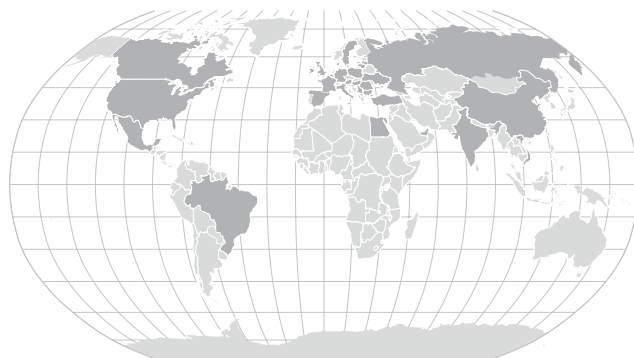



CzechTrade

ČESKÁ
AGENTURA
NA PODPORU
OBCHODU

2007/2008



ČESKÁ
AGENTURA
NA PODPORU
OBCHODU

2007/2008

Tiráž

Publikaci vytvořil tým pracovníků agentury CzechTrade.

Copyright © CzechTrade, červen 2008.

Žádnou část textu publikace není dovoleno publikovat elektronickou, fotografickou nebo jinou záznamovou technikou bez písemného souhlasu vydavatele.

V publikaci jsou uvedeny citáty z díla Petera F. Druckera.

Grafická úprava a tisk JEROME spol. s r. o.

Poděkování

Děkujeme všem našim klientům, kteří nás informují o exportních úspěších zrealizovaných za pomoci služeb CzechTrade. Některé z nich jsou uvedeny i v této publikaci.

Profil	5
Kalendárium 2007	9
Služby agentury	15
Služby zahraničních kanceláří CzechTrade	16
Vzdělávání	18
Exportní příležitosti	20
Služby pro zahraniční firmy	21
Nově v roce 2008	22
Organizace CzechTrade	23
Projekty	27
Vývozní aliance	28
BusinessInfo.cz	30
Projekty Světové banky a další	31
Výsledky	33
Základní ukazatele za rok 2007	34
Výsledky hospodaření za rok 2007	36
Závěrečné slovo	38



PROFIL
KALENDÁRIUM 2007
SLUŽBY AGENTURY
ORGANIZACE CZECHTRADE
PROJEKTY
VÝSLEDKY
ZÁVĚREČNÉ SLOVO

„Společnost má smysl jen tehdy, když její účel a ideály mají smysl vzhledem k účelům a ideálům jednotlivce.“

Peter F. Drucker



V květnu 2008 jsme obdrželi oficiální potvrzení zaregistrování slovní ochranné známky CzechTrade u Úřadu průmyslového vlastnictví. Registrací ochranné slovní známky agentura CzechTrade získává další silný argument, který chce využít ve věci ochrany svého duševního vlastnictví.

Víte, kdo jsme a co je naším posláním?

Proexportní agentura CzechTrade je příspěvkovou organizací Ministerstva průmyslu a obchodu ČR (MPO). Svými profesionálními informačními, asistenčními a poradenskými službami doprovázíme české vývozce na zahraniční trhy. Disponujeme více než třiceti zahraničními kancelářemi, které poskytují aktuální a ověřené informace z teritorií, mapují obchodní příležitosti a využívají jména vládní agentury k navázání vhodných kontaktů.

Poslání

Profesionálními službami přispívat k růstu exportu našich klientů.

Vize

Chceme být první volbou českých firem při jejich pronikání a rozvoji na mezinárodních trzích.

Klíčové hodnoty

PARTNERSTVÍ SE ZÁKAZNÍKEM

Naší prioritou je zákazník, jsme jeho rádcem a pomocníkem, těšíme se z jeho úspěchů.

TÝMOVÁ SPOLUPRÁCE JAKO PODMÍNKA ROZVOJE FIREMNÍHO KNOW-HOW

Jsme tým, který se učí ze zkušeností a ví, že vždy je co zlepšit.

Chceme být vždy o krok napřed.

PROFESIONALITA A VYSOKÉ AMBICE

Neříkáme nikdy, že to nejde, ale hledáme a poskytujeme zákazníkům nejlepší možná řešení na míru.

OTEVŘENÁ A EFEKTIVNÍ KOMUNIKACE

Jednáme věcně, otevřeně a čestně, složité činíme jednoduchým.

SOUNÁLEŽITOST S AGENTUROU

Hrajeme vždy za CzechTrade, jsme hrdi na svoji práci a naši značku.

Značka

Jednou z našich priorit je vybudování dobrého jména českých výrobků a služeb v zahraničí. Usilujeme o to, aby značka agentury CzechTrade pomáhala našim klientům k exportním úspěchům.

Certifikace

V roce 2002 jsme získali certifikát kvality ISO 9001:2000. Každoročně se nám daří oprávněnost přidělení tohoto prestižního uznání obhajovat. Je pro nás výzvou k dalšímu zkvalitňování činnosti a rozšiřování portfolia služeb pro naše klienty.



Agentura CzechTrade byla v roce 2002 třetí národní proexportní organizací v Evropě, které se podařilo získat certifikát systému managementu kvality ISO 9001:2000.





PROFIL
KALENDÁRIUM 2007
SLUŽBY AGENTURY
ORGANIZACE CZECHTRADE
PROJEKTY
VÝSLEDKY
ZÁVĚREČNÉ SLOVO

*„Důležitou věcí je rozpoznat
,budoucnost, která již
nastala‘.“*

Peter F. Drucker



Exportní veletrh 2007

*Jarního Exportního veletrhu
CzechTrade se zúčastnily téměř
tři stovky zástupců českých firem,
což bylo ve srovnání s minulým
rokem o polovinu více. Ředitelé
31 zahraničních kanceláří
CzechTrade poskytli během tří dnů
na 1 100 osobních konzultací.
Největší zájem podnikatelů se projevil
u vývozu do Ruska, Polska, Německa,
Rakouska, Bulharska, Rumunska, Číny,
Indie a Vietnamu.*

Leden

Máme kulaté narozeniny

CzechTrade slavil v roce 2007 deset let od svého založení a přichází s dalším rozšířením nabídky svých služeb. Jmenujme například Mapu oborových příležitostí, kterou zájemci o export naleznou na www.czechtrade.cz. Jedná se o vynikajícího interaktivního pomocníka, který umožní velmi rychle a jednoduše získat aktuální informace o konkrétních poptávkách, tendrech a investičních příležitostech v jednotlivých zemích.

Únor

Vydali jsme manuál Rozšíření výroby do zahraničí

Tato příručka má podpořit posílení dlouhodobé přítomnosti českých firem na zahraničních trzích prostřednictvím jejich kapitálových investic. Její součástí je CD ROM s vybranými informacemi z 94 zemí, kde jsou zmíněna specifika jednotlivých teritorií pro zájemce o investice v daných zemích. Při tvorbě manuálu jsme spolupracovali s MPO, agenturou CzechInvest a dalšími subjekty.

Březen

Kurzem obchodní diplomacie jsme zahájili Exportní akademii

Tento kurz je unikátním vzdělávacím programem, zaměřeným na zkvalitňování úrovně služeb státu na podporu exportu. Jeho absolvování se stalo nezbytnou podmínkou výjezdu nových pracovníků obchodní diplomacie na zahraniční mise. Projekt byl připraven v rámci implementace Exportní strategie ČR 2006-2010 ve spolupráci s MPO a Diplomatickou akademií Ministerstva zahraničních věcí (MZV) a byl realizován agenturou CzechTrade pod hlavičkou Exportní akademie jako její pilotní projekt. Cílem projektu je nejen rozvoj teoretických znalostí, ale zejména praktických tzv. měkkých dovedností, a to moderními metodami výuky včetně využití informačních a komunikačních technologií.

