



Regionální strategický akční plán Regional strategic action plan

D.T1.4.4

Země/Country: Česká republika/Czech Republic

Autor/Author: Jihočeská hospodářská komora (PP5)/South Bohemian Chamber of Commerce

Datum/Date: 24. 06. 2020

Verze/Version: 0.2

Jhk.cz

Úvod/Introduction

Česky	English
<p>Tento dokument slouží jako podklad pro regionální činitele s cílem zlepšit schopnosti interních exportních služeb malých a středních podniků v regionu, včetně nezbytných opatření a doporučení pro naplňování těchto cílů. Akční plán je realizovaný v rámci projektu ProsperAMnet, který je podporován programem Interreg CENTRAL EUROPE, financovaným z Evropského fondu pro regionální rozvoj (ERDF).</p> <p>Projekt prosperAMnet si klade za cíl vyvinout nástroj, který bude shromažďovat informace o exportních příležitostech pokročilých výrobců a identifikuje výzvy na nových trzích.</p> <p>Regionální akční plán, proto poslouží jako zdroj informací, neboť se zaměří na několik oblastí. Cílem je identifikovat hlavní výzvy a potřeby regionu. Strategický akční plán mimo jiné zhodnotí, jaké jsou vize pro špičkový export služeb a definuje opatření k řešení regionálních výzev s odkazem na strategii RIS3.</p> <p>Akční plán je členěn do pěti kapitol. V první kapitole jsou popsány hlavní výzvy a potřeby regionu. Druhá kapitola představuje vize pro export služeb poskytující informace, jakým způsobem budou jednotlivé aktivity naplňovány a jaké jsou v České republice organizace na podporu exportu. Kapitola tři představuje vize pro český export, které se však v příštím roce mohou značně změnit s ohledem na zásah české ekonomiky koronavirem tzv. Covid-19. Další kapitola se poté věnuje opatřením k řešení regionálních výzev, kde jsou shrnuty informace o pořádaných akcích pro podporu exportu. Poslední pátá kapitola hledá průsečíky Regionálního strategického akčního plánu s RIS3 strategií.</p>	<p>This document serves as a basis for regional actors in order to improve the capacity of internal export services of SMEs in the region, including the necessary measures and recommendations to meet these objectives. The action plan is implemented under the ProsperAMnet project, which is supported by the Interreg CENTRAL EUROPE programme financed by the European Regional Development Fund (ERDF).</p> <p>The ProsperAMnet project aims to develop a tool that will gather information about export opportunities of advanced manufacturers and identify challenges in new markets.</p> <p>The regional action plan will therefore serve as a source of information by focusing on several areas. The aim is to identify the main challenges and needs of the region. The Strategic Action Plan will assess, inter alia, what are the visions for top export services and define measures to address regional challenges with reference to the RIS3 strategy.</p> <p>The action plan is divided into five chapters. Chapter describes the main challenges and needs of the region. The second chapter presents a vision for the export of services providing information on how individual activities will be fulfilled and what export support organisations are in the Czech Republic. Chapter three presents visions for Czech exports, which may change significantly next year due to the intervention of the Czech economy by coronavirus called Covid-19. The next chapter deals with measures to address regional challenges, where information on organised export support actions is summarised. The last fifth chapter looks at the intersections of the Regional Strategic Action Plan with the RIS3 strategy.</p>

1. Shrnutí/Summary

Česky	English
<p>Hospodářství České republiky v posledních několika letech rostlo. Hlavní hnací silou růstu byla však soukromá spotřeba, kterou podporovalo trvalé a silné zvyšování mezd při napjaté situaci na trhu práce. V nadcházejících letech se očekává zpomalení hospodářského růstu, což odráží vývoj u hlavních obchodních partnerů. Značný vliv bude mít také vývoj pandemické situace v souvislosti s Covid-19 v České</p>	<p>The economy of the Czech Republic has grown in the last few years. The main driver of growth, however, was private consumption, which was supported by sustained and strong wage increases in the tight labour market situation. Economic growth is expected to slow in the coming years, reflecting developments among the main trading partners. The development of the pandemic situation in connection with Covid-19 in the Czech</p>

Regional Strategic Action plan (D.T1.4.4.)

<p>republice, dle předpokladů se očekává v roce 2021 propad české ekonomiky o 8,5 % - 10%. ČR je průmyslově orientovanou ekonomikou a dominují zde mezipodnikové obchody, zejména ve výrobním sektoru. Naopak velké rezervy má ČR na zahraničních veřejných trzích.</p> <p>Hlavním cílovým exportním trhem pro ČR je tradičně Evropská unie, kam dlouhodobě směřuje více jak 83 % hodnoty celkového exportu.</p> <p>Stát poskytuje bezplatné služby na podporu exportu zajištěné českými zastupitelskými úřady a generálními konzuláty v zahraničí. V rámci podpory proexportních aktivit sazí čeští exportéři primárně na vlastní pracovníky, dále využívají služeb agentury CzechTrade, roste ale i vliv zástupců podnikatelů, Ministerstva průmyslu a obchodu a Ministerstva zahraničních věcí. Státní podpora tedy v exportních aktivitách hraje významnou roli. V případě, že firma nezajišťuje export vlastními pracovníky, pak se firmy v první řadě obracejí na CzechTrade.</p> <p>Exportní firmy také dnes stále častěji vyžadují velmi konkrétní služby. Očekávají od státu činnost spojenou s akvizicí nových zákazníků, například v podobě komplexního servisu při zajišťování prezentací českých firem v zahraničí.</p> <p>Vizí pro export v České republice je maximální využití synergií plynoucích z proexportních, ale i dalších aktivit státu k vytvoření takových služeb pro export, které českým vývozcům maximálně usnadní úspěch na zahraničních trzích.</p> <p>Zvyšování připravenosti českých podniků na export a zvyšování jejich exportního apetitu, zejména formou vzdělávání, je podstatnou úlohou veřejných proexportních institucí a přispívá ke zvyšování konkurenceschopnosti České republiky. Exportní vzdělávání poskytuje v České republice ve větším či menším rozsahu celá řada institucí z veřejného i soukromého sektoru; nejširší záběr v oblasti exportního vzdělávání mají služby CzechTrade, teritoriální a další semináře poskytuje rovněž MPO ve spolupráci s Hospodářskou komorou, semináře a kulaté stoly k exportu, zejména MZV a MPO ale i k zahraniční rozvojové pomoci aj.</p> <p>Financování a pojištění pro export v současné době nabízejí v ČR dvě státem ovládané instituce (ČEB, EGAP), několik komerčních bank a čtyři specializované komerční pojišťovny.</p>	<p>Republic will also have a significant impact, with the Czech economy falling 8.5 % - 10 % - 10 % in 2021. The Czech Republic is an industrialised economy and is dominated by inter-enterprise trades, especially in the manufacturing sector. On the contrary, the Czech Republic has large reserves on foreign public markets.</p> <p>The main target export market for the Czech Republic is traditionally the European Union, where more than 83 % of the total export value is directed in the long term. The State provides free services to support exports provided by Czech embassies and consulates abroad. As part of the promotion of export activities, Czech exporters primarily use the services of CzechTrade, but also the influence of representatives of entrepreneurs, the Ministry of Industry and Trade and the Ministry of Foreign Affairs. State aid therefore plays an important role in export activities. In the event that the company does not provide export by its own workers, the companies are first and foremost contacting CzechTrade.</p> <p>Export companies also increasingly require very specific services today. They expect from the state activities related to the acquisition of new customers, for example in the form of comprehensive service in providing presentations of Czech companies abroad.</p> <p>The vision for exports in the Czech Republic is the maximum use of synergies resulting from pro-export, but also other activities of the state, to create such services for export, which will make it easier for Czech exporters to achieve success on foreign markets.</p> <p>Increasing the readiness of Czech companies to export and increase their export appetite, especially in the form of education, is an essential role of public export institutions and contributes to increasing the competitiveness of the Czech Republic. Export education is provided in the Czech Republic to a greater or lesser extent by a number of public and private sector institutions; CzechTrade services, territorial and other seminars are provided by the MIT in cooperation with the Chamber of Commerce, seminars and round tables for export, especially the Ministry of Agriculture and the Ministry of Industry and Trade, but also for foreign development aid, etc.</p> <p>Two state-controlled institutions (CEB, EGAP), several commercial banks and four specialised commercial insurance companies currently offer financing and insurance for export in the Czech Republic.</p>
--	---

