



VÝSLEDKY EXPORTNÍHO PRŮZKUMU CZECHTRADE

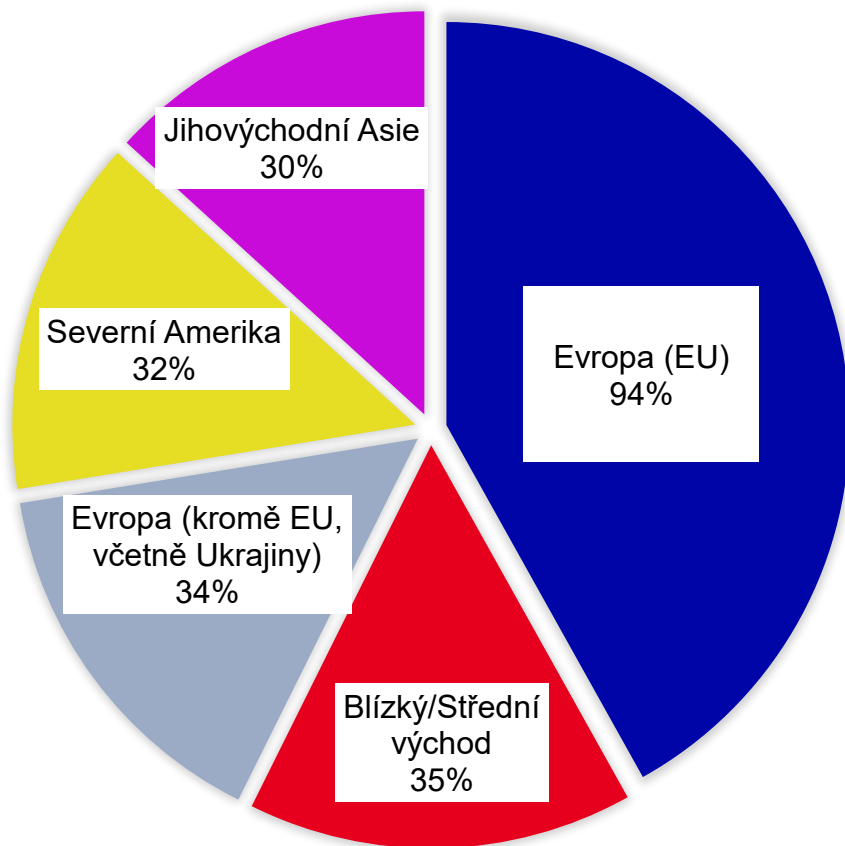


Parametry průzkumu

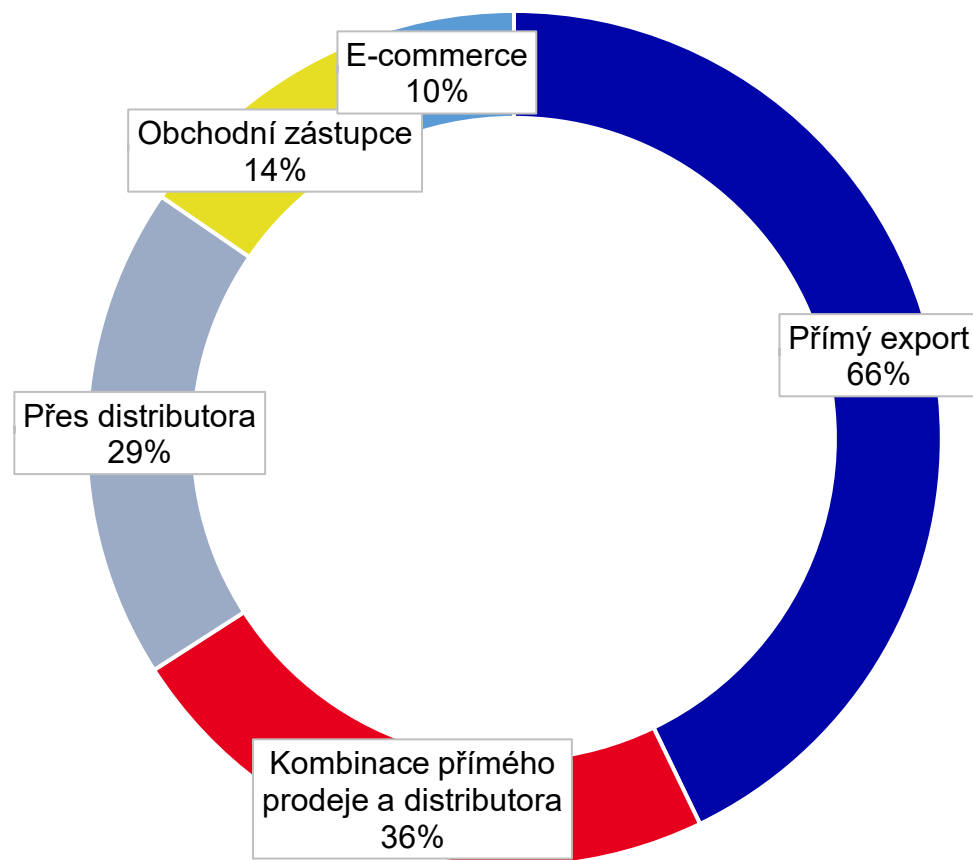
Zaměření:	Rizika, hrozby na zahraničních trzích a jejich ošetření
Termín realizace:	říjen 2025
Počet respondentů:	122
Cílová skupina:	české exportní firmy všech velikostí napříč sektory (strojírenství, ICT, energetika, potravinářství, služby, design atp.)