Pomáháme českým firmám uspět v projektech OSN

„Možnosti účasti českých firem v projektech OSN“ byl název dvoudenního semináře, který jsme uspořádali ve spolupráci se Svazem průmyslu a dopravy, MPO a MZV. Seminář byl orientovaný na tuzemské podniky s potenciálem prosadit se ve světové konkurenci dodavatelů zboží a služeb pro jednotlivé agencie OSN. Ředitel agentury OSN IAPSO Niels Ramm a čeští odborníci hovořili o cyklu výběrových řízení a funkci nákupčích OSN. Semináře se zúčastnily více než tři desítky firem z různých oblastí, z nichž některé již patří mezi úspěšné dodavatele pro projekty financované OSN a Světovou bankou.

Duben

Prezentovali jsme první výsledky Dotazníku exportní připravenosti

Jste připraveni na export? Tuto otázku jsme malým a středním podnikům položili prostřednictvím Dotazníku exportní připravenosti poprvé na podzim 2006 na stránkách <http://startexport.czechtrade.cz>. Z výsledků, které jsme po půl roce analyzovali, vyplynulo, že malé a střední české firmy mají s vývozem svého zboží většinou jen minimální zkušenosti a ani se na něj zatím příliš nepřipravují. Zajímavé bylo, že v rozporu s tím vedení firem v případě, že se pro vývoz rozhodlo, většinou očekávalo dosažení výsledků exportních aktivit do jednoho roku. Smyslem testu není jen sdělení, zda je firma na export připravena či nikoliv, ale i poskytnutí srovnání v kontextu ostatních firem.

Portál BusinessInfo.cz se zaměřil na vývoz služeb

Nová rubrika Export služeb začala poskytovat praktické informace. Její součástí se staly mimo jiné směrnice o službách na vnitřním trhu EU, informace k problematice přeshraničního poskytování služeb, pracovní právo, převzetí nákladů za zdravotní péči používanou v souvislosti se směrnicí o službách, vysílání pracovníků, liberalizace služeb v rámci WTO a mnohé další aktuální otázky.

Květen

Prvního května jsme oslavili desáté narozeniny

Do dalšího desetiletí vstupujeme otevření novým výzvám i změnám a připraveni splnit ambiciózní cíle, které jsme si vytýčili.

Otevřeli jsme kancelář v čínském Chengdu

V rámci konání české národní výstavy v čínské provincii Sečuán jsme v městě Chengdu slavnostně otevřeli svou 32. zahraniční kancelář. Vedle našeho zastoupení v Šanghaji se jedná již o druhou kancelář CzechTrade v Číně. Byla otevřena se stejným cílem, jaké mají ostatní naše zahraniční kanceláře: mapovat nové obchodní příležitosti, poskytovat informační zázemí českým zájemcům o export a investice do jihozápadní části Číny, snižovat jejich vstupní bariéry a náklady a asistovat jim při navazování obchodních kontaktů. Ředitelem se stal Ivan Vyroubal, který předtím působil v šanghajské kanceláři CzechTrade.



Jak úspěšně exportovat do Bulharska a Rumunska

Na vstup Bulharska a Rumunska do EU a jejich prudký ekonomický růst jsme reagovali uspořádáním konference v Brně, které se zúčastnilo na 130 podnikatelů. Specialisté CzechTrade, Komerční banky a vedoucí obchodně-ekonomických úseků českých velvyslanectví představili řadu příležitostí, které se v těchto zemích exportérům otevřely.

Červen

Jak úspěšně exportovat do Číny a Indie

Ve spolupráci s Komerční bankou, a.s. jsme v Jihlavě uspořádali další z cyklu exportních konferencí. Téměř stovce účastníků přiblížil obchodní příležitosti v Indii ředitel zahraniční kanceláře v Bombaji Vladimír Jeništa. Novou zahraniční kancelář v čínském Chengdu a její možnosti představil její ředitel Ivan Vyroubal a jeho hosté.



Červenec

Uvedli jsme novinku exportního vzdělávání

Na počátku léta jsme představili komerční novinku projektu Exportní akademie – kurz Úspěšný exportér. Kurz premiérově odstartoval v říjnu a byl zaměřen na zahraniční obchod, a to na oblasti odborných znalostí i tzv. měkkých dovedností. V deseti samostatných modulech se výuka zaměřila na aktuální trendy v oblasti mezinárodního obchodu, financování a pojišťování zahraničního obchodu, obchodní metody, operace a nástroje, mezinárodní marketingovou komunikaci, problematiku efektivní prezentace na zahraničním veletrhu, základy mezinárodního práva, podporu podnikání z fondů Evropské unie. Dostatečný prostor byl věnován také prezentačním dovednostem, efektivním metodám obchodního vyjednávání a obchodní etiketě. Prvního ročníku kurzu se zúčastnili zástupci více než deseti firem.

Srpen

Přicházíme s novou službou zahraničních kanceláří

Na základě poptávky našich klientů začínáme nabízet novou službu Exportní tréninková centra. Ta se mají stát dalším pomocným nástrojem pro české firmy při vstupu na nový zahraniční trh. Jejich smyslem je především zlevnění a usnadnění tohoto vstupu. Exportní tréninková centra při zahraničních kancelářích ve vybraných teritoriích nabízejí nezbytný servis pro firmy, přístup k důležitým informačním zdrojům, ale především odbornou pomoc a podporu exportérům.



Projekt Exportní akademie má první absolventy

Kurz obchodní diplomacie skončil svůj pilotní běh v červnu předáním certifikátů 25 absolventům.

Září

Vyšla publikace 10 úspěšných let CzechTrade 1997–2007

K desátému výročí agentury jsme si nadělili dárek v podobě souborné publikace mapující celou historii agentury. Do knihy věnovali své příspěvky kromě současného generálního ředitele CzechTrade Ivana Jukla všichni jeho předchůdci a také všichni ministři průmyslu a obchodu, kteří za dobu existence CzechTrade tento post zastávali. I když stěžejní kapitolou je chronologicky koncipovaná Kronika se spoustou historicky cenných informací a fotografií, kniha neopomíná zmínit působení a úspěchy zahraničních kancelářů, projekty Světové banky, CERN, EBRD či Strukturální fondy EU. Její významnou součástí jsou autentické výpovědi spokojených klientů, kteří zmiňují své exportní úspěchy, jichž s pomocí agentury dosáhli.

Říjen

CzechTrade na MSV 2007

Tradiční součástí našeho programu na Mezinárodním strojírenském veletrhu (MSV) v Brně se opět stal CzechTrade Meeting Point, dvoudenní maratón pracovních setkání zástupců firem s představiteli vybraných zahraničních kancelářů CzechTrade. Bezplatných konzultací svých vývozních záměrů využilo více než 110 firem.

V rámci veletrhu jsme uspořádali mimo jiné několik podnikatelských misí. Celodenního setkání s rakouskými a německými společnostmi se zúčastnilo více než padesát českých firem. Úspěšně skončilo také setkání pěti nizozemských firem, pro něž jsme zajistili přes čtyřicet českých partnerů z více než desítky nejrůznějších oborů. Dne Polska se na MSV 2007 zúčastnilo 28 polských firem, které jednaly s více než šedesátkou českých partnerů. Seminář orientovaný na brazilský trh otevřel mnoha českým firmám dveře do tohoto jihoamerického teritoria a zároveň byl začátkem spolupráce mezi Brazílskou asociací dovozců strojních zařízení a technologií (ABIMEI) a Svazem strojírenských technologií (SST).

Listopad

Otevřeli jsme zahraniční kancelář ve Vietnamu

V Ho Či Minově Městě zahájila slavnostně svou činnost v pořadí 33. zahraniční kancelář CzechTrade. Jejího oficiálního otevření se zúčastnili ministr průmyslu a obchodu Martin Říman, generální ředitel CzechTrade Ivan Jukl, velvyslanec ČR ve Vietnamu Ivo Žďárek a samozřejmě nový ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade Luboš Marek.