2.Hlavní regionální výzvy a potřeby/The main regional challenges and needs

Česky	English
<p>Česká ekonomika prošla v posledních letech turbulentním vývojem. Jeho počátkem byla globální hospodářská krize v roce 2009 a po dvou letech mírného oživení následovalo v letech 2012-2013 období nové recese na pozadí dluhové krize eurozóny. I přesto domácí ekonomika postupně zmenšuje výkonnostní mezeru za vyspělou Evropou. (MPO, RIS 3 strategie, 2018, s. 27-28).</p> <p>Hospodářství České republiky v posledních několika letech rostlo. Hlavní hnací silou růstu byla však soukromá spotřeba, kterou podporovalo trvalé a silné zvyšování mezd při napjaté situaci na trhu práce.</p> <p>V nadcházejících letech se očekává zpomalení hospodářského růstu, což odráží vývoj u hlavních obchodních partnerů.</p> <p>Značné rozdíly existují v rámci ČR v produktivitě mezi velkými a malými podniky, zejména v odvětví výroby. Vzhledem k tomu, že domácí malé a střední podniky mají největší podíl na zaměstnanosti a představují největší přidanou hodnotu, úřady plánují zlepšit jejich produktivitu a konkurenceschopnost prostřednictvím nové strategie a prováděcího plánu na podporu malých a středních podniků na období 2021-2027, a to s technickou podporou Evropské komise. Světová banka rovněž dokončila analýzu souboru politik týkajících malých a středních podniků a jeho souladu s potřebami země, v níž vytyčila opatření na zlepšení jeho účinnosti a soudržnosti. Zjistila nedostatky ve zlepšování schopností řízení a přijímání nových digitálních technologií s cílem vyrovnat se produktivnějším podnikům. Rovněž dochází k nevhodné alokaci zdrojů napříč regiony a odvětvími a chybí synergie mezi nástroji agentur.</p> <p>České firmy jsou vysoce integrované v hodnotových řetězcích, avšak vzhledem k rozdílům v produktivitě se zaměřují převážně na činnosti s nízkou přidanou hodnotou. Česká republika měla v roce 2014 na základě silných dvoustranných vazeb s Německem nejvyšší objem obchodu v rámci regionálních</p>	<p>The Czech economy has undergone turbulent developments in recent years. Its beginning was the global economic crisis in 2009, and two years of moderate recovery followed a new recession in 2012-2013, against the backdrop of the eurozone's debt crisis. Despite this, the domestic economy is gradually reducing the performance gap behind advanced Europe. (MPO, RIS 3 strategy, 2018, p. 27-28).</p> <p>The economy of the Czech Republic has grown in the last few years. The main driver of growth, however, was private consumption, which was supported by sustained and strong wage increases in the tight labour market situation.</p> <p>Economic growth is expected to slow in the coming years, reflecting developments among the main trading partners.</p> <p>Significant differences exist within the Czech Republic in productivity between large and small enterprises, especially in the production sector. Given that domestic small and medium-sized enterprises have the largest share of employment and represent the greatest added value, the authorities plan to improve their productivity and competitiveness through a new strategy and implementation plan to support SMEs for the period 2021-2027, with technical support from the European Commission. The World Bank has also completed an analysis of the SME policy package and its compliance with the country's needs, setting out measures to improve its effectiveness and cohesion. It has identified weaknesses in improving management capabilities and adopting new digital technologies in order to cope with more productive businesses. There is also inappropriate allocation of resources across regions and sectors, and synergies between agencies' instruments are lacking.</p> <p>Czech companies are highly integrated in value chains, but due to differences in productivity, they focus mainly on activities with low added value. The Czech Republic had the highest volume of trade within the EU's regional value chains on the basis of strong bilateral ties with Germany in 2014. However,</p>

<p>hodnotových řetězců v EU. V globálním výrobním řetězci je však Česká republika umístěna na úrovních s nižší přidanou hodnotou (její vývoz obsahuje podle údajů OECD vysoký podíl dovozu - 38 % v roce 2016), jelikož velká část hospodářské činnosti je založena na sestavovacích a montážních procesech. (ESIC - Zpráva o České republice 2020, 2020, s. 37).</p>	<p>the Czech Republic is located in the global production chain at levels with lower added value (its exports, according to OECD data, contain a high proportion of imports - 38 % in 2016), as a large part of the economic activity is based on assembly and assembly processes. (ESIC - Report on the Czech Republic 2020, 2020, p. 37).</p>
<p>Z pohledu komoditní struktury jsou hlavní vývozní i dovozní položkou stroje a dopravní prostředky. Největší podíl ve skupině strojů a dopravních prostředků mají elektrická zařízení, přístroje a spotřebiče a silniční vozidla. Pro ČR je velmi významné, že se v českém exportu prosazují i další výrobci specializovaných tzv. high-tech produktů, spojených s vysokou intenzitou výzkumu a vývoje. Jde například o přístrojovou techniku pro měření, ale i využívanou v medicíně, optické a elektrické přístroje, léčiva, či další chemické výrobky. Tyto produkty mají také často své významné odběratele i v zemích mimo EU a přispívají tak k diverzifikaci českého exportu. Samostatnou kapitolou je pak obor letadel a souvisejících zařízení. Jedná se o odvětví, které v roce 2018 k roku 2015 zvýšilo export o více jak 39,3 %. (Ministerstvo průmyslu a obchodu, Zpráva o plnění Exportní strategie České republiky pro období 2012 - 2020, 2018, s. 6-7).</p>	<p>In terms of commodity structure, the main export and import items are machines and means of transport. Electrical equipment, appliances and road vehicles have the largest share in the group of machinery and vehicles. It is very important for the Czech Republic that other manufacturers of specialised high-tech products associated with high intensity of research and development are also promoted in Czech exports. These are, for example, instrumentation for measuring, but also used in medicine, optical and electrical instruments, pharmaceuticals, and other chemical products. These products also often have significant customers in countries outside the EU and thus contribute to the diversification of Czech exports. A separate chapter is the field of aircraft and related equipment. This is an industry that increased exports by more than 39.3 % in 2018. (Ministry of Industry and Trade, Report on the fulfilment of the Export Strategy of the Czech Republic for the period 2012-2020, 2018, p. 6-7).</p>
<p>Hlavním cílovým exportním trhem je tradičně Evropská unie, kam dlouhodobě směřuje více jak 83 % hodnoty celkového exportu. Podíl EU v čase je vcelku konzistentní a závisí především na ekonomickém výkonu jednotlivých států EU a zároveň na poptávce po produktech vyráběných v ČR. V posledních letech se daří obchodu ČR s ostatními vyspělými ekonomikami, což naznačuje rostoucí schopnost místních podniků obsazovat náročné zahraniční trhy i mimo EU. I přesto však zůstává objem zahraničního obchodu s ostatními vyspělými ekonomikami mimo EU vzhledem k jejich velikosti nízký. (RIS 3 strategie)</p> <p>Přístup k běžným způsobům financování je lepší než průměr EU, avšak rizikové financování je méně rozvinuté. Téměř 90 % malých a středních podniků obdrželo celou částku bankovního úvěru, o nějž požádaly, což je jedna z nejlepších měř úspěšnosti na úrovni EU. Výpůjční náklady jsou rovněž relativně nízké. Většina českých malých a středních podniků (74 %) také příležitostně nebo pravidelně čelí problémům s opožděnými platbami (Evropská komise, 2019). Rizikové financování je stále nedostatečně rozvinuté. Podle hodnocení Světové banky nemůže domácí kapitálový trh plně podpořit očekávanou strukturální změnu, která má v České republice proběhnout. Úřady se rozhodly společně se soukromým sektorem založit Národní rozvojový fond.</p>	<p>Traditionally, the main target export market is the European Union, where more than 83 % of the total export value is directed in the long term. The share of the EU over time is quite consistent and depends primarily on the economic performance of individual EU countries and on demand for products produced in the Czech Republic. In recent years, trade of the Czech Republic with other advanced economies has been thriving, indicating the growing capacity of local businesses to occupy demanding foreign markets outside the EU. Nevertheless, the volume of foreign trade with other developed economies outside the EU remains low, given their size. (RIS 3 strategy)</p> <p>Access to normal funding methods is better than the EU average, but risk financing is less developed. Almost 90 % of SMEs received the full amount of the bank loan they applied for, one of the best success rates at EU level. Borrowing costs are also relatively low. Most Czech small and medium-sized enterprises (74 %) also occasionally or regularly face problems with late payments (European Commission, 2019). Risk financing is still underdeveloped. According to the World Bank's assessment, the domestic capital market cannot fully support the expected structural change to take place in the Czech Republic. The authorities decided to set up a National Development Fund together with the private sector.</p>

<p>Rizikového kapitálu je stále málo. Česká republika patří k zemím s nejnižším podílem finančních prostředků získaných prostřednictvím rizikového kapitálu. Finanční prostředky jsou soustředěny zejména v začínajících podnicích, chybí však financování v počáteční fázi a pozdějším stádiu vývoje podniků, hlavně u vysoce rizikových projektů. Zanedbatelné jsou rovněž emise akcií. V této souvislosti schválila vláda v roce 2019 Koncept rozvoje kapitálového trhu v České republice 2019-2023. Byl také spuštěn fond fondů kapitálového financování v rané fázi financovaný z fondů EU (<i>ESIC report konkrétní země</i>).</p>	<p>There is still little risk capital. The Czech Republic is one of the countries with the lowest share of funds raised through risk capital. The funds are concentrated mainly in start-ups, but there is no funding at the start-up and later stage of business development, especially in high-risk projects. Stock issues are also negligible. In this context, the Government approved in 2019 the Concept for Capital Market Development in the Czech Republic 2019-2023. A fund of equity finance funds was also launched at an early stage funded by EU funds (the country-specific ESIC report).</p>
--	---

