



Zpráva o činnosti 2024



Pět kontinentů, nespočet exportních příležitostí. S námi jste nakrmili zahraniční trhy i v roce 2024.

Grafika letošní zprávy o činnosti vychází z novoročenky, která vznikla netradičně – ve spolupráci s talentovanou ilustrátorkou **Barborou Balgovou**, zároveň klientkou CzechTrade.

Aktivně působíme na pěti kontinentech a právě zahraniční trhy, plné dynamiky a dravosti, jsme symbolicky zobrazili jako leopardy, tygry a jaguáry. **I v nadcházejících letech jim budeme s chutí servírovat to nejlepší z českého exportu.**

O vizuální rozpracování ilustrace a layout dokumentu se postaral designer **Vojtěch Obrovský** z agentury **S&K PUBLIC spol. s r.o.**



Obsah



01	Důležité události roku 2024	12
02	Služby pro exportéry	16
03	Hlavní výsledky roku 2024	20
04	Zahraniční síť CzechTrade	22
05	Zaměstnanci	26
06	Hospodaření	32
07	Poskytování informací	36
08	Řekli o nás	38

Úvodní slovo

Český export i v roce 2024 čelil dynamickému mezinárodnímu prostředí, které klade vysoké nároky na konkurenceschopnost, inovace i schopnost firem reagovat na nové výzvy.

O to důležitější roli v tomto prostředí sehrává naše agentura CzechTrade – partner, který pomáhá exportérům hledat nové příležitosti, propojovat je se světem a překonávat překážky na cestě k zahraničním trhům.

Je zásadní, že se ve své činnosti CzechTrade dlouhodobě zaměřuje nejen na podporu malých a středních podniků, ale také na strategický rozvoj služeb, sektorovou specializaci a moderní přístupy. Zároveň vítám vznik Klientské rady, která posiluje dialog mezi státní podporou exportu a samotnými firmami.

Děkuji všem kolegům z CzechTrade za dobře odvedenou práci a přeji agentuře i jejím klientům úspěšný rok 2025. Podpora exportu je jednou z mých priorit na Ministerstvu průmyslu a obchodu, a mohu slíbit, že tomu budou také letos odpovídat naše kroky.

Lukáš Vlček
ministr průmyslu a obchodu



Profil agentury CzechTrade

CzechTrade je národní proexportní agentura, která usnadňuje mezinárodní obchod a prohlubuje spolupráci mezi českými a zahraničními firmami. Během 27 let svého působení se vyprofilovala jako spolehlivý partner českých firem na cestě k obchodnímu a investičnímu úspěchu v zahraničí.

Firmám v různých fázích exportní připravenosti nabízí CzechTrade široké portfolio navzájem propojených služeb. Klíčovou předností agentury je komplexní přístup a individuální přizpůsobení služeb konkrétním potřebám klientů. Odborníci CzechTrade působí jak v České republice, tak přímo v cílových zahraničních teritoriích prostřednictvím sítě kanceláří ve 48 zemích světa. Díky tomu je podpora exportu dostupná, efektivní a profesionální.

Velkou přidanou hodnotou jsou znalosti a dlouholetá praxe ředitelů zahraničních kanceláří, které klientům pomáhají šetřit čas, náklady a snižovat rizika spojená se vstupem na nové trhy.

CzechTrade je držitelem certifikátu kvality ISO od roku 2002 a pravidelně absolvuje recertifikační audity. Dobře nastavené vnitřní procesy zajišťují vysoký standard služeb a trvale vysokou spokojenost klientů.

Agentura CzechTrade byla založena Ministerstvem průmyslu a obchodu v roce 1997.

Vize a klíčové hodnoty

V roce 2024 pokračovala agentura v naplňování střednědobé strategie na období 2023–2026, která je plně sladěna s Exportní strategií ČR 2023–2033. Klíčovým cílem bylo zkvalitňování služeb a optimalizace zahraniční sítě tak, aby exportéři získali cílenou podporu zejména ve vzdálenějších a náročnějších teritoriích.

Sektorový přístup CzechTrade prošel modernizací – agentura vymezila perspektivní obory podle technologických předností českých firem a aktuální zahraniční poptávky. V těchto oblastech pak exportérům zajišťovala specializovanou podporu v cílových trzích.

VIZE

Být hlavním a preferovaným partnerem nejen zavedených, ale i nově vznikajících, zvláště technologicky orientovaných firem pro realizaci projektů a aktivit zajišťujících jejich trvalý růst na globálních trzích.

POSLÁNÍ

Díky jedinečnému mandátu a kompetencím pomáhat zejména malým a středním firmám vytvářet, definovat, připravovat a realizovat jejich ambice v oblasti internacionalizace.

HODNOTY

- Orientace na výsledek
- Vysoká odbornost
- Aktivní přístup k příležitostem
- Týmová spolupráce

Hlavní projekty a partnerství

— BusinessInfo.cz

Od roku 2001 je CzechTrade garantem oficiálního portálu pro podnikání a export, který podnikatelům poskytuje ověřené informace, návody a praktické rady.

— Klientské centrum pro export

Společné kontaktní místo CzechTrade, Ministerstva průmyslu a obchodu a Ministerstva zahraničních věcí, které od roku 2014 zajišťuje rychlou a odbornou podporu exportérům na jednom místě.

