2017

CzechTrade

ZPRÁVA O ČINNOSTI

2017

ÚVODNÍ SLOVO

Vážení čtenáři,

jsem rád, že se mohu úvodním slovem podílet na výroční Zprávě o činnosti agentury na podporu obchodu CzechTrade za rok 2017.

Oslavila dvacáté výročí existence a potvrdila, jak důležitým pomocníkem českým exportérům na zahraničních trzích je. Český export dosáhl rekordní bilance 4,2 bilionu korun a jsem si jist, že svou měrou k těmto historickým výsledkům přispěla i cílená poradenská a konzultační činnost agentury CzechTrade. Ta dnes poskytuje českým firmám komplexní služby, znalosti a informace „z první ruky" v 51 zemích pěti kontinentů. Dosud pomohla realizaci více než 2 500 úspěšných exportních zakázek.

Společně s naším ministerstvem a MZV realizuje Klientské centrum pro export. Díky této synergii dokáže poskytovat služby na jednom místě ve více než devadesáti zemích. Loňský společný výzkum s Asociací malých a středních podnikatelů a živnostníků ukázal, jak malé firmy stojí o státní podporu exportu. Služeb CzechTrade využívají tři z deseti exportérů. Na tři sta malých a středních firem vloni využilo služeb v projektech NOVUMM, NOVUMM KET A DESIGN. Podpisem dodatku ke smlouvě o fungování CEBRE se CzechTrade stal rovnocenným partnerem České podnikatelské reprezentace při EU v Bruselu. A v této výroční zprávě se dočtete i o dalších pozitivech.

Pro CzechTrade byl jubilejní rok rokem úspěšným. Věřím, že i v dalším dvacetiletí bude CzechTrade pilířem, o který se mohou naši exportéři na náročných trzích opřít.

Tomáš Hüner
ministr průmyslu a obchodu

CZECHTRADE JE PŘÍSPĚVKOVOU ORGANIZACÍ MINISTERSTVA PRŮMYSLU A OBCHODU.

OD ROKU 1997 JE PARTNEREM ČESKÝCH FIREM NA CESTĚ K JEJICH EXPORTNÍM ÚSPĚCHŮM.

OBSAH

Důležité události roku 2017 9

Služby 15

Organizační struktura 21

Přehled hlavních výsledků 25

Obchodní výsledky 27

Výsledky hospodaření 43

Výroční zpráva o činnosti v oblasti poskytování informací 45

Závěrečné slovo 47

20
let
S VÁMI A PRO VÁS

CzechTrade

PROFIL AGENTURY CZECHTRADE

CzechTrade je národní proexportní organizace založená Ministerstvem průmyslu a obchodu s cílem rozvíjet mezinárodní obchod a vzájemnou spolupráci mezi českými a zahraničními subjekty. Díky dvacetileté zkušenosti se agentura stala expertem na podporu českých vývozců. Za tu dobu realizovala více než 22 552 zakázek pro 10 750 klientů. Přes 23 058 účastníků navštívilo na 1 305 odborných a teritoriálních seminářů, školení a exportních konferencí. Agentura pomohla k realizaci přes 2 500 úspěšných exportních zakázek, zpracovala 36 374 tendrů a 37 966 zahraničních poptávek. Za dobu působení agentury se rozrostla síť zahraničních kanceláří CzechTrade z původních sedmi až na 51 zastoupení na pěti kontinentech.

V době založení v roce 1997 poskytovala agentura exportérům primárně informační služby, v následujících letech se přidávaly služby asistenční a vzdělávací. Dnes CzechTrade nabízí 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.

Od roku 2016 je agentura CzechTrade realizátorem tří interních projektů z programu Marketing v rámci Operačního programu Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost – NOVUMM, NOVUMM KET a DESIGN PRO KONKURENCESCHOPNOST.

V roce 2001 založil CzechTrade oficiální portál pro podnikání a export BusinessInfo.cz. Gestorem tohoto nejrozšířenějšího podnikatelského portálu je Ministerstvo průmyslu a obchodu. Na jeho obsahu se podílí přes 30 dalších partnerů z řad státních institucí, podnikatelských reprezentací, odborných asociací a dalších organizací.

CzechTrade vždy usiluje o rovnocenné partnerství s firmami. Služby agentury jsou od roku 2017 přístupné ve všech krajích prostřednictvím sítě regionálních exportních konzultantů (REK) vytvořené ve spolupráci s agenturou CzechInvest a Agenturou pro podporu podnikání a investic (API). CzechTrade spolu s Ministerstvem průmyslu a obchodu a Ministerstvem zahraničních věcí ČR realizuje Klientské centrum pro export (KCE). Díky společné zahraniční síti zastupitelských úřadů ČR a zahraničních kanceláří CzechTrade poskytuje podnikatelům na jednom místě konzultace exportních a investičních záměrů ve více než 90 zemích světa. KCE funguje od října 2014 a má sídlo v budově CzechTrade.

STATUS STÁTNÍ AGENTURY

SÍŤ 51 ZAHRANIČNÍCH KANCELÁŘÍ

20 LET ZKUŠENOSTÍ

TÝM PROFESIONÁLŮ

EXPORTNÍ ÚSPĚCHY FIREM

KOMPLEXNÍ SLUŽBY

ÚSPORA ČASU A NÁKLADŮ

DŮLEŽITÉ UDÁLOSTI ROKU 2017

CZECHTRADE OSLAVIL 20 LET EXISTENCE

Agentura CzechTrade byla založena 1. května 1997. U příležitosti dvacetiletého výročí založení realizovala celou řadu aktivit, například vyhlášení studentské soutěže s Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně na vytvoření ikony 20 let. Ta po celý rok fungovala jako „razítko kvality" dvacetileté zkušenosti a byla rovněž součástí stěžejního reklamního předmětu, kterým se pro rok 2017 stalo pivo Exportní speciál CzechTrade, vyrobené Měšťanským pivovarem Havlíčkův Brod. V únoru agentura uspořádala večerní setkání s významnými klienty CzechTrade, v květnu se konal odpolední koktejl pro dlouholeté partnery a spolupracující instituce. Agentura také realizovala úspěšnou mediální kampaň na téma exportních úspěchů firem.

SÍŤ ZAHRANIČNÍCH KANCELÁŘÍ DOSÁHLA POČTU 51

Začátkem roku 2017 otevřel CzechTrade novou zahraniční kancelář, a to v nigerijském Lagosu. Po Egyptě, Maroku a Jihoafrické republice se jedná o čtvrtou kancelář v Africe. V srpnu došlo na tomto kontinentě k dalším změnám, vedoucí kanceláří v Casablance a v Káhiře byli vystřídáni. V březnu personálně posílila americká kancelář v Chicagu a v srpnu získalo nového vedoucího zastoupení v Záhřebu.

CZECHTRADE MÁ SVÉ REGIONÁLNÍ KONZULTANTY PO CELÉM ČESKU

Od ledna 2017 agentura naplno spolupracuje se 13 regionálními kancelářemi CzechInvestu a Agentury pro podporu podnikání a investic (API), jejíž pracovníci nyní působí také jako zástupci CzechTrade. Díky tomu mohou podnikatelé své plánované exportní aktivity a ambice konzultovat v každém krajském městě.

Regionální exportní konzultanti mohou díky detailním znalostem činností agentury CzechTrade a přehledné orientaci v rámci krajů podnikatelům nabídnout úplné informace a služby v dané oblasti. Zástupci firem tak získají rychle a pohodlně cenné rady a poznatky od všech tří agentur – CzechTrade, CzechInvest i API.