V Bruselu máme Český dům

Zviditelnit Českou republiku v Bruselu, využít všech kapacit, předpokladů a možností, které jsou k dispozici, dát je pod jednu střechu, a tím výrazně posílit image ČR – to byly hlavní cíle, které ovlivnily otevření Českého domu v ulici Rue du Trone. Vedle zahraniční kanceláře CzechTrade v něm našli své sídlo diplomaté Stálého zastoupení ČR při EU, české velvyslanectví a agentury CzechInvest a CzechTourism, CEBRE, Česká centra stejně jako zastoupení českých krajů a firem.



Exportní cena DHL

Ve Švandově divadle na Smíchově proběhl slavnostní večer u příležitosti vyhlášení výsledků 10. ročníku Exportní ceny DHL, kterou společnost pořádá ve spolupráci s CzechTrade. Vítězem v kategorii Nejúspěšnější klient CzechTrade se stala společnost INCO engineering s.r.o.



Prosinec

Připravujeme se na nový projekt Design pro export

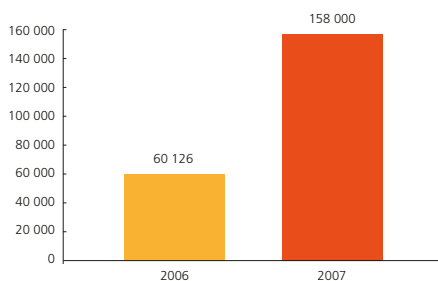
Od 1. ledna 2008 nabízíme balíček služeb Design pro export. Podniky získají efektivní systém podpory v podobě odborných workshopů, seminářů, účasti na zahraničních akcích, analýz průmyslového designu ve firmě nebo třeba informací zahraničních kanceláří CzechTrade o trendech designu v jednotlivých zemích.

Portál BusinessInfo.cz se stal nejpreferovanějším mezi podnikateli

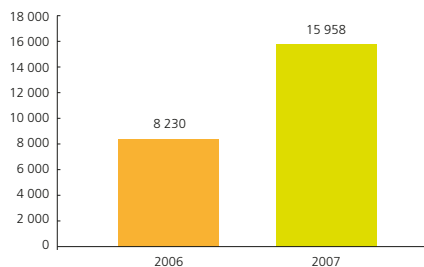
Oficiální portál pro podnikání a export BusinessInfo.cz, který provozuje agentura CzechTrade, dosáhl na konci roku 2007 na první příčku mezi českými internetovými portály pro podnikatele. Upevnil svou pozici mezi těmi uživateli vyhledávajícími podnikatelské informace, kteří si na něj vzpomenu jako na první. Vyplývalo to z průzkumu mezi uživateli internetu, kteří na webových stránkách hledají informace o podnikání v České republice. Navíc osmnáct procent z dotazovaných účastníků průzkumu uvedlo na prvním místě portál BusinessInfo.cz, když mělo spontánně jmenovat deset českých stránek s informacemi pro podnikatele. Ve stejném výzkumu v roce 2004 patřila portálu BusinessInfo.cz s jedenácti procenty až osmá příčka, v roce 2006 už to bylo druhé místo za portálem Seznam.cz.

BusinessInfo.cz zaznamenal v roce 2007 také výrazný růst návštěvnosti. Měsíčně měl v průměru 158 tisíc unikátních návštěv.

The Average Hit-Rate of the Portal per Moi



Number of Registered Users





PROFIL
KALENDÁRIUM 2007
SLUŽBY AGENTURY
ORGANIZACE CZECHTRADE
PROJEKTY
VÝSLEDKY
ZÁVĚREČNÉ SLOVO

„Poměřujte inovace podle toho, co přináší trhu a zákazníkovi.“

Peter F. Drucker



Poskytujeme profesionální služby

„Spolupráce s petrohradskou kanceláří CzechTrade

v roce 2007 byla pro společnost ADAMOV-SYSTEMS, a.s. přínosem zejména v tom, že pomohla ke zvýšení naší aktivity v dané oblasti formou poskytnutí cenných marketingových informací o trhu Ruské federace. Svým dílem tak přispěla k našemu úspěchu v prodeji výdejních stojanů různého druhu v objemu 3,8 milionu EUR na ruském teritoriu,“ zmiňuje Ing. Alexandr Nestěra ze společnosti ADAMOV-SYSTEMS, a.s.

Každý z vás si vybere

Služby státu českým exportérům prodělávají v poslední době velmi dynamický vývoj. Stejně jako ostatní proexportní agentury ve světě, také my v CzechTrade se snažíme najít kombinaci služeb tak, aby byla vhodná pro každého českého vývozce.

Služby zahraničních kanceláří CzechTrade

Klíčovým prvkem a nejvyšší přidanou hodnotou činnosti naší agentury je poskytování exportního poradenství a individuálních asistenčních služeb českým exportérům v zahraničí. V současné době disponujeme sítí 33 kanceláří ve 30 zemích na čtyřech kontinentech.

Jaké konkrétní služby naši zástupci v zahraničí poskytují?

Průzkum trhu

zajištění statistik a základních informací o legislativě, teritoriu a podnikatelském prostředí, dovozní podmínky a dokumenty, informace k zahraničnímu obchodu – obchodní bilance, teritoriální a komoditní struktura, zmapování místní výroby a konkurence, prodejních kanálů a možností prezentace, obchodní zvyklosti a další informace dle konkrétního zadání

Ověření zájmu o výrobek/službu

nejžádanější služba, zahrnující výběr kontaktů dle zadaných kritérií a jejich zpracování do seznamu, oslovení vybraných firem a prezentace nabídky české firmy, následné zjištění zájmu o spolupráci a doporučení dalšího postupu



Organizace obchodních jednání

příprava a asistence

Pomoc při zakládání zahraničního zastoupení

příprava a asistence

Zjištění bonity zahraničního partnera

Vyhledání obchodních kontaktů

z místních databází a informačních zdrojů zpracovaný přehledný seznam kontaktů dle zadaných kritérií, bez ověření

Průzkum veletrhu

výběr vhodné akce, zajištění veletržního katalogu, kontaktování vystavovatelů dle zadání, následné předání materiálů, sběr kontaktů a prezentačních materiálů

Technické překážky a bariéry vstupu na trh

celní a daňové informace, certifikace a související legislativa, problémy a rizika místního trhu, režim zadávání veřejných zakázek, obvyklé platební podmínky a platební morálka a další informace dle konkrétního zadání

Katalogové prezentace na veletrzích a výstavách

zajištění pozvání zahraničních partnerů na stánek, příprava prezentace, jednání s potenciálními partnery dle dohodnutých dispozic, sběr kontaktů, materiálů a informací

Podpora osobní účasti firmy na veletrzích a výstavách

zajištění pozvání na stánek, příprava prezentace, podpora a asistence při jednání s potenciálními partnery příp. tlumočení, prezentace nabídky české firmy, sběr kontaktů, materiálů a informací

NOVINKA 2007

Exportní tréninková centra

pomocník firmám při pronikání na nový zahraniční trh a prostředek k šetření jejich finančních prostředků – zahrnuje nezbytný servis, přístup k důležitým informačním zdrojům, pomoc a podporu ze strany ředitelů zahraničních kanceláří a jejich týmů



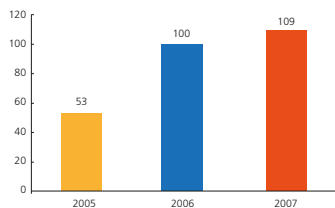
Pomohli jsme Škodovce do Archangelska

Přesto, že má společnost Škoda Auto a.s. s exportem bohaté zkušenosti, například v Ruské federaci, konkrétně v Archangelské oblasti, využila spolupráce s petrohradskou kanceláří CzechTrade. Výsledkem je stamilionový kontrakt v podobě dvou set prodaných vozů a perspektivní obchodní příležitosti do budoucna. „Věříme, že se nám díky spolupráci s CzechTrade podaří zviditelnit a posílit pozici vozů Škoda i v dalších regionech Ruska,“ uvedl Jan Hurt, ředitel Škoda Auto Russia.

