

VÝROČNÍ ZPRÁVA



ČESKÁ AGENTURA NA PODPORU OBCHODU

2005



VÝROČNÍ ZPRÁVA



ČESKÁ AGENTURA NA PODPORU OBCHODU

2005





## OBSAH

Obsah.....	1
Úvodní slovo .....	1
O CzechTrade.....	3
Výsledky činnosti agentury .....	6
Projekty .....	19
Zahraniční kanceláře CzechTrade .....	23
Regiony .....	24
Řídící rada agentury .....	25
Management agentury v roce 2005 .....	26



Vážení exportéři,

výsledky činnosti agentury CzechTrade ukazují, že i v roce 2005 šla agentura správným směrem, za což patří poděkovat jak celému realizačnímu týmu, tak také podpoře ze strany Ministerstva průmyslu a obchodu jakož i zastupitelských úřadů ČR v zahraničí.

Česká agentura na podporu obchodu/CzechTrade zaujímá zásadní místo v procesu naplňování státní proexportní politiky, a to zejména v oblasti služeb pro malé a střední vývozce jakož i při implementaci prostředků z evropských fondů na podporu jejich mezinárodních aktivit. Agentura CzechTrade již v minulosti prokázala, že její důraz na kvalitu nachází ohlas i mezi špičkovými agenturami na podporu vývozu z ostatních zemí EU.

Systém řízení CzechTrade vychází ze zkušeností úspěšných podniků; všechny jeho činnosti jsou v souladu se systémem řízení jakosti ISO 9001:2000 tak, aby byla zajištěna kvalita požadovaná našimi zákazníky – českými podnikateli. Nejvyšším orgánem agentury je Řídící rada složená ze zástupců z řad podnikatelů, což umožňuje pružně přizpůsobovat nabídku našich služeb aktuálním požadavkům a prioritám soukromého sektoru, zejména malých a středních podniků. I pro rok 2006 bude důležité další zvyšování komfortu obsluhy klientů – jak v ČR, tak v zahraničí. České firmy požadují regionální dostupnost služeb, stejně jako profesionalitu v jejich poskytování – to je výzva a jeden ze závazků, které na sebe CzechTrade musí vzít do nadcházejících let.

Cílem společného úsilí CzechTrade i ostatních institucí a agentur poskytujících podnikatelům služby v zahraničí je šíření dobrého jména naší země; věřím, že naši klienti k tomuto cíli přispějí rostoucím vývozem svého zboží i služeb. Naše úsilí se proto i v následujících letech bude soustřeďovat na vytváření předpokladů pro vyšší stupeň internacionalizace českých firem, a to nejen v rámci vnitřního trhu EU, ale také na vzdálených trzích. Za tímto účelem chceme pokračovat v podpoře exportních aliancí českých firem schopných společně nabízet širokou škálu výrobků z jednoho oboru, dále iniciovat zakládání společných podniků, podporovat rozšiřování výroby našich podniků do zahraničí a také přispívat k větší míře využívání prostředků ze strukturálních fondů EU pro účinnější prezentaci na světových trzích.

Praxí ověřeným nástrojem ke zlepšování služeb státu podnikatelům je efektivní sdílení informací. Probíhající pilotní projekt, který s tímto záměrem iniciovalo ministerstvo průmyslu a obchodu, se opírá o informační systém CzechTrade SINPRO a bude základem komunikace pro všechny subjekty, ať už v České republice nebo v zahraničí. Výstupy z tohoto systému umožní on-line z celého světa sledovat realizaci služeb, vyhodnocovat je a řešit případné problémy.

Jsem přesvědčen, že se úroveň služeb naší agentury bude i letos přibližovat standardu nejvyspělejších zemí a že společným naplňováním zmíněných záměrů dále posílíme mezinárodní prestiž a prosperitu naší země.

Ing. Ivan Jukl  
pověřený řízením agentury CzechTrade od 1. 3. 2006



## O CZECHTRADE

### Statut agentury

Agentura CzechTrade byla založena jako příspěvková organizace na podporu obchodu rozhodnutím ministra průmyslu a obchodu k 1. květnu 1997. CzechTrade je národní proexportní organizací České republiky (National Trade Promotion Organization TPO).

### Vize agentury

„Budme špičkovou národní proexportní agenturou založenou na profesionálním přístupu k zákazníkům, poskytující individuální řešení pro export... a navíc neustále zdokonalující svůj tým.“

### Poslání agentury

Jsmo vládní agentura s unikátními informacemi o světových trzích a širokou sítí zahraničních a regionálních kanceláří. Nabízíme individuální řešení pro Váš úspěšný export. Využijte naše jméno a zkušenosti pro svou prezentaci.

### Klíčové hodnoty CzechTrade

Stanovení jasné vize nám pomohlo určit základní cíle agentury:

- Špičková TPO – zařazujeme se a porovnáváme se s rodinou Trade Promotion Organizations (obdobné vládní agentury ve světě).
- Profesionální přístup k zákazníkovi – odborné korektní a vstřícné jednání vůči klientovi (zákaznický orientovaná organizace).
- Individuální řešení – neposkytujeme obecné informace, ale jde nám o růst exportu našich klientů a pomoc při využívání příležitostí na zahraničních trzích.
- Zdokonalování týmu – naše činnost je založena na týmové spolupráci, navenek vystupujeme jako jeden celek a stále se vzděláváme.

### Značka agentury

Jednou z priorit CzechTrade je vybudování výborného jména českého exportu. Usilujeme o to, aby značka agentury pomohla našim klientům k úspěchům v zahraničí.

### Partneři agentury

CzechTrade úzce spolupracuje s Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR, Ministerstvem zahraničních věcí ČR a Ministerstvem zemědělství ČR. Řada projektů je realizována společně s krajskými úřady, Hospodářskou komorou ČR, Svazem průmyslu a dopravy ČR a dalšími odbornými institucemi, kterými jsou například Asociace Exportérů, ČEB a EGAP.



## CzechTrade v roce 2005

- **budme přínosným partnerem při exportu a mezinárodním působení firem, který zvyšuje konkurenceschopnost české ekonomiky**

### V roce 2005 si agentura kladla za cíl především

- zvyšovat konkurenceschopnost české ekonomiky
- být partnerem při růstu exportu a mezinárodního působení firem
- zvyšovat synergické efekty společnou nabídkou finančních a nefinančních nástrojů podpory exportu a realizací úspěšných projektů

### V roce 2005 nabízela agentura CzechTrade služby ve struktuře, která odpovídala připravenosti českých firem na export

#### • Služby pro začínající exportéry

- Úvodní konzultace
- Exportní vzdělávání [www.czechtrade.cz/info/vzdelavani](http://www.czechtrade.cz/info/vzdelavani)
- Portál BusinessInfo.cz [www.businessinfo.cz](http://www.businessinfo.cz)
- Euroservis <http://euroservis.czechtrade.cz>
- Publikace

#### • Služby spojené se vstupem na nový trh

- Informační služby zahraničních kanceláří CzechTrade
- Exportní příležitosti (aktuální on-line databáze informací ze zahraničních trhů) [www.czechtrade.cz/info/databaze](http://www.czechtrade.cz/info/databaze)
- Elektronické zasílání informací

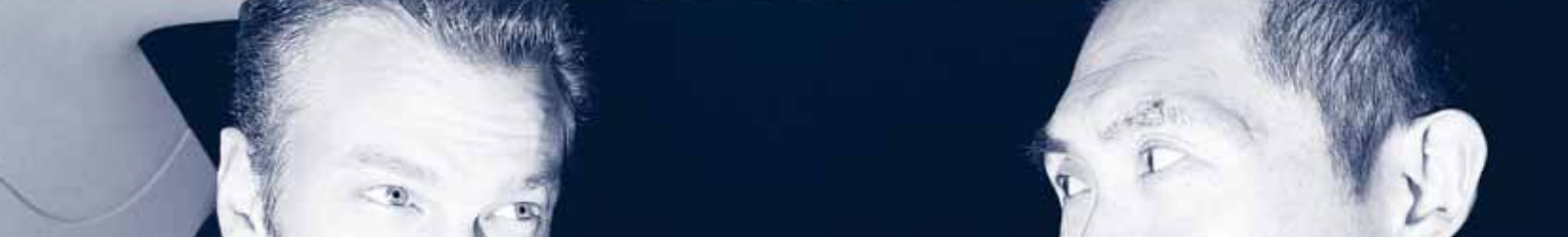
#### • Vyhledávání nových zákazníků

- Asistenční služby zahraničních kanceláří CzechTrade
- Vyhledání obchodních kontaktů
- Zjištění bonity firmy

