

ZPRÁVA
O ČINNOSTI

20

CZECHTRADE

19



ÚVODNÍ SLOVO

Vážené čtenářky, vážení čtenáři,

držíte v rukou zprávu agentury na podporu obchodu CzechTrade o činnosti v roce 2019. Agentura má za sebou z hlediska působení ve prospěch českých firem úspěšný rok. Realizovala přes 2500 zakázek pro více než 1200 firem, což představuje meziroční nárůst o 3 %. Prostřednictvím agentury se podařilo zprostředkovat více než 1000 exportních příležitostí, tedy konkrétních poptávek zahraničních firem.

Vzhledem k okolnostem spojeným s virovou pandemií COVID-19 se nyní, kdy píšu tento úvodník, nacházíme ve dramaticky odlišné realitě, než jaký byl svět v roce 2019. Z období ekonomické konjunktury a cílené vládní podpory vědy, výzkumu a inovací jsme se ocitli v nouzovém stavu. Aby vláda zamezila šíření nákazy, musela ve velmi krátkém čase přistoupit k bezprecedentnímu omezení podnikatelského prostředí a téměř vypnutí české ekonomiky.

Paralelně s tím je ale nutné se zaměřovat na podporu firem v zahraničí a udržení ČR jako exportně orientované země a tomu přizpůsobit nástroje podpory exportu včetně agentury CzechTrade. Pracovníci zahraniční sítě agentury zůstávají v zemích vyslání, monitorují situaci a jsou připraveni firmám pomoci na místě. Agentura v reakci na krizi přenastavila systém a obsah poskytovaných služeb. Individuální exportní poradenství nabízí bezplatně v 58 zemích. Kromě standardních služeb, tedy například screeningu trhu, sestavení databáze potenciálních kontaktů, analýzy konkurence nebo ověření zájmu o produkt, se nově zaměřuje na asistenci při řešení krizových situací v zahraničí, jako je zboží uvízlé na hranicích, jeho další přeprava nebo celní problematika.

Krize nám ukázala, jak významné jsou v dnešní době rychle sdílené informace. Díky agentuře CzechTrade a portálu pro podnikatele BusinessInfo.cz, který provozuje, mají firmy ucelený informační servis a přehled jak o aktuální situaci a stavu podnikatelského prostředí v ČR, tak i v jednotlivých teritoriích.

Tato opatření a další, která se ještě budou postupně přijímat, mají za cíl zmírnit obrovské dopady krize na podnikatele a připravit tak půdu k restartování podnikání a obnově ekonomického výkonu. Nejen v tom přeji štěstí a také pevné zdraví.

doc. Ing. Karel Havlíček, Ph.D., MBA

vicepremiér pro hospodářství, ministr průmyslu a obchodu

3. dubna 2020



OBSAH

1.	DŮLEŽITÉ UDÁLOSTI ROKU 2019	6
2.	SLUŽBY	10
3.	HLAVNÍ VÝSLEDKY ZA ROK 2019	12
4.	ZAHRANIČNÍ SÍŤ	14
5.	ZAMĚSTNANCI	18
6.	HOSPODAŘENÍ	22
7.	VÝROČNÍ ZPRÁVA O ČINNOSTI V OBLASTI POSKYTOVÁNÍ INFORMACÍ	24
8.	ŘEKLI O CZECHTRADE	26

PROFIL AGENTURY CZECHTRADE



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

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

CzechTrade poskytuje široké portfolio služeb, jejichž výhodou je jejich provázanost a komplexnost.

Nastavení základních řídicích procesů v agentuře pomáhá zvyšovat kvalitu poskytovaných služeb a spokojenost zákazníků, zlepšovat strategické vedení a řízení práce s riziky. CzechTrade je držitelem certifikátu kvality dle ISO nepřetržitě od roku 2002 a pravidelně prochází recertifikačními audity.

VIZE A KLÍČOVÉ HODNOTY

Vizí agentury je být preferovaným partnerem českých, zejména pak malých a středních firem na poli podpory internacionalizace jejich podnikatelských aktivit.

Klíčovými hodnotami, které CzechTrade vyznává, jsou orientace na výsledek, profesionalitu, příležitost a spolupráci. V praxi to znamená především stanovování si jasně definovaných cílů a systematická práce na jejich dosažení. Agentura rovněž důsledně dbá na kvalitu poskytovaných služeb, založenou na dlouholetých zkušenostech a znalosti zahraničních trhů, jakož i na vybudovaných dlouhodobých vztazích, a je pro ni zavazující statut vládní agentury. CzechTrade se soustředí na nové obchodní příležitosti a jejich realizaci i při nastalých překážkách, zná dobře potenciální rizika a umí je profesionálně řídit. Nejvyšší prioritou je pro agenturu zákazník. Soustředí se také na cílené budování vzájemně prospěšných vztahů s ostatními partnery v oblasti podpory exportu a v neposlední řadě dbá na to, aby lidé v agentuře tvořili jeden tým s prostorem pro rozvoj talentu jednotlivých členů.

HLAVNÍ PROJEKTY A PARTNERSTVÍ

- CzechTrade spolu s Ministerstvem zahraničních věcí a Ministerstvem průmyslu a obchodu provozuje **Klientské centrum pro export**.
- CzechTrade působí prostřednictvím **50 zahraničních kanceláří v 58 zemích**, a to pomocí sdílené zahraniční sítě CzechTrade a CzechInvest, díky čemuž poskytuje služby obou agentur ve 23 zemích.
- CzechTrade je realizátorem oficiálního portálu pro podnikání a export **BusinessInfo.cz**.
- CzechTrade každoročně vybírá a oceňuje nejlepší exportéry v rámci **Exportní ceny DHL pod záštitou CzechTrade**.
- CzechTrade prezentuje český průmyslový design a přednáší v oblasti design managementu na akcích **Designblok** a **Czech Grand Design**.
- CzechTrade každoročně ověřuje názory, zájmy a požadavky exportérů z řad malých a středních podniků (MSP) v rámci **Exportního výzkumu** spolu s Asociací malých a středních podniků a živnostníků ČR a Ministerstvem průmyslu a obchodu.
- CzechTrade pravidelně informuje širokou podnikatelskou veřejnost prostřednictvím exportního magazínu, v roce 2019 pod názvem **Export a podnikání**.
- CzechTrade si pravidelně vyměňuje zkušenosti se zahraničními organizacemi na podporu obchodu a je aktivním členem **European Trade Promotion Organisations**.