— Sdílená zahraniční síť CzechTrade a CzechInvest

Unikátní spolupráce obou agentur funguje ve 14 zemích světa. Služby jsou poskytovány prostřednictvím kanceláří CzechTrade v 9 a CzechInvest v 5 teritoriích.

— Regionální síť – projekt REK

CzechTrade a CzechInvest společně působí i v regionech ČR. V 7 krajích je dostupná síť regionálních exportních konzultantů, kteří poskytují podporu přímo v místě podnikání firem.

— Interní projekty spolufinancované Evropskou unií

Od roku 2016 CzechTrade poskytuje podporu na zvýšení mezinárodní konkurenceschopnosti malých a středních podniků prostřednictvím účasti na zahraničních veletrzích a výstavách, a také v oblasti průmyslového designu.

— Design Centrum CzechTrade

Národní platforma pro státní podporu designu pomáhá firmám využívat design jako nástroj konkurenceschopnosti a inovací. CzechTrade zde zároveň plní roli garanta pro oblast designu.

— ETPO – European Trade Promotion Organisations

CzechTrade je aktivním členem mezinárodní sítě evropských agentur na podporu obchodu. Díky výměně zkušeností posiluje své know-how a sleduje aktuální trendy v podpoře exportu.





Důležité události roku 2024

01

Leden

Ivana Třosková se stala ředitelkou Sekce zahraniční síť CzechTrade. Navazuje na předchozí působení v agentuře a v nové roli odpovídá za strategii a fungování celé sítě, která se v průběhu roku rozšířila o čtyři nové destinace. Agentura zahájila realizaci projektů NOVUMM 2 a NOVUMM2KET na podporu účasti firem na zahraničních veletrzích.

Březen

Druhé kolo programu Startup Entry umožnilo šesti inovativním firmám prezentovat své projekty odborné porotě. CzechTrade následně poskytl doporučení pro jejich expanzi na zahraniční trhy.

Únor

22. ročník Meeting Point CzechTrade přilákal rekordních 427 firem, které konzultovaly své exportní plány s řediteli 56 zahraničních kanceláří. Agentura představila také plánované otevření kanceláří v Saúdské Arábii, Jižní Koreji a Uzbekistánu.

Duben

Design Centrum CzechTrade uspořádalo konferenci Ekodesign: Cesta k udržitelnému exportu. Účastníci získali přehled o aktuálních evropských pravidlech a příkladech udržitelných řešení v praxi českých firem.

Květen

Desátý ročník Sourcing Day Tschechien zprostředkoval stovky B2B jednání mezi 47 českými firmami a pěti německými nákupčími. Akce se konala ve spolupráci se Spolkovým svazem nákupu a společností EGAP.

Červenec

Design Centrum CzechTrade vyhlásilo první ročník Ceny za průmyslový design Mezinárodního strojírenského veletrhu. Byl schválen projekt DESIGN 3, který podporuje účast firem na zahraničních veletrzích a spolupráci s experty z Adresáře designérů CzechTrade v oblasti průmyslového designu a marketingových strategií.

Září

V Taškentu zahájila činnost kancelář CzechTrade pro Uzbekistán. Zaměří se na podporu exportu v oborech chemie, petrochemie, strojírenství a těžba nerostů, které mají na uzbeckém trhu vysoký potenciál.

Listopad

Třetí ročník konference Future of Export Summit navštívilo přes 460 účastníků z firem i institucí. Hlavními tématy byly inovace, zahraniční investice a využití umělé inteligence. Vystoupili mj. ministr průmyslu a obchodu Lukáš Vlček a viceguvernérka ČNB Eva Zamrazilová.

Červen

Založení Klientské rady CzechTrade složené ze zástupců firem, vedení agentury a Ministerstva průmyslu a obchodu posílilo dialog se soukromým sektorem. Rada bude sloužit jako poradní platforma pro rozvoj služeb a strategické směřování agentury.

Srpen

Otevření zahraniční kanceláře v Soulu rozšířilo působnost CzechTrade do jednoho z technologicky nejvyspělejších regionů. Nová kancelář v Jižní Koreji se zaměřuje především na obory mobilita, infrastruktura, smart agriculture a herní průmysl.

Říjen

Na podzimním Meeting Pointu CzechTrade v Brně proběhlo více než 300 exportních konzultací s firmami a řada odborných akcí. Historicky první CzechTrade Cenu za průmyslový design Mezinárodního strojírenského veletrhu získala firma PRUSA RESEARCH s 3D tiskárnou PRUSA PRO HT90, díky designu Víta Fendrycha.

Prosinec

Průzkum CzechTrade mezi exportéry ukázal, že klíčem k úspěchu v zahraničí je kromě konkurenceschopnosti i diverzifikace exportních trhů a budování vlastní značky. Do průzkumu se zapojilo 180 respondentů, kterými byli podnikatelé a vrcholoví manažeři českých firem.





Služby pro exportéry

02

CzechTrade nabízí ucelený soubor služeb, které pomáhají firmám všech velikostí uspět na zahraničních trzích – od prvotní orientace po konkrétní obchodní jednání. Cílem je podpora exportu českých produktů a služeb do světa.

Spolupráce začíná konzultací s odborníky na export, kteří s klienty definují cíle a připraví strategii vstupu na zahraniční trhy. Následně se zapojují zahraniční kanceláře CzechTrade, které zajišťují vyhledání obchodních partnerů, pomoc s certifikací, organizaci obchodních jednání i účasti na veletrzích a B2B akcích.