#### • Doplnkové marketingové služby

- Prezentace v zahraničí (veletrhy, katalogové prezentace, oficiální účasti)
- Program Marketing (OPPP) [www.czechtrade.cz/info/marketing](http://www.czechtrade.cz/info/marketing)
- Prospekce trhu
- Exportní klub CzechTrade <http://exportniklub.cz>





## VÝSLEDKY ČINNOSTI AGENTURY

### Služby, klienti a úspěšné případy CzechTrade

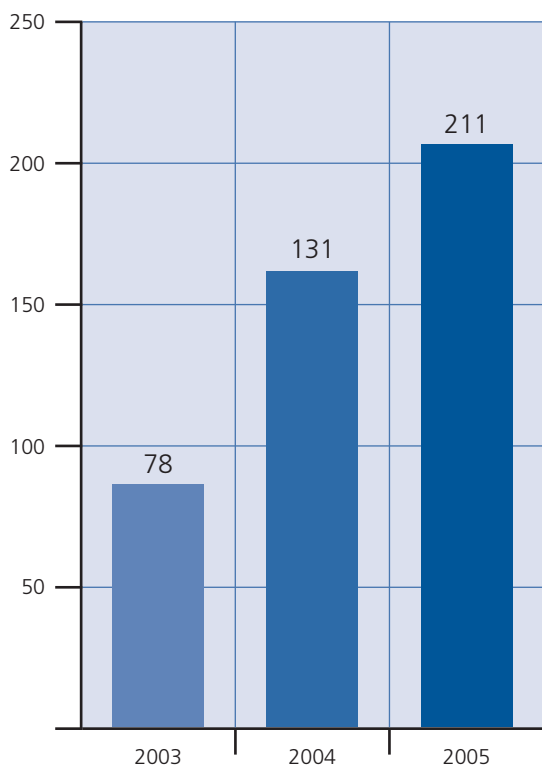
V roce 2005 využilo služeb agentury 3.094 klientů. Většina, konkrétně 89 % z nich, patří do kategorie malých a středních podniků. 973 klientů agentury CzechTrade si objednalo celkem 2.327 placených zakázek. Klienti ohodnotili svoji spokojenost se službami CzechTrade známkou 1,45 na 5bodové stupnici při 52% návratnosti dotazníků spokojenosti. Tržby dosažené v roce 2005 dosáhly hodnoty 10,3 mil. Kč.

O 79 % vzrostl počet klientů, kteří dostávají denně aktuální informace o exportních příležitostech z celého světa na základě individuálně zvoleného profilu. 161 firem bylo v roce 2005 členem Exportního klubu CzechTrade.

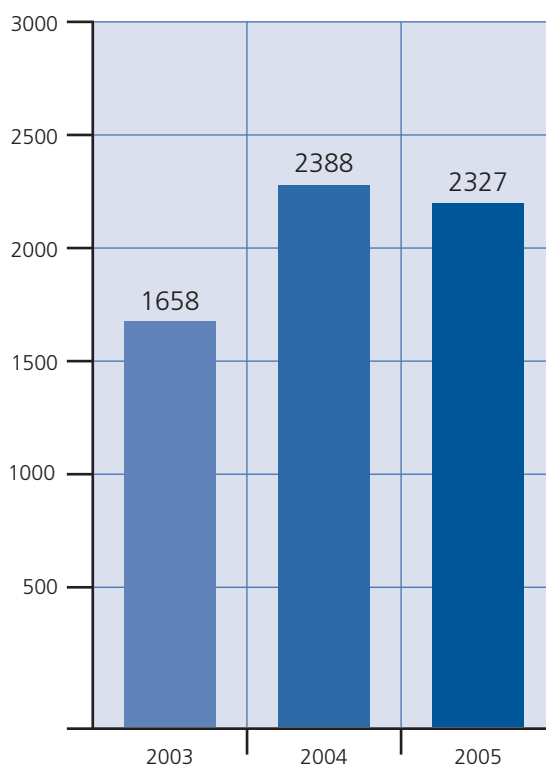
Naplnění cílů agentury dokladuje 211 úspěšných exportních případů českých firem. Jde o firmy, které ochotně sdělily agentuře CzechTrade svůj úspěch na zahraničním trhu. Jejich počet se oproti roku 2004 zvýšil o 61 %. Toto číslo však není konečné, protože ne každá firma se s námi o svůj úspěch ihned podělí.

Možnost zdarma se prezentovat v Adresáři exportérů využilo 4.422 firem. Zahraniční firmy dostaly do ruky CD s ucelenými daty o českých exportérech, ve kterém si mohou vyhledávat potenciální dodavatele z ČR podle oborů, výrobků či sídla firmy. Webové aplikace této databáze při své práci využívali nejen pracovníci zahraničních kanceláří CzechTrade, ale i všichni pracovníci zastupitelských úřadů ČR po celém světě.

Počet úspěšných případů



Počet placených zakázek





Výsledky činnosti agentury	r. 2004	r. 2005
<b>Počet úspěšných případů</b>	<b>131</b>	<b>211</b>
<b>Spokojenost klientů</b>	<b>1,38</b>	<b>1,45</b>
Počet hodnotících klientů	1.487	1.008
Cíle splněné s klientem	87 %	80 %
<b>Počet placených zakázek</b>	<b>2.388</b>	<b>2.327</b>
Počet zakázek zahraničních kanceláří	774	765
Počet akcí zrealizovaných v zahraničí pro české firmy		53
Počet nových klientů	735	2.322
CzechTrade denně	613	1.096
Počet členů Exportního klubu CzechTrade	158	161
Počet vzdělávacích akcí	93	89
Počet účastníků seminářů	1.620	978
Počet inomingových misí		73
<b>Počet exportních příležitostí zveřejněných na webových stránkách</b>		
Počet poptávek	5.434	4.168
Počet tendrů	2.853	4.738
Veřejné zakázky	278	203
Zahraniční nabídky	585	624
Zahraniční zástupci	287	196
<b>Program Marketing (OPPP) počet přijatých / počet doporučených / vydaná rozhodnutí</b>	<b>77/49/1</b>	<b>204/158/148</b>
<b>Program Aliance počet aliancí/počet zapojených firem</b>		<b>20/66</b>



## Finanční výsledky

CzechTrade hospodaří s majetkem státu podle zákona č. 219/2000 Sb. v platném znění získanými hlavní činností a peněžními prostředky přijatými ze státního rozpočtu prostřednictvím svého zřizovatele Ministerstva průmyslu a obchodu ČR.

Schválením rozpočtu na rok 2005 a po jeho úpravách činil příspěvek na provoz CT 224.040 tis. Kč. Příspěvek zahrnoval finanční prostředky ze státního rozpočtu i ze strukturálních fondů EU na realizaci Operačního programu Průmysl a podnikání (Opatření č. 1.4 a č. 3).

Na Opatření č. 3 - technická pomoc bylo poskytnuto celkem 8.000 tis. Kč, na Opatření č. 1.4 - rozvoj informačních služeb pro mezinárodní obchod - částka 28.000 tis. Kč. Příspěvek dále obsahoval prostředky na program ISI (Businessinfo) na neinvestiční výdaje ve výši 21.742 tis. Kč.

Podíl státního rozpočtu na financování činnosti CzechTrade činí zhruba 95 %. Zbývající náklady na provoz agentury ve výši 5 % jsou hrazeny z peněžních prostředků získaných hlavní činností tj. za poskytované služby českým exportérům a z prostředků svého rezervního fondu.

Za uvedené období bylo dosaženo zlepšeného hospodářského výsledku zejména možností využít finančních prostředků určených na OPPP na projekty spojené s výstavami a veletrhy v zahraničí, dále nižšími náklady z důvodu neotevření plánovaných nových zahraničních kanceláří, které se přesouvá na rok 2006.

