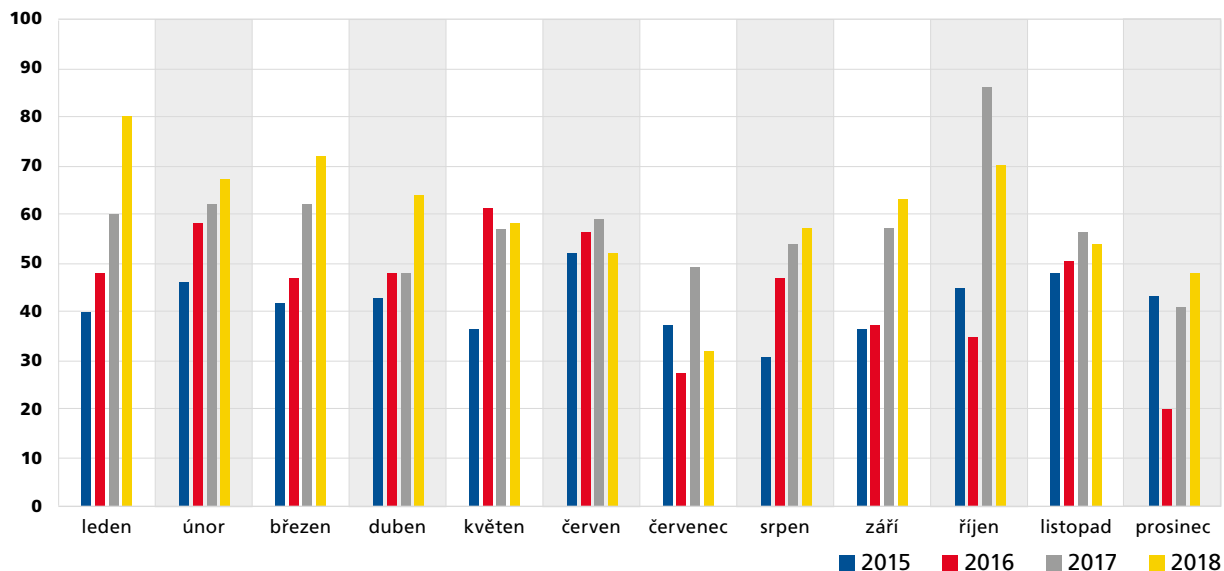
Poskytnuté informace nám byly velice užitečné.“

Lukáš Arbeit, LAAB EXPORT COMPANY s.r.o.

Počty dotazů, trend (1/2015–12/2018)

	2015	2016	2017	2018
Leden	40	48	60	80
Únor	46	58	62	67
Březen	42	47	62	72
Duben	43	48	48	64
Květen	36	61	57	58
Červen	52	56	59	52
Červenec	37	27	49	32
Srpen	30	47	54	57
Září	36	37	57	63
Říjen	45	35	86	70
Listopad	48	50	56	54
Prosinec	43	20	41	48
Celkem	498	534	691	717

Trend 2015–2018



EXPORTNÍ VZDĚLÁVÁNÍ

Agentura CzechTrade zrealizovala v loňském roce 55 interaktivních a prakticky zaměřených seminářů a konferencí, kterých se zúčastnilo 1 400 pracovníků z řad českých exportérů. Akce probíhaly jak v Praze, tak v regionech ČR.

Na Exportních konferencích jsou prezentovány informace o možnostech vstupu na zahraniční trhy, jak zahájit expanzi, jak získat a udržet si obchodní partnery, jak se důkladně připravit na obchodní jednání apod. Firmy se dozvědí, jaká je současná ekonomická situace v daných teritoriích, jaké jsou aktuální exportní příležitosti, výzvy a rizika. Hlavním přínosem teritoriálně zaměřených akcí je pak předávání unikátního know-how ředitelů zahraničních kanceláří agentury CzechTrade. Odborné semináře jsou zaměřeny na témata z oblasti mezinárodního obchodu, ale i na komunikační a manažerské dovednosti.

Teritoriálně zaměřené akce se v roce 2018 týkaly mimoevropských i evropských destinací, tedy Brazílie, Peru, Kolumbie, Mexika, Chile, Číny, Ruska, Ukrajiny, USA, Izraele, SAE, Turecka, Egypta, Maroka, Indie, Kazachstánu, Ázerbájdžánu, Indonésie, Thajska, Vietnamu, Singapuru, dále pak Německa, Rakouska, Bulharska, Maďarska, Polska, Švédsko, Dánska, Norska, Nizozemska, Itálie, Rumunska, Chorvatska, Srbska, Velké Británie a dalších zemí. Exportní konference se uskutečnily i při Mezinárodním

strojírenském veletrhu v Brně, cílily na úspěšný export do Velké Británie, Nizozemska a SAE, Turecka, Izraele. V rámci teritoriálních seminářů a konferencí vystupují i zástupci firem se svými zkušenostmi a doporučeními, včetně příkladů z praxe.