1

DŮLEŽITÉ UDÁLOSTI ROKU





Magazín Export a podnikání

Magazín vycházel jako příloha týdeníku Euro, měsíčníku Profit a v online podobě na stránkách www.euro.cz a www.businessinfo.cz. Jeho deset čísel vzniklo ve spolupráci agentury CzechTrade, Ministerstva průmyslu a obchodu, agentury CzechInvest a vydavatelství Mladá fronta.

Meeting Point CzechTrade 2019

Zájem o konzultace s 51 řediteli zahraničních kanceláří potvrdila účast téměř 400 firem, z toho každá osmá oslovila agenturu CzechTrade ke spolupráci poprvé. K dispozici bylo firmám přes 1400 půlhodinových konzultací. Novinkou se staly prezentace vybraných teritorií – Kanady, Austrálie, Thajska, Vietnamu, Chorvatska, Srbska, Bulharska, Itálie a Španělska.

Exportní výzkum 2019

V pořadí pátý exportní průzkum pro CzechTrade, Ministerstvo průmyslu a obchodu a Asociaci malých a středních podniků a živnostníků ČR realizovala agentura IPSOS. Výsledky průzkumu byly prezentovány na tiskové konferenci v polovině června. Z dotazů mimo jiné vyplynulo, že pokud si firma nezařizuje export interně, využívá nejvíce služeb agentury CzechTrade a bank. Za nejpřínosnější službu agentury firmy považují zajištění účasti na výstavách a veletrzích v zahraničí, více než polovina dotazovaných zmiňuje individuální pomoc firmám s exportem v zahraničních kancelářích.



CzechTrade obhájil certifikaci ISO

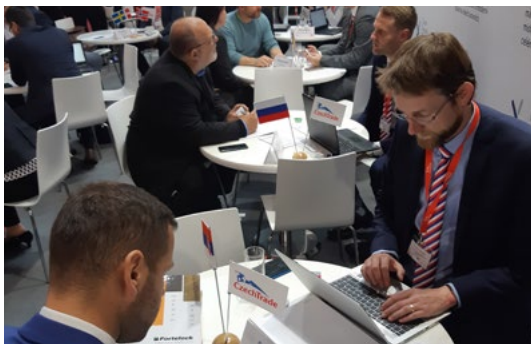
CzechTrade opět prokázal, že je organizací s vyspělým systémem manažerského řízení a s explicitní orientací na zákazníka a výsledky. Při dozorovém auditu potvrdil, že klientům poskytuje kvalitní produkty a služby. Agentura je držitelem certifikace ISO 9001 nepřetržitě od roku 2002.

Roadshow po regionech ČR

Sedm nových ředitelů zahraničních kanceláří CzechTrade vyjelo na roadshow po osmi českých regionech, aby exportérům představili aktuální situaci ve svých teritoriích, připravované projekty, potenciál českého exportu i služby agentury CzechTrade. Seriál setkání se zástupci agentury se týkal Ázerbájdžánu, Číny, Gruzie, Chile, Indie, Íránu, Jižní Koreje a Polska.

Prodloužení projektu EU do roku 2021

Realizace projektů NOVUMM, NOVUMM KET a DESIGN PRO KONKURENCESCHOPNOST byla prodloužena a zájemci z řad malých a středních podniků mohou získat podporu formou zvýhodněné služby na účast na mezinárodních akcích až do roku 2021.



Společná účast na MSV 2019

Třináct státních institucí bylo poprvé soustředěno do společné expozice Czech Republic – The Country For The Future, aby návštěvníkům poskytly na jednom místě informace k různým fázím podnikání od nových, inovativních myšlenek přes realizaci a financování až po export.

Firmám byl nabídnut také atraktivní doprovodný program. CzechTrade uspořádala v rámci MSV dvě konference zaměřené na export a obchodování s Francií a Velkou Británií a výhody i úskalí obchodu s Kazachstánem, Ukrajinou a Ázerbájdžánem.

Na společné expozici proběhla také úspěšná akce Meeting Point CzechTrade s dvacítkou zahraničních ředitelů CzechTrade, které se zúčastnilo 113 firem.

Proběhla i prezentace Czech Industrial Cluster v indickém Bengalúru, kterou představili ministr Karel Havlíček, Ivan Kameník z indické kanceláře CzechTrade, zástupci AMSP ČR a firmy LIKO-S.

Na semináři ze série Design management se firmy vzdělávaly v oblasti udržitelného designu, inovativních materiálů a jejich použití v souladu s principy cirkulární ekonomiky.

Designblok 2019

CzechTrade poprvé prezentoval své aktivity na největší přehlídce designu ve střední Evropě Designblok. Agentura společně s Hospodářskými novinami převzala odbornou záštitu nad novou konferenční stage, kde byly prezentovány produkty vzniklé ze spolupráce se špičkovými designéry. Kromě toho měli účastníci v odborných seminářích či diskusích šanci načerpat inspiraci od ředitelů



zahraničních kanceláří CzechTrade v Londýně a v Miláně. Na expozici CzechTrade se představily návštěvníkům úspěšné projekty realizované klienty agentury – Clartés Bohemia, Plastia, Vavex, knihovna matériO Prague, Kiwi Walker, Situs, Vulcanus, Cyklospeciality, designér Jaroslav Juřica či studio Herrmann&Coufal.

CIIE

Česko se v Šanghaji představilo jako partner největšího veletrhu v Číně zaměřeného na import zahraničního zboží a služeb. Prezentace ČR, kterou uspořádaly MPO a CzechTrade, vycházela z inovační strategie a nesla se v duchu vize Czech Republic: The Country For The Future. Na dvou expozicích byly prezentovány produkty českých firem z automobilového a leteckého průmyslu, z oborů biotechnologií a nanotechnologií, optiky, laserů či strojírenství.

