

pojištěno

EGAP EM

MAGAZÍN
ZE ŽIVOTA
ČESKÉHO
EXPORTU

BŘEZEN
2025



**„NEJSEM BYZNYSMEN,
JSEM MLYNÁŘ“**

Stát pomůže českým
zbrojařům, EGAP spustí
Program podpory
obrného průmyslu

strana 2

Zájem o pojištění
investic v USA
prudce roste

strana 4

Peru:
Země plná protikladů

strana 15



POJIŠŤUJEME ČESKÝ EXPORT

OBSAH

02 | Stát pomůže českým zbrojařům, EGAP spustí Program podpory obranného průmyslu

04 | Zájem o pojištění investic v USA prudce roste
Exportéry přivádí do EGAPu Donald Trump

05 | Pojištění českých dodávek pro dostavbu Dukovan má zelenou
Objem zakázek může překonat rekord Mochovců

06 | „Nejsem byznysmen, jsem mlynář,“
říká Daniel Perner ze společnosti Mlým Perner

09 | Opětovné snížení pojistných sazeb pro pojištění vývozu do tržních zemí

10 | Autobusy i telekomunikace. EGAP podpořil export za víc než 41 miliard, nejvíc roste pojištění investic

11 | Jednička za rok 2024 patří ČSOB

12 | Vývoz na Ukrajinu překonal miliardu
S Fondem Ukrajina byl loni vyšší než před válkou

13 | Pasáž EGAP má novou instalaci

14 | Sýrie zůstává v červeném pásmu
Pro exportéry bude příliš riziková i letošní rok

15 | Peru: Země plná protikladů
Bohatství nerostů, ale i politických krizí

21 | Vstup na peruánský trh: stručný průvodce pro české exportéry

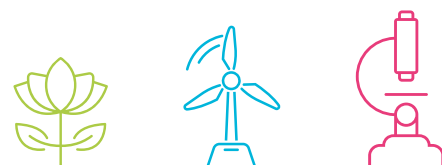
22 | Novinky ze světa trade, export & ECAs

26 | Do konce roku budeme úplně digitální
Osobní kontakt ale počítač nikdy nenahradí

29 | ESG RUBRIKA
Ohlédnutí za prvním rokem firemního dobrovolnictví

31 | Kalendář akcí
Kde se v roce 2025 potkáme?

33 | Sledujte nás na sítích



ÚVODNÍ SLOVO

Vážení přátelé českého exportu,

ze světa mezinárodního obchodu bohužel teď mnoho pozitivních zpráv nepřichází, přesto nebo možná právě proto jsme si jich pár připravili do našeho časopisu.

Začneme hned tou nejdůležitější. Všem, kteří se ptají, zda EGAP nějak podpoří české výrobce v obranném sektoru, hrdě odpovídáme: ano. Díky novince, kterou schválila vláda, **bude EGAP pojišťovat tuzemské zbrojařské investice**, což je klíčová podmínka pro banky k tomu, aby firmám poskytly potřebné financování. Využijeme k tomu uvolněné prostředky z úspěšného programu COVID Plus, takže jejich alokace nebude stát státní pokladnu ani korunu. Za celkem 500 milionů korun takto **můžeme pojistit úvěry až za 5 miliard korun**. Novinka v našem portfoliu se jmenuje **Program podpory obranného průmyslu**.

Osobně mám velkou radost z toho, jak se daří českým vývozcům na Ukrajině. **Export s naším Fondem Ukrajina** byl v loňském roce vyšší než v předválečných letech a celkově program již **přesáhl miliardu podpořeného exportu**. Fond Ukrajina se tak podílel i na výborných obchodních výsledcích pojišťovny uplynulého roku. **Loni EGAP podpořil vývoz a investice českých firem v objemu 41,4 miliardy** korun a to je skvělý výsledek.

Dost ale o nás, protože export jste vy, naši vývozci. **Seznamte se, prosím, s Danielem Pernerem, mlynářem**, který mele tu nejjemnější mouku, kterou znají dokonce až v Africe. Jeho proslulá Pernerka prochází nejmodernější mlýnicí, kterou pořídil s naším pojištěním. Jak jsem naznačil v úvodu, řada exportérů je nervózní, a naprosto právem, ze zpráv o zavádění cel, které se do Evropy valí ze Spojených států. Ano, i my částečně i kvůli aktivitám nové administrativy Bílého domu **registrujeme zvýšený zájem o pojišťování investic v USA**. Kolik z něj nakonec bude přetaveno v obchodní případy, si tipovat netroufám, ale každopádně mohu všechny ubezpečit, že i toto teritorium náš tým dokáže bez problémů obsloužit. Například **Peru vedle politických nejistot nabízí naopak také řadu reálných exportních příležitostí** – jakých, to vám řekne podrobná teritoriální analýza. Odbornice přímo z Limy vám navíc **poradí, jak takovou šanci správně uchopit**. Až budete počítat plusy a minusy, nezapomeňte také, že **od února platí nová verze kalkulačky pojistných sazeb** pro tržní země s dobou splácení 2 a více let. Pojistné sazby tak budou ještě výhodnější, jak se můžete přesvědčit na našem webu.

Přeji vám příjemné čtení

David Havlíček





Vláda Petra Fialy zasedla k další pravidelné schůzi v jednací síle vlády ve Strakově akademii, 19. března 2025

Stát pomůže českým zbrojařům, EGAP spustí Program podpory obranného průmyslu

Zdroj: Ministerstvo financí ČR

Stát pomůže tuzemským zbrojařským firmám získat financování potřebné k budování výrobních kapacit v Česku. Exportní pojišťovna EGAP bude pojišťovat domácí zbrojařské investice, což je klíčová podmínka pro banky k tomu, aby

firmám potřebné financování poskytly. EGAP využije prostředky z dřívějšího úspěšného programu COVID Plus, z celkem 500 milionů korun tak může pojišťovat úvěry až za 5 miliard korun. Novinku dnes schválila vláda.

„Podpora domácího obranného průmyslu prostřednictvím pojištění investic od EGAP je dalším krokem k posílení obranyschopnosti České republiky. Zároveň podporujeme změnu přístupu Evropské investiční banky vůči obrannému průmyslu, aby se

výrazněji v tomto sektoru zapojila. Dáváme tím jasnou zprávu bankám a investorům, že projekty v tomto průmyslu jsou velkou příležitostí k rozvoji moderních výrobních kapacit a zvýšení konkurenceschopnosti našich firem na globálním trhu,” uvedl premiér Petr Fiala.

„Je jasné, že ve světle současné bezpečnostní situace v Evropě je nutné zajistit dostatečnou míru obranyschopnosti naší země do budoucích let a nespolehat se jen na zahraniční partnery. Jednou z cest je podpora kapacit českých firem v obranném průmyslu a tím i posílení jejich postavení na světových trzích. Tohoto cíle dosáhneme i využitím podpory poskytované EGAP. Tento nástroj nevyžaduje žádnou legislativní úpravu a můžeme ho spustit v řádu několika týdnů,” uvedl ministr financí Zbyněk Stanjura.

„Firmy obranného průmyslu dlouhodobě čelí v oblasti bankovních služeb překážkám, které brání jejich rozvoji. Ten je přitom důležitý nejen pro naši obranyschopnost, ale zároveň státu přináší značný ekonomický benefit. Vytvoření nového podpůrného nástroje pojišťovny EGAP je dalším z kroků, které v této oblasti naše vláda přijala,” uvedla ministryně obrany Jana Černochová.

„Zvyšování výrobních a exportních kapacit v obranném průmyslu je v současné době důležitější než kdy dříve. Proto jsme připravili program, který českým firmám z obranného průmyslu pomůže získat finance k budování výrobních kapacit na našem území. Součástí programu je také podpora výzkumu a vývoje, včetně financování provozních výdajů vývozně orientovaných podniků,” řekl ministr průmyslu a obchodu Lukáš Vlček s tím, že je tato podpora v souladu s Hospodářskou strategií: Česko do top 10 a Exportní strategií do roku 2033.

„Banky jsou někdy ještě opatrné k financování sektoru obranného průmyslu. Touto změnou jim dáváme najevo, že financování takových projektů má podporu české vlády a že je žádoucí. Podmínkou je, aby nové výrobní kapacity českých firem vznikaly na území Česka,” vysvětlil předseda představenstva EGAP David Havlíček.



Premiér Petr Fiala, ministr financí Zbyněk Stanjura a ministr školství Mikuláš Bek na tiskové konferenci, 19. března 2025



Ministr průmyslu a obchodu Lukáš Vlček v debatě s kolegy před začátkem jednání vlády, 19. března 2025

Pojišťovna má s podporou českých zbrojařů bohaté zkušenosti. V minulosti s její pomocí vyvezlo například **Aero Vodochody** 12 cvičných letounů L39 NG do Vietnamu, dále to byly i různé radarové či jiné

bezpečnostní technologie do mnoha zemí světa. Vždy se ale jednalo o podporu vývozu, nyní se EGAP více zaměřila na podporu obranného sektoru na domácí půdě.



Zdroj: Adobe Stock

Zájem o pojištění investic v USA prudce roste

Exportéry přivádí do EGAPu Donald Trump

Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP

Exportní pojišťovna EGAP eviduje zvýšený zájem českých exportérů o pojištění jejich investic ve Spojených státech. Českými investicemi mají být nové výrobní kapacity právě na území USA. Ke zvažování rozšíření výroby vede domácí exportéry motto nastupující administrativy prezidenta Donalda Trumpa: kdo chce v USA prodávat, musí zde také vyrábět. Na poptávku je EGAP připraven.

„Do Spojených států pojišťujeme vývoz v objemu desítek milionů korun ročně. Nyní ovšem firmy z odvětví defense, energetiky ale i strojírenské a zemědělské techniky poptávají indikativní nabídky pro pojištění financování tamních výrobních kapacit. Na pojištění českých investic v zahraničí se specializujeme, zpravidla jde o projekty za stovky milionů, většinou však miliardy ko-

run,“ vysvětluje **předseda představenstva EGAP David Havlíček**.

Spojené státy spadají na stupnici OECD i EGAP do kategorie „0“ respektive „A“, tedy s nejnižší mírou rizika, a vývozce zde může dosáhnout na výhodné podmínky. V loňském roce sem státní pojišťovna EGAP pojistila vývoz flexotiskových strojů za 32 milionů korun. V roce 2021 to byly elektrické nakladače za 21 milionů. Statistika nepříliš vysokých čísel se ale mohou v případě pojištění velkých projektů radikálně proměnit.

Zahraniční investice v objemu miliard

„Na zájem exportérů o USA jsme připraveni, máme profesionální tým i dostatečný pojistný limit na tento trh. Pomůže nám

i uzavřené memorandum a výborné zkušenosti s americkou US EXIM Bank, se kterou jsme v minulosti pomohli vyvážet například letecké motory české výroby. Každý rok pomáháme domácím exportérům realizovat v zahraničí investice všech velikostí v objemu desítek miliard korun, takový zájem o Spojené státy ovšem nepamatují,“ dodává **Havlíček**. Detaily o možnostech pojištění přitom aktuálně zjišťují tradiční klienti pojišťovny, kteří o rozšíření výroby hovoří již několik let, tak také exportéři, kteří přišli do EGAPu prvně.

Informace k pojištění investic v USA stejně jako k ostatním produktům pojišťovny naleznou zájemci na adrese www.egap.cz, včetně kontaktů na obchodní tým pojišťovny.

Pojištění českých dodávek pro dostavbu Dukovan má zelenou

Objem zakázek může překonat rekord Mochovců

Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP

Čeští uchazeči o kontrakt při stavbě dvou jaderných bloků v Dukovanech mohou počítat s pojištěním státní exportní pojišťovny EGAP. Novelu zákona, která výrazně pomůže domácím firmám zapojit se do takřčené zakázky století, podepsal prezident Petr Pavel. Hodnota dukovanského projektu, který v tendru získala korejská společnost **KHNP**, je odhadována na 400 miliard korun. „Na novou možnost pojištění se už nyní ptají prakticky všechny firmy, které mají zájem se do projektu v Dukovanech zapojit. A ptají se i jejich banky, protože právě pro ně může hrát pojištění EGAPem klíčovou roli. Tím, že nově můžeme pojišťovat dodávky pro zahraniční odběratele působící v Česku, jsou reálně dorovnané podmínky pro české firmy vůči konkurenci ze zahraničí,“ vysvětluje **předseda představenstva EGAP David Havlíček**. Dosud totiž muselo zboží překročit českou hranici, aby jej mohla exportní pojišťovna pojistit. Díky úpravě zákona ale mohou pojištění EGAP využívat i české exportující firmy, jejichž zahraniční odběratel realizuje projekt v Česku.

Novinku již dříve uvítaly Svaz průmyslu a dopravy a Aliance české energetiky, zástupci dodavatelů jaderných technologií, kteří v Česku zaměstnávají desítky tisíc lidí. Novelu zákona, která umožní EGAPu pojišťovat české subdodávky, připravilo Ministerstvo průmyslu a obchodu a Ministerstvo financí.

Rekord jaderných zakázek drží Mochovce

S pojištěním EGAP dosud české firmy vyvezly jaderné technologie za 42,5 miliardy korun, v největším objemu směřovaly do slovenské jaderné elektrárny Mochovce. Jen na Slovensku čeští exportéři v oblasti jaderné energetiky realizovali s pomocí EGAP v minulých 10 letech zakázky za víc než 15 miliard korun. Dokončená jaderná elektrárna Mochovce na západním Slovensku i za přispění českých exportérů pojištěných EGAPem nyní úspěš-

ně pokrývá až 13 procent celkové spotřeby elektřiny země.

Slovenský rekord ale může padnout. Český průmysl je schopen dodávat klíčová zařízení pro výstavbu nových jaderných bloků v Dukovanech. Zároveň jsou české firmy schopny zajistit kompletní servis jaderné elektrárny v průběhu celého jejího provozu. Mohou se významnou měrou podílet na inženýringu projektu, některé dodávky řídit jako systémový integrátor a dodavatel a převzít odpovědnost za smluvní podmínky nebo se aktivně zapojit do řízení výstavby.