Odborné semináře byly tematicky zaměřeny například na e-commerce, celní předpisy a celní řízení, marketingové strategie v době 4.0, sociální média, INCOTERMS, finanční analýzu, obchodní vyjednávání, průmyslový design, chyby v praxi zahraničního obchodu, získávání zákazníků pomocí digitálních nástrojů, založení a provozování e-shopů v Německu, kontrolu exportu zboží dvojího použití aj.

„Konference [Export do zemí ASEAN a podnikání v INDONÉSII, SINGAPURU, THAJSKU a VIETNAMU] byla excelentní. Skvělý obsah, výborní řečníci, praktické zkušenosti, co více k tak vydařené akci? Těším se na setkání někdy příště.“

**Ing. Zdeněk Maixner, finanční ředitel,
Zdeněk Maixner - ANTIKOR s.r.o.**

Na řadě akcí, které realizovaly další proexportní organizace pro české firmy, se pak CzechTrade podílel svými prezentacemi o podpoře exportu.

Pozitivním trendem bylo i pokračování v realizaci dalších oborově teritoriálních seminářů, např. akce Jak na export nábytkářského průmyslu, Příležitosti v oblasti sportovního odvětví či Exportní příležitosti pro textilní průmysl.

V rámci interního vzdělávání CzechTrade proběhl v roce 2018 již jedenáctý ročník Kurzu obchodní diplomacie, který obsahuje 27 prezenčních seminářů. Účastníky jsou každoročně pracovníci z agentur CzechTrade, CzechInvest, Ministerstva průmyslu a obchodu a Ministerstva zahraničních věcí ČR.

REGIONÁLNÍ SÍŤ

V roce 2017 zahájilo ve spolupráci s agenturou CzechInvest činnost 13 regionálních exportních konzultantů (REK), jejichž cílem je informovat malé a střední firmy o možnostech exportní podpory agentury CzechTrade, a to prostřednictvím individuálních konzultací, exportních seminářů a konzultací s řediteli zahraničních kanceláří CzechTrade, během kterých firma dostane přímé a přesné informace o zemi, kam má zájem exportovat.

Na základě uskutečněných 2 116 jednání regionálních kanceláří s českými firmami v roce 2018 projevil zájem o spolupráci s agenturou CzechTrade 755 firem.

V roce 2018 se uskutečnilo v regionech ČR 16 seminářů s řediteli zahraničních kanceláří CzechTrade. Mimo cílených seminářů se zahraničními kancelářemi bylo zrealizováno 173 akcí v regionech ČR, kde byly poskytnuty informace o službách CzechTrade, a to buď formou seminářů pod hlavičkou CzechInvest, nebo na ostatních akcích organizovaných dalšími partnerskými institucemi v regionech.

Většina firem využila následné spolupráce s agenturou CzechTrade, buď na bázi placené exportní asistence, nebo participací na veletrhu podporovaném z prostředků EU, kterou realizovala agentura CzechTrade.

Příklad Best Practice: REK Pardubice předal konzultantovi CzechTrade firmu, která následně využila individuální služby zahraniční kanceláře v Peru. Firma využila nejen služby v Peru, ale i kompletní nabídku v dalších zemích Latinské Ameriky, kde má CzechTrade zastoupení.

INDIVIDUÁLNÍ SLUŽBY ZAHRAČIČNÍCH KANCELÁŘÍ CZECHTRADE

Služby agentury CzechTrade vycházejí vstříc individuálním potřebám každého klienta a respektují specifika konkrétního cílového trhu i oboru. Klientovi nabízí profesionální služby zkušených zahraničních zástupců i odborníků v centrále agentury. Oborově specializovaní exportní konzultanti jsou připraveni projednat exportní záměry a doporučit vhodný postup spolupráce s agenturou CzechTrade. Její zahraniční zástupci poskytují řadu bezplatných a návazně na ně i placených služeb, které se přizpůsobují individuálním potřebám firem.

Firmy na spolupráci s CzechTradem dlouhodobě nejvíce oceňují úsporu času i nákladů, fyzickou přítomnost zástupců agentury přímo v teritoriích, znalost prostředí, napojení na důležité kontakty, schopnost získat ověřené informace z první ruky a také poradenství ohledně obchodních a legislativních specifik daných regionů.

„Velmi oceňujeme kvalitu poskytovaných služeb a příznivou cenu při podpoře našich zahraničních aktivit. Doposud jsme využili asistenční služby na trzích Itálie, Izraele, Turecka a Spojených arabských emirátů. Největším úspěchem bylo otevření tureckého trhu s velkou pomocí místního zástupce CzechTrade Vladislava Polácha.“

**Petr Palas, zakladatel firmy,
Kentico Software CZ s.r.o.**

Na sklonku minulého roku naše firma podnikla prezentační a přednáškové turné po Latinské Americe, které mu v rámci dlouhodobé spolupráce pomáhala organizovat agentura CzechTrade. Odborné semináře v osmi zemích navštívilo téměř tři sta specializovaných policistů, vyšetřovatelů, zástupců ministerstev vnitra a financí či soukromníků zabývajících se mobilními technologiemi. Agentura nám pomohla s oslovováním vytipovaných osob v jejich rodných jazycích, tedy ve španělštině a portugalštině, což je vždycky důležité. Pomohli nám dostat na semináře ty, pro které byly užitečné. A pak akce kompletně připravili, všechno běželo naprosto hladce. Všichni jsou nesmírně fundovaní, schopní a spolehliví.