Exportní konzultanti poskytují poradenství podle oborového zaměření klienta.

Týmy exportních konzultantů CzechTrade v roce 2024

- Digitální ekonomika a nové technologie, startupy
- Mobilita, elektrotechnický a obranný průmysl
- Stavebnictví a tvůrčí odvětví
- Energetika, zdroje a životní prostředí
- Strojírenství
- Zdravotnické prostředky, farmaceutický a kosmetický průmysl
- Potravinářství a zemědělství
- Spotřební zboží, HORECA a služby

Portfolio služeb pro exportéry

Bezplatné služby

*Dostupné všem firmám
bez finanční spoluúčasti*

- Informační servis: exportní příležitosti, aktuality ze světa, newsletter „CzechTrade denně“
- Exportní poradenství: zhodnocení exportní připravenosti, strategie vstupu na trhy
- Exportní vzdělávání: teritoriální a odborné semináře, exportní konference
- Online nástroje: Adresář exportérů, Adresář designérů CzechTrade
- Market Entry (první orientace na zahraničním trhu)

Služby s finanční spoluúčastí firem

*Individuální podpora, realizovaná
s přímým zapojením zahraničních
kancelář*

- Individuální služby v zahraničí: ověření zájmu o produkt/službu, organizace obchodních jednání, dlouhodobá exportní asistence, certifikace, licence a registrace, založení firmy v zahraničí
- Akce v ČR a v zahraničí: prezentace na veletrzích, Sourcing Days, oborové mise
- Exportní vzdělávání: firemní školení na míru a odborné semináře

Zvýhodněné služby na podporu internacionalizace

*Specifické programy CzechTrade
určené pro různé typy exportérů*

- Exportní aliance
- Exportní inkubátory
- Digitální marketing a e-commerce
- Služby pro startupy: Startup Entry, Startup Zone, Czech Startup Days
- KOMPAS (komplexní asistenční služba)

Design Centrum CzechTrade

*Národní platforma pro státní
podporu designu*

- Design Trend Monitoring
- Tržní potenciál design-inovace

Projekty na podporu rozvoje mezinárodní konkurenceschopnosti podniků spolufinancované Evropskou unií

*Podpora malých a středních podniků
v rámci projektů z Operačního
programu Technologie a aplikace
pro konkurenceschopnost (OP TAK)*

- NOVUMM 2 (Nové marketingové modely veletržních účastí 2)
- NOVUMM2KET (Nové marketingové modely veletržních účastí v oblasti klíčových technologií 2)
- DESIGN 3 (Design pro konkurenceschopnost 3)

Hlavní výsledky roku 2024

V roce 2024 CzechTrade podpořil tisíce exportních aktivit českých firem – formou zakázek, konzultací, odborných akcí a specializovaných projektů.

03

Klientské služby a individuální podpora

- **1 287** klientů z řad českých firem
- **1 628** zakázek, z toho 1 531 realizovaných v zahraničí
- **97** bezplatných služeb Market Entry
- **17** služeb pro startupy
- **248** potvrzených exportních úspěchů
- Průměrná známka kvality služeb **1,10** (na škále 1–4), dle 393 dotazníků

Osobní konzultace a akce v ČR

- **2 367** konzultací během Meeting Pointu CzechTrade v Praze a Brně a během porady ekonomických diplomatů

Exportní vzdělávání

- **66** seminářů, konferencí a školení
- **2 559** účastníků

Účast firem na zahraničních akcích

- **61** společných expozic na veletrzích pro 300 firem
- **32** oborových misí pro 192 firem
- **8** Sourcing Days: 137 českých firem, 39 zahraničních nákupčích, 269 B2B jednání

Exportní příležitosti a tendry

- **304** zahraničních poptávek zveřejněných na BusinessInfo.cz, z toho 284 od zahraničních kanceláří
- **259** zpracovaných tendrů:
 - 178 veřejných zakázek pro CERN
 - 53 tendrů z ukrajinské platformy Prozorro
 - 28 zakázek z projektů EBRD na Ukrajině

Digitální kanály a informační servis

- **1 633** odběratelů newsletteru „CzechTrade denně“
- **620** aktivních firemních profilů v Adresáři exportérů
- **864** aktualit ze zahraničních trhů pro české firmy
- **962** aktualit z ČR pro zahraniční partnery
- **337** zodpovězených dotazů přes Klientské centrum pro export

Projekty spolufinancované Evropskou unií

- **77** doporučení na poskytnutí dotace z programu NPO – DESIGN CREDITS na spolupráci MSP s designéry z Adresáře designérů CzechTrade
- **49** účastí MSP na 7 mezinárodních veletrzích v rámci projektu NOVUMM 2 (OP TAK)
- **40** účastí MSP na 6 mezinárodních veletrzích v rámci projektu NOVUMM2KET (OP TAK)

Společné exportní aktivity

- **5** Exportních aliancí sdružujících 43 firem
- **4** Exportní inkubátory pro 10 firem

Portál BusinessInfo.cz

- **4 927 794** zobrazení za rok
- **3 649 197** návštěv za rok
- **410 649** průměrné měsíční zobrazení
- **14 341** odběratelů newsletteru



Zahraniční síť CzechTrade

K 31. 12. 2024 zahrnovala zahraniční síť agentury CzechTrade 59 kanceláří působících ve 48 zemích světa. Díky rozšířené působnosti některých z nich, mohla agentura poskytovat exportní podporu celkem v 66 teritoriích.