Podpořili jsme vývoz plastových oken do Dánska

Společnost Sulko s.r.o. vyvezla v roce 2007 díky dlouhodobým asistenčním službám zahraniční kanceláře CzechTrade v Kodani plastová okna v celkovém objemu 10 milionů korun. Firmě se podařilo na dánském trhu prosadit především proto, že je schopna nabídnout kvalitní výrobek a operativně přizpůsobit dánskému trhu jeho design.

Počet seminářů



Vzdělávání

Naše agentura je vyhlášena tím, že nabízí cílené, systematické a potřebám exportérů přizpůsobené exportní vzdělávání. Tematický základ tvoří teritoriální semináře, praxe v zahraničním obchodě a specifika obchodování v zahraničí zaměřená na konkrétní regiony, sdílení nejlepších zkušeností a nové trendy.

Kromě klasických seminářů zaměřených na získávání znalostí a dovedností v zahraničním obchodě nabízíme ve spolupráci s eBSI e-learningový program International Trade Specialist a nově i individuální tréninky ušité na míru konkrétním firmám včetně Cross Culture Training.

V roce 2007 jsme uspořádali 55 odborných seminářů v Praze, jichž se zúčastnilo 634 posluchačů. Největší zájem jsme zaznamenali o semináře „Kontrola exportu zboží dvojího použití a strategického materiálu“ a „Technické požadavky na výrobky vyvážené do Ruska a EU“.

V rámci našeho působení v regionech jsme byli v roce 2007 garantem 54 odborných seminářů ve 13 regionech.

Exporní akademie



NOVINKA 2007

Na jaře 2007 jsme zrealizovali pilotní **Kurz obchodní diplomacie**, určený budoucím pracovníkům obchodně-ekonomických úseků zastupitelských úřadů ČR a ředitelům zahraničních kanceláří CzechTrade a CzechInvest. V rámci **Exporní akademie**, jednoho z dvanácti projektů Exportní strategie ČR 2006–2010, jej uspořádala agentura CzechTrade ve spolupráci s MPO a Diplomatickou akademií MZV. Cyklu 33 seminářů se zúčastnilo 32 posluchačů. Kurz se osvědčil jako nový typ povinné předvýjezdové přípravy obchodních diplomatů. Jeho cílem je rozvoj nejen teoretických znalostí, ale zejména praktických dovedností, a to moderními metodami výuky včetně využití informačních a komunikačních technologií.

Pod hlavičkou Exporní akademie jsme na podzim 2007 spustili tolik očekávanou komerční podobu kurzu zaměřeného na exportní vzdělávání – **Úspěšný exportér**. Prvního ročníku se zúčastnilo více než deset firem. Účastníci velmi ocenili přínos kurzu pro jejich další práci.

Všechny aktuální informace zájemci postupně získávali prostřednictvím nově vytvořeného internetového portálu Exporní akademie www.exporniakademie.cz.

NOVINKA 2008

Exportní konference

V roce 2008 jsme zahájili cyklus exportních konferencí, věnovaných vybraným teritoriím. Konference se těší velkému zájmu a podnikatelé oceňují, že jim workshopy i individuální konzultace s přítomnými řediteli zahraničních kanceláří CzechTrade a dalšími odborníky přinášejí řadu praktických rad a zkušeností.

V prvním pololetí 2008 se uskutečnily tři exportní konference:

- Jak úspěšně exportovat do západní Číny a Vietnamu
- Obchodujeme s Ruskem, Srbskem, Černou Horou a Pobaltím
- Jak úspěšně exportovat do Turecka, severní Afriky a na Blízký východ

Do konce roku 2008 uspořádáme ještě dvě konference, a to na téma Obchodujeme se Španělskem, Francií a Itálií a konferenci o Latinské a Severní Americe.



Zástupci CzechTrade mají co nabídnout

„Na státní organizaci jste nebývalé operativní a živí,“ uvedla Barbora Dvorčáková z firmy Ingvest po skončení konzultací svých exportních záměrů s řediteli zahraničních kanceláří z Belgie, Vietnamu, Turecka a Dánska. Nejvíce chválila našeho zástupce v Belgii, hodnotila ho známkou „excelentní“. Konstatovala, že jsou jako firma velmi nároční, nicméně odborníci z CzechTrade jim mají hodně co nabídnout.



Vyhledali jsme správný obchodní kontakt

Na základě přesně zadané cílové skupiny jsme vytipovali pro firmu Víno Hruška s.r.o. šest potenciálních maďarských partnerů. Následná jednání vyústila v zahájení spolupráce s maďarskou firmou Eurotrade Kft. Česká firma uspěla díky zajímavému výrobku, jehož přidanou hodnotou je využití visačky jako reklamního nosiče pro nálevku.

Exportní příležitosti

Víme, že nejžádanějším a nejcennějším zbožím jsou informace. Proto usilujeme o to, aby se k vám správná informace dostala včas. Na svých webových stránkách i na portále BusinessInfo.cz vám přinášíme aktuální zpravodajství o exportních příležitostech z celého světa. Z větší části je tvoří informace o projektech a tendrech a individuální poptávky, které prověřujeme a dále je nabízíme cíleně těm firmám, jež mají šanci je úspěšně využít.

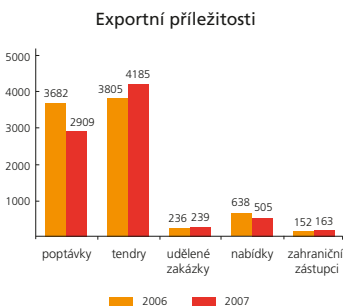
Exportní příležitosti získáváme z několika zdrojů:

- zahraniční kanceláře CzechTrade
- obchodně-ekonomické úseky
- Your Czech Supplier, Sell Leads – online formuláře na zahraničních webových stránkách CzechTrade
- projekty Světové banky
- projekty OSN
- CERN
- databáze tendrů EU

V roce 2007 navázalo na informace o exportních příležitostech 95 úspěšných případů exportu klientů v celkové hodnotě více než 327 milionů Kč.

Japonsko projevilo zájem o české pivo

Japonský podnikatel nás oslovil s žádostí o kontakty na české výrobce plechovkového piva, které chtěl nabízet v internetovém prodeji. Vytipovali jsme vhodné dodavatele, které následně japonský podnikatel navštívil a dohodl s nimi první obchody. Poptávka z roku 2003 tak měla za následek další úspěšné případy – kontrakty uzavřené s různými výrobci českého piva pro japonské konzumenty.



Služby pro zahraniční firmy

Naši zástupci v zahraničí propagují dobré jméno České republiky a prezentují nejen úspěchy našeho průmyslu, ale i originalitu a kvalitu českých výrobků. Jejich osobní zkušenosti a znalost specifik místního prostředí se stávají odrazovým můstkem pro efektivní komunikaci mezi zahraničními a českými partnery.



Incomingové mise

Pro zájemce ze zahraničí organizujeme setkání s českými firmami, které vybíráme tak, aby svým charakterem odpovídaly jejich požadavkům.

V roce 2007 jsme návazně na poptávky a oborové požadavky v rámci veletrhů zorganizovali 44 incomingových misí. Z jednání uskutečněných na těchto akcích se realizuje stále více kontraktů.

Business Visits

Zahraničním firmám vytipujeme na základě jejich požadavků české dodavatele a zorganizujeme jim návštěvu ve firmách, které si vybraly, nebo pracovní setkání v pražském sídle CzechTrade.

Italům chutná české sušené maso

V rámci veletrhu Tuttofood 2007 zprostředkovala zahraniční kancelář CzechTrade v Miláně české firmě INDIANA s.r.o. jednání s potenciálními distributory. Indiana uspěla především díky jedinečnosti nabízeného produktu – sušeného masa s vysokým obsahem energie a naopak nízkým podílem tuku. Výsledkem je smlouva s teritoriálním zástupcem pro oblasti Piemonte a Lombardie a vývoz v hodnotě několika set tisíc korun.

