**Klíčové akce na podporu exportu Meeting Point CzechTrade se letos zúčastnil rekordní počet firem a zahraničních kanceláří**

*Praha, 28. února 2024*

**Na největší proexportní akci pro střední a malé firmy Meeting Point CzechTrade přišlo své exportní záměry konzultovat 427 českých firem. K dispozici jim bylo všech 56 ředitelů zahraničních kanceláří CzechTrade z celého světa. Rekordní účast potvrdila, že zájem firem o export je i přes výzvy, kterým exportéři čelí, stále vyšší. V letošním roce agentura CzechTrade nadále posiluje zahraniční síť kanceláří a zaměří se na propojování technologických sektorů s vhodnými trhy, startupy a vysoce inovativními firmami. Podpora exportních aktivit tuzemských firem je také letos prioritou Ministerstva průmyslu a obchodu ČR, což na akci zdůraznil ministr průmyslu a obchodu Jozef Síkela.**

*„Export je jedním z motorů naší ekonomiky a naší prioritou je v něm české firmy co nejvíce podporovat. To jsme také vyjádřili v nové Exportní strategii České republiky, která určuje směřování podpory exportu na příštích deset let. Naším cílem je najít nové národní šampiony, kteří se dokáží trvale prosadit na zahraničních trzích. V tuto chvíli se již soustředíme na naplňování stanovených opatření, mezi něž patří i rozvoj sítě zahraničních kanceláří CzechTrade,“* říká **ministr průmyslu a obchodu Jozef Síkela** a dodává: *„Podporu exportu zintenzivňujeme i v dalších oblastech, v loňském roce jsme například navýšili počet podnikatelských misí a společných účastí na výstavách a veletrzích v zahraničí. V této podpoře budeme pokračovat i letos.“*

Zástupci českých firem napříč obory s ambicemi exportovat do celého světa se v průběhu dvou dnů potkávají s řediteli zahraničních kanceláří agentury CzechTrade v O2 universum, aby projednali své exportní záměry. Tradičně jako každý rok se nejdříve zaplnily konzultace do evropských teritorií, jako je Německo nebo Skandinávie. *„Meeting Point CzechTrade je jednou z nejdůležitějších akcí pro internacionalizaci českých firem. Je unikátní tím, že ředitelé zahraničních kanceláří mohou exportérům na jednom místě předat zpětnou vazbu, zda jejich produkt nebo služba může na daném trhu reálně uspět, a navrhnout individuální řešení vstupu na trh. Letošní ročník byl opět úspěšný, všechny konzultační sloty se nám rekordně brzy po spuštění akce na webu zaplnily,“* říká **generální ředitel CzechTrade Radomil Doležal** a dodává**,** že exportéři se v rámci diverzifikace stále více zajímají také o mimoevropské vzdálenější trhy.

Agentura CzechTrade v letošním roce otevírá nové kanceláře v Saúdské Arábii, Jižní Koreji, Uzbekistánu a bude podporovat české firmy v rámci týmu generálního komisaře Expo 2025 v japonské Ósace. Exportérům tak chce nabídnout další perspektivní trhy. CzechTrade tímto způsobem výrazně přispívá k naplnění vládou schválené Exportní strategie ČR.

**Meeting Point CzechTrade nabídl nové exportní příležitosti**

Na 22. ročníku proexportní události konzultovalo rekordních 427 českých firem s 56 řediteli zahraničních kanceláří, novinkou byli zástupci z Ósaky, Rijádu a Mnichova. Konzultace probíhají v 30minutových intervalech a k dispozici je 1 680 slotů. Další konzultace poskytli specialisté z Design Centra CzechTrade, specialisté na projekty NOVUMM2 a [NOVUMM2KET](https://www.czechtrade.cz/programy-eu/op-tak-%E2%80%93-projekty-novumm-2-a-novumm2ket), z Klientského centra pro export a [Business Klubu Ukrajina](https://www.businessklubukrajina.cz/).

Z konzultací mezi firmami a řediteli zahraničních kanceláří vyplynulo, že většina firem hledá nové trhy pro svůj stávající výrobek. Roste také počet technologických firem a firem v oblasti vývoje softwaru, které nabízejí produkty a služby s vyšší přidanou hodnotou, jejichž cílem je exportovat na západoevropské trhy.

O konzultace měly zájem také startupové firmy a nově vzniklé technologické start-upy, které se brzy po svém vzniku snaží najít zákazníky na trhu USA. *„Firmy využívají konzultací, aby se zorientovaly na daném trhu a získaly prvotní byznysové informace o teritoriu a například exportéři, kteří mají zájem exportovat do vzdálenějších teritorií zjišťují, jak se v teritoriu exportně prosadit a jak kulturně byznysově odlišnou zemi uchopit,“* říká **Radomil Doležal**.

Ředitelé zahraničních kanceláří dále uvedly, že firmy mají stále větší zájem o mimoevropské trhy z důvodu přesycenosti evropského trhu nebo jako náhradu za Rusko. Firmy se také zajímají, jak se mají připravit na etapu rekonstrukce Ukrajiny, aby včas vstoupily na ukrajinský trh. *„Firmy také projevily zájem o možnost účastnit se projektů a tendrů na podporu Ukrajiny, ať už z ČR nebo mezinárodních institucí. Často neznají administrativní omezení a opatření na Ukrajině nebo mají obavy z cestování do válečné země, s čímž jsou obě naše zahraniční kanceláře na Ukrajině připraveny pomoct,“* dodává **Radomil Doležal**.

**Průzkum CzechTrade potvrdil plány a potřeby firem**

Podle interního průzkumu agentury CzechTrade mají firmy stále největší zájem o export do evropských teritorií. Například do sousedního Německa má v letošním roce v plánu začít exportovat 27 % dotázaných firem, což je dlouhodobě teritorium s největší exportní hodnotou až na výchylky z posledního kvartálu minulého roku. Podle průzkumu nejvíce firem, konkrétně 58 %, exportuje napřímo, ale velmi atraktivní distribuční cestou je také kombinace exportu napřímo a pomocí distributora, kterou uvedlo 42 % firem. Za nejsilnější konkurenční výhodu v zahraničí firmy považují unikátnost výrobku, zákaznický servis, cenu výrobku a profesionální design výrobku. Nejvíce firem hodlá v blízké budoucnosti investovat do rozšiřování exportu do dalších teritorií a inovace svých produktů, do inovací výroby a výrobních procesů či rozšiřování pracovního týmu.

**O agentuře CzechTrade**

CzechTrade je agentura na podporu obchodu a již 26 let je partnerem českých firem na jejich cestě k exportním úspěchům. Jejím cílem je usnadnit českým firmám rozhodování o výběru vhodných teritorií, zkrátit dobu vstupu na daný trh, podpořit aktivity směřující k dalšímu rozvoji firmy v zahraničí, a především eliminovat rizika spojená se vstupem na nové, neznámé trhy. Zahraniční kanceláře agentury CzechTrade poskytují služby v 64 zemích na pěti kontinentech. Více informací na [www.czechtrade.cz](http://www.czechtrade.cz).

**Kontakt pro média:**

**Simona Vondrová Jitka Nováčková (za CzechTrade)**Junior Account Manager Manažerka vnějších vztahů a tisková mluvčí  
tel.: +420 775 986 531 tel.: +420 601 361 821  
e-mail: simona.vondrova@insighters.cz e-mail: [jitka.novackova@czechtrade.cz](mailto:jitka.novackova@czechtrade.cz)