Helena Kožušníková, obchodní ředitelka, COMPELSON Trade, s.r.o.

Zahraniční kanceláře CzechTrade odpracovaly pro firmy 84 500 hodin. V roce 2018 zrealizovaly celkem 1 539 placených zakázek pro 840 firem za téměř 60 mil. Kč.

„Čekal jsem přístup ‚úředníků‘ a byl jsem mile překvapen profesionalitou pracovníků německé kanceláře CzechTrade, kteří měli perfektně zvládnutou organizaci, rozumí obchodu a svému teritoriu. Takto si představuji, že má stát pomáhat firmám! Roli CzechTradu v tomto směru vidím jako nezastupitelnou a věřím, že rozvoj těchto aktivit bude mít i Vaši podporu.“

Miroslav Kubíček, jednatel, AB Max Lisovna Kovářov s.r.o.

Rozdělení podle typu zakázek

Název služby	Celkem zakázek
Akce v zahraničí	520
Individuální služby ZK	1 019
Celkový součet	1 569

Název služby	Celkem zakázek
Akce	520
Asistenční služby	677
Ověření zájmu o výrobek/službu	110
Obchodní kontakty (bez ověření)	89
Dlouhodobá exportní asistence	64
Konzultační den	8
Průzkum teritoria, zahraničního trhu, veletrhu	27
Zjištění bonity firmy	2
Ostatní	42
Celkový součet	1 569

Pracovníci zahraničních kanceláří publikovali na české verzi webu CzechTrade celkem 1 685 novinek, na jeho zahraničních verzích pak 2 329 aktualit.

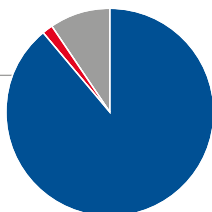
CzechTrade si zakládá na kvalitě svých služeb a zpětná vazba od klientů je pro něj klíčová. Spokojenost se službami poskytnutými některým ze zahraničních zastoupení je zjišťována průběžně. Po ukončení zakázky má klient možnost vyjádřit se, zda byl, či nebyl spokojen s přístupem konzultanta z centrály agentury CzechTrade a pracovníka zahraniční kanceláře, s dodržением termínů a kvalitou poskytnuté služby. Dále se může vyslovit, zda mu služba ušetřila čas a náklady a zda by CzechTrade doporučil ostatním exportérům. Prostor je i pro připomínky a podněty ke zlepšení služeb.

Na čtyřbodové stupnici, kde 1 představuje nejvyšší spokojenost a 4 nespokojenost, dosáhla průměrná známka hodnoty 1,12. Služby realizované zahraničními kanceláři CzechTrade v roce 2018 hodnotilo 360 klientů.

Bezmála 90 % klientů uspořily služby CzechTrade čas a tři ze čtyř klientů potvrdili úsporu nákladů. Takřka všichni klienti, kteří vyplnili dotazník, se shodli, že by doporučili služby svým obchodním partnerům.

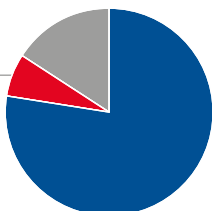
Služba ušetřila klientovi čas

Ano	89 %
Ne	2 %
Nedovedu posoudit	9 %



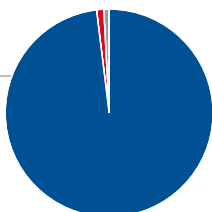
Služba ušetřila klientovi náklady

Ano	78 %
Ne	6 %
Nedovedu posoudit	16 %



Klient by doporučil služby CzechTrade ostatním firmám

Ano	98 %
Ne	1 %
Nedovedu posoudit	1 %



Klienti nejčastěji spatřují přínosy služeb agentury CzechTrade pro své podnikání v úspoře času i nákladů, při navázání nových obchodních vztahů, a to hlavně v teritoriích, do kterých by sami obtížně expandovali.

Konkrétní výhody pak jmenují ve znalosti místního trhu, prostředí, předpisů, zvyklostí, firem, v příležitosti oslovit obchodníky v jejich jazyce a se záštitou důvěryhodného oficiálního zástupce státu a v prostředí, se kterým nemá česká firma zkušenosti. Patří sem také získání relevantních informací, zařizování administrativních záležitostí v zahraničí nebo komplexní servis při realizaci společných účastí na zahraničních veletrzích. Klienti vnímají přístup pracovníků CzechTrade nadstandardně profesionální a vstřícný.

Úspěšné případy (ÚP) jsou exportní úspěchy klientů. Jde o dobrovolné potvrzení jejich realizace a přiznání hodnoty.