MEETING POINT CZECHTRADE PROBĚHL VE SLAVNOSTNÍM DUCHU

Tradiční akci Meeting Point 2017 vzhledem k významnému výročí agentury tentokrát slavnostně zahájil ministr průmyslu a obchodu Jan Mládek. Setkání zástupců českých firem s vedoucími pracovníky svých zahraničních zastoupení se konalo ve dnech 14. až 16. února 2017 v Praze. Patnáctý ročník Meeting Pointu se těšil velkému zájmu podnikatelů, kterých přišly více než tři stovky. Třídenní seriál jednání s padesáti vedoucími zahraničních kanceláří doplnily konzultace se specialisty Klientského centra pro export nebo konzultace k projektům Design pro konkurenceschopnost, NOVUMM a NOVUMM KET realizovaných v rámci programu OPPIK.

Individuální půlhodinová setkání poskytla firmám prostor pro konzultace vývozních plánů a problémů či pro výměnu 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. Výrazně to usnadní a zefektivní budoucí komunikaci při realizaci konkrétních zakázek ve prospěch klienta.

> *„Chtěl bych poděkovat za pozvání na akci CzechTrade v Praze. Podařilo se mi navázat nové zajímavé kontakty a počítám s tím, že současnou spolupráci s agenturou rozšířím do budoucna o nové regiony. CzechTrade poskytuje za ‚dotovanou' cenu velmi cenné informace o trhu i potřebné kontakty na potenciální obchodní partnery."*
>
> *Leopold Benda, BENEKOV*

ČESKÝ PODNIKATELSKÝ INKUBÁTOR POMÁHÁ VÝVOZCŮM PROSADIT SE V INDII

Překonat první překážky při vstupu na indický trh a vytvořit odborné a provozní zázemí pomáhá tuzemským exportérům Český podnikatelský inkubátor v indickém Bengalúru. Společný projekt agentury CzechTrade a Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR dokáže firmám poskytnout podporu a informace, které významně sníží jejich náklady na orientaci na specifickém trhu jižní Asie. Český podnikatelský inkubátor poskytuje firmám odborné a provozní zázemí, odpovídající servis a praktické služby pro zahájení podnikání.

ČESKÝ PAVILON NA EXPO 2017 V ASTANĚ ZÍSKAL BRONZOVÉ OCENĚNÍ

Tuzemská expozice patřila k nejnavštěvovanějším stánkům na EXPO 2017 v kazašské Astaně. Nápaditá prezentace přitáhla pozornost každého osmého návštěvníka z téměř čtyř milionů lidí, kteří prošli branami výstavy. V konkurenci 115 národních expozic bylo více než půl milionu zvědavých diváků významným číslem. Česká expozice proto získala bronzovou sošku za koncept s mottem Důmyslnost řešení v kategorii Pojetí tématu výstavy – Energie budoucnosti.

Historicky první českou účast na mezinárodním specializovaném veletrhu zajistilo Ministerstvo průmyslu a obchodu ve spolupráci s agenturou CzechTrade. EXPO je celosvětová platforma, na které se kromě firemních prezentací představují myšlenky a přístupy celých států. Praktický dopad účasti na EXPO 2017 přinesl uzavřené a rozjednané zakázky pro české vývozce a posílení domácí technologické image v řadách světové energetické elity.

EXPORTNÍ PRŮZKUM ZNOVU POTVRDIL CZECHTRADE JAKO NEJPŘIROZENĚJŠÍHO PARTNERA ČESKÝCH EXPORTÉRŮ

V květnu CzechTrade realizoval spolu s MPO a AMSP ČR již třetí ročník Exportního průzkumu zaměřeného na malé a střední firmy s exportní zkušeností. Výsledky získané ze vzorku 500 respondentů z řad MSP potvrdily, že firmy stojí o státní podporu exportu. Z dostupné nabídky exportéři nejvíce využívají služeb CzechTrade, který se stabilně drží na prvním místě. Pomoci CzechTrade využili stejně jako v předchozím období 3 z 10 exportérů.

Firmy se na CzechTrade obracejí, protože potřebují pomoc s marketingem a propagací v zahraničí, případně kvůli vyhledání vhodných obchodních partnerů. Průzkum potvrdil také vysokou znalost CzechTrade (94 %). Exportéři stejně jako v roce 2016 nejvíce vyvážejí do EU, zemí SNS, na Blízký východ, do dalších asijských zemí a také do Severní Ameriky. Oproti minulému roku, kdy exportéři nejvíce plánovali vyvážet do zemí SNS, se v roce 2017 jejich zájem zaměřil na Severní Ameriku. Oslovené firmy stále více oceňují vysokou úroveň služeb CzechTrade, profesionalita služeb je pro ně největším přínosem. Váží si také kvality a hodnoty získaných informací.

CZECHTRADE SE NA MSV V BRNĚ PREZENTOVAL NA DVOU MÍSTECH

Na 59. ročníku Mezinárodního strojírenského veletrhu (MSV) zanechal CzechTrade výraznou stopu, a to nejen v podobě doprovodných akcí. S pracovníky agentury se mohli návštěvníci potkat kromě konferencí také v Exportním domě či v indickém pavilonu ve stánku, který CzechTrade sdílel s AMSP ČR. Tato expozice byla věnována nově otevřenému českému podnikatelskému inkubátoru v indickém Bengalúru.

CzechTrade byl také spolu s MPO, MZV, MO, ČRA a EXPO Dubaj součástí Exportního domu.

V rámci MSV se konal tradiční Meeting Point CzechTrade, na který přijelo rekordních 32 vedoucích zahraničních kanceláří a nechyběla ani zástupkyně Klientského centra pro export. Meeting Pointu se zúčastnilo více než 120 českých firem.

V rámci doprovodného programu MSV se konala řada odborných seminářů a školení, mezi nimi například seminář s názvem „Strojírenský a plastikářský průmysl v Německu – příležitosti pro české firmy". Další dva semináře byly připraveny ve spolupráci s pracovníky CEBRE v Bruselu a nesly názvy „Investiční plán pro Evropu: Jak se úspěšně zapojit?" a „Nové exportní příležitosti v Asii – Vietnam a Japonsko". K tématu průmyslového designu se uskutečnila akce „Podpora průmyslového designu na cestě ke zvýšení konkurenceschopnosti", kde designéři na konkrétních příkladech z praxe přiblížili efektivní využívání designu zejména v průmyslové výrobě, upozornili na nové trendy a zavádění designu do praxe. Téma Indie přiblížil seminář „Export do Indie – výzva i příležitost", zaměřený na aktuální obchodní příležitosti a možnosti působení na tamním trhu.

Nechyběla ani oblíbená setkání se zahraničními nákupčími Sourcing days, konkrétně s maďarskou společností GE Renewable Energy, britským Halfords a německým Andritz.

CEBRE POKRAČUJE VE SVÉ ČINNOSTI DO ROKU 2020

Představitelé šesti organizací podepsali v říjnu během MSV dodatek ke smlouvě o fungování CEBRE – České podnikatelské reprezentace při EU. Tímto aktem se všechny zúčastněné strany (Ministerstvo průmyslu a obchodu, Svaz průmyslu a dopravy, Hospodářská komora, Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů a CzechTrade) stávají rovnocennými partnery české podnikatelské reprezentace v Bruselu a její fungování bylo prodlouženo do roku 2020.

Instituce CEBRE byla založena v roce 2002 s cílem prezentovat a hájit české podnikatelské zájmy před evropskými institucemi a u evropských podnikatelských federací přímo v Bruselu.

EXPORTNÍ CENA DHL UNICREDIT POD ZÁŠTITOU CZECHTRADE OSLAVILA 20. VÝROČÍ

Nejlepší čeští exportéři byli v listopadu oceněni za své úspěchy v rámci dalšího ročníku prestižní soutěže Exportní cena DHL Unicredit. Přihlášku do jubilejního ročníku poslalo 171 firem. Soutěžilo se ve čtyřech základních kategoriích: Středně velká společnost, Malá společnost, Exportér teritoria – Kanada a Spojené státy americké. Ocenění v kategorii Nejúspěšnější klient CzechTrade získala strojírenská společnost TOSHULIN, a.s., která působí na trhu obráběcích strojů. Ve druhé kategorii s názvem Exportní příběh roku, jejímž patronem je také CzechTrade, nejvyšší příčku obsadila největší letecká škola v regionu střední Evropy F AIR, spol. s r.o., která školí piloty i pro čínské aerolinie.

