

Bleskové šetření HK ČR:

DOPADY KRIZE NA BLÍZKÉM VÝCHODĚ

O šetření



Cíl šetření

Cílem šetření Dopady krize na Blízkém východě (BV) bylo získat od členů HK ČR mimo jiné informace o tom, jaké jsou dopady situace na BV na jejich podnikání, zda se potýkají s nedostatkem některých kritických vstupů nebo také jakou by uvítali reakci ze strany státu.



Cílová skupina

Zástupci mikro, malých, středních, ale i velkých firem působících v různých odvětvích ekonomiky napříč všemi kraji ČR. Celkem se do šetření zapojilo 388 respondentů.



Termín sběru dat

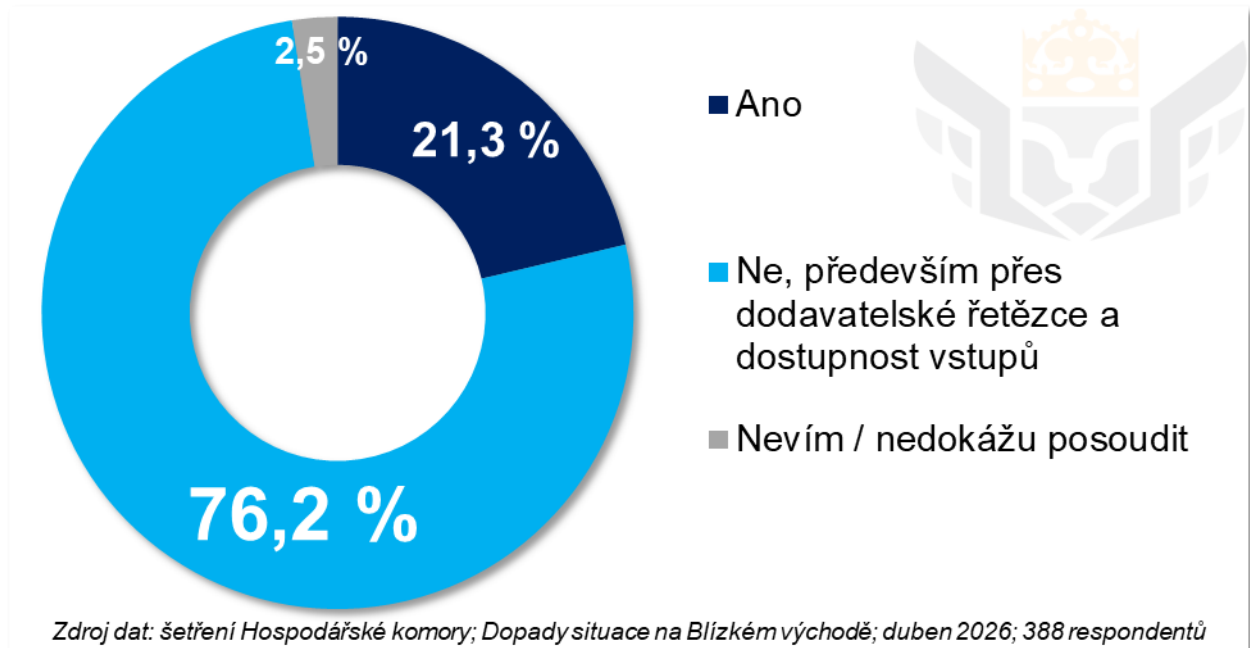
Od 31. 3. do 6. 4. 2026



Rozdělení respondentů

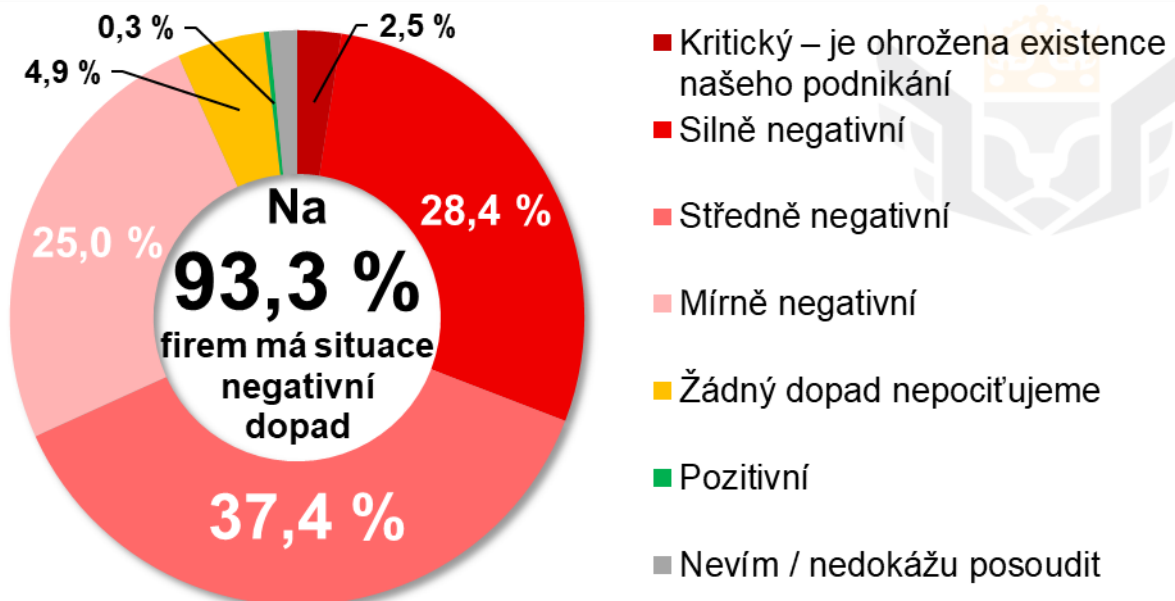
Pro potřeby šetření jsou firmy rozděleny do následujících velikostních kategorií dle počtu zaměstnanců: mikro firmy (0-10), malé firmy (11-50), střední firmy (51-250), velké firmy (250+). Rozlišovaná odvětví zahrnují osobní služby, služby převážně pro podniky, stavebnictví, průmysl. Firmy v osobních službách a průmyslu jsou detailně rozděleny dle konkrétního zaměření firmy.