Vybrali jsme solventní partnery

„Spolupráce s agenturou CzechTrade byla pro nás velmi přínosná. Výsledky analýz, které nám její zástupce v Madridu zpracoval, nám pomohly k uzavření spolupráce s těmi španělskými partnery, u nichž je zajištěna vysoká kvalita platební morálky,“ zdůrazňuje Petr Jelínek, obchodní ředitel KAFKA TRANSPORT, a. s.



Adresář designérů je referenční seznam osob nebo firem s vysokým profesionálním standardem, poskytujících poradenské služby z oblasti průmyslového designu. Slouží ke zprostředkování kontaktů především zájemcům o službu Design pro export, ale také odborné veřejnosti, novinářům nebo školám.

Adresář českých exportérů najdete na stránkách <http://exporters.czechtrade.cz>. Tento katalog celkově zapadá do koncepce státní podpory exportu malých a středních firem.

Nově v roce 2008

Design pro export

Může nový průmyslový design vašich výrobků zvýšit jejich šanci uspět v zahraničí? A vyplatí se vůbec do průmyslového designu investovat? Na tyto a další otázky vám pomůžeme najít odpovědi prostřednictvím balíčku služeb Design pro export. Pořádáme semináře a specializované workshopy na téma průmyslový design nejen v Praze, ale i v regionech, organizujeme prezentace českého průmyslového designu doma i v zahraničí. Od léta 2008 přicházíme s novou službou, jejímž cílem je analýza stavu designu u vybraných výrobků ve firmách a vypracování písemné zprávy s doporučením dalšího postupu. Tato analýza v celkové hodnotě 50 000 Kč bude zpracována designérem, jehož si firma vybere z Adresáře designérů agentury CzechTrade. Firma za tuto službu zaplatí pouze 10 000 Kč. Adresář designérů průběžně doplňujeme o odborné profily nových průmyslových designérů. Více informací na <http://design.czechtrade.cz>.

Adresář českých exportérů

V roce 2008 přicházíme se zdokonaleným Adresářem českých exportérů. Mezi jeho přednosti patří zejména lepší optimalizace pro internetové vyhledávače, jakým je například Google, což zvyšuje úspěšnost zobrazení prezentace firmy na předních stránkách bezplatných výsledků vyhledávání. Díky nové grafické úpravě a zjednodušenému členění firem do 26 oborů se produkt stává pro zahraničního návštěvníka přehlednějším.

On-line klientské rozhraní CzechTrade

Ke správě prezentovaných údajů o firmách v obou adresářích i objednavce elektronických produktů CzechTrade slouží klientům on-line klientské rozhraní. Díky tomu má česká firma kdykoliv možnost provádět aktualizace a veškeré provedené změny zůstávají zaznamenané v historii účtu klienta.

Klientské centrum

V souvislosti s nabídkou elektronických produktů vzniká klientské centrum CzechTrade, které se bude zabývat klientskou podporou všech on-line produktů CzechTrade, jako je například Adresář designérů a další.



PROFIL
KALENDÁRIUM 2007
SLUŽBY AGENTURY
ORGANIZACE CZECHTRADE
PROJEKTY
VÝSLEDKY
ZÁVĚREČNÉ SLOVO

*„Účelem organizace je
umožnit obyčejným lidem
dělat neobyčejné věci.“*

Peter F. Drucker

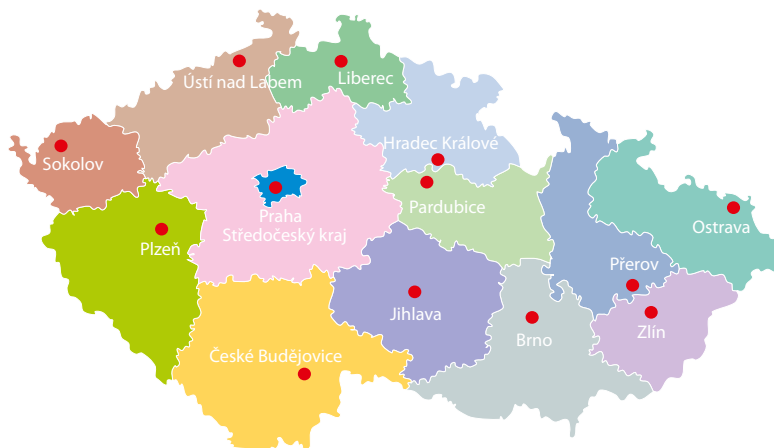
Víte, na koho se můžete obrátit?

Naším hlavním krédem je individuální přístup ke každému klientovi s cílem pomoci zvýšit obrat a exportní úspěch firmy na zahraničních trzích. Váš obchodní zisk je naším cílem.

Tým konzultantů CzechTrade tvoří 16 obchodních manažerů členěných do 6 regionálních prodejních týmů. Rádi vám podají detailní informace o všech nabízených službách.

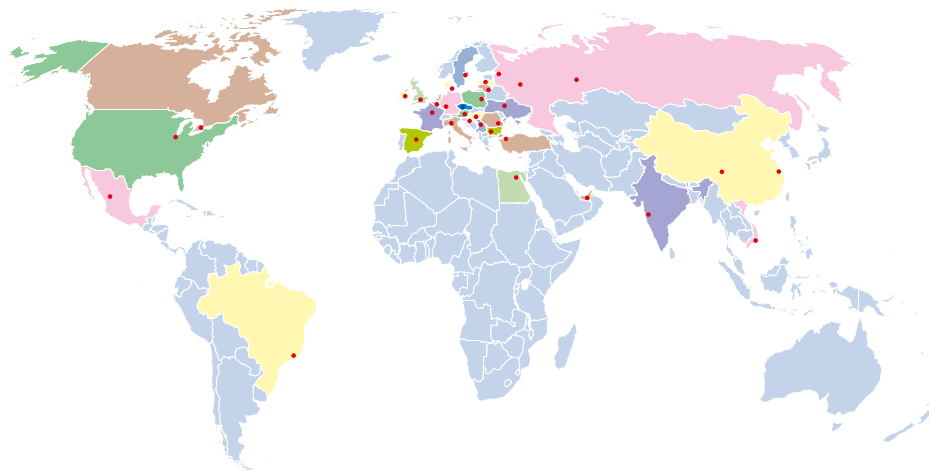
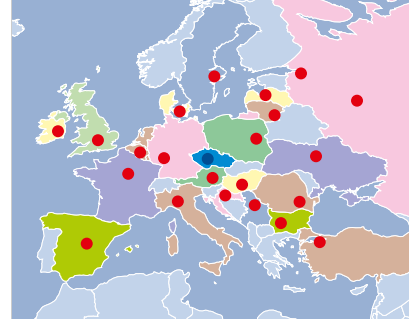
Regionální exportní místa

Síť regionálních pracovišť byla vytvořena ve spolupráci s Hospodářskou komorou ČR. V současnosti síť regionálních manažerů pokrývá všech 13 krajů České republiky, kromě Prahy, kde sídlí centrála CzechTrade.



Zahraníční kanceláře CzechTrade

V 30 zemích po celém světě máme 33 stálých zástupců. Ředitelé zahraničních kanceláří CzechTrade mají přístup k aktuálním a ověřeným informacím z daného teritoria, průběžně mapují obchodní příležitosti a organizují prezentační akce. Využijte i vy „značku“ vládní agentury k navázání nových obchodních kontaktů.