STATUS STÁTNÍ AGENTURY

SÍŤ 51 ZAHRANIČNÍCH KANCELÁŘÍ

20 LET ZKUŠENOSTÍ

TÝM PROFESIONÁLŮ

EXPORTNÍ ÚSPĚCHY FIREM

KOMPLEXNÍ SLUŽBY

ÚSPORA ČASU A NÁKLADŮ

SLUŽBY

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

AKTUÁLNÍ INFORMACE ZE ZAHRANIČNÍCH TRHŮ

- Portál BusinessInfo.cz a jeho rubrika Zahraniční obchod
- Exportní příležitosti – zahraniční poptávky, tendry a nabídky
- Novinky ze zahraničí
- Newsletter CzechTrade s denním přehledem zahraničních obchodních příležitostí a dalších zajímavostí
- Oborové katalogy určené k prezentaci vybraných průmyslových oborů v zahraničí

PORADENSKÉ A INFORMAČNÍ SLUŽBY

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

- Zhodnocení exportní připravenosti firmy a základní doporučení
- Návrh strategie vstupu na zahraniční trhy
- Informování o aktuálních 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 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 podpoří proces rozhodování a učiní aktivní kroky pro vstup na trh, a to formou individuální služby, organizací obchodního jednání nebo účastí na veletrhu. Ověří zájem o váš produkt nebo službu.

INDIVIDUÁLNÍ SLUŽBY ZAHRANIČNÍCH KANCELÁŘÍ

Firmám přináší úsporu času, nákladů a zvýšení počtu navázaných obchodních kontaktů. Největší přidanou hodnotou 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 či službu (OZV)

- 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/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 zahraničí

- Sourcing days – B2B jednání se zahraničními nákupčími velkých i menších společností s předem prověřeným zájmem o produkty/služby české firmy
- 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
- Realizace prezentací českých firem na veletrzích v rámci projektů NOVUMM a NOVUMM KET a DESIGN, spolufinancovaných z 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

EXPORTNÍ VZDĚLÁVÁNÍ

SDÍLENÍ INFORMACÍ A ZKUŠENOSTÍ O ZAHRANIČNÍM OBCHODU

- odborné semináře
  - akce se zaměřením na mezinárodní obchod i měkké dovednosti
  - přiblížení specifik podnikatelského prostředí

- 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 ZAHRANIČNÍ FIRMY

Zahraniční reprezentanti agentury CzechTrade šíří po celém světě dobré jméno ČR a prezentují nejen úspěchy našeho průmyslu, ale i originalitu 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 51 ZASTOUPENÍ NA 5 KONTINENTECH

STATUS STÁTNÍ AGENTURY

SÍŤ 51 ZAHRANIČNÍCH KANCELÁŘÍ

20 LET ZKUŠENOSTÍ

TÝM PROFESIONÁLŮ

EXPORTNÍ ÚSPĚCHY FIREM

KOMPLEXNÍ SLUŽBY

ÚSPORA ČASU A NÁKLADŮ

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 fondů EU

OBOROVÍ SPECIALISTÉ AGENTURY CZECHTRADE

O klienty se k 31. 12. 2017 staralo 17 konzultantů rozdělených do 5 oborových týmů. Každá firma tak snadno najde svého exportního konzultanta podle oboru, ve kterém podniká.

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: Ing. Martin Hlavnička

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, zbraně a munice.
Vedoucí týmu: Mgr. Marek Jentschke

ENERGETIKA, ZDROJE, ŽIVOTNÍ PROSTŘEDÍ

Energetika + obnovitelné zdroje, voda, odpady a životní prostředí, nerostné suroviny a polotovary.
Vedoucí týmu: Mgr. Alice Fibigrová, MBA

ŽIVÉ VĚDY, CHEMIE, PLASTY, ZDRAVOTNICTVÍ A POTRAVINÁŘSTVÍ

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

STROJÍRENSTVÍ A KOVOVÝROBA

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

ZAHRANIČNÍ KANCELÁŘE CZECHTRADE

Zahraniční síť CzechTrade se v roce 2017 rozrostla o jednu zahraniční kancelář. Na konci roku mohly firmy využít služeb 51 zahraničních kanceláří. CzechTrade poskytuje služby ve 21 zemích Evropské unie a 31 zemích mimo EU.

EVROPSKÁ UNIE: 16 ZAHRANIČNÍCH KANCELÁŘÍ – PŮSOBNOST V 21 ZEMÍCH

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

EVROPA A STŘEDNÍ ASIE: 9 ZAHRANIČNÍCH KANCELÁŘÍ – PŮSOBNOST V 8 ZEMÍCH

Černá Hora: Podgorica
Rusko: Moskva, Petrohrad, Jekatěrinburg
Srbsko: Bělehrad
Turecko: Istanbul
Ukrajina: Kyjev
Kazachstán (Kyrgyzstán): Almaty
Ázerbájdžán: Baku

AFRIKA: 4 ZAHRANIČNÍ KANCELÁŘE – PŮSOBNOST VE 4 ZEMÍCH

Egypt: Káhira
Maroko: Casablanca
Nigérie: Lagos
JAR: Johannesburg

AUSTRÁLIE: 1 ZAHRANIČNÍ KANCELÁŘ – PŮSOBNOST VE 2 ZEMÍCH

Austrálie, Nový Zéland: Sydney

AMERIKA: 8 ZAHRANIČNÍCH KANCELÁŘÍ – PŮSOBNOST V 8 ZEMÍCH

Argentina: Buenos Aires
Brazílie: Sao Paulo
Chile: Santiago de Chile
Kanada: Calgary
Kolumbie: Bogotá
Mexiko: Ciudad de México
Peru: Lima
USA: Chicago

ASIE: 13 ZAHRANIČNÍCH KANCELÁŘÍ – PŮSOBNOST V 9 ZEMÍCH

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

ZAMĚSTNANCI CZECHTRADE

K 31. 12. 2017 měla agentura CzechTrade 117 zaměstnanců.