Zdroj: Adobe Stock



Zdroj: EGAP

Název Mouka Pernerka nese 13 druhů celozrnných a hladkých mouk té nejvyšší kvality.



v kanceláři, chodí v saku a mají sekretářky. Já si kafe radši uvařím sám. Já jsem mlynář, řemeslník.

Jako mlynář, jaké máte nejradši pečivo? Na čem si pochutnáte?

Miluju francouzské bagety – ale jenom když jsou čerstvé. Takže do Francie rád jezdím. Taky miluju klasický, poctivý, dobrý chleba a paradoxně musím říct, že v poslední době vyrostlo spousta skvělých řemeslných pekáren, hlavně v Praze, kde ten chleba je dražší a musí být dražší, protože všechno dělají ručně. Spousta pekařů dělá skvělý chleba, který mám rád, ale samozřejmě ho zas nemůžu sníst tolik. Kdyby bylo na mně, tak jím jenom chleba s máslem, ale samozřejmě člověk se musí nějak hlídat. Snídani si nedokážu představit bez dobrého celozrnného chleba nebo i klasického kváskového. Snídaně bez chleba není snídaně.

Jak se změnil mlýn za tu dobu, co se podílíte na jeho vedení?

Všechno se nějak vyvíjí a globalizace se promítla i do potravinářství. V devadesátých letech přišel nástup obchodních řetězců. Na místo malých Jednot přišly řetězce, které se chovají agresivně, a to má vliv i na výrobce potravin. Stále se přizpůsobujete trhu. Zákazníka se ale třeba i prostřednictvím marketingu snažíme navést na nějaké zdravější celozrnné nebo nepšeničné mouky. Snažíme se mu lehce ukázat taky něco jiného, co doteď nejedl. Něco, co může být dobré a zdraví prospěšnější než to, co jí teď. Je pravda, že stravovací návyky jsou velmi pevné a měnit se jenom hodně pozvolna. Když budete jíst celý život chleba, jako jsme na něm vyrostli my, tak je těžké si ze dne na den říct, že ho jíst

Mítí za lubem

Lub je původní označení dřevěných plátů, které chránily mlýnské mlecí kameny. Po umletí zrna zůstávala za lubem mouka, kterou si mlynář ponechával. Odtud pochází rčení „mít za lubem“.

nebudu. I já miluju chleba a vím, že jisté stravovací návyky v těch lidech jsou. Vyrábíme mouky, které naši zákazníci chtějí, a ten trend zdravé výživy způsobuje, že lidi vědí, co jsou zlé cukry, co jsou dobré a špatné tuky. To dřív nebylo. Snažíme se chytat ty trendy, ve kterých vidíme potenciál do budoucna a se kterými se i já ztotožňuji. Snažíme se růst s požadavky našich zákazníků.

Jaké jsou aktuální trendy? Které mouky jdou nejlépe na odbyt?

Děláme opravdu hodně druhů mouk. Dokonce i pšeničná mouka, o které si lidi často myslí, že je jenom jedna, tak té je hodně druhů. Jiná mouka je na bagetu, jiná je na chleba, jiná na croissanty, na sušenky. Jenom pšeničných mouk máme asi 18 druhů. Pak děláme mouky pohankové, špaldové, rýžové,

třeba v bílých rohlících, tak brzy chcete další, protože vám to zvedne inzulin.

Je celozrnná mouka hodně žádaná?

Dominantní je pořád hladká mouka, ale podíl těchto celozrnných mouk roste a je vidět, že určití lidé se dívají na to, co jedí.

Namlít celozrnnou mouku najemno, to asi není jednoduché...

Není. Například Mondelez, který je náš největší zákazník, přišel s tím, že chce celozrnné mouky do svých sušenek. To znamená namlít jemně, protože hrubá celozrnná mouka v těstu pro sušenky vypadá spíš skoro až jako nějaký šrot, který se dává zvířatům. A požadovaný reliéf na sušenkách se pak z takové mouky těžce vytlačí. No, a tak jsme hledali, zkoumali a vyvíjeli technologie pro

Jiná mouka je na bagetu, jiná je na chleba, jiná na croissanty, na sušenky. Jenom pšeničných mouk máme asi 18 druhů.

ječné, žitné, čirokové. Děláme mouky, jaké chtějí naši zákazníci a jaké naše technologie dovede. Snažíme se preferovat celozrnné mouky, aby ty výrobky z celozrnných mouk za něco stály. Aby lidem chutnaly. Protože všichni nebo skoro všichni vědí, že jsou lepší, že jsou nutričně jinde. Výrobky z celozrnných mouk ale lidem zase moc nechutnají. Je to takový kompromis, že vlastně jedí něco, o čem si myslí, že je zdravé, ale ne proto, aby si pochutnali. A naším cílem je, aby jim to chutnalo, a ještě to bylo i zdravé. A proto je potřeba tu celozrnnou mouku namlít co nejjemněji, aby ten výrobek z ní nebyl drolivý. A zase na druhé straně je ze stejného důvodu snažit ty výrobky přizpůsobit právě výrobní technologii. Dneska třeba i v sušenkách, jako je Bebe Dobré ráno, je spousta celozrnné mouky a to znamená, že když si je dáte, tak pocit sytosti máte delší dobu. To je vlastně alfa a omega těchto výrobků. Je tam výhoda obsahu dobrých cukrů, sacharidů. Jenže když sníte ty jednoduší cukry, které jsou obsaženy

výrobce, až jsme se dostali na ty skutečně jemně pomleté celozrnné mouky. Pak jsme si řekli, že to můžeme nabídnout i lidem v kilových sáčcích. A tak jsme stvořili Pernerku. Do té doby jsme vlastně žádnou mouku v malém kilovém balení nedělali. Řekli jsme si, že nebudeme prodávat obyčejnou mouku, protože to dělají všichni. Takže jsme začali prodávat nepšeničné mouky. A pak se občas někdo ozval, že chce i ty pšeničné. To byl trochu problém, protože my máme dražší, hezké sáčky. Takže samozřejmě i ta mouka bude o trochu dražší, protože tam jsou vyšší náklady. Někomu to pak v prodejně přišlo drahé, ale říkám, ať si lidi v regále rozhodnou, jestli chtějí komoditní značku mouky, nebo Pernerku, o které ví, odkud je a kdo za ní stojí. Teď už jsme v regálech vidět a snažíme se i v tomto ohledu rozvíjet. Marketing nás stojí spoustu peněz, na druhou stranu to bez něj nejde. Účetní vždy nadává, že utrácíme peníze za marketing, ale já říkám, že to je dnes nejvíce.

„Nejsem byznysmen, jsem mlynář,“

říká Daniel Perner ze společnosti Mlýn Perner

Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP, Eva Materlínová, specialista marketingu EGAP

Mlýn ve Svijanech klapě přes 600 let a zdá se, že ho nic nezastaví. Nově dostal švýcarskou mlýnici, jakou široko daleko nikdo nemá, a k zákazníkům šesti evropských trhů teď přidal ještě africké Kongo. Jeho mouka je v rohlících, chlebech, sušenkách i v regálech s potravinami v nepřehlédnutelném sáčku „**PERNERKA**“. Kdo za úspěchy stojí? Sám tvrdí, že dobrý chleba s máslem by mohl jíst ve dne, v noci, ale že vůbec nejlepší jsou francouzské bagety. Na druhou stranu ale

zcela vážně nabádá, abychom si hlídali, jaké druhy mouk konzumujeme. O tom, co má svijanský mlynář za lubem, jsme si povídali s vlastníkem společnosti **Mlýn Perner, Danielem Pernerem**.

Dělám to už víc než třicet let, což si myslím, že je dost dlouhá doba, abych na to měl nějaké znalosti a zkušenosti. Tím, že to máme v rodu, nebo v krvi, jak já říkám, tak pro mě to není jenom zaměstnání, ale spíše úděl. A můj údělem není

to skončit, ale předat to někomu dalšímu, kdo tu štafetu převezme. Moje starší dcera se do toho moc nemá, syn je ještě malý, takže se budu muset držet, abych firmu za 20 let někomu předal.

Mluvíte o sobě jako o businessmanovi, mlynáři, podnikateli? Kým se cítíte být?

Já to slovo byznysmen nemám rád. Byznysmeni jsou pro mne lidi, co pracují

Jak důležitý je pro vás pultový prodej, o kterém hovoříte, jak podstatnou část produkce tvoří?

Ta část obrátová je třeba 10 až 15 procent. Ale je to také imidžová věc, která pak časem může otevřít nové dveře, nové příležitosti. Lidé nás vidí, znají nás, má to prostě svoji hodnotu. Teď se snažíme investovat i do většícího, dvoukiloového balení. Snažíme se tento segment rozvíjet a samozřejmě při tom všem úsilí nemůžeme naše zákazníky zklamat. Kvalita je na prvním místě.

ŠPALDU DO NĚMECKA, HLADKOU DO KONGA

Živí vás velcí klienti, velké pekárny, velcí potravináři. Dvě jména významných českých zákazníků zde už padla. A co zahraničí?

Exportujeme nejvíc do Německa, a to se speciální špaldovou moukou. Špaldová mouka je tam velmi oblíbená a Německo v tomto ohledu představuje největší trh špaldy v Evropě, možná i ve světě. Špaldové mouky vozíme taky do polského Lidlu. Do Polska jsou to ale právě jen špaldové mouky, u ostatních totiž nejsme cenově konkurenceschopní. Poláci mají levnější lidi, výrazně levnější energie a u nás je energie dost velká část nákladů. V klasických moukách, kde nemáte přidanou hodnotu, tam mají výhodu a skvělou infrastrukturu. A teď jsme nově začali vozit do Konga poměrně velké objemy.

Z jaké české mouky pečou v Kongu?

Berou úplně obyčejnou hladkou mouku. Základní potraviny jsou v Africe vždy ty nejlacinější, a to platí i pro mouku. Kontejner od nás odjede po železnici, což je efektivní a šetrné, a pak se naloží na obrovskou nákladní loď. Afričanům jde hlavně o cenu. A naše kvalita? Ta se jim samozřejmě líbí. Navíc v naší firmě – na rozdíl od korporátů – je vždy někdo, kdo zvedne zákazníkovi telefon, ve dne v noci, když se třeba něco stane, když je to potřeba. I to je naše výhoda.

Suroviny k mletí vám vozí z českých polí?

Většina je z Česka. Rýži Arborio bereme z Itálie. Pohanku z Česka a občas ze Slovenska, jako i špaldu. Velkou výhodou pohankové mouky je, že obsahuje rutin (vitamin P), který napomáhá k pružnosti cév.

Nedávno jste zainvestovali do nákupu nové mlýnice...

Využili jsme pojištění investičního úvěru od EGAP a koupili si technologii na další rozšíření mlýna. To pojištění je důležité, protože banka od nás díky tomu nepotřebovala žádné další zajištění úvěru. Pořídili jsme nejnovější technologii od švýcarské firmy Bühler, abychom mohli do budoucna expandovat. Je to stroj na určité typy mouk, není univerzální. Umí vlastně jako jediný, přičemž je takových

asi jenom 5 v Evropě, namlít celozrnnou mouku najemno. Je hladká a má všechny své benefity, jako jsou například zdravá vláknina, která podporuje zdraví střev. Mele jakékoliv zrno. Žito, pšenici, ječmen, oves, všechno možné, co zákazník chce, tak to mu takhle jemně nemeleme. Do budoucna chceme růst, protože nás baví, co děláme. A tahle investice nám k tomu pomůže.



Daniel Perner
(*1973)

absolvoval Střední školu potravinářské technologie v Pardubicích a následně dlouhodobé stáže ve mlýnech ve Švýcarsku, Lucembursku a Německu. Žije ve východních Čechách, má dvě děti.

Mlýn Perner

Původní vodní mlýn, který byl postaven v roce 1420 na řece Jizeře ve Svijanech, byl významnou součástí místní historie. K majitelům mlýna patřily nejen mlynářské rodiny, ale i šlechtické rody, jako Vartenberkové, Valdštejnové a Šlikové. Mlýn nějaký čas vlastnil také Michal Mácha, bratr slavného básníka Karla Hynka Máchy. V roce 1933 koupil mlýn dědeček současného majitele, Bohumil Perner. V roce 1948 byl mlýn znárodněn a v roce 1992 byl v restitucích vrácen v dezolátním stavu rodině Pernerových. V roce 2007 se většinovým vlastníkem stal Daniel Perner, který navázal na rodinnou tradici.



Opětovné snížení pojistných sazeb pro pojištění vývozu do tržních zemí

Autor: Tomáš Barčí, pojistný matematik EGAP

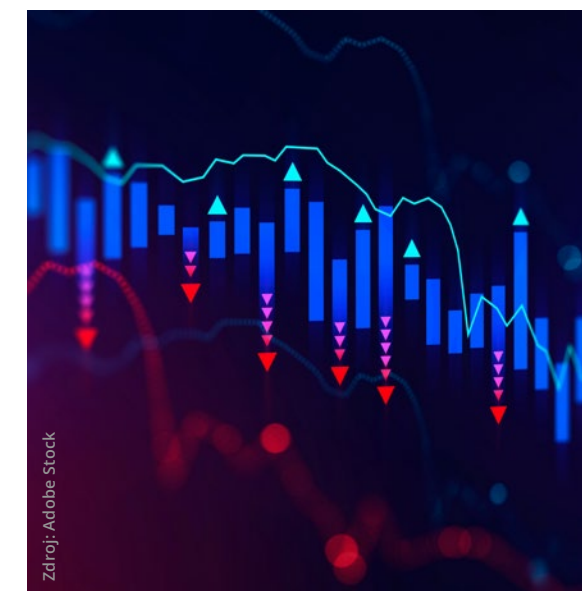


Od 1. 2. 2025 platí nová verze kalkulačky pojistných sazeb pro tržní země s dobou splácení 2 a více let. Jedná se o transakce s konečnými dlužníky/ručiteli v zemích OECD s vysokým příjmem a zemích eurozóny s vysokým příjmem.

