



Exportní aktivity MSP v ČR

Výzkum pro AMSP ČR a EGAP

Květen 2015

Ipsos Marketing

The Market Understanding and Measurement Specialists

Cíle výzkumu:

- Exportní destinace a způsob zajištění exportu
- Splatnost exportních dodávek
- Míra využití exportního financování/pojištění pohledávek
- Důvody odmítání těchto produktů
- Znalost EGAP a jeho produktů, zvažování využití služeb a zájem o semináře
- Srovnání vybraných ukazatelů s výsledky 2013

**Metodologie**

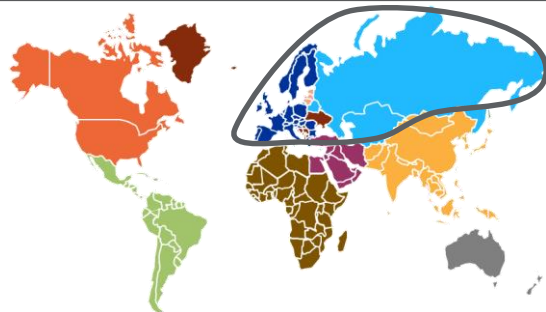
- **CATI** (Computer-Assisted Telephone Interviewing) – telefonické dotazování kontaktů databáze klienta a Albertiny
- Strukturovaný dotazník v elektronickém skriptu na 10 minut

Cílová skupina

- **Firmy s 5 - 249 zaměstnanci**
- **Firmy, které exportují**
- **N = 500 firem**
- z toho N = 93 účastníků semináře EGAP

Hlavní závěry



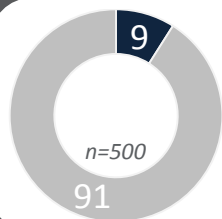


V podstatě všechny firmy exportují v rámci EU, polovina pak do evropských zemí mimo EU. Dalšími nejčastějšími destinacemi jsou státy SNS a Pobaltí.



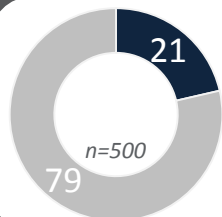
Polovina exportních faktur je splatná do 30 dní a ve více než polovině firem se liší tyto doby podle cílové země.

62 % firem se setkalo s nějakým problémem při proplácení pohledávky, 79 % ale uvádí, že odběratelé obvykle dobu splatnosti dodržují.



Exportní financování využívá 9 % firem.

Firmy, které ho nevyužívají, obvykle nemají obecně potřebu nebo nemají problém s neplacením odběratelů.



21 % firem využívá pojištění exportních pohledávek a znalost tohoto produktu je mezi firmami velká. Nejčastěji využívají EGAP a KUPEG.



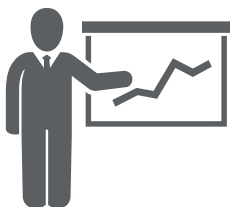
Čtvrtina exportujících firem zvažuje využití EGAP v rizikovějších teritoriích – nejčastěji ve státech SNS.



Mezi klienty EGAP převládá pozitivní zkušenost s využitím pojištění v rizikových teritoriích.



Nejvyužívanějšími bankami dotazovaných firem jsou Komerční banka a ČSOB, nejčastěji možnost exportního pojištění u EGAP nabízí KB a Raiffeisenbank.