Seznam zahraničních kanceláří CzechTrade

Evropa – Benelux, Bulharsko, Dánsko, Francie, Chorvatsko, Irsko, Itálie, Litva, Lotyšsko, Maďarsko, Německo, Polsko, Rakousko, Rumunsko, Rusko (Jekatěrinburg, Moskva, Petrohrad), Srbsko, Španělsko, Švédsko, Turecko, Ukrajina, Velká Británie

Asie – Čína (Chengdu, Šanghaj), Indie, Spojené Arabské Emiráty, Vietnam

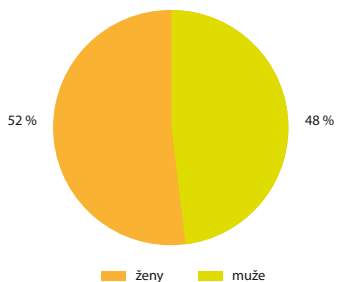
Afrika – Egypt

Severní Amerika – Kanada, Spojené státy americké

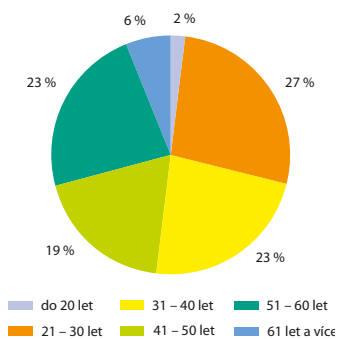
Latinská Amerika – Brazílie, Mexiko

Stav k 31. 5. 2008.

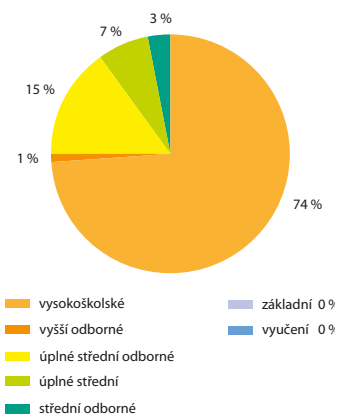
Členění zaměstnanců podle pohlaví



Členění zaměstnanců podle věku



Členění zaměstnanců podle dosaženého vzdělání



Management CzechTrade

O naplňování proexportní strategie a plnění poslání naší agentury se stará management agentury ve složení:

Ing. Ivan Jukl
Ing. Jana Falathová
Mgr. Aleš Řiháček
Ing. Milan Ráž
Bc. Zuzana Synková
Ing. Lada Rindošová
Ing. Dana Smutná
Mgr. Martin Šperl
Ing. Jolana Žáková

generální ředitel
ředitelka odboru exportních příležitostí
ředitel odboru marketingu a komunikace
ředitel odboru prodeje a strategie
ředitelka odboru exportních služeb
ředitelka odboru lidských zdrojů a fondů EU
ředitelka odboru interních služeb
ředitel odboru ICT projektů a technické podpory
interní audit

Stav k 31. 5. 2008.

Aktuální organizační strukturu CzechTrade můžete najít na www.czechtrade.cz.

Zvyšujeme své kompetence

Budujeme tým profesionálů a sledujeme jejich odborný růst. Proto jsme v roce 2007 zavedli kompetenční profil zaměstnanců CzechTrade, na jehož základě je hodnotíme a připravujeme jejich individuální rozvojové plány.



PROFIL
KALENDÁRIUM 2007
SLUŽBY AGENTURY
ORGANIZACE CZECHTRADE
PROJEKTY
VÝSLEDKY
ZÁVĚREČNÉ SLOVO

„Podnikatelské přístupy jsou nejenom žádoucí, jsou dnes podmínkou přežití.“

Peter F. Drucker

CZECH NBC TEAM

Deset let úspěšně fungující aliance má dnes jedenáct členů a jsou tu vedle velkých společností zastoupeny i menší subjekty. Produkují širokou škálu výrobků protichemického zabezpečení – ochranné masky a filtry, detekční prostředky, speciálně upravená vozidla, dekontaminační systémy apod. Předností aliance vidí v tom, že mohou nabídnout široký sortiment výrobků, společně jej pod křídly CzechTrade propagovat na výstavách a veletrzích a vzájemně se doporučit. Členové aliance již uzavřeli například významné kontrakty s partnery z Egypta, Kataru, Pákistánu i Libye. V poslední době uskutečnili několik společných obchodů v Turecku, kde se prosadily ochranné masky a detekční prostředky a v současné době pronikají do Latinské Ameriky a na Dálný východ.

Vývozní aliance

I když máte na domácím hřišti vybudovanou silnou pozici, automaticky to neznamená, že bude o vaše výrobky zájem i v cizině. Proto vám nabízíme jednu z cest, jak zvýšit šanci na úspěch – cestu vývozních aliancí.

Desítky českých exportérů se sdružily, protože především na náročnější a vzdálenější trhy se jim vyplatilo jít společně. Za přispění agentury CzechTrade vzniklo do května 2008 devatenáct vývozních aliancí.

Projekt Rozvoj vývozních aliancí je jedním z dvanácti klíčových projektů vládní Exportní strategie 2006–2010. Jeho smyslem je vytvářet takové prostředí, ve kterém firmy mají daleko lepší motivaci spojovat své síly při vstupu na zahraniční trhy.

Aliance Česká dobývací technika byla první

Spoluautorem myšlenky založit sdružení českých výrobců dobývací techniky byla v roce 2003 společnost INCO engineering s.r.o. A tak vznikla jako první vývozní aliance Česká dobývací technika (CDT). Její členové se za pomoci agentury CzechTrade začali uplatňovat především na východních trzích – v Rusku, na Ukrajině a v Kazachstánu. Cení si především podpory CzechTrade a dalších státních institucí a skutečnosti, že při svých aktivitách měli českou státní vlajku za zády. Jedním z jejich posledních úspěchů je historicky největší kontrakt na Urale za 1,2 miliardy korun.



Pod záštitou agentury CzechTrade v současné době působí tyto vývozní aliance

CWA – Czech Water Alliance	vodní hospodářství
CWT – Czech Water Technologies	technologie úpravy vody
Bohemia Line	dřevoobráběcí stroje
CDT – Česká dobývací technika	zařízení pro těžbu a úpravu nerostných surovin
Czech ICT Alliance	informační technologie
Czech NBC Team	ochranné pracovní prostředky
CSA – Czech Space Alliance	technologie pro kosmický průmysl
Fashion Point Alliance	módní návrhářství
CPU – České povrchové úpravy	povrchové úpravy materiálů
Metalpromtehnika	elektrotechnika
KERMET	žárovzdorné materiály
Czech Valves Alliance	průmyslové armatury pro energetiku
Czech Health & Safety Alliance	prostředky pro likvidace havárií, živelných pohrom a následků použití CBRN
Czech Energy Team	průmyslové elektrotechnologie
Aliance Strojírenské Technologie	technologie
Czech Communication Group	telekomunikace
Czech Power Team	energetika
CSVA – Czech Silicon Valley Alliance	polovodičový průmysl
CID&I – Czech Industrial Design and Innovation	aplikace českého designu v průmyslové výrobě

Stav k 31. 5. 2008.

Czech Water Alliance

Jedenáct členů aliance tvoří úspěšný tým, jehož souhrnné dodávky na zahraniční trhy se pohybují každoročně v řádech desítek milionů EUR. Kolínská firma TECO a.s. například v rámci činnosti aliance dodala do Gruzie dispečinkové řízení terminálu za 260 tisíc EUR. Závod vodárenská zařízení akciové společnosti Tesla realizoval dodávku stavebnicových jednotek úpravy vody a čističky odpadních vod v hodnotě 760 tisíc EUR do ruského klášteřa Vallam. Společnost Ecofluid Group dodala do Litvy čistírnu odpadních vod v hodnotě 2,4 milionu EUR.

Czech Space Alliance

K dvanácti členům aliance přibudou zakrátko další. Kromě vzájemné spolupráce členských firem považuje aliance za nezbytné být účastníkem při jednáních ČR s Evropskou vesmírnou agenturou (ESA) a podílet se na přípravě na plné členství tak, aby byla umožněna široká spolupráce na projektech ESA. Firmy se podílely například na vývoji vyhledávacího a záchranného systému v satelitním navigačním projektu Galileo, na využití technologie GRID v dálkovém průzkumu země nebo na vývoji speciálních zrcadel pro rentgenový satelit.



O působnosti našeho portálu jste se mohli dozvědět také z letáků na informačních stojanech rozmístěných nově v téměř dvou stovkách živnostenských úřadů po celé ČR.