Graf č. 1. Dopadá na Vás současná situace také proto, že se Vaše firma přímo ekonomicky angažuje v oblasti BV?



Navzdory geografické vzdálenosti se nemalá část respondentů (21,3 %) v oblasti Blízkého východu (BV) přímo ekonomicky angažuje, a dopad na ně tak není pouze zprostředkovaný, ale konflikt přímo komplikuje činnost firmy, případně ji ovlivňuje „na místě“. Může jít například o situace, kdy má firma v oblasti svou provozovnu nebo má přímý obchodní kontakt s tamním partnerem. Na zbývající firmy (76,2 %) tak konflikt dopadá především skrze odběratelsko-dodavatelské řetězce a fyzickou a cenovou dostupnost vstupů.

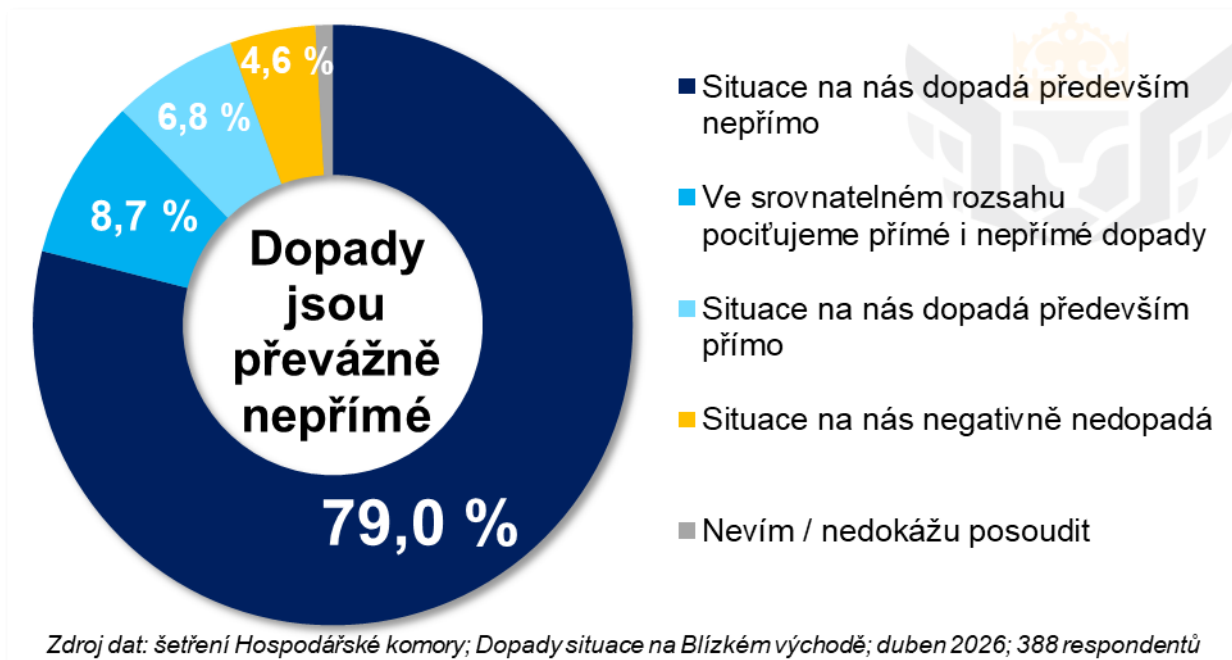
Graf č. 2 Jak hodnotíte dosavadní dopad situace na BV na ekonomickou situaci Vaší firmy?



Zdroj dat: šetření Hospodářské komory; Dopady situace na Blízkém východě; duben 2026; 388 respondentů

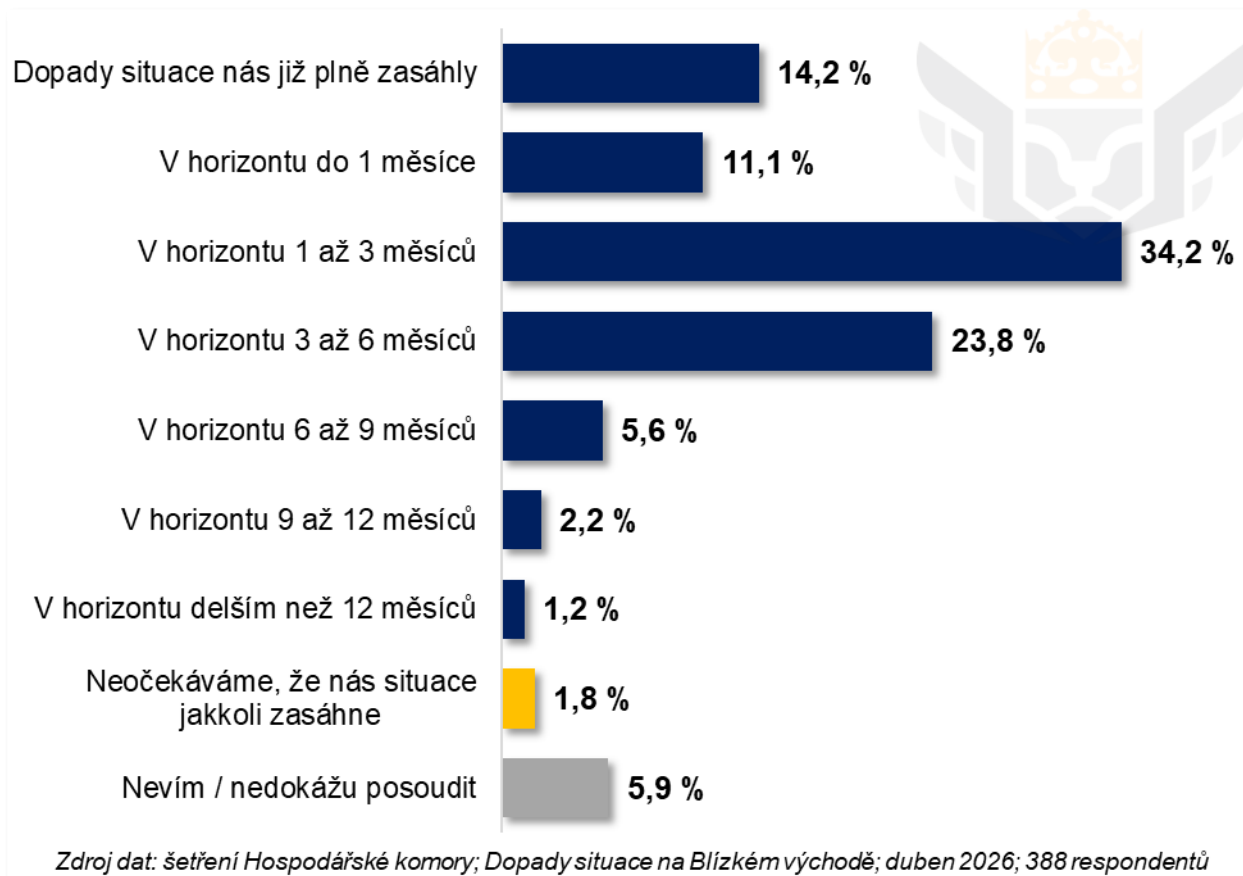
Dopady konfliktu doléhají na drtivou většinu firem. Pouze 4,9 % respondentů uvedlo, že žádné dopady nepocítuje a zcela okrajovou odpovědí byla možnost, že dopad na firmu je pozitivní (např. může jít o vznik nových příležitostí nebo oslabení konkurence). Na 93,3 % respondentů konflikt dopadá negativně. Důsledky konfliktu ale na firmy patrně dopadají s různou intenzitou. Čtvrtina firem závažnost negativního dopadu hodnotí jako mírnou. Nejčastěji sílu negativního dopadu firmy popisují jako středně silnou – možnost zvolilo 37,4 % respondentů. Poměrně velká část respondentů (28,4 %) ale již nyní negativní dopad vnímá jako silně negativní. Dobrou zprávou je, že aktuálně jsou dopady konfliktu na podnikání kritické, tedy ohrožující samotnou existenci firmy, pouze pro 2,5 % respondentů. Při pokračování konfliktu, případně při jeho další eskalaci, by však podíl takto zasažených firem mohl v čase narůstat.

