

pojištěno EGAP EM

MAGAZÍN
ZE ŽIVOTA
ČESKÉHO
EXPORTU

ČERVEN
2025



**Česká zbrojovka
s naším pojištěním
dodává i na složité trhy**

Zdroj: Colt CZ Group

Kde končí kabely,
začíná RACOM.
Kde jsou, tam je doplňuje

strana 2

Unique Czech-Korean-Polish
Memorandum is signed.
Best practises
will be shared globally

strana 12

Důsledky úsilí
o překotnou diverzifikaci
kolumbijského hospodářství

strana 19



POJIŠŤUJEME ČESKÝ EXPORT

OBSAH

02 | Kde končí kabely, začíná RACOM

Kde jsou, tam je doplňuje

06 | 32. exportní fórum: Obchodní války nemají vítěze, mají pouze poražené

07 | Odvážní Češi vyvážejí ukrajinské obilí po moři do Afriky

Úvěr firmy Resilient pojistil EGAP

08 | Česká zbrojovka s naším pojištěním dodává i na složitě trhy

12 | Unique Czech-Korean-Polish Memorandum is signed. Best practises will be shared globally

13 | Palác EGAP navštívilo o víkendu přes 600 příznivců architektury

Hosty festivalu Open House lákal páternoster
i střešní terasa

14 | PALÁC EGAP

18 | Czechs propose to involve ECAs to kick-start European economy

19 | Důsledky úsilí o překotnou diverzifikaci kolumbijského hospodářství

23 | Kolumbie: obchodní specifika a doporučení z praxe pro české exportéry

24 | Novinky ze světa trade, export & ECAs

28 | ESG RUBRIKA

29 | Sledujte nás na sítích



ÚVODNÍ SLOVO

Vážení přátelé českého exportu,

obrana je aktuálně tématem číslo jedna, a proto na obálce našeho časopisu najdete pistoli CZ 75, kterou znají po celém světě hobby střelci i příslušníci pořádkových jednotek. Před ní se tu vystřídala letadla, autobusy, potraviny, traktory, elektrárny a stroje nejrůznějších druhů – zkrátka vše, co české firmy úspěšně vyrábějí a vyvážejí s naším pojištěním do světa. Do výčtu skvělých výrobků českých firem patří ovšem také ty z oboru defense. A protože od jara běží náš Program podpory obranného průmyslu, zavítali jsme se podívat do **České zbrojovky v Uherském Brodě**. O zbraních, o produkci pro ukrajinskou armádu a taky náročných trzích jsme si povídali s Petrem Kallusem, šéfem prodeje pro region Afriky společnosti **Česká zbrojovka a.s.**

V Novém městě na Moravě zase sídlí **společnost Racom**, jejíž zařízení pro bezdrátový přenos dat používají její zákazníci ve 134 zemích světa. Nově vyváží i s naším pojištěním. Razítko EGAP nese také vývoz **ukrajinského obilí po moři do Afriky**. Do odvážného obchodování se pustila společnost **Resilient**. Ještě dále, až do **Koreje** přivedl naši delegaci podpis unikátního **Česko-korejsko-polského memoranda**. To prohlubuje výměnu zkušeností na bázi best practices. Česko je tak u zrodu globálního výměnného programu mezi institucemi našeho typu. Ovšem vůbec nejčastějším tématem našich zahraničních jednání poslední doby je naše iniciativa na posílení kapacit ECA pro nastartování evropské ekonomiky. **Czechs propose to involve ECAs to kick-start European economy**, zaznělo na jednání V4 v Gdaňsku.

Věděli jste, že na naší adrese, Vodičkova ulice číslo 34, měly původně kanceláře Škodovy závody? A že náš páternoster patří k technicky nejhodnotnějším v širokém okolí? Připojili jsme se k iniciativě **Open House** a třetí dubnový víkend otevřeli dveře fanouškům architektury. Zájem **šesti stovek účastníků** nás mile překvapil a pro ty, kteří u nás ještě nebyli, přinášíme text věnovaný **Paláci EGAP**.

Teritoriální analýza se tentokrát věnuje **Kolumbii**, jejíž nevyužitý hospodářský a investiční potenciál čeká třeba právě na exportéry z Česka. Jak na to, radí přímo z místa ředitelka zahraniční kanceláře CzechTrade Nikola Hanková Palinková.