Exportní cena DHL pod záštitou CzechTrade

Nejlepší čeští vývozci byli oceněni v 22. ročníku Exportní ceny DHL. CzechTrade ocenil své klienty ve dvou kategoriích. Ocenění v kategorii Nejúspěšnější klient CzechTrade převzal výrobce keramických obkladů a dlažeb společnost Lasselsberger. V kategorii Exportní příběh roku byla oceněna společnost Tedom, která se zabývá výrobou kogeneračních jednotek.

Pivo Exportní speciál CzechTrade

Třetí ročník tohoto dárkového předmětu byl vyroben v třeboňském pivovaru Bohemia Regent. Dárek určený zahraničním nákupcím a významným



obchodním partnerům je součástí sady dárkových předmětů reprezentujících průmyslové obory ČR. Doprovodný text na obalu představuje tradici českého pivovarnictví, ale i samotného výrobce. Etikety a balení jsou v grafice CzechTrade a reflektují modernost a obchodní zaměření agentury.

Referenční projekty CzechTrade

Webové stránky www.exportniuspechy.cz, původně zřízené pro účely prezentace 20. výročí založení agentury, následně sloužily ke kontinuální prezentaci exportních úspěchů klientů CzechTrade. Důvodem přesunutí tohoto konceptu z webu www.exportniuspechy.cz na www.czechtrade.cz reference bylo zajištění lepší orientace pro uživatele, kteří hledají inspiraci v oblasti exportu. Původní samostatné stránky nebyly propojeny s obsáhlejší nabídkou CzechTrade, a uživatelé tak po přečtení příspěvku opouštěli web, aniž se dozvěděli, jaké služby agentury mohou využít, aby i jejich firma uspěla v zahraničí. Nyní uživatelé naleznou na stránce nejen příběhy exportérů, ale i videa, reference klientů CzechTrade a odborné příspěvky zpracované řediteli zahraničních kanceláří. Obsah původně publikovaný v různých mediálních kanálech je nyní uceleným a přehledným zdrojem plným inspirace.

CzechTrade na sociálních sítích

Kromě Facebooku a Twitteru začala agentura nově komunikovat i na LinkedInu. Informace na sociálních sítích jsou aktuální, brandované značkou CzechTrade, a témata pokrývají teritoria s působností zahraniční sítě a aktivity agentury.



Digitální kampaně

V průběhu roku byly realizovány dvě větší digitální kampaně, obě na podzim 2019. První z nich byla zaměřena na exportní úspěchy českých firem dosažené ve spolupráci s CzechTrade. Bannery různých formátů směřovaly na nově vzniklou stránku www.czechtrade.cz/reference. Druhá kampaň propagovala služby Klientského centra pro export a směřovala na bližší informace umístěné na webu www.businessinfo.cz.

Web CzechTrade získal dvě ocenění

Internetové stránky agentury CzechTrade získaly dvě ocenění v celosvětové soutěži Site of the Year. Uspěly v kategorii Nejlepší integrace a Nejlepší vládní a městské stránky. Ceny projektům z celého světa uděluje společnost Kentico a od roku 2010 takto oceňuje nejlepší projekty využívající její redakční systém.

Nové BusinessInfo.cz

Portál, jehož garantem je Ministerstvo průmyslu a obchodu a realizátorem agentura CzechTrade, na konci roku 2019 prošel razantní inovací a začátkem roku 2020 se představil v moderní podobě. K vylepšením vedle nového vizuálu patří například optimalizace pro zobrazení na chytrých mobilech, vyhledávání nové generace s důrazem na našeptávač a relevanci výsledků, vícekriteriální filtrace nebo rychlost odezvy portálu. Měsíční návštěvnost portálu dosahuje téměř čtvrt milionu uživatelů. Oblíbený web na jednom místě v 550 rubrikách nabízí informace a novinky ze světa podnikání a exportu.

2.

SLUŽBY



JAK EXPORTOVAT?

- Regionální exportní konzultanti ve všech krajích
- Portál BusinessInfo.cz
- Online služba CzechTrade denně

JAK POSOUDIT EXPORTNÍ ZAMĚR?

- Oborově zaměřeni exportní konzultanti v Praze
- Doporučení k výběru trhu
- Pro každou firmu individuální akční plán

JAK VSTOUPIT NA ZAHRANIČNÍ TRHY?

- Meeting Point CzechTrade a konzultační dny
- Individuální služby zahraničních kanceláří

JAK BÝT VIDĚT V ZAHRANIČÍ?

- Kalendář akcí na BusinessInfo.cz
- Akce v rámci projektů z fondů EU: NOVUMM, NOVUMM KET a DESIGN
- Akce pod hlavičkou CzechTrade
- Online prezentace v Adresáři exportérů

JAK ZÍSKAT ZKUŠENOSTI A INSPIRACI?

- Exportní vzdělávání formou seminářů, konferencí, workshopů
- Školení firem na míru

JAK ZVÝŠIT EXPORTNÍ ŠANCE?

- Projekt EU na podporu průmyslového designu Design pro konkurenceschopnost
- Služba Design pro export
- Online Adresář designérů

JAK ZÍSKAT DALŠÍ EXPORTNÍ PŘÍLEŽITOSTI?

- Ověřené zahraniční poptávky a tendry na BusinessInfo.cz
- Sourcing Days – setkání s nákupčími a oborové mise



CzechTrade

3.