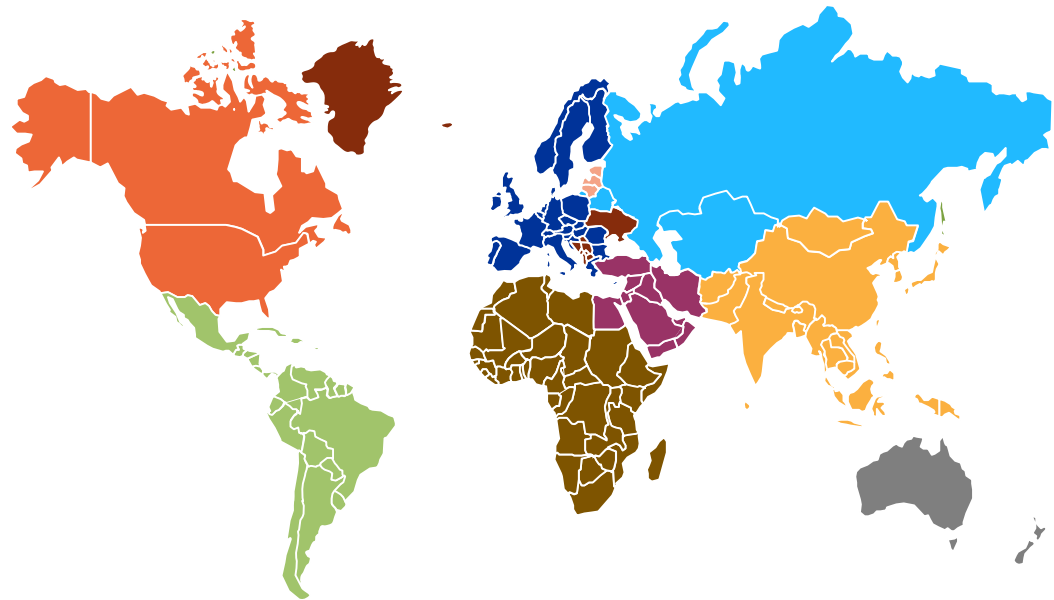
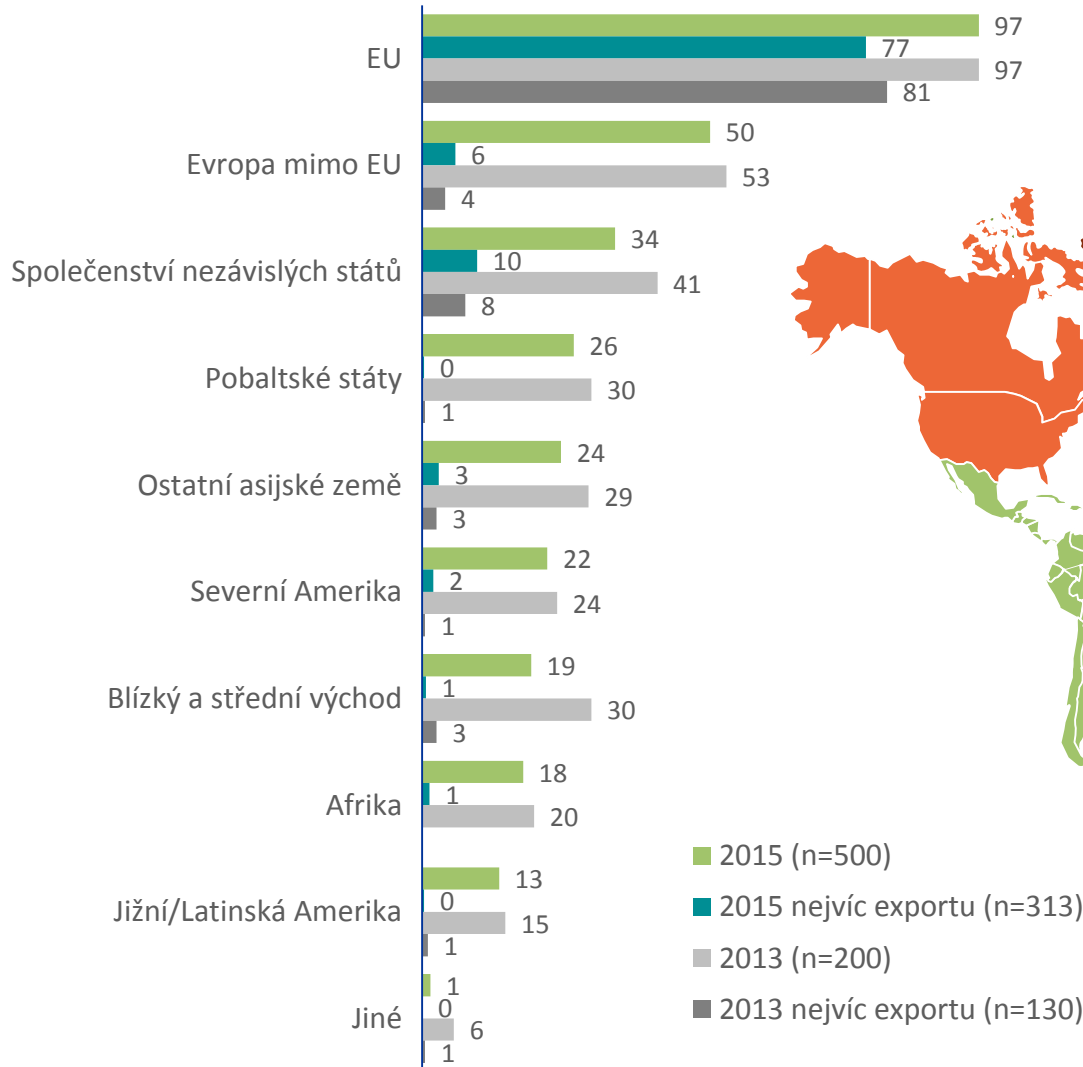
Účastníci semináře si odnesli potřebné informace, naprostá většina je ale nevyužila v praxi.
Zájem o další seminář mají dvě třetiny exportních firem, které se ho již účastnily, a třetina firem, které se ho zatím nezúčastnily.

Výsledky v detailu



V podstatě všechny firmy exportují v rámci EU, polovina pak do ostatních evropských zemí. Struktura zemí se v čase výrazně nezměnila.

Q1. Do jakých oblastí Vaše firma exportuje? Q2. A do jaké z uvedených oblastí vyvážíte nejvíce?



■ 2015 (n=500)
■ 2015 nejvíce exportu (n=313)
■ 2013 (n=200)
■ 2013 nejvíce exportu (n=130)

Téměř dvě třetiny firem mají zkušenost s neproplacením faktury, přesto ale 4 z 5 firem deklarují spolehlivé odběratele.

*Q3B. A kolik procent zahraničních odběratelů ji dodržuje? Q3C. Setkal/a jste se někdy s problémem při zaplacení faktury?
Q4a. Do jaké míry by pomohlo Vašemu exportu prodloužení doby splatnosti odběratelům?*

62 % Firem se setkala s problémem nezaplacení exportní faktury v době splatnosti

Tento problém ale není závislý na délce doby splatnosti. Častěji se s tím setkaly firmy, které exportují většinu své produkce, a ty, které exportují mimo EU.

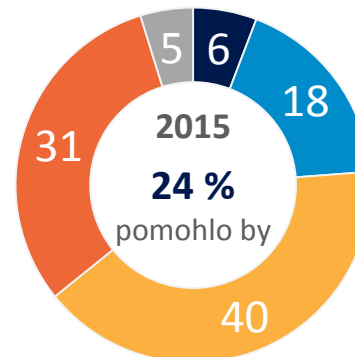
79 % Zahraničních odběratelů dodržuje dobu splatnosti faktur

Jejich podíl roste se zkracující se dobou splatnosti.