Ekonomické výsledky v tis. Kč	2005
<b>Výnosy celkem</b>	<b>237.071</b>
Tržby za služby	10.273
Jiné ostatní tržby a výnosy	2.758
Příspěvek na provoz	224.040
<b>Náklady celkem</b>	<b>220.304</b>
Spotřebované nákupy	9.989
Služby	152.362
Osobní náklady	17.511
Osobní náklady	40.442
<b>Hospodářský výsledek</b>	<b>16.767</b>



## Významné události v roce 2005

### Leden

Vláda České republiky schválila 19. 1. 2005 dokument zapojení ČR do obnovy a rekonstrukce postižených oblastí v jihovýchodní Asii. Na zapojení českých firem do projektů v Asii bylo vyhrazeno celkem 200 miliónů korun. Informačním místem o projektech obnovy, vypsaných výběrových řízeních, tendrech a dalším příležitostech se stal portál BusinessInfo.cz. Firmy, zajímající se o zapojení do projektů obnovy postižených zemí, mohly kontaktovat specialisty agentury CzechTrade.

### Únor

Čeští exportéři do Rakouska mohli začít od 1. 2. 2005 využívat služeb nového zastoupení CzechTrade ve Vídni. Bilance vzájemného obchodu s jižním sousedem je dlouhodobě rostoucí a přebytková. CzechTrade vidí další příležitosti především v navazování kontaktů a spolupráci při vstupu na další trhy a v uplatnění oborových vývozních aliancí.

### Březen

Exportní klub CzechTrade připravil pro exportéry jedinečnou příležitost setkat se a individuálně konzultovat své obchodní plány s řediteli všech 30 zahraničních kanceláří CzechTrade najednou. Třídenní akce v hotelu STEP v Praze se zúčastnilo přes 200 exportujících firem. To je o čtvrtinu více ve srovnání s loňským ročníkem. České firmy měly zájem o vzdálenější teritoria. Zatímco na předchozích ročnících Exportního veletrhu projevovaly firmy zájem především o informace z tradičních zemí jako Francie, Polsko či Maďarsko, na tomto ročníku se jejich zájem upíral na Rusko, Skandinávii a zaoceánské trhy USA, Indie a Brazílie.

### Duben

S podporou Zahraniční kanceláře CzechTrade v Rotterdamu se dne 5. 4. 2005 uskutečnil seminář CzechTrade „Příležitost pro široké spektrum českého průmyslu v Evropské vesmírné agentuře“. Zúčastnilo se jej celkem šedesát zájemců z České republiky. Seminář měl za cíl seznámit české firmy s praktickými možnostmi zapojení do evropských kosmických programů. Na akci vystoupili zástupci Evropské vesmírné agentury, holandské agentury Dutch Space a České kosmické kanceláře. Výsledkem bylo navázání spolupráce mezi českými firmami a holandskou agenturou Dutch Space a společné podání projektu.

### Květen

Více než desítka zástupců významných českých podniků se zúčastnila obchodní mise do Číny, kterou pro ně připravila Komerční banka, ve spolupráci se Société Générale China a agenturou CzechTrade. Cílem této mise bylo nabídnout českým firmám možnost blíže poznat čínský trh, navázat nové obchodní kontakty a vytvořit další obchodní příležitosti. Zástupci českých podniků se setkali s představiteli čínského ministerstva obchodu, Obchodní komory Evropské unie v Číně či čínských agentur na podporu zahraničního obchodu a zahraničních investic. Součástí obchodní mise bylo také jednání s reprezentanty mezinárodních společností specializovaných na poradenství v nejrůznějších oborech.



## Červen

Soutěž pro malé a střední exportéry, Exportní cena DHL, odstartovala svůj 8. ročník. K vyhlášení výsledků dochází každoročně až v listopadu, ale práce na organizaci a realizaci započaly ještě před prázdninami. Veřejným výběrovým řízením byla vybrána nová dodavatelská firma na grafické a tiskařské práce pro agenturu CzechTrade. Výměna dodavatele přinesla CzechTrade nové pojetí corporate designu agentury včetně změny vizuálu propagačních materiálů.

## Červenec

Domácí exportéři v průběhu první poloviny roku 2005 úspěšně uzavřeli ve spolupráci s CzechTrade v zahraničí již 108 exportních kontraktů. Od počátku roku CzechTrade spolu se sítí svých 30 zahraničních zastoupení pracuje na zakázkách pro téměř 450 domácích vývozců.

Aktuální poptávky, tendry, informace o výběrových řízeních, novinkách ze zahraničních trhů a agentury začaly čeští vývozcí pravidelně dostávat do své emailové schránky prostřednictvím služby CzechTrade denně. Místem, kam přijít pro aktuální informace o příležitostech na zahraničních trzích, se stal také portál BusinessInfo.cz. Pro konkrétní příležitosti začíná přicházet na stránky agentury i portálu BusinessInfo.cz stále více firem, což potvrzují návštěvnosti stránek.

## Srpen

V srpnu byl dokončen další ročník projektu Adresáře českých exportérů. V databázi se prezentovalo 4.422 zkušených českých exportérů. CD s Adresářem exportérů ve třech jazykových mutacích je cíleně nabízeno a prezentováno zahraničním partnerům prostřednictvím sítě zahraničních kanceláří CzechTrade a zastupitelských úřadů ČR. Dostupná je též on-line databáze na cizojazyčných webových stránkách CzechTrade s fulltextovým vyhledáváním.

## Září

120 mld. na greenu, aneb setkání na Export Cupu 2005. Již po třetí se v sobotu 3. 9. 2005 na krásném golfovém hřišti v Mladých Bukách v severních Čechách uskutečnilo setkání exportérů z Exportního klubu CzechTrade a Asociace exportérů. Společně se svými rodinami zde strávilo krásnou sobotu více než 130 významných představitelů firem. Soutěž WebTop100 - každoročně organizována prestižní soutěž korporátních webových prezentací, ve které jsou pod okem odborné poroty analyzovány a hodnoceny weby 100 nejobdivovanějších firem ČR. Porota se zaměřuje na předem vybrané kritéria a segmenty.

Agentura CzechTrade se zapojila do soutěže WebTop100 poprvé. Webová prezentace CzechTrade skončila na 17 místě, v kategorii WebTop Veřejná správa se umístila na místě třetím.



## Říjen

Agentura CzechTrade se již tradičně účastnil Mezinárodního strojírenského veletrhu v Brně. Během konání veletrhu pořádal řadu akcí pro české firmy. K nejvýznamnějším patřila kontraktační burza s řediteli 10 zahraničních zastoupení agentury CzechTrade v Brazílii, Egyptě, Nizozemsku, Chorvatsku, Litvě, Lotyšsku, Polsku, Rakousku, Rusku a USA. Jak je již tradicí, na MSV přicestovala silná mise nizozemských firem spolu s asociací kovozpracujícího průmyslu METAALUNIE a zástupci nizozemské agentury na podporu obchodu EVD. Toto setkání firem každoročně spolupřipravuje CzechTrade a nizozemská ambasáda v ČR. Znamená nové příležitosti pro kooperace českých strojírenských firem. Na veletrhu oslavil portál BusinessInfo.cz své třetíroční existence.

Proexportní agentura CzechTrade úspěšně již počtvrté prošla auditem managementu jakosti podle ISO. Pro klienty je certifikace zárukou kvality a vysokého standardu poskytovaných služeb. Smyslem je především maximální efektivnost podpory exportu českých firem.

## Listopad

Agentura CzechTrade v průběhu slavnostního večera vyhlášení vítězů „Exportní ceny DHL“ v pražském hotelu Pyramida vyhlásila také své nejúspěšnější klienty. Firmy, přihlášené do soutěže, se utkaly o to, která z nich v období od 1. 10. 2004 do 30. 9. 2005 zrealizovala největší vývoz s využitím služeb agentury. Zatímco v roce 2003 doložený export účastníků soutěže dosáhl 475 milionů Kč, v roce 2004 se přiblížil hranici jedné miliardy korun a v roce 2005 představoval kontrakty za 1,1 miliardy korun. Vítězem druhého ročníku soutěže se stala firma Korona Lochovice, s. r. o., známá především jako výrobce a dodavatel kancelářských pořadačů.