2.1 Organizace na podporu export/BSO's

<p>Služby státu v zahraničí</p> <p>Stát poskytuje bezplatné služby na podporu exportu zajištěné českými zastupitelskými úřady a generálními konzuláty v zahraničí.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Základní informace o podmínkách vstupu na trh (i s využitím Market Access Database EU) • Vyhledávání evt oslovení vhodných partnerů • Zprostředkování kontaktů na tlumočníky a překladatele a další logistiku • Doporučení, jak vést obchodní jednání na daném trhu s ohledem na místní specifika • Podpora a asistence pro obchodní jednání • Zajištění schůzek s partnery včetně případné účasti • Příprava podnikatelských fór se zahraničními obchodními delegacemi v ČR, která usnadňují navazování kontaktů mezi českými a zahraničními firmami • Podpora při navazování kontaktů s vládními institucemi příslušné země • Pomoc při zabezpečování podnikatelských misí v zahraničí • Sledování a sdílení informací o chystaných veřejných zakázkách a možném zapojení do projektů financovaných rozvojovými a dalšími fondy (např. z EU, EBRD, ADB apod.) • Tlak na odstraňování obchodních bariér, identifikuje a působí na místní rozhodovací procesy, podniká kroky pro usnadnění podmínek pro podnikání v dané zemi či region <p>Podpora a pomoc při vyhledávání zahraničních investorů a vytipování investičních příležitostí jak v ČR, tak v zahraničí. (BusinessInfo.cz,</p>	<p>State Services Abroad</p> <p>The State provides free services to support exports provided by Czech embassies and consulates abroad.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Basic information on market entry conditions (also using Market Access Database EU) • Search for EVT addressing suitable partners • Mediation of contacts for interpreters and translators and other logistics • Recommendations on how to conduct business negotiations on a given market with regard to local specifics • Support and assistance for business negotiations • Ensuring meetings with partners including possible participation • Preparation of business forums with foreign business delegations in the Czech Republic, which facilitate contacts between Czech and foreign companies • Support for establishing contacts with the general government of the country concerned • Help in securing business missions abroad • Monitoring and sharing information on upcoming public procurement and possible involvement in projects financed by development and other funds (e.g. EU, EBRD, ADB, etc.) • Pressure to remove trade barriers, identifies and operates on local decision-making processes, takes steps to facilitate business conditions in a given country or region. <p>Support and assistance in searching for foreign investors and identifying investment opportunities both in the Czech Republic and abroad. (BusinessInfo.cz, https://www.businessinfo.cz/navody/export-v-kostce-sluzby-statu-v-zahranici/)</p>
---	---

<p>https://www.businessinfo.cz/navody/export-v-kostce-sluzby-statu-v-zahranici/</p> <p>Organizace na podporu exportu:</p> <p>2.1.1 Exportní garanční a pojišťovací společnost a.s. (EGAP)</p> <p>2.1.2 Česká exportní banka a.s. (ČEB)</p> <p>2.1.3 Československá obchodní banka a.s.</p> <p>2.1.4 Hospodářská komora České republiky (HK ČR)</p> <p>2.1.5 Ministerstvo zahraničních věcí české republiky (MZV)</p> <p>2.1.6 Zastupitelské úřady ČR v zahraničí</p> <p>2.1.7 Czechtrade</p> <p>2.1.8 Klientské centrum pro export</p> <p>2.1.1 Exportní garanční a pojišťovací společnost a.s. (EGAP)</p> <p>Exportní garanční a pojišťovací společnost nabízí exportérům širokou podporu při jejich vývozních aktivitách. EGAP zaměřuje se na tržně nepojistitelná politická a komerční rizika spojená s financováním vývozu zboží, služeb a investic z české republiky. Posláním EGAP je podpořit projekty s českým podílem ve výši alespoň 50%, který by bez pojištění nemohl být realizován.</p> <p>EGAP pojišťuje financování vývozu nejen energetických, strojních a technologických zařízení, investičních celků, dopravních staveb a investic, ale i zemědělských a potravinářských produktů. Speciálně pro malé a střední podniky je určena velmi zjednodušená verze pojištění předexportních úvěrů a bankovních záruk, která značně urychlují celý proces pojištění a snižuje administrativní náročnost.</p> <p>Kontaktní údaje: www.egap.cz; info@egap.cz</p> <p>2.1.2 Česká exportní banka a.s. (ČEB)</p> <p>Česká exportní banka je specializovaná bankovní instituce pro státní podporu vývozu. Českým vývozcům, dodavatelům pro vývoz a investorům do zahraničí poskytuje finanční produkty a poradenství pro export do rizikovějších teritorií a na perspektivní trhy. Posláním ČEB je posilovat internacionalizaci českých firem a konkurenceschopnost českého exportu.</p> <p>Poskytnutí financování ze strany ČEB není omezeno minimálním objemem exportní transakce. ČEB s ohledem na omezení vyplývající z pravidel OECD a WTO nabízí předchozí bezplatnou konzultaci.</p> <p>Kontaktní údaje: www.ceb.cz; ceb@ceb.cz</p>	<p>Export Support Organisation:</p> <p>2.1.1 Export Guarantee and Insurance Corporation (EGAP)</p> <p>2.1.2 Czech Export Bank a.s. (CEB)</p> <p>2.1.3 Czechoslovak Commercial Bank a.s.</p> <p>2.1.4 Chamber of Commerce of the Czech Republic (HK ČR)</p> <p>2.1.5 Ministry of Foreign Affairs of the Czech Republic (MZV)</p> <p>2.1.6 Representative offices of the Czech Republic abroad</p> <p>2.1.7 Czechtrade</p> <p>2.1.8 Client Centre for Export</p> <p>2.1.1 Export Guarantee and Insurance Corporation (EGAP)</p> <p>The Export Guarantee and Insurance Corporation offers exporters wide support in their export activities. EGAP focuses on market uninsurable political and commercial risks associated with financing of exports of goods, services and investments from the Czech Republic. EGAP's mission is to support projects with a Czech share of at least 50 %, which could not be implemented without insurance.</p> <p>EGAP insures the financing of exports not only of energy, machinery and technological equipment, investment units, transport constructions and investments, but also of agricultural and food products. A very simplified version of pre-export credit insurance and bank guarantees is designed specifically for small and medium-sized enterprises, which significantly accelerates the entire insurance process and reduces administrative complexity.</p> <p>Contact details: www.egap.cz; Info@egap.cz</p> <p>2.1.2 Czech Export Bank a.s. (CEB)</p> <p>The Czech Export Bank is a specialised banking institution for state export support. It provides Czech exporters, suppliers for export and investors abroad with financial products and advice for export to more risky territories and on promising markets. The CEB's mission is to strengthen the internationalisation of Czech companies and the competitiveness of Czech exports.</p> <p>The provision of financing by the CEB is not limited by the minimum export transaction volume. The CEB offers a prior free consultation with regard to the restrictions resulting from the OECD and WTO rules.</p> <p>Contact details: www.ceb.cz; Ceb@ceb.cz</p>
--	---

<p>2.1.3 Československá obchodní banka a.s. Československá obchodní banka, a. s. (ČSOB), působí jako univerzální banka v České republice. ČSOB poskytuje služby v oblasti financování zahraničního obchodu a volnoměnových operací s působností na československém trhu. ČSOB funguje jako Partner pro firmy v oblasti mezinárodního obchodu. Poskytuje online služby pro exportéry ČSOB Trade Club.</p> <p>Kontaktní údaje ČSOB Trade Club: Eva Rudolská - erudolska@csob.cz;</p> <p>2.1.4 Hospodářská komora České republiky Nejvýznamnější reprezentant tuzemské podnikatelské sféry. Sdružuje 15 000 členů organizovaných v 62 komorách v regionech a ve 113 oborových asociacích. Pomáhá českým firmám při prosazování jejich podnikatelských záměrů a zájmů v zahraničí, informuje je o podmínkách vstupu na zahraniční trhy, podporujeme vyhledávání a navazování kontaktů s potenciálními partnery v zahraničí, umožňujeme jim účast na nejrůznějších mezinárodních akcích určených pro malé a střední podnikatele.</p> <p>Organizuje doprovodné mise oficiálních představitelů českého státu spojené s pořádáním podnikatelských fór včetně zajištění vhodných partnerů ke kontaktním jednáním a potenciální spolupráci. A dále také organizuje návštěvnícké mise na mezinárodních veletrzích.</p> <p>Krajský exportní specialista (KES) - Jedna osoba se sídlem na jednotlivých krajských hospodářských komorách, která bude průvodcem státní i podnikatelské podpory při pronikání na zahraniční trhy.</p> <p>Kontaktní údaje: HK ČR: www.komora.cz/komora-sit/regiony KES: www.mzv.cz/kes</p> <p>2.1.5 Ministerstvo zahraničních věcí České republiky Odbor ekonomické diplomacie zajišťuje služby jednotné zahraniční sítě a podporuje podniky v zahraničí.</p> <p>Kontaktní údaje Odbor ekonomické diplomacie: https://www.mzv.cz/jnp/; oed@mzv.cz</p> <p>2.1.6 Zastupitelské úřady ČR v zahraničí</p>	<p>2.1.3 Czechoslovak Commercial Bank a.s. Partner for companies in the field of international trade. It provides online services for ČSOB Trade Club exporters.</p> <p>Contact details of ČSOB Trade Club: Eva Rudolská – erudolska@csob.cz;</p> <p>2.1.4 Chamber of Commerce of the Czech Republic The most important representative of the domestic business sphere. It brings together 15 000 members organised in 62 chambers in the regions and in 113 sectoral associations. It helps Czech companies to promote their business intentions and interests abroad, informs them about the conditions of entry to foreign markets, we support searching and establishing contacts with potential partners abroad, allowing them to participate in various international events intended for small and medium-sized entrepreneurs.</p> <p>It organises accompanying missions of official representatives of the Czech state connected with the organisation of business forums, including providing suitable partners for contact meetings and potential cooperation. He also organises visiting missions at international trade fairs.</p> <p>Regional Export Specialist (KES) - One person based in individual regional chambers of economics who will guide both state and business support in the penetration of foreign markets.</p> <p>Contact details: HK ČR: www.komora.cz/komora-sit/regiony KES: www.mzv.cz/kes</p> <p>2.1.5 Ministry of Foreign Affairs of the Czech Republic The Department of Economic Diplomacy provides services of a single foreign network and supports businesses abroad.</p> <p>Contact details Department of Economic Diplomacy: https://www.mzv.cz/jnp/; Oed@mzv.cz</p> <p>2.1.6 Representative offices of the Czech Republic abroad The embassies represent the Czech Republic in the receiving state. The representative mission in its</p>
--	---