Pro efektivnější koordinaci byla zahraniční síť rozdělena do 9 regionálních center, která řídila činnost jednotlivých kanceláří v rámci příslušných oblastí.

04

Regionální centrum	Zahraníční kancelář	Regionální centrum	Zahraníční kancelář
Severní Amerika a Austrálie	ZK USA – Chicago	Jižní Evropa a Balkán	● ZK Španělsko
	ZK USA – Austin		● ZK Itálie
	● ZZ USA – New York		ZK Chorvatsko a Slovinsko
	● ZZ USA – San Francisco		ZK Srbsko
	ZK Kanada – Calgary		ZK Rumunsko
Latinská Amerika	● ZK Kanada – Toronto	Východní Evropa a střední Asie	ZK Západní Balkán (Černá Hora, Albánská republika, Bosna a Hercegovina)
	ZK Austrálie a Nový Zéland		ZK Bulharsko
	ZK Kolumbie		ZK Ázerbájdžán
	ZK Peru		ZK Gruzie a Arménie
	● ZK Mexiko		ZK Ukrajina – Kyjev
Centrální Indo-Pacifik	ZK Chile	Střední Evropa	ZK Ukrajina – Lvov
	ZK Brazílie		ZK Kazachstán a Kyrgyzstán
	ZK Střední Amerika a Karibik		ZK Uzbekistán
	ZK Thajsko		● ZK Benelux (Nizozemsko, Lucembursko, Belgie)
	● ZK Indie – Bengalúru		● CEBRE
Východní Asie	ZK Indie – Mumbaí	Střední Východ a Afrika	ZK Německo – Düsseldorf
	ZK Indonésie		ZK Německo – Mnichov
	● ZK Singapur		ZK Rakousko
	ZK Vietnam		ZK Maďarsko
	ZK Filipíny		ZK Polsko
Severozápadní Evropa	ZK Čína – Šanghaj		ZK Maroko
	ZK Čína – Peking		ZK SAE
	ZK Japonsko – Ósaka		ZK Turecko
	● ZZ Japonsko – Tokio		ZK Egypt
	● ZZ Jižní Korea		ZK Nigérie
	ZK Spojené Království a Irsko		● ZK Izrael
	● ZK Francie		ZK JAR
	ZK Pobaltí (Lotyšsko, Litva, Estonsko)		ZK Katar
	ZK Skandinávie (Švédsko, Norsko, Finsko, Dánsko)		ZK Saudská Arábie

Spolupráce s agenturou CzechInvest pokračovala i v roce 2024. Obě instituce působí v zahraničí v rámci společné sítě:

- CzechTrade poskytuje kromě exportních služeb také podporu pro investiční projekty a startupy v 9 kancelářích.
- CzechInvest nabízí služby exportérům v 5 zastoupeních.

Změny v zahraniční síti v roce 2024

V průběhu roku došlo ke změnám ve vedení osmi kanceláří: Srbsko, Itálie, Rumunsko, Bulharsko, Kazachstán, JAR, Vietnam a Peru.

Zároveň byly otevřeny čtyři nové kanceláře:

- Japonsko (Ósaka)
 - Saúdská Arábie (Rijád)
 - Jižní Korea (Soul)
 - Uzbekistán (Taškent)
-
- Zahraníční kanceláře (ZK) CzechTrade vykonávající činnosti CzechInvest
 - Zahraníční zastoupení (ZZ) CzechInvest poskytující exportní služby CzechTrade
 - CEBRE – Česká podnikatelská reprezentace při EU