Exportní destinace a distribuční kanály

Aktuální exportní trhy

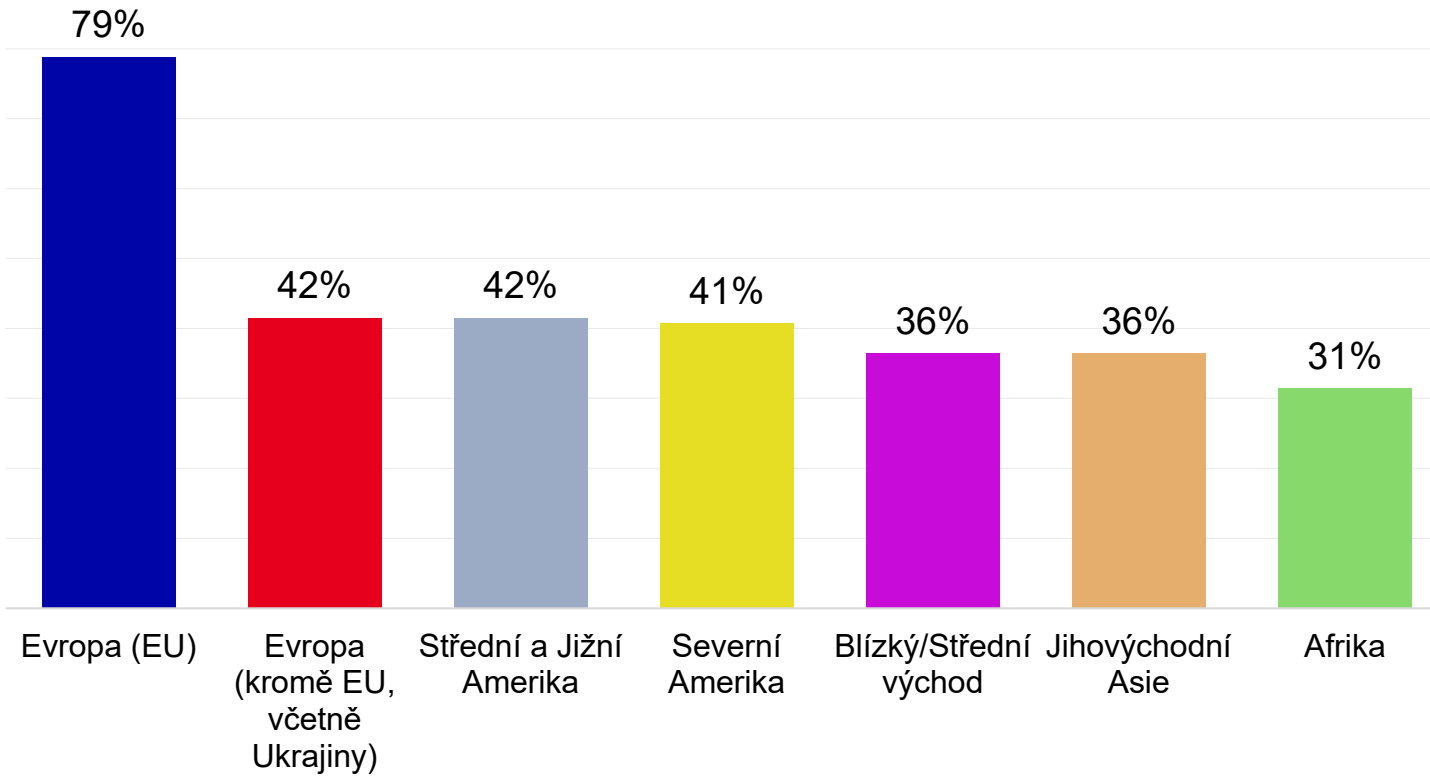


Hlavní používané distribuční kanály v zahraničí



Kam míří exportéři a kam už nikoliv

V jakých regionech chtějí exportéři rozvíjet svůj byznys



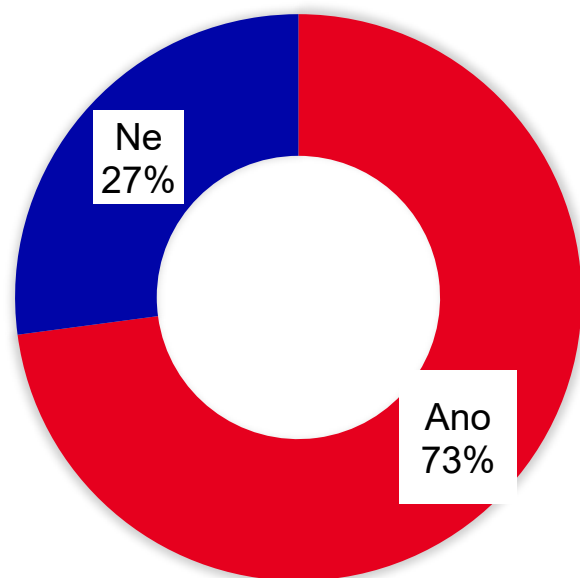
Do jakých oblastí jste exportovali, ale tuto destinaci aktuálně opouštíte