Nastavení pojistných sazeb vychází primárně z tržního ocenění úvěrového rizika na trhu korporátních dluhopisů, které se ve finančním světě vyjadřuje na roční bázi ve formě marže nad bezrizikovou úrokovou sazbou pro jednotlivé ratingy. Tato roční sazba ale musí být při zachování principu časové hodnoty peněz převedena na jednorázovou pojistnou sazbu kryjící celkovou dobu pojistného rizika a s pojistným splatným na počátku pojistného vztahu. Úvěrové marže jsou aktualizovány jednou ročně, stejně tak i pravděpodobnosti selhání, neboť z důvodu zamezení extrémních výkyvů pojistných sazeb při pravidelné roční parametrizaci jsou ryzí tržní sazby váženy dlouhodobou ztrátovostí produktů založenou na pozorovaných pravděpodobnostech selhání, resp. dosahované míře vymahatelnosti. Přesto může docházet k podstatným meziročním změnám.

Konkrétně oproti minulému roku došlo k opětovnému poklesu pojistných sazeb, a to v průměru o 20 % ve spekulativním ratingovém pásmu (který začíná na stupni BB+ a níže), a dokonce pro protistrany v investičním pásmu

(rating BBB- a lepší) dochází ke snížení v rozmezí 5-15 %. Jedná se o potvrzení situace z loňského roku, kdy se soukromý trh při oceňování úvěrového rizika plně vrátil do své přirozené polohy a předchozí nárůst úrovně pojistných sazeb vyvolaný primárně nejistotou z dopadů válečného konfliktu na Ukrajině byl tak zcela eliminován. Navíc je patrný na trhu optimistický sentiment, který sazby táhne ještě níže, než je jejich obvyklá dlouhodobá úroveň (měřeno od roku 1993, současné pojistné sazby jsou na cca 2/3 úrovni). To podtrhuje i vývoj dlouhodobé ztrátovosti produktů, která se meziročně snížila průměrně o 2 %.





Autobusy i telekomunikace. EGAP podpořil export za víc než 41 miliard, nejvíc roste pojištění investic

Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP

Exportní pojišťovna EGAP loni podpořila vývoz a investice českých firem v objemu 41,38 miliardy korun. Například do Afriky tak s jejím pojištěním zamířila flotila autobusů, telekomunikační systémy ale také třeba nábytek. Nejvíce, dvojnásobně, loni vzrostl zájem o pojištění domácích investic, kterými exportující firmy zvyšují svou konkurenceschopnost.

„Největší podíl na námi pojištěném exportu mají české technologie s vysokou přídavnou hodnotou. Jedná se například o v Česku vyvinutá a vyrobená dopravní letadla, o letecké motory či autobusy. I v loňském roce jsme ovšem spolupracovali s malými tuzemskými výrobci na menších zakázkách. Ať už to byl vývoz bezdrátových telekomunikátorů, nábytku ale třeba i mouky,“ říká předseda představenstva EGAP David Havlíček.

Ve všech případech přitom česká produkce směřovala na náročné trhy. Jednou z největších exportních zakázek uplynulého roku je dodávka 410 vozidel značky IVECO BUS do Pobřeží Slonoviny. Senegalský letecký dopravce si zase vybral pětici strojů L-410 od kunovického výrobce Aircraft Industries. A také do Afriky mířila bezdrátová telekomunikační zařízení a možná překvapivě také v Česku mletá obilná mouka.

Nejčastěji na Ukrajinu

Nejčastěji ovšem exportéři pojišťovali menší zakázky na Ukrajinu. Bednar FMT, Farmet, OPaLL-AGRI, jsou výrobci zemědělské techniky, kteří nejčastěji v loňském roce využívali pojištění v rámci Fondu Ukrajina. Spolu s dalšími exportéry loni podepsali pojistné smlouvy kryjící rizika financování vývozu na Ukrajinu dohromady za 644 milionů korun.

„Na Ukrajinu loni směřovala nejčastěji zemědělská technika, širokozáběrové zemědělské stroje, které pomáhají ukrajinským

farmářům na rozlehlých polích. Byly to ale také dlouhotrvanlivé potraviny či keramika,“ vysvětluje Havlíček s tím, že žádný z obchodních případů na Ukrajině neznamenal pojistnou událost a všechny jsou řádně spláceny.

Právě loni česká vláda svým nařízením umožnila tuzemským firmám pojistit u EGAPu financování vývozu na Ukrajinu se splatností až na 1,5 roku. Zároveň navýšila kapacitu fondu na 639 milionů korun. Díky revolvingovému charakteru programu tak může pojišťovna nadále přijímat nové žádosti o pojištění.

Nejvíc přibývá domácích investic

Vysokým tempem loni rostl zájem o pojištění domácích investic exportérů určených pro podporu konkurenceschopnosti v zahraničí. Exportně orientované firmy tak s pojištěním EGAP získaly financování pro rozšíření výrobních kapacit a také třeba na krytí režijních nákladů. Ať už šlo o výrobu vagónů nebo o strojírenské či potravinářské dodávky. Rozšíření pojištění pro exportně orientované podniky zavedl EGAP v roce 2023, kdy s ním exportéři podepsali 7 takových smluv. Loni jich bylo 13, téměř dvojnásob.

Jednička za rok 2024 patří ČSOB

Se skvělými kolegy z exportního financování ČSOB jsme v loňském roce uzavřeli největší objem smluv, které podporují české exportéry. Nejvýraznější společnou transakcí loňského roku bylo financování vývozu 410 autobusů IVECO BUS do Pobřeží slonoviny.

Jedničku a ocenění Zlatá pojištěná banka od místopředsedy EGAP Marka Dlouhého převzali za ČSOB Antonín Pospíšil, ředitel syndikovaného a exportního financování, a Filip Černý, vedoucí týmu exportního financování.

„S ČSOB je spolupráce pokaždé perfektní. Zlatá pojištěná banka může být každý rok jenom jedna a gratuluji, že jste to letos mohli být právě vy,“ řekl Marek Dlouhý při předávání ceny. „Za roky spolupráce se už dobře známe a všechno díky tomu probíhá hladce. Realizovali jsme řadu úspěšných transakcí a věřím, že další budou přibývat i letos,“ doplnil Antonín Pospíšil.

Za výbornou práci v roce 2024 děkujeme ČSOB a také všem financujícím partnerům. Společně jsme pomohli vyvézt do

celého světa české technologie a investice za 41,38 miliardy korun.



Jedničku za rok 2024 přebírá Antonín Pospíšil, ředitel syndikovaného a exportního financování ČSOB.



Vývoz na Ukrajinu překonal miliardu

S Fondem Ukrajina byl loni vyšší než před válkou

Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP

Fond Ukrajina hlásí překročení hranice jedné miliardy korun. Přesně 1,03 miliardy korun činí objem vývozu českých firem do této země, který v rámci speciálního programu podpořila exportní pojišťovna EGAP. Češi vyvážejí na Ukrajinu s pomocí státu zemědělské stroje, trvanlivé potraviny či keramiku. Pojišťovna spustila Fond Ukrajina v létě roku 2023, žádný z celkem 46 realizovaných obchodních případů nezaznamenal problém se splácením.

„Je to skvělá zpráva pro český byznys. Díky Fondu Ukrajina se českým vývozcům daří udržovat obchodní vztahy s ukrajinskými partnery a registrujeme i případy, kdy navazují nová spojení. Právě skutečnost, že jsme reálně na Ukrajině obchodně přítomni, bude hrát klíčovou roli při zapojování tuzemských firem do poválečné obnovy země,“ říká předseda představenstva EGAP David Havlíček.

Fond Ukrajina umožnil českým vývozcům návrat s bezpečným financováním do válkou zmítané země v červenci 2023. Od počátku okupace v únoru 2022 se totiž země stala pro exportní pojišťovny nedostupným teritoriem. Jako první zaměřily v srpnu 2023 na Ukrajinu širokozáběrové zemědělské stroje společnosti **BEDNAR FMT** z Rychnova nad Kněžnou.

Více než před válkou

Do konce roku 2023 bylo v rámci Fondu Ukrajina uzavřeno celkem 9 smluv v hodnotě celkem 306 milionů korun. V roce 2024 bylo smluv 32 v celkovém objemu 644 milionů a v roce 2025 je to 5 smluv za 81 milionů. Pro srovnání – v předválečném roce 2021 pojistil EGAP vývoz na Ukrajinu za 423 milionů korun v rámci 41 smluv. Objem pojištěného vývozu na Ukrajinu tak loni navzdory

probíhající bojům překonal předválečné období dokonce o polovinu.

„Pojištěný český vývoz na Ukrajinu loni dokonce výrazně překonal čísla posledního předválečného roku 2021. Důležité je přitom dodat, že všechny dosud pojištěné úvěry jsou řádně spláceny a žádný nezaznamenal pojistnou událost,“ dodává Havlíček.

Vývoz na Ukrajinu pojištěný EGAP

ROK	Počet smluv v ks	Pojistná hodnota v mil. Kč
2021	41	423
2022	6	156
2023	9	306
2024	32	644
2025 *)	5	81

*) údaj k únoru 2025

BEREME NA SEBE VAŠE RIZIKA FOND UKRAJINA



„Fond Ukrajina umožňuje českým firmám vyvážet do země, která by pro ně byla bez pojištění nedostupná. Špičkovou zemědělskou techniku potřebují na Ukrajině nejen místní producenti, ale v širším kontextu i všichni odběratelé jejich produkce,“ říká předseda představenstva EGAP David Havlíček.



Zdroj: EGAP

Pasáž EGAP má novou instalaci

Autor: Eva Materlínová, specialista marketingu EGAP

V červnu jsme jako jedna z prvních institucí svého druhu podepsali memorandum o ekonomické spolupráci s Ukrajinou. Spolu s dalšími 13 zeměmi pomáháme nastartovat ukrajinskou ekonomiku. Jak?

V pasáži EGAP nyní najdete ukázkou úspěšných zemědělských vývozců, kteří jako první s naším pojištěním do této země vyvážejí. A protože stál náš CEO **David Havlíček** přímo u zrodu Fondu Ukrajina, rozhodli jsme se, že bude i součástí naší expozice.

Fond Ukrajina

Program, spuštěný v roce 2023, umožňuje českým exportérům překlenout

obtížné období a zachovat spolupráci se svými ukrajinskými partnery. Funkuje na revolvingovém principu, takže objem Fondu se neustále obnovuje a pomáhá dlouhodobě. Exportéři nejčastěji pojišťují menší zakázky, hlavně zemědělskou techniku. **BEDNAR FMT s.r.o., Farmet a. s. a OpallAgri** patřili k neaktivnějším firmám ve Fondu Ukrajina, který loni kryl vývoz na Ukrajinu za 644 milionů korun.

Bednar FMT

- ✓ Výrobce z Rychnova nad Kněžnou
- ✓ Vývoj a výroba širokozáběrových zemědělských strojů
- ✓ Jejich stroje najdeme ve více než 40 zemích světa

Farmet

- ✓ Výrobce z České skalice
- ✓ Výroba zemědělské techniky
- ✓ Na Ukrajinu vyvážejí již 25 let

OpallAgri

- ✓ Výrobce z Opavy
 - ✓ Konstrukce zemědělských strojů
 - ✓ Výroba opotřebitelných náhradních dílů pro půdopracující stroje
- Všechny realizované obchodní případy v rámci Fondu Ukrajina jsou řádně spláceny, žádný nezaznamenal pojistnou událost.

Přijďte si přečíst více k nám do Vodičkovy!



Zdroj: Adobe Stock



Zdroj: Adobe Stock

Sýrie zůstává v červeném pásmu

Pro exportéry bude příliš riziková i letošní rok

Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP

Po pádu více než 50 let trvajícího režimu rodiny al-Assadových je syrský trh pro exportéry nadále nedostupný. Na stupnici EGAP představuje Sýrie stupeň F, tedy vůbec nevyšší možnou míru rizika a pojišťování českého vývozu do této země není v současné ani v dohledné době realistické. Zajímavé příležitosti v oblastech jako zdravotnictví, vodohospodářství či stavebnictví tak musejí počkat na reálné zlepšení bezpečnosti i ekonomické situace v zemi.

„Aktuální situaci v Sýrii sledujeme, avšak EGAP vývoz do této země vzhledem k její politické a ekonomické nestabilitě nepojišťuje a nemáme ani indikace, že by

čeští exportéři měli o tento trh výraznější zájem. Syrský trh se dlouhodobě musí vyrovnávat s akutním nedostatkem prakticky veškerého zboží. Míra rizika je ale příliš vysoká a očekáváme, že se situace v tomto ohledu nezlepší ani v příštím roce,“ vysvětluje **předseda představenstva EGAP David Havlíček**.

Situace v zemi zůstává ekonomicky nepříznivá i po pádu Assadova režimu a její vývoj je prakticky nepředvídatelný. Zahraniční obchod je zde limitován ekonomickými sankčními režimy, vysokou mírou systematické korupce, hlubokým propadem ekonomiky i měny, hospodářskou izolací země a v neposlední řadě

také minimální kupní silou obyvatel. Ačkoli je očekávána ekonomická intervence ze zahraničí, politická a bezpečnostní situace zřejmě nadále nedovolí bezpečné plynutí zahraničního obchodu.

Exportéry láká hlavně Turecko

„Byli bychom velmi pozitivně překvapeni, kdyby se politická, bezpečnostní a ekonomická situace zlepšila během příštího roku natolik, aby umožnila exportní zakázky pojišťovat. Z regionu Blízkého východu je ovšem dlouhodobě pro tuzemské firmy daleko zajímavější například Turecko, kam jsme jen loni pojistili vývoz za víc než 5,6 miliardy korun,“ dodává **Havlíček**.