V roce 2018 došlo k 12% nárůstu obdržených potvrzení exportních úspěchů od klientů, kteří tak vyvezli své produkty v celkové hodnotě 2,1 mld. Kč.

- 51 % ÚP bylo zjištěno v návaznosti na poskytnuté asistenční služby.
- 38 % ÚP vycházelo ze společné účasti organizované CzechTrade na zahraniční akci (veletrhy, výstavy).
- Více než 11 % ÚP pocházelo ze zprostředkovaných exportních příležitostí.

- Nejvíce úspěšných případů zaznamenala zahraniční kancelář Düsseldorf (30), největší objem podpořeného vývozu pak zahraniční kancelář Almaty (přes 800 mil. Kč).
- Strojírenství generovalo největší počet úspěšných případů (32), za ním následuje potravinářství (19) a energetika s 15 úspěšnými případy.
- Největší objemy vývozu byly zaznamenány u firem z oborů strojírenství, potravinářství a automobilového průmyslu.
- Nejvíce úspěšných případů bylo zaznamenáno u firem z Prahy (32), Jihomoravského (20) a Pardubického kraje (19).

Agentura CzechTrade se publikováním článků o exportních úspěších klientů v tištěných médiích, ale i online na webu snaží přimět ke spolupráci i další firmy. Jedním ze způsobů propagace je online kampaň na www.exportniuspechy.cz.

PROJEKT ŠANCE PRO ÚSPĚŠNÝ EXPORT

Programem Šance pro úspěšný export se CzechTrade snaží motivovat firmy ke zveřejňování svých úspěchů na zahraničních trzích tak, aby byly příkladem pro ostatní exportéry. Pokud firma splní kritéria programu, získá nárok na slevu až 100 % na další individuální službu zahraniční kanceláře CzechTrade. Výhod této služby loni firmy využily v osmi případech.

PREZENTACE NA ZAHRA NIČNÍCH VELETRZÍCH

Agentura CzechTrade organizuje společné účasti českých firem na mezinárodních veletrzích. Nabízí tak příležitost pro exportéry, kteří neplánují samostatný stánek. CzechTrade zajišťuje kromě organizačních příprav společné expozice také praktické doprovodné služby.

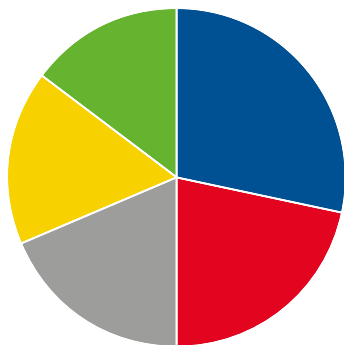
Klienti nejvíce oceňují přítomnost zástupce v zemi, který osloví široké portfolio zahraničních subjektů s předstihem s cílem podchytit jejich zájem o setkání na veletrhu, odborně poradí, tlumočí při jednáních, komunikuje s veletržní správou nebo zajistí technické zázemí. V neposlední řadě klienti vyzdvihují přednosti společné propagace se záštitou agentury CzechTrade a synergií spoluvystavujících firem.

Výsledkem je realizace důstojné prezentace firem na klíč a na veletrzích, na které by se české firmy samy nedostaly, nebo by samostatná prezentace pro ně byla příliš nákladná. Služby CzechTrade nabízí nejlepší poměr čas-cena-kvalita pro setkání s novými obchodními protějšky.

„Rád bych poděkoval za bezchybnou organizaci a podporu naší účasti na veletrhu CNR FOOD ISTANBUL 2018. V neposlední řadě bych rád vyzdvihl kvalitu stánku, která byla perfektní. Podobné akce, kdy CzechTrade organizuje společné účasti českých firem, jsou pro menší firmy, jako je Goldim, neocenitelné.“
Jaroslav Roučka, Sales Director, Goldim spol. s r.o.

V roce 2018 uspořádala agentura CzechTrade společné účasti českých firem na 102 mezinárodních veletrzích. Celkem se na nich prezentovalo 474 firem. Poskytla tak možnost účasti i exportérům, kteří by si jinak takto nákladnou formu prezentace dovolit nemohli.

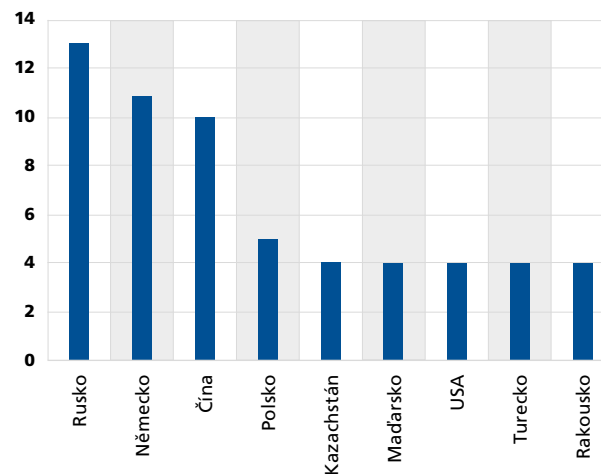
Rozdělení veletrhů za rok 2018 dle průmyslových oborů



Stavebnictví	29
Strojírenství	22
Elektro, IT a dopravní značení	19
Živé vědy, chemie a plasty	17
Energetika, zdroje, životní prostředí	15

V roce 2018 se nejvíce veletrhů konalo v Rusku (13), Německu (11), Číně (10) a Polsku (5).