63%	Neexportovali jsme nikam, odkud bychom se nyní stahovali
22%	Rusko, Střední Asie, Gruzie, Ázerbájdžán, Mongolsko
5%	Jihovýchodní Asie
4%	Evropa (EU)

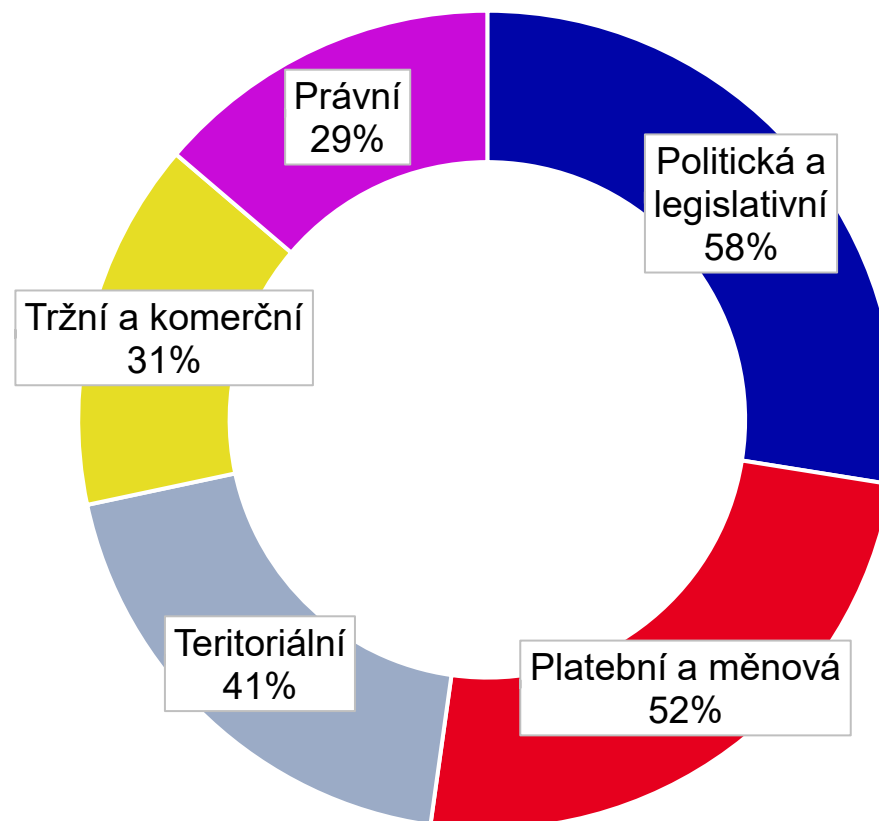
Slabá poptávka, špatná platební morálka, politická situace/válka, nestabilita obchodního prostředí v teritoriu