## Prosinec

Oficiální portál pro podnikání a export BusinessInfo.cz získal na základě auditu společnosti Dobrý web certifikát, který potvrzuje, že portál odpovídá Pravidlům tvorby přístupného webu pro účely novely zákona č. 365/2000 Sb., o informačních systémech státní správy. Přístupnost portálu podpořila rychlý růst jeho návštěvnosti.

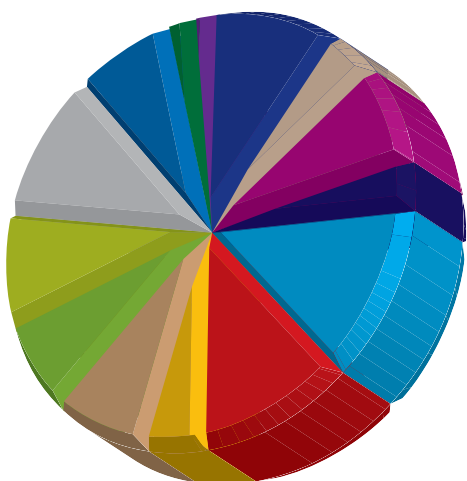
V závěru roku 2005 byla dokončena příprava na projektu zřizování a provozování Regionálních exportních míst. Projekt byl připraven ve spolupráci s Hospodářskou komorou ČR, EGAP a ČEB. Projekt si klade za cíl rozšířit a zefektivnit informační a poradenské služby poskytované ve všech regionech ČR a zároveň zpřístupnit v regionech i nabídku dalších organizací na podporu exportu – EGAP a ČEB.



## Úspěšné případy

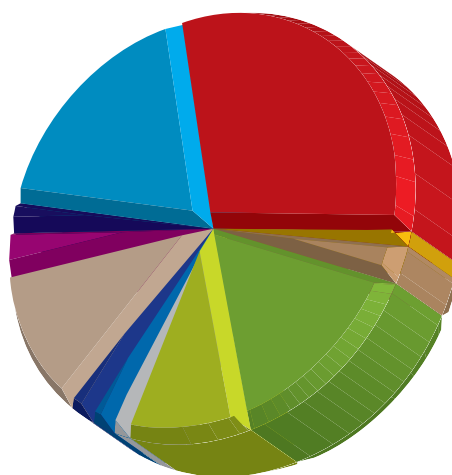
V roce 2005 bylo realizováno 211 doložených exportů klientů agentury CzechTrade, což je nárůst o 61 % oproti roku 2004. Doložený objem exportu z těchto kontraktů sice poklesl na hodnotu 1,321 mld. Kč, ale výsledek v roce 2004 byl ovlivněn velkými investičními projekty. Po očištění o tuto částku byl objem exportu v roce 2005 jen o 7 % nižší než v roce 2004. Nejvíce úspěšných případů exportu bylo realizováno v kraji Středočeském, hlavním městě Praze, Libereckém a Jihomoravském. Nejúspěšnější exportéři z hlediska objemu vývozu jsou kraje hlavní město Praha, Středočeský a Olomoucký kraj. Podrobnější údaje viz grafy níže.

### Rozložení úspěšných případů exportu klientů CzechTrade v roce 2005



Počet úspěšných případů podle krajů

■ Jihomoravský 22	■ Jihočeský 9	■ Zlínský 16
■ Ústecký 8	■ Středočeský 26	■ Praha 24
■ Plzeňský 10	■ Pardubický 17	■ Olomoucký 16
■ Moravskoslezský 18	■ Liberecký 22	■ Královéhradecký 15
■ Vysočina 5	■ Karlovarský 3	



Hodnota vývozu podle krajů v mil Kč.

■ Jihomoravský 30	■ Jihočeský 158	■ Zlínský 42
■ Ústecký 31	■ Středočeský 232	■ Praha 404
■ Plzeňský 17	■ Pardubický 37	■ Olomoucký 198
■ Moravskoslezský 126	■ Liberecký 20	■ Královéhradecký 23
■ Vysočina 1	■ Karlovarský 23	

Průměrná hodnota exportu je více jak 6 mil. Kč na exportní případ. Nejvyšší hodnota exportu, který byl CzechTrade v roce 2005 zprostředkován pro jednu firmu, je 341.440.000 Kč. Snížení průměrného objemu exportu na jeden úspěšný případ bylo dáno především nárůstem počtu doložených prvních kontraktů, které firmy realizují většinou v menších objemech. 17 exportních kontraktů bylo v hodnotě nad 10 mil. Kč.

19 úspěšných případů zrealizovali klienti, kteří mají více jak 250 zaměstnanců.

Kam směřoval vývoz těchto 171 firem? Podle zjištěného počtu úspěšných případů, bez zřetele na objem vývozu, především do Švédska, Ruska, Rakouska a Irska.



## Nejvýraznější exportní úspěchy

### INCO Engineering, s. r. o.

Jeden ze členů vývozní aliance Česká dobývací technika, společnost INCO Engineering, s.r.o., podepsala v Murmanskú doplňující kontrakt na dodávky důlního těžebního zařízení v celkové hodnotě 340 mil. Kč. **„Klíčem k úspěchu byla prezentace aliance, kterou zajistila agentura CzechTrade. Potenciál do budoucnosti je obrovský, v severozápadním teritoriu Ruska je velké množství závodů zabývajících se těžbou a dalším zpracováním minerálů a kovových rud,“** říká Ing. Antonín Jaroš, generální ředitel společnosti INCO Engineering, s.r.o. Společnost těží ze svých kvalitní výrobků, komplexního servisu, zajímavé ceny a nezbytných dobrých referencí.

### BIOMAC

Firma Biomac je největší český výrobce a prodejce pevných paliv z biomasy – „biopaliv“ (podpalovací dřevo, palivové dřevo, dřevěné a kůrové brikety, dřevěné pelety). Biomac dostal zakázku na dodávku paliv pro celou síť OBI Rakousko v objemu 100 mil. Kč a ÖBAU Rakousko v objemu 37,5 mil. Kč a dodávat bude i do sítě SPAR a INTERSPAR Rakousko v objemu 10,7 mil. Kč. Biomac tak bude poprvé exportovat přímo a poprvé s označením českého původu a výrobce. Na velké zakázce nevydělá jen firma Biomac, ale i další navázané české firmy, které se na plnění těchto exportních dodávek budou podílet. **„Až do veletrhu Energiesparmesse 2005 ve Welsu jsme exportovali naše česká biopaliva pouze přes rakouské a německé překupníky a firmy, které se neustále snažily zakrýt jak výrobce, tak i původ našeho zboží,“** říká jednatel firmy Biomac Ing. Zdeněk Černý, **„...zlom nastal ve chvíli, kdy nás agentura CzechTrade oficiálně přizvala k účasti v české expozici a umožnila nám postavit vlastní stánek. To na naše rakouské klienty velmi zapůsobilo. Oni mají totiž daleko větší respekt před státními institucemi než například Češi. Když viděli náš stánek ve společné expozici s CzechTrade a Ministerstvem průmyslu a obchodu, brali to jako jakousi poctu a zároveň garanci státu za naši firmu,“** říká dále Ing. Černý.

### BUZULUK Komárov

**V roce 2004 firma vyvezla do RF gumárenské stroje v celkové hodnotě 90 mil. Kč.** Spolupráce se zahraniční kanceláří v Petrohradě byla zahájena již v roce 2002, kdy byly poprvé objednány její asistenční služby. Kromě přímé finanční úspory (sl. cesty zástupců firmy do RF apod.) získává společnost Buzuluk od zahraniční kanceláře aktuální informace o situaci v jednotlivých závodech v RF (příprava modernizace výroby, nákup nové techniky, atd.), kontakty na nové zákazníky a informace o nových projektech. **V roce 2005 Buzuluk v Rusku realizoval následující akce za 195 mil. Kč,** uvedl do provozu 2 hnětičové linky v moskevském závodě, dodal zkušební pneumatik do Nižnekamsku a expedoval 3 kompletní mícháací linky do závodu v Jaroslavi. **CzechTrade Petrohrad** periodicky Buzulukú zasílá aktuální informace o nových možnostech, v roce 2005 to byly např. informace o výstavbě nového závodu v Leningradské oblasti.





