

Export News

Newsletter agentury
CzechTrade | 2024

Úvodní slovo

Vážené dámy, vážení pánové,

můj úvodník posledního čísla ExportNews vybízí k bilancování tohoto roku, který je téměř za námi. Nemohu říci, že byl vždy snadný, ale mohu s jistotou prohlásit, že byl bohatý na proexportní akce. Jednou z těch našich klíčových byl listopadový Future of Export Summit. Namísto bilancování se zaměřím na budoucnost a pro tento prostor zopakuji moje slova, která jsem přednesl na summitu a reflektují jednu z největších výzev dnešní doby pro exportéry: hledání nových exportních trhů v reakci na geopolitické změny, které ovlivňují podnikání, ale i globální ekonomiku jako celek.

Geopolitická situace prochází dynamickými změnami, které nás nutí k tomu, abychom přehodnotili naše tradiční obchodní vztahy, zvažovali rizika a hledali nové příležitosti. Věříme, že i tato období nejistoty mohou přinést nové možnosti a umožnit českým firmám prosadit se na trzích, kde jsou produkty s českým původem stále více oceňovány pro svou kvalitu, spolehlivost a inovativní řešení.

Rolí agentury CzechTrade je být oporou českým podnikatelům, kteří se vydávají do neznáma, a pomoci jim nejen při vstupu na nové trhy, ale i v adaptaci na nové ekonomické podmínky. Zároveň však chápeme, že každá firma má své specifické potřeby a kapacity, a proto klademe důraz na individuální přístup.

Jsme si vědomi, že některé trhy, které byly dlouho považovány za stabilní, dnes přinášejí rizika, která ještě před pár lety nebyla představitelná. Na druhou stranu je tu řada nových destinací, které dynamicky rostou a díky rostoucí poptávce po kvalitním zboží a službách z Evropy otevírají nové příležitosti pro české exportéry.

Mezi klíčové oblasti patří Jihovýchodní Asie. Země jako Vietnam, Indonésie, Filipíny a Thajsko vykazují dlouhodobý ekonomický růst, rostoucí poptávku po spotřebním zboží, strojírenství a technologiích. Regionu věnujeme maximální pozornost i z pozice agentury CzechTrade, v loňském roce jsme otevřeli kancelář na Filipínách a v příštím roce plánujeme také zahraniční kancelář CzechTrade v Malajsii.



Dále pak Latinská Amerika. Země jako Mexiko, Brazílie, Kolumbie a Chile se ukazují jako stabilní a perspektivní trhy pro české firmy, zejména v oblastech strojírenství, energetiky, zemědělské techniky a zdravotnického vybavení. Právě v Mexiku disponujeme Exportním inkubátorem. Pro posílení našich aktivit ve Střední Americe přispěje i samostatné fungování zahraniční kanceláře CzechTrade Střední Amerika a Karibik.

Blízký a Střední východ, region zahrnující Saúdskou Arábii, Spojené arabské emiráty, Katar a Egypt představuje bohaté trhy s velkým potenciálem v oblastech zdravotnické techniky, stavebních a energetických technologií. Proto jsme také tento region poměrně nedávno posílili o zahraniční kancelář CzechTrade v Saúdské Arábii a Kataru.

Střední Asie, tedy Kazachstán, Uzbekistán a další středoasijské republiky, se díky bohatým nerostným surovinám a stabilizujícím se ekonomikám stávají zajímavými pro exportéry, zejména ve strojírenství, těžbě, energetice a zemědělské technice. Tuto oblast jsme v září nově posílili o zahraniční kancelář CzechTrade na uzbeckém trhu.

Nemohu vynechat Indii. Indický trh je jedním z nejrychleji rostoucích trhů světa s rozsáhlou poptávkou po průmyslových technologiích, infrastruktuře, zdravotnické a farmaceutické produkci. Českým exportérům nabízí řadu příležitostí jak ve státních projektech, tak i v soukromém sektoru díky své průmyslové expanzi. V Indii disponujeme dvěma kancelářemi, což není úplně běžné ve všech zemích, jednu máme v Bombaji, druhou v technologickém centru v Bengalúru.

Africký kontinent, především Nigérie, Keňa, Ghana, Jihoafrická republika a Senegal, nabízí široké možnosti pro exportéry v energetice, zemědělské technice, stavebnictví a infrastruktuře. Afrika zažívá rychlou urbanizaci a růst populace, což vytváří poptávku po moderních technologiích, ekologických řešeních i infrastrukturních projektech.

