

Společnost DHL představila výsledky 28. vlny Exportního výzkumu

Situace českých exportérů se mírně zhoršila. Nárůst objemu vývozu deklaruje 32 % exportérů, o 10 p.b. méně než loni. Index dlouhodobého exportního sebevědomí letos dosáhl pouze hodnoty 22 bodů a blíží se tak k minimu z krizového roku 2008. Největší příležitosti vidí exportéři hlavně na nových trzích a u nových obchodních partnerů.

Společnost DHL Express představila výsledky letošní 28. vlny Exportního výzkumu DHL, jež ukazuje, že očekávání tuzemských exportérů s ohledem na budoucí vývoj jsou spíše pesimistická. Podle nejnovějších výsledků se situace českých vývozců meziročně zhoršila. Přestože téměř polovina exportérů (49 %) hodnotí objem vývozu za posledních 12 měsíců stabilně, podíl exportérů, kteří deklarují nárůst exportovaného objemu, poklesl na 32 % oproti loňským 42 %. Snížení objemu exportu však jen uvádí necelá pětina exportérů (19 %).

Exportní výzkum již 20 let mapuje názory předních českých exportních firem na aktuální exportní trendy, jejich zkušenosti s obchodováním na zahraničních trzích, očekávání a hodnocení budoucího vývoje. Výzkum se provádí na základě dotazování ředitelů a členů top managementu 300 českých exportních firem, které náhodným výběrem z exportní databáze zajišťuje společnost GfK.

„Letošní výzkum ukázal, že očekávání českých vývozců ohledně objemu exportu v příštích 12 měsících jsou ve srovnání s předešlými roky spíše pesimistická. Nárůst objemu exportu předpovídá třetina exportérů (33 %). Oproti roku 2018 se jedná o výrazný pokles o 10 procentních bodů. Po letech stagnace v této kategorii poměrně výrazně vzrostl podíl exportérů, kteří v příštím roce očekávají pokles objemu vývozu, na 12 % z loňských 5 %. Index dlouhodobého exportního sebevědomí, který v posledních šesti letech osciloval v intervalu 39 až 45 bodů, letos dosáhl pouze hodnoty 22 a blíží se tak k minimu z krizového roku 2008,“ uvedl obchodní ředitel DHL Express pro Českou republiku Jakub Tomšovský



Obchodní válka mezi USA a Čínou jako riziko pro český export

Podle více než tři čtvrtin českých vývozců (82 %) jsou podmínky pro export firem v České republice stabilní. Celých 10 % exportérů však hodnotí vývoj podmínek za poslední rok negativně. Lze říci, že větší je podíl exportu na celkovém obratu firmy, tím častěji mluví jejich představitelé o zhoršujících se podmínkách.

„Za dva nejvýznamnější faktory, které napomáhají exportu, považují exportéři stejně jako v minulém roce vlastní aktivitu a zlepšení jejich spolupráce se stávajícími partnery. Třetím nejvýznamnějším faktorem, a prvním z kategorie externích vlivů, který výzkum odhalil, je vyšší poptávka po zboží. Oproti roku 2018 však tento faktor zaznamenal výrazný pokles (z loňských 64 % na letošních 56 %). Pětici nejdůležitějších faktorů pro růst exportu uzavírají stejně jako loni nový obchodní partner a nové technologie výroby,“ komentoval Jakub Tomšovský z DHL Express.

Největší riziko pro český export vidí exportéři, i přes výrazný pokles oproti loňskému roku o 18 procentních bodů, ve změnách v kurzech měn. *„Dalšími výraznými riziky, jejichž vnímání oproti loňsku výrazně vzrostlo, jsou příchod další globální ekonomické krize (toho se obává 12 % exportérů), brexit (12 %) a růst nákladů (10 %),“* komentoval výsledky výzkumu Petr Megela, konzultant GfK Czech.

A v čem vidí čeští exportéři největší příležitosti pro zvýšení exportu? V rámci ekonomické oblasti jsou to nejčastěji nejen nové trhy a obchodní partneři (pro 17 % společností), zvyšování konkurenceschopnosti českých firem (7 %), inovace (6 %), ale také například upevňování vztahů se stávajícími partnery. Zajímavé je, že oproti minulým rokům, vidí exportéři méně často příležitost v oblasti politiky (měnová politika, podpora, regulace), když zde došlo k meziročnímu poklesu o 6 procentních bodů.

Německo, Rusko i Čína

Téměř všichni čeští exportéři (98 %) míří se svými produkty a službami do zemí Evropské unie. Druhým nejčastějším teritoriím pro export pak je Rusko a státy bývalého Sovětského svazu (42 %). Na třetím místě se na rozdíl od loňského roku umístila Čína a oblast jihovýchodní Asie (26 %) následována zeměmi Blízkého a Středního východu (24 %). K významnému poklesu došlo v případě vývozu do Severní Ameriky, kam dle výsledků výzkumu vyváží 23 % českých exportérů. Tento pokles

lze spíše hodnotit jako návrat k situaci v minulých letech.