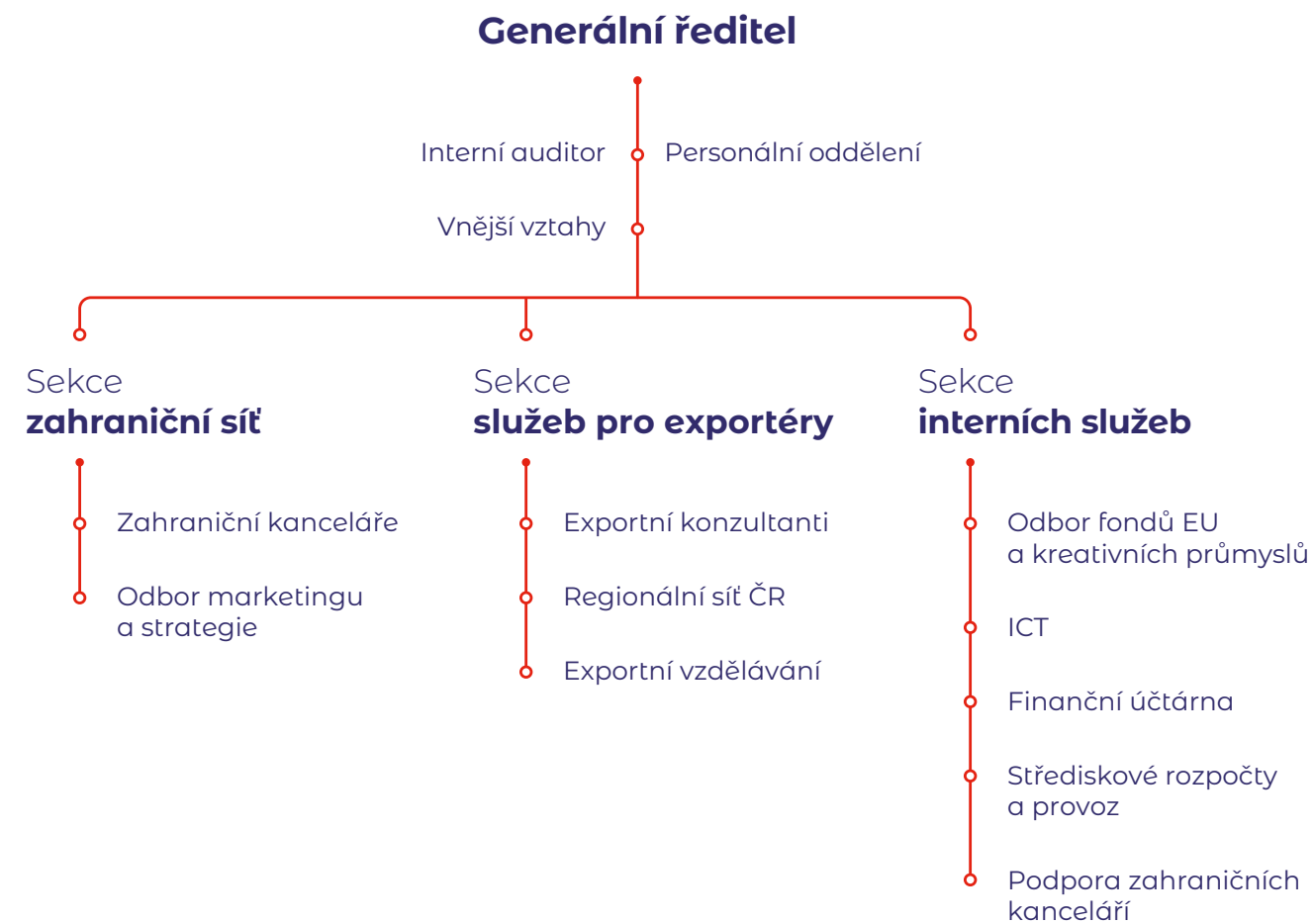


05

Zaměstnanci

Organizační struktura

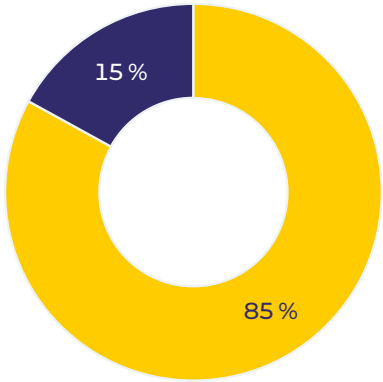
Platná od 1. 1. 2024



K 31. 12. 2024 zaměstnávala agentura CzechTrade celkem **119** osob – z toho 63 žen a 56 mužů.

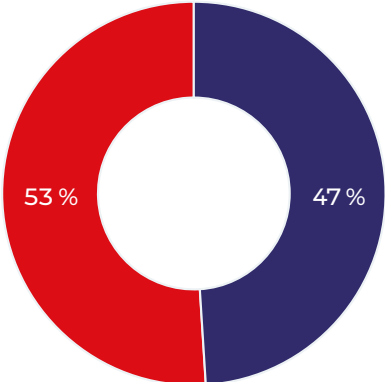
Zaměstnanci podle vzdělání

● Středoškolské ● Vysokoškolské



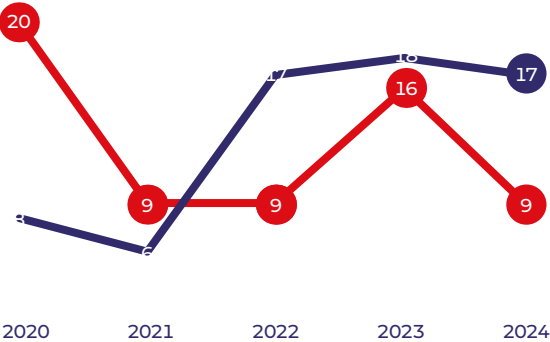
Zaměstnanci podle pohlaví

● Ženy ● Muži



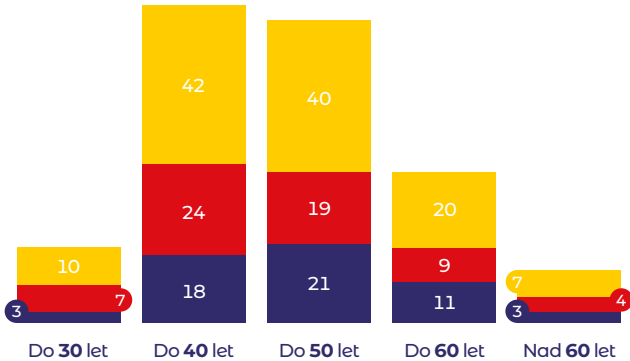
Fluktuace pracovníků

● Nástup ● Výstup



Věkové složení zaměstnanců

● Ženy ● Muži ● Celkem



Management agentury

Ing. Radomil Doležal, MBA
generální ředitel

Ing. Lenka Kolman Sokoltová, MBA
ředitelka sekce interních služeb

Dott.ssa Ivana Třosková, MBA
ředitelka sekce zahraniční síť

Mgr. Vladimír Degtář
ředitel sekce služeb pro exportéry

Ing. Zuzana Synková
ředitelka odboru marketingu a strategie

Ing. Martina Handrlíková, PhD.
ředitelka odboru fondů EU a kreativních průmyslů





Spolupráce s vysokými školami a univerzitami

CzechTrade dlouhodobě rozvíjí spolupráci s akademickým prostředím. V roce 2024 pokračovala partnerství s Fakultou mezinárodních vztahů VŠE v Praze a Filozofickou fakultou Univerzity Hradec Králové, s nimiž má agentura uzavřená memoranda o spolupráci.