Zaměstnanci podle věku

DO 30 LET
muži **9**
ženy **9**
celkem **18**

DO 40 LET
muži **23**
ženy **22**
celkem **45**

DO 50 LET
muži **8**
ženy **10**
celkem **18**

DO 60 LET
muži **9**
ženy **9**
celkem **18**

NAD 60 LET
muži **13**
ženy **5**
celkem **18**

CELKEM
muži **62**
ženy **55**
celkem **117**

Zaměstnanci podle pohlaví
muži **53 %**
ženy **47 %**

Zaměstnanci podle vzdělání
VŠ **100**
SŠ **17**

STATUS STÁTNÍ AGENTURY

SÍŤ 51 ZAHRANIČNÍCH KANCELÁŘÍ

20 LET ZKUŠENOSTÍ

TÝM PROFESIONÁLŮ

EXPORTNÍ ÚSPĚCHY FIREM

KOMPLEXNÍ SLUŽBY

ÚSPORA ČASU A NÁKLADŮ

PŘEHLED HLAVNÍCH VÝSLEDKŮ

- V roce 2017 zpracoval CzechTrade celkem **2 227 exportních příležitostí**, které byly zveřejněné na portálu BusinessInfo.cz.
- Na české verzi webu CzechTrade a zároveň na portálu BusinessInfo.cz bylo publikováno **1 367 zahraničních novinek**.
- Průměrná měsíční návštěvnost portálu BusinessInfo.cz dosáhla hodnoty **220 000 návštěvníků**, což je o **7 % více** než předcházející rok.
- KCE přijalo v roce 2017 celkem **691 dotazů**, oproti roku 2016 je to **nárůst o 29 %**.
- V roce 2017 agentura CzechTrade zrealizovala **2 355 placených zakázek** pro 1 202 klientů, 1 666 zakázek byly zakázky zahraničních kanceláří, které mají největší přidanou hodnotu pro české firmy.
- Meziročně došlo k **6,5% nárůstu** počtu úspěšných případů, o které se klienti s agenturou CzechTrade podělily.
- Agentura CzechTrade zorganizovala celkem **161 akcí v zahraničí** včetně podpořených akcí.
- Celkem 292 MSP využilo v rámci zvýhodněných služeb agentury CzechTrade v projektech NOVUMM, NOVUMM KET a DESIGN podporu pro účast na **36 specializovaných zahraničních akcích**.
- V roce 2017 se uskutečnilo celkem **53 seminářů a konferencí**, kterých se účastnilo více než **1 200 pracovníků** z řad českých exportérů.
- V roce 2017 bylo realizováno **20 Sourcing days** (SD), na kterých bylo zahraničním partnerům představeno **318 českých firem** (osobní jednání / návštěvy v provozech / katalogové prezentace).
- Během roku bylo zaznamenáno **740 relevantních mediálních výstupů** obsahujících slovo CzechTrade. Celkem 32 % článků vzešlo z aktivit CzechTrade, 16 % díky dobrým vztahům PR agentury s médii a 10 % článků bylo reakcí na vydané tiskové zprávy. V roce 2017 vydal CzechTrade celkem **28 tiskových zpráv**, v dalších sedmi byl jejich součástí.
- Zájem o služby regionálních exportních manažerů projevilo **407 firem**, uskutečnilo se celkem **709 osobních jednání** a zrealizovalo se **154 společných akcí** s agenturou CzechInvest přímo v regionech.

STATUS STÁTNÍ AGENTURY

SÍŤ 51 ZAHRANIČNÍCH KANCELÁŘÍ

20 LET ZKUŠENOSTÍ

TÝM PROFESIONÁLŮ

EXPORTNÍ ÚSPĚCHY FIREM

KOMPLEXNÍ SLUŽBY

ÚSPORA ČASU A NÁKLADŮ

OBCHODNÍ VÝSLEDKY

EXPORTNÍ PŘÍLEŽITOSTI

CzechTrade komplexně zpracovává exportní příležitosti ze zahraničí, ať už se jedná o administraci zahraničních poptávek nebo o organizaci Sourcing Days – setkání českých firem s nákupčími zahraničních firem. Mezi exportní příležitosti se řadí: zahraniční poptávky, projekty a tendry, investiční příležitosti a nabídky spolupráce ze zahraničí. Exkluzivními zdroji exportních příležitostí jsou zahraniční kanceláře CzechTrade, obchodně ekonomické úseky zastupitelských úřadů ČR v zahraničí či zahraniční diplomatické mise v České republice.

Zahraniční poptávky získává CzechTrade také pomocí on-line služby „Czech Business Partner Search". On-line formulář pro zahraniční firmy je k dispozici na všech webových stránkách zahraničních kanceláří CzechTrade. Kromě výše uvedených zdrojů sledují pracovníci CzechTrade informace o projektech a tendrech vypsaných organizací CERN. Všechny exportní příležitosti publikuje agentura na portálu BusinessInfo.cz a dále jsou pravidelně rozesílány zaregistrovaným firmám prostřednictvím služby CzechTrade denně.

V roce 2017 agentura zpracovala a publikovala 786 zahraničních poptávek, 1 300 projektů a tendrů, 69 zahraničních investičních příležitostí a 72 nabídek spolupráce ze zahraničí. Nejvíce poptávek přišlo z Německa, Velké Británie, Ruska a Izraele. Z oborů pak nejvíce zájmu zaznamenalo strojírenství, potravinářství, elektronika, elektrotechnika a také plasty a pryže.

SOURCING DAYS

V roce 2017 bylo realizováno 20 Sourcing days (SD), na kterých bylo zahraničním partnerům představeno 318 českých firem v rámci 520 jednání, návštěv v provozovnách českých výrobců nebo katalogových prezentací. Mezi zahraniční partnery, pro které byla realizována B2B setkání s českými výrobci, patřily společnosti: AeroMobil, Mezzanine a Jaguar Land Rover z Velké Británie, OBI a Innogy z Německa, General Electrics Renewable Energy z Maďarska, OGMA z Portugalska, COE ze Španělska nebo Auchan Retail z Francie.

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, který zahrnuje prověřené kontakty, zjištění zájmu o nabízené výrobky a služby, pomoc s přípravou na jednání, asistenci během jednání a následnou komunikaci s nákupčími.

„Chtěl bych tímto poděkovat CzechTrade za organizaci obchodní schůzky naší společnosti a firmy OGMA. Zda bude schůzka úspěšná, či ne, ukáže teprve čas. Každopádně ze svých zkušeností vím, že první setkání s potenciálním zákazníkem je vždy velice důležité. A když se jedná o tak významného výrobce letadel na evropském i celosvětovém trhu, jakým firma OGMA bezpochyby je, není vždy jednoduché pro firmy, jako je COMPOSIT AIRPLANES spol. s r. o. takové setkání zorganizovat. Vám se to podařilo, čehož si velice vážím. Ještě jednou moc děkuji. Vaše organizační schopnosti jsou na velice vysoké úrovni. Věřím, že naše spolupráce bude v budoucnu pokračovat. Velice rád se zúčastním dalších schůzek s možnými obchodními partnery pro výrobu kompozitů, ať už z oblasti letectví, sportovního, lodního nebo jiných odvětví průmyslu.“
Marek Kunčický, COMPOSIT AIRPLANES spol. s r. o.

„I wanted to repeat my thanks for the hard work in setting this event up and organising the suppliers we saw at such a short notice. I think the quality of suppliers put forward reflects very well on the potential opportunity for Halfords to develop more business from your country and I look forward to the outputs of the bigger event in the New Year."
James Byatt, Sourcing Director, Halfords Global Sourcing

„Setkání v Praze bylo nejsmysluplnější dodavatelskou akcí, jaké jsem se zúčastnil. CzechTrade zajistil skvělou organizaci, dodavatelé byli na všechna jednání velmi dobře připraveni a věděli, co nám mají nabídnout. Jsem si jistý, že s řadou z nich začneme spolupracovat."
Olaf Bageritz, divizní ředitel nákupu, Ferdinand Bilstein GmbH + Co.KG.

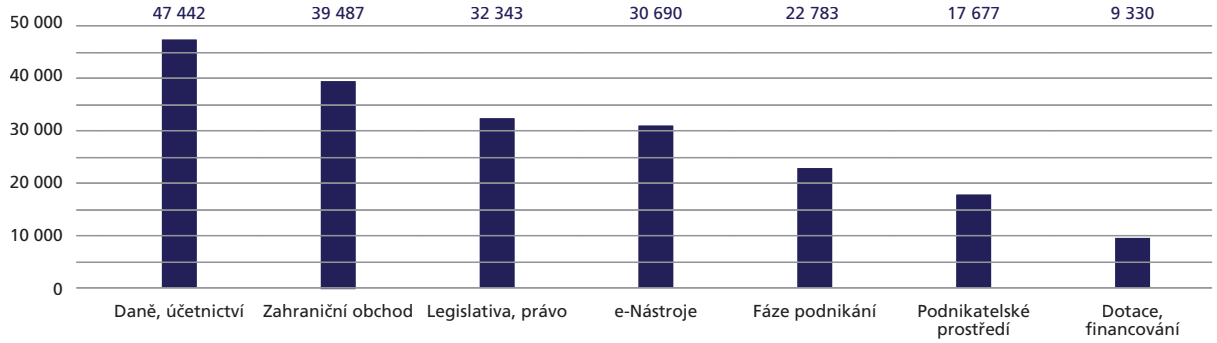
PORTÁL BUSINESSINFO.CZ

Základní součástí informační sítě pro podnikatele a exportéry je portál BusinessInfo.cz. V jeho rámci bylo zpracováno celkem 918 odpovědí na podnikatelské dotazy ze strany uživatelů. Portál navíc oslovuje přibližně 20 000 uživatelů adresným newsletterem. Velká pozornost je věnována příběhům úspěšných českých exportérů, které slouží jako inspirace pro další české firmy s potenciálem dobývat cizí trhy. Z hlediska návštěvnosti se portál BusinessInfo.cz řadí mezi nejnavštěvovanější portály státní správy. Průměrná měsíční návštěvnost v roce 2017 dosáhla hodnoty téměř 220 000 návštěvníků, což je o 7 % více než předcházející rok.