BusinessInfo.cz

Oficiální portál pro podnikání a export BusinessInfo.cz je součástí Exportní strategie ČR 2006–2010, Politiky podpory MSP 2004, 2005–2006 a součástí Globální specifikace a strategie Portálu veřejné správy (v současné době pod správou Ministerstva vnitra ČR).

Budujeme jej na základě mnohostranné mezíresortní spolupráce v rámci Rady pro rozvoj podnikatelského prostředí při MPO. V roce 2007 bylo partnery portálu 27 státních i nestátních institucí. Rozvíjeli jsme spolupráci i s dalšími organizacemi, zejména na bázi výměny a zveřejňování aktuálních informací. Portál BusinessInfo.cz se stal například jedním z projektů tzv. E-governmentu a pilířem Portálu veřejné správy v oblasti informací pro podnikatele.

Úspěchy portálu v roce 2007

Síť pro export

Byla dokončena integrace a celý proces vkládání a publikování Souhrnných teritoriálních informací, jež jsou dílem obchodně-ekonomických úseků zastupitelských úřadů v zahraničí. Zpracovali jsme 200 Souhrnných teritoriálních informací (propojení s informačním systémem CzechTrade – SINPRO). Zároveň došlo k rozvoji databází exportních příležitostí. Jejich nositelem je nyní BusinessInfo.cz. Podařilo se více propojit informace o souvisejících službách CzechTrade a dalších institucí.

Optimalizace kalendáře akcí pro podnikatele

V roce 2007 bylo publikováno 1 611 akcí ze všech státních institucí či organizací na podporu podnikání.

Životní situace

Ve stejném období bylo publikováno 208 životních situací (dvojnásobek oproti roku 2006).

Legislativa a právo

V rámci této stěžejní rubriky byly kompletně přepracovány texty týkající se orientace v právních úkonech. Jedná se o důležitou a vysoce navštěvovanou část portálu.

Výsledky

Podíl návštěv z vyhledávačů se díky další optimalizaci zvýšil více než dvojnásobně na hodnotu 74 %.

Rostla také průměrná měsíční návštěvnost portálu, která se dostala za rok 2007 nad hranici 158 tisíc uživatelů.

Projekty Světové banky

Rok 2007 byl prvním rokem, kdy jsme prostřednictvím zástupce Světové banky v CzechTrade (PSLO) pomáhali českým firmám úspěšně obstát v projektech financovaných Světovou bankou. Na základě mnoha seminářů a prezentací se nám podařilo zvýšit povědomí o těchto možnostech a také díky nám se utvořila silná skupina vážných zájemců o účast v těchto obchodně zajímavých projektech.

Téměř na všech setkáních, jednáních a seminářích o projektech Světové banky zaznívá jako hlavní myšlenka, že klíčem k dodávkám pro Světovou banku je trpělivost, znalost prostředí a někdy i postup od menších akcí k větším projektům. Základem úspěchu je také pozorné nastudování tendrové dokumentace, přesné zpracování nabídky a dobrá informovanost. A právě tady mohou specialisté CzechTrade hodně pomoci. Třeba tím, že se díky nim dozvíte o vyhlášení tendru dříve než vaši konkurenti. Stačí na webu www.czechtrade.cz rozkliknout oddíl Projekty Světové banky a dále „vypsaná výběrová řízení“ a máte každý týden aktualizovaný seznam příležitostí.

V roce 2007 jsme v rámci projektu PSLO zprostředkovali celkem 797 obchodních příležitostí a asistovali jsme při přípravě 22 nabídek.

NOVINKA 2008

E-learningový kurz **How to make a Bid for the World Bank Project** vám nabízíme zdarma na webu CzechTrade. V sedmi lekcích vás průvodce kurzu (kreslená postavička Johnnyho Smarta) naučí, jak se účastnit výběrových řízení Světové banky a jak si vybrat správný tender, který vás dovede k podání konkurenceschopné nabídky. A protože je tento kurz pouze v anglickém jazyce, slouží rovněž jako slovník terminologie výrazů, používaných v mezinárodních tendrech.



GEOtest Brno, a.s.

V roce 2007 realizoval brněnský GEOtest Brno, a.s. kontrakt na dodávky technologie pro malou vodní elektrárnu v Seville na Filipínách. Tento kontrakt přinesl konsorciu firem (kromě GEOtestu jsou to Strojírny Brno a INGOS) dodávky za více než 50 milionů korun.



Linet spol. s r.o.

V roce 2007 uskutečnila firma LINET dodávky polohovacích lůžek pro nemocnice v Rumunsku v celkovém objemu více než 40 milionů korun. Tento projekt byl financován Mezinárodní bankou pro rekonstrukci a rozvoj, která je součástí skupiny Světové banky.



Zahraniční rozvojová spolupráce – projekt JPD3

Projekt má za cíl posílit konkurenceschopnost pražských podnikatelů v programech zahraniční rozvojové spolupráce Evropských společenství. Začali jsme jej realizovat v roce 2006.

Zaměřuje se především na osvětu (školení a konference) a průběžné individuální poradenství. V roce 2007 využilo bezplatných služeb v rámci tohoto projektu více než 90 českých firem. Více informací najdete na www.sanceprofirmy.cz.

Spolupráce s OSN

CzechTrade napomáhá přiblížení příležitostí a asistuje při účasti českých firem ve výběrových řízeních OSN.

Spolupráce s CERN

Od roku 2005 pomáháme českým firmám zapojit se do dodávek a subdodávek pro Evropské centrum pro nukleární výzkum CERN v Ženevě. Cílem projektu je snaha o udržení nebo zvýšení návratnosti finančních prostředků vkládaných Českou republikou do projektu a lepší využití výhod členství v organizaci.

O tom, že se nám to daří, svědčí mj. skutečnost, že v roce 2007 byly české firmy v dodávkách pro CERN mimořádně úspěšné. Podařilo se jim dodat do CERN zboží za více než 5,7 milionu CHF, což je o téměř 1,5 milionu CHF více než v roce 2006. Česká republika také dosáhla v roce 2007 vysokého koeficientu návratnosti v dodávkách zboží (1,90) a umístila se na druhém místě za hostitelskou zemí Švýcarskem.

Vydali jsme příručku
„Praktický průvodce
českého dodavatele do CERN“
v tištěné i elektronické podobě.



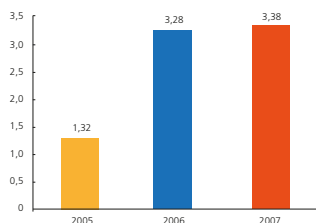


PROFIL
KALENDÁRIUM 2007
SLUŽBY AGENTURY
ORGANIZACE CZECHTRADE
PROJEKTY
VÝSLEDKY
ZÁVĚREČNÉ SLOVO

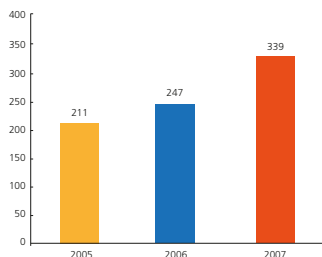
„Ani studie, ani výzkumy trhu, ani počítačové modelování nemohou nahradit prověrku skutečností.“

Peter F. Drucker

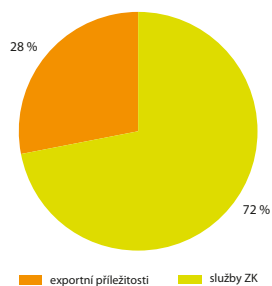
Objem exportu klientů podpořený službami CzechTrade v mld. Kč



Počet úspěšných případů



Úspěšné případy klientů v roce 2007



Základní ukazatele za rok 2007

Počet úspěšných případů	339
Počet placených zakázek zahraničních kanceláří (ZK)	1 222
Počet klientů, kteří využili služby ZK	718
Spokojenost klientů se službami ZK / návratnost (stupnice 1–4, kdy 1 je nejlepší)	1,22 / 52 %
Počet seminářů (Praha / regiony ČR / Kurz obchodní diplomacie)	55 / 54 / 33
Spokojenost klientů se semináři CzechTrade (stupnice 1–4, kdy 1 je nejlepší)	1,33
Počet klientů, kteří využili placenou službu CzechTrade	1 015
Počet zveřejněných exportních příležitostí	
poptávky	2 909
tendry	4 185
Počet incomingových misí	44
Počet firem v Adresáři českých exportérů	2 005

Exportní úspěchy našich klientů

Exportní úspěch klientů je i naším úspěchem. Proto si velmi ceníme, když nás o svých zahraničních kontraktech, kterých jste dosáhli s naší pomocí, informujete.