Peru: Země plná protikladů

Bohatství nerostů, ale i politických krizí

Autor: Jiří Nakládal, specialista teritoriálních analýz EGAP

Peru má ve srovnání s Českou republikou 16krát větší rozlohu, ale kvůli Andám a řídce osídlenému amazonskému pralesu má jen cca 3krát více obyvatel. Disponuje značnými zásobami ropy, plynu, mědi, zlata a dalších nerostů. Především díky úspěšně rozvíjené těžbě mědi a relativně příznivému podnikatelskému prostředí v předchozích dvou dekádách ekonomika rychle rostla. Vyspělost země dle HDP na hlavu po zohlednění kupní síly je však stále zhruba 3,5krát nižší než ta naše. Potenciál dalšího rozvo-

je v mnoha oblastech je značný. Brzdit ho občas mohou přírodní katastrofy. Největší rizika ovšem spočívají ve špatně nastaveném politickém systému, charakteristickém polarizací, populismem, byrokracií a korupcí.

Politická situace v Peru je relativně turbulentní a v prosinci 2022 se dostala i do hledáčku českých médií. Tehdejší prezident **Pedro Castillo**, jehož tvrdě levicová politika se často střetávala se soukromým sektorem, předtím přežil dva pokusy o odvolání (v prosinci 2021

a v březnu 2022). Castillo měl v prosinci 2022 čelit dalšímu pokusu o odvolání, kterému se snažil předejít specifickým převratem. Dne 7. prosince **vyhlásil založení krizové vlády vládoucí pomocí dekretů** (nelegálně; zároveň se jmenoval do jejího čela), **dočasné rozpuštění parlamentu, reorganizaci soudů a výjimečný stav po celé zemi**. Přitom si stěžoval na předchozí obstrukce Kongresu při prosazování jeho politiky a údajné spojení mezi Kongresem a oligopolními podniky, na jejichž stranu se přidal i ústavní soud.



Řada členů vlády svého prezidenta nepodpořila, stejně jako armádní složky. Ústavní soud zamítl jeho rozpuštění Kongresu. Ještě ten samý den **byl prezident Castillo převážně opozičně obsazeným Kongresem odvolán** (aktuálně čelí až 34 letům vězení za rebelství) a hned poté **složila přísahu nová prezidentka Dina Boluarte**. Byla do té doby vice-prezidentkou Castilla, ale v posledních týdnech jeho vlády se od něj veřejně distancovala. Ve volbách v roce 2021 přitom kandidovala za stejnou stranu. Není přímo podporována žádnou stranou, protože její vlastní strana ji vyloučila již v lednu 2022 za to, že nedostatečně reprezentovala její ideologii (sama se označuje za umírněně levicovou).

Hluboká politická krize

Nová prezidentka nejdříve směřovala k předčasným volbám, které požadovali obyvatelé v celonárodních demonstracích v rámci **cca dvouměsíční nejhorší politické a společenské krizi za několik dekád**. Její návrhy ale Kongres opakovaně odmítl (předčasné volby znamenají změnu ústavy, vyžadují dvou třetinovou většinu Kongresu 87/130 nebo prostou většinu 66/130 s následným referendem). Prezidentka nakonec získala neformální podporu konzervativců v Kongresu, spoléhá především na středo-pravicové strany. To bylo deklarová-



odvolání prezidentky by došlo k vypsání předčasných voleb, což by znamenalo ztrátu i jejich stávajících křesel v Kongresu. **Obava kongresmanů ze ztráty vlastních křesel tak drží prezidentku u moci, i když její oblíbenost je jedna z nejnižších v Latinské Americe** a dlouhodoběji nepřesahuje 20 %.

Peru je formálně stále prezidentskou demokracií, ale **politika se v Peru stále více polarizuje, populismus a přebíhlost jsou běžné. Problémem je i korupce**. Prorůstání organizovaného zločinu do politiky se děje zcela otevřeně, např. loni zvolený předseda Kongresu má prokazatelné vazby na nelegální těžbaře. Nelegální těžba začíná být závažným problémem, který není vládou prakticky řešen. Odhaduje se, že roční zisky z této činnosti činí 8,5 mld. USD, což je více než z obchodu s drogami. Těžební průmysl je přitom nejdůležitějším odvětvím národního hospodářství.

Ústavní reformy

Zákonodárci se alespoň formálně snaží o zvýšení důvěry obyvatel v místní politický systém. V březnu 2024 schválili více než požadovanou 2/3 většinou v Kongresu změnu ústavy. Ta obsahuje dvě klíčové změny s účinností až po volbách v dubnu 2026. **První změnou je povolení možnosti znovuzvolení zákonodárců a budoucích senátorů**. Oficiálně má tento krok omezit sklony

zákonodárců ke korupci a zvýšit jejich odpovědnost tím, že se budou snažit o znovuzvolení. Na druhou stranu může dojít k opačnému efektu – řada již zkorumpovaných zákonodárců bude znovuzvolena a budou mít na upřednostňování spřízněných subjektů či zneužívání veřejných zdrojů více času a klidu. Pozitivní hodnocení tohoto kroku by proto nyní bylo předčasné.

Podobně rozporuplná je **druhá změna**, která se týká **znovuzavedení Senátu**. Většina obyvatel je přesvědčena, že znovuzavedení Senátu neposílí stranický systém, ale dále zvýší vliv populistické moci zákonodárné na úkor výkonné, tj. celkově spíše další komplikace a riziko pro přiřazení odpovědnosti v demokratickém systému. Optimisté naopak hodnotí zavedení Senátu pozitivně, měl by omezit vliv Kongresu. I optimisté ovšem připouštějí veřejnou kritiku, že existence Senátu zvýší legislativní byrokracii, jež je v Peru známá zneužíváním systému, korupcí a plýtváním veřejnými prostředky. V roce 2023 nevěřilo v průzkumech tomuto zákonodárnému sboru 90 % veřejnosti. Podobně již v roce 2018 odmítlo znovuzavedení Senátu v referendu 90,5 % voličů. K znovuzavedení Senátu dochází po více než 30 letech.

Nadcházející volby

Politické prostředí plné polarizace, populismu a korupce podkopává víru obyvatel v demokracii. Tu může v Peru zachránit pozitivní **praktická implementace zmíněných ústavních reforem po volbách v dubnu 2026**. Včetně další reformy – v současném systému může kongres odvolat prezidenta na základě vágního pojmu „slabé morální kapacity“, což vedlo k tomu, že Peru mělo za posledních 7 let 7 prezidentů.

Velké riziko ovšem představuje **vysoký počet menších stran (aktuálně jich je v kongresu 13)** s běžnou praxí přebíhlostí k jiné straně. **Kongres tak bývá fragmentovaný a vítězná strana v menšině**. K volbám v dubnu 2026 bylo již letos v lednu zaregistrováno 39 stran a dalších více jak 30 stran registraci dokončovalo. Tento strukturální nedostatek, společně s rostoucí politickou polarizací společnosti, zvyšuje riziko střetů mezi vládou

a kongresem, **s negativními dopady na tvorbu konzistentní hospodářské politiky a atraktivního podnikatelského prostředí**.

Nefunkční politický systém podkopává demokratické instituce a boj se zhoršující se bezpečnostní situací. Potenciálně hrozí návrat k autokratické vládě jako za vlády prezidenta Fujimoriho (1990–2000). Rizikem v této oblasti jsou



tvrdé represe vlády prezidentky proti demonstrujícím (začátkem roku 2023 největší počet mrtvých při jednom demonstračním hnutí od dob vlády Fujimoriho) a související nedostatek odpovědnosti za tyto činy. Problémem jsou i časté korupční skandály; **od roku 1990 všichni prezidenti čelili vyšetřování z korupce**, stávající prezidentku nevyjímaje. Vyšetřování z korupce čelí i většina zákonodárců a aktivní boj s korupcí od stávajících politických elit čekat nelze.

V roce 2023 byla dle nezávislých průzkumů **spokojenost obyvatel s demokracií nejnižší v regionu**. Značným rizikem je možnost využití neoblíbenosti stávajících politických institucí silným autoritativním populistou v **příštích volbách**. Např. dcera dřívějšího kontroverzního prezidenta Fujimoriho vede pravicovou stranu Fuerza Popular, která

je již nyní nejsilnější stranou v kongresu (22 křesel), a v říjnu 2024 vedla s 12 % odhady vítěze prezidentských voleb v roce 2026 (přitom skoro polovina dotázaných vůbec nevěděla, koho bude volit).

Mezinárodní vztahy

Čína pravděpodobně zůstane hlavním obchodním partnerem Peru. Tuto pozici Čína převzala od USA již v roce 2011.

V roce 2024 šlo 34 % peruánského exportu do Číny, přičemž do USA jen 13 %. Peru je druhým největším těžbařem mědi globálně, čínské firmy participují 25 % v daném sektoru a zároveň jsou hlavním odběratelem těžené mědi. Čína v posledních dvou dekadách silně investovala do sektorů těžby minerálů, ropy a plynu, přístavů a dopravní infrastruktury. Od roku 2009 mají obě země podepsanou Dohodu o volném obchodu. Peru z Číny dováží především textil a oblečení. Na druhé straně Peruánci neradi vidí čínské rybářské lodě operující na hranici peruánských námořních vod, či dokonce za ní.

Peru má podepsanou Dohodu o volném obchodu s USA, tj. Peruánci využívají zvýhodněného přístupu na americký trh. Díky tomu museli např. zlepšit pracovní či environmentální politiku. Peru hrálo klíčovou úlohu ve zformování

Skupiny Lima, která zahrnovala země LA chtějící mírovou cestou svrhnout prezidenta Madura ve Venezuele. Peru a USA spolupracují v rámci potírání výroby a obchodu s drogami a boje proti nadnárodním kriminálním skupinám; USA chválí Peru za boj proti drogám navzdory dlouhodobému umístění Peru mezi Top 2 zeměmi z hlediska objemu výroby drog. USA uznaly změnu vlády Peru v prosinci 2022, na druhé straně vyjádřily znepokojení nad mírou represí, kterých se vláda prezidentky Boluarte dopustila vůči protestujícím lidem.

Nový prezident Trump dal jasně najevo svůj postoj k nelegální migraci z Latinské Ameriky. V únoru 2025 pozastavil vymáhání zákona proti korupci v zahraničí, který doposud významně zlepšoval podnikatelské prostředí v celé Latinské Americe. Politika vůči Peru zatím nebyla specifikována. Nicméně s ohledem na razantní přístup Trumpu po znovuzvolení lze očekávat různé tlaky na zvýšení spolupráce a omezení vlivu Číny. Po tvrdém přístupu Trumpa v Panamě může být jedním z cílů Trumpovi agresivní politiky peruánský megapřístav Chancay, jehož první fáze byla slavnostně otevřena v listopadu 2024 za účasti čínského prezidenta. Přístav ležící jen 80 km severně od hlavního města Lima byl spolufinancován a je z 60 % vlastněn čínskou Cosco Shipping, která má také 50letou koncesi na jeho provozování. Nový přístav může obsluhovat i velké námořní lodě a ty už nemusejí na cestách z Asie do střední či jižní Ameriky nejprve zajíždět do doků v přístavech USA či Mexiku a překládat tam náklad menší lodě. To nejenže uspoří dopravní náklady, ale také zkrátí cestu zboží z Číny o cca 10 dní. Jeden člen Trumpova týmu se již nechal slyšet, že by uvalil na veškeré zboží exportované z tohoto přístavu do USA 60% clo.

Ekonomický růst zeslábl

V letech 2010–19 ekonomika rostla v průměru o 4,5 % ročně díky investicím v prostředí stabilního a predikovatelného makroekonomického prostředí. Díky silnému sektoru těžby se mluvilo o Peru jako o rychle rostoucí dvourychlostní ekonomice, která umí využívat své nerostné bohatství k rozvoji země. Ekonomický růst však v poslední necelé dekádě výrazně zeslábl, a to vlivem

řady klimatických i hospodářskopolitických faktorů: Devastující El Niño (v roce 2017), různé korupční skandály a pozastavené veřejné investice (2017–19), strukturálních omezení (byrokracie, vysoce neflexibilní pracovní trh atd.). V šedé ekonomice jsou stále zaměstnány téměř 3/4 pracovníků. Pod hranicí chudoby žije cca 20 % obyvatel. Velké rozdíly přetrvávají mezi regiony, zvláště mezi bohatým pobřežím a chudým, řídké osídleným vnitrozemím.

Růstový potenciál ekonomiky se tak snížil z cca 4 % ročně pod 3 % ročně. Velký propad ekonomiky ve výši 11 % v pandemickém roce 2020 byl kompenzován růstem přes 13 % v roce 2021. Politika minulého prezidenta Castillo zvýšila podnikatelskou nedůvěru a zastavila většinu soukromých investic v zemi. Celonárodní protesty po jeho odvolání na přelomu let 2022–23, včetně blokády silnic, těžby atd., měly zásadní dopady na –0,6 % HDP propad ekonomiky v roce 2023 (navíc v roce, kdy se navyšovala těžba mědi ve velkém dole Quellaveco). Negativně byl ovlivněn také turismus. Cyklón Yaku v březnu 2023 a silné deště zničily na suchém severu tisíce domů a zanechaly bez přístřeší 49 tisíc lidí. Následoval od května 2023 pobřežní El Niño, který přinesl intenzivní záplavy na větší rozloze severu (s podobnými dopady jako silná verze v roce 2017).



Struktura ekonomiky

Rok 2024 byl z hlediska klimatu a produkce zemědělství příznivější. Země se během posledních dvou dekád stala jedním z **globálně důležitých exportérů ovoce a zeleniny**. Tyto netradiční plodiny vynesly za leden–listopad 2024 skoro USD 10 mld. a jejich produkce meziročně vzrostla o 21 %. **Zemědělství by mělo zůstat mezi hlavními tahouny ekonomického růstu**, protože má Peru výhodné klimatické podmínky, stále levnou pracovní sílu a dohody o volném obchodu s hlavními světovými ekonomikami USA, EU (a Spojeným královstvím) i Čínou. Naopak rizikem mohou být extrémní výkyvy počasí.