Názor AMSP ČR:

Velmi zajímavé zjištění. Projevuje se racionální přístup našich dodavatelů a zřejmě i sílí zkušenosti se zahraničním obchodem. Dlouhodobě se totiž prokazuje, že jestliže někdo platí špatně, bude tak činit, i když mu dobu splatnosti prodloužíme. Prodloužení doby splatnosti by mělo být pro získání konkurenční výhody, nesmí se ale stát nástrojem řešení dlouhodobých finančních problémů odběratelů.



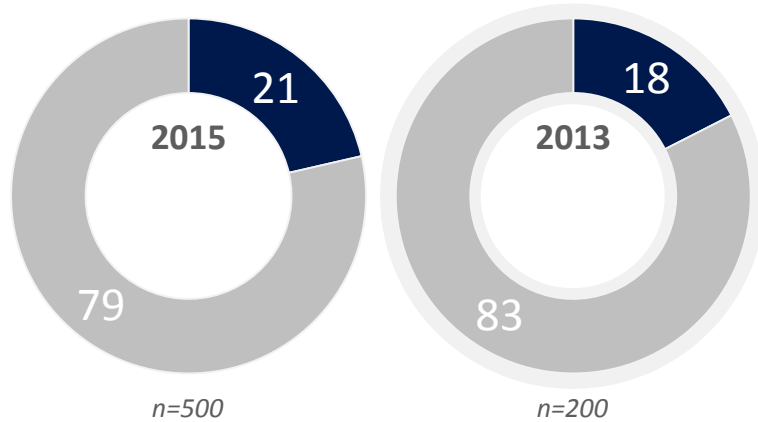
n=500

Prodloužení doby splatnosti

- Rozhodně by to pomohlo
- Spíše by to pomohlo
- Spíše by to nepomohlo
- Vůbec by to nepomohlo
- Nevím, nedokážu říct

Pojištění pohledávek využívá stále podobný podíl firem. Přestože o této možnosti ví naprostá většina firem, nemají potřebu ji využít.

Q6. Využíváte ve Vaší firmě pojištění pohledávek? Q7. Víte o možnosti, že lze zahraniční dodávky zboží a služeb pojistit? Q6D. A jakou firmu jste si zvolili pro krytí těchto rizik (pojištění pohledávek)? Q8. A z jakého důvodu Vaše firma nevyužívá možnosti pojištění pohledávek?

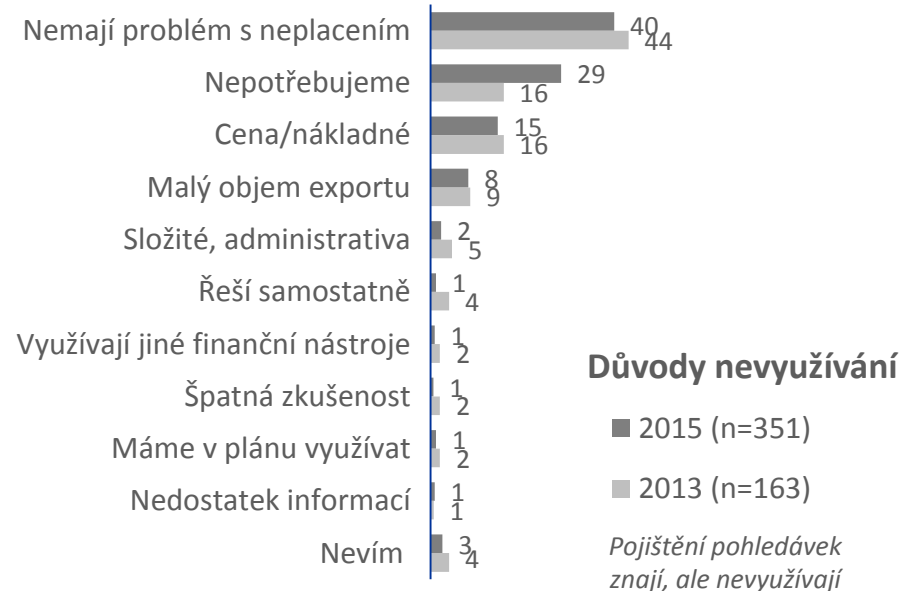
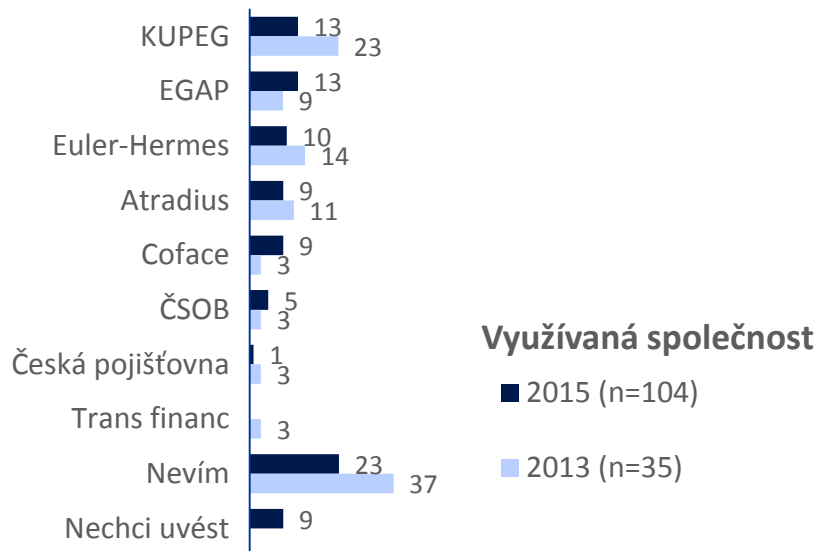
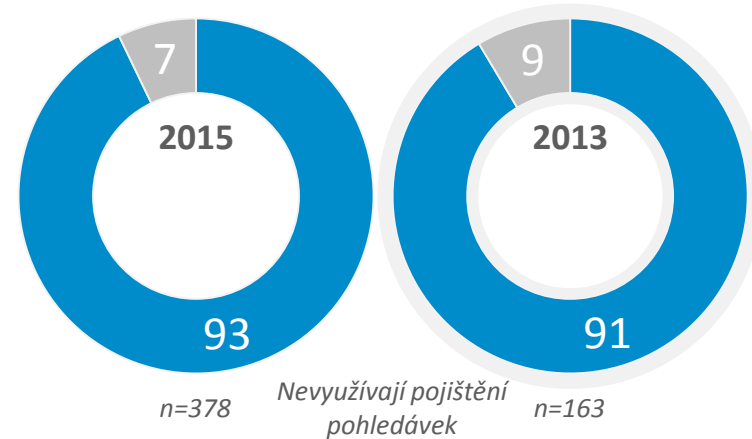