## Získané exportní kontrakty přesahující 10 mil. Kč

AZ Elektrostav a.s. - rekonstrukce vedení elektrické energie - Litva  
Brewer II - pivo pro diskontní řetězec Dial / Lillo  
C.I.C. Jan Hřebec - Rusko Jekatěrinburk - klimatizace  
CZ, a.s. - Rusko Petrohrad - turbokompresory  
EGE, spol. s r.o. - Irsko - elektroinstalační práce  
Egermann - Rakousko - stolní sklo z červeného granátu  
ELMET, spol. s r.o. - Irsko - elektrotechnika  
GG INTERSTYL, s.r.o. - vybavení restaurací a pubů  
IT - 3280/TS/LHC dodávka klimatizačního systému pro CERN  
Jotun Powder Coating - Rusko Moskva  
Motor Jikov Strojírenská  
Ostroj - Francie - hydraulické komponenty  
REVEL - Irsko - podpodlažní topení  
SIGMA GROUP a.s. - Francie - čerpací zařízení  
TSE - Malta - tištěné spoje  
VVM plus s.r.o. - Belgie - kargo vozíky

## Exportní vzdělávání

V rámci exportního vzdělávání CzechTrade uspořádal 89 seminářů, které navštívila více než tisícovka účastníků. V souladu s klientským přístupem CzechTrade pronikl ve větší míře do regionů, kde uspořádal 37 vzdělávacích akcí. Spokojenost účastníků dosáhla průměrné hodnoty 1,6 na pětistupňové hodnotící škále. Mezi firmy vyskytující se nejčastěji na akcích CzechTrade patřila firma Solartec s.r.o., Flop - dopravní značení s.r.o., AŽD Praha s.r.o., Panbex Region a.s. a Fortel s.r.o.

Hlavní témata pořádaných seminářů

- zahraniční obchod (průzkum trhu, mezinárodní přeprava, platební styk a platební nástroje, clo a celní politika, DPH a Intrastat, pojištění v zahraničním obchodě, dodací a dopravní doložky, hlavní typy závazkových vztahů, formy podnikání v zahraničí)
- teritoriální semináře
- měkké dovednosti a jazykové semináře



## Exportní příležitosti

Agentura CzechTrade pokračovala v klasifikaci **poptávek na A a B**, která se osvědčila. Poptávky typu A tvořily cca 29 % všech zpracovaných poptávek ze zahraničí. Nejvíce poptávek zaslaly zahraniční kanceláře CzechTrade (1.921), dále služba CT Your Czech Supplier. Na svých webových stránkách zveřejnila agentura celkem 4.168 zahraničních poptávek.

Nejvíce poptávek bylo z oborů: T15 - kovo zpracování, výrobky z obecných kovů (1.330), dále T16 - stroje a strojní zařízení (962).

Během roku 2005 začaly vkládat poptávky a dalších exportní příležitosti prostřednictvím IS SINPRO všechny zahraniční kanceláře CzechTrade.

Počet zveřejněných **tendrů** na internetových stránkách zaznamenal 66% nárůst oproti roku 2004. Bylo zveřejněno celkem 4.738 těchto příležitostí, z toho 98 informací o výběrových řízeních na dodávky zařízení a služeb pro CERN.

– **Udělené zakázky v roce 2005** - celkem zveřejněno na webových stránkách 194 zakázek. Nejvíce udělených zakázek bylo zveřejněno ze Slovenska, Srbska a Černá hory a Rumunska. Nejvíce jich bylo z 16. třídy celního sazebníku zahrnující stroje a mechanická zařízení, elektrická zařízení; jejich části a součásti a dále z třídy 18 – nástroje a přístroje optické, fotografické, kinematografické, měřicí, kontrolní, lékařské a další.

Agentura CzechTrade dále zveřejnila na svých webových stránkách:

- 624 **zahraničních nabídek**, které přicházely nejčastěji z Indie, Číny, Německa, Ruska, Turecka a Polska.
- 196 nabídek zahraničních firem, které nabízely zastoupení ve svém teritoriu.

Exportní příležitosti zpracované přes CzechTrade a OEÚ se staly během roku 2005 dostupné též na portálu BusinessInfo.cz.

V rámci follow-up poptávek zorganizoval CzechTrade 73 **incomingových misí**, které byly zaměřeny na celou škálu vyhledávaných spoluprací - nejvíce subdodávky strojních zařízení (odlitky, šasi vozidel, podvozky, součásti kolejových vozidel, díly pro automobily a cisterny, formy pro lisování plastů), elektrotechnické výrobky, dále kotle na biomasu, čističky odpadních vod, SW, různé potraviny, porcelán, skleněné výrobky, dárky atd. Nejvíce incomingových misí přijelo ze Španělska, Nizozemska a Irska.

CzechTrade se zapojil do propagace a získávání firem pro dodávky do **CERN**, mezivládního evropského střediska, zaměřeného na základní fyzikální výzkum elementárních částic a struktury hmoty. Příležitostí pro české firmy byly prezentovány mimo jiné i na semináři uspořádaném na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně.



## Helpdesk

V březnu 2005 zahájila agentura CzechTrade činnost konzultačně-informačního střediska Helpdesk. Jeho činnost se zaměřuje na informace o možnostech účasti českých společností na programech zahraniční rozvojové spolupráce Evropské Unie. Dále přináší aktuality a příležitosti, které pro firmy v rámci zahraniční rozvojové spolupráce EU vznikají, informace o podmínkách a postupech účasti ve výběrových řízeních.

Za toto období bylo pracovníky Helpdesk z oblasti rozvojové spolupráce (RS) zveřejněno 526 informací o vypsaných projektech a tendrech a 124 informací o udělených zakázkách týkajících se této problematiky. V rámci regionů bylo uspořádáno celkem 9 seminářů s problematikou účasti v projektech a tendrech. Helpdesk spolupracoval při propagaci a zajištění účasti firem na sektorových seminářích v Bruselu, pokračuje spolupráce se Stálou misí ČR v Bruselu.

## Akce v zahraničí

V roce 2005 zrealizovala agentura CzechTrade 53 akcí v zahraničí. Podílela se i na organizaci Oficiální účasti České republiky na 4 veletrzích (PLMA, Baltic Industry, Systems a Migest) včetně nabídky doprovodných služeb agentury. Na 24 veletrzích zajistil doprovodné služby, katalogové prezentace či společný stánek pro české firmy. Pro 20 oborových aliancí připravil prezentační akce pro předem vybranou cílovou skupinu potenciálních zahraničních partnerů.

## Aliance

Počet oborových aliancí fungujících s podporou agentury CzechTrade se v roce 2005 rozrostl na sedm. V rámci dotačního programu Aliance inicioval CzechTrade založení 20 funkčních aliancí, které již v roce 2005 vykázaly řadu marketingových a prezentačních aktivit v zahraničí včetně exportních výsledků či předpokládaných kontraktů.

## Euroservis

Agentura CzechTrade zajišťuje prostřednictvím serveru [www.euroservis.cz](http://www.euroservis.cz) bezplatné zodpovídání dotazů, které se týkají podnikání firem z ČR v Evropské unii. Počet dotazů má neustále rostoucí tendenci. V roce 2005 bylo zodpovězeno a zveřejněno na webu 679 dotazů. Největší počet dotazů se týkal daňové problematiky a problematiky volného pohybu zboží a služeb v rámci Evropské unie.



## OPPP 1.4



### OPERAČNÍ PROGRAM PRŮMYSL A PODNIKÁNÍ

V roce 2005 bylo zcela realizováno 59 dílčích projektů Opatření OPPP 1.4 – Rozvoj informačních a poradenských služeb pro mezinárodní obchod v celkové hodnotě téměř 26,6 mil. Kč.

Významnou skupinou projektů jsou prezentace průmyslu z ČR na zahraničních veletrzích a výstavách. V roce 2005 bylo zrealizováno 43 prezentací.