Rizika při vstupu na zahraniční trhy

Čelí vaše společnost rizikům
při vstupu na trhy?

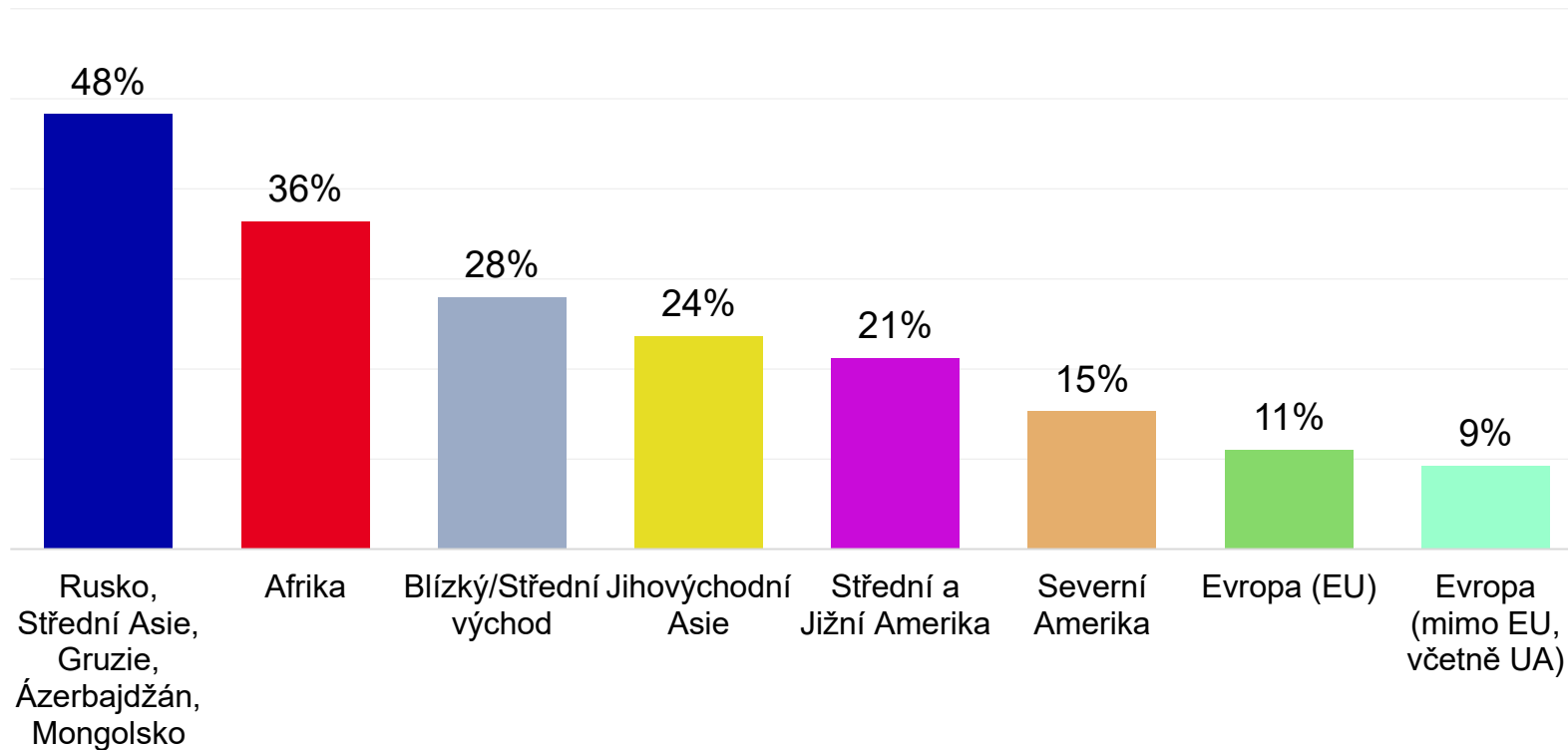


Rizika považovaná za největší hrozbu
při podnikání v zahraničí



Exportní trhy s nejvyšším rizikem