HLAVNÍ VÝSLEDKY ZA ROK 2019

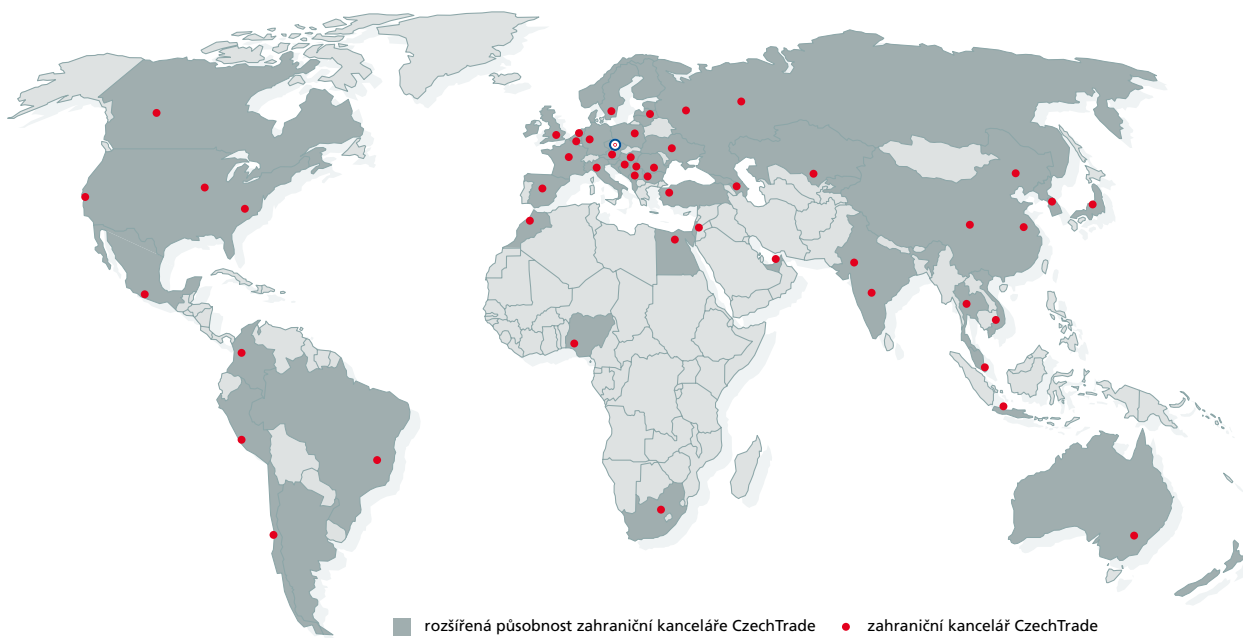
- 1247** klientů
- 2519** zakázek, z toho **1600** zakázek realizovaných zahraničními kanceláři CzechTrade
- 1,09** hodnocení kvality služeb na škále 1 až 4
- 166** firmami potvrzených úspěšných exportních případů
- 16** čerpání výhod z programu *Šance pro úspěšný export*
- 589** poptávek zahraničních firem a **476** tendrů, investičních příležitostí a nabídek zveřejněných na portálu BusinessInfo.cz
- 2317** novinek z ČR určených pro zahraničí na www.czechtradeoffices.com
- 1732** novinek ze zahraničních trhů určených pro ČR na www.czechtrade.cz
- 797** odběratelů online služby *CzechTrade denně*
- 80** exportně zaměřených seminářů a konferencí pro **2080** účastníků
- 1263** půlhodinových konzultací se zástupci **350** firem v rámci akce *Meeting Point CzechTrade*
- 12** realizovaných setkání zahraničních nákupčích s českými firmami *Sourcing Days*, tj. **490** jednání pro **160** českých firem
- 25** realizovaných veletrhů v rámci projektu NOVUMM pro **212** účastníků
- 14** realizovaných veletrhů v rámci projektu NOVUMM KET pro **92** účastníků
- 19** zvýhodněných služeb individuální spolupráce s designérem a účast na **3** zahraničních veletrzích zaměřených na propagaci designu v rámci projektu DESIGN PRO KONKURENCESCHOPNOST pro **19** MSP
- 102** společných účastí českých firem na mezinárodních veletrzích pod hlavičkou CzechTrade pro **452** firem
- 13** kontaktních míst pro podnikatele v regionech ČR spolu s agenturou CzechInvest, **1980** jednání regionálních exportních konzultantů s českými firmami a **32** realizovaných akcí s vedoucími zahraničních kanceláří CzechTrade v regionech
- 220 000** průměrná měsíční návštěvnost portálu BusinessInfo.cz
- 710** vyřízených dotazů podnikatelů směřujících do *Klientského centra pro export*
- 10** vydání magazínu *Export a podnikání*

4.

ZAHRANIČNÍ SÍŤ



ZAHraniČNÍ SÍŤ CZECHTRADE POSKYTUJE SLUŽBY V TĚMĚŘ 60 ZEMÍCH NA 5 KONTINENTECH.



ZAHRANIČNÍ SÍŤ CZECHTRADE

Zahraniční síť CzechTrade poskytovala k 31. 12. 2019 služby v 59 zemích světa.

Díky spolupráci s agenturou CzechInvest došlo k rozšíření nabídky o investiční a startupové projekty ve 13 vybraných zahraničních kancelářích CzechTrade. Naopak CzechInvest nabízí služby pro exportéry v zahraničních zastoupeních v Soulu, Tokiu, San Franciscu a New Yorku.

Ve 23 státech byly služby poskytovány oběma agenturami.

Zahraniční kanceláře jsou rozděleny do 9 regionálních center. Toto rozdělení umožňuje efektivní vedení jednotlivých kanceláří působících v určitém regionu.