Uživatelé portálu oceňují především kvalitní a spolehlivé informace. Kvalita obsahu se stále zlepšuje, jak dokládá zvýšení návštěvnosti TOP témat. V roce 2016 a 2017 došlo meziročně k 53% nárůstu u TOP10 nejzobrazovanějších stránek. Zdrojem „nejvěrnější a opakované návštěvnosti" je rubrika Zahraniční obchod. Ta je spolu se sekcí Daně a Legislativa nejnavštěvovanější rubrikou portálu BusinessInfo.cz. K důležitým rubrikám patří sekce Exportní příležitosti, kterých bylo v roce 2017 publikováno 2 131: 770 poptávek, 1 293 zahraničních projektů a tendrů a 68 investičních příležitostí.

Vysokou přidanou hodnotou je i flexibilní reakce na podnikatelské změny, tedy zaměření na silná témata prostřednictvím speciálních rubrik – EET, Daňový speciál, Brexit apod. V rámci maximálního přiblížení se podnikatelům došlo také k rozvoji videoobsahu s exportní tematikou (úspěšné případy a příběhy). Ve spolupráci s Ministerstvem průmyslu a obchodu byl také vyvinut modul jednotných kontaktních míst „JKM" na základě best practices z evropských „JKM" portálů.

NÁVŠTĚVNOST RUBRIK – 2015, MĚSÍČNÍ PRŮMĚR



KLIENTSKÉ CENTRUM PRO EXPORT (KCE)

KCE poskytuje své služby v sídle agentury od října 2014 jako společný projekt MPO, MZV a CzechTrade. Je součástí širší sítě státem poskytovaných služeb pro podnikatele a exportéry. Informace o něm jsou zveřejněny mimo jiné na portálu BusinessInfo.cz. Specialisty KCE je možné kontaktovat telefonicky, e-mailem nebo přímo při osobní návštěvě v agentuře CzechTrade.

KCE nabízí exportérům služby prostřednictvím pravidelně aktualizovaného Katalogu služeb jednotné zahraniční sítě. Základní typy služeb jsou pro exportéry 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.

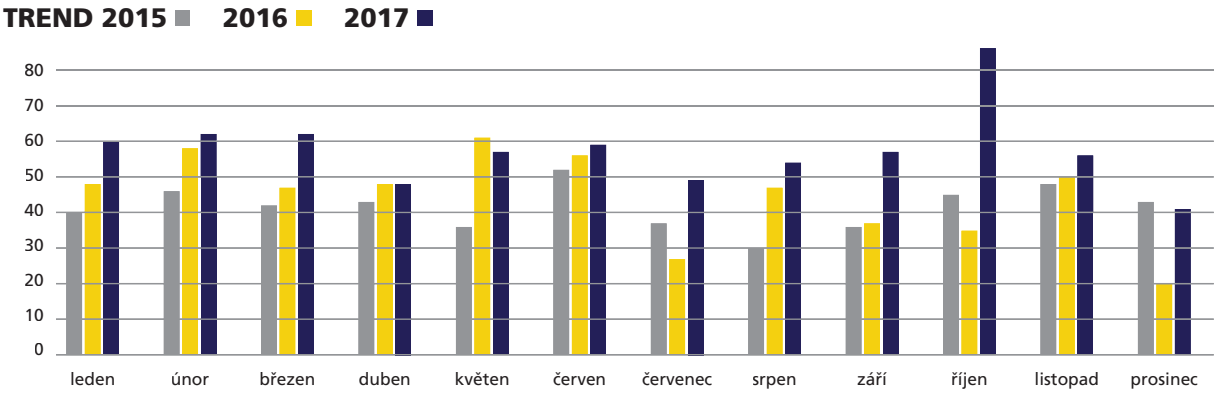
KCE přijalo v roce 2017 celkem 691 dotazů, oproti předchozímu roku je to nárůst o 29 %, oproti roku 2015 téměř o 39 %. Více než třetina klientů (37 %) měla zájem o bezplatnou službu číslo 2 z Katalogu

služeb (Příprava na obchodní jednání), v rámci které firmy žádají informace pro vstup na trh a vyhledání obchodních partnerů. Další žádanou službou (35 % klientů) byla služba číslo 3 (Informace pro exportéry, identifikace obchodních příležitostí). Následné placené asistence (Detailní průzkum trhu a Oslovení potenciálního partnera a ověření jeho zájmu o výrobek/službu) si vyžádalo 15 % klientů. Celkem 81 % došlých dotazů kvalifikovaně vyřešila agentura CzechTrade, 75 % klientů patřilo mezi její stávající klienty. Na 60 % dotazů bylo přijato e-mailem, 31 % telefonicky, 8 % formou osobního jednání. Z hlediska teritorií se nejvíce dotazů týkalo Německa, Ruska, USA, Číny, Indie, Ukrajiny, Francie a Polska.

Specialisté KCE se aktivně zúčastnili i Meeting Pointu CzechTrade v únoru, setkání s obchodními rady a firmami v červnu a také MSV v říjnu 2017.

POČTY DOTAZŮ, TREND (01/2015–12/2017)

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



EXPORTNÍ VZDĚLÁVÁNÍ

Agentura CzechTrade realizovala pro české firmy v roce 2017 prakticky zaměřené odborné a teritoriální semináře, exportní konference, firemní školení na míru a další vzdělávací a informační akce. Exportní události se konaly nejen v Praze, ale i v regionech po celé republice. Semináře i konference byly zaměřeny na oblast mezinárodního obchodu i měkké dovednosti, přibližovaly specifika podnikatelského prostředí a aktuální informace z vybraných oborů a teritorií. Hlavním přínosem teritoriálně zaměřených akcí bylo především unikátní know-how ředitelů zahraničních kanceláří CzechTrade.

V roce 2017 se uskutečnilo celkem 53 seminářů a konferencí, kterých se účastnilo více než 1 200 pracovníků z řad českých exportérů.

Teritoriálně zaměřené akce se týkaly mimoevropských i evropských destinací, tedy Nigérie, JAR, Číny, Indie, Indonésie, Latinské Ameriky, Thajska, Austrálie, USA, Kanady, Kazachstánu, Ázerbájdžánu, dále pak Německa, Itálie, Španělska, Francie, Nizozemska, Rumunska, Bulharska, Chorvatska, Černé Hory, Velké Británie a dalších zemí. Exportní konference se realizovaly i v průběhu strojírenského veletrhu v Brně, kde byla velká účast z řad českých firem. Akce byly zaměřené na Německo (především strojírenský a plastikářský průmysl) a Indii (především informace o podnikatelském inkubátoru v Indii).

Odborné semináře byly zaměřeny na tato témata: celní předpisy, uplatňování DPH, obchodní prezentace a vyjednávání, sociální média v businessu, průmyslový design, chyby v praxi zahraničního obchodu, efektivní propagační materiály, zboží dvojího použití, marketingové strategie a další. Novinkou pak byly oborové semináře týkající se například exportu hudebních nástrojů nebo vývozu hraček.