Spolupráce se zaměřuje na vzdělávání, výzkum a rozvoj lidských zdrojů – klíčovým prvkem jsou studentské stáže v zahraničních kancelářích CzechTrade.

O stáže byl v roce 2024 mimořádný zájem – 38 studentů získalo praktickou zkušenost na pěti kontinentech. Nejvíce zastoupeny byly evropské destinace, dále kancelář v Chicagu a také pobočky v Latinské Americe, Asii, Africe a Austrálii.

Počet studentů na stážích podle regionů v roce 2024



Přehled míst výkonu studentských stáží v roce 2024

Region	Města	Počet stáží
Afrika	Káhira, Rabat	2
Amerika	Austin, Calgary, Chicago	8
Asie	Ho Či Minovo Město, Jakarta, Soul	3
Austrálie	Sydney	2
Evropa	Brusel, Bukurešť, Düsseldorf, Haag, Londýn, Madrid, Paříž, Riga, Stockholm, Vídeň	17
Latinská Amerika	Bogota, Lima, Mexico City, Santiago de Chile	6
Celkem		38

06 Hospodaření



Agentura CzechTrade uzavřela rok 2024 se zlepšeným hospodářským výsledkem ve výši 10,2 mil. Kč. Z toho 88 % tvoří prostředky určené k využití v rozpočtu následujícího roku.

Objem vlastních tržeb se meziročně zvýšil o 12,5 mil. Kč díky vyšší účasti na zahraničních veletrzích. Rostly i příjmy z placených individuálních služeb – o 3,4 mil. Kč. Celkový výnos z vlastních služeb dosáhl 64,7 mil. Kč. Celkové příjmy činily 423,6 mil. Kč, z toho příspěvek na činnost od zřizovatele tvořil 334,3 mil. Kč.

S přidělenými prostředky agentura hospodařila úsporně a vyrovnaně. Náklady dosáhly 413,4 mil. Kč včetně strukturálních fondů. Hlavní nákladové položky: služby (288 mil. Kč), osobní náklady (86,7 mil. Kč), odpisy (13,8 mil. Kč).

Investice v roce 2024 činily 22,7 mil. Kč:

- Nehmotný investiční majetek (14,3 mil. Kč): rozšíření interních informačních systémů, generační obměna intranetu a webových prezentací, optimalizace interních procesů, rozšíření spolupráce s MZV a modernizace portálu BusinessInfo.cz
- Hmotný investiční majetek (8,4 mil. Kč): zajištění poskytování IT služeb v rámci generační obnovy vybavení datacenter a posílení výkonu a rychlosti hardwarového vybavení, obnova vozového parku pro zahraniční kanceláře v Paříži, Vídni, Mnichově, Düsseldorfu a Rabatu

Agentura úspěšně vyúčtovala projekty financované z OP PIK (NOVUMM a NOVUMM KET) a spustila tři nové projekty z OP TAK: NOVUMM 2, NOVUMM2KET a Design pro konkurenceschopnost 3.

*Základní ekonomické ukazatele agentury
za období let 2021–2024*

Položky	2021	2022	2023	2024
Výnosy celkem	333 443	380 136	414 507	423 575
Tržby za služby	22 433	54 661	52 149	64 673
Jiné ostatní tržby a výnosy	10 721	13 292	11 479	9 147
v tom výnosy CT (fondy a ostatní)	10 341	6 628	3 601	7 682
v tom výnosy fondů EU	380	6 664	7 878	1 465
Příspěvek na provoz	300 289	312 183	350 878	349 755
v tom příspěvek na činnost agentury	284 958	289 417	328 561	334 275
v tom financování strukturálních fondů	15 331	22 766	22 317	15 480
Náklady celkem	330 702	373 701	397 185	413 398
Spotřebované nákupy	7 349	5 418	7 805	7 069
Služby	210 321	243 961	250 810	288 011
Osobní náklady	70 674	71 220	80 748	86 734
Odpisy	16 457	16 064	18 132	13 836
Ostatní náklady vč. zúčtování fondů	25 901	37 038	39 689	17 748
v tom zúčtování fondů EU	15 711	29 430	30 195	16 946
Hospodářský výsledek	2 741	6 435	17 322	10 117



Poskytování informací

07

Výroční zpráva České agentury na podporu obchodu / CzechTrade o činnosti v oblasti poskytování informací dle § 18 zákona č. 106/1999 sb., o svobodném přístupu k informacím, v platném znění za rok 2024

— Počet podaných žádostí o informaci	1
— Počet vydaných odpovědí	1
— Počet vydaných sdělení o odložení žádosti	0
— Počet podaných odvolání proti rozhodnutí o odmítnutí žádosti	0
— Počet stížností podaných podle § 16a	1
— Výčet poskytnutých výhradních licencí	0
— Počet zpoplatněných žádostí o informaci	0
— Počet rozhodnutí o odmítnutí žádosti přezkoumávaných soudem	0

V roce 2024 podala agentura CzechTrade jednu zprávu Národní centrále proti terorismu, extremismu a kybernetické kriminalitě SKPV.