Využití pojištění pohledávek

- Ano
- Ne

Znalost možnosti pojištění pohledávek

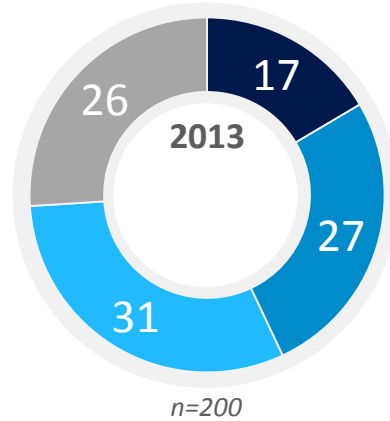
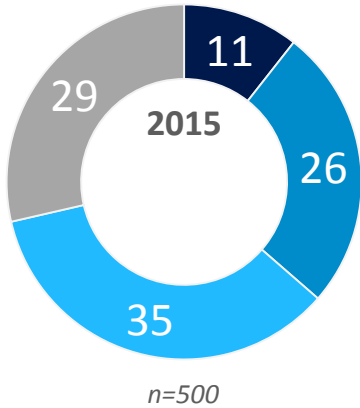
- Ano
- Ne



Většina firem EGAP zná, třetina se orientuje v produktech EGAP.

R4. Znáte EGAP, Exportní garanční a pojišťovací společnost?

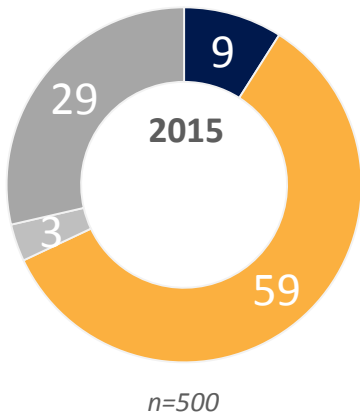
Q32. Využil/a někdy Vaše firma pojištění EGAP při exportu do rizikovějších teritorií?



Znalost EGAP

- Znám ji velmi dobře, znám podrobně její produkty
- Znám některé z produktů
- Znám pouze její název
- Neznám EGAP

2015: Větší povědomí o EGAP mají ve firmách s více než 100 zaměstnanci.



2015: 12 % z těch, kdo EGAP znají, ho v minulosti již využili při exportu do rizikovějších teritorií.

Využití EGAP v rizikovějších teritoriích

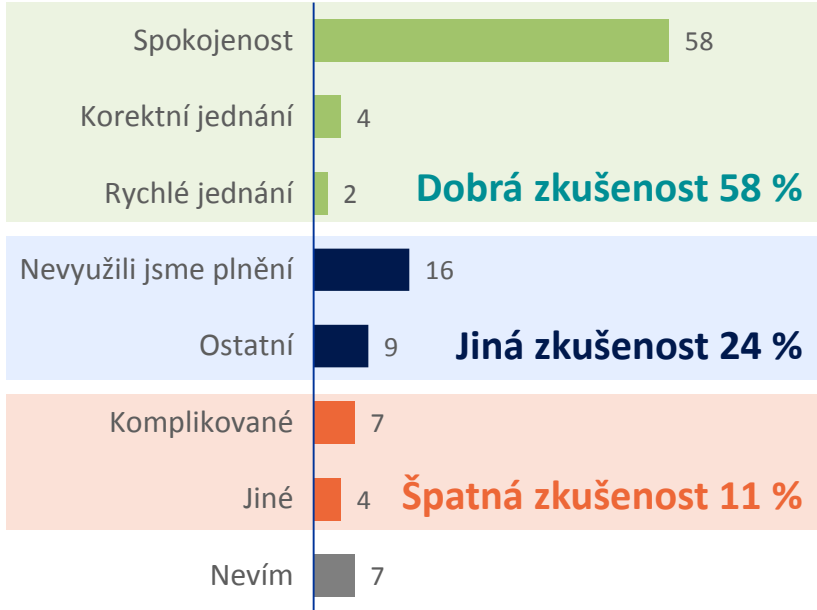
- Ano
- Ne
- Nevím
- Neznám EGAP

Názor AMSP ČR:

To, že dvě třetiny firem zná produkty nebo má povědomí o EGAP, je poměrně dobrá vizitka EGAP. Překvapením je ale fakt, že více jak polovina firem neví, že EGAP je efektivní využít zejm. v rizikových destinacích.