Těžba zůstává nejkonkurenceschopnějším odvětvím peruánské ekonomiky. Za leden–listopad 2024 přinesl export těžných nerostů USD 43 mld. deviz, resp. **skoro 2/3 celkového exportu**. Stále vysoké ceny základních kovů (především mědi, ale i zlata) a silná globální poptávka nahrávají těžbě kovů, které jsou třeba k výrobě energie z obnovitelných zdrojů a elektrifikaci (především elektrická vozidla). Ve střednědobém výhledu však politická nestabilita, nejistota ohledně hosp. politiky a sociální nepokoje mohou ovlivnit rozvoj sektoru. Hospodářská politika současné prezidentky je sice podnikatelsky přízní-

vější než u předchozího prezidenta, ale **regulační překážky a sociální rozpory omezí investice do nových větších dolů** (místní obyvatelé často místo profitu z těžby čelí znečištění živ. prostředí apod.). **Turismus se zotavuje**, čemuž pomůže i expanze a modernizace letišť v Limě a výstavba moderního letiště v Cusco, které nabídne lepší přístup k hlavním místním turistickým atrakcím.

Pozitivem pro ekonomiku jsou **dlouhodobě dobré makroekonomické politiky a institucionální rámec**, které pomohly překonat sociální nepokoje a přírodní katastrofy. K oživení ekonomického růstu je **zapotřebí reforma daní a pracovního trhu** (většina obyvatel se žije v rámci šedé ekonomiky). Velmi rozdílné jsou v Peru instituce. Na jedné straně **země disponuje velmi silnými ekonomickými institucemi** zajišťujícími makroekonomickou stabilitu, podnikatelsky příznivé prostředí a obezřetnou fiskální politiku (nezávislá centrální banka, zákon o fiskální zodpovědnosti, dobrý bankovní dohled a regulace, mnoho dohod o volném obchodu, v klíčových funkcích odborníci). Na druhé straně Peru **trpí velmi slabými politickými institucemi**, které jsou plné korupce, politických střetů, a neefektivní byrokracie (především na regionální a obecní úrovni). Soudní systém je slabý, stejně jako vzdělávací.

Energetika

V roce 2002 Peru vyrábělo 80 % elektrické energie z vodních zdrojů. Hydroelektrárny mají díky vysokým Andám značný potenciál. Přes neustálý růst kapacity hydroelektráren se podíl vodní energie v energetickém mixu Peru významně snížil a bude se snižovat i nadále, i když z jiných důvodů než doposud. Stabilitě dodávek el. energie výrazně pomohla těžba plynu, **většina nových elektráren spaluje zemní plyn**. Podíl plynu v energetickém mixu mezi lety 2002 a 2023 vzrostl z pouhých 5 % v roce 2002 na 34 % v roce 2010 a 42 % v roce 2023. Tento podíl si plyn výhledově udrží. **Podíl hydroelektráren postupně klesal na aktuálních cca 50 % a (navzdory jejich dalšímu rozvoji a nárůstu výrobní kapacity o cca pětinu v příští dekádě) bude v energetickém mixu nadále klesat k cca 43 % v roce 2033**, především

díky rychlejšímu rozvoji větrných a solárních zdrojů. Značné investice do větrné a solární energetiky budou znamenat **budoucí nárůst podílu větru a slunce při výrobě el. energie** z necelých 5 % v roce 2022 na téměř 15 % v roce 2033.

Peru má značné zásoby ropy a plynu. Plyn už dlouhodobě těží, úspěšně využívá v energetice a dokáže jej také zkapalnit a od roku 2010 vyvážet LNG. Klíčový je v tomto ohledu projekt Camisea na jihovýchodě země, který se postaral v první polovině 2024 o 95 % produkce plynu. Výhled v odvětví zemního plynu je pozitivní. Dnes se větší polovina těžného plynu spotřebovává v Peru a menší polovina se může exportovat. Jelikož v příští dekádě stoupne tuzemská spotřeba plynu jen o cca 1/3, ale produkce plynu se téměř zdvojnásobí, **bude Peru po roce 2030 moci vyvážet téměř 2/3 své produkce zemního plynu**. Navzdory velkým zásobám ropy Peru 75 % své spotřeby dováží a zatím to nevypadá, že by mělo v blízké budoucnosti k rapidnímu rozvoji ropného sektoru dojít.

Stabilní finanční situace

Výhodou Peru je tradičně obezřetná fiskální politika, díky níž se veřejný dluh k HDP pohybuje od roku 2020 okolo relativně nízkých 34 %. Fiskální bilance je silná. Deficity státního rozpočtu bývají okolo 2–3 %, což při mírně rostoucí ekonomice udržuje vládní zadlužení na stabilní úrovni. Vládě se dařilo vybírat více daní a zvýšila poměr rozp. příjmů k HDP z 18 % v roce 2017 na 20 % v 2023–24. Placené úroky vůči rozp. příjmům se pohybují v letech 2023–24 okolo nízkých 8 % a zásadně nezatěžují výdajovou stranu státního rozpočtu. Přesto bude potřeba razantněji zvyšovat rozpočtové příjmy s ohledem na střednědobý plán fiskální konsolidace. Zlepšit by se měl i fiskální rámec (měly by se přehodnocovat střednědobé fiskální cíle, dluhové stropy, likviditní rezervy, posílit efektivitu Fiskální rady) a z dl. pohledu je důležitá penzijní reforma.

Běžný účet platební bilance byl v letech 2023–24 v mírném přebytku 1 % HDP. Pozitivní bylo saldo obchodní bilance díky nárůstu exportované těžby, i když snižované vyššími cenami ropy



(Peru je čistý dovozce ropy). Značné devizové rezervy by měly zabránit případné krizi platební bilance. Bankovní aktiva činila koncem roku 2023 skoro 58 % HDP a v relaci k relativně dobrým externím ratingům země není bankovní sektor velký. Banky jsou likviditní a kapitálově dobře vybavené, **finanční sektor je zdravý a země má přístup na mezinárodní finanční trhy**. Regulační prostředí je dobré. Dolarizace průměrná. Návazně na snižující se inflaci zahájila centrální banka v září 2023 proces snižování úrokových sazeb. **Inflace je již pod kontrolou**, aktuálně kolem 2 až 3 %.

Vybrané makroekonomické údaje

	2019	2020	2021	2022	2023*	2024*
Roční růst HDP (%)	2,2	-11,0	13,6	2,7	-0,5	2,9
Nominální HDP (USD mld.)	233,0	206,5	226,4	244,2	266,9	287,8
Nominální HDP na osobu (USD)	7 181	6 288	6 824	7 302	7 904	8 452
Nominální HDP na osobu PPP (USD)	14 864	13 242	15 573	16 991	17 349	18 104
Inflace (%)	2,1	1,8	4,0	7,9	6,3	2,4
Saldo státního rozpočtu (% HDP)	-1,4	-8,3	-2,5	-1,4	-2,8	-3,1
Počet obyvatel (mil.)	32,4	32,8	33,2	33,5	33,8	34,2
Nezaměstnanost (%)	6,6	12,8	11,3	7,7	6,9	7,0
Saldo běžného účtu (USD mld.)	-1,4	1,9	-4,7	-9,7	2,2	7,4
Saldo běžného účtu (% HDP)	-0,6	0,9	-2,1	-4,0	0,8	1,9
Směnný kurz (LCU/USD)	3,3	3,5	3,9	3,8	3,7	3,8

Zdroj: S&P Global (*odhad)

Ukazatele zadlužení

	2019	2020	2021	2022	2023*	2024*
Devizové příjmy (USD mld.)	62,8	52,5	73,3	79,5	85,2	92,1
Přímé zahr. Invest., Net (USD mld.)	4,3	2,5	9,1	10,6	5,4	5,2
Přímé zahr. investice, Net (% HDP)	1,8	1,2	4,0	4,3	2,0	1,8
Deviz. rezervy, bez zlata (USD mld.)	66,8	72,7	76,0	70,0	68,8	64,9
Pokrytí importu (měsíce)	15,5	20,6	15,6	12,1	13,1	12,1
Celkový vnější dluh (USD mld.)	64,2	73,5	77,2	79,9	81,5	83,2
Celkový vnější dluh (% HDP)	27,6	35,6	34,1	32,7	30,5	28,9
Celkový vn. dluh (% zahr. příjmů)	102,3	140,1	105,4	100,6	95,7	90,3
Krátkodobý vnější dluh (USD mld.)	8,6	10,3	10,6	10,7	10,7	10,7
Kr. vnější dluh (% vnějšího dluhu)	13,3	14,0	13,7	13,4	13,2	12,9
Kr. vnější dluh (% zahr. rezerv)	12,8	14,1	13,9	15,3	15,6	16,5

Zdroj: S&P Global (*odhad)

	Rating 24. 02. 2025		Rating 03. 11. 2023	
Rating Agency	Rating	Výhled	Rating	Výhled
Moody's Investor Service	Baa1	Stabilní	Baa1	Negativní
Standard & Poor's	BBB-	Stabilní	BBB	Negativní
Fitch	BBB	Stabilní	BBB	Negativní

SWOT analýza



SILNÉ STRÁNKY:

- Nízké zadlužení vlády, FX rezervy
- Nerostné bohatství
- Silné ekonomické instituce



PŘÍLEŽITOSTI:

- Zásoby nerostných surovin, včetně kriticky důležitých minerálů
- Dohody o volném obchodu
- Vstřícné podnikatelské prostředí



SLABÉ STRÁNKY:

- Politická nefunkčnost, korupce
- Slabé politické instituce
- Rozsáhlá šedá ekonomika
- Závislost na vývozu několika komodit



HROZBY:

- Politická fragmentace, polarizace, populismus
- Obnovení a eskalace protestů obyvatel
- Zhoršení atraktivního podnik. prostředí
- El Niño – sucha a záplavy

ZÁVĚR

Dlouhodobým rizikem Peru je polarizovaná politika prorostlá korupcí a byrokracií, se slabým sklonem k přiřazování odpovědnosti za politická rozhodnutí. Nepomáhá ani volební systém umožňující dostat se do kongresu mnoha vzájemně nesoudrým stranám. Frustrace veřejnosti nahrává populistickým politikům a politická rizika mohou narůstat. Při jejich akceptaci však Peru skýtá spousty příležitostí v energetickém sektoru, těžbě či zemědělství. Výhodou je udržitelný státní dluh a zdravé finanční trhy. Ekonomický růst je sice slabší než v předchozí dekádě, ale země stále roste a rozvíjí řadu odvětví.

Peru je od roku 2022 kandidátskou zemí na vstup do OECD. Přístupový proces do OECD poskytuje zemi jasný návod vyžadující mnohem ambicióznější reformy ke zlepšení podnikatelského prostředí a zajištění inkluzivního a udržitelného ekonomického růstu (zlepšit kvalitu řízení municipalit, omezit rozsáhlou šedou ekonomiku, reformovat služby státu). Potřebný je boj s korupcí a posílení efektivity vládních institucí. Další směřování Peru nejen v těchto oblastech bude snadnější odhadovat po volbách v dubnu 2026.

Vstup na peruánský trh: stručný průvodce pro české exportéry

Komentář poskytla: Petra Balladares, ředitelka zahraniční kanceláře CzechTrade Peru



Zdroj: CzechTrade

Španělština posune vaše obchodní vztahy na vyšší úroveň a otevře více dveří než dokonalá angličtina. Nezapomeňte také propagační materiály připravit ve španělštině. Peruánci studovat anglické materiály nebudou. Pří-

Dobrou zprávou je, že Peruánci stále častěji dbají na kvalitu výrobků a služby aftersales. Doby, kdy byla důležitá pouze cena, jsou ty tam. Je to dáno tím, že na peruánském trhu je velké množství čínských výrobků a většina míst-

Nejefektivnějším komunikačním kanálem je chatování přes WhatsApp.

chozí emaily se v Peru nekontrolují na denní bázi. Spojte se s místním partnerem nejprve raději přes WhatsApp nebo telefonicky a až poté pošlete email. Nejefektivnějším komunikačním kanálem je chatování přes WhatsApp.

Udržujte aktivní komunikaci s potenciálními partnery. Iniciativa musí neustále vycházet od české firmy. Není nezdvořilé potenciální partnery a klienty kontaktovat i po delším čase. Na druhou stranu nemá smysl na místního partnera tlačit. Není neobvyklé, že se peruánský kontakt neozývá i několik měsíců, aby vás z ničeho nic překvapil intenzivní komunikací vyžadující vaši okamžitou reakci. Peruánci zkrátka, stejně jako ostatní Latinoameričané, neradi sdělují špatné zprávy a raději se v komunikaci odmlčí, dokud problémy nepominou, a informují vás až o dobrém výsledku.

ních se již dříve „nachytala“. Peruánci nemají velké povědomí o České republice, ale dobře znají německé výrobky, které jsou pro ně synonymem kvality. Je třeba jim neustále vysvětlovat, že s českými produkty získají vynikající kvalitu a zpravidla výhodnější cenu, než mohou nabídnout výrobci ze západní Evropy a USA.

Dobývání peruánského trhu je dlouhodobý proces plný specifík, které české exportéry bez zkušeností z Latinské Ameriky mohou zaskočit. Rozhodně má o peruánský trh ale smysl usilovat! Není na něm tolik zahraniční konkurence a pokud český exportér na trhu uspěje, získá i významný market share. Doporučuji využít zkušeností a expertízy pracovníků zahraniční kanceláře CzechTrade Peru, kteří se stanou vaší prodlouženou rukou v tomto vzdáleném teritoriu a ušetří vám spoustu času a zbytečných nervů.