V příštím roce nás čeká řada skvělých akcí a projektů, mezi nimiž již začátkem března vyniká tradiční Meeting Point CzechTrade. Ředitelé zahraničních kanceláří ze zmíněných teritorií, ale i dalších, budou exportérům k dispozici tentokrát v Brně.

Závěrem mi dovoluji, abych vám popřál klidné prožití vánočních svátků, mnoho osobní pohody a radosti. Do nového roku přeji vám a vašim rodinám pevné zdraví, štěstí a úspěch nejen v osobním životě, ale i v tom pracovním. Ať rok 2025 přinese nové příležitosti a inspiraci pro vzájemnou spolupráci při podpoře českých firem.

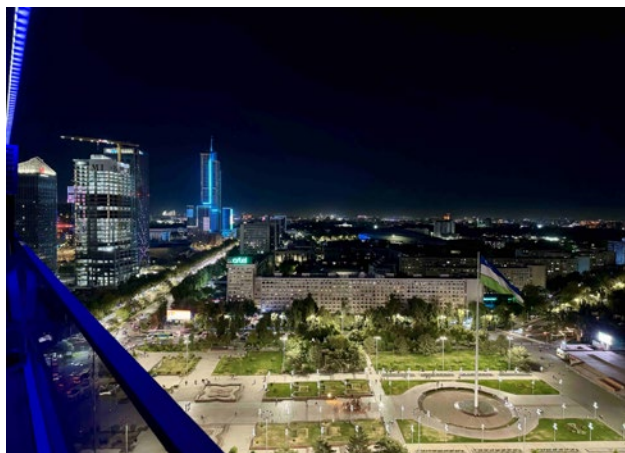
S úctou a přáním všeho nejlepšího,

Radomil Doležal
Generální ředitel CzechTrade

Novinky pro exportéry

Exportérům jsme nově podporou v Jižní Koreji

Ve druhé polovině roku jsme spustili fungování nové zahraniční kanceláře CzechTrade v Jižní Koreji. Českým firmám v tomto teritoriu pomáháme s exportem primárně se zaměřením na mobilitu, dopravu, infrastrukturu, chytrá řešení v zemědělství či gaming. Příležitosti zde hledáme také v dalších oborech, například v technologiích a inovacích. Českým firmám jsme také podporou při přípravách na obchodní jednání, která jsou v Jižní Koreji oproti tuzemsku velmi specifická. O fungování kanceláře si více informací přečtete na našich [webových stránkách](#).



Diverzifikujeme naši síť zahraničních kanceláří mimo Evropu, firmám jsme k dispozici také v Uzbekistánu

Rozšířili jsme naše zastoupení o Uzbekistán. Nová zahraniční kancelář sídlí v centru hlavního města Taškent. O export do Uzbekistánu mají české firmy stále větší zájem, jenom za první pololetí letošního roku se na tamější trh vyvezlo zboží za více než 2 miliardy korun. Na uzbeckém trhu budeme pomáhat českým firmám především z oborů chemie a petrochemie, strojírenství či těžby a dobývání nerostů. Na jaké další obory se zaměříme zjistíte v [tiskové zprávě](#).

Podepsali jsme memorandum s klíčovou korejskou asociací importérů KOIMA

Znovu jsme stvrdili spolupráci podepsáním memoranda s korejskou asociací importérů KOIMA, která registruje okolo 8 tisíc členských firem. Cílem dokumentu je posílit obchodní vztahy, poskytovat si informace v oblasti investic a obchodu a tím podporovat vzájemné obchodní příležitosti obou organizací v České republice i Korejské republice. Toto memorandum reviduje a nahrazuje původní dokument z roku 2019, kdy byla spolupráce mezi oběma stranami poprvé potvrzena. [Přečtete si více informací o spolupráci](#).



Realizované akce

Na MSV jsme českým firmám nabídli více než 300 konzultací

Na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně (MSV) pravidelně organizujeme vzdělávací i konzultační akce pro české exportéry. V letošním roce byl největší zájem o individuální konzultace v rámci akce Meeting Point CzechTrade. Exportérům byli k dispozici zástupci z 20 vybraných zahraničních kanceláří z celého světa, nejvíce se firmy zajímaly o export do sousedních zemí, mimo Evropu pak do USA. O svých obchodních záměrech se mohly poradit také s odborníky z Design Centra CzechTrade a Klientského centra pro export.