Počet akcí podle teritoria – více než 3 akce



INTERNÍ PROJEKTY CZECHTRADE

NOVÉ MARKETINGOVÉ MODELY VELETRŽNÍCH ÚČASTÍ (NOVUMM)

Projekt NOVUMM je zaměřen na usnadnění vstupu malých a středních podniků (MSP) na zahraniční trhy prostřednictvím jejich účasti na vybraných specializovaných veletrzích a výstavách, které nejsou zahrnuty do seznamu oficiálních účastí organizovaných MPO.

V rámci projektu se plánuje podpořit celkem 100 zahraničních výstav a veletrhů. Maximální výše podpory ve formě zvýhodněné služby je 80 000 Kč, intenzita podpory pro země EU je 50 % a 70 % pro mimoevropské země.

Výzva k podání přihlášek k účasti byla vyhlášena dne 1. 7. 2016, příjem přihlášek byl zahájen dne 18. 7. 2016. Projekt NOVUMM byl prodloužen do konce roku 2020, výzva k podání přihlášek k účasti byla vyhlášena dne 21. 6. 2018 a příjem přihlášek v rámci druhé výzvy byl zahájen dne 2. 7. 2018.

V roce 2018 byly uskutečněny 2 etapy tohoto projektu, v rámci kterých se realizovalo 25 zahraničních veletrhů (15 veletrhů ve 4. etapě a 10 veletrhů v 5. etapě). Podpořených veletrhů v roce 2018 se zúčastnilo celkem 250 účastníků. Celkově bylo v roce 2018 realizováno 36 % akcí v zemích mimo EU – 7 v Asii (Mongolsko, Vietnam, Ukrajina, Kazachstán, Indonésie, Turecko a Indie) a po jedné akci v Srbsku a na Kubě.

NOVÉ MARKETINGOVÉ MODELY VELETRŽNÍCH ÚČASTÍ V OBLASTI KLÍČOVÝCH TECHNOLOGIÍ (NOVUMM KET)

Projekt NOVUMM KET je zaměřen na usnadnění vstupu malých a středních podniků (MSP) na zahraniční trhy prostřednictvím jejich účasti na vybraných specializovaných veletrzích a výstavách, které nejsou zahrnuty do seznamu oficiálních účastí organizovaných MPO, a na marketingovou podporu MSP především v oblasti nových technologií.

Součástí projektu je také realizace doprovodných propagačních akcí zaměřených na prezentaci příslušných oborů českého průmyslu a společné veletržní účasti na dané akci. Cílem je posílení konkurenceschopnosti českého průmyslu v mezinárodním prostředí.

„Česká vodárenská aliance, z.s./CWA je proexportním uskupením a byla navrhovatelem zařazení výstavy IFAT Mnichov 2018 do projektu NOVUMM KET, organizovaného CzechTrade. České malé a střední podniky z oboru vodárenství se díky tomu zúčastnily veletrhu v dosud nejvyšším počtu za celou historii pořádání veletrhu. Dle reakcí vystavujících firem při průzkumu zástupcem ČVA/CWA byl veletrh hodnocen jako obchodně velmi úspěšný, atraktivnější díky možnosti získat podporu na expozici, a tak již firmy nyní netrpělivě čekají a uvítají možnost opět využít účast v projektu NOVUMM KET při dalším ročníku veletrhu IFAT, který se uskuteční 4. až 8. května 2020.“

**Jiří Marek, předseda,
Česká vodárenská aliance**

V rámci projektu plánuje CzechTrade podpořit celkem 50 zahraničních výstav a veletrhů. Maximální výše podpory ve formě zvýhodněné služby je 90 000 Kč, intenzita podpory pro země EU je 50 % a 70 % pro mimoevropské země.

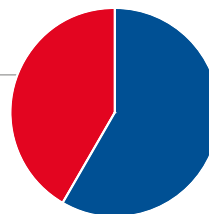
Výzva k podání přihlášek k účasti byla vyhlášena dne 1. 7. 2016, příjem přihlášek byl zahájen dne 18. 7. 2016. Projekt NOVUMM KET byl prodloužen do konce roku 2020. Výzva k podání přihlášek k účasti byla vyhlášena dne 21. 6. 2018 a příjem přihlášek v rámci druhé výzvy byl zahájen dne 2. 7. 2018.

V roce 2018 byly uskutečněny 2 etapy tohoto projektu, v rámci kterých se realizovalo 12 zahraničních veletrhů (6 veletrhů ve 4. etapě a 6 veletrhů v 5. etapě). Podpořených veletrhů v roce 2018 se zúčastnilo celkem 90 účastníků. Celkově bylo v r. 2018 realizováno 42 % akcí v zemích mimo EU – 3 v Ruské federaci, na Ukrajině a v Kazachstánu.