Graf č. 3 Je větší část negativních dopadů na Vaši firmu svou povahou přímých nebo nepřímých?



8 z 10 firem uvedlo, že situace na BV na ně dopadá převážně nepřímo (skrze vyšší náklady na produkty z ropy včetně pohonných hmot nebo na jiné komodity, prostřednictvím problémů v širších dodavatelských řetězcích apod.). Pouze v případě 6,8 % respondentů je větší část dopadů svou povahou přímých (např. firma odebírá produkty nebo komodity dopravované Hormuzským průlivem nebo obchoduje se státy na BV) a 8,7 % respondentů hodnotí velikost přímých a nepřímých dopadů jako srovnatelnou.

Graf č. 4 V jakém časovém horizontu (od okamžiku vyplnění šetření) očekáváte nejsilnější/plný dopad situace na BV na Vaše podnikání?



14,2 % respondentů předpokládá, že dopady konfliktu firmu již zasáhly v plné míře. Drtivá většina respondentů nicméně očekává, že se citelný negativní dopad teprve dostaví v následujících měsících (od okamžiku vyplnění šetření) a/nebo že se situace může dále zhoršovat. Nejčastěji firmy očekávají, že negativní dopady konfliktu firmu zasáhnou v horizontu 1 až 3 měsíců (34,2 % respondentů) nebo v horizontu 3 až 6 měsíců (23,8 % respondentů). Zhruba desetina respondentů předpokládá, že negativní důsledky konfliktu pocítí nejsilněji v průběhu 1 měsíce. Možnosti vyjadřující delší horizont nejsilnějšího dopadu volily pouze jednotky procent respondentů. Z hlediska ekonomické situace firem tak pravděpodobně bude nejkritičtějších 6 následujících měsíců.

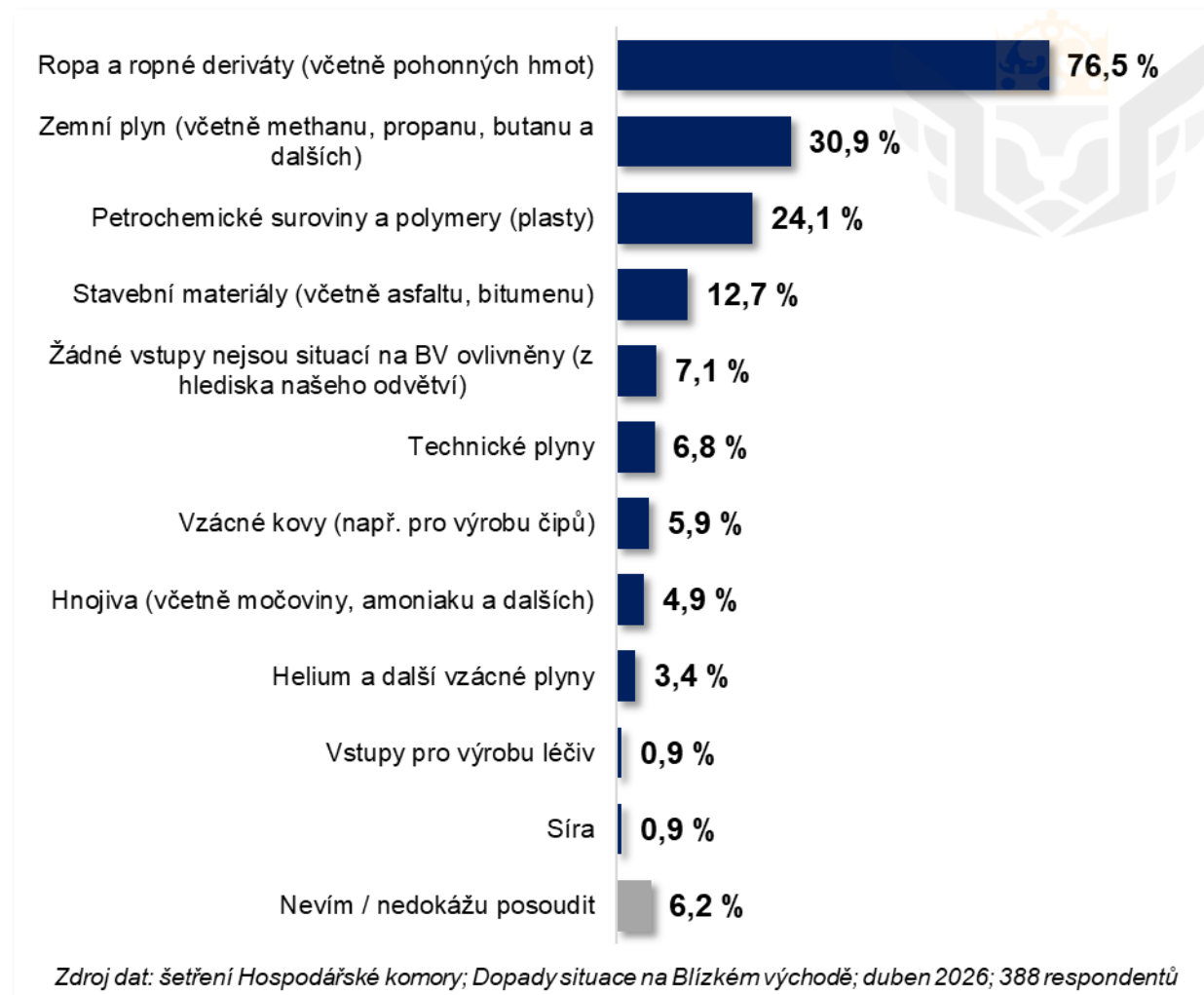
Graf č. 5 Jaké dopady situace na BV na Vaši firmu považujete v tuto chvíli za nejvýznamnější?