Pro příští rok očekávají čeští exportéři menší nárůst objemu vývozu téměř ve všech dotazovaných teritoriích. U států EU čeká nárůst exportu pouze 29 % vývozců, což oproti roku 2018 představuje pokles o 14 procentních bodů. Nárůst objemu exportu očekává méně vývozců (40 %) i v případě Ruska a zemí bývalého Sovětského svazu, kde v posledních 3 letech tento podíl neustále narůstal.

„Jak 28. vlna Exportního výzkumu ukázala, největší exportní potenciál podle českých exportérů do budoucna představují tradičně Německo, Rusko, Čína a Polsko. Pětici zemí s největším potenciálem uzavírají Spojené státy americké, které odsunuly Slovensko, jež se loni na nacházelo na páté příčce. Podobně jako v předchozích třech letech, i letos se zvýšil podíl firem, které vidí Čínu jako největší exportní příležitost do budoucna (10 %). K mírnému nárůstu došlo také u Ruska, zde se však jedná spíše o návrat do období kolem roku 2015. první příčku i přes mírný pokles hájí Německo, které považuje za největší exportní příležitost 29 % českých vývozců,“ shrnul Petr Megela z GfK Czech.

Co bude dál?

Výzkum tradičně zkoumal také to, jak čeští vývozci vnímají aktuální události, a to z hlediska toho, jak by mohly v příštích 12 měsících ovlivnit český export. **Také letos vnímají čeští exportéři za nejpravděpodobnější z možných událostí, které nastanou, zpomalení ekonomiky, a to jak v rámci celé EU, tak i České republiky. Tyto dvě události jsou v letošním roce vnímány jako ještě pravděpodobnější než loni (nárůst o 11, resp. 15 procentních bodů).**

„Téměř třetina českých exportérů (28 %) je také toho názoru, že případná „obchodní válka“ mezi USA a EU by ohrozila jejich exportní aktivity. Dvě třetiny českých exportérů však toto riziko vnímá jako nepříliš významné. S rostoucím podílem exportu na obratu firmy ovšem rostou obavy firem z „obchodní války“ s USA. Mezi firmami, na jejichž obratu se export podílí více jak 60 %, vnímá toto riziko jako ohrožující 41 % exportérů,“ uvedl Petr Megela z GfK.

S blížícím se odchodem Velké Británie z Evropské unie opět meziročně vzrostl podíl exportérů čekajících negativní dopad brexitu na český vývoz a exportní politiku ČR. *„V Česku se toto přímo dotýká více než třetiny vývozců (37 %), kteří své zboží exportují do Velké Británie. Největší obavy mají z možných nových pravidel při obchodování s Británií a zavedení cel,“* doplnil Jakub Tomšovský z DHL Express.

Zaostřeno na online obchod

Stejně jako v předešlých letech jsme se i v rámci 28. vlny Exportního výzkumu zaměřili na otázky v oblasti e-commerce. *„Zjistili jsme, že produkty a služby prostřednictvím e-shopu nabízí zhruba pětina (21 %) exportérů a 8 % o tom uvažuje. Mezi těmi, kteří již produkty či služby on-line nabízejí nebo o tom uvažují, jich téměř dvě třetiny (65 %) prodává či plánuje prodávat prostřednictvím e-commerce i v zahraničí,“* komentoval Jakub Tomšovský z DHL Express.

Nejčastějším problémem je neznalost a nastavení legislativních norem a procesů (pro 18 % exportérů), následované jazykovou bariérou (9 %). Naopak, jako největší přínos a potenciální příležitost e-commerce uvádí čeští vývozci možnost přímého kontaktu s koncovým zákazníkem, bez nutnosti využití služeb jakýchkoli zprostředkovatelů.

Další články:

- [Jindřich Fuka novým advokátem Aegis Law](#)
- [LEAGLE.ONE: Advokacie po nástupu AI: Kdo se přizpůsobí, získá náskok. Kdo ne, může zůstat pozadu](#)
- [Český Deloitte Legal posiluje: Jiřina Procházková jmenována CE partnerkou](#)
- [LEAGLE.ONE: Triangle Family Office #11: Mezigenerační převod majetku: Největší chyba je neudělat nic](#)
- [Legal Innovation Day 2026: AI v právu v praxi - inspirace, konkrétní řešení i prostor Libra](#)
- [Stabilizace M&A trhu v Evropě pokračuje, druhé letošní čtvrtletí slibuje oživení](#)
- [LEAGLE.ONE: Když spor nemusí skončit u soudu: proč byznys volí arbitráž](#)
- [Nová éra práce: České a slovenské firmy hledají funkční spolupráci lidí a AI. Klíčová je firemní kultura a důvěra](#)
- [Eversheds Sutherland posiluje M&A tým o Jiřího Moravce s praxí z USA](#)
- [LEAGLE.ONE: Triangle Family Office #10: Proč bohatí lidé dělají fatální investiční chyby](#)
- [Klíčový pro střední a východní Evropu: Český bankovní sektor si udržuje stabilní a ziskovou pozici](#)