Zveřejňování informací

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



Řekli o nás

08

Zpětná vazba a zkušenosti těch, kteří s CzechTrade spolupracují, představují důležitý pohled na kvalitu služeb i směřování agentury.

Vybrané citace pocházejí od firem, partnerských organizací i samotných zaměstnanců.

Zástupci firem

Exportéři oceňují přímou podporu, odborné vedení a výsledky, které spolupráce s CzechTrade přináší při expanzi na zahraniční trhy.

Gantry Rail s.r.o.

„Děkuji za velmi dobře odvedenou práci při organizaci Mise českých výrobců strojírenských technologií do Ázerbájdžánu, která se konala v prosinci roku 2024. Zvláště bych si dovilil vyzdvihnout výbornou organizační práci, přehled a znalost teritoria. Program celé akce byl náročný a precizně připravený. Velmi jsem uvítal, že byl zaměřený na finální odběratele.“

Jozef Mráz
CEO

Hanna Maria Therapy s.r.o.

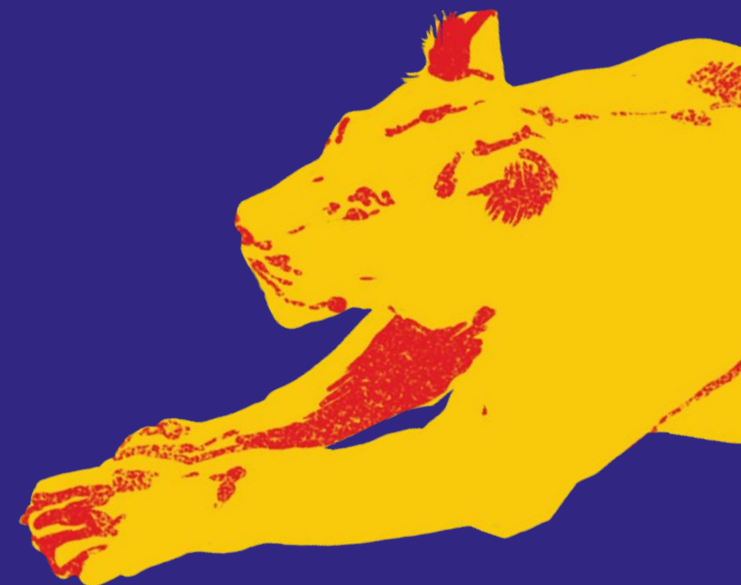
„Absolvovali jsme obchodní cestu do Latinské Ameriky, při které jsme využili služeb zahraničních kanceláří CzechTrade, a to v Bogotě a Santiagu de Chile. V obou případech jsme se setkali s velmi vstřícným přístupem, a přestože formát jednání byl v Kolumbii i Chile velmi rozdílný, v obou případech byla spolupráce excelentní a příkladná. Upřímně děkuji, konkrétně v Bogotě paní Hankové Palinkové a panu Bučkovi, jakož i v Santiagu de Chile panu Jílkovi a panu Glisníkoví, za výraznou pomoc při orientaci v teritoriu a při organizaci obchodních jednání. Velmi si vážíme vykonané práce a věříme, že nadějně zahájená jednání a navázané kontakty vyústí v realizaci exportu do tohoto teritoria.“

Hanna Maria Tomášková
majitelka a CEO

PRAGUE CLINICS EUROPEAN DOCTORS L.L.C

„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



Zástupci partnerských organizací

Spolupracující instituce potvrzují přínos CzechTrade pro rozvoj exportního prostředí, internacionalizaci podniků i vzdělávání nové generace odborníků.

Fakulta mezinárodních vztahů, Vysoká škola ekonomická v Praze

„Díky dlouholeté spolupráci s CzechTrade mají naši studenti jedinečnou příležitost získat praktické zkušenosti v zahraničí, které posilují jejich adaptabilitu, samostatnost a interkulturní porozumění. Tyto kompetence jim výrazně usnadňují přechod z akademického prostředí do praxe.“

Eva Grebe

Koordinátorka IDS, pracovních stáží a Executive Academy, Fakulta mezinárodních vztahů, Vysoká škola ekonomická v Praze

Klientská rada CzechTrade

„CzechTrade vnímám jako flexibilní, profesionální a otevřenou agenturu, která naslouchá potřebám exportérů. Vznik Klientské rady v roce 2024 je důležitým krokem k tomu, aby byla zpětná vazba firem slyšet a měla přímý dopad na strategii i služby agentury. Věřím, že tato platforma přispěje k tomu, aby podpora exportu byla ještě více přizpůsobena reálným potřebám trhu.“

Antonín Koplík

předseda Klientské rady CzechTrade
jednatel MORAM CZ, s.r.o.

Czech Toys Export Alliance

„Exportní aliance českých výrobců hraček díky spolupráci s agenturou CzechTrade v Miláně získala klíčové znalosti trhu, legislativy a obchodních zvyklostí. CzechTrade urychlil vstup na italský trh, pomáhal organizovat prezentace a B2B setkání. Společná podpora a sdílení zkušeností zvýšily důvěryhodnost a konkurenceschopnost českých výrobců hraček v zahraničí.“

Miroslav Kotík

Předseda Czech Toys Export Alliance



Zaměstnanci agentury

Pohled na každodenní práci těch, kteří zajišťují chod agentury a poskytují exportérům profesionální služby po celém světě.