Pozn.: Otázka umožňovala zvolit až tři odpovědi, proto součet procent v grafu není roven 100.

Z konkrétních dopadů konfliktu respondenti za nejvýznamnější považují nejčastěji zvýšení cen energetických vstupů a komodit včetně pohonných hmot (72,5 %), zvýšení cen polotovarů, součástek a materiálů (54,3 %), pokles poptávky po zboží nebo službách firmy (30,6 %) a narušení dodavatelských řetězců a zpoždění na straně dodavatelů (28,1 %). Zbývající možnosti, z kterých ale každou zvolila již výrazně menší část respondentů než v případech zmíněných čtyř problémů, zachycuje výše umístěný graf.

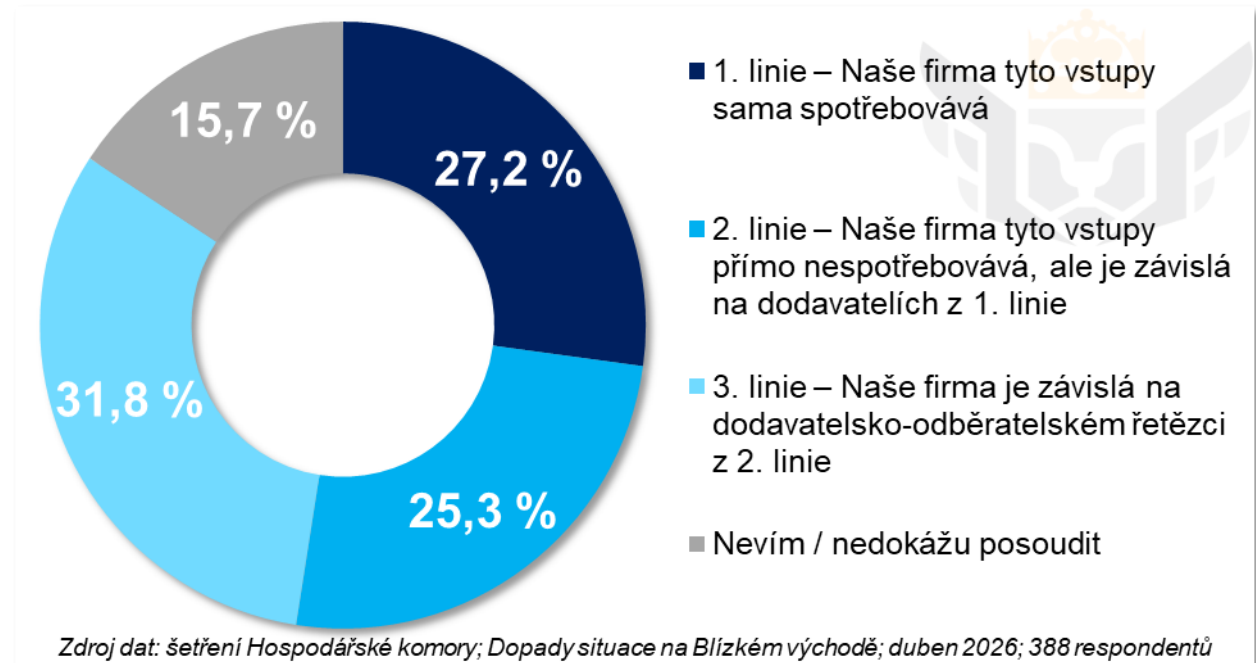
Graf č. 6 Dostupnost, výroba nebo doprava u jakých vstupů je z pohledu Vašeho odvětví nejvýrazněji ovlivněna aktuální situací na BV (kritické vstupy)?



Pozn.: Otázka umožňovala zvolit až tři odpovědi, proto součet procent v grafu není roven 100.