> *„Včerejší seminář o efektivní prezentaci značky byl opravdu super. Jeho struktura a zkušenosti lektorky odbouraly veškeré možné bariéry během tohoto interaktivního semináře. A co více, seznámila jsem se s opravdu praktickým návodem, jak zaujmout obchodního partnera a odbourat negativní emoce."*
>
> *Jarmila Ocásková, Export Manager, BEMETA DESIGN s.r.o.*

V rámci interního vzdělávání CzechTrade se v roce 2017 uskutečnil desátý ročník Kurzu obchodní diplomacie, který se skládal z 27 prezenčních seminářů, dále e-learningových kurzů a případových studií. Účastníky jsou každoročně pracovníci z agentur CzechTrade, CzechInvest, Ministerstva průmyslu a obchodu a Ministerstva zahraničních věcí.

INDIVIDUÁLNÍ SLUŽBY ZAHRANIČNÍCH KANCELÁŘÍ CZECHTRADE

Služby agentury CzechTrade vycházejí vstříc individuálním potřebám každého klienta a respektují specifika konkrétního cílového trhu i oboru. Klient se může spolehnout na 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 zástupci v zahraničí poskytují celou řadu bezplatných a návazně na ně i placených služeb, které jsou uzpůsobeny dle individuálních potřeb firem.

> *„CzechTrade poskytuje za ‚dotovanou' cenu velmi cenné informace o trhu a potřebné kontakty na potenciální obchodní partnery. Jsem velmi spokojen s tím, jaké informace nám doposud o trhu poskytl. Jsem si vědom toho, že u standardní komerční spolupráce by cena za vstupní analýzu trhu byla mnohonásobně vyšší, a sjednané ceny vnímám jako ‚dotaci' státu na podporu českých firem."*
> *Leopold Benda, prokurista firmy, BENEKOVterm s.r.o.*

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

Na konci roku bylo firmám k dispozici 51 zahraničních kanceláří, které nabízely služby v 52 zemích světa. Zahraniční kanceláře odpracovaly pro firmy téměř 85 000 hodin, což představuje 60% vytíženost. V roce 2017 zahraniční kanceláře realizovaly celkem 1 666 placených zakázek pro 936 firem za více než 58 mil. Kč.

„Chtěl bych tímto poděkovat za významnou pomoc, které se nám dostalo ze strany vedoucího zahraniční kanceláře CzechTrade v Casablance v Maroku. Pan Kobliha nám pomohl s nalezením potenciálních klientů importérů a s organizováním řady obchodních schůzek. Rovněž nám pomohl podstatnou měrou s detailním mapováním trhu a dalšími aktivitami."

Miroslav Tym, BAUER TECHNICS a.s.

ROZDĚLENÍ PODLE TYPU ZAKÁZEK

Název služby	Celkem zakázek
Akce v zahraničí	582
Individuální služby ZK	1 084
Celkový součet	**1 666**

Název služby	Celkem zakázek
Asistenční služby	666
Akce	582
Ověření zájmu o výrobek/službu	137
Obchodní kontakty (bez ověření)	94
Dlouhodobá exportní asistence	65
Tržby za konzultační den	45
Průzkum zahraničního trhu	22
Analýza teritoria	4
Ostatní služby	51
Celkový součet	**1 666**

Pracovníci zahraničních kanceláří publikovali na české verzi webu CzechTrade celkem 1 367 novinek, na jeho zahraničních verzích pak 1 765 aktualit.

„Tímto bych chtěl poděkovat agentuře CzechTrade za nezištnou pomoc, kterou nám během listopadu a prosince 2017 poskytla. Bez této pomoci bychom byli prakticky bezmocní při vymáhání pohledávky v Chile. Proaktivní a účinný postup vašeho zástupce vedl k úspěšnému vyřešení problému. Velmi si vážíme toho, že CzechTrade napomáhá nejen samotnému exportu, ale i řešení problémů, které čas od času nastanou v souvislosti s vývozem především do vzdálených teritorií."
Karel Babíček, CROSS TRANS SERVICE KUTNÁ HORA, s.r.o.

Agentura si zakládá na kvalitě svých služeb, a proto je pro ni zpětná vazba od klientů klíčová. CzechTrade zjišťuje spokojenost se službami poskytnutými některým ze zahraničních zastoupení. Klient má možnost vyjádřit se, zda byl, či nebyl spokojen s přístupem konzultanta z centrály agentury CzechTrade či pracovníka zahraniční kanceláře, s dodržením 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 náměty na zlepšení služeb.

Spokojenost se službami zahraničních kanceláří hodnotí klienti dlouhodobě průměrnou známkou 1,27.

V roce 2017 firmy agentuře potvrdily celkem 133 úspěšných exportních případů, které vznikly na základě využití jejích služeb, a to v celkové hodnotě přes 1,82 mld. Kč. Nejvíce úspěšných exportních případů vykazovali klienti zahraničních kanceláří CzechTrade v Düsseldorfu (17) a největší objem podpořeného vývozu klienti zahraniční kanceláře Skandinávie (392 mil. Kč). Nejvíce úspěšných případů eviduje CzechTrade v oboru strojírenství (41), potravinářský průmysl (17) a stavebnictví (10).

Firmy agentuře CzechTrade potvrdily 54 % úspěšných případů po využití služeb zahraničních kanceláří a 38 % po účasti ve společném stánku na zahraničním veletrhu.

„Velmi Vám i Vašemu týmu děkuji za výbornou práci pro naši společnost. S vyhledáním potenciálních klientů, jakož i se samotnou organizací naší obchodní cesty do Turecka jsme byli nadmíru spokojeni. Získali jsme mnoho užitečných informací o tureckém trhu a konkrétní představu o jeho fungování v železničním odvětví. Velmi oceňujeme skutečnost, že dokážete rychle a pružně reagovat na vývoj aktuální situace. Na základě našeho zjištění musím konstatovat, že přijetí českého dodavatele tureckým zákazníkem pod záštitou státní agentury pro podporu exportu dostává naprosto jiný rozměr než v případě schůzek bez účasti CzechTrade."
Jiří Liberda, ředitel společnosti, LOKEL s.r.o.

PREZENTACE NA ZAHRANIČNÍCH 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. Patří sem mimo jiné oslovení potenciálních zahraničních partnerů s cílem podchytit jejich zájem o setkání na veletrhu, osobní asistence během veletrhu nebo aktivní účast při jednání s obchodními partnery.

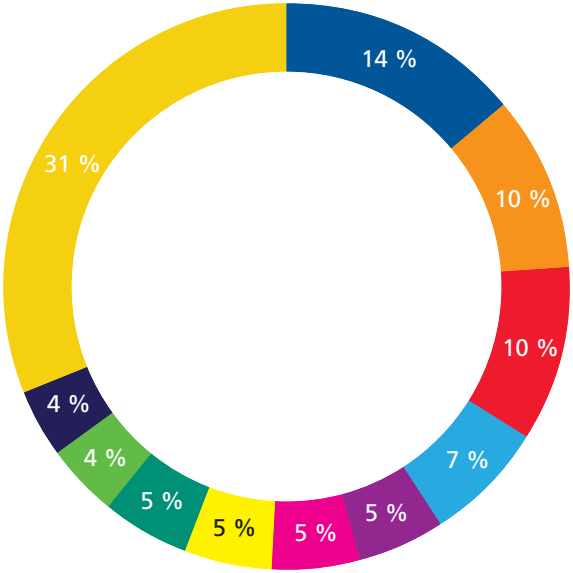
Díky tomu se daří výrazně navýšit návštěvnost českých expozic a přilákat potenciální obchodní partnery. Úroveň poskytnutých služeb hodnotí účastníci akcí v dotaznících spokojenosti. Nejvíce oceňují přítomnost zástupce v konkrétní zemi, který osloví široké spektrum zahraničních subjektů s předstihem před konáním veletrhu, tlumočí při osobních jednáních, komunikuje s veletržní správou nebo zajistí technické zázemí. V neposlední řadě klienti vyzdvihují přednosti společné propagace se záštitou agentury CzechTrade a synergii společně vystavujících firem.