Zahraniční síť

„Agenturu CzechTrade jsem vnímal jako profesionální instituci už během působení v soukromém sektoru. Myšlenka pomáhat českým exportérům otevírat nové trhy mě natolik oslovila, že jsem se v roce 2014 stal součástí týmu. Začínal jsem v Kolumbii, dnes působím v Chile, kde zúročuji zkušenosti z latinskoamerického regionu. Naše podpora firmám je konkrétní, rychlá a přináší výsledky – nejen v exportu, ale i při investicích v zahraničí. Za klíčový projekt roku 2024 považujeme vodohospodářskou misi do Chile, která otevřela nové obchodní příležitosti. Na práci pro CzechTrade mě nejvíc motivuje přímý kontakt s firmami, jejich exportní úspěchy a možnost podílet se na budování dobrého jména Česka v zahraničí. Jsme jeden tým – kolegové z centrály i zahraničních kanceláří táhnou za jeden provaz, a práce je pro nás víc než jen povoláním.“

Jiří Jílek

*Ředitel regionálního centra Latinská Amerika
a ředitel zahraniční kanceláře Santiago de Chile*

Marketing a strategie

„Na práci v CzechTrade mě pořád baví, že žádný den není stejný. I po téměř dvaceti letech a čtyřech různých pozicích mám prostor se posouvat, využívat zkušenosti a vidět, že moje práce má smysl – třeba v tom, jak se mění vnímání naší značky. Obrovskou silou CzechTrade je týmovost. Každý projekt je společné dílo, kde bez spolupráce nic nefunguje. Největším profesním zážitkem posledních let je konference Future of Export Summit, kterou mám na starost. Intenzivní přípravy, desítky jednání se speakery a pak ten moment, kdy to klapne a sál žije. Když mi loni na poslední chvíli vypadl moderátor, bez váhání jsem ho zastoupila – i to je CzechTrade: pružnost, důvěra a tým, na který je spoleh.“

Hana Toclová

Vedoucí oddělení marketingové komunikace

Služby pro exportéry

„Na práci v CzechTrade oceňuji především pestrost firem, se kterými spolupracujeme, od začínajících subjektů až po etablované exportéry. Každá z nich přichází s odlišnými strategiemi a cíli, na jejichž rozvoji se aktivně podílíme. Zajímavá je i možnost pracovat paralelně na více projektech, často s technologicky vyspělými firmami. Silnou stránkou agentury jsou její lidé, odborníci s hlubokou znalostí jednotlivých trhů, kteří firmám pomáhají řešit specifické výzvy. Zahraniční kanceláře hrají klíčovou roli, neboť poskytují aktuální informace a přispívají k efektivní a cílené podpoře českých exportérů.“

Miroslav Mandák

Exportní konzultant – senior, Strojírenství



Závěrečné slovo

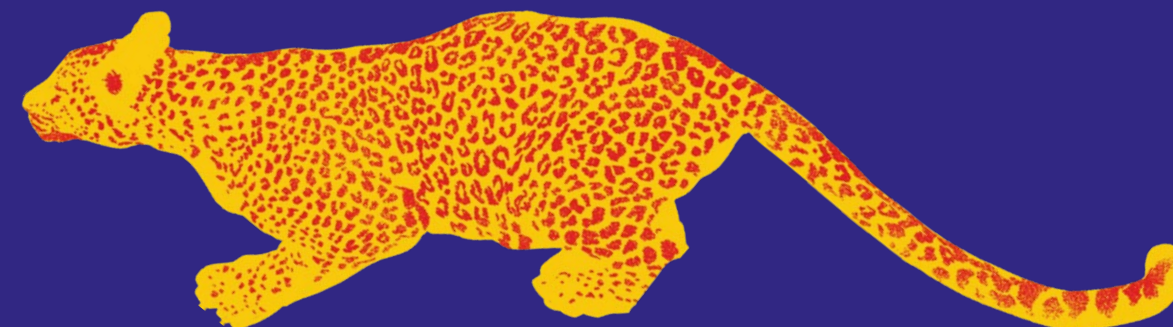
Rok 2024 potvrdil klíčovou roli CzechTrade jako hlavní implementační agentury státu v oblasti podpory exportu. Agentura naplňovala své poslání s důrazem na efektivní pomoc firmám a pružné reagování na aktuální potřeby českého exportu.

Mezi nejvýznamnější milníky patřilo otevření čtyř nových zahraničních kanceláří, rozšíření sektorového poradenství i založení Klientské rady, která přináší cennou zpětnou vazbu od samotných firem. Vážím si práce kolegů v tuzemsku i v zahraničí, kteří svou profesionalitou a nasazením podporují české exportéry v každodenní praxi.

Děkuji našim klientům za spolupráci a důvěru. CzechTrade bude i nadále jejich partnerem při hledání nových trhů a příležitostí pro růst.

Ing. Radomil Doležal, MBA

generální ředitel agentury CzechTrade





**Těšíme se
na spolupráci
v roce 2025.**



Zpráva o činnosti agentury CzechTrade za rok 2024

© CzechTrade, červen 2025, info@czechtrade.cz

www.czechtrade.cz