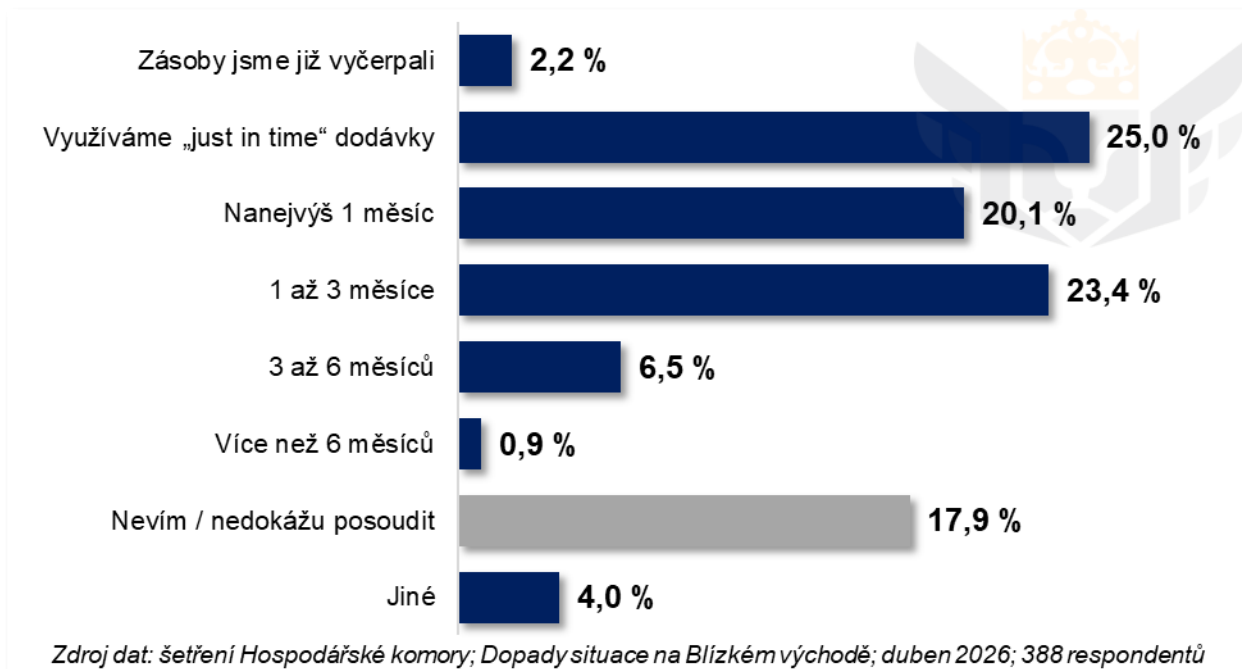
Ze vstupů, jejichž dostupnost, výroba nebo doprava je ovlivněna situací na BV (kritické vstupy), firmy z pohledu svého odvětví jednoznačně jako nejvíce zasažené hodnotí ropu a ropné deriváty (včetně pohonných hmot). Tuto skupinu vstupů považují za ohroženou více než tři čtvrtiny respondentů. Podstatná část respondentů (30,9 %) jako jeden ze silně ovlivněných vstupů označila také zemní plyn a jeho formy. Problémy firmy spatřují také v případě petrochemických surovin a polymerů (24,1 %) nebo stavebních materiálů (12,7 %). Vysoké podíly respondentů, kteří označili zmíněné možnosti, pravděpodobně souvisí zejména s tím, že se jedná o vstupy, které jsou v ekonomice využívány širokým okruhem firem. Zhoršení jejich dostupnosti by tak mohlo mít na výkonnost celé české ekonomiky zásadní negativní vliv.

Graf č. 7 Která z níže uvedených možností nejlépe popisuje pozici Vaší firmy v dodavatelsko-odběratelském řetězci kritických vstupů zmíněných v předchozí otázce?



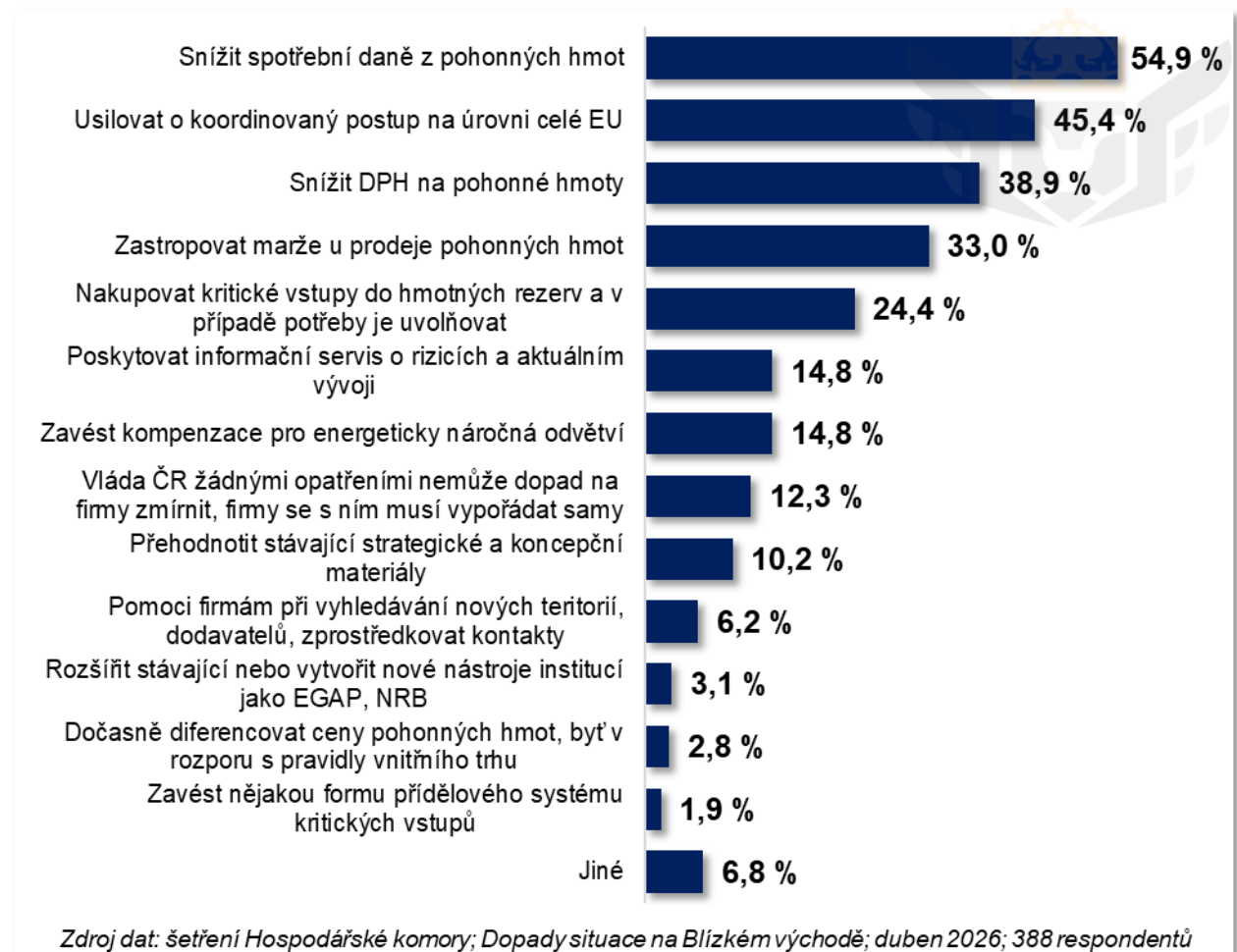
Pozice respondentů v dodavatelsko-odběratelském řetězci kritických vstupů je různá – na základě výsledků nelze učinit závěr, že by se respondenti výrazně soustředovali pouze do jedné z jeho částí. 27,2 % respondentů kritické vstupy při své produkci samo spotřebovává (1. linie). Zhruba čtvrtina kritické vstupy sice přímo nespotebovává, ale odebrá produkci od firem v 1. linii. Největší část respondentů (31,8 %) se nachází na konci dodavatelsko-odběratelského řetězce, kdy odebrá produkci od firem z 2. linie. Relativně velká část respondentů (15,7 %) svou pozici v dodavatelsko-odběratelském řetězci ale nedokázala přesně posoudit.