Ocenili jsme české firmy za využití průmyslového designu

Letos poprvé byla v rámci MSV vyhlášena Cena za průmyslový design Mezinárodního strojírenského veletrhu. Exponáty českých firem hodnotila odborná porota složená z profesionálů v oblasti průmyslového designu, kterými byli: vedoucí Design Centra CzechTrade Zuzana Sedmerová, zakladatel studia Divan Design a vedoucí Ateliéru průmyslového designu na UMPRUM Ivan Dlabač, spoluzakladatel studia VANTALAB a odborný asistent v ateliéru Tvarůžek/Blaha na Fakultě architektury ČVUT Tomáš Blaha, zakladatel studia Faktum Design David John a vedoucí Odboru průmyslového designu na Fakultě strojního inženýrství VUT Brno Ladislav Křenek. Porota u vybraných produktů ocenila vizuální zpracování, které zdůrazňovalo průmyslové užití, zvýšilo důvěryhodnost výrobce a potenciál zaujmout zákazníky. A které české firmy se umístily na prvním, druhém a třetím místě?

[To se dočtete na našem webu.](#)



Future of Export Summit 2024 nastíní budoucí směry pro český export

Uspořádali jsme již třetí ročník konference Future of Export Summit 2024 strategicky orientované na výzvy současného globálního trhu. O témata budoucnosti českého exportu projevil zájem na 460 zástupců českých firem. Ti se účastnili zajímavých přednášek a diskuzí s odborníky z předních českých exportně orientovaných společností, jako jsou například Tawesco, EMCO, IGLUU, Livesport nebo Direct. Hlavními tématy summitu byly české investice v zahraničí, potenciál evropského trhu či startupová témata. Konferenci zahájil generální ředitel CzechTrade Radomil Doležal na téma Nové exportní trhy v reakci na geopolitické výzvy a v průběhu akce vystoupil také ministr průmyslu a obchodu Lukáš Vlček na téma významu českého exportu a důležitosti zajištění jeho podpory. Více o akci [zde](#).



Zorganizovali jsme třetí setkání Klientské rady

Pokračujeme v plnění naší střednědobé strategie na období let 2023-2026 a uspořádali jsme třetí setkání Klientské rady CzechTrade. Tento poradní orgán se skládá ze zástupců exportérů, vedení CzechTrade a zástupců Ministerstva průmyslu a obchodu (MPO) a byl zřízen za účelem zajištění efektivnějšího dialogu mezi exportéry a agenturou.



Zleva: Martin Šperl (MPO), Zuzana Ceralová Petrofová (PETROF), Dušan Kožušník (Compelson), Jan Rýdl ml. (TOS Varnsdorf), Petr Hájek (TSE), Petr Milata (BEZNOSKA) a Radomil Doležel (CzechTrade).

Na prosincovém setkání Klientské rady představil generální ředitel CzechTrade společně s ředitelkou zahraniční sítě CzechTrade Ivanou Třoskovou plány agentury na rok 2025. Vladimír Degťar, ředitel sekce služeb pro exportéry, následně představil portfolio služeb agentury CzechTrade. Poskytl statistický přehled o podílu služeb s finanční a bez finanční spoluúčasti, stejně jako o službách podporovaných z fondů EU, a zároveň uvedl počty jednotlivých realizovaných služeb v roce 2023. Více si o setkání přečtete v [tiskové zprávě](#).

Vzděláváme české exportéry desítkami seminářů a konferencemi ročně

Jednou z našich klíčových služeb je služba Exportní vzdělávání, v rámci které bylo pro letošní rok připraveno téměř 90 vzdělávacích akcí, a to od teritoriálně zaměřených přes odborné až po oborové semináře nebo konference. Našich vzdělávacích akcí se ročně zúčastní více než 2 tisíce zástupců českých firem s cílem rozšířit své exportní znalosti a usnadnit vstup na vybrané zahraniční trhy.