Ve kterých exportních destinacích vnímáte největší rizika a hrozby?



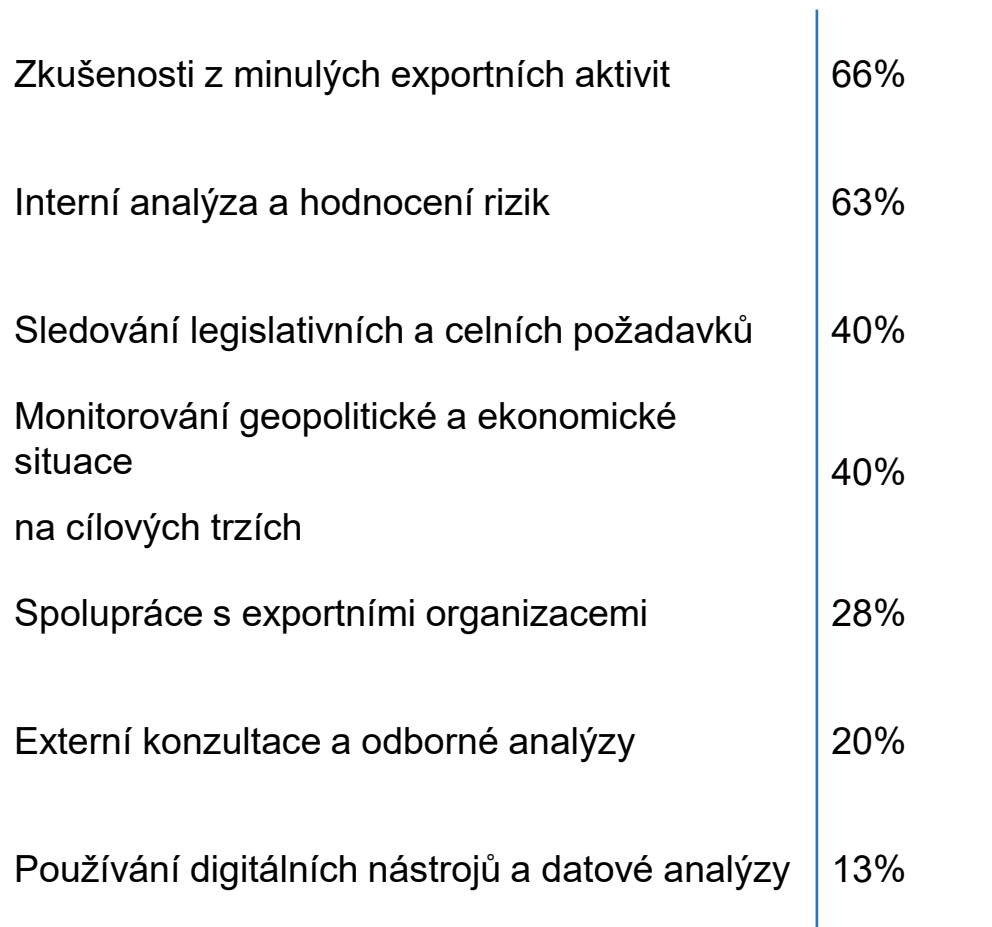
Exportujeme na vyspělé západní trhy, kde největším rizikem je konkurence, neznalost naší značky a to, že ČR je „Východní Evropa“.

