

HSBC GRANT

na podporu zahraničního obchodu

Zakladatel a donátor:



Odborní partneři:



WHITE & CASE

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

Mediální partner:

EKONOM

HSBC GRANT

na podporu zahraničního obchodu

- **3. ROČNÍK grantové soutěže pro české exportéry**

- **4 kategorie = 4 HSBC GRANTy**
 - **500.000 Kč**
 - **know-how HSBC bank plc**
 - **know-how ERNST & YOUNG**
 - **know-how WHITE & CASE**
 - **publicita**

- **Přihlášku je možno podat do 15. 3. 2012**

- **www.grantproexport.cz**

HSBC GRANT

na podporu zahraničního obchodu

- **Setkání exportérů v rámci projektu HSBC GRANT:**
- **20. 10. 2011 – OBCHODOVÁNÍ S INDIÍ**
- **15. 11. 2011 – LATINSKÁ AMERIKA:
budoucí motor českého exportu?**
- **21. 2. 2012 – RIZIKA V MEZINÁRODNÍM OBCHODĚ
A JAK JIM PŘEDCHÁZET**
- **13. 3. 2012 – OCHRANA DUŠEVNÍHO VLASTNICTVÍ
a FINANCOVÁNÍ PROJEKTŮ
V ROZVÍJEJÍCÍCH SE ZEMÍCH**
- **Více vždy na www.grantproexport.cz**

Exportní průzkum

ve spolupráci s partnery **HSBC GRANT** na podporu zahraničního obchodu

20. září 2011

HLAVNÍ TÉMATA EXPORTNÍHO PRŮZKUMU

- ▶ Oživení nebo stagnace českého vývozu
- ▶ Konkurence z Asie – výzva pro exportéry
- ▶ Atraktivní odvětví pro české firmy
- ▶ Role Číny v rámci vývozních destinací českých firem posiluje
- ▶ Strojírenský veletrh meccou českých exportérů

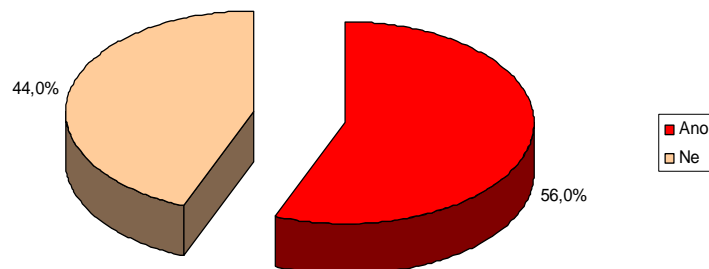
300 respondentů, Zdroj dat: GFK Czech, Český statistický úřad, HSBC Bank plc

Zlaté Časy českého vývozu – mýtus nebo realita?

- **56 % českých exportérů zaznamenalo oživení evropské ekonomiky**
- **Firmy uvádějí růst svého exportu v posledním pololetí v průměru o 5 %**
- Podle Indexu nákupních manažerů byl růst výroby nejvyšší za poslední tři měsíce a objem nových zakázek se podstatně zvýšil

(HSBC Bank plc PMI, září 2011)

Vnímáte ve vašem exportu oživení evropské ekonomiky (poptávky) v posledním roce?



Optimistické jsou nejvíce firmy z oblasti:

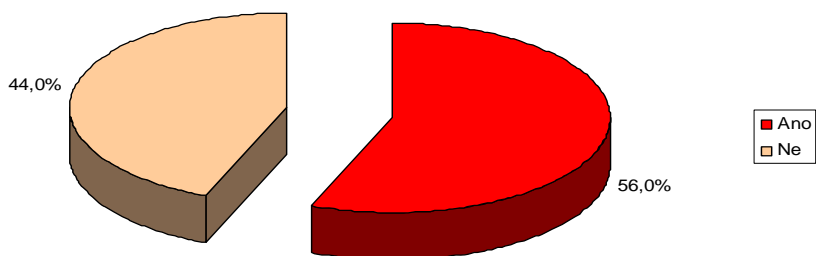
- ▶ Strojírenství
- ▶ Logistika a doprava
- ▶ Automobilový průmysl
- ▶ Slévárenství

**Téměř 30 %
českých vývozců
zvažuje účast na
Mezinárodním
strojírenském
veletrhu v Brně**

Asijská konkurence x český export na evropský trh

Český export do Evropy

- Čeští vývozcí poskytují na evropský trh vyšší kvalitu za téměř srovnatelnou cenu jako asijská konkurence
- Téměř všechna odvětví čelí asijské konkurenci – zejména strojírenství, polygrafie, elektronika, marketing



Čelí na evropském trhu vaše společnost přímé konkurenci z Asie?

Asie

- Exportní růst je tažen dolů omezenými dodávkami z Japonska a vyčerpanými spotřebiteli se Západu
- Čína – bude i nadále tahounem asijské ekonomiky
- Odhad Čínského HDP 2011 – **8,9%**, v příštím roce by to mělo být **8,6%**

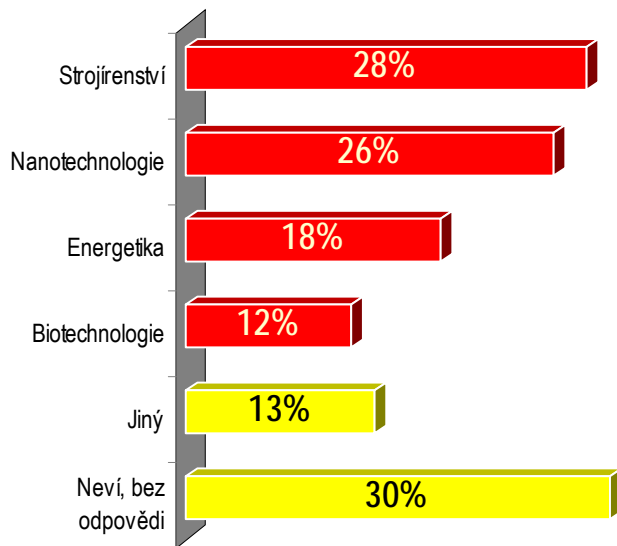
HSBC Global Research,
září 2011

Po prudkém startu postrádá ekonomický růst v Asii několik dobrých manévřů pro hladké přistání. V čele s Čínou by Asie přesto měla dosáhnout 4,9% reálného HDP.