V roce 2007 jsme zaznamenali 339 úspěšných vývozních případů. Zhruba tři čtvrtiny z nich tvoří úspěšné případy uskutečněné s využitím služeb našich zahraničních kanceláří. Zbýlých 95 vzniklo na základě exportních příležitostí zveřejněných na webových stránkách CzechTrade a na portále BusinessInfo.cz.

Čeští exportéři s námi v roce 2007 uskutečnili vývoz v celkové hodnotě 3 384 734 232 Kč. Většina z tohoto objemu byla realizována prostřednictvím služeb našich zahraničních kanceláří, a to 3 057 556 232 Kč. Meziročně se jedná o nárůst v hodnotě 26 procent.

Tradičně dvě třetiny z objemu exportu klientů CzechTrade tvoří ruské trhy (zahraniční kanceláře Moskva, Petrohrad, Jekatěrinburg – celkem 1 329 998 835 Kč). V pomyslném žebříčku úspěšnosti zahraničních kancelářů následuje Bukurešť (254 580 000 Kč), Pobaltí (170 277 000 Kč), Rotterdam (144 748 500 Kč), Kodaň (137 169 000 Kč), Istanbul (117 689 154 Kč) a Stockholm (106 056 512 Kč). Prostřednictvím exportních příležitostí byl realizován vývoz v celkové hodnotě 327 178 000 Kč.

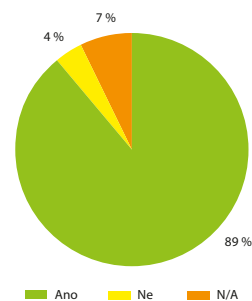
Dotazníky spokojenosti se službami CzechTrade

Vážíme si jakékoli zpětné vazby, kterou od vás získáme. Ať už osobním kontaktem, prostřednictvím vyplněného Dotazníku spokojenosti nebo jinou cestou. Váš názor nám pomáhá stále zdokonalovat poskytované služby a pružně reagovat na vaše individuální potřeby.

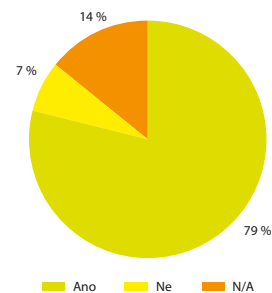
Na podzim 2007 jsme se vás v telemarketingové kampani poprvé zeptali, jestli vám naše služby šetří čas a náklady a jestli vám pomohly při vašem rozhodování při pronikání na zahraniční trhy. Téměř devadesát procent dotázaných odpovědělo, že jsme jim ušetřili čas, bezmála osmdesát procentům jsme ušetřili náklady a téměř sedmdesát procentům oslovených jsme našimi službami pomohli při jejich rozhodování. Stejně otázky jsme zařadili v roce 2008 do standardního dotazníku spokojenosti se službami zahraničních kancelářů.

Děkujeme vám všem, kteří jste nám věnovali čas a odpověděli na ankety, které vám průběžně zasíláme nebo je umísťujeme na naše webové stránky.

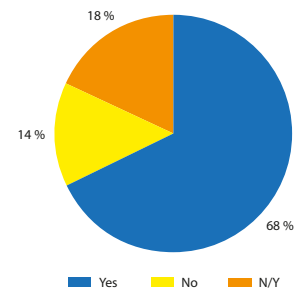
Naše služby ušetřily klientovi čas



Naše služby ušetřily klientovi náklady



The service made a better decision possible for the client



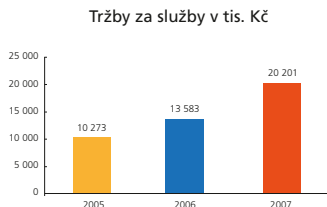
Výsledky hospodaření za rok 2007

Rok 2007 můžeme z finančního hlediska označit jako úspěšný. Podařilo se nám dosáhnout historicky nejvyšších tržeb za poskytované služby, které přesáhly 20 milionů Kč, což je meziroční nárůst o 46 %. Na rekordních tržbách se podílely služby zahraničních kanceláří téměř 16 milionů, exportní vzdělávání jedním milionem a tržby z ostatních služeb tvořily zbylé tři miliony Kč.

Agentura se svým hospodařením v roce 2007 zasloužila o zlepšení hospodářského výsledku na 7,59 milionů Kč. Celkové výsledky potvrdily nejen úspěšný vývoj růstu tržeb, ale také nastoupený trend snižování nákladů.

Ekonomické výsledky CzechTrade v roce 2006 a 2007 (v tis. Kč)

	2006	2007
Výnosy celkem	275 501	260 473
Tržby za služby	13 583	20 201
Ostatní výnosy	13 853	3 065
Příspěvek na provoz	248 065	237 207
Náklady celkem	273 858	252 883
Spotřebované nákupy	9 010	10 642
Služby	203 267	178 755
Mzdy včetně odvodů	43 765	49 246
Odpisy	11 677	10 822
Ostatní náklady	6 139	3 418
Hospodářský výsledek	1 643	7 590





PROFIL
KALENDÁRIUM 2007
SLUŽBY AGENTURY
ORGANIZACE CZECHTRADE
PROJEKTY
VÝSLEDKY
ZÁVĚREČNÉ SLOVO



Vážení obchodní partneři, vážení přátelé,

rok 2007 byl pro agenturu CzechTrade jubilejním. Oslavili jsme desáté výročí existence. Nebudu však přehánět, když uvedu, že minulý rok nebyl pouze jubilejním, ale především velmi úspěšným. Podařilo se nám dosáhnout velmi dobrých výsledků. Ceníme si vaší přízně hlavně v podobě oznámených úspěšných zahraničních kontraktů, kterých jste spolu s námi dosáhli.

Během minulého roku jsme se snažili neustále zlepšovat kvalitu našich služeb. Poděkování patří vám všem, kteří jste nám sdělili vaše připomínky a náměty v dotaznících spokojenosti či anketách. Rostoucí zájem o naše služby vnímáme jako ocenění této snahy. Pozitivní vnímání CzechTrade podnikatelskou veřejností je pro nás stejně důležité jako zaměření se na účinnou zahraniční asistenci.

Uvědomujeme si, že udržet tak vysoko nastavenou laťku spokojenosti klientů není jednoduché. Proto i v následujících letech chystáme řadu novinek. Rok 2008 jsme odstartovali balíčkem služeb Design pro export s cílem podpořit aplikaci průmyslového designu do výroby. Žijeme ve 21. století, tedy v době nekončícího prudkého rozvoje informačních technologií, a tak je třeba služby přizpůsobit i této skutečnosti. Určitě oceníte, že měníme dosavadní dotační titul Adresář českých exportérů ve standardní službu poskytovanou naší agenturou v nesrovnatelně propracovanější podobě. Plánujeme pokračovat také v rozvoji služby Exportní tréninková centra v zahraničí.

Slibuji vám, že i nadále budeme naslouchat vašim potřebám, aby bylo možné realizovat vaše exportní přání a vize. Přál bych si, abychom všichni měli i nadále hodně dobrých nápadů, rozhodnosti a energie, abychom mohli naplnit společný cíl – růst českého exportu.

Ing. Ivan Jukl
generální ředitel CzechTrade



CzechTrade
Dittrichova 21, 128 01 Praha 2
Zelená linka pro export: 800 133 331
e-mail: info@czechtrade.cz
www.czechtrade.cz
www.czechtradeoffices.com