Teritoriální členění prezentací: 23 v zemích EU, 12 v ostatních evropských zemích, 3 v Asii, 3 v Africe, 1 v Severní Americe a 1 v Jižní Americe. Na těchto akcích byl zaměstnanci agentury CzechTrade prezentován průmysl z ČR jako celek. Získané kontakty na potenciální zahraniční partnery jsou po akci zpřístupněny na internetových stránkách agentury CzechTrade k volnému využití firmám z ČR. Na prezentaci bylo v roce 2005 pozváno 17.800 zahraničních návštěvníků, 5.500 zahraničních firem se dozvědělo informace o různých oborech průmyslu v ČR, získáno bylo přes 2.600 kvalitních kontaktů.

Celkové uznatelné náklady prezentací činily cca 11,75 mil. Kč.

Významný dílčí projekt 1.4 Mezinárodní obchod byla bezesporu i „Prezentace agentury CzechTrade na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně“.

Stěžejním pilířem prezentace CzechTrade na MSV 2005 byl stánek vystavený společně s EGAP vedle stánku České exportní banky a.s. s cílem, aby návštěvník veletrhu dostal na jednom místě ucelenou informaci z oblasti financování, pojišťování a informací ohledně jeho zamýšlené expanze do ciziny. Na stánku se uskutečnilo během veletrhu celkem 73 firemních jednání, které se týkaly konkrétní spolupráce mezi českými a zahraničními firmami, včetně 3 incomingových misí (ze Španělska, Francie a Belgie), stánek navštívila delegace rakouských novinářů, účastníci nizozemské podnikatelské mise a firmy sdružené v nizozemské Metaalunii. CzechTrade uspořádal jako doprovodný program 2 odborné semináře, tiskovou konferenci, společenský večer a tzv. kontraktační burzu, kde firmy z ČR mohly využít setkání s 10 řediteli zahraničních kanceláří CzechTrade.

Stánek agentury CzechTrade, konzultační dny zahraničních kanceláří CzechTrade, odborné semináře, tisková konference, ale i aktivní účast na dalším doprovodném programu včetně odborných konferencí a seminářů na veletrhu či prezentace agentury v rámci Business Centra BVV vytvořilo komplexní a masivnější představení a zkvalitnění služeb pro mezinárodní obchod pro firmy z ČR.

Celkové uznatelné náklady projektu činily 825 tis. Kč.



## Program Marketing

V rámci programu Marketing bylo v roce 2005 přijato 204 žádostí o podporu v celkové výši 99.183.920 Kč. Z celkového počtu přijatých projektů 281 (77 žádostí o podporu bylo doručeno již v roce 2004) byly v roce 2005 zamítnuty celkem 3 projekty v celkové výši prostředků 2.577.000 Kč. Dále bylo vydáno 148 rozhodnutí o poskytnutí dotace v celkovém objemu 84.985.220 Kč pro projekty spadající především do oblastí výroby. Byly vyplaceny dotace 3 žadatelům v celkové výši 1.404.038 Kč.

Proces podávání žádostí do programu Marketing je plynulý. Průměrná doba realizace je 10 měsíců a větší část projektů měla být ukončena k 31. 12. 2005. Tím se žádosti o platbu přesouvají na rok 2006.

Závěrem lze konstatovat, že program Marketing podporuje vstup MSP na zahraniční trhy a zvyšování jejich konkurenceschopnosti. Zájem podnikatelů o program je trvalý a vyrovnaný. Souběžně s registrací nových žádostí o podporu probíhá realizace již schválených projektů, kterou se naplňují marketingové plány MSP.



## PROJEKTY

### BusinessInfo.cz

#### **BusinessInfo.cz** Oficiální portál pro podnikání a export

Cílem projektu BusinessInfo.cz je vytvoření jednotného místa na internetu, kde podnikatelé naleznou všechny informace ze státní správy, se zvláštním důrazem na oblast exportu a zahraničního obchodu. Oficiální portál pro podnikání a export BusinessInfo.cz je součástí Koncepce proexportní politiky Ministerstva

průmyslu a obchodu 2003 - 2006, Akčního plánu realizace Státní informační politiky i Politiky podpory MSP 2004, 2005 - 2006.

Portál BusinessInfo.cz je budován na základě mnohostranné meziresortní spolupráce v rámci Rady pro rozvoj podnikatelského prostředí při Ministerstvu průmyslu a obchodu. V roce 2005 bylo partnery 23 státních i nestátních institucí a s dalšími organizacemi se spolupracovalo na bázi výměny informací. BusinessInfo.cz je také jedním z projektů tzv. E-governmentu a je pilířem projektu Portálu veřejné správy, do kterého dodává informace do sekce věnované cílové skupině „Podnikatelé“.

V roce 2005 se rozvoj portálu zaměřil zejména na celkovou rekonstrukci stránek, díky které portál na začátku září splnil doporučení Ministerstva informatiky o přístupnosti webů státní správy. Portál je tak přístupný všem, tedy i handicapovaným uživatelům.

Na konci roku 2005 byla schválena Strategie portálu na období 2006 - 2008. Prioritními tématickými oblastmi budou v tomto období Export, Evropská unie, Elektronické databáze či Informační databáze. Důraz bude také kladen na rozšíření spolupráce s partnery a rozvoj cizojazyčných mutací portálu.

### Aplikace interaktivního formuláře

Aplikace umožňuje práci s garantovanými formuláři a žádostmi úřadů a institucí. V současné době jsou k dispozici daňové formuláře (DPH, daň z příjmů, daň z nemovitostí), dále ohlášení živnosti, žádost o výpis z rejstříku trestů či ohlášení změny práva k nemovitosti. Jednotlivé formuláře jsou provázány s registračními údaji uživatele, což výrazně urychluje jejich vyplnění.

### Teritoriální informace

V průběhu roku 2005 se redakce portálu intenzivně věnovala rozvoji teritoriálních informací na portálu BusinessInfo.cz. U většiny zemí jsou tak k dispozici podrobné teritoriální informace, jako jsou např. demografická fakta z teritoria, zahraničně-politická orientace, ekonomická charakteristika, finanční sektor, zahraniční obchod, obchodní a ekonomická spolupráce s ČR, investiční klima, očekávaný vývoj, apod. U každé země jsou navíc k dispozici aktuální zahraniční poptávky, projekty, tendry, aktuality z teritoria a další praktické související informace – celý komplex databází je propojen přímo s informačním systémem CzechTrade SINPRO.



## Exportní příležitosti

Portál BusinessInfo.cz nabízí uživatelům přehledné databáze zahraničních poptávek, projektů, tendrů a aktualit z teritoria. Zejména zahraniční poptávky patří k nejnavštěvovanějším službám portálu. Tyto exportní příležitosti jsou navíc asociovány k jednotlivým zemím, což výrazně přispívá k efektivitě těchto služeb. Databáze obsahují denně aktualizované informace o exportních příležitostech zadávané pracovníky zahraničních kanceláří CzechTrade a ověřované specialisty v centrále agentury. Do databáze aktualit z teritorií jsou zapojeni také pracovníci OEÚ zastupitelských úřadů ČR v zahraničí.

## Životní situace/průvodce pro podnikatele

Databáze životních situací podnikatele obsahuje příslušnými autoritami verifikované a průběžně aktualizované návody pro jednotlivé procesy životního cyklu podnikání. Návody jdou často napříč běžnými agendami úřadů a institucí. Většina životních situací je přebírána z Ministerstva průmyslu a obchodu a Portálu veřejné správy.

## Aktuální témata

V roce 2005 se na portálu BusinessInfo.cz pravidelně objevovala aktuální témata. Uživatelé zde tak měli k dispozici např. speciální přílohu k daním z příjmů, přílohu věnovanou obnově jihovýchodní Asie či změny pro podnikatele od roku 2005. Redakce portálu se i nadále věnovala tématu Obnova Iráku.