Nekonkurenceschopnost v EU oproti nabídkám z Asie, Indie a zemí na jihu EU.

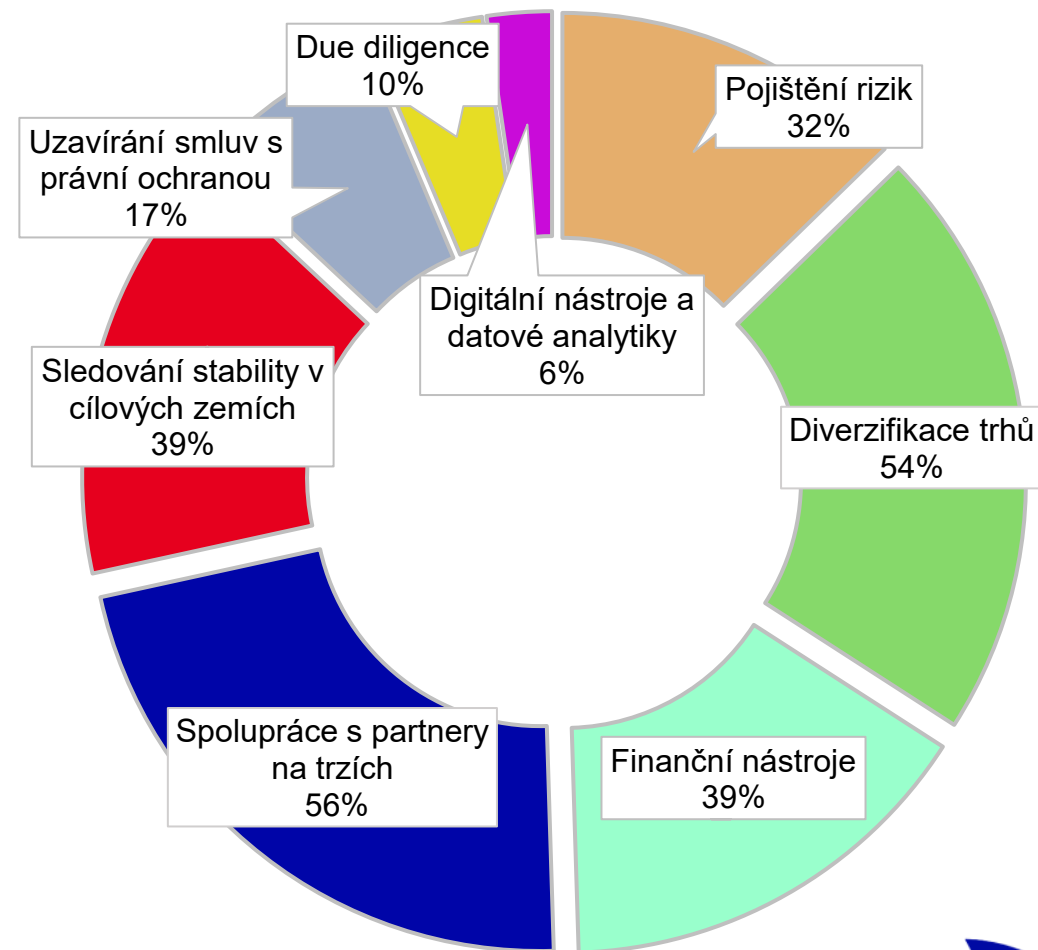
Mimo EU – kvůli podmínkám dovozu, certifikacím, celnícím

Identifikace rizik a jejich ošetření

Jak vaše společnost identifikuje rizika?