Graf č. 8 Na jak dlouhou dobu jste předzásobeni kritickými vstupy klíčovými pro provoz Vaší firmy?



Prudké zhoršení dostupnosti kritických vstupů by čtvrtinu firem zasáhlo v podstatě okamžitě, protože využívají „just in time“ dodávky. Pětina respondentů je kritickými vstupy předzásobena na méně než 1 měsíc a téměř čtvrtina (23,4 %) na 1 až 3 měsíce. Zásoby vystačující na provoz delší než 3 měsíce má připravené pouze 7,4 % firem. Nástup zásadních negativních dopadů v případě výrazného omezení dostupnosti kritických vstupů by tak byl v české ekonomice pravděpodobně poměrně rychlý v horizontu nanejvýš 3 měsíců.

Graf č. 9 Jak by dle Vašeho názoru měla vláda postupovat při řešení dopadů situace BV na firmy?



Pozn.: Otázka umožňovala zvolit libovolný počet odpovědí, proto součet procent v grafu není roven 100.

Opatření státu, která by respondenti v souvislosti s dopady konfliktu na BV nejčastěji uvítali, zřejmě reflektují skutečnost, že v rámci kritických vstupů firmy zapojené do šetření za nejohroženější považují ropu a ropné deriváty včetně pohonných hmot, které v menší nebo větší míře ve svém podnikání pravděpodobně využívá téměř každá firma. Patrně proto respondenti nejčastěji volají po opatřeních souvisejících s cenami pohonných hmot. Při tom 54,9 % respondentů považuje za vhodné snížit spotřební daně z pohonných hmot, 38,9 % snížit DPH z pohonných hmot (z podnikatelského hlediska by mělo opatření význam jen pro malé podnikatele – neplátce DPH, protože u plátců DPH jde jen o krátkodobou úlevu na *cash flow*) a třetina respondentů doporučuje zastropovat marže u prodeje pohonných hmot. Mimo opatření zaměřená na ceny pohonných hmot podstatná část respondentů (45,4 %) zastává názor, že by vláda měla usilovat i o koordinovaný postup na úrovni EU. Zhruba čtvrtina firem také považuje za vhodný krok nákupy kritických vstupů do státních hmotných rezerv a jejich případné uvolňování dle potřeby. Každé ze zbylých opatření již zvolila méně než šestina respondentů.

V závěru šetření byly zařazeny dvě otevřené, nepovinné otázky. V první otázce respondenti mohli uvést, jaká opatření v souvislosti s dopady situace na BV zvažují zavést nebo již realizují. Jednotlivé typy opatření včetně podílu respondentů, kteří je ve své odpovědi zmiňují, zachycuje tabulka níže.

Kategorie	Podíl odpovědí
Vytváření zásob a zajištění surovin pro výrobu	28,6 %
Zvyšování cen výrobků a služeb (promítnutí nákladů)	26,7 %
Snižování nákladů a úsporná opatření v provozu	24,8 %
Omezování a optimalizace dopravy a logistiky	17,1 %
Změny dodavatelů, vstupů nebo hledání nových trhů	14,3 %
Omezování nebo odkládání investic	8,6 %
Snižování počtu zaměstnanců a další personální opatření	6,7 %
Úpravy obchodních podmínek a smluvních vztahů	5,7 %
Bez konkrétní reakce / vyčkávání / nelze ovlivnit	9,5 %
Ostatní specifická opatření	5,7 %

Pozn.: Otázka byla zařazena jako nepovinná a odpovědělo na ni 105 respondentů. V rámci otevřené odpovědi respondenti mohli v rámci jedné odpovědi zmínit i několik opatření, proto součet procent není roven 100.

V druhé otevřené otázce měli respondenti možnost uvést libovolné další komentáře k tomu, jakým způsobem současný vývoj jejich firmu ovlivňuje nebo ohrožuje. V tabulce níže je uveden přepis vybraných věcných komentářů bez formálních úprav.

