

České firmy mají zájem o využívání produktů exportního financování a pojištění, ale potýkají se s překážkami při jejich využívání, ukázal průzkum HK ČR

3.9.2024 - | Hospodářská komora ČR

Více než polovina dotázaných firem z řad exportérů (57,8 %) se v posledních 12 měsících rozhodla nevyužít žádné produkty exportního financování nebo pojištění. A to i přes rizika spojená s mezinárodním obchodem. Naopak mezi nejčastěji využívané produkty patří dokumentární akreditivy (27,5 %) a pojištění pohledávek (přes 21,6 %) zaměřující se především na zmírnění rizika platební neschopnosti odběratelů. Zájem je také o předexportní financování (7,8 %), které pomáhá s pronikáním na zahraniční trhy a získáváním nových zakázek.

Šetření dále odhalilo, že 33,3 % firem nečelí při snaze získat exportní financování nebo pojištění žádným překážkám. Ty, které jim čelí, se setkávají s limitující nabídkou pro některá exportní teritoria (31,4 %), administrativní náročností žádostí (21,6 %) či dlouhými procesy schvalování (19,6 %). Zlepšení těchto oblastí by vedlo ke zvýšení dostupnosti exportního financování i pojištění a k efektivnější podpoře exportu. „Při zabezpečování svých exportních aktivit čelí české firmy značným výzvám. Aby se čeští podnikatelé mohli lépe vyrovnat s riziky spojenými s mezinárodním obchodem, je nezbytné zaměřit se na zjednodušení administrativních procesů a rozšíření nabídky exportních produktů,“ vysvětluje Radek Jakubský, viceprezident Hospodářské komory.

Podnikatelé spoléhají na své banky

Firmy, které využívají produkty exportního financování, se nejčastěji obracejí na své stávající banky. Jejich služeb tak využily pro export téměř tři čtvrtiny respondentů (72,7 %). Produkty České exportní banky (ČEB) nebo Exportní garanční a pojišťovací společnosti (EGAP), tedy dvou specializovaných státních institucí, využilo shodně 15,2 % respondentů.

„ČEB se zaměřuje na segmenty ekonomiky, kterým se od komerčních bank z důvodu korporátních politik jejich zahraničních vlastníků dostává omezené podpory. Skvěle se tedy doplňujeme. Navíc vstupujeme pouze do jednotlivých transakcí. Klienti u nás například nemusejí vést platební styk. Klienty „nepřetahujeme“, nemáme ambici stát se jejich hlavní bankou. V poslední době s komerčními bankami často vstupujeme do klubů, abychom českým společnostem poskytli co nejefektivnější podporu,“ říká generální ředitel ČEB Daniel Krumpolc.

Výsledky šetření ukazují, že téměř třetina firem (29,4 %) by uvítala rozšíření nabídky existujících produktů nebo služeb v oblasti exportu, investic a zvyšování konkurenceschopnosti. Na druhé straně více než 41 % firem uvedlo, že nedokáží posoudit, zda nějaké produkty a služby na trhu postrádají. To pravděpodobně poukazuje na nízkou informovanost firem o dostupných možnostech. Hospodářská komora se bude nadále věnovat podpoře vývozců a snažit se o zlepšení podmínek pro mezinárodní obchod českých firem.

<https://www.komora.cz/blog/tiskove-zpravy/ceske-firmy-maji-zajem-o-vyuzivani-produktu-exportniho-financovani-a-pojisteni-ale-potykaji-se-s-prekazkami-pri-jejich-vyuzivani-ukazal-pruzkum-hk-cr>