Atraktivní odvětví pro export mimo EU

- V těsném závěsu za tradičním strojírenstvím považují exportéři za atraktivní příležitost **nanotechnologie**.
- Téměř třetina exportérů na otázku neodpověděla – bezradnost, nebo snaha neprozradit své plány?
- EU stále hlavní exportní teritorium

Která exportní odvětví jsou z vašeho pohledu v současné době atraktivní a mají šanci na úspěch mimo Evropskou unii?



Poměr exportu mimo země EU mírně roste – z průměrných 15,6 % v posledních třech letech na 16,4 % v Q2/2011

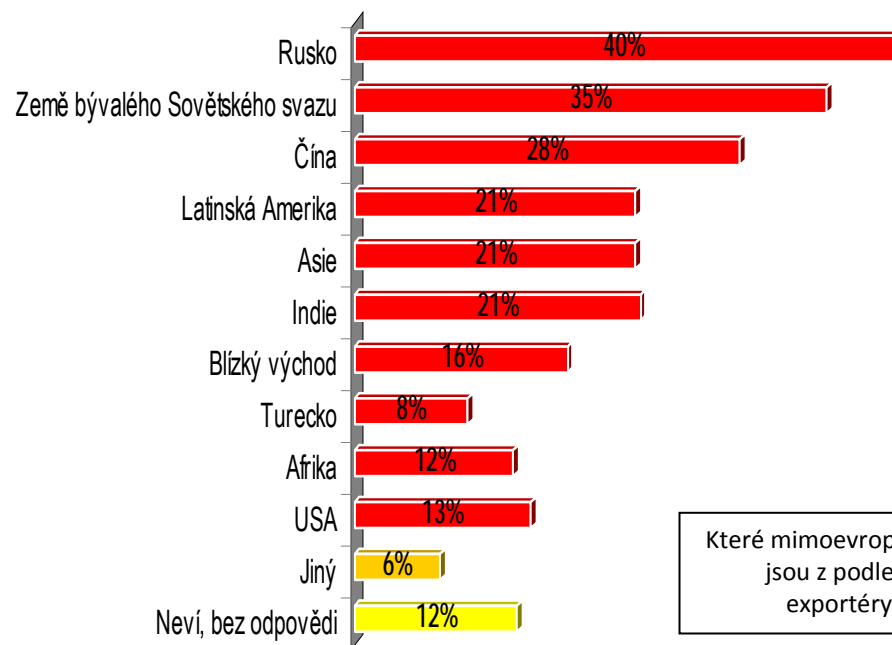
Zpráva ČSÚ „Vývoj ekonomiky České republiky v 1. pololetí 2011“, září 2011

Čína poprvé v hitparádě vývozních destinací

- Čína se v žebříčku příležitostí českých exportérů posunula hned za Rusko a země bývalého Sovětského svazu, jako atraktivní vývozní příležitost ji vnímá **28 % českých exportérů**

Pozici čtvrté nejatraktivnější exportní destinace obsadily společně:

- **Indie**
- **Asie (mimo Číny a Indie)**
- **Latinská Amerika**



Které mimoevropské exportní oblasti jsou z podle vás pro české exportéry příležitostí?

Přestože jsou Čína, Indie a Asie v centru zájmu, jen 18 % firem uvedlo, že má pro asijské trhy nějakou proaktivní marketingovou strategii.

Bližší informace k průzkumu poskytnou:

Tomáš Nymburský

ředitel exportních finančních služeb, HSBC Bank plc – pobočka Praha

E-mail: tomas.nymbursky@hsbc.com

Miroslav Martinek

ředitel zahraniční sekce, Hospodářská komora ČR

E-mail: martinek@komora.cz

Vladislav Severa

vedoucí partner oddělení transakčního poradenství Ernst & Young

E-mail: vladislav.severa@cz.ey.com

Kontakt pro média:

Petr Plocek

Marketing & PR Manager, HSBC Bank plc – pobočka Praha

E-mail: petr.plocek@hsbc.com

+420 725 820 493

Pro editory:

HSBC GRANT NA PODPORU ZAHRANIČNÍHO OBCHODU je projekt financovaný soukromou sférou určený na konkrétní a dlouhodobou podporu českých firem, které aktivně exportují své zboží a služby. Principem projektu je otevřená grantová soutěž: čtyři granty, každý ve výši 500.000 Kč, obchodní a právní know-how pro cílovou destinaci svého obchodu a mediální pokrytí.

Zdroj a více informací: www.grantproexport.cz.

Základní vzorek: 300 respondentů

české firmy, které se zabývají aktivitami jako je export, import, poskytování zboží či služeb jiným zemím, nebo nakupování zboží nebo služeb, které

firma potřebuje pro poskytování vlastních služeb nebo společný podnik či partnerství databázi firem poskytl zadavatel projektu

Metoda: CATI, telefonický výzkum

Dotazník: 5 min