Přeji vám příjemné čtení

David Havlíček





Zdroj: RACOM

Kde končí kabely, začíná RACOM

Kde jsou, tam je doplňuje

Autoři textu: Jana Tocháčková, Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP

Společnost **RACOM** z Nového Města na Moravě má ve svém názvu ukryta slova „radio communication“ a právě tím se zabývá. Její zařízení pro bezdrátový přenos dat se používají pro komunikaci v kritické infrastruktuře v energetice, vodárenství, dopravě, těžbě a distribuci plynu a ropy, pro přenos dat v meteorologických aplikacích z bójí na

otevřeném moři a na mnoha dalších místech. Slouží uživatelům ve 134 zemích světa a mezi zákazníky RACOMu patří i nadnárodní korporace. Ne vždycky ale s velikostí zákazníka nutně roste jistota, že dostanete zaplacenou, vysvětluje v rozhovoru pro magazín Pojištěno EGAPem **obchodní ředitel RACOMu David Marek**.



Zdroj: RACOM

Jaká data přes vaše zařízení vlastně proudí?

Představte si například vodárenskou společnost. Z jejího centrálního velínu sledují činnost vodojemů, čerpacích stanic a dalších zařízení. Přes naše bezdrátové spoje proudí nejen monitorovací data o provozu, ale i povely pro dálkové ovládání, například zapnutí čerpadla. Vzdálené řízení v reálném čase je nejen pohodlnější, ale i mnohem bezpečnější a rychlejší. My zajišťujeme přenos dat, na jehož konci jsou průmyslové počítače nebo řídicí systémy, které reálně vykonávají příkazy nebo v našem příkladu ovládají pumpu, ventily apod.

RACOM znají odborníci po celém světě, ale pro veřejnost jste často neviditelní...

To je pravda. Na rodinném dni, kdy jsme RACOM ukazovali rodinným příslušníkům našich zaměstnanců, byla jedna z kvízových otázek „V kolika zemích lze najít zařízení od RACOMu?“. Překvapilo nás, že i příbuzní našich zaměstnanců hádali většinou 30 až 50 zemí. Ke správnému číslu 134 se přiblížili jen ti, kteří sledují náš web. Chápu, že si laici těžko dovedou představit, jak v praxi funguje např. distribuce elektřiny, kde se naše zařízení používají nejčastěji pro zajiš-

tění bezpečného a stabilního provozu. V reálném čase je potřeba z centrálního dispečinku odpojovat nebo připojovat části energetické sítě, řešit přepětí, výpadky při bouřkách apod., aby nedošlo rozsáhlému blackoutu, jakého jsme byli svědky nedávno na Pyrenejském poloostrově. A právě přenos dat v energetice je nejčastější aplikace, kde naše rádiové modemy pomáhají zajistit bezpečný a stabilní provoz. V Mexiku jich mají nainstalováno víc než 10 tisíc.

Jak je možné, že jste přítomni na tolika trzích? Jak to děláte?

Důvodů je několik. Trh, na kterém působíme, je poměrně úzký. Takže pokud chcete růst, globální expanze je nezbytná. Důležité je i to, že v rádiové komunikaci patříme ke světové špičce a snažíme o trvalý technický pokrok, kdy do vývoje investujeme desítky procent z našich tržeb. V řadě parametrů jsme unikátní – to, co umíme my, v dané podobě nedokáže nikdo jiný. V segmentu rádiových modemů nám na světě konkurují čtyři nebo pět firem. Máme také silný obchodní tým, část z něj sídlí v Česku, naši lidé jsou ale i v Brazílii, Kolumbii, Emirátech, Malajsii, Anglii, Francii... Většinou prodáváme přes systémové integrátory typu ABB a Siemens, kteří dodávají konečným zákazníkům



Zdroj: RACOM



Zdroj: RACOM

celé řešení na klíč nebo prostřednictvím lokálních partnerů, kteří mají základní technický vzhled, zajišťují podporu a také importní povolení (rádiové modemy vysílají na licencovaných frekvencích a dovoz takových zařízení si země kontrolují).

Jak si máme představit váš rádiový modem? Je to jen „krabička“ nebo celý ekosystém?