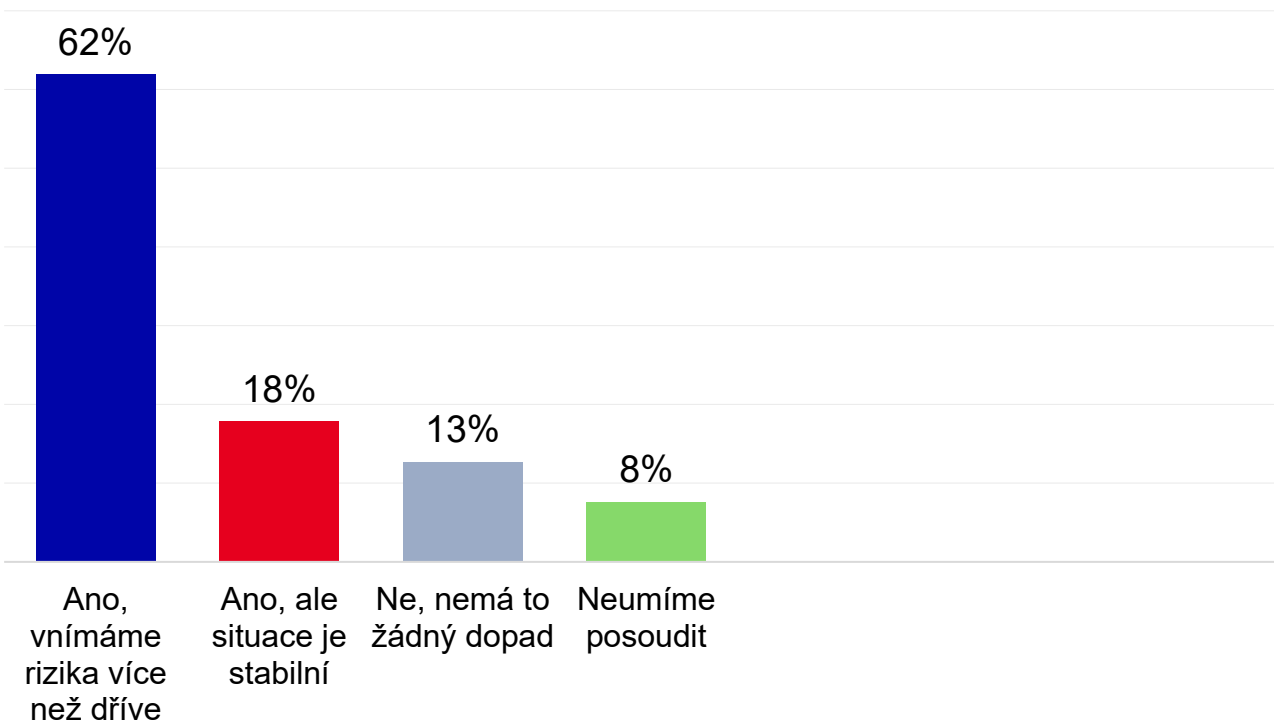


Jaká opatření zavádíte pro řízení a ošetření rizik?



Jak světové dění ovlivňuje český export?

Ovlivňuje aktuální geopolitická situace a konflikty vaše exportní aktivity?



Změnili jste svou exportní strategii v reakci na geopolitickou situaci?

39%	žádné změny jsme neprovedli
27%	diverzifikace trhů
24%	omezení obchodu na rizikových trzích
9%	zvýšená kontrola platební schopnosti partnerů

Vliv americké obchodní politiky

Ovlivňují aktuální změny cel a obchodní politiky v USA vaši exportní činnost?



Jak zásadní jsou pro váš export administrativní a celní překážky při exportu do USA?

52%	do USA nevyvážíme
20%	jsou spíše zásadní a vyžadují určitou míru adaptace
11%	je to velmi zásadní, komplikuje to náš exportní plán
11%	jedná se o méně zásadní problém
6%	nejsou zásadní a nemají dopad

Klíčové závěry

Riziko je běžnou součástí exportu:

73% firem čelí rizikům, většina je identifikuje a pracuje s nimi

Evropa hlavní trh, diverzifikace zrychluje:

klíčovým trhem EU, ale výrazně roste zájem i o vzdálené trhy

Největší rizika přicházejí zvenčí:

nejčastější rizika představuje geopolitika, legislativa, měna

Firmy rizika aktivně řídí:

běžná součást strategie - přes partnery a diverzifikaci trhů

Firmy jsou odolné a adaptabilní:

i přes turbulence trhy neopouštějí, reagují a hledají nové cesty