<p>Velvyslanectví zastupují Českou republiku v přijímajícím státě. Zastupitelská mise ve své činnosti vychází z koncepce zahraniční politiky ČR.</p> <p>Generální konzuláty zastupují Českou republiku v určitém teritoriu přijímajícího státu.</p> <p>Stálé mise, Stálé zastoupení při EU a Stálá delegace při NATO zastupují Českou republiku v mezinárodní vládní organizaci nebo integračním uskupení. Stálá mise zastupuje ČR v organizaci a udržuje potřebné spojení mezi ČR a organizací, napomáhá vyslaným delegacím ČR při jejich jednáních, informuje MZV a další orgány ČR o činnosti organizace a zasílá odbornou dokumentaci a literaturu týkající se její činnosti a udržuje styky s občany ČR zaměstnanými v sekretariátech mezinárodních organizací.</p> <p>Česká centra reprezentují Českou republiku v zahraničí především v oblasti kultury, obchodu a cestovního ruchu. Nemají diplomatický statut. Jsou řízena Česká centra, která je příspěvkovou organizací Ministerstva zahraničních věcí.</p> <p>Honorární konzuláty a honorární generální konzuláty mají podobné funkce jako generální konzuláty. Jsou však vedeny honorárními konzulárními úředníky, kteří nemají diplomatický statut a nejsou zaměstnanci MZV.</p> <p>Česká ekonomicko-kulturní kancelář - jediná česká ekonomicko-kulturní kancelář se nachází v Taipei na Tchaj-wanu. Důvodem jejího založení je neexistence diplomatických styků mezi ČR a Tchaj-wanem, a z toho vyplývající nemožnost založit na Tchaj-wanu zastupitelský úřad. Na rozdíl od velvyslanectví se česká ekonomicko-kulturní kancelář zaměřuje především na otázky kultury a obchodu.</p> <p>Konzulární jednatelství - mohou být zřizována v případě potřeby i dočasně - například pro období letní turistické sezóny nebo při příležitosti velkých sportovních podniků. (Ministerstvo zahraničních věcí České republiky, https://www.mzv.cz/jnp/cz/o_ministerstvu/adresar_diplomatickych_misi/urady_ceske_republiky_v_zahranici.html).</p> <p>2.1.7 CzechTrade CzechTrade je agenturou na podporu exportu podřízenou Ministerstvu průmyslu a obchodu. Cílem agentury je usnadnit firmám rozhodování o výběru</p>	<p>activities is based on the concept of foreign policy of the Czech Republic.</p> <p>General Consulates represent the Czech Republic in a certain territory of the receiving state.</p> <p>The Permanent Mission, Permanent Representation to the EU and the Permanent Delegation to NATO represent the Czech Republic in an international government organisation or integration group. The Permanent Mission represents the Czech Republic in the organisation and maintains the necessary connection between the Czech Republic and the organisation, assists delegated delegations of the Czech Republic in their meetings, informs the Ministry and other bodies of the Czech Republic about the activities of the organisation and sends professional documentation and literature related to its activities and maintains contacts with citizens of the Czech Republic employed in the secretariats of international organisations.</p> <p>The Czech Centres represent the Czech Republic abroad, primarily in the fields of culture, trade and tourism. They don't have diplomatic status. They are managed by the Czech Centres, which is a contributory organisation of the Ministry of Foreign Affairs.</p> <p>Honorary consulates shall have similar functions to those of the Consulates General. However, they are headed by honorary consular officials who do not have diplomatic status and are not employees of the IFA.</p> <p>Czech Economic and Cultural Office - the only Czech economic-cultural office located in Taipei, Taiwan. The reason for its establishment is the absence of diplomatic relations between the Czech Republic and Taiwan, and the resulting impossibility to establish a representative office in Taiwan. Unlike the Embassy, the Czech Economic and Cultural Office focuses primarily on issues of culture and trade.</p> <p>Consular negotiations - may be set up temporarily if necessary - for example for the summer tourist season or on the occasion of large sporting events. (Ministry of Foreign Affairs of the Czech Republic,</p> <p>2.1.7 CzechTrade CzechTrade is an export promotion agency subordinate to the Ministry of Industry and Trade. The</p>
---	--

<p>vhodných teritorií, zkrátit dobu vstupu na daný trh a podpořit aktivity směřující k dalšímu rozvoji firmy v zahraničí.</p> <p>Kontaktní údaje: https://www.czechtrade.cz/</p> <p>2.1.8 Klientské centrum pro export Společné exportní centrum Ministerstva zahraničních věcí, Ministerstva průmyslu a obchodu a agentury CzechTrade. Klientské centrum pro export umožňuje firmám konzultovat své exportní nebo investiční záměry.</p> <p>Kontaktní údaje: https://www.czechtrade.cz/sluzby/klientske-centrum; kcexport@businessinfo.cz</p> <p>Vnější vztahy a zahraniční spolupráce Jihočeského kraje Zahraniční a vnější vztahy Jihočeského kraje se řídí §28, Zákona o krajích č.129/2000 Sb. Jihočeský kraj rozvíjí zahraniční spolupráci intenzivně s ohledem na aktuální dění v oblasti zahraniční politiky. Nejužší formy spolupráce realizuje Jihočeský kraj se Spolkovou republikou Německo, resp. vládním krajem Dolní Bavorsko a se dvěma spolkovými zeměmi Rakouské republiky, Horním a Dolním Rakouskem.</p> <p>Partnerství s těmito sousedními regiony je velmi intenzivní a má zcela konkrétní úkoly, které jsou od r. 2012 navíc realizovány mimo jiné i v rámci přeshraniční platformy Evropský region Dunaj - Vltava. Ta představuje celkem 7 regionů 3 sousedících zemí, jež pracují na společných projektech.</p> <p>Oddělení vnějších vztahů a zahraniční spolupráce Kanceláře hejtmana nabízí možnost tzv. individuální dotace na aktivity, které mají přeshraniční charakter.</p> <p>Vnějšími vztahy a zahraniční spoluprací Jihočeského kraje se zabývá na Krajském úřadu Jihočeského kraje Oddělení vnějších vztahů a zahraniční spolupráce, začleněné v Odboru kancelář hejtmana. (Jihočeský kraj, Zahraniční vztahy kraje, https://www.kraj-jihocesky.cz/jihocesky-kraj/zahranicni-vztahy-kraje#evropsky-region-dunaj---vltava)</p>	<p>aim of the Agency is to facilitate decision-making for companies on the selection of appropriate territories, to shorten the time of entry into the given market and to support activities aimed at further development of the company abroad.</p> <p>Contact details: https://www.czechtrade.cz/</p> <p>2.1.8 Client Centre for Export Joint Export Centre of the Ministry of Foreign Affairs, Ministry of Industry and Trade and the CzechTrade Agency. The client centre for export allows companies to consult their export or investment projects.</p> <p>Contact details: https://www.czechtrade.cz/sluzby/klientske-centrum; Kcexport@businessinfo.cz</p> <p>External relations and foreign cooperation of the South Bohemian Region Foreign and external relations of the South Bohemian Region are governed by §28, Act on Regions No.129/2000 Coll. South Bohemian Region develops international cooperation intensively with regard to current developments in the field of foreign policy. The most narrow forms of cooperation are realised by the South Bohemian Region with the Federal Republic of Germany, or the governmental region of Lower Bavaria and with two federal states of the Republic of Austria, Upper and Lower Austria.</p> <p>The partnership with these neighbouring regions is very intense and has a very specific task, which has been carried out since 2012, including within the cross-border platform of the Danube Region - Vltava. This represents a total of 7 regions of 3 neighbouring countries working on joint projects.</p> <p>The Department of External Relations and Foreign Cooperation The Office of the Governor offers the possibility of so-called individual subsidies for activities that have a cross-border character.</p> <p>External relations and foreign cooperation of the South Bohemian Region deals with the Regional Office of the South Bohemian Region Department of External Relations and Foreign Cooperation, incorporated in the Department of the Office of the Hetman. (South Bohemian Region, Foreign Relations of the Region, https://www.kraj-jihocesky.cz/jihocesky-kraj/zahranicni-vztahy-kraje#evropsky-region-dunaj---vltava)</p>
---	---

2.2 Povědomí o kultuře služeb/Awareness for service culture

Česky	English
-------	---------

- Dle zprávy „Trendy v exportu malých a středních firem“ průzkumu Asociace a malých a středních podniků (ASMP), jejímž hlavním cílem bylo zmapovat export a exportní oblasti mezi malými a středními firmami, vyplynulo zjištění, že v rámci podpory proexportních aktivit sazí exportéři primárně na vlastní pracovníky, dále využívají služeb agentury CzechTrade, roste ale i vliv zástupců podnikatelů, Ministerstva průmyslu a obchodu a Ministerstva zahraničních věcí. Státní podpora tedy v exportních aktivitách hraje významnou roli. V případě, že firma nezajišťuje export vlastními pracovníky, pak se firmy v první řadě obrací na CzechTrade. Vysoký potenciál zároveň představují bankovní služby zaměřené na vývozy. Role asociací, komor a svazů též představuje důležitou část podpory.
- Průzkum ASMP potvrdil fakt, že ČR je průmyslově orientovanou ekonomikou a dominují zde mezipodnikové obchody, zejména ve výrobním sektoru. Naopak velké rezervy má ČR na zahraničních veřejných trzích, kam směřuje pouze 4 % z celkového exportu, což znamená, že nedokážeme dostatečně využít velkého potenciálu státního sektoru zejména v zemích EU.
- Výzkum také ukázal, že nejčastěji se firmy dozvídají o exportních aktivitách a službách, pomocí využití standartních komunikačních nástrojů (on-line, osobní komunikace). Za výzvu označil hledání nových komunikačních kanálů pro začínající exportéry. Jen menšina z nich využívá webové stránky pro získání informací o exportu.
- Ukázalo se, že firmy dnes stále častěji vyžadují velmi konkrétní služby. Očekávají od státu činnost spojenou s akvizicí nových zákazníků, například v podobě komplexního servisu při zajišťování prezentací českých firem v zahraničí.