V rámci každého veletrhu proběhla také doprovodná akce formou oficiálního zahájení, uvítání ze strany oficiálních představitelů velvyslanectví nebo zahraniční kanceláře CzechTrade a B2B jednání se zahraničními partnery.

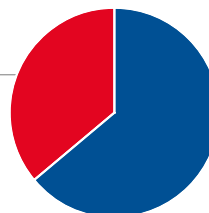
Teritoria realizovaných akcí NOVUMM KET

Celkem akcí	12
V EU	7
Mimo EU	5



Teritoria realizovaných akcí NOVUMM KET

Celkem akcí	25
V EU	16
Mimo EU	9



DESIGN PRO KONKURENCESCHOPNOST 2016–2018 (DESIGN)

Hlavním cílem projektu je zvýšení mezinárodní konkurenceschopnosti MSP prostřednictvím zvýhodněných designérských služeb, které poskytují designéři z Adresáře designérů. Díky projektu DESIGN hradí agentura CzechTrade firmám 50 % výdajů na designérské služby až do výše 50 000 Kč.

V roce 2018 obdrželo 36 malých a středních firem finanční příspěvek na nový design produktů v celkové výši 1 775 000 Kč. Designérské služby využívají především firmy podnikající v oborech strojírenství, elektrotechnika a výroba nábytku. Většina těchto firem hodnotí celkovou úroveň poskytnutých designérských služeb jako výbornou.

Projekt DESIGN počítá také s podporou účasti až 60 malých a středních firem a designérů na specializovaných zahraničních akcích. Maximální výše podpory je 130 000 Kč, přičemž je pokryto až 50 % výdajů na účast. V roce 2018 představila agentura CzechTrade český design na dvou veletrzích Maison&Objet Paris ve Francii a Light+Building v Německu. Těchto veletrhů se zúčastnilo celkem 24 firem, které CzechTrade podpořil formou zvýhodněných služeb v hodnotě 2 747 000 Kč.

Největší objem poskytnuté podpory byl v roce 2018 v krajích Jihomoravském, Vysočina a Libereckém.

Projekt DESIGN byl prodloužen do konce roku 2020, výzvy k podání přihlášek do projektu byly vyhlášeny dne 2. 7. 2018.

„Design je klíčovou vlastností každého výrobku, jeho úkolem je odlišit se od konkurence. Vzniká tak přímá souvislost s přidanou hodnotou výrobku, potažmo podniku. Díky CzechTrade si tuto skutečnost uvědomuje čím dál více výrobců a zvyšují tak svoji konkurenceschopnost, zisky a přispívají k vyššímu HDP naší ekonomiky.“

MgA. Petr Novague, designér

ADRESÁŘ DESIGNÉRŮ CZECHTRADE

Prostřednictvím unikátního on-line adresáře propojuje agentura CzechTrade české firmy s profesionálními průmyslovými designéry. Designéři registrovaní v tomto adresáři mohou poskytovat zvýhodněné služby v rámci projektu Design pro konkurenceschopnost. V adresáři se prezentují i držitelé prestižních ocenění za design, jako jsou RED DOT AWARD, Czech Grand Design, Národní cena za design, Nábytek roku a další. V roce 2018 bylo v adresáři zaregistrováno 57 designérů.

TOP OBORY, ve kterých byla realizována individuální spolupráce s designérem:

- Strojírenství – výroba strojů
- Nábytkářský a dřevozpracující průmysl
- Elektronika a elektrotechnika
- Kovožpracující průmysl

Naši šunku koupíte už i na
pultech maďarských obchodů.
Aleš Lenc, LE & CO



ČESKÁ ŠUNKA



6. VÝSLEDKY HOSPODAŘENÍ

CzechTrade ukončil rok 2018 s hospodářským výsledkem 13,5 milionu Kč, přičemž více než z poloviny jde o prostředky převedené do rozpočtu organizace na účely, které uskuteční letos (zahraniční akce, náklady na propagaci a Klientské centrum pro export, náklady na kybernetickou bezpečnost a ochranu osobních údajů). Celkový objem tržeb se oproti roku 2017 navýšil o 1 mil. Kč. Příčinou bylo zaměření se na individuální služby, zejména mise a Sourcing days či zahraniční komerční výstavní akce realizované ve vyšších objemech. Fondy vytvořené agenturou v předchozích letech tak byly čerpány v minimální výši. Celkové náklady agentury představovaly 402,9 milionu Kč včetně strukturálních fondů, z toho nejvíce bylo vynaloženo na služby

(243,4 mil. Kč), osobní náklady (66,2 mil. Kč) a odpisy (15 mil. Kč). V roce 2018 byla agentura pověřena i finančním zajištěním výstavy CIIE 2018 v Šanghaji, kde celkové náklady činily 2,2 mil. Kč. Čerpání nákladů podle jednotlivých čtvrtletí bylo vyrovnané a úsporné.