Q33a. Jakou měla Vaše firma zkušenost s tímto pojištěním? Q33b. Z jakého důvodu jste pojištění EGAP nevyužili?



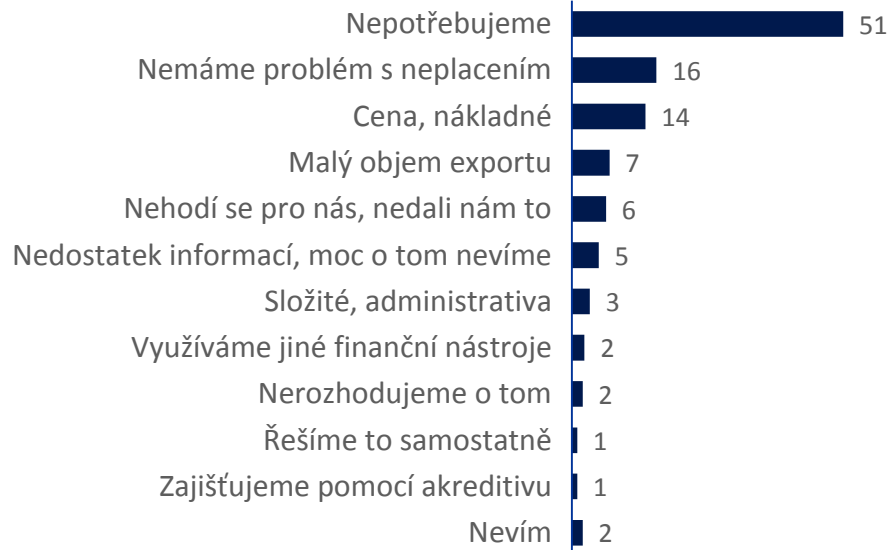
Zkušenost s pojištěním EGAP v rizikových teritoriích

n=45

- „Dobrá zkušenost, řešili jsme pojistné události a vše probíhalo korektně, služby využíváme hojně.“
- „Nemuseli jsme to pojištění použít, nepotřebovali jsme plnění.“
- „Nebyli jsme spokojení, byly s tím tahanice.“

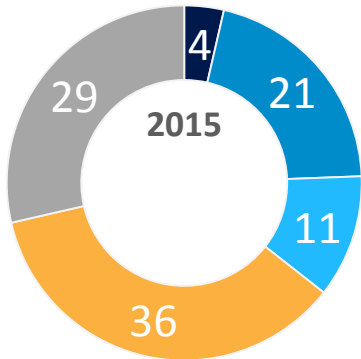
Důvody nevyužití

n=294

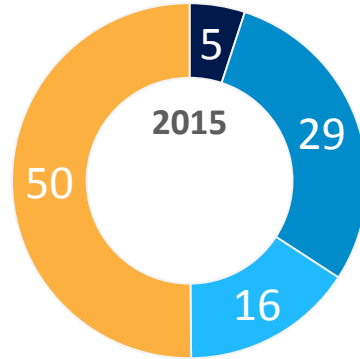


Třetina firem, které EGAP znají, se také orientuje v jeho produktech. EGAP znají obvykle z médií.

Q31. Znáte pojistné produkty této společnosti? **Q30.** (Na začátku dotazníku jste uvedl\a, že znáte společnost EGAP.) Jak jste se o ní dozvěděl\a?



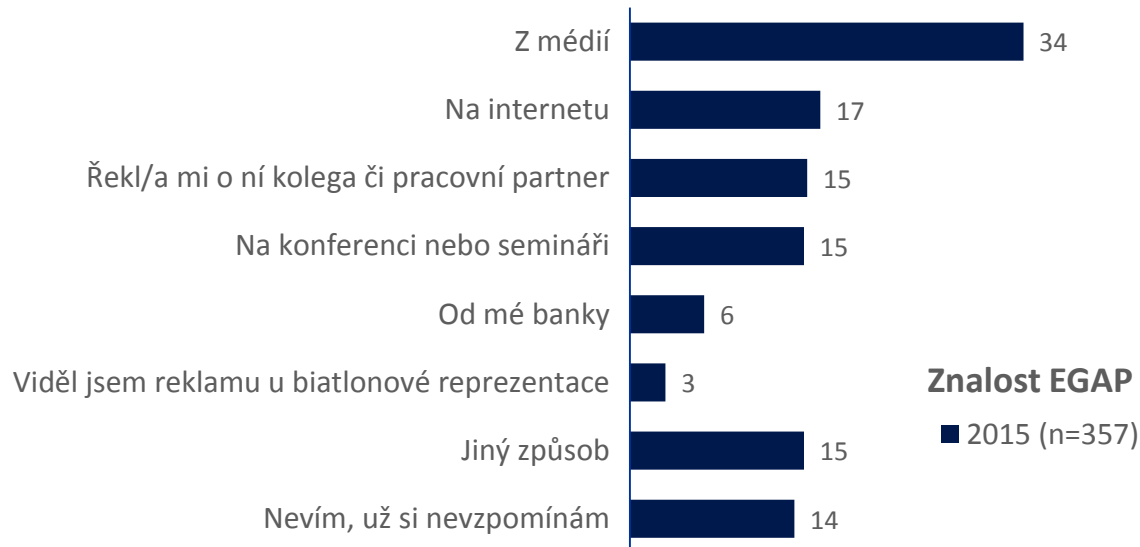
n=500 – celkový vzorek



n=357 – znají EGAP

Znalost produktů EGAP

- Znám podrobně její produkty, které nabízí
- Znám některé z produktů, které nabízí
- Znám pouze jejich názvy
- Ne, neznám je
- Neznám EGAP