Jaké informace o exportu dle průzkumu firmy postrádají?

- Srozumitelné odkazy, informace na jednom místě,
- Kde hledat informace,
- Jaká je pomoc a podpora státu,
- Jak proniknout na nové trhy,
- Jaká je podpora při veletrzích
- Aktuální informace týkající se embargo, pojištění a cel aj.

• According to the report “Trends in the export of small and medium-sized companies” of the Association and Small and Medium Enterprises (ASMP) survey, the main aim of which was to map exports and export areas between small and medium-sized companies, revealed that as part of the promotion of export activities exporters are primarily on their own employees, they also use the services of CzechTrade, but also the influence of representatives of entrepreneurs, Ministry of Industry and Trade and the Ministry of Foreign Affairs. State aid therefore plays an important role in export activities. In the event that the company does not provide export by its own workers, the companies are first and foremost contacting CzechTrade. At the same time, high potentials are export-oriented banking services. The role of associations, chambers and unions also represents an important part of support.

• The ASMP survey confirmed the fact that the Czech Republic is an industrialised economy and is dominated by inter-company business, especially in the manufacturing sector. On the contrary, the Czech Republic has large reserves on foreign public markets, where only 4 % of total exports are directed, which means that we cannot sufficiently exploit the large potential of the state sector, especially in EU countries.

• Research has also shown that companies most often learn about export activities and services, using standard communication tools (on @-@ line, personal communication). He called it a challenge to find new communication channels for start-up exporters. Only a minority of them use websites to gain export information.

• It turned out that companies today increasingly require very specific services. They expect from the state activities related to the acquisition of new customers, for example in the form of comprehensive service in providing presentations of Czech companies abroad.

What information about exports according to the survey does the company lack?

- Intelligible links, information in one place,
- Where to look for information,
- What is the assistance and support of the State,
- How to penetrate new markets,
- What is the support for trade fairs
- Up-to-date information concerning embargo, insurance and customs, etc.

(Trendy v exportu malých a středních firem, Závěrečná zpráva, červen 2018 Ipsos).

(Trendy in the export of small and medium-sized companies, Final Report, June 2018 Ipsos).

3. Vize pro export služeb/Vision for Service Export Excellence

Česky	English
<p>Vizí pro export v České republice je maximální využití synergií plynoucích z proexportních, ale i dalších aktivit státu k vytvoření takových služeb pro export, které českým vývozcům maximálně usnadní úspěch na zahraničních trzích.</p> <p>Vizí aktuální Exportní strategie ČR je otevřít dveře na zahraniční trhy pro všechny typy vývozců. Pro zkušené exportéry přitom jde spíše o opatření pasivní, která jim mají usnadňovat další vývozní expanzi, nebo jim v ní alespoň nebránit, zatímco pro nové exportéry, zejména vysoce inovativní, musí jít o služby aktivní, s vyšším podílem poradenství.</p> <p>K naplnění výše citovaných vizí byly stanoveny následující cíle:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zvýšení počtu exportérů a zvyšování objemu exportu a z něj plynoucích přínosů pro dlouhodobý udržitelný růst, zaměstnanost a příjmy do veřejných rozpočtů <ul style="list-style-type: none"> → Zvýšení per capita exportu o 25 % do roku 2020 s kontrolním cílem 12% v roce 2016 → Zvýšení počtu exportérů o 15 % do roku 2020 → Zvýšení počtu exportérů z řad malých a středních podniků o 50 % do roku 2020 • Posun českých exportérů v hodnotových řetězcích do segmentů a odvětví s vyšší přidanou hodnotou <ul style="list-style-type: none"> → Zvýšení objemu vývozu do zemí mimo EU v korunovém vyjádření o 50 % do roku 2020 ve srovnání s rokem 2010, s kontrolním cílem 25% do roku 2016 → Dvojnásobné meziroční tempo růstu vývozu do zemí mimo EU ve srovnání s vývozem do EU → Zvýšení počtu exportérů do zemí mimo EU o 25 % do roku 2020 → Udržení aktivní obchodní bilance se státy EU • Maximální využití pozitivních synergií jednotlivých činností státu pro export a úspor 	<p>The vision for exports in the Czech Republic is the maximum use of synergies resulting from pro-export, but also other activities of the state, to create such services for export, which will make it easier for Czech exporters to achieve success on foreign markets.</p> <p>The vision of the current Export Strategy of the Czech Republic is to open the door to foreign markets for all types of exporters. For experienced exporters, these are rather passive measures designed to facilitate or at least not hinder their export expansion, while for new exporters, especially highly innovative, they must be active, with a higher share of consultancy.</p> <p>In order to fulfil the above mentioned visions, the following objectives have been set:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Increasing the number of exporters and increasing the volume of exports and the benefits resulting therefrom for long-term sustainable growth, employment and revenues in public budgets <ul style="list-style-type: none"> → Export per capita increase by 25 % by 2020 with a 12 % control target in 2016 → Increase in the number of exporters by 15 % by 2020 → Increase in the number of SME exporters by 50 % by 2020 • Moving Czech exporters in value chains into segments and sectors with higher added value <ul style="list-style-type: none"> → Increase in volume of exports to non-EU countries in CZK terms by 50 % by 2020 compared to 2010, with a control target of 25 % by 2016 → Double annual growth rate of exports to non-EU countries compared to exports to the EU → Increase in the number of exporters to non-EU countries by 25 % by 2020 → Maintaining an active trade balance with EU countries • Maximum use of positive synergies of individual state activities for export and savings resulting from complementarity of activities, effective coordination and cooperation of all stakeholders

<p>plynoucích z komplementarity aktivit, efektivní koordinace a spolupráce všech zainteresovaných subjektů (Ministerstvo průmyslu a obchodu, Exportní strategie České republiky pro období 2012 - 2020, s.11 - 14).</p> <p>Vize strategického směřování ČEB ČEB v souladu s cíli hospodářské politiky České republiky posiluje internacionalizaci českých firem a konkurenceschopnost českého exportu. ČEB proto vývozcům a dodavatelům pro vývoz nabízí produkty a služby, které jim umožňují vstupovat do soutěže na mezinárodním trhu za podmínek srovnatelných s těmi, které využívá jejich zahraniční konkurence.</p> <p>Českým investorům do zahraničí nabízí banka produkty a služby, které jim umožňují internacionalizaci jejich podnikání a přímou přítomnost na zahraničních trzích.</p> <p>Mezi stěžejní produkty podpořeného financování poskytovaného ČEB patří zejména:</p> <ul style="list-style-type: none"> • krátkodobé a dlouhodobé přímé a refinanční úvěry (úvěr na financování výroby pro vývoz; dodavatelský úvěr, odběratelský úvěr a úvěr na investice v zahraničí); • bankovní záruky a odkupy pohledávek. <p>ČEB v každé fázi ekonomického cyklu flexibilně přizpůsobuje svůj výkon a nabídku momentálním potřebám české ekonomiky, a to bez výkyvů v kvalitě nabízených služeb a při minimalizaci dopadů na státní rozpočet České republiky.</p> <p>Hlavní cíle činnosti:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aktivní spolupráce a partnerství s komerčním bankovním sektorem u objemově významnějších exportních transakcí. - Orientace na vznikající tržní mezery, včetně oborů, které z důvodu korporátních politik komerčních bank mají do značné míry limitovaný přístup k financování (zejména energetika, letectví a bezpečnostní a obranný průmysl). - Aktivní role u transakcí na bázi suverénního rizika v regionech, kde dlužníci preferují jako protistranu státní instituci. - Maximální podpora vývozců při teritoriální diverzifikaci jejich exportních aktivit a získávání 	<p>(Ministry of Industry and Trade, Export Strategy of the Czech Republic 2012-2020, p. 11-14).</p> <p>Vision of the strategic direction of CEB In line with the objectives of economic policy of the Czech Republic, the CEB strengthens the internationalisation of Czech companies and the competitiveness of Czech exports. CEB therefore offers exporters and suppliers for export products and services that enable them to enter into competition the international market under conditions comparable to those exploited by their foreign competition.</p> <p>The bank offers Czech investors abroad products and services that enable them to internationalise their business and their direct presence on foreign markets.</p> <p>The key products of the supported financing provided by CEB include in particular:</p> <ul style="list-style-type: none"> • short-term and long-term direct and refinancing loans (credit to finance production for export; Supplier credit, buyer credit and foreign investment credit); • Bank guarantees and receivable purchases. <p>At each stage of the economic cycle, CEB flexibly adapts its performance and supply to the current needs of the Czech economy, without fluctuations in the quality of the services offered and in minimising the impact on the state budget of the Czech Republic.</p> <p>Main objectives of the activity:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Active cooperation and partnership with the commercial banking sector for more significant export transactions. - Orientation to emerging market gaps, including fields, which, due to corporate policies of commercial banks, have largely limited access to finance (especially energy, aviation and security and defence industries). - Active roles in sovereign-risk transactions in regions where debtors prefer a government institution as counterparty. - Maximum support for exporters in the territorial diversification of their export activities and the acquisition of non-European markets (with emphasis on the
--	---