Ceny energií a pohonných hmot nám zvyšují riziko spojené s chybějícími materiály.
Dá se očekávat výrazný růst cen potravin, který nastane až se zpožděním. Vláda a politici obecně, by se měli vyvarovat jednoduchých a populistických prohlášení, ve kterých z růstu cen obviňují pouze retail. Když už vznikla funkce potravinového ombudsmana, možná by se dala tato funkce dobře využít ke komunikaci směrem k veřejnosti o důvodech zdražování potravin a zboží obecně.
Dodáváme chemikálie pro úpravy technologických vod. Suroviny za měsíc jsou na 100% původních cen, díky PHM rostou ceny solí a ostatních produktů a zákazníci nejsou schopni je úplně odrazit ve svých cenách. Někteří již zvažují pozastavení nebo ukončení provozů.
Dodavatelské i odběratelské spektrum je ohrožující. Omezení stavebnictví je kritické.
Chybí podpora výroby a distribuce tepla bytovým zákazníkům, naprosto chybí energetická koncepce, pouze se stanovil termín zakazu spalování uhlí, ale nestanovilo se co ho nahradí, přechod velké části tepelných zdrojů na spalování biomasy je naprosto nekonceptní řešení, protože dostupnost biomasy v horizontu 2-3 let se stane kritickou, navíc 95% biomasy je nyní zaváženo do tepelných zdrojů formou kamionové dopravy, která jezdí na naftu, což je nyní velký problém a dodavatelé biomasy požadují nad rámec ceny paliva ještě tzv. palivový příplatek v řádu cca 8 - 15 Kč/GJ....to asi není úplně možné převést v plné míře na zákazníka.....dle mého názoru je nezbytné stanovit jasnou energetickou koncepci ČR a nestydět se ještě nějaký čas spalovat hnědé uhlí (samozřejmě na úrovni nejmodernějších technologií tj. BAT), jak rád používám "Baťa by si uhlí pod svým zadkem určitě nezatopil vodou, ale snažil by se ho co nejvíce využít".
Írán představuje ohromné zlo v regionu, takže chápeme snahu především Izraele se ho zbavit, nicméně vyřešení celého konfliktu je zatím v nedohlednu. Změna režimu, jak si ji představovali společně s USA se zřejmě nepovede, takže zbývá cesta diplomatickým jednáním.
Jasně pokyny pro obce ohledně již běžících veřejných stavebních zakázek jak dodavatelům kompenzovat navýšení vstupů.
Jsme telekomunikační firma, prozatím nás nejvíce trápí neúměrné navýšení cen pohonných hmot a vzápětí zdražování komodit vyrobených z ropy = plastové kabely a komponenty.
Jsme zdravotně sociální instituce a pokud nebudeme mít dostatek ochranných pomůcek (např. rukavic), ale i mnoho dalších pomůcek např. z latexu, budeme nuceni omezit péči o pacienty. to samé platí i o cenové dostupnosti. U některých dodavatelů a některých produktů došlo ke zdražení až o 100 %.
Lidé šetří na spotřebním zboží.
Na BV máme partnera, který pro nás vyrábí komponenty. V současné době máme komplet zablokovány dodávky z důvodu rizika při dopravě. Situace značně komplikuje export směrem do Asie. Ceny námořní, ale hlavně letecké dopravy jsou neúnosné a hlavně velmi těžko predikovatelné. Cesty našich obchodních partnerů a zákazníků z Asie, zejména z Indie, jsou omezeny díky astronomickým cenám letenek. Problémy na BV omezují obchod nejen do Asie, ale i do Afriky, protože většina finančních a dopravních transakcí je přes Dubaj.
Naše firma je součástí evropského průmyslu. Pokud není shoda na okamžitých krocích k zajištění energetické a surovinové bezpečnosti (maximální soběstačnosti) v rámci EU, musí začít ČR podnikat kroky v tomto směru samostatně, tak jak jsem již uvedl v bodě 13. Jsme v globální krizi, možná na pokraji války a v EU i v ČR řešíme marginálie a neřešíme strategické otázky nutné k přežití našeho průmyslu i demokracie.
Navýšit dodávky ropy a plynu z Ruska.
Nečinnost vlád v předchozích letech v diverzifikaci energetických zdrojů – málo větrných elektráren, málo fotovoltaik.

Nejsme si jistí dlouhodobou investicí z důvodu nemožnosti splácet investiční úvěr.
Nejvíce nás ovlivňuje pokles zakázek, nemožnost vyvážet hotové zakázky na BV, nestabilita USD, ochromený trh na roky dopředu.
Neochota akceptace zvýšení cen u odběratelů.
Ohrožení naší firmy souvisí s celkovým ohrožením světové ekonomiky. I s barbarskými režimy je možné vyjednat, když pokus o jejich likvidaci selže.
Operujeme jako zpracovatel dat podílových fondů na finančních trzích. Taktéž je znát nestabilní situace, která se již promítla v podobě: vysoká volatilita finančních trhů a inflační šok = tlak na rozpočty nejen naše, ale i zákazníků (↓reálné AuM apod.) vyšší režie - ceny energií a PHM (dodavatelé, cloud, IT infrastruktura...) omezení v dopravě - zrušení plánovaných workshopů v Indie Chennai pokles reálných mezd.
Podporovat České značky a firmy.
Pomalá reakce ze strany státu.
Pro naši společnost je dopad nepřímý, přes skupinu firem. pokud klesne nabídka ze strany korporátu, tak pro nás jakožto poskytovatele interních služeb to bude ze střednědobého pohledu znamenat pokles po našich službách ze skupiny.
Problém je to hlavně pro exportéry mimo eu . Nemůžete Rusko -embargo , USA -clo 60!!!%, ČÍNA - clo plus krádeže know how, Indie -clo plus doprava. Čili 70% teritorii je mimo strojírenský trh !!!
Předpokládáme výrazný nedostatek širokého sortimentu materiálu v průběhu dalšího měsíce (zvláště stavebnictví a elektronika). Dopad bude do ceny energií s prodloužením – ovlivnění na několik měsíců. Předpokládáme opětovný návrat inflace.
Situaci na BV je třeba řešit a vyřešit – dlouhodobě / geopoliticky / teritoriálně / nábožensky / národnostně... a nedělat, že se nás (CZ a EU) netýká. EU + UK = 500 mil lidí = 2. nejsilnější ekonomika na světě, věda, výzkum, technologie... Měli bychom hrát podobnou roli jako USA a ne se potácet na okraji zájmu.
Současná situace zvyšuje nejistotu na trhu a vede k opatrnějšímu chování zákazníků, zejména v oblasti investic do vzdělávání a rozvoje. Pro malé a začínající firmy je klíčová především stabilita podnikatelského prostředí, předvídatelnost nákladů a dostupnost podpůrných nástrojů. Vnímáme jako důležité, aby stát podporoval podnikatelské prostředí zejména prostřednictvím informovanosti, stability a podpory rozvoje malých podniků.
Soustředíme se na inovace a udržitelné technologie a proces by měl být letos završen realizací projektu ve výzvě digitální podnik, které jsme již podali. Zde bude velmi záležet na tom, zda se dramaticky nezhorší podmínky financování (rozhodnutí ve věci a realizaci projektu odhadujeme do období 10-11/2026).
Stát by se měl připravit na vyšší nezaměstnanost a platební neschopnosti lidí i podniků.
Trápí nás velká nejistota s dodávkami materiálu do velkých tendrů, kdy je potřeba zasmluvnit postupné dodávky např. až do roku 2030 atp. Nechce se nám jít v této době do takových tendrů, když nevíme jaká bude cena produktů za týden, natož za 3 roky.
Ve stavebnictví kromě velkých staveb dle FIDIC nejsou ve smlouvách o dílo u veřejných a soukromých zadavatelů žádné inflační doložky. Jako zhotovitel jsme nuceni se s tímto faktem vypořádat příp. vyhodnocujeme a zvažujeme ekonomický dopad s ohledem na podepsání/ nepodepsání nebo odstoupení od SOD.
Výrobní materiál-plasty dovážíme z Německa. Nekontrolovaně zvedají ceny a my nemáme obranu.
Vysoká míra nepředvídatelnosti brání jakémukoliv "rozumnému" rozhodování.