Ve druhé polovině roku proběhl například seminář v Ostravě, kde jsme představili aktuální exportní příležitosti v Číně, Kazachstánu a Uzbekistánu. Dále jsme ve spolupráci s Indickou ambasadou uspořádali konferenci Invest and Make in India 2.0, na kterou dorazila čtyřicítka zástupců českých firem. Prosinec přinesl dvě úspěšné akce. Nejprve jsme zorganizovali praktický workshop SEO pro exportéry zaměřený na optimalizaci webů pro vyhledávače a ve spolupráci s MPO jsme se v rámci dalšího semináře věnovali strategii expanze do USA se zaměřením na startupy, a to za účasti 74 firemních zástupců.



Projekty NOVUMM 2 a NOVUMM2KET

V roce 2024 jsme zahájili realizaci projektů NOVUMM 2 a NOVUMM2KET. Projekty jsou spolufinancovány Evropskou unií prostřednictvím Operačního programu Technologie a aplikace pro konkurenceschopnost (OP TAK).

V rámci prvního roku realizace jsme podpořili účast celkem 89 MSP na 13 veletrzích v zahraničí.

Letos se uskutečnil mimo jiné i jubilejní 30. ročník leteckého veletrhu AERO Friedrichshafen 2024, kterého se zúčastnilo 15 českých malých a středních podniků z oboru všeobecného letectví.

Výběr akcí ze zahraničí

Yamaha díky CzechTrade objevuje české firmy! V září proběhlo setkání nákupčího z Yamaha Motor Europe s potenciálními českými dodavateli. V reakci na poptávku jsme zveřejnili informace na našem webu a v Newsletteru CzechTrade denně. Z více než třiceti přihlášených firem si Yamaha vybrala 9 nejlepších, které ohodnotila jako vhodné partnery. Dlouhá a detailní příprava vyvrcholila jednáními přímo v provozech vybraných firem, kde Yamaha auditovala výrobu a jednala o potenciálních dodávkách. Cílem bylo prostřednictvím Sourcing Day Yamaha otevřít českým dodavatelům dveře k Yamaha Motor Europe. Přečtěte si o tom více v [MM Průmyslové spektrum](#).



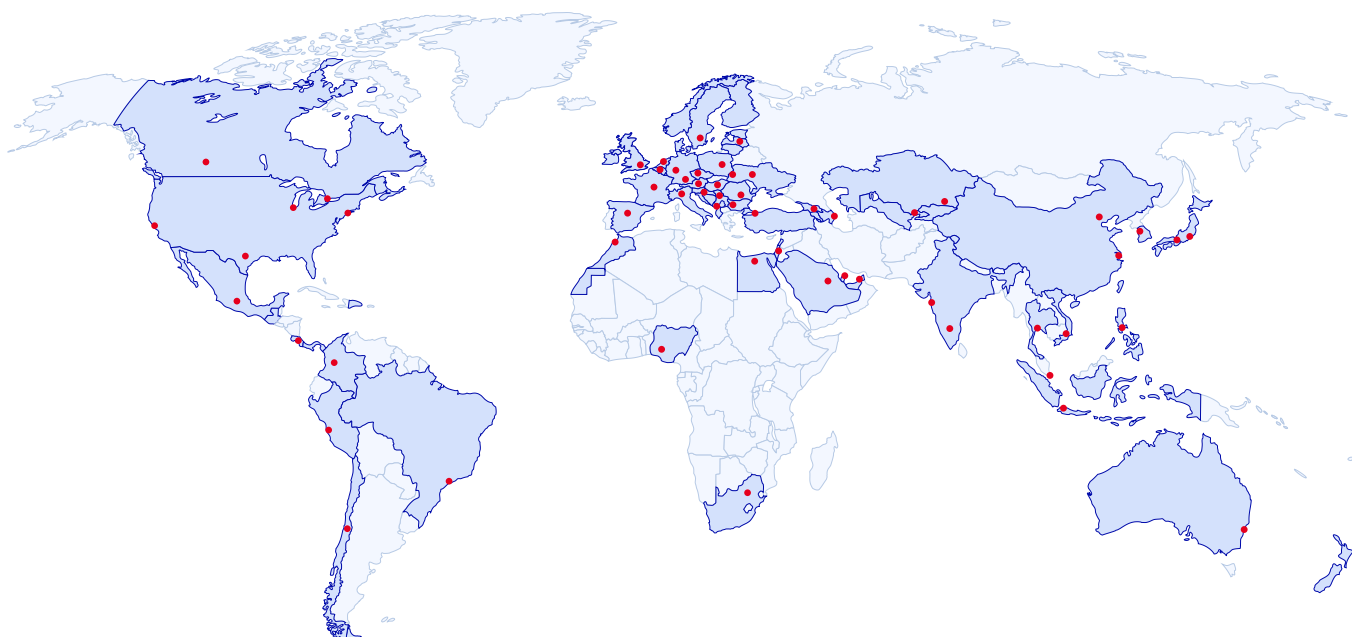
Česká expozice zářila na veletrhu FIND – Design Fair Asia 2024 v Singapuru. Návštěvníci měli možnost obdivovat špičkový český design. A nejen obdivovat, tato platforma nabídla skvělý prostor pro propojení mezi obchodníky a výrobci z celého světa. Na ploše 108 m² své výrobky prezentovaly významné české značky: Bomma, Rück, Hunat Lighting, Ravak, mmcité, Halama – Original Art Crystal, Pačinek Glass a Wood Factory.