Novinky ze světa trade, export & ECAs

Autor: Jana Ševcová, specialista mezinárodních vztahů EGAP

UKRAJINA ZÍSKALA PŮJČKU NA NÁKUP RAKET S PODPOROU UKEF

Spojené království schválilo úvěr na financování vývozu ve výši 1,6 miliardy liber, který podpoří prodej raket protivzdušné obrany válkou ztímané Ukrajině.

Premiér **Keir Starmer** oznámil tuto dohodu po summitu v Londýně, kde se 2. března sešli evropští lídři, aby projednali strategii pro dosažení trvalé mírové dohody s Ruskem.

Na základě smlouvy **bude UK Export Finance (UKEF)** ručit za půjčku ukrajinské vládě, která je vázána na nákup 5 000 lehkých víceúčelových raket (LMM) od výrobce obranných zařízení **Thales**.

„Naším výchozím bodem musí být zajištění co nejsilnější pozice Ukrajiny,“ řekl **Star-**

mer novinářům 2. března. „Toto bude mít zásadní význam pro ochranu kritické infrastruktury nyní a pro posílení Ukrajiny při zajišťování míru, až nastane.“

Předpokládá se, že půjčka podporovaná UKEF vytvoří v Belfastu 200 nových pracovních míst a ztrojnásobí výrobu lehkých raket, které se používají k odrážení ruských leteckých útoků.

„Ukrajina již nasadila vysoce výkonné rakety LMM jako součást své protivzdušné obrany, kde se ukázaly jako neuvěřitelně účinné při ochraně civilního obyvatelstva a kritické infrastruktury před ruským bombardováním,“ uvádí britské ministerstvo obrany.

Dohoda navazuje na smlouvu o podpoře obranného vývozu, kterou Spojené království a Ukrajina podepsaly v červenci 2024 a která Kyjevu poskytla přístup ke

kapacitě UKEF ve výši 3,5 miliardy liber na nákup vojenského zboží a služeb.

Společnost **Thales** dodá počáteční zakázku v hodnotě 1,16 miliardy liber s možností dalších 500 milionů liber, zatímco nejmenovaná ukrajinská firma bude vyrábět nosné rakety a velitelská a řídicí vozidla.

Thales uvádí, že střely mají dolet více než 6 km a mohou být odpalovány z různých platforem na zemi, na moři i ve vzduchu.

Po londýnském summitu mají evropské státy včetně Spojeného království a Francie pomoci Ukrajině vypracovat plán na zastavení války, který pak projednají s USA.

„Dnes se nacházíme na dějinné křižovatce. Toto není chvíle pro další řeči, je čas jednat... Je čas vystoupit a postavit se do čela a sjednotit se na novém plánu, na spravedlivém a trvalém míru,“ řekl **Starmer**.

Minulý týden Velká Británie slíbila, že do dubna 2027 zvýší výdaje na obranu na 2,5 % HDP, a potvrdila ambici vydávat v dalším volebním období na obranu 3 % HDP.

Banky pro exportní financování – které spolupracují s agenturami pro exportní úvěry, jako je UKEF – tvrdí, že aktivita v obranném sektoru je na vzestupu v důsledku zvýšeného geopolitického napětí.

Jak informovala agentura **GTR** na konci roku 2024, UKEF také poskytla záruky ve výši přibližně 9 miliard liber na pomoc Polsku při budování systému protiraketové obrany, protože země posiluje své ozbrojené síly po ruské invazi na Ukrajinu.

TRUMP OZNÁMIL VÝBĚR KANDIDÁTA NA PŘEDSEDU US EXIM

Jen několik týdnů po začátku svého druhého funkčního období jmenoval **americký prezident Donald Trump Johna Jovanovice** příštím předsedou a generálním ředitelem **Exportní a importní banky Spojených států (US Exim)**.

Prezident **Trump** to oznámil na své sociální síti **Truth Social** s tím, že zkušenosti **Johna Jovanovice** v oblasti energetiky, komodit a infrastruktury pomohou učinit americkou energetiku a výrobu opět „dominantní“.

„Bude neúnavně pracovat na ochraně všech zisků z naší silné celní politiky, zaručí, že se našemu vývozu dostane spravedlivého zacházení, a vždy bude na prvním místě stavět americké společnosti a náš energetický export,“ uvedl **Trump**.

Jovanovic v současné době působí jako ředitel pro strategii ve společnosti **Asplundh Tree Expert** se sídlem v USA, která poskytuje služby v oblasti výstavby infrastruktury po celém světě.

Jovanovic působil jako úředník v DFC mezi zářím 2020 a březnem 2021 a odešel jen několik měsíců po skončení prvního funkčního období bývalého prezidenta **Joea Bidena**.

V DFC působil jako výkonný ředitel pro západní Balkán. Podobně jako **US Exim**, DFC posiluje podporu zahraničních projektů na trzích s vyšším rizikem.

Nominaci **Johna Jovanovice** musí ještě potvrdit americký Senát, ale pokud bude **Trumpův** výběr schválen, **Jovanovic** převzme funkci člena správní rady **Spencer** **Bachuse**, který působí jako dočasný předseda.

Bidenova volba na post předsedy **US Exim**, **Reta Jo Lewis**, odešla z agentury v lednu. Dvěma členům správní rady – místopředsedkyni **Judith Pryor** a řediteli **Owenu Herrstadtovi** – rovněž vypršel mandát.

NĚMECKO SE SNAŽÍ PODPOŘIT PRŮMYSL POMOCÍ REORGANIZACE VÝVOZNÍCH ÚVĚŘŮ

Německá vláda představila balíček opatření, která mají rozšířit působnost její agentury pro vývozní úvěry – **Euler Hermes**, přičemž banky si pochvalují uvolněnější požadavky na lokální náklady a vstřícnější postoj k vývozu obranného zboží.

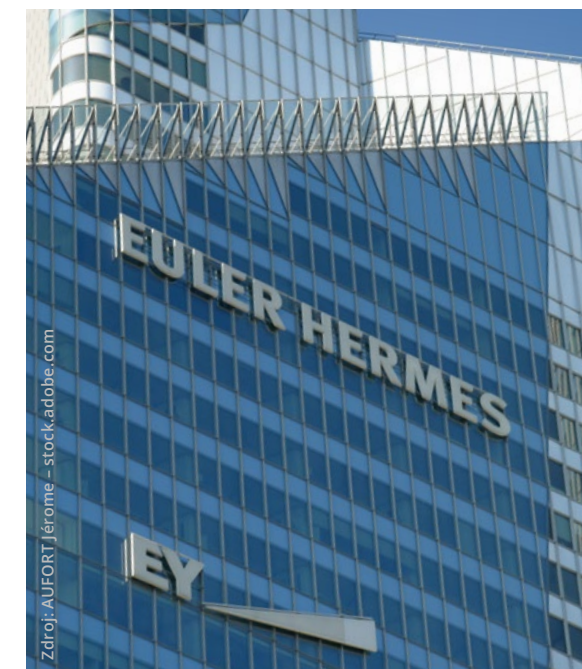
V lednu německý ministr hospodářství a klimatu **Robert Habeck** odhalil sérii reforem, které mají pomoci podpořit průmyslovou základnu země, jež byla v posledních letech stlačena rostoucími náklady na energie a konkurencí ze zemí, jako je Čína.

V rámci jedné z reforem se společnost **Euler Hermes** chystá zavést strategii „flex&cover“, která přepracuje pravidla pro lokální náklady a umožní jí zaujmout pružnější přístup při posuzování žádostí o vývozní úvěr.

Dříve musely společnosti odebírat alespoň 49 % zboží od německých dodavatelů, aby splnily podmínky. Podle nového rámce bude **Euler Hermes** místo toho

posuzovat společnosti s širší „stopou“ v Německu a zohledňovat „mezinárodní obchodní a dodavatelské modely německých společností v zahraničním obchodě,“ uvádí se v prohlášení.

Změny „zajistí větší flexibilitu, lepší podmínky a rychlejší procesy,“ uvedl pro **GTR** vedoucí oddělení dopravy společnosti **Euler Hermes Manuel Dircks**. „Cílem je posílit konkurenceschopnost německých vývozců, zajistit jim doma pracovní místa v průmyslu a také usnadnit větší vývoz.“



Německo je jedním z největších poskytovatelů exportních úvěrů na světě, podle údajů americké vlády pokrylo v roce 2023 transakce v hodnotě 12,5 miliardy USD.

I přesto je německý obchodní sektor pod obrovským tlakem. V lednu 2025 vláda předpověděla, že vývoz v letošním roce poklesne o 0,3 % v důsledku oslabení konkurenceschopnosti a také geopolitického a obchodního napětí. Tyto dopady citelně pociťují hlavní vývozců automobilového průmyslu **VW**, **BMW** a **Mercedes-Benz**.

Nový balíček, který zahrnuje také větší podporu německých obranných výrobců a zvýšení limitů protizáruk na 120 milionů EUR, uvítaly banky, podle nichž pomůže posílit globální konkurenceschopnost Německa.



V uplynulých deseti letech působil také v energetické a komoditní investiční platformě **Nova Fleet** a v **US Development Finance Corporation (DFC)**.

Kathrin Eich, globální ředitelka strukturovaného exportního a obchodního financování v **Commerzbank**, v příspěvku na síti LinkedIn uvádí, že balíček je „milníkem pro německé exportní financování“ a je přizpůsoben potřebám německého exportního průmyslu a bank.

Klaus Mai, hlavní poradce v týmu **UniCredit** pro infrastrukturu a exportní financování, uvádí, že „flex&cover je pro Euler Hermes skutečnou změnou paradigmatu. O tomto systému se již nějakou dobu diskutuje v různých odborných skupinách. Nový přístup flex&cover představuje pro německý exportní průmysl velmi významný krok.“

SPOLEČNOST NEOM ZÍSKALA ÚVĚR ZAJIŠTĚNÝ SPOLEČNOSTÍ SACE

Saúdskoarabská společnost **Neom** development získala od italské exportní úvěrové agentury **Sace** a syndikátu devíti mezinárodních bank nevázaný úvěr ve výši 3 miliard USD.

Megaprojekt Neom slibuje přeměnit pouštní oblast na severozápadě Saúdské Arábie ve zvláštní ekonomickou zónu a futuristické seskupení měst poháněných výhradně obnovitelnou energií.

Developerská společnost Neom – plně vlastněná saúdskoarabským státním veřejným investičním fondem – použije prostředky z této půjčky na projekty v klíčových odvětvích, jako je infrastruktura, stavebnictví a doprava.

Společnost Sace nabízí podporu na nevázaném základě a ručí za multiměnový úvěr od mezinárodních bank: **Bank of China, BBVA, Bank of America, Bank of China, Citi, China Construction Bank, Crédit Agricole CIB, HSBC a JP Morgan**.

Krytí společnosti Sace není přímo spojeno s vývozními smlouvami a nespadá do působnosti Arrangementu OECD o oficiálně podporovaných vývozních úvěrech.

Společnost Sace nicméně ve svém prohlášení uvádí, že „partnerství umožní společnosti Neom využít dodávek od italských podniků, zejména malých a středních.“

„Italští dodavatelé a zhotovitelé doposud podpořili společnost Neom v řadě projektů se zakázkami v hodnotě 6,3 miliardy USD a cílem dohody je dále posílit a rozvíjet tyto důležité mezinárodní obchodní vztahy,“ uvádí Sace.

Saúdskoarabský korunní princ **Mohammed bin Salmán** zahájil projekt Neom v roce 2017 a prohlásil, že tento gigaprojekt v hodnotě 500 miliard dolarů

podpoří saúdskou vizi 2030, obrovskou iniciativu, jejímž cílem je diverzifikovat ekonomiku státu od ropy.

Společnost Neom ve svém prohlášení uvedla, že tato transakce je jejím prvním korporátním ECA financováním a největším nevázaným financováním, za které kdy Sace ručila.

„Zajištění tohoto nevázaného úvěru od společnosti Sace nejen diverzifikuje naše zdroje financování, ale také nám poskytuje finanční flexibilitu pro realizaci našich strategických iniciativ,“ říká **Rayan Favez, zástupce generálního ředitele společnosti Neom**. „Tato dohoda posiluje naši finanční stabilitu a dává nám dobrou pozici pro další vstup na mezinárodní úvěrové a kapitálové trhy. Očekáváme, že to bude první z mnoha transakcí s mezinárodními věřiteli.“

Společnost Sace v posledních letech poskytla nevázanou podporu v hodnotě miliard dolarů, často za účelem zajištění dodávek energií a kovů od významných obchodníků s komoditami, jako jsou **Vitol, Gunvor, Trafigura a Mercuria**.

„Jsme rádi, že se můžeme po boku společnosti Neom podílet na tomto špičkovém projektu, který vytváří příležitosti v celé řadě odvětví pro italské malé a střední podniky a dodavatelské řetězce,“ říká **Alessandra Ricci, generální ředitelka společnosti Sace**.

DÁNSKÁ EXPORTNÍ ÚVĚROVÁ AGENTURA PODPOŘILA UKRAJINSKÝ PROJEKT VĚTRNÝCH ELEKTRÁREN

Dánská exportní úvěrová agentura se zaručila za financování ve výši 420 milionů USD na rozšíření větrné farmy v blízkosti frontové linie na Ukrajině, což podtrhuje chuť Dánska podporovat projekty v této zemi navzdory válce s Ruskem.

Dánský exportní a investiční fond (EIFO) uvedl, že se zaručil za úvěr, který poskytla **Danske Bank** soukromé ukrajinské energetické společnosti **DTEK**. Úvěr má 12letou splatnost s dvouletým

odkladem splátek, uvedla společnost DTEK pro GTR.

DTEK použije většinu úvěru na nákup 64 turbín od dánské společnosti **Vestas**, které budou instalovány ve druhé fázi větrné farmy Tyligulska – na ukrajinském pobřeží Černého moře.