## Přístupnost portálu

Portál BusinessInfo.cz získal na základě auditu společnosti Dobrý web certifikát, který potvrzuje, že portál BusinessInfo.cz odpovídá Pravidlům tvorby přístupného webu pro účely novely zákona č. 365/2000 Sb., o informačních systémech státní správy. Existují specifické skupiny uživatelů, které mají i specifické potřeby. V praxi to jsou většinou zrakově a sluchově postižení, případně uživatelé se sníženou hybností rukou nebo poruchami soustředění. Tito uživatelé využívají pomocné technologie, např. hlasové výstupy a braillové řádky, které informace z www stránek zprostředkovávají. Aby tyto pomůcky fungovaly, je třeba, aby webová stránka splňovala kritéria přístupného webu. Web, který splňuje tato pravidla, je navíc velmi užitečný i uživatelům bez zdravotního postižení. Vyhovuje totiž také uživatelům, kteří využívají méně obvyklá zobrazovací zařízení, operační systémy nebo softwarové vybavení.



## Dosažené cíle a výsledky hodnocení ze strany návštěvníků portálu BusinessInfo.cz

Celková spokojenost s portálem dosáhla ve výzkumu uživatelů průměrnou hodnotu 7,79 (kde 10 je nejvíce a 1 nejméně). 64 % respondentů výzkumu si myslí, že obsah a celková úroveň se od jejich první návštěvy zlepšila.

### Plnění cílů za rok 2005

Některé cíle byly několikanásobně překročeny. Jedná se např. o podíl návštěv z vyhledávačů, který se díky optimalizaci pro vyhledávače přehoupl přes 20 %. Portál také zaznamenal v roce 2005 velký nárůst registrovaných uživatelů, a to zejména díky aplikaci *Interaktivní formuláře*.

	Cíl za rok 2005	Výsledek za rok 2005
Průměrná návštěvnost portálu za měsíc	50.000 návštěv	60.126 návštěv
Podíl návštěv z vyhledávačů	8 %	21 %
Počet registrovaných uživatelů	3.000	8 230
Počet elektronických formulářů	10	10
Počet formulářů ke stažení	80 formulářů	350 formulářů
Povědomí o portálu mezi podnikateli	45 %	36 %
Spokojenost návštěvníků	nad 7,50	7,79





## Exportní klub CzechTrade



Exportní klub CzechTrade (EK CT) je neformální platformou, kterou CzechTrade ve spolupráci s partnery provozuje pro české exportně zaměřené subjekty. Exportní klub CzechTrade pořádá pro své členy akce, které po obsahové stránce uspokojují široké plénium členů. Program akcí na sebe částečně navazuje, aby zprostředkoval právě opakovaná setkání českých exportérů. Cílem je prolomit bariéry a neformální cestou budovat strategická partnerství pro budoucí zahraniční aktivity zúčastněných firem. Posláním této iniciativy je podnítit vzájemnou spolupráci mezi českými podnikateli tak, jak je to běžné mezi podniky v zahraničí.

### Přehled Akcí Exportního klubu CzechTrade za rok 2005

- 08. 03. 2005 Obejde se česká firma bez silné komunikace v zahraničí?
- 29. 03. 2005 Exportní veletrh 2005
- 29. 04. 2005 Umíte získat a efektivně využít prostředky z dotačních programů?
- 10. 06. 2005 Rozvíjejte svou konkurenceschopnost na mezinárodních trzích. Uspějete!
- 03. 09. 2005 Golf Export Cup 2005
- 25. 09. 2005 Dostihová cena Exportního klubu CzechTrade
- 14. 10. 2005 Cesta produktu k jeho maximální konkurenceschopnosti
- 10. 11. 2005 Galavečer - Exportní cena DHL 2005 – 8. ročník, Soutěž O nejúspěšnějšího klienta CzechTrade
- 09. 12. 2005 Předvánoční koncert Exportního klubu CzechTrade

Přínosem této iniciativy pro CzechTrade je rozvoj dlouhodobější spolupráce s podnikatelskými subjekty. Jejich zájmové klastrování a seskupování do vývozních aliancí vytváří nejen nové příležitosti k úspěchu na zahraničním trhu, ale také buduje síť silnějších potenciálních zákazníků CzechTrade. Nezanedbatelným benefitem je získávání zpětné vazby.

V roce 2005 se zvýšil počet členů klubu z 148 v roce 2004 na 161, z čehož 24 bylo členy čestnými na základě výsledků v soutěži O nejúspěšnějšího klienta CzechTrade. Členové EK CT z roku 2005 realizovali celkem 750 zakázek z čehož 445 v roce 2005. Z tohoto počtu se realizovalo 40 úspěšných případů. Mezi nejčastěji zastoupené obory patří strojírenství a kovoobrábění, potravinářství, chemie, ICT, vodárenství, zpracování plastů, vzduchotechnika a jiné specializované obory, což víceméně odráží i zastoupení těchto oborů v národním hospodářství.

V rámci soutěže O nejúspěšnějšího klienta CzechTrade se na prvním místě umístila firma KORONA Lochovice, s.r.o. Druhé a třetí místo obsadily společnosti INCO engineering, s.r.o. a PANBEX, s.r.o. Na konci roku 2005 bylo schváleno nové logo Exportního klubu a grafický design propagačních materiálů, které poskytuje daleko širší možnosti technického použití. Po stránce grafického zpracování mnohem lépe komunikuje jedinečnost a profesionální pozici Exportního klubu CzechTrade, kterou tato iniciativa zaujímá mezi obdobnými projekty.



## ZAHRANIČNÍ KANCELÁŘE CZECHTRADE

### České firmy mohly využít služeb CzechTrade v 28 zemích - celkem v 31 zahraničních kancelářích CzechTrade.

V roce 2005 bylo oficiálně otevřeno nové zastoupení v Rakousku ve Vídni a v Bulharsku v Sofii. Během roku došlo ke střídání vedoucích pracovníků na několika zahraničních kancelářích.

#### EVROPA

Belgie (Brusel)  
Bulharsko (Sofie)  
Dánsko (Kodaň)  
Francie (Paříž)  
Chorvatsko (Záhřeb)  
Irsko (Dublin)  
Itálie (Milán)  
Litva (Vilnius)  
Lotyšsko (Riga)  
Maďarsko (Budapešť)  
Německo (Hamburk, Kolín n. R.)  
Nizozemsko (Rotterdam)  
Polsko (Varšava)  
Rakousko (Videň)  
Rumunsko (Bukurešť)  
Rusko (Jekatěrinburk, Moskva, Petrohrad)  
Srbsko a Č. Hora (Bělehrad)  
Španělsko (Madrid)  
Švédsko (Stockholm)  
Turecko (Istanbul)  
Ukrajina (Kyjev)  
Velká Británie (Londýn)

#### ASIE

Čína (Šanghaj)  
Indie (Bombaj)

#### AMERIKA

USA (Chicago)  
Kanada (Toronto)  
Brazílie (São Paulo)

#### AFRIKA

Egypt (Káhira)

V roce 2006 plánuje CzechTrade otevřít své zastoupení v Mexiku, Indii, Číně, Spojených arabských emirátech a Vietnamu.



## REGIONY

V roce 2005 byly informace o službách agentury CzechTrade dostupné ve všech regionech prostřednictvím Regionálních informačních míst (RIM), která byla vytvořena ve spolupráci se sítí Regionálních hospodářských komor. Spolupráce se týkala mimo jiné i vzdělávacích akcí, konzultačních dnů s představiteli zahraničních kanceláří CzechTrade či podnikatelských misí.

### Seznam RIM k 31. 12. 2005

Brno, České Budějovice, Děčín, Hradec Králové, Jihlava, Kladno, Liberec, Ostrava, Pardubice, Plzeň, Praha, Přerov, Sokolov, Zlín

Ve spolupráci s Regionálními informačními místy CzechTrade proběhlo v roce 2005 celkem 28 seminářů v regionech na témata mezinárodního obchodu a bylo uspořádáno 35 konzultačních dnů s vedoucími zahraničních kanceláří CzechTrade.

### Rozvoj regionální sítě CzechTrade v České republice

V závěru roku 2005 byl zahájen nový projekt působení agentury CzechTrade v regionech České republiky prostřednictvím Regionálních exportních míst CzechTrade (dále REM). Jedná se o novou formu spolupráce CzechTrade s regionálním partnerem – Hospodářskou komorou ČR (HK ČR), vybranou ve veřejném výběrovém řízení.