Ve sledovaném roce se uskutečnily investiční nákupy za cca 10,1 mil. Kč, za něž bylo obnoveno především IT zařízení za 3,6 mil. Kč a dále byl pořízen software a aplikace GDPR za 6,5 mil. Kč včetně zlepšení nového informačního systému SINPRO verze 3.5 a 3.6.

V roce 2018 pokračovala agentura ve třech projektech SF OPPIK, které rovněž přispěly k navýšení nákladů a výnosů organizace.

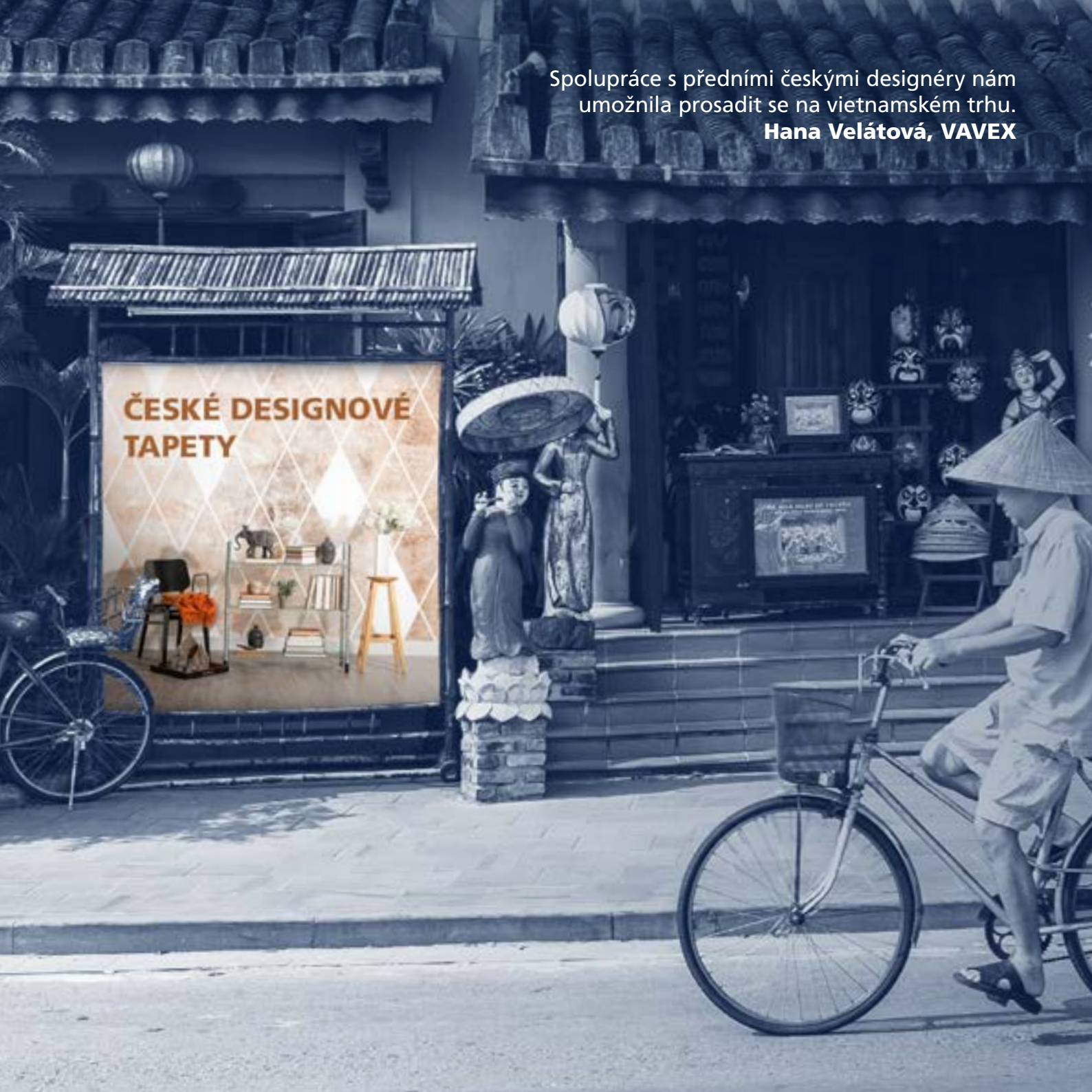
Výsledky hospodaření CzechTrade za období 2014–2018 (v tis. Kč)

Položky	2014	2015	2016	2017	2018
Výnosy celkem	469 408	451 711	331 715	487 716	416 449
Tržby za služby	30 428	51 165	61 353	58 421	59 509
Jiné ostatní tržby a výnosy*	54 100	81 214	10 156	17 278	16 979
Příspěvek na provoz	384 880	319 332	260 206	412 017	339 961
v tom příspěvek na provoz	185 146	246 230	253 044	284 239	290 518
v tom Astana EXPO 2017			1 073	85 560	
v tom financování strukturálních fondů	199 734	73 102	6 089	42 218	49 443
Náklady celkem	467 995	437 813	328 429	469 199	402 924
Spotřebované nákupy	8 320	8 029	8 155	8 165	8 703
Služby	151 109	210 657	233 649	243 260	243 359
Osobní náklady	46 259	55 261	56 285	60 783	66 170
Odpisy	12 211	11 581	14 882	15 414	15 044
Ostatní náklady vč. zúčtování fondů	250 096	152 285	15 458	141 577	69 648
v tom Astana EXPO 2017			226	86 397	
v tom zúčtování fondů EU	241 108	144 509	6 172	48 220	62 291
Hospodářský výsledek	1 413	13 898	3 286	18 517	13 525

*včetně strukturálních fondů

Spolupráce s předními českými designéry nám
umožnila prosadit se na vietnamském trhu.

