

# PRŮZKUM AMSP ČR: EXPORT SE STÁVÁ NEJZRANITELNĚJŠÍM PRVKEM ČESKÉ EKONOMIKY



Na české exportéry z řad malých a středních firem dopadají aktuální problémy související s ruskou invazí na Ukrajinu do té míry, že 72 % z nich se musí poohlížet po náhradních trzích. Firmy přitom hledají především v Evropě. Na druhé straně skvělou zprávou je, že i v současné situaci ve stínu roztočené inflační spirály a bezprecedentního růstu cen vstupů (energií, PHM i úrokových sazeb) polovina oslovených firem vidí vývoj exportu pozitivně. Konstatoval to nedávný průzkum AMSP ČR, České exportní banky (ČEB) a společnosti Google.

## Hlavní závěry

Firmy jsou celkově k vývoji vlastního exportu poměrně optimistické, 51 % očekává v příštích 12 měsících zlepšení, pouze 18 % zhoršení. Je vidět, že navzdory složité situaci ve světě mezi českými firmami převažuje odhodlání.

Zároveň ale na české exportéry z řad malých a středních firem dopadají aktuální problémy. 72 % cítí negativní dopad v důsledku ruské invaze na Ukrajinu, a řada firem tak musí hledat náhradní trhy – a zaměřují se při tom hlavně na Evropu. Současně se také firmy potýkají s rostoucími cenami, inflací.

V oblasti digitálního exportu zaznamenalo 43 % firem růst v posledních třech letech. Celkové výsledky ukazují, že digitální exportéři jsou o něco lépe připraveni na současné výzvy a tíha aktuálních problémů na ně nedopadá s takovou silou.

S nabídkou produktů ČEB se setkalo 37 % exportérů z řad malých a středních firem. Celkově pak ti, kteří se s nabídkou produktů setkali, ve většině případů (64 %) hodnotí svou zkušenost s ČEB pozitivně.

Z nástrojů Google považují exportéři za nejpřínosnější Google Ads (přibližně třetina firem). Následují s odstupem Google My Business a Workspace.

## Komentář AMSP ČR

**Dobrou zprávou je optimismus firem, kdy skoro třetina má chuť expandovat, a to i přesto, že „jen“ 16 % z nich má finální produkt. Na druhé straně je třeba říci, že i obchod s komponenty je velmi silný a poptávka existuje, jakkoli musíte mířit na užší segment zákazníků.**

Bezprecedentně rostoucí náklady na vstupy není na B2B trhu zpravidla možné v takto krátkém časovém horizontu promítnout do cen. Rostoucí ceny energií a pohonných hmot jsou sice ve všech zemích EU obdobné, ale rozdílné jsou přístupy vlád jednotlivých zemí. **Na rozdíl od okolních zemí v ČR jakákoli podpora či kompenzace růstu cen energií prakticky absentuje (kosmetické je snížení spotřební daně a záruka na půjčku na energie není ze strany firem vnímána jako pomoc vůbec). To se brzy projeví v rapidně snížené konkurenceschopnosti a obecně schopnosti našich firem cokoli vyvézt.**

Firmy jsou si přitom vědomy rozdílných podmínek na jednotlivých evropských trzích a z toho plynoucí snížené konkurenceschopnosti v důsledku nulových kompenzací drahých energií, které jsou v okolních státech běžné – ať již jde o zastropování cen či jiné formy podpory průmyslu a jeho exportu.

Rovněž uvádějí jako hrozbu inflaci. Ta je u nás roztáčena mimo jiné i extrémně

drahým financováním v důsledku zvýšených úrokových sazeb ze strany ČNB (jakkoli byl záměr opačný). **To je obří handicap českých firem zejména oproti konkurentům z eurozóny, kde jsou sazby blízké nule.**

Vzhledem k tomu, že konkrétně Ukrajina nebyla ani před válkou významným exportním teritoriem pro drtivou většinu MSP, lze usuzovat, že negativní dopad firmy vnímají zejména jako konsekvenci válečného konfliktu. A to právě v podobě drasticky zvýšených cen energií, pohonných hmot, ale též zmiňované inflace. To bude mít výrazný dopad na jejich obchod a podnikání.

Lze jen spekulovat, jakou roli v těchto odpovědích může hrát nový (zatím poněkud nesmělý) trend návratu některých výrobců z Asie zpět do Evropy. To je velkou strategickou šancí pro řadu evropských, tedy i českých firem a první vlašťovky se již skutečně objevují.

**Zdrojování z Asie zaznamenalo v nedávné minulosti značné trhliny a my – doufejme – budeme svědky mírného odklonu od globalizace a rozměného návratu k ekonomice regionální a v některých aspektech klidně i lokální. ■**

ZDROJ: AMSP ČR  
FOTO: SHUTTERSTOCK