Regionální centrum	Zahraniční kancelář (ZK)	Země (vč. rozšířené působnosti)
Střední Evropa a Pobaltí ředitel regionu – Adam Jareš	ZK Pobaltí	Lotyšsko (Litva, Estonsko)
	ZK Düsseldorf	Německo
	ZK Vídeň ●	Rakousko
	ZK Budapešť	Maďarsko
	ZK Polsko	Polsko
Jižní Evropa a Balkán ředitel regionu – Martin Hlavnička	ZK Madrid ●	Španělsko
	ZK Milán ●	Itálie
	ZK Záhřeb	Chorvatsko (Slovinsko)
	ZK Bělehrad	Srbsko
	ZK Bukurešť	Rumunsko
	ZK Podgorica	Černá Hora (Bosna a Hercegovina, Albánie)
Severozápadní Evropa ředitel regionu – Vítězslav Blažek	ZK Sofia	Bulharsko
	ZK Londýn	Velká Británie (Irsko)
	ZK Paříž ●	Francie
	ZK Benelux ●	Nizozemsko (Lucembursko, Belgie)
	ZK Brusel (CEBRE)	Belgie
Rusko a SNS ředitel regionu – Štěpán Jílek	ZK Skandinávie	Švédsko (Norsko, Finsko, Dánsko)
	ZK Moskva	Rusko
	ZK Petrohrad	
	ZK Ural (Jekatěrinburg)	
	ZK Baku	Ázerbájdžán (Gruzie)
	ZK Almaty	Kazachstán (Kyrgyzstán)
ZK Kyjev	Ukrajina	

Regionální centrum	Zahraněční kancelář (ZK)	Země (vč. rozšířené působnosti)
Čína ředitel regionu – Aleš Červinka	ZK Šanghaj	Čína
	ZK Chengdu	
	ZK Peking	
	ZK Guangzhou	
	ZZ Soul	Jižní Korea
	ZZ Tokio	Japonsko
Střední východ a Afrika ředitel regionu – Jiří Mašata	ZK Casablanca	Maroko
	ZK Dubaj	SAE
	ZK Istanbul	Turecko
	ZK Káhira	Egypt
	ZK Lagos	Nigérie
	ZK Tel Aviv (Jeruzalém)	Izrael
	ZK Teherán	Írán
	ZK Johannesburg	JAR
Indie a jihovýchodní Asie ředitel regionu – Ivan Kameník	ZK Bangkok	Thajsko
	ZK Bengalúru	Indie
	ZK Mumbaí	
	ZK Singapur	Singapur
	ZK Jakarta	Indonésie
	ZK Ho Či Minovo Město	Vietnam
Severní Amerika a Austrálie ředitel regionu – Jan Kubata	ZK Chicago	USA
	ZZ San Francisco	
	ZZ New York	
	ZK Calgary	Kanada
	ZK Sydney	Austrálie (Nový Zéland)
Latinská Amerika ředitel regionu – Jiří Jílek	ZK Sao Paulo	Brazílie (Argentina)
	ZK Bogota	Kolumbie
	ZK Mexico City	Mexiko
	ZK Lima	Peru
	ZK Santiago de Chile	Chile

- Zahraněční kanceláře (ZK) CzechTrade vykonávající činnost i pro klienty CzechInvest
- Zahraněční zastoupení (ZZ) CzechInvest poskytující exportní služby klientům CzechTrade

Stav k 31. 12. 2019

STŘÍDÁNÍ ZAHRANĚČNÍCH KANCELÁŘŮ

V roce 2019 došlo k personálním výměnám v jedenácti zahraničních kancelářích CzechTrade: Stockholm, Budapešť, Varšava, Bělehrad, Santiago de Chile, Lima, Mumbaí, Vídeň, Baku, Peking a Šanghaj.

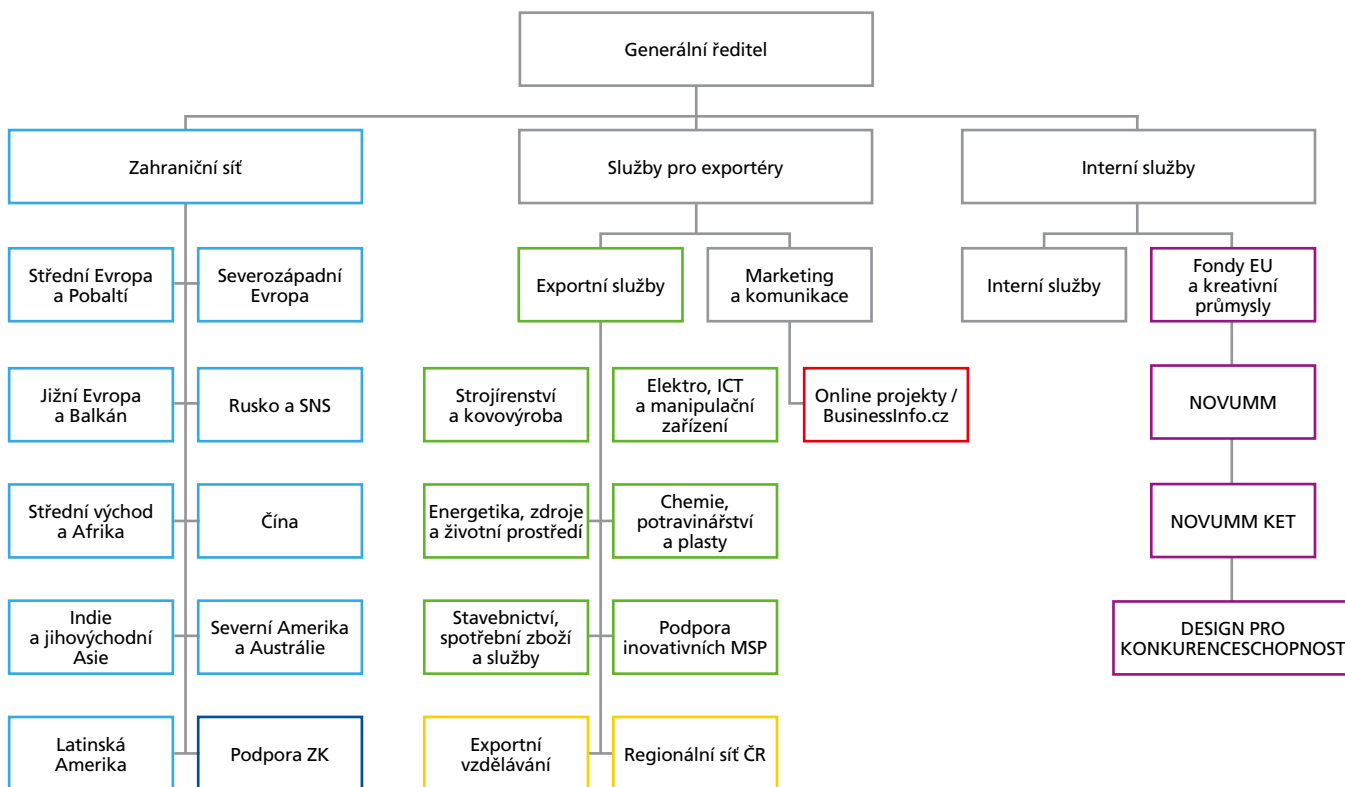
Ke konci roku 2019 byla dočasně omezena činnost zahraniční kanceláře v Teheránu a agendu zahraniční kanceláře v Petrohradu převzala kancelář v Moskvě.