Účast českých firem na Smart City Expo World Congress 2024 v Barceloně ukázala, že v oblasti chytrých měst má Česko co nabídnout. Česká národní expozice o rozloze 308 m², umístěná přímo v centru dění, byla výsledkem spolupráce čtyř ministerstev, měst Praha, Brno, Plzeň a třiceti inovativních startupů, firem a univerzit. Tato synergie mezi veřejným a soukromým sektorem vzbudila zájem zahraničních partnerů o české řešení. [Více o akci si přečtete v článku od Forbes.](#)



CzechTrade ve světě

Zahraniční síť CzechTrade zahrnuje **58 zahraničních kanceláří**, které poskytují služby téměř v **66 zemích**, na **5 kontinentech**.



Plánované aktivity

V prvním čtvrtletí roku 2025 bude hlavní událostí Meeting Point CzechTrade, který se poprvé uskuteční v Brně. Během roku se opět zúčastníme Mezinárodního strojírenského veletrhu, kde znovu vyhlásíme Cenu za průmyslový design. Ve druhé polovině roku pak proběhne další ročník Future of Export Summit.

Vedle těchto klíčových akcí budeme organizovat také obchodní mise, veletrhy, semináře a další vzdělávací aktivity. Přehled všech akcí pravidelně zveřejňujeme na webu CzechTrade v sekci [Kalendář akcí](#).

Začátkem roku 2025 také spouštíme projekt Design pro konkurenceschopnost 3 (DESIGN 3), který je spolufinancován z EU prostřednictvím OP TAK. Podporuje spolupráci mezi kreativními odborníky z Adresáře designérů CzechTrade a podniky ve dvou klíčových aktivitách, inovace produktového designu a exportní marketingové strategie.

Výsledky exportu

Vývoz České republiky v **lednu – říjnu 2024**
(předběžné údaje, zahraniční obchod se zbožím)

Podle předběžných dat **vzrostla** hodnota vývozu v lednu – říjnu 2024 **meziročně** o 4,7 % na 3898,2 mld. Kč a hodnota dovozu **vzrostla** o 1,9 % na 3703,2 mld. Kč.

Z vybraných 50 zemí:

Z hlediska top 10 zemí podle podílu na celkovém vývozu (z vybraných 50 zemí): Vývoz do Německa v lednu-říjnu 2024 činil 1156,3 mld. Kč a zaznamenal **meziroční růst** o 1,5 %. (Německo je naším nejvýznamnějším partnerem pro vývoz a na celkovém vývozu ČR se Německo v lednu-říjnu 2024 podílelo 29,7 %). Vývoz na Slovensko, které je 2. nejvýznamnějším partnerem ČR z hlediska vývozu **meziročně vzrostl** o 1,9 % (podíl Slovenska na celkovém vývozu ČR v lednu-říjnu 2024 činil 9,0 %). O 7,6 % **vzrostl meziročně** vývoz do Polska (podíl Polska na vývozu ČR v lednu-říjnu 2024 činil 7,3 %). Vývoz do Francie **meziročně vzrostl** o 3,1 % (podíl Francie na vývozu v lednu-říjnu 2024 byl 4,9 %). Vývoz do Spojeného království **vzrostl meziročně** o 24,5 % (podíl na vývozu v lednu-říjnu 2024 byl 4,8 %). Vývoz do Itálie **meziročně vzrostl** o 1,1 % (podíl Itálie na vývozu ČR činil 4,1 %). **Meziročně klesl** vývoz do Rakouska o 2,7 % (podíl Rakouska na vývozu ČR činil 3,8 %). Vývoz do Nizozemí se **meziročně poklesl** o 3,2 % s podílem na celkovém exportu 3,1 %.