<p>mimoevropských trhů (s akcentem na teritoria Jihovýchodní Asie, Afriky a Latinské Ameriky).</p> <ul style="list-style-type: none"> - Podpora vývozců v jejich investičních aktivitách na exportních trzích. - Podpora výzkumu a vývoje s cílem zvýšení podílu vývozu s vyšší přidanou hodnotou. - Navýšení povědomí o produktech a službách ČEB cílenou akviziční činností. - Rozšíření produktového portfolia s cílem dosáhnout schopnosti komplexnější obsluhy exportérů, a to zejména v oblasti modernizace exportních kapacit. (Česká exportní banka, Vize strategického směřování, https://www.ceb.cz/_sys_/FileStorage/download/3/2868/strategie-web.pdf) <p>Vize strategického směřování EGAP</p> <p>EGAP nabízí širokou škálu produktů pojištění rizik spojených s financováním exportu. Jedná se zejména o produkty pojištění předexportního financování, bankovních záruk, dodavatelského i odběratelského úvěru, dále pojištění výrobního rizika proti zrušení kontraktu odběratelem, pojištění investic v zahraničí, pojištění potvrzení akreditivu či nákladů na průzkum zahraničního trhu aj.</p> <p>Strategií EGAP je pomocí komplexního portfolia produktů pojištění poskytnout exportérovi či jeho financující instituci podporu v každé fázi exportního případu, a tak podpořit plnou konkurenceschopnost českých exportérů na zahraničních trzích.</p> <p>EGAP v současné době v nejvyšší možné míře používá minimální pojistné sazby, které umožňuje dohoda zemí OECD. Čeští exportéři tak mají v oblasti pojištění srovnatelné konkurenční podmínky na světových trzích.</p> <p>Podpora exportu poskytovaná EGAP se tak musí stát jedním z významných předpokladů pro konkurenceschopnost českých exportérů.</p> <p>EGAP nese a má nést rizika, která mají ve vztahu k exportnímu případu či exportérovi povahu nahodilé události či vyšší moci, tedy skutečnosti, kterou nemůže exportér či financující banka ovlivnit: typicky platební neschopnost či nevěle dlužníka nebo události v jeho zemi. Exportér zodpovídá za kvalitu, úplnost a úspěšné dokončení své dodávky, výstavby poskytovaných služeb (EGAP, https://www.egap.cz/dokumenty/obchodni-strategie.pdf).</p>	<p>territories of Southeast Asia, Africa and Latin America).</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aid to exporters in their investment activities in export markets. - Support for R & D in order to increase the share of exports with higher added value. - Increasing awareness of ČEB products and services by targeted acquisition activities. - Expansion of the product portfolio in order to achieve the ability of more comprehensive operators of exporters, especially in the field of modernisation of export capacities. (Czech Export Bank, Vision of Strategic Directions, https://www.ceb.cz/_sys_/FileStorage/d) <p>Vision of strategic direction of EGAP</p> <p>EGAP offers a wide range of insurance products related to export financing. These are mainly products of insurance of pre-export financing, bank guarantees, supplier and buyer credit, insurance of production risk against cancellation of contract by the customer, insurance of investments abroad, insurance of credit certificates or costs of foreign market research etc.</p> <p>The strategy of EGAP is to provide support to the Exporter or its financing institution in each phase of the export case by means of a comprehensive portfolio of insurance products, thereby supporting the full competitiveness of Czech exporters on foreign markets.</p> <p>EGAP currently uses the minimum premium rates allowed by the OECD countries to the greatest extent possible. Czech exporters thus have comparable competitive conditions in the field of insurance on world markets.</p> <p>Export support provided by EGAP must thus become one of the important prerequisites for the competitiveness of Czech exporters.</p> <p>EGAP bears and is to bear risks which, in relation to the export case or to the Exporter, have the nature of an incident or force majeure, i.e. a fact which cannot be influenced by the exporter or the financing bank: Typically, the insolvency or unwillingness of the debtor or the event in his country. The Exporter is responsible for the quality, completeness and successful completion of its delivery, construction of</p>
--	---

	services provided (EGAP, https://www.egap.cz/dokumenty/obchodni-strategie.pdf).
--	---

4. Opatření k řešení regionálních výzev/Actions to address the regional challenges

<p>Česky</p> <p>Zvyšování připravenosti českých podniků na export a zvyšování jejich exportního apetitu, zejména formou vzdělávání, je podstatnou úlohou veřejných proexportních institucí a přispívá ke zvyšování konkurenceschopnosti České republiky. Mezinárodní obchodní centrum¹ zařazuje do této kategorie následující typy služeb veřejných institucí pro export:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Posouzení připravenosti podniku na export <ul style="list-style-type: none"> ○ podporu při posuzování připravenosti podniků na export realizuje především CzechTrade v rámci svých asistenčních služeb (MPO, Exportní strategie ČR 2012 - 2020). ○ podporu poskytuje také Hospodářská komora České republiky s Ministerstvem zahraničních věcí a regionálními kanceláři HK ČR, kteří ve vzájemné spolupráci zavedly v roce 2018 pozici Krajského exportního specialisty (KES). KES se nejprve seznámí s chodem firmy, projedná exportní záměry, zkušenosti i příležitosti, které chce firma využít. KES společně s firmou připraví roční plán státní i podnikatelské podpory exportu dané firmy, ve kterém si stanoví kroky, nástroje a partnery pro firemní růstu. Může se jednat o několik položek - od zapojení se do projektu ekonomické diplomacie, exportní mise, vyhledání obchodního partnera na vybraném trhu nebo zajištění předexportního financování (Jak se prosadit ve světě. Průvodce pro úspěšné exportéry, 2018, s. 1). • Analýzy a služby ve vztahu k plánování a designu nových výrobků/služeb, včetně jejich exportního potenciálu 	<p>English</p> <p>Increasing the readiness of Czech companies to export and increase their export appetite, especially in the form of education, is an essential role of public export institutions and contributes to increasing the competitiveness of the Czech Republic. The International Trade Center includes the following types of services of public institutions for export in this category:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Assessment of the company's export readiness <ul style="list-style-type: none"> ○ on support in assessing the preparedness of companies for export, CzechTrade primarily implements within its assistance services ○ the Czech Chamber of Commerce also provides support with the Ministry of Foreign Affairs and the regional offices of HK ČR, which in cooperation with each other introduced the position of Regional Export Specialist (KES) in 2018. KES will first get acquainted with the company's operation, discuss export plans, experiences and opportunities that the company wants to use. KES, together with the company, will prepare an annual plan of state and business support for the company's export, in which it sets out steps, tools and partners for corporate growth. These may be several items - from involvement in the economic diplomacy project, export missions, finding a business partner in a selected market or securing pre-export financing (How to assert yourself in the world. Guide for successful exporters, 2018, p. 1) • Analysis and services in relation to planning and design of new products/services, including their export potential
---	---

¹ Cílem činnosti Mezinárodního obchodního centra je technická spolupráce s rozvojovými zeměmi a zeměmi s tranzitní ekonomikou s cílem podpory obchodu, zejména podpory plného rozvoje jejich vývozního potenciálu a zefektivnění dovozních operací.

Regional Strategic Action plan (D.T1.4.4.)

<ul style="list-style-type: none"> ○ v ČR plní tuto funkci především v rámci svých asistenčních služeb CzechTrade, dále na komerční bázi řada soukromých, zejména zahraničních subjektů • Vzdělávání pro export <ul style="list-style-type: none"> ○ ve větším či menším rozsahu celá řada institucí z veřejného i soukromého sektoru; nejširší záběr v oblasti exportního vzdělávání mají služby CzechTrade, teritoriální a další semináře poskytuje rovněž MPO ve spolupráci s Hospodářskou komorou, semináře a kulaté stoly k exportu, zejména MZV a MPO ale i k zahraniční rozvojové pomoci aj. pořádá i Svaz průmyslu a dopravy; MZV ve spolupráci s Mezinárodní obchodní komorou pořádá také teritoriální setkání, dále se specializuje na vzdělávání v oblasti INCOTERMS, mezinárodní obchodní arbitráže, nástrojů rozvojové a vnější spolupráce EU, apod. • Inkubace a zahraniční inkubace <ul style="list-style-type: none"> ○ Rozvoj obchodních příležitostí; zahraniční inkubátory i spolupráce s českými inkubátory (MPO, Exportní strategie ČR 2012 - 2020). 	<ul style="list-style-type: none"> ○ in the Czech Republic fulfils this function mainly within its assistance services CzechTrade, on a commercial basis many private, especially foreign entities • Education for export <ul style="list-style-type: none"> ○ a number of public and private sector institutions to a greater or lesser extent; CzechTrade services, territorial and other seminars are provided by the MIT in cooperation with the Chamber of Commerce, seminars and round tables for export, especially the Ministry of Agriculture and the Ministry of Industry and Transport, as well as the Association of Industry and Transport. The Ministry, in cooperation with the International Chamber of Commerce, also organises territorial meetings, specialises in education in the field of INCOTERMS, international trade arbitration, instruments of EU development and external cooperation, etc. • Incubation and foreign incubation <ul style="list-style-type: none"> ○ the Development of Business Opportunities; Foreign incubators and cooperation with Czech incubators (Export Strategy CZE 2012 - 2020).
--	---