Znalost EGAP

■ 2015 (n=357)

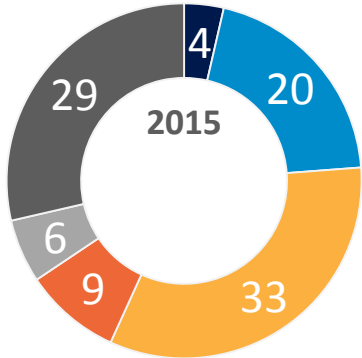
Názor AMSP ČR:

Určitým překvapením je zjištění, že jen 6 % respondentů je informováno od své banky, že EGAP dokáže pojistit rizikovější teritoria. Snižování rizik svých klientů by přitom mělo být prvořadým úkolem bank.

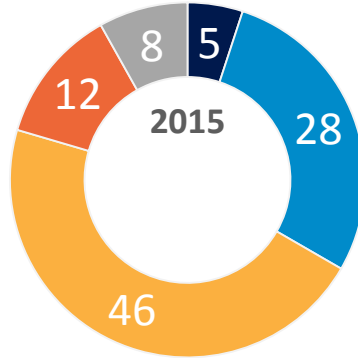


Využití EGAP zvažuje zhruba třetina firem, které EGAP znají.

Q34. Zvažujete do budoucna využití služeb společnosti EGAP? Q36. Z jakého důvodu byste je nezvažovali?



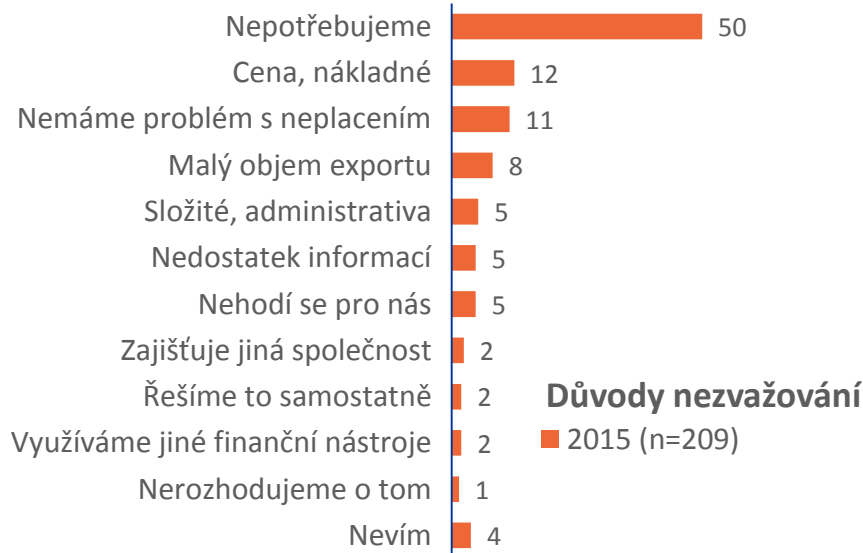
n=500 – celkový vzorek



n=357 – znají EGAP

Zvažování využití EGAP

- Určitě ano
- Spíše ano
- Spíše ne
- Určitě ne
- Nevím
- Neznám EGAP



Názor AMSP ČR:

Zajímavé zjištění z pohledu kvality služeb EGAP. Ten, kdo spolupracuje, považuje instrumenty k zajištění rizik za dobré. Dobrá zpráva je ale to, že do SNS zemí firmy vážně uvažují o dobrém zabezpečení pohledávek.

Q35. A do jakých teritorií byste produkty EGAP využili?

Teritoria pro využití pojištění EGAP bez ohledu na to, kam firmy exportují	
v %, možnost více odpovědí	Total
SNS	45
Oblast EU	24
Asijské země	19
Evropa mimo EU	15
Afrika	13
Blízký a Střední východ	12
Jižní Amerika	9
Pobaltí	4
Severní Amerika	3
Austrálie, Nový Zéland	3
Nevím	7
Báze	119

Teritoria pro využití pojištění EGAP podle toho, kam firmy již exportují (dle Q1), v %, možnost více odpovědí									
Pozn.: mají zkušenost s exportem do daných teritorií									
SNS	Oblast EU	Ostatní asijské země	Evropa mimo EU	Afrika	Blízký a Střední východ	Jižní Amerika	Pobaltí	Severní Amerika	
69	44	55	58	56	54	63	68	62	
7	25	19	8	12	8	11	6	14	
20	19	42	21	32	31	16	29	24	
20	16	3	19	20	8	16	13	19	
13	12	19	18	16	19	21	19	19	
15	11	19	21	12	27	26	19	19	
11	10	10	16	8	19	32	16	29	
5	4	0	6	4	8	11	3	10	
5	3	3	6	4	8	5	10	14	
4	3	0	6	0	4	5	6	10	
2	7	3	8	4	12	11	6	5	
55	115	31	62	25 !	26 !	19 !	31	21 !	

69 % firem, které exportují do SNS, zvažují využití pojištění EGAP do této oblasti.