Vývoz do Maďarska **meziročně vzrostl** o 3,2 % (podíl na celkovém vývozu v lednu-říjnu 2024 činil 3,1 %) a do Spojených států o 18,8 % (podíl na celkovém vývozu v lednu-říjnu 2024 činil 2,8 %). Těchto top 10 zemí (z vybraných 50 zemí) se podílelo na vývozu ČR ze 72,6 %.

Nejvíce z vybraných 50 zemí **meziročně vzrostl** (leden-říjen 2024) vývoz do Singapuru o 136,5 %, do Japonska o 57,1 %, do Malajsie o 52,3 % a do Spojených arabských emirátů o 29,5 % (přičemž podíly na celkovém exportu ČR jsou výrazně nižší než například podíly hlavních vývozních partnerů – Německa, Slovenska a Polska).

Nejvíce meziročně klesl vývoz do Thajska o 15,0 %, do Finska o 14,1 %, do Indonésie o 10,1 % a do Mexika o 6,0 % (tyto země mají rovněž výrazně nižší podíl na celkovém exportu ČR než např. Německo, Slovensko a Polsko).

Vývoz do zemí EU zaznamenal v lednu-říjnu 2024 **meziroční nárůst** o 1,9 % (podíl vývozu do EU na celkovém vývozu ČR v lednu-říjnu 2024 tvořil 78,3 %). Vývoz do eurozóny **meziročně vzrostl o 1,2 %**. Podíl vývozu do eurozóny na celkovém vývozu ČR pak činil 63,3 %. Vývoz do zemí mimo EU27 vykázal **meziročně růst** o 16,1 % (s podílem na celkovém vývozu ČR 21,7 %).

Výsledky českého exportu pravidelně monitorujeme a na našem webu uveřejňujeme každý měsíc k aktuální statistikám komentář generálního ředitele CzechTrade Radomila Doležala. Komentář můžete sledovat vždy začátkem měsíce v sekci Tiskové zprávy. **Nejaktuálnější najdete zde.**

Zdroj: ČSÚ, zahraniční obchod se zbožím, předběžné údaje.

Řekli o nás

PETERKA PARTNERS

YOUR CEE LAW FIRM

„Jakožto česká firma vždy hrdě podporujeme místní české úřady a spolupracujeme s nimi na všech trzích, kde působíme. Jsem velice rád, že za posledních deset let se nám podařilo vybudovat takto mimořádné partnerství s Velvyslanectvím ČR v Budapešti a místní pobočkou CzechTrade. Velice si vážím našich vztahů a děkuji za Vaši přízeň i jménem svých kolegů v Budapešti.“

Ondřej Peterka
Managing Partner
www.peterkapartners.com



„Velmi děkuji Vaší zahraniční kanceláři v Bogotě za zaslání dokumenty a perfektně zpracovanou zprávu o kolumbijském trhu. Výčet možných kontaktů, jak importérů, tak i prodejců, které jste nám zaslali, je impozantní. Věřím, že se nám podaří zrealizovat zakázky.“