<p>Vývoj a dopad krize je těžko predikovatelný vzhledem k nevypočitatelnosti US administrativy a absenci její kontroly institucemi k tomuto normálně určenými. Při krátkém trvání může být dopad na náš business paradoxně pozitivní (zvýšení marží kvůli omezení importu do EU), při dlouhodobém konfliktu mohou převážit negativní dopady.</p>
<p>Vzhledem k trvajícím nárůstu cen za pronájem tankerových a nákladních lodí kdy se cena pohybuje nyní stejně jako v době covidu se dá předpokládat, že se situace neuklidní během nadcházejícího období několika měsíců. Kontejnerové lodě s kontejnery budou ucpávat námořní překládkové Huby v blízkých oblastí s přelivem do hlavních přístavů a dojde ke globálnímu problému s ucpávanými přístavy s přímým vlivem na ostatní námořní dopravy. Rejdaři budou tlačit ještě více na ceny a zavádět další příplatky i za dysbalanci kontejnerů a tím se prodraží opět námořní přeprava. Navazující vlakový operátoři a dopravci v EU budou nuceni také zavádět další příplatky a celkový spotřebitel uvidí skokový nárůst cen na produktech. Více než 90 % světového obchodu se odehrává na moři.</p>
<p>Zajímalo by nás, jakým způsobem je stát připraven na kritický nedostatek pohonných hmot.</p>
<p>Zákazníci vlivem krize budou šetřit, nebudou vyhledávat mé služby.</p>
<p>Zatím je na jakékoliv hodnocení moc brzy, dopady očekáváme se zpožděním měsíců.</p>
<p>Zavést povinnost veřejných zadavatelů uvádět do VSECH smluv o díl na stavební práce inflační doložku!! Bez toho všechna rizika nesou generální dodavatele staveb a jejich subdodavatele.</p>
<p>Zvýšené náklady způsobené cenou vstupů se většinou nepodaří přenést na zákazníky, protože ceny s největšímu odběrateli jsou garantované na celý r. 2026.</p>
<p>Zvýší se tlak ze strany dodavatelů na zvýšení cen poskytovaných služeb, a je otázkou do jaké míry to budeme schopni kompenzovat nebo spíš, kdy nastane nutnost zvednout naše ceny.</p>
<p>Kromě dopadů způsobených výpadkem dodávek ropy a plynu (přes Hormuzský průliv se dodává 31 % ropy a 20 % LNG), pokračující konflikt ovlivňuje i dodávky řady dalších důležitých komodit. Jde především o následující:</p> <ul style="list-style-type: none"> - hnojiva (13 % světových dodávek) - močovina (30 % světových dodávek) <p>Tento aspekt bude mít multiplikační efekt všude po světě, neboť hnojiva jsou potřeba již nyní, kdy začíná osevní sezóna. Logicky to povede k nárůstu cen zemědělských komodit.</p> <ul style="list-style-type: none"> - v Bahrajnu omezila provoz největší světová hliníkárna - již nyní je na světových trzích patrný nedostatek hliníku.
<p>Dopady současné situace bych rozdělil do těchto oblastí:</p> <p><u>Vyšší logistické náklady...</u> v současnosti rejdaři uplatňují tzv. „Middle East“ přírážku, která činí přibližně 2 000 USD za 20' kontejner a kolem 3 000 USD za 40' kontejner. Současně dochází k navýšení nákladů na vnitrozemskou logistiku. Kontejnerové lodě jsou přesměrovány z přístavu Jebel Ali do přístavu Khor Fakkan, odkud je zboží dále přepravováno kamionovou dopravou do Dubaje. Tato změna generuje dodatečné náklady na pozemní dopravu ve výši cca 1 000–2 000 USD na kontejner. Celkové navýšení logistických nákladů nám tak dosahuje přibližně 3 000–5 000 USD na kontejner.</p> <p><u>Náklady obětovaných příležitostí...</u> jednoduše řečeno nám zákazníci v současné době často odkládají své nákupy, a to jak z důvodu nejistoty, tak kvůli zvýšeným logistickým nákladům. Část zákazníků očekává, že konflikt bude v dohledné době ukončen a logistická situace se stabilizuje. Přetrvávající nejistota však vede k odkládání rozhodnutí o nákupu.</p> <p><u>Vyšší náklady na energie...</u> náš holding provozuje tři výrobní závody v EU, přičemž ve všech případech dochází k růstu cen energií, zejména plynu. Tento nárůst je částečně způsoben aktuální krizí. Dlouhodobě jsou ceny energií v EU vysoké, avšak současná situace vedla k jejich dalšímu výraznějšímu a z pohledu udržitelnosti problematickému růstu.</p> <p><u>Růst cen vstupních materiálů...</u> rovněž nám dochází ke zvýšení cen vstupních materiálů, a to ze stejných důvodů, jak jsem uvedl výše.</p> <p>Shrnutí... je jasné, že dochází k výraznému a skokovému růstu nákladů na energie, vstupní materiály i logistiku, což má zásadní dopad na cenu našich výrobků. Otázkou zůstává, do jaké míry</p>

bude trh schopen takové navýšení cen akceptovat. Dosavadní praxe nám ukazuje, že zákazníci mají tendenci odkládat nákupy po dobu nejistoty.

Za důležité pokládám, aby se vynaložilo veškeré diplomatické úsilí a tlak na okamžité ukončení této nelegální agrese proti Iránu.