Zdroj: Adobe Stock

Projekt Tyligulska se nachází v Mykolajivské oblasti na jihu Ukrajiny a je vzdálen asi 100 km od současné frontové linie. Po dokončení bude mít větrná farma výkon 498 megawattů, což podle společnosti Vestas postačí k napájení 900 000 domácností a půjde o největší projekt větrné elektrárny na Ukrajině.

Podle společnosti DTEK jde o největší soukromou investici v ukrajinském energetickém sektoru v historii a největší komerční investici na Ukrajině od ruské invaze v únoru 2022.

„Naším cílem je nejen obnovit to, co bylo zničeno Ruskem, ale také položit základy ekonomického růstu,“ říká **akcionář DTEK Rinat Achmetov**. „Dohoda o výstavbě druhé etapy Tyligulské větrné farmy – největšího ekologického energetického zařízení v zemi – podpoří vytvoření silného a nezávislého ukrajinského energetického průmyslu. Je také projevem důvěry našich evropských partnerů.“

Peter Boeskov, obchodní ředitel společnosti EIFO, uvedl: „Vytvořit strukturu financování projektu ve válečné zemi, jako je Ukrajina, byl velmi náročný úkol. Podařilo se to jen díky dobré spolupráci mezi společnostmi DTEK, Vestas, Danske Bank a EIFO a je to milník z hlediska řešení financování na Ukrajině.“

Tato transakce je poslední z několika, které EIFO podpořilo od vypuknutí války. Jedná se o jedinou evropskou exportní úvěrovou agenturu, která má na Ukrajině svého úředníka poskytujícího poradenství v oblasti potenciálních investic, a je jednou z mála agentur, které poskytují záruky pokrývající 100 % komerčního úvěru v zemi. EIFO uvádí, že od ruské invaze podpořila na Ukrajině 15 projektů.

Finanční ředitel EIFO se sídlem v Kyjevě **Kaare Stamer Andreassen** řekl koncem listopadu společnosti GTR Nordics, že EIFO může pokrýt splatnost až 22 let, což je v souladu s Arrangementem OECD o exportních úvěrech, a nabízí minimální pojistné.

„Nejsme tu proto, abychom vydělávali peníze, ale proto, abychom na Ukrajině obchodovali,“ řekl Andreassen a později dodal, že díky válečné podpoře EIFO budou mít dánské společnosti na Ukrajině po skončení konfliktu silnou pozici.

US EXIM POSKYTNE FINANCE NA PROJEKT VÝROBY ENERGIE Z PLYNU

Americká banka US Exim schválila úvěr ve výši 527 milionů USD, který má americkým společnostem pomoci s rozvojem projektu přeměny plynu na energii v Guyaně.

Finanční prostředky, které byly vyplaceny guyanskému ministerstvu financí, budou použity na výstavbu závodu na separaci zemního plynu a 300MW plynové elektrárny a budou rovněž financovat služby související s plynovodem, který bude elektrárny zásobovat.

US Exim uvádí, že projekt zdvojnásobí instalovaný elektrický výkon Guyany a pomůže jihoamerické zemi přejít od pou-

žívání dováženého topného oleje jako zdroje energie, což povede ke snížení emisí CO₂ o více než 460 000 tun ročně.

Projekt získal koncem listopadu po časově náročném procesu due diligence od banky předběžné schválení, a to navzdory neustálým námitkám ze strany klimatických aktivistů a nevládních organizací proti pokračujícímu financování ropy a plynu ze strany US Exim.

Na projektu se podílí více než desítka amerických společností, mimo jiné vznikl společný podnik texaské společnosti **Lindsayca**, která se zabývá energetickými řešeními, a inženýrské společnosti **CH4 Systems** z Portorika. Tento společný podnik využívá služby společnosti **ExxonMobil**.



Zdroj: Adobe Stock

Projekt spadá pod program China and Transformational Exports, který existuje na podporu amerických podniků, jež soutěží s čínskými vývozci o zahraniční zakázky. Od doby reautorizace US Exim v roce 2019, má banka povinnost vyhradit nejméně 20 % svého celkového financování pro projekty, které spadají do této oblasti. Program umožňuje US Exim poskytovat delší dobu splatnosti a nižší sazby, které se potenciálně vyrovnají sazbám, jež banka očekává od čínských poskytovatelů exportních úvěrů.

Do konce roku budeme úplně digitální

Osobní kontakt ale počítač nikdy nenahradí

Autorky: Jana Tocháčková, specialista PR a marketingu, Eva Materlínová, specialista marketingu EGAP



Zleva: Ing. Michal Janků, ředitel Odboru pojištění vývozních úvěrů a investic; Ing. Jan Dubec, ředitel Odboru akvizic a pojištění dodavatelských úvěrů

Společný přenosný telefon, skartovací místnost, rozmnožovna. Mnohé fenomény, které byly nepostradatelným inventářem každé firmy, odnesl čas stejně jako fialová saka a křiklavé kravaty. Inovace naší exportní pojišťovny se projevují především elektronickou dostupností našich služeb. Jaké byly začátky zdokonalování toho, co děláme, a kam naše inovace směřují, jsme se zeptali **šéfů Odboru akvizic a pojištění dodavatelských úvěrů Jana Dubce a Odboru pojištění vývozních úvěrů a investic Michala Janků.**

Honzo, ty jsi u nás už od roku 1994, spoustu let, skoro úplně od založení EGAPu. Jaká byla první inovace, na kterou si vzpomínáš?

Honza: Když jsme začínali, tak se nedalo telefonem zavolat meziměsto normálně jako z pevné linky. To bylo jenom pro účely volání po baráku. A když jsme chtěli volat klienta meziměsto, tak jsme si museli jít půjčit takový obrovský přenosný mobil a z něj se volaly všechny meziměstské hovory. Takže do té doby, než se vůbec přešlo na normální tele-

fonování, to bylo prostě hrozné. Pak ty systémy, ty byly programované uvnitř baráku, takže kromě toho, že jsme používali Quattro, což byl předchůdce Excelu, kde se, jako teď, dělaly tabulky, tak jsme měli naprogramovaný náš pojistný systém.

Michale, ty jsi nastoupil v roce 2013. Jak na tebe působily procesy a prostředí, do kterého jsi přišel?

Michal: Když jsem nastoupil, tak můj první dojem byl, že jsem spoustu času trávil zakládáním a skartováním papírů. Největší posun asi vidím od kancelářů přetékajících stohy papírů založených někde v šanonech, ten je za uplynulých 10 let za mě velký.

Honza: Největší boom nějaké modernizace a inovace přišel s Honzou Procházkou (pozn. CEO EGAP v letech 2012–2022), který sem nastoupil jako generální ředitel z komerčního byznysu. Začalo přetváření pracovních postupů, začal se počítat čas zpracování obchodního případu, vypracovávaly se procesní mapy, vznikla skupina na aktualizaci procesů. Chtěl vše zrychlit, a tak zjišťoval, kde se ztrácí čas. A další inovace byly, když se tady na zelené louce začaly budovat nové produkty, jako například záruky, kdy se stavělo od začátku a ten proces byl super rychlý.

Michal: A obrovský zlom přišel s covidem. Pandemie zrychlila digitalizaci na celém světě, i u nás. Do té doby se

všechny dokumenty musely tisknout, ale kvůli pandemii to vlastně najednou papírovou cestou dál nešlo. Udeřil covid, zavřel se barák a v ten moment jsme byli komplet paperless. Práce na záručních programech COVID Plus a EGAP Plus mě bavila právě kvůli rychlosti a efektivitě. A všechno to bylo v digitálu, šlo to online od začátku až do konce, což se snažíme nyní aplikovat i na všechny další produkty. Troufám si říct, že pandemie urychlila inovace o dobrých pět let.

Jaký je teď poměr elektronických žádostí k těm neelektronickým?

Honza: U mých produktů B, Bf, C, Cf a V už chodí vše jenom elektronicky. A Michal na to bude postupně najíždět.

Michal: U nás to je 50 %, co se týče produktů plně online, ale podle počtu žádostí se jedná o více jak 90 %. Pochopitelně jsme začali s digitalizací u nejvíce poptávaných produktů.

bankéři tam zase mají přehled o svých projektech a žádostech, jejich šéfové, tam zase vidí celé portfolio banky – jak žádosti, tak aktivní smlouvy. Na první dobrou jsou vidět dobře běžící případy, problematické smlouvy i pojistné události. Kromě žádostí a správy smluv mohou online hlásit i pojistné události. Za mě je dobrá inovace i to, že přes systém se nahrávají i všechny související dokumenty a přílohy, nemusí se posílat e-mailem ani úschovnou kvůli velké kapacitě a klient vše přehledně nahraje.

Co inovativního dnes EGAP nabízí klientům, vývozcům nebo bankám? Na co už nepotřebují papír či osobní návštěvu?

Honza: Jsou produkty, kde se dá všechno vyřídit online.

Michal: Já bych možná ještě před produkty zmínil i úvodní schůzky. Když mají klienti obchodní jednání, tak k tomu jim můžeme poskytnout informace o volných limitech. My jsme schopni na základě krátkého mailu připravit prescoring a říct, jestli je daná země pojistitelná, aby věděli, jestli se tam mají vrhat nebo ne. To si myslím, že je obrovský benefit, že mají klienti tuhle online možnost, která předtím nebyla tak jednoduchá a rychlá, a navíc je zcela zdarma.

Honza: Jsou produkty, které projdou komplet přes online a podepisuje se vlastně až finální papírová pojistná

Obrovský zlom přišel s covidem. Pandemie zrychlila digitalizaci na celém světě, urychlila inovace.

Honza: V pandemii bylo klíčové mít procesy jako podávání žádostí o všechny produkty online. Jinak by to nešlo ani zvládnout a my jako EGAP jsme to zvládli opravdu skvěle, protože jsme těsně před pandemií spustili náš systém EGAP online.

A ještě zpátky do minulosti, jaké byly reakce klientů, kteří mohli poprvé například vyplňovat žádosti online?

Honza: Tím, že to znali od komerčních hráčů, tak se o žádné překvapení nejednalo. Ale zase náš systém je trochu jiný, takže určitá vysvětlování samozřejmě z naší strany probíhala. Je to nekonečný proces, pro zlepšování je prostor pořád. I dnes a bude i zítra.

Michal: U nás to začalo až covidem, kde sami bankéři potřebovali, aby to bylo rychlé, a díky tomu se systém naučili používat a dostali ho pod kůži. Takže teď, když jsme napojili „efka“ a „zetka“ (pozn. pojištění investic na podporu konkurenceschopnosti a záruk), a zrušili jsme papírové žádosti, tak už to prostě nebyl takový šok. Už věděli, že tam tyto online žádosti jsou. Podle mě to je jednodušší, a u Honzy ještě víc, protože je tam označení, co je povinné a co není. V těch papírových jsme pak potřebovali vždy něco doplnit, ale takhle vědí, co se musí doplnit, jelikož je žádost nepustí dál.

Honza: Je dobré, že zavedením online prescoringu jsme se vlastně dostali tam, že klient nám dá skutečně jenom pár vstupních údajů, a teprve až když víme, že se obchod bude realizovat, tak teprve pak budeme požadovat další doplnění. To je obrovská výhoda toho systému, a hlavně hned mu přes něj můžeme i odpovédět, takže on zase hned vidí, jaké informace nám chybí.

Michal: A je skvělá i ta evidence, to si myslím, že je ta největší přidaná hodnota, protože my jsme nechtěli střídat software, který nám usnadní práci, ale chtěli jsme, aby i klient z toho něco měl. Takže tam klienti vidí přehled svých smluv,



Společná expozice na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně v roce 2004

smlouva. A jsou produkty, kde je potřeba ještě něco dokládat, zvláště když jsou nějaké složitější. Samozřejmě jinak se pojišťuje obchod za stotisíc korun a jinak se pojišťuje miliarda. Tam je nutné mít další podklady, protože i analýza je složitější. Některé podpisujeme v rámci zrychleného systému, takže ten nám prolítne i celkově tady v baráku rychle onlinem, a my pak komunikujeme přes workflow. To jsme si nastavili velmi dobře. V některých případech to kdysi trvalo 20 dnů a teď jenom 5, máme i rekord – smlouva za den. Takže opravdu jsme s klientem schopni celý proces projít od A do Z online. Ale pokud samozřejmě někteří preferují osobní jednání, tak i těm rádi vyhovíme a za klienty se vydáme do jejich sídla.

Bavíme se o tom, co je vidět externě pro naše klienty, ale možná ještě větší část těch inovací proběhla in house.

Michal: Ano. Procesy byly před nástupem Honzy Procházky hodně zkosnatělé. Tady se všechno dělalo v ruce, v tabulkách, v Excelu. To se strašně posunulo. Dneska jsme schopni data z onlinu stáhnout do našeho interního systému a tím už proběhne prvotní kontrola.

Honza: Je to úspora i pro nás a naše kolegy. Referent byl zatížen tím, co jsme po něm chtěli vlastními systémy. Já jsem často říkal, že nás tady ty papíry jednou „sežerou“, ale naštěstí je tahle doba už překonaná. Vezměme si třeba i cestovní příkaz, který už máme v onlinu. Je to super, protože vyúčtování a schválení té cesty je teď rychlovka.

Michal: Nebo například i likvidace smlouvy. Smlouva nekončí tím, že se případ splatí, ale ta smlouva se musí zlikvidovat. Dřív to opravdu znamenalo, že jsme museli vzít všechny šanony a museli jsme je projít list po listu, jestli tam není něco důležité. Digitální doba to zjednodušila.

Sledujete pro inspiraci například jak to funguje v jiných pojišťovnách? Ptáte se klientů, co by se jim líbilo?

Honza: Ano. Samozřejmě na seminářích, jednáních a hlavně při nevázaných hovorech se tu a tam dozvíme, kde jaké zlepšováky fungují a to si pak řekneme,

pojďme to zkusit taky. Od klientů se pravidelně dozvídáme, jak náš systém funguje ve vztahu k nim. Takže každý do toho něco vnese.