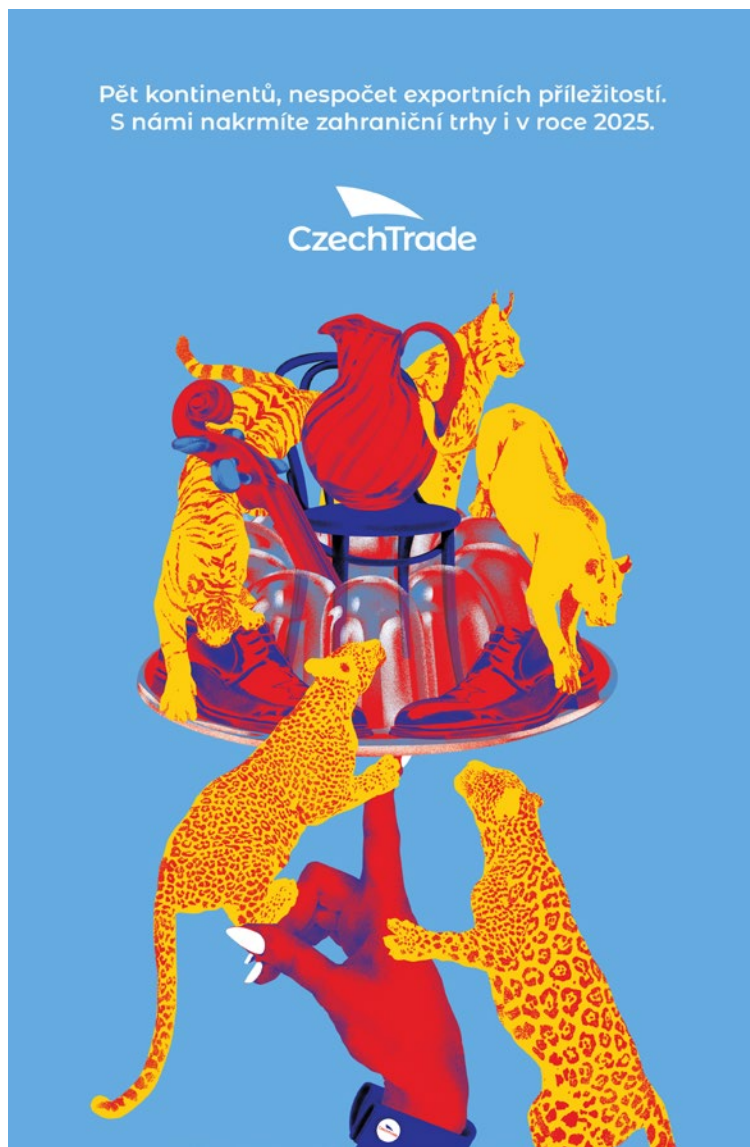
Ladislav Kadlec
Mars Svratka a.s.
mars-svratka.cz



„V Dubaji jsme otevřeli naši první kliniku s lékaři, kteří jsou absolventi předních českých lékařských fakult. Zaměřujeme se zde na rodinné lékařství a pediatrii, velmi brzy se ale rozšíříme i o další obory. S přípravou kliniky jsme začali před dvěma lety, kdy jsme se také poprvé setkali s Vladislavem Poláchem.“

Pan Polách nám pomáhá propojovat se s místními i českými firmami a jednotlivci, kteří už mají zkušenosti na trhu nebo na něj brzy vstoupí. Servis dubajské kanceláře CzechTrade přináší podporu při zakládání společností, hledání účetních a právních služeb, propagaci a digitálním marketingu. Vladislav Polách je profesionál s vynikajícími komunikačními dovednostmi a znalostmi trhu a je příjemné s ním spolupracovat.“

Ing. Tomáš Janovský
CEO, PRAGUE CLINICS EUROPEAN DOCTORS L.L.C
pragueclinics.ae



Přejeme Vám všechno nejlepší do nového roku 2025!

Letošní novoročenka vznikla netradičně. Spojili jsme síly s talentovanou ilustrátorkou Barborou Balgovou, která je zároveň naší klientkou.

Bára se na aktivity naší agentury podívala zcela originálně. Zahraniční trhy plné dynamiky a dravosti ztvárnila jako leopardy, tygry a jaguáry – pět šelem jako pět kontinentů, na kterých působíme. Na podnose v aspihu zapáchnuté exportní výrobky představují „české chuťovky“, po kterých se šelmy symbolizující mezinárodní obchod lačně sápu.

O ilustrátorce:

MgA. Barbora Balgova je zkušená výtvarnice a bývalá art directorka s více než 10 letou praxí. Vystudovala design obuvi, animovaný film, produktový design a vizuální komunikaci. Ve svém portfoliu má spolupráce se značkami jako je Vogue, Harper's Bazaar, Adidas nebo Red Bull. Vytvořila na 30 ilustrací obálek knih či lifestylových magazínů.

Hlavní odkazy

- [Služby CzechTrade](#)
- [Kalendář akcí](#)
- [Exportní úspěchy](#)
- [BusinessInfo.cz](#)

Sledujte CzechTrade na:



Tento newsletter byl zaslán na základě předchozí spolupráce nebo veřejně dostupných kontaktů. Pokud si již nepřejete newsletter dostávat, můžete se odhlásit e-mailem na exportnews@czechtrade.cz.

[Více o zpracování osobních údajů.](#)