Projekt zřizování REM má za cíl rozšířit a zefektivnit informační a poradenské služby poskytované agenturou CzechTrade ve všech regionech České republiky a zároveň zpřístupnit v regionech nabídku i dalších státních organizací na podporu obchodu – Exportní garanční a pojišťovací společnosti, a.s. (EGAP) a České exportní banky, a.s. (ČEB), které na projektu také spolupracují.

V průběhu roku 2006 bude postupně ve spolupráci s HK ČR zřízeno 13 REM - v každém kraji jedno (s výjimkou Prahy, kde sídlí centrála CzechTrade). Tato nová síť postupně nahradí dosavadní Regionální informační místa CzechTrade (RIM). Aktuální seznam REM vč. kontaktů je přístupný na webových stránkách CzechTrade.

Tento projekt přináší posun od pouhého informování o jednotlivých službách CzechTrade k představení ucelené nabídky proexportní podpory (CzechTrade, EGAP, ČEB), kterou stát nabízí, včetně realizace exportního poradenství srovnatelného s konzultačním servisem v centrále CzechTrade. Exportní firmy mají nyní možnost osobních konzultací svých exportních záměrů a otázek a individuální asistence přímo ve svém regionu (na adrese REM nebo v sídle firmy). V souvislosti s rozjezdem projektu došlo k rozšíření exportního vzdělávání v regionech.



## ŘÍDÍCÍ RADA AGENTURY

Stav k 31. 12. 2005

Předseda	Ing. Martin Tlapa, MBA	náměstek ministra	Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR
Místopředsedové	Ing. Tomáš Husák	VŘ sekce ekonomické a komunikační	Ministerstvo zahraničních věcí ČR
	Ing. Jitka Hanzlíčková	generální ředitelka	CzechTrade
Členové	Ing. Marie Košťálová, CSc.	vedoucí oddělení strategie a kvality služeb	Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR
	Ing. Dr. Jaromír Drábek	prezident	Hospodářská komora ČR
	Ing. Karel Ponocný	ředitel odboru	Ministerstvo financí ČR
	Ing. Milan Horáček	člen Dozorčí rady	Svaz průmyslu a dopravy ČR
	Ing. Marta Teplá	ředitelka odboru	Ministerstvo zemědělství ČR
	Vladimír Kovář	generální ředitel	UNICORN, a.s.
	Ing. Antonín Kachlík	ředitel	LEROS, spol. s r.o.
Ing. Karel Matějček	ředitel	KOMFI, spol. s r.o.	



## MANAGEMENT AGENTURY V ROCE 2005

Stav k 31. 12. 2005

**Ing. Jitka Hanzlíčková**

generální ředitelka

**Ing. Zdeněk Kočárek**

vrchní ředitel sekce exportních asistencí

**Mgr. Karel Vít**

vrchní ředitel sekce financí a provozu

**Josef Němeček**

vedoucí oddělení Public Relations

**Bc. Gabriela Achrerová**

ředitelka pro jakost a interní auditor

**Ing. Jana Falathová**

ředitelka odboru exportních příležitostí

**Eva Frková**

ředitelka odboru rozpočtu, účetnictví, majetku

**Mgr. Olga Kedroňová**

ředitelka odboru finančních programů

**Martin Bory**

ředitel odboru

**RNDr. Marcela Havlová**

vedoucí oddělení marketingu

**Ing. Martina Kohoutová**

vedoucí oddělení exportního vzdělávání

**Ing. Dana Smutná**

vedoucí oddělení střediskových rozpočtů

**Drahoslava Pokorná**

vedoucí personálního oddělení

**Ivana Havlatová**

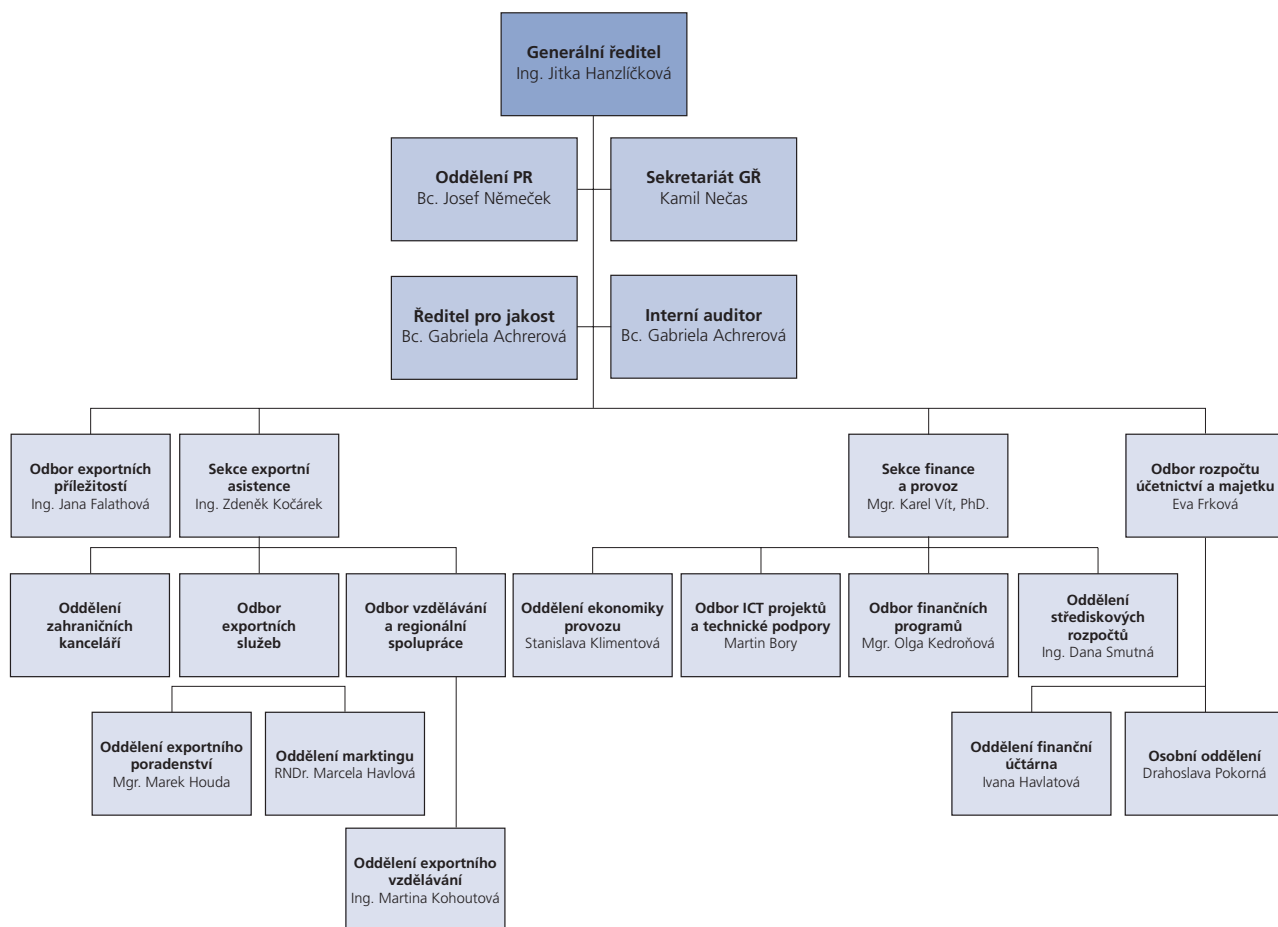
vedoucí oddělení finanční účtárny



## Pracovní tým

K 31. 12. 2005 měla agentura 106 zaměstnanců. Tým konzultantů nabízející služby dosáhl počtu 16 specialistů, v zahraničí působil 31 vedoucích zahraničních kanceláří agentury CzechTrade.

## Organizační struktura agentury CzechTrade







Dittrichova 21, 128 01 Praha 2  
tel.: 224 907 500, fax: 224 907 503  
e-mail: [info@czechtrade.cz](mailto:info@czechtrade.cz)  
[www.czechtrade.cz](http://www.czechtrade.cz)  
[www.czechtradeoffices.com](http://www.czechtradeoffices.com)