V roce 2017 uspořádala agentura CzechTrade společné účasti českých firem na 111 mezinárodních veletrzích. Celkem se na nich prezentovalo 518 firem. Poskytla tak možnost účasti i exportérům, kteří by si jinak takto nákladnou formu prezentace dovolit nemohli.

„Dovolte mi poděkovat touto cestou za podporu kanceláře agentury CzechTrade v Bogotě při snaze prosadit se s naším produktem dekantační odstředivky na trhu v Kolumbii. Podpora kanceláře při zajištění našeho stánku na veletrhu Feria Internacional de Bogotá v minulém roce a následná komunikační a vyjednávací podpora zcela jistě sehrála svoji roli při prodeji našeho produktu."
Josef Klíma, obchodní zástupce, PBS Velká Bíteš

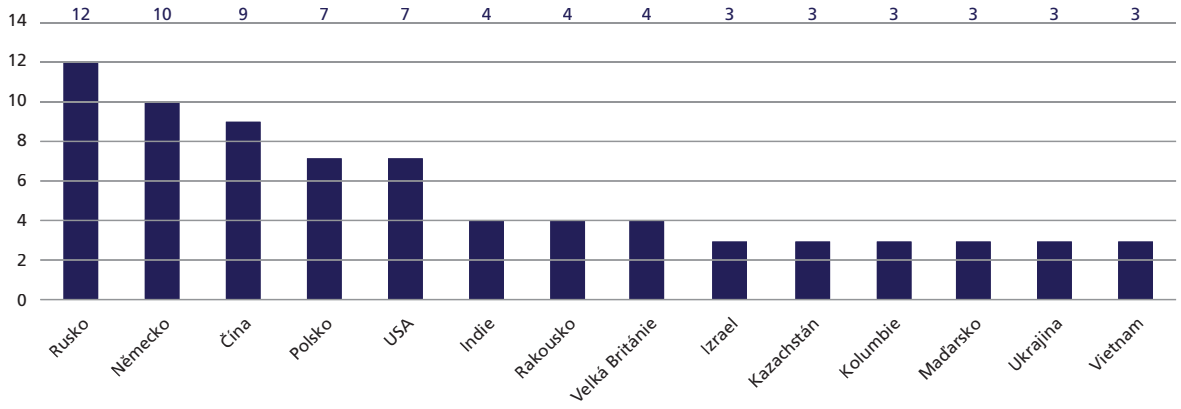
AKCE PODLE OBORŮ

- Strojírenství – výroba strojů a techniky
- Stavebnictví a stavební materiály
- Energetika
- Potravinářský průmysl
- Elektronika a elektrotechnika
- Automobilový průmysl
- Voda, odpady a životní průmysl
- Obranný průmysl
- Textilní, oděvní a kožedělný průmysl
- Obráběné komponenty a konstrukce z kovů
- Ostatní



V roce 2017 se nejvíce veletrhů konalo v Rusku (12), Německu (10), Číně (9) a po 7 veletrzích v Polsku a v USA.

POČET AKCÍ PODLE TERITORIA – VÍCE NEŽ 3 AKCE



INTERNÍ PROJEKTY ČESKÉ AGENTURY NA PODPORU OBCHODU / CZECHTRADE

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

Projekt „Nové marketingové modely veletržních účastí v oblasti klíčových technologií“ je zaměřen na usnadnění vstupu MSP (dle Doporučení 2003/361/ES) 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.

V rámci projektu bude podpořeno 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. V rámci projektu NOVUMM KET se v roce 2017 uskutečnilo 10 akcí s celkovým počtem 71 účastníků.

> *„S agenturou CzechTrade jsme se účastnili mezinárodního důlního veletrhu Mongolia Mining 2017 v Ulánbátaru v rámci účasti v projektu NOVUMM. Rád bych touto cestou poděkoval za profesionálně odvedenou práci na veletrhu projektové manažerce, zejména pak za velmi vstřícný přístup k vystavovatelům a ochotu pomoci. Agentura CzechTrade navíc získala v rámci galavečera pořádaného veletržní správou ocenění v kategorii ‚Nejlepší partner veletrhu', v kategorii ‚Nejlepší technologická firma' byla vyhlášena firma INCO engineering, dlouhodobý člen spolku CDT, jehož členem je i firma Enelex spol. s r.o. Díky této podpoře se českým firmám rozšiřují nové možnosti odbytu výrobků a otevírají se tak nové exportní příležitosti."*
>
> *Libor Vacek, jednatel společnosti Enelex spol. s r. o.*

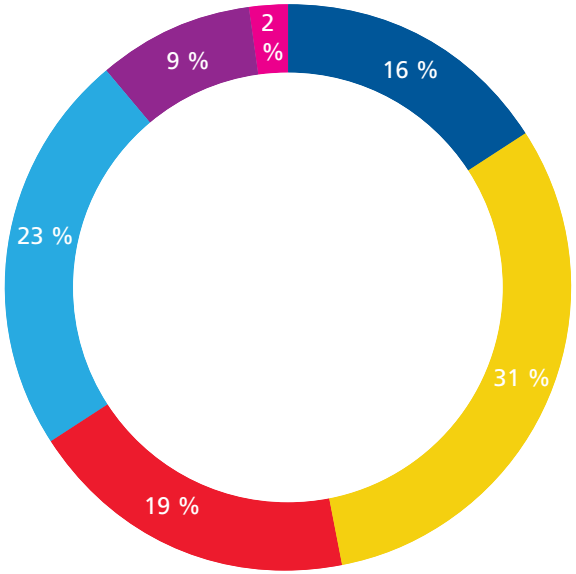
NOVÉ MARKETINGOVÉ MODELY VELETRŽNÍCH ÚČASTÍ (NOVUMM)

Projekt „Nové marketingové modely veletržních účastí" je zaměřen na usnadnění vstupu MSP (dle Doporučení 2003/361/ES) na zahraniční trhy prostřednictvím jejich účasti na vybraných specializovaných veletrzích a výstavách, které nejsou zahrnuty do seznamu oficiálních účastí organizovaných MPO.

V rámci projektu bude podpořeno 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. V rámci projektu NOVUMM bylo v roce 2017 podpořeno 25 akcí s celkovým počtem 215 účastníků.

HODNOCENÍ ÚČASTI FIREM V PROJEKTECH NOVUMM A NOVUMM KET

- Předvedení novinek výrobního / exportního programu firmy
- Navázání nových obchodních kontaktů
- Expanze firmy pro nové trhy
- Setkání se stávající klientelou / rozpracování kontaktů
- Hledání a výběr zastoupení firmy na trhu
- Jiné: prodej zboží, budování značky, reprezentace ČR



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 2017 obdrželo 13 malých a středních firem finanční příspěvek na nový design produktů v celkové výši 650 000 Kč. Spolupráci s designéry hodnotí firmy průměrnou známkou 1,3. Nejvíce oceňovaly služby designérů firmy podnikající v oborech strojírenství, výroba nábytku, elektronika a elektrotechnika.

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 2017 podpořila agentura CzechTrade částkou 571 000 Kč účast šesti firem a designérů na prestižním zahraničním veletrhu Maison&Objet Paris ve Francii. Nejvyšší objem poskytnuté podpory byl v roce 2017 v krajích Jihomoravském, Vysočina a Středočeském.

ADRESÁŘ DESIGNÉRŮ CZECHTRADE

Prostřednictvím unikátního on-line adresáře propojuje agentura CzechTrade české firmy s profesionálními designéry z 28 zemí. 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.

