



Kanadský obranný trh

Politický rámec, SAFE / EU
a praktický vstup na trh

Souhrn z webináře
22.4.2026

Embassy of the Czech Republic in Ottawa
May 4, 2026



Proč Kanada, proč právě teď

- Výrazný růst obranných výdajů (2% splněno)
- Důraz na suverenitu a Arktidu
- Modernizace námořních, leteckých, pozemních i digitálních kapacit
- Posílení spolupráce s EU
- Diverzifikace dodavatelských řetězců mimo USA
- Kanada = jediná nečlenská země EU zapojená do SAFE



Proč je Kanada atraktivní pro evropské firmy?

- Stabilní ekonomika a dlouhodobé zakázky
- Nízké geopolitické riziko
- Silná státní podpora průmyslu
- Otevřenost k partnerství



Bezpečnostní a obranné partnerství Kanada–EU SAFE

- Schváleno v roce 2025
- Podpora Ukrajiny a krizového řízení
- Kyber, hybridní hrozby, vojenská mobilita
- Obranně-průmyslová spolupráce



SAFE – zásadní průlom

- Kanada = první neevropská země v SAFE
- Přístup k veřejným zakázkám EU
- Rovné zacházení kanadských a evropských firem
- Kanadský obsah až 80 % kontraktu
- Max. 35 % třetí země
- EU obsah min. 20 %
- SAFE akceleruje evropské investice



KANADSKÁ OBRANNĚ-PRŮMYSLOVÁ STRATEGIE



Defence Industrial Strategy (DIS)

- Security – Sovereignty – Prosperity
- Propojení obrany a ekonomiky
- Export jako nástroj rozvoje
- Partnerství se spojenci



JAK KANADSKÝ TRH FUNGUJE



Realita obranných zakázek

- Dlouhé a formální procesy
- Nízká tolerance rizika
- Důraz na prověřená řešení
- Klíčová role hlavních dodavatelů



Klíčovní státní aktéři

- CAF – Canadian Armed Force - operační požadavky
- DND – Department of National Defense (Ministerstvo obrany) - implementace
- PSPC – Public Services and Procurement Canada – uzavírání veřejných zakázek
- ISED – Ministerstvo průmyslu a inovací - ITB a průmyslové přínosy



VSTUP NA TRH A REGULACE



Jak vstoupit na kanadský trh

- První kroky:
 - Zřízení zastoupení v Kanadě nebo navázání partnerství s kanadskou firmou
 - Identifikace relevantních hlavních dodavatelů (primes), programů a dodavatelských řetězce
 - Registrace na vládních nákupních platformách a v dodavatelských portálech
- Předpoklady pro úspěch
 - Sladění nabídky s jasně definovanými kanadskými požadavky a programy
 - Prokázání prověřených schopností a minimalizace integračních rizik
 - Porozumění požadavkům na certifikaci, bezpečnost a regulační soulad
- Budování pozice na trhu:
 - Zapojení do komunikace se stakeholdery a partnery
 - Účast na klíčových oborových akcích (např. CANSEC, CAF Outlooks)
 - Systematické budování vztahů a zvýšení vizibility



Industrial & Technological Benefits (ITB) - Offsets

- Povinné nad 100 mil. CAD
- Reinvestice 100 % hodnoty v Kanadě
- Vstupní brána pro zahraniční firmy
- V letošním roce se čekají další revize



Bezpečnostní a certifikační požadavky

- Bezpečnostní prověrky firem i osob
- Controlled Goods Program (CGP)
- Kybernetická certifikace (CPCSC)



KDE JSOU PŘÍLEŽITOSTI



Prioritní oblasti

- Arktida a suverenita
- Námořní programy
- NORAD, senzory
- Kyber, AI, autonomní systémy



CANSEC – NEJVĚTŠÍ KANADSKÝ DEFENSE VELETRH – 27 – 28.5.2026



CANSEC – vstupní brána

- Největší obranný veletrh v Kanadě
- Klíčový pro budování vztahů
- Úspěch závisí na přípravě
- Registrace: přes velvyslanectví ČR v Ottawě (součást zahraniční delegace) případně přes kanadského partnera



ZÁVĚRY



Hlavní sdělení

- Kanada = dlouhodobý, vztahový trh
- SAFE zásadně mění možnosti spolupráce
- České firmy mají reálné příležitosti
- Klíčem je partnerství a trpělivost



Embassy of the Czech Republic in Ottawa

www.mzv.cz/ottawa

marino.radacic@mzv.gov.cz