5.

ZAMĚŠTNANCI

ORGANIZAČNÍ STRUKTURA



18
19

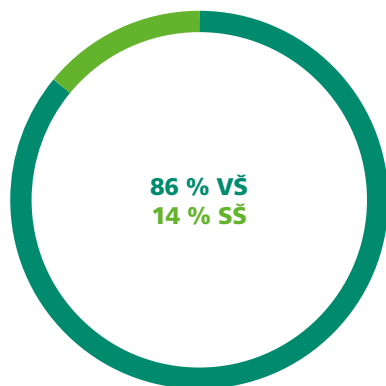
Legenda k organizační struktuře:

- Zahraníční síť tvořená zahraničními kancelářemi soustředěnými v regionálních centrech (1–9)
- Prodejní týmy tvořené exportními konzultanty s oborovou specializací (1–6)
- Oddělení poskytující firmám vzdělávací služby a poradenství v regionech (regionální exportní konzultanti)
- Projekty financované z fondů EU určené na podporu firem na zahraničních výstavách a veletrzích (NOVUMM a NOVUMM KET) a na podporu průmyslového designu (DESIGN PRO KONKURENCESCHOPNOST)
- Realizace portálu pro podnikání a export BusinessInfo.cz, jehož gestorem je Ministerstvo průmyslu a obchodu

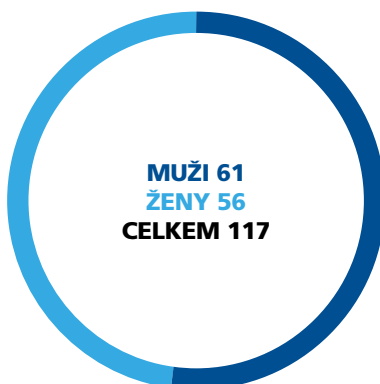
ZAMĚSTNANCI CZECHTRADE

K 31. 12. 2019 MĚLA AGENTURA CZECHTRADE 117 ZAMĚSTNANCŮ.

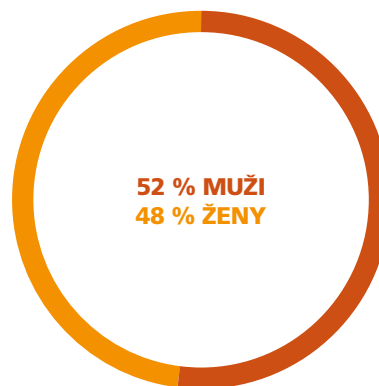
ZAMĚSTNANCI PODLE VZDĚLÁNÍ



ZAMĚSTNANCI PODLE VĚKU



ZAMĚSTNANCI PODLE POHLAVÍ



do 30 let



do 40 let



do 50 let



do 60 let



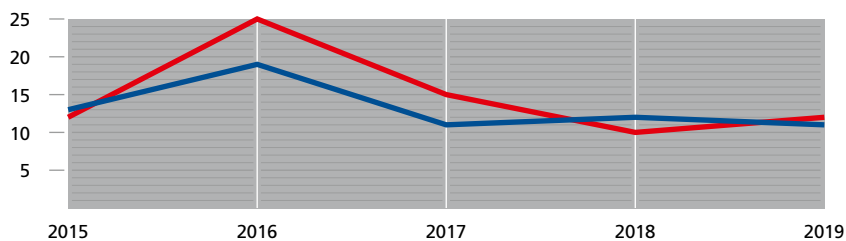
nad 60 let



FLUKTUACE PRACOVNÍKŮ

Nástup – počet zaměstnanců

Výstup – počet zaměstnanců



Pozn.: V roce 2016 začínaly nové projekty OP PIK, proto bylo více nových zaměstnanců.

MANAGEMENT AGENCY



Ing. Radomil Doležal, MBA, generální ředitel agentury CzechTrade

Ing. Milan Ráž, ředitel sekce služeb pro exportéry

Ing. Lenka Kolman Sokolová, MBA, ředitelka sekce interních služeb

Ing. Zuzana Synková, ředitelka odboru marketingu a komunikace

Mgr. Petr Kraselovský, ředitel odboru fondů EU a kreativních průmyslů

SPOLUPRÁCE S VYSOKÝMI ŠKOLAMI A UNIVERZITAMI

Agentura CzechTrade dlouhodobě spolupracuje s vysokými školami. S Fakultou mezinárodních vztahů na Vysoké škole ekonomické v Praze a Filozofickou fakultou Univerzity Hradec Králové uzavřela memoranda. Spolupráce probíhá v oblasti vzdělávání, výzkumu a rozvoje lidských zdrojů a konkrétně umožňuje vybraným studentům stáže v zahraničních kancelářích a také praxi v centrále CzechTrade v Praze.

V roce 2019 absolvovalo stáže v zahraničních kancelářích celkem 30 studentů. Největší zájem měli o destinace USA a Mexiko. Možnost stáže v centrále využilo 9 studentů, kteří získávali zkušenosti v oddělení marketingu, v analýzách dat či v online službách jako např. BusinessInfo.cz či Adresář exportérů.

6.

HOSPODAŘENÍ



Agentura CzechTrade ukončila rok 2019 se zlepšeným hospodářským výsledkem 1,5 mil. Kč. Tyto prostředky budou využity v roce 2020 na zahraniční a tuzemské akce. Celkový objem tržeb se oproti roku 2018 mírně snížil – o 1,3 mil. Kč. Stejně jako v minulém období bylo důvodem zaměření se na individuální služby, zejména obchodní mise a akce Sourcing days.