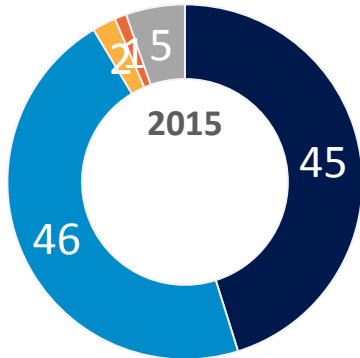
58 % firem, které v současnosti exportují do Evropy (mimo EU), by pojištění využily pro oblast SNS.

Třetina firem, které exportují do Jižní Ameriky, by v této oblasti využila pojištění.

Pouhá 3 % firem, které exportují do Pobaltí, by v této oblasti pojištění EGAP využila.

Q37. Dozvěděl\a jste se na semináři EGAP potřebné informace? Q38. Využil\a jste svoje poznatky v praxi?

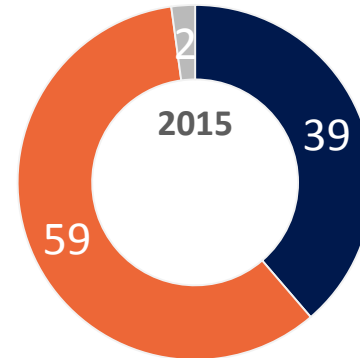
Q20. Měli byste zájem o semináře o možnostech státní podpory v oblasti exportu, kterou by zajišťoval EGAP?



n=93 – již byli na semináři

Získání potřebných informací na semináři

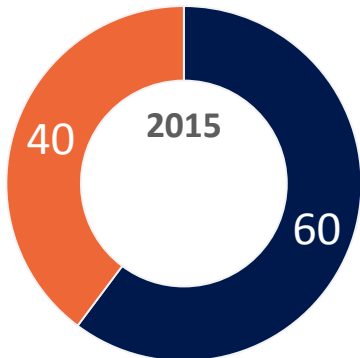
- Určitě ano
- Spíše ano
- Spíše ne
- Určitě ne
- Nevím



n=93 – již byli na semináři

Využití poznatků v praxi

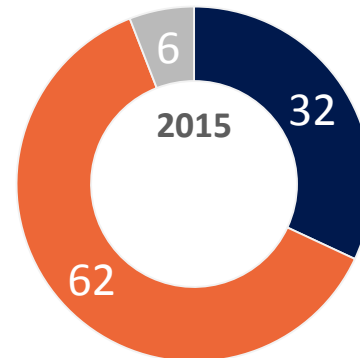
- Ano
- Ne
- Nevím



n=93 – již byli na semináři

Zájem o další semináře

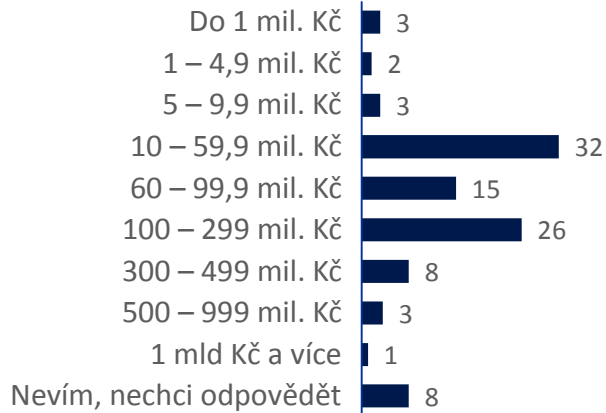
- Ano
- Ne
- Nevím



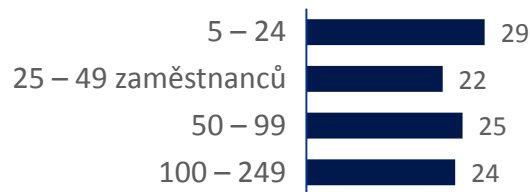
n=407 – dosud nebyli na semináři

2015: větší zájem mají firmy, které se již setkaly s problémem při placení exportních faktur.