4.1 Vzdělávací akce/Educational events

<p>Česky</p> <p>CzechTrade - https://www.czechtrade.cz/kalendar-akci</p> <p>Ministerstvo zahraničních věcí - https://www.export.cz/akce/</p> <p>Hospodářská komora ČR a její krajské komory - https://www.komora.cz/zahranicni-aktivity/; https://www.komora.cz/komorova-sit/regiony/</p> <p>Enterprise Europe Network - https://www.enterprise-europe-network.cz/events</p>	<p>English</p> <p>CzechTrade https://www.czechtrade.cz/kalendar-akci —</p> <p>Ministry of Foreign Affairs https://www.export.cz/akce/ —</p> <p>Chamber of Commerce of the Czech Republic and its regional chambers https://www.komora.cz/zahranicni-aktivity/; https://www.komora.cz/komorova-sit/regiony/ —</p> <p>Enterprise Europe Network https://www.enterprise-europe-network.cz/events —</p>
---	--

4.2 BSO akce/BSO events

<p>Česky</p> <p>Zahraníční obchodní mise a incomingové mise</p> <ul style="list-style-type: none"> - MPO ve spolupráci se Svazem průmyslu a dopravy ČR a HK ČR, popřípadě dalšími subjekty, MZV, mise do zahraničí uskutečňují i poslance a senátní výbory a představitelé regionů; incomingové mise podporuje MPO; obchodními misemi se zabývají i některé soukromé subjekty a sdružení exportérů; <p>Účast na veletrzích a výstavách a další aktivity umožňující setkávání dodavatelů a odběratelů</p> <ul style="list-style-type: none"> - MPO - české oficiální účasti na zahraničních veletrzích a incomingové mise na tuzemských, CzechTrade, HK ČR a v podobě finanční podpory i CzechInvest; setkávání dodavatelů a odběratelů do jisté míry zprostředkovává i MZV prostřednictvím zahraničních zastoupení a Českých center a projektů ekonomické diplomacie; z EU institucí např. B2fair, Econet a Enterprise Europe Network <p>Další typy specializovaných networkingových aktivit v zahraničí, popř. v ČR</p> <ul style="list-style-type: none"> - V této oblasti lze zmínit specializované projekty, jako jsou proinovační České technologické dny (spolufinancováno MZV a CzechInvest) a Sourcing - setkávání českých subdodavatelů se zahraničními koncerny - agentury CzechInvest; vzorkovna MPO (MPO, Exportní strategie, s. 39-40) 	<p>English</p> <p>Foreign business missions and incoming missions</p> <ul style="list-style-type: none"> - MIT in cooperation with the Confederation of Industry and Transport of the Czech Republic and HK ČR, or other entities, MZV, missions abroad are also carried out by parliamentary and senate committees and representatives of regions; Incoming missions are supported by the MIT; Business missions are also dealt with by certain private entities and exporters' associations; <p>Participation in trade fairs and exhibitions and other activities enabling suppliers and customers to meet</p> <ul style="list-style-type: none"> - MIT - Czech official participation in foreign trade fairs and incoming missions at domestic, CzechTrade, HK ČR and in the form of financial support also CzechInvest; The meeting of suppliers and customers is also mediated by the Ministry through foreign representations and Czech centres and projects of economic diplomacy to a certain extent; From the EU institutions e.g. B2fair, Econet and Enterprise Europe Network <p>Other types of specialised networking activities abroad or in the Czech Republic</p> <ul style="list-style-type: none"> - In this area, specialised projects such as pro-innovative Czech Technology Days (co-funded by the Ministry of Agriculture and CzechInvest) and Sourcing - meetings of Czech subcontractors with foreign concerns - CzechInvest; MIT sample room (MPO, Export Strategy, p. 39-40)
--	---

4.3 Ekonomické/politické struktury/Economical/political structures

<p>Česky</p> <p>Financování a pojištění pro export představují specializované bankovní a pojišťovací produkty zaměřené na exportéry.</p> <p>Financování a pojištění pro export v současné době nabízejí v ČR dvě státem ovládané instituce (ČEB, EGAP), několik komerčních bank a čtyři specializované komerční pojišťovny. Informace o dalších možnostech financování nabízejí další tři veřejné instituce přímo činné v proexportních aktivitách (CzechTrade, CzechInvest, MPO).</p>	<p>English</p> <p>Financing and insurance for export are specialised banking and insurance products focused on exporters.</p> <p>Two state-controlled institutions (CEB, EGAP), several commercial banks and four specialised commercial insurance companies currently offer financing and insurance for export in the Czech Republic. Three other public institutions directly active in pro-export activities (CzechTrade, CzechInvest, MIT) offer information about other financing options.</p>
---	--

<p>Okrajově lze do nástrojů financování zahrnout i spolufinancování z evropských fondů, které je zaměřeno na rozvoj podniků za účelem zvýšení jejich exportní výkonnosti, a dále informace a asistenční služby spojené se získáváním příležitostí v projektech financovaných např. EBRD, EIB, Světovou bankou apod. V případě evropských fondů je třeba brát v potaz, že jde o nástroje primárně zaměřené na rozvoj průmyslu, inovací, služeb apod., a pozitivní proexportní dopady jsou tedy vítaným vedlejším produktem.</p>	<p>Marginally, co-financing from European funds, which is aimed at the development of enterprises in order to increase their export performance, may also be included in the financing instruments, as well as information and assistance services related to the acquisition of opportunities in projects financed e.g. The EBRD, the EIB, the World Bank, etc. In the case of European funds, it should be taken into account that these are instruments primarily aimed at the development of industry, innovation, services, etc., and the positive pro-export impacts are a welcome by-product.</p>
--	--

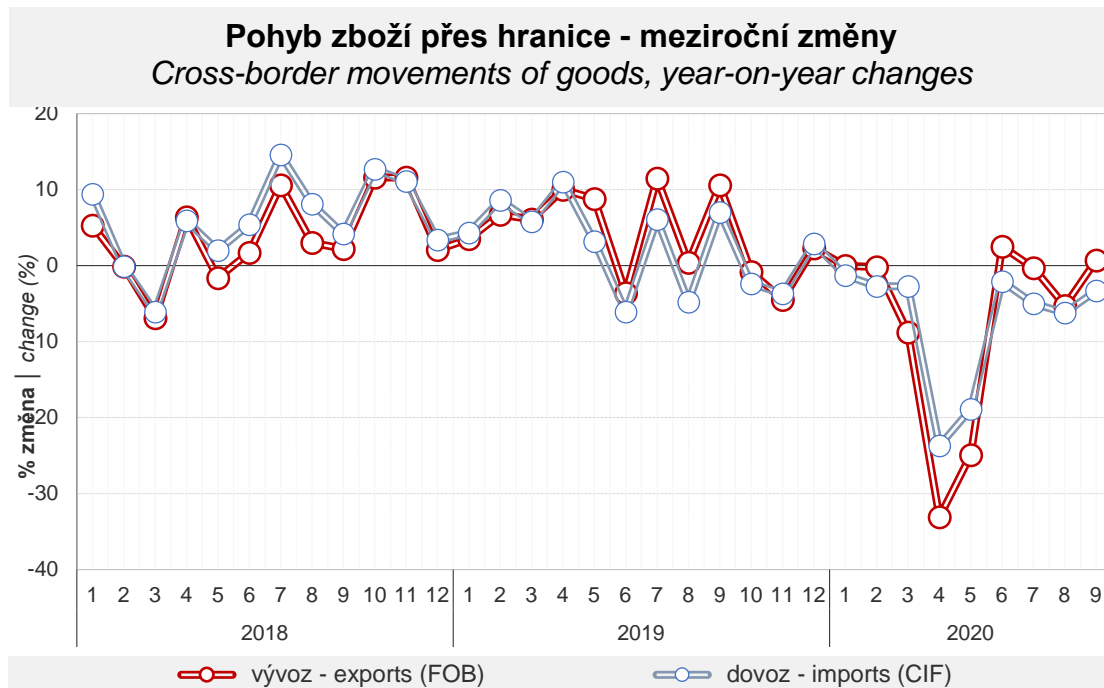
5. Propojení s RIS3/Connection to RIS3

<p>Česky</p> <p>Výrazným hlediskem pro identifikaci národních domén tzv. ekonomické specializace byly vývoj zahraničního obchodu, exportní specializace ČR a výdaje na výzkum a vývoj v podnikatelském sektoru podle odvětví ekonomické činnosti.</p> <p>Česká republika, jakožto malá a otevřená ekonomika, je vysoce začleněná v globálních hodnotových řetězcích. Dle předběžných odhadů OECD činil v roce 2014 zahraniční obsah v exportovaném zboží z ČR 46,6 %. Tento ukazatel zaznamenal za dvě dekády výrazný růst, když od roku 1995 vzrostl o 16,2 procentních bodů. Rostoucí otevřenost české ekonomiky naznačuje také to, že 46,4 % domácí přidané hodnoty v roce 2014 bylo realizováno pro zahraniční poptávku a v roce 1995 to bylo o 11,8 procentních bodů méně. Ještě výraznější nárůst nastal ve zpracovatelském průmyslu z 52,9 % na 77,0 %.</p> <p>Hlavním motorem vysoké exportní výkonnosti ČR byla zahraniční poptávka po produktech z ČR, která byla naplňována pobočkami NNS výrobního typu, z čehož profitovaly svými subdodávkami i domácí firmy. Méně se na tom podílela rostoucí konkurenceschopnost a exportní výkonnosti endogenních firem. Hlavní vývozní položkou jsou tradičně výrobky zpracovatelského průmyslu, především pak stroje a dopravní prostředky.</p> <p>Hospodářská výkonnost ČR je silně závislá na exportu. Ten je z velké části tažen zahraničními firmami. Ačkoliv se schopnost endogenních firem prosadit se na zahraničních trzích neustále zlepšuje, stále je silně omezena na sousední země a trhy v Evropě. Zejména</p>	<p>English</p> <p>A significant aspect for identifying the national domains of the so-called economic specialisation was the development of foreign trade, export specialisation of the Czech Republic and expenditure on research and development in the business sector according to the sector of economic activity.</p> <p>The Czech Republic, as a small and open economy, is highly integrated in global value chains. According to OECD preliminary estimates, in 2014 the foreign content of exported goods from the Czech Republic was 46.6 %. This indicator recorded significant growth in two decades, increasing by 16.2 percentage points since 1995. The growing openness of the Czech economy also suggests that 46.4 % of domestic value added in 2014 was realised for foreign demand and 11.8 percentage points less in 1995. An even more pronounced increase occurred in the manufacturing industry from 52.9 % to 77.0 %.</p> <p>The main engine of the Czech Republic's high export performance was the foreign demand for products from the Czech Republic, which was filled with NNS branches of the manufacturing type, which benefited from their sub-delivery and domestic companies. The growing competitiveness and export performance of endogenous companies contributed less. The main export item is traditionally the products of the manufacturing industry, especially machinery and means of transport.</p> <p>The economic performance of the Czech Republic is heavily dependent on exports. It is largely driven by foreign companies. Although endogenous firms' ability to assert themselves on foreign markets is constantly improving, it is still heavily confined to neighbouring</p>
--	--