Fondy vytvořené agenturou v předchozích letech byly čerpány ve významné výši, a to k úhradě nákladů nekrytých příspěvkem zřizovatele či limitem na mzdy v rámci rozpočtových opatření.

Celkové náklady agentury představovaly 417 mil. Kč včetně strukturálních fondů. Nejvíce se vynaložilo na služby (256,3), osobní náklady (73,8) a odpisy (14,5). Agentura byla v loňském roce opět pověřena finančním zajištěním výstavy CIIE 2019 v Šanghaji, kde celkové náklady činily téměř 5 mil. Kč. Čerpání nákladů podle jednotlivých čtvrtletí bylo vyrovnané a úsporné.

Ve sledovaném roce se uskutečnily investiční nákupy za cca 23,6 mil. Kč, za které se obnovilo především IT zařízení (4,1 mil. Kč), dále se investovalo zejména do pořízení softwaru pro portál BusinessInfo.cz, technického zhodnocení CRM systému IS Sinpro, intranetu na platformě Sharepoint 2019 a dalších softwarových řešení celkem za 19,5 mil. Kč.

V roce 2019 pokračovala agentura ve třech projektech ze strukturálních fondů OPPIK, které rovněž přispěly k navýšení nákladů a výnosů organizace.

VÝSLEDKY HOSPODAŘENÍ CZECHTRADE ZA OBDOBÍ 2015–2019 (V TIS. Kč)

Položky	2015	2016	2017	2018	2019
Výnosy celkem	451 711	331 715	487 716	416 449	418 408
Tržby za služby	51 165	61 353	58 421	59 509	58 193
Jiné ostatní tržby a výnosy*	81 214	10 156	17 278	16 979	27 176
Příspěvek na provoz	319 332	260 206	412 017	339 961	333 039
v tom příspěvek na činnost agentury	246 230	253 044	284 239	290 518	285 891
v tom Astana EXPO 2017		1 073	85 560		
v tom financování strukturálních fondů	73 102	6 089	42 218	49 443	47 148
Náklady celkem	437 813	328 429	469 199	402 924	416 957
Spotřebované nákupy	8 029	8 155	8 165	8 703	7 950
Služby	210 657	233 649	243 260	243 359	256 272
Osobní náklady	55 261	56 285	60 783	66 170	73 752
Odpisy	11 581	14 882	15 414	15 044	14 456
Ostatní náklady vč. zúčtování fondů	152 285	15 458	141 577	69 648	64 527
v tom Astana EXPO 2017		226	86 397		
v tom zúčtování fondů EU	144 509	6 172	48 220	62 291	56 036
Hospodářský výsledek	13 898	3 286	18 517	13 525	1 451

*včetně strukturálních fondů

7

POSKYTOVÁNÍ INFORMACÍ

CZECH REPUBLIC:
ENGINEERING POWERHOUSE
JUST AROUND THE CORNER
STAND K109



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 2019

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

ZVEŘEJŇOVÁNÍ INFORMACÍ PROSTŘEDNICTVÍM INTERNETOVÝCH STRÁNEK CZECHTRADE

Na internetových stránkách www.czechtrade.cz jsou způsobem umožňujícím dálkový přístup v sekci Zveřejňované informace publikovány 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., která určuje strukturu informací zveřejňovaných o povinném subjektu způsobem umožňujícím dálkový přístup, a dále Výroční zprávy agentury CzechTrade.



8

ŘEKLI O CZECHTRADE

... ZÁSTUPCI PODNIKATELSKÝCH REPREZENTACÍ

„Svaz průmyslu a dopravy dlouhodobě usiluje o co největší institucionální podporu státu pro české exportéry. Velmi nás proto těší, že se v poslední době dařilo posilovat zahraniční síť CzechTrade a profesionální kompetentnost vyslaných pracovníků. Činnost zahraničních kanceláří velmi dobře posílila zejména v oblasti každodenního kontaktu s místními firmami a CzechTrade tak prokazuje svoji těžko zastupitelnou roli v hájení zájmů českých firem při jednání se zahraničními partnery.“

Lukáš Martin, ředitel Sekce mezinárodních vztahů, Svaz průmyslu a dopravy ČR

„CzechTrade se stal neodmyslitelnou součástí exportního života. Vnímám jej jako spolehlivého partnera pro české firmy, který jim svými službami a zkušenostmi pomáhá orientovat se zejména v náročnějších a vzdálenějších teritoriích a pomáhá udržet krok s těmi nejlepšími. Děkuji celému týmu CzechTrade za jeho kvalitní přístup k práci.“

Eva Svobodová, členka představenstva a generální ředitelka AMSP ČR (Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR)

... ZÁSTUPCI FIREM

„Když se s CzechTrade zúčastníme veletrhu, dopředu víme, s kým se na veletrhu setkáme. Dokážeme si nadefinovat partnery, které hledáme, a CzechTrade pro nás se znalostmi místního trhu odvede spoustu práce. Předem víme, s kým budeme jednat, co je to za firmu. To všechno nám práci v mnoha ohledech ulehčuje, ba dokonce zrychluje.“

Karel Semerák, majitel a zakladatel společnosti SENSE Vital Air

„Opakovaně jsem se přesvědčil o vysoké profesionalitě pracovníků CzechTrade, kteří pomohou exportérovi rychle se zorientovat v základních aspektech trhu, společnosti a kultury specifických pro danou zemi, a tím jsou přínosem pro efektivnější komunikaci a způsob prezentace ve vztahu k potenciálním obchodním partnerům.“

Martin Landa, Garden Praha

„Děkuji za akci, kterou jsme spolu realizovali v roce 2019. Hlavním cílem byla podpora vstupu naší společnosti na rumunský IT trh. Příprava i samotná realizace projektu byly z vaší strany velmi profesionální, a navíc se zdravým lidským přístupem. Sestavení databáze firem určených k oslovení i pozitivní reakce a zájem o spolupráci zcela naplnily moje očekávání.“