Hana Velátová, VAVEX



7. VÝROČNÍ ZPRÁVA

O ČINNOSTI V OBLASTI POSKYTOVÁNÍ INFORMACÍ

Výroční zpráva České agentury na podporu obchodu / CzechTrade o činnosti v oblasti poskytování informací dle §18 zákona č. 106/1999 Sb., o svobodném přístupu k informacím, v platném znění, za rok 2018.

Počet doručených žádostí o informace	0
Počet vydaných odpovědí	0
Počet vydaných sdělení o odložení žádosti	0
Počet podaných odvolání proti rozhodnutí o odmítnutí žádosti	0
Počet stížností podaných podle § 16a	0
Výčet poskytnutých výhradních licencí	0
Počet zpoplatněných žádostí o informace	0
Počet rozhodnutí o odmítnutí žádosti přezkoumaných soudem	0

ZVEŘEJŇOVÁNÍ INFORMACÍ PROSTŘEDNICTVÍM INTERNETOVÝCH STRÁNEK CZECHTRADE

Na internetových stránkách www.czechtrade.cz se zveřejňují všechny informace ve smyslu zákona č. 106/1999 Sb. i odpovědi na žádosti o informace, včetně informací o případném vydání rozhodnutí o odmítnutí žádosti.

V rubrice Povinné informace jsou pak zveřejňovány ty informace, jejichž výčet stanoví vyhláška č. 442/2006 Sb., a dále Výroční zprávy agentury CzechTrade.

ZÁVĚREČNÉ SLOVO

Vážené dámy, vážení pánové,

v rukou držíte zprávu o výsledcích agentury CzechTrade za rok 2018, které prezentují naši práci pro více než tisíc klientů. Doplním prezentovaná čísla o hlavní priority a cíle, na jejichž dosažení budeme pracovat v následujícím období.

Zastáváme klíčovou roli v podpoře internacionalizace firem. Opakující se průzkum mezi exportujícími malými a středními podnikateli potvrdil vysokou znalost CzechTrade a především fakt, že služby agentury využívají tři z deseti oslovených firem.

Chceme slyšet názor firem, proto pravidelně hodnotíme jejich spokojenost s našimi službami a ptáme se, co z pohledu firem funguje, co nefunguje a jaká mají od státu v oblasti podpory exportu očekávání.

Hledáme pro firmy nová řešení a poskytujeme jim nově například služby exportní podpory na regionální úrovni, kdy český exportér může zároveň vstupovat na několik příbuzných trhů například v Latinské Americe nebo v zemích ASEAN.

Propagujeme perspektivní české obory, tradiční i vysoce inovativní. Prostřednictvím oborových katalogů představujeme zahraničním partnerům výrobní a inovační potenciál ČR a vzbuzujeme jejich zájem o spolupráci s českými výrobními firmami.

Soustředíme se na podporu malých a středních firem, které inovují své výrobky. Snažíme se o fungující propojení české nabídky a zájmu o dodávky do hi-tech oborů v zahraničí.

Inspirujeme další podnikatele na základě příběhů úspěšných exportérů, kteří s námi své úspěchy sdílí.

Dbáme na to, aby náš vnitřní systém fungoval spolehlivě a transparentně. Od roku 2002 jsme držitelem certifikátu ISO. V říjnu 2017 jsme úspěšně absolvovali recertifikační audit systému managementu kvality organizace ISO 9001:2015 a v září 2018 jsme bez jakýchkoliv neshod prošli dohledovým auditem.

Jsmo intenzivně zapojeni do významných projektů mezinárodní a mezirezortní spolupráce s podnikatelskými reprezentacemi, především European Trade Promotion Organisations (ETPO), BusinessInfo.cz, informační systém SINPRO, Klientské centrum pro export a Jednotná zahraniční síť, CEBRE, a další.

Jsou před námi nové úkoly a výzvy a uděláme maximum proto, aby CzechTrade byl první volbou firem při jejich cestě za exportním úspěchem.

Děkuji všem klientům CzechTrade za jejich přízeň, Ministerstvu průmyslu a obchodu a partnerským organizacím za spolupráci a podporu a v neposlední řadě všem zaměstnancům agentury za jejich práci a nadšení.

Radomil Doležal

generální ředitel CzechTrade





Česká agentura na podporu obchodu / CzechTrade
Dittrichova 21, 128 01 Praha
E-mail: info@czechtrade.cz
www.czechtrade.cz