<p>MSP se potýkají s nedostatečně rozvinutými kompetencemi a kapacitami pro zahraniční obchod a také čelí řadě bariér internacionalizace vlastních aktivit a to zejména s rostoucí geografickou a kulturní vzdáleností cílových trhů od ČR. (RIS3 strategie).</p>	<p>countries and markets in Europe. In particular, SMEs face underdeveloped competences and capacities for foreign trade and also face a number of barriers to internationalisation of their own activities, especially with the growing geographical and cultural distance of target markets from the Czech Republic. (RIS3 strategy).</p>
---	---



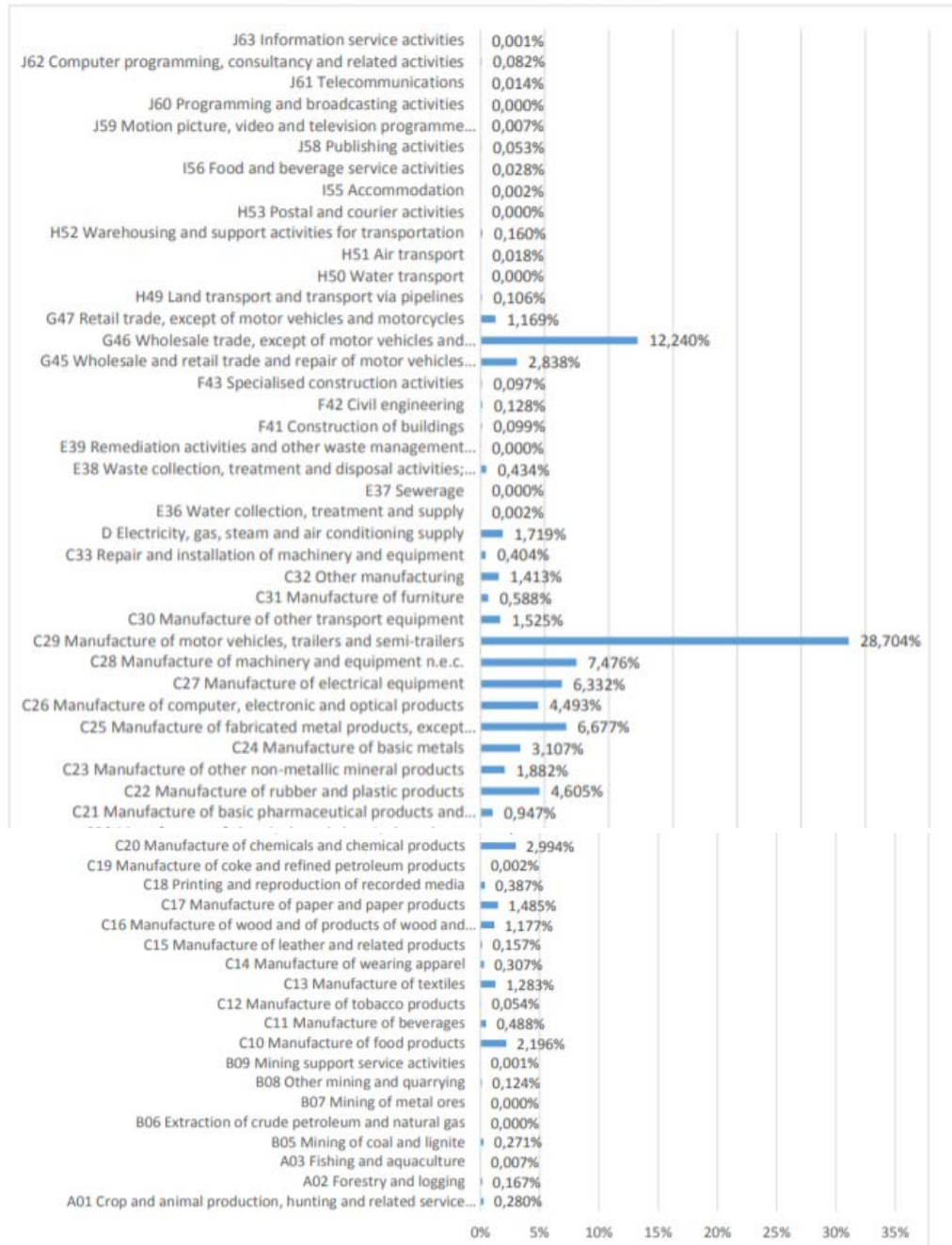
Graf 1



Zdroj: Český statistický úřad (ČSÚ).

<p>Pohyb zboží přes hranice vypovídá výhradně o fyzickém pohybu zboží přes hranice bez ohledu na to, zda dochází k obchodu mezi českými a zahraničními subjekty. Tyto údaje jsou mezinárodně srovnatelné a mohou sloužit jako indikátor vývoje hodnoty obchodu. (ČSÚ, https://www.czso.cz/csu/czso/zo_se_zbozim_pod_le_pohybu_zbozi_preshranicni_statistika).</p>	<p>The movement of goods across borders speaks exclusively about the physical movement of goods across borders, regardless of whether there is trade between Czech and foreign entities. These data are internationally comparable and can serve as an indicator of the value of trade. (ČSÚ, https://www.czso.cz/csu/czso/zo_se_zbozim_pod_le_pohybu_zbozi_preshranicni_statistika).</p>
---	---

Graf 14 - Export ČR dle NACE v roce 2015 (%)



Zdroj: Eurostat (International trade in goods), vlastní výpočty

<p>Z Grafu 14 je patrné, že vývozu dominuje NACE 29 Výroba motorových vozidel, přívěsů a návěsů (podíl na celkovém exportu ČR v roce 2015 činí 29 %). Dalšími významnými exportními položkami jsou NACE 46 Velkoobchod, kromě motorových vozidel (podíl 12 %), 28 Výroba strojů a zařízení (podíl 7 %), 25 Výroba kovových konstrukcí, kromě strojů a zařízení (podíl 7 %), 27 Výroba elektrických zařízení (podíl 6%), 22 Výroba pryžových a plastových výrobků (podíl 5 %), 26 Výroba počítačů, elektronických a optických přístrojů a zařízení (podíl 4,5 %).</p> <p>Potvrzuje se tedy dominantní exportní význam automobilového (NACE 29), elektronického (NACE 26), strojírenského (NACE 28) a elektrotechnického (NACE 27) průmyslu. (RIS3-strategie str. 73).</p>	<p>Chart 14 shows that the exports are dominated by NACE 29 Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers (the share of total exports of the Czech Republic in 2015 is 29 %). Other important export items are NACE 46 Wholesale, excluding motor vehicles (share 12 %), 28 Manufacture of machinery and equipment (share 7 %), 25 Manufacture of metal structures, excluding machinery and equipment (share 7 %), 27 Manufacture of electrical equipment (share 6 %), 22 Production of rubber and plastic products (share 5 %), 26 Manufacture of computers, electronic and optical instruments and equipment (share 4,5 %).</p> <p>Thus, the dominant export importance of automotive (NACE 29), electronic (NACE 26), engineering (NACE 28) and electrical (NACE 27) industry is confirmed. (RIS3-strategy p. 73).</p>
--	---

Zdroje/Sources

seznam zdrojů/list of sources

<https://www.mpo.cz/assets/dokumenty/45705/51548/587267/priloha001.pdf>

https://www.mpo.cz/assets/cz/zahranicni-obchod/podpora-exportu/exportni-strategie/2019/5/zprava-o-plneni-ES-2018_final.pdf

<https://www.businessinfo.cz/app/content/files/dokumenty/exportni-pruzkum-czechtrade-amsp-062018.pdf>

<https://www.czechtrade.cz/kalendar-akci>

<https://www.export.cz/akce/>

<https://www.komora.cz/zahranicni-aktivity/>

<https://www.komora.cz/komorova-sit/regiony/>

<https://www.enterprise-europe-network.cz/events>

<https://www.kraj-jihocesky.cz/jihocesky-kraj/zahranicni-vztahy-kraje#evropsky-region-dunaj---vltava>

<https://www.mpo.cz/cz/zahranicni-obchod/mezinarodni-organizace-a-obchod/ostatni-mezinarodni-organizace/mezinarodni-obchodni-stredisko--7750/>