Pavel Vlk, Business Development Manager, SEFIRA

„Bez vašeho kolegy v Casablance bychom nikdy nebyli schopni takto rychle začít obchodovat s Marokem. Jeho profesionální přístup a pracovitost si zaslouží pochvalu. Je perfektně jazykově vybaven a musím ocenit jeho ochotu a flexibilitu nám v Maroku pomáhat. Zajistil všechno, co jsme si představovali a pro co jsme do Maroka přicestovali.“

Jaroslav Haršany, E-qualit system

„Spolupracujeme s ředitelem regionálního centra CzechTrade v Číně Alešem Červinkou, což je člověk na svém místě. Stejně jako v arabských zemích je i v Číně důležité mít záštitu státu. Vystavujete-li na společném stánku zaštitěném Českou republikou, čínští partneři vás vnímají lépe.“

Tomáš Haase, jednatel, TOMST

... ZAMĚŠTNANCI AGENTURY

„Práce v zahraniční kanceláři si vážím především proto, že je pestrá a neskutečně rozmanitá. Během organizací obchodních misí nebo individuálních služeb se tady v Turecku setkávám se zajímavými a inspirativními lidmi napříč průmyslovými oblastmi. Zpětná vazba, kterou od firem dostávám třeba v podobě zprávy o úspěšném obchodním případě, pak dává mé práci o to větší smysl.“

Vladislav Polách, vedoucí zahraniční kanceláře CzechTrade Istanbul

„Kreativita, změna, dynamičnost a práce s lidmi je tím, co mě na práci v CzechTrade nejvíc baví a i po 13 letech stále motivuje. Každou firmu i její kulturu utvářejí lidé, a proto jsem velmi ráda, že CzechTrade na ně má štěstí, a to jak na zaměstnance, tak na klienty.“

Monika Dostálová, vedoucí oddělení Exportní vzdělávání CzechTrade

„Svůj profesionální život jsem v roce 2006 spojila s agenturou CzechTrade a svoji práci považuji stále za smysluplnou a naplňující. Vážím si všech našich klientů a pokládám si za čest, že mohu pomáhat při rozvoji jejich obchodních aktivit a přispět k jejich obchodním úspěchům. Moji klienti z řad českých exportérů potravin mě opakovaně přesvědčili, že v českém podnikatelském prostředí je velké množství schopných a férových osobností, které dokážou kromě úspěšného obchodování i skvěle reprezentovat naši zemi. Velkou, nejen pracovní, inspirací mi jsou kromě klientů rovněž kolegové v centrále CzechTrade i v zahraničních kancelářích.“

Zuzana Jesenská, exportní konzultantka CzechTrade

ZÁVĚREČNÉ SLOVO

Vážené dámy, vážení pánové,

na předchozích stránkách jsme Vám představili výsledky agentury CzechTrade za rok 2019. Hlavním motivem, který se prolíná celou zprávou o činnosti, jsou lidé – zaměstnanci agentury. Právě ti totiž představují zásadní aktivum, jehož prostřednictvím se agentura i v loňském roce podařilo dosáhnout výborných výsledků. Neklesá nám počet firem, které využívají služeb CzechTrade, naopak evidujeme stále mírně se zvyšující zájem, a to při stabilním počtu kanceláří ve světě a neměnném servisním zázemí. Struktura služeb vykazuje trvalý růst služeb s vysokou přidanou hodnotou, kterou představují hlavně individuální služby pro exportéry, doplněnou efektivní prezentací českých firem na akcích v zahraničí a také bezproblémovou realizací projektů z fondů EU, které CzechTrade spravuje.

Pokud bych měl hodnotit delší časové období, je zřejmé, že se nám za posledních pět let daří naplňovat cíle a primární poslání, a to nejen v objemu realizovaných zakázek, ale především v jejich standardně vysoké kvalitě. Průběžně se klientů dotazujeme, jak jsou se službami spokojeni, a reagujeme na jejich podněty a připomínky. Důležité pro nás je také motivovat a inspirovat další exportéry, a to prostřednictvím propagace úspěchů těch firem, které díky nám už exportují.

Chceme, aby byl CzechTrade pro firmy spolehlivým partnerem a uměl je vést na jejich exportní cestě přesně tak, jak v danou chvíli potřebují. I proto jsme se v uplynulém roce produktivně zapojili do proexportních aktivit v rámci připravované integrace státních agentur a soustředili se nejen na zachování, ale i posílení role CzechTrade v rámci České republiky i v zahraničí. Více než dvacetileté fungování agentury ukazuje že jsme stabilní organizací s pevnými základy tvořenými jasně nastavenými a hlavně v praxi spolehlivě fungujícími vnitřními procesy.

Přál bych si, aby CzechTrade mohl nadále fungovat v podmínkách, které mu umožní reagovat na světové obchodní trendy, rozvíjet se v souladu s potřebami českých firem a pokračovat v plnění obchodní mise nejméně tak dobře, jak se o to snaží posledních 22 let.

Vážím si podpory zřizovatele CzechTrade – Ministerstva průmyslu a obchodu – a samozřejmě všech dalších partnerských organizací, podnikatelských reprezentací, oborových svazů a asociací a všech dalších subjektů, které spolu s námi podporují české podnikatele. Velice děkuji klientům CzechTrade za jejich důvěru a spolupráci. A v neposlední řadě děkuji všem zaměstnancům agentury za jejich velké pracovní i osobní nasazení a za to, že dělají CzechTrade tím správným místem, odkud firmy vyrazí za exportním úspěchem.

Ačkoliv hodnotím rok 2019, žijeme už rokem 2020, který bude pro nás všechny nelehkým obdobím, jež změní pohled na spoustu doposud samozřejmých věcí.

Přeji proto všem především pevné zdraví, pozitivní mysl a hodně sil pro zvládnutí všech překážek v profesním, ale i osobním životě.

Ing. Radomil Doležal, MBA

generální ředitel agentury CzechTrade





www.czechtrade.cz
info@czechtrade.cz

Zpráva o činnosti agentury CzechTrade za rok 2019

© CzechTrade, květen 2020