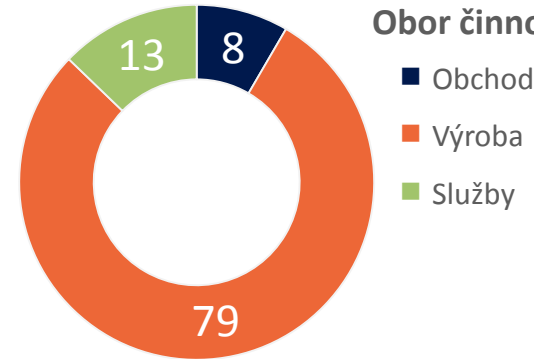
Roční obrát firmy



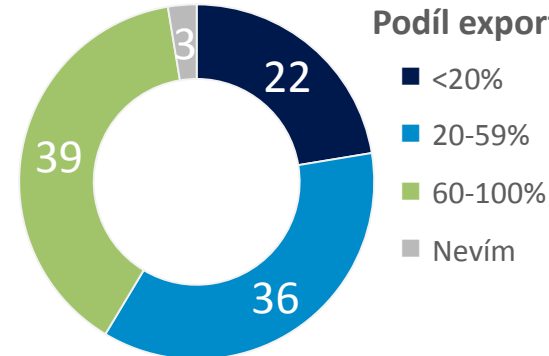
Počet zaměstnanců



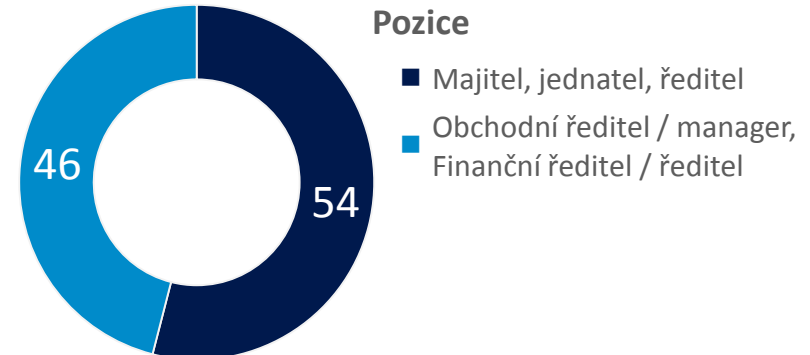
Obor činnosti



Podíl exportu

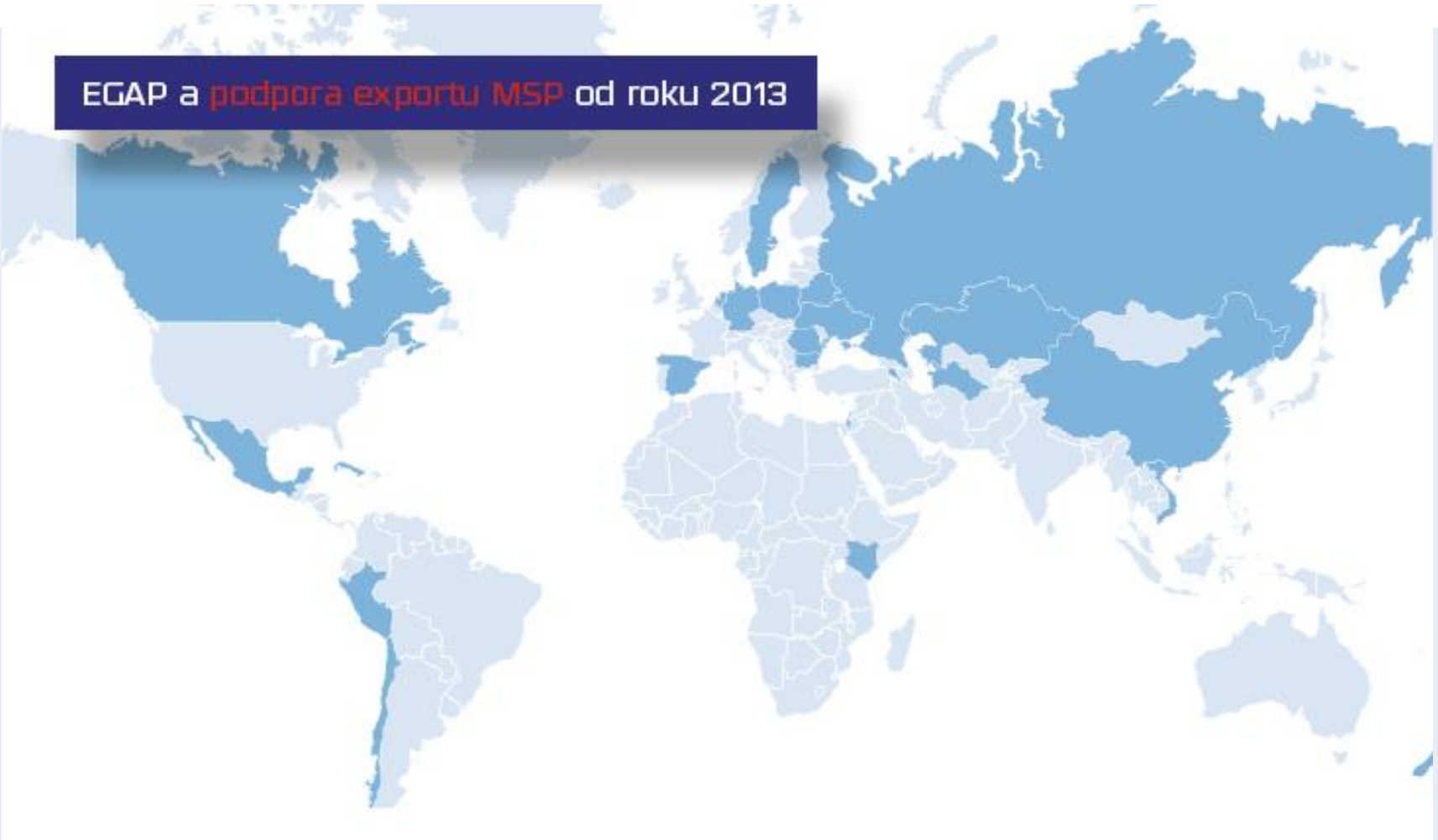


Pozice



EGAP A MSP

EGAP a *podpora exportu MSP* od roku 2013



PODPORA MSP

- Semináře EGAP (i ve spolupráci s bankami) navštívilo za rok téměř 1500 podnikatelů
- Balíček 8 produktů EGAP přímo pro MSP
- Pojišťujeme faktury už od 100.000,-Kč





EGAP A PODPORA MSP

- V roce 2014 EGAP uzavřel 46 pojistných smluv s MSP
- V prvním pololetí 2015 uzavřeno 30 nových pojistných smluv
- Objem pojištěného exportu MSP činí 3,4 mld. korun
- Podpora MSP jako subdodavatelů – český podíl

EGAP A PODPORA MSP

Vývoz pivovaru Bernard do Mexika (nový klient EGAP od roku 2014)