Michal: Je to hodně o kontaktu s lidmi. Přes online například nezjistíme zpětnou vazbu. I inovace produktů běží hodně díky jejich zpětné vazbě. A pak tvoří velkou část i ostatní ECAs, se kterými v praxi pravidelně setkáváme a vidíme, jaké jsou trendy. Vidíme, co vymýšlejí nového. A snažíme se inspirovat.



Michal Janků

Je absolventem Technické univerzity v Liberci a v rámci studií absolvoval roční pobyt na HSG University of St. Gallen ve Švýcarsku. V letech 2010-2013 absolvoval pracovní stáž ve společnosti Škoda Auto a.s. a v červenci 2013 nastoupil do EGAP jako referent teritoriálního pojištění. V lednu 2016 se stal vedoucím oddělení pojištění teritoriálních rizik, v září 2018 pak zástupcem ředitele Odboru pojištění vývozních úvěrů a investic a od února 2024 zastává pozici ředitele tohoto odboru. Kromě toho byl od května 2020 leaderem projektového týmu záručního programu COVID Plus a od prosince 2022 leaderem záručního programu EGAP Plus. Má rád toulky po horách, hraje volejbal a ve volné chvíli rád vezme do ruky kytaru a zahraje svému malému synkovi.

Honza: Michal to řekl naprosto přesně. Ty musíš jít na trh a zjistit tu potřebu, a ne říct hele, my tady máme takové produkty a vyberte si.

Michal: To je jedna z oblastí, která se digitalizovat nedá. Můžete digitalizovat systémy, můžete digitalizovat aplikace, ale osobní vztahy nikdy nezdigitalizujete. Vztahy se opravdu utvářejí tím, že s klienty jezdíte na cesty, jezdíte za nimi do firem, chodíte s nimi na obědy, na konference, to k tomu prostě patří.



Jan Dubec

Je ředitelem Odboru akvizic a pojištění dodavatelských úvěrů od července 2017. Absolvoval Obchodní akademii Heroldovy sady v Praze 10, dále studium na Bankovní akademii, obor pojišťovnictví (2002) a Vysoké školy finanční a správní, obor finance a finanční služby – pojišťovnictví (2008). Od roku 1994 pracuje v EGAP, v letech 2005-2008 pracoval pro společnost Credendo – Short-Term EU Risks úvěrová pojišťovna, a.s. (dříve KUPEG úvěrová pojišťovna, a.s.). Od ledna 2013 byl vedoucím Oddělení pojištění teritoriálních rizik, v roce 2017 pak navázal na pozici ředitele akvizic a koordinace procesů je ředitelem Odboru akvizic a pojištění dodavatelských úvěrů. V letech 2013-2018 (s přestávkou) byl členem dozorčí rady, volným za zaměstnance. Má rád bojové sporty, běhání, rybaření, je tátou 2 kluků, které podporuje ve fotbale.

ESG RUBRIKA

Ohlédnutí za prvním rokem firemního dobrovolnictví

Autor: Jana Doktorová, specialista ESG EGAP

V roce 2024 se EGAP připojil mezi bezmála 50 velkých i menších českých firem, jejichž zaměstnanci se pravidelně účastní dobrovolnických akcí zprostředkovaných iniciativou Zapojím se – největší národní platformou firemního dobrovolnictví. Ta aktivně spolupracuje s více než 500 veřejně prospěšnými a neziskovými organizacemi z celé České republiky, jež pomáhá propojovat s firemními dobrovolníky. V minulém roce se takto podařilo uskutečnit celkem 1 144 firemních dobrovolnických akcí v 268 různých veřejně prospěšných organizacích, v nichž bylo odpracováno 56 376 dobrovolnických hodin.

Dobrovolná pomoc je příležitostí, jak udělat dobrý skutek, lépe poznat sami sebe, rozšířit své obzory a v neposlední řadě také utužit při společné aktivitě pracovní kolektiv. Vedení EGAPu proto své zaměstnance v této aktivitě podporuje tím, že jim umožňuje věnovat jí jeden proplacený pracovní den v roce. V tom minulém využilo této možnosti celkem **30 našich dobrovolníků, kteří dohromady odpracovali přes 200 hodin a pomohli celkem 7 neziskovým organizacím.** Zapojili se tak například do údržby zahrad Trojského zámku, ve kterém sídlí Galerie hlavního města Prahy, a pomáhali také se zahradnickými pracemi v sousední Zoo Praha. Podíleli se na třídění potravin v podzimní celonárodní Potravinové sbírce a v Nemocnici Milosrdných sester sv. Karla Boromejského pekli vánoční cukroví pro následný charitativní prodej. Ženský dobrovolnický tým napříč různými pracovními úseky vyrazil pomáhat do organizace Šatník Praha – největšího humanitárního centra v ČR,

které denně přijímá a vydává dary, nejčastěji oblečení, hračky, drogerii, kosmetiku či věci do domácnosti, a pomáhá tak rodinám samoživitelů a ukrajinských válečných uprchlic. A tým zaměstnanců z Odboru pojištění vývozních úvěrů a investic pomohl se zazimováním zahrady v sídle Modrý klíč, o.p.s. – neziskové nestátní organizace poskytující sociální služby dětem i dospělým s mentálními a kombinovaným postižením. Fungová-

ni, aktivity a problémy této organizace je přitom natolik zaujaly, že se rozhodli v návaznosti na svůj dobrovolnický den uspořádat mezi zaměstnanci EGAPu sbírku na jejich interní projekt „Hon na mamuta“ a nový mikrobus, který Modrý klíč akutně potřebuje a vysoko překračuje jejich rozpočtové možnosti. Jen díky osobní iniciativě a štedrosti našich zaměstnanců se tak podařilo vybrat krásných 26 500 Kč.



Z ohlasů zaměstnanců na jejich dobrovolnický den vybíráme:



Dobrovolnický den byl skvěle organizován, moc jsme si ho s kolegy užili a kompletně si vyčistili hlavu a částečně i areál Zoo Praha od listí. Příště do toho jdeme určitě znovu, tentokrát snad i za lepšího počasí.

Jan Dubec,
ředitel Odboru akvizic
a pojištění dodavatelských úvěrů

Zúčastnila jsem se s kolegy dobrovolnického dne v Trojském zámku, kde jsme pomáhali s pletím zahrad. Měla jsem velmi dobrý pocit z vykonané práce i z pobytu na čerstvém vzduchu. Klidně bych chodila 2× ročně.

Jana Březinová,
Odbor pojištění vývozních úvěrů
a investic



Měla jsem skutečně dobrý pocit z toho, že jsem mohla podpořit právě Nemocnici Milosrdných sester sv. Karla Boromejského a tento krásný projekt, kterým získávají prostředky na svoji činnost.

Edita Blahunková,
Odbor analýz pojistných
a teritoriálních rizik

KALENDÁŘ AKCÍ

Kde se v roce 2025 potkáme?

Poradenství k pojištění vašich exportních záměrů či investic v zahraničí vám rádi poskytneme mimo jiné i **NA TĚCHTO VELETRZÍCH:**

28.–30. 5. **IDET**



Výstaviště Brno

Mezinárodní veletrh obranné a bezpečnostní techniky IDET je významnou přehlídkou obranných a bezpečnostních technologií ve střední Evropě. Koná se jednou za dva roky a za dobu své existence si vybudoval prestižní pozici v prostoru NATO. Veletrh je koncipován jako proexportní platforma pro český obranný a bezpečnostní průmysl.

28.–31. 5. **ISSET, PYROS**



Výstaviště Brno

Mezinárodní veletrh bezpečnostní techniky a služeb nabízí komplexní prezentaci technologií pro ochranu a bezpečnost života, informací a majetku. Hlavním tématem je kybernetická bezpečnost a její význam v současném světě. Souběžně s veletrhem ISET a IDET se koná i Mezinárodní veletrh požární techniky a služeb PYROS.

10.–12. 6. **URBIS**



Výstaviště Brno

Téma Smart Cities se stává stále důležitější součástí rozvoje českých měst, obcí a regionů. Inovativní řešení jsou klíčem k zajištění udržitelného rozvoje, prosperity i kvality našich každodenních životů, přičemž úspěšná implementace vyžaduje spolupráci napříč sektory. Ta se rozvíjí díky setkávání a sdílení zkušeností a vzájemného učení. URBIS The Smart Cities Meetup 2025 se připravuje ve spolupráci s několika ministerstvy a desítkou dalších institucí.

21.–26. 8. **Země živitelka**



Výstaviště České Budějovice

Mezinárodní agrosalon Země živitelka je největší a nejvýznamnější akcí svého druhu a rozsahu v zemědělském sektoru v ČR a na Slovensku. Prezentuje nejširší nabídku zemědělských oborů na jednom místě (novinky z oborů zemědělské techniky, myslivosti, včelařství, rybářství, potravinářství nebo chovu hospodářských zvířat, komplexní prezentaci zemědělství od historie po současné trendy, i novinky v oblasti výzkumu a vzdělávání).

14.–17. 9. **NÁRODNÍ VÝSTAVA HOSPODÁŘSKÝCH ZVÍŘAT**



Výstaviště Brno

ANIMAL TECH vytvoří ve spojení s Národní výstavou hospodářských zvířat a Národní výstavou myslivosti jedinečnou platformu, která pokryje všechny oblasti živočišné výroby a nabídne návštěvníkům komplexní pohled na aktuální trendy a technologie v tomto dynamickém sektoru. Součástí výstavy bude i projekt Chytrá farma, který představí moderní technologické a inovační řešení pro efektivní a udržitelné zemědělství.

7.–10. 10. **Mezinárodní strojírenský veletrh, Transport a logistika**



Výstaviště Brno, Česká národní expozice

Mezinárodní strojírenský veletrh je nejvýznamnější průmyslový veletrh ve střední Evropě. Hlavním tématem MSV je Průmysl 4.0 a digitální továrna, tedy digitalizace výroby, jeden z hlavních směrů inovačního procesu. Mezi další zvýrazněná témata patří cirkulární ekonomika – nakládání s materiálními zdroji.

KALENDÁŘ AKCÍ

Kde se v roce 2025 potkáme?

Jako každý rok se budeme účastnit **KONFERENCÍ, EKONOMICKÝCH FÓR A DEBAT ZAMĚŘENÝCH NA EXPORT A POJIŠTĚNÍ:**

9. 4. Exportní fórum Asociace exportérů



Hlavním tématem letos bude energetická koncepce Česka, Donald Trump a dopady na světový obchod (a český export) a budoucnost koruny a eura.

15. 5. Finanční konference



Brno

Konference se bude zabývat restrukturalizací, M&A, financováním v různých fázích vývoje, alternativními formami financování, inovacemi, řízením cash flow, fintech a mnohým dalším.

5. – 6. 5. Global Healthcare Initiative for Ukraine



Kongresové centrum Praha

Zdravotnický sektor na Ukrajině čelí roztržtosti v mezinárodních aktivitách a pomoci. Česká republika proto zahajuje iniciativu pro koordinaci těchto snah, inspirovanou úspěšným modelem iniciativy na podporu munice. Cílem je sjednotit mezinárodní společenství, zkoordinovat mezinárodní aktivity směřující do ukrajinského zdravotnictví, posílení kapacit zdravotnictví a zavedení efektivních řešení pro nemocnice a zdravotnické instituce na Ukrajině.

26. 6. Konzultace s ekonomickými diplomaty



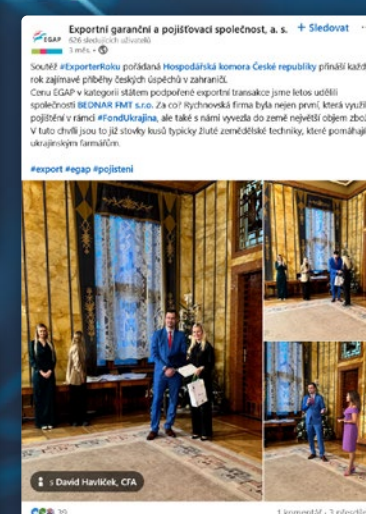
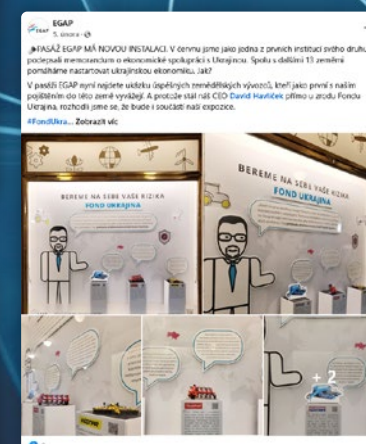
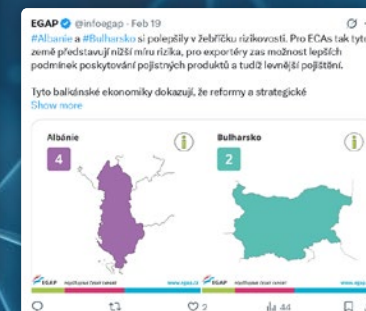
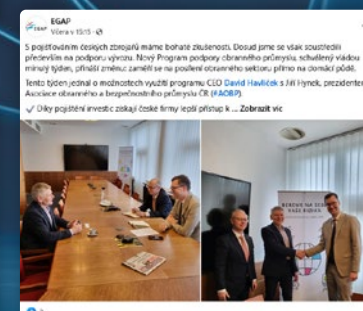
PVA EXPO Praha

Každoroční Porady v Praze se zúčastní ekonomičtí diplomaté ze všech českých zastupitelských úřadů, vědečtí a zemědělské diplomaty a rovněž ředitelé zahraničních kanceláří CzechTrade a CzechInvestu. Součástí porady budou opět konzultace ekonomických diplomatů se zástupci českých firem se zájmem o dané teritorium.

Pro více informací sledujte naše sociální sítě nebo webové stránky v sekci Semináře.



Sledujte nás na sítích





Vydává: Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s.
Editor: Odbor kanceláře představenstva
Grafická úprava: AG Geronimo s.r.o.