„Moje kolekce tapet pro společnost Vavex 1990 s.r.o. uspěla na veletrhu Heimtextil ve Frankfurtu nad Mohanem. Tapeta z kolekce My Dream – Garden nr. 1 VAVEX míří do Bukurešti a série GEOMETRIC nadchla obchodníky z Česka i Íránu. Agentura CzechTrade, se kterou spolupracuji již osm let, mi dává možnost oslovit řadu českých společností a pomáhat jim na cestě k jejich exportním úspěchům."
Iva Bastlová, designérka z Adresáře designérů CzechTrade

STATUS STÁTNÍ AGENTURY

SÍŤ 51 ZAHRANIČNÍCH KANCELÁŘÍ

20 LET ZKUŠENOSTÍ

TÝM PROFESIONÁLŮ

EXPORTNÍ ÚSPĚCHY FIREM

KOMPLEXNÍ SLUŽBY

ÚSPORA ČASU A NÁKLADŮ

VÝSLEDKY HOSPODAŘENÍ

CzechTrade ukončil rok 2017 se zlepšeným hospodářským výsledkem 18,5 mil. Kč, přičemž více než z poloviny jde o prostředky převedené do rozpočtu organizace na účely, které se zrealizují až v roce 2018 (akce v regionech, nové kanceláře, náklady na kybernetickou bezpečnost a ochranu osobních údajů). Celkový objem tržeb se oproti roku 2016 snížil o 3 mil. Kč. Důvodem bylo zaměření na individuální služby a snížení počtu realizovaných zahraničních komerčních výstavních akcí. Fondy vytvořené agenturou v předchozích letech tak byly čerpány v minimální výši. Celkové náklady agentury představovaly 469,2 mil. Kč včetně SF, z toho nejvíce bylo vynaloženo na služby (243,2), osobní náklady (60,8) a odpisy (15,4). V roce 2017 byl CzechTrade pověřen zajištěním výstavy Astana EXPO 2017, kde celkové náklady činily 86,6 mil. Kč. Čerpání nákladů podle jednotlivých čtvrtletí bylo vyrovnané a úsporné. Uskutečněny byly investiční nákupy za cca 9,3 mil. Kč: obnova IT zařízení (4,2), tři nová vozidla (1,6), software a licence (3,5) a zlepšení nového informačního systému SINPRO verze 3.4. Agentura pokračovala ve třech projektech SF OPPIK, které rovněž přispěly k navýšení nákladů a výnosů organizace.

VÝSLEDKY HOSPODAŘENÍ CZECHTRADE ZA OBDOBÍ 2013–2017 (v tis. Kč)

Položky	2013	2014	2015	2016	2017
Výnosy celkem	**318 086**	**469 408**	**451 711**	**331 715**	**487 716**
Tržby za služby	26 199	30 428	51 165	61 356	58 421
Jiné ostatní tržby a výnosy*	44 303	54 100	81 214	10 153	17 278
Příspěvek MPO celkem	247 584	384 880	319 332	260 206	412 017
v tom příspěvek na provoz	141 118	185 146	246 230	254 117	284 239
v tom Astana EXPO 2017					85 560
v tom financování strukturálních fondů	106 466	199 734	73 102	6 089	42 218
Náklady celkem	**305 416**	**467 995**	**437 812**	**328 429**	**469 199**
Spotřebované nákupy	7 481	8 504	8 030	8 160	8 165
Služby	123 466	207 832	231 665	238 128	243 260
Osobní náklady	40 475	48 313	60 384	58 175	60 783
Odpisy	9 411	12 211	11 581	14 882	15 414
Ostatní náklady vč. zúčtování fondů	124 583	191 135	126 152	9 084	141 577
v tom Astana EXPO 2017					86 397
v tom zúčtování fondů EU	119 591	184 289	118 384	0	48 220
Hospodářský výsledek	**12 670**	**1 413**	**13 899**	**3 286**	**18 517**

*včetně strukturálních fondů

STATUS STÁTNÍ AGENTURY

SÍŤ 51 ZAHRANIČNÍCH KANCELÁŘÍ

20 LET ZKUŠENOSTÍ

TÝM PROFESIONÁLŮ

EXPORTNÍ ÚSPĚCHY FIREM

KOMPLEXNÍ SLUŽBY

ÚSPORA ČASU A NÁKLADŮ

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 2017

Počet podaných žádostí o informaci	1
Počet vydaných odpovědí	1
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

V roce 2017 byla agentuře CzechTrade doručena 1 e-mailová žádost o poskytnutí informací dle zákona č. 106/1999 Sb., o svobodném přístupu k informacím. Na žádost bylo řádně odpovězeno e-mailovou zprávou.

ZVEŘEJŇOVÁNÍ INFORMACÍ PROSTŘEDNICTVÍM INTERNETOVÝCH STRÁNEK CZECHTRADE

Na internetových stránkách www.czechtrade.cz jsou způsobem umožňujícím dálkový přístup v sekci Zveřejňované informace zveřejňovány všechny informace ve smyslu zákona č. 106/1999 Sb., jakož i odpovědi na žádosti o informace, včetně informace o případném vydání rozhodnutí o odmítnutí žádosti.
V rubrice Povinné informace jsou pak zveřejněny ty informace, jejichž výčet stanoví vyhláška č. 442/2006 Sb., kterou se stanoví struktura informací zveřejňovaných o povinném subjektu způsobem umožňujícím dálkový přístup, a dále Výroční zprávy agentury CzechTrade.

2017

ZÁVĚREČNÉ SLOVO

Vážené dámy, vážení pánové,

agentura CzechTrade oslavila dvacet let své existence, během které pomohla mnoha českým firmám prosadit se na zahraničních trzích. V jubilejním roce se nám podařilo pomoci téměř 2 500 expandujícím klientům a přispěli jsme k rekordní výši českého exportu, který dosáhl v roce 2017 hodnoty 4,2 bilionu korun.

V době, kdy stále více firem míří na zahraniční trhy, se CzechTrade stal klíčovým partnerem českých firem v 51 teritoriích po celém světě. Z širokého portfolia služeb CzechTrade naši klienti oceňují mimo jiné Sourcing days. Vloni jsme jich realizovali pro významné zahraniční subjekty jako OBI, Jaguar Land Rover či Innogy celkem dvacet.

Z důvodu velkého zájmu firem jsme rozšířili působnost agentury CzechTrade do všech třinácti regionů prostřednictvím projektu regionálních exportních konzultantů. Tento výsledek spolupráce mezi agenturami CzechTrade, CzechInvest a API umožnil realizaci 154 společných akcí. Zvyšující se počet přijatých dotazů Klientského centra pro export vypovídá o úspěchu dalšího projektu, který je produktem spolupráce MPO, MZV a CzechTrade. Budeme taktéž prohlubovat započatou spolupráci v rámci platformy TÝM ČESKO, která vede k posilování horizontální vazby s dalšími institucemi, jako jsou TAČR, CzechInvest, ČMZRB, EGAP a ČEB. Hlavním cílem je podpořit inovativní firmy ze segmentu MSP nabídkou komplexních služeb s mottem „od inovativní myšlenky na globální trh".

Se vstupem do třetí dekády existence agentury CzechTrade chceme i nadále pomáhat českým firmám na zahraničních trzích, ať už formou poradenství, exportního vzdělávání nebo organizování společné účasti českých firem na vybraných akcích. Chceme pokračovat v poskytování komplexních služeb s individuálním přístupem ke každému klientovi a udržet si v rámci státní podpory exportu pevné místo, které jsme budovali 20 let. Na tomto místě bych rád poděkoval našim klientům za jejich dlouhodobou přízeň, a také všem zaměstnancům, bez nichž by nebylo možné dosáhnout tak skvělých výsledků.

Radomil Doležal
generální ředitel CzechTrade

Zpráva o činnosti CzechTrade za rok 2017
© CzechTrade, květen 2018

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