Rádiový modem je základní stavební kámen komunikační sítě. Samozřejmě to není jen hardware, ale dnes v něm je spousta sofistikovaného software. Obojí si od základu vyvíjíme a vyrábíme vlastními silami tady v Česku. K rádiovým modemům potřebujete samozřejmě spoustu příslušenství jako antény, napájecí zdroje, kabely. To si většinou zajišťují naši partneři lokálně v jednotlivých zemích. Sítě, které tvoříme, jsou většinou typu point-to-multipoint, kdy centrální stanice komunikuje s mnoha vzdálenými body, ty si ale mohou přehodit data i mezi sebou.



Zdroj: RACOM

A co návrh a instalace těchto sítí?

Sít' je samozřejmě potřeba kvalifikovaně navrhnout, aby spojení mezi jednotlivými body bylo stabilní. To umíme dělat celosvětově. V Česku a na Slovensku sítě i instalujeme. V zahraničí máme partnery, které školíme. V případě potřeby naše technická podpora cestuje i na místo. V dnešní době se dá ale větší podpora řešit dálkově.

Co klimatická odolnost?

Naše zařízení jsou instalována doslova od rovníku k pólům. Naše modemy musí spolehlivě fungovat v náročném prostředí: v džungli, na moři, na horách, v zarušených průmyslových zónách bez nutnosti zásahu i více než deset let. Naše modemy spolehlivě fungují na ledovci v chilských Andách, kde vodohospodáři monitorují hladinu vodního rezervoáru a na místo se lze dostat jen vrtulníkem. Máme instalaci na Špicberkách, kam se dá dostat jen pár měsíců v roce. Na druhé straně jsou naše modemy na poušti v Saudské Arábii, kde teplota běžně dosahuje 50 stupňů. Ve francouzských Alpách máme mikrovlnný spoj na horní stanici lanovky ve výšce 3 500 m n. m., který nahradil optické vlákno, na kterém byly neustálé poruchy. A tak bych mohl pokračovat...

Dá se tedy říct, že tam, kde končí kabely, začínáte vy?

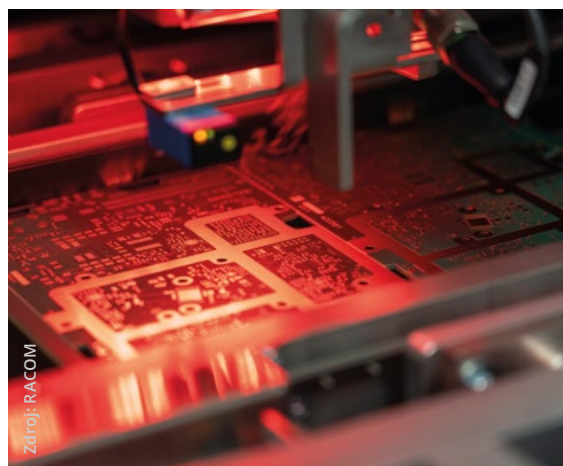
Dá se to tak formulovat, ale v praxi se bezdrátová a kabelová řešení často vzájemně doplňují a zálohují. Pokud jde o kritickou infrastrukturu a zajištění základních lidských potřeb, nelze nic ponechat náhodě. A pak jsou situace, kdy je bezdrátové řešení nejen levnější, ale jeho výstavba i rychlejší. Typickým příkladem jsou centra měst, kde je položení optiky do země téměř nemožné. Mnohem jednodušší je zřízení mikrovlnného spoje ze střechy na střechu. Z těchto důvodů se kromě Prahy naše mikrovlny používají i na Manhattanu.

Za vámi na stěně vidíme loď plující fjordem. Má i ta váš modem?

Ano. Kolem roku 2007 jsme spolupracovali s norským operátorem Telenor na projektu, který zajišťoval datové spojení s loděmi v příbřežních vodách. V té době ještě nebylo všude pokrytí mobilním signálem nebo signál nedosahoval dostatečně daleko na volné moře, takže se spolehli na naše radiomodemy. Příklady různých aplikací je nespočetně. Radiomodemy zajišťují třeba komunikaci pro bóje monitorující kvalitu vody v Perském zálivu nebo pomáhají navigovat velké tankery při kotvení k ropným plošinám.



Zdroj: RACOM



Zdroj: RACOM

Jak to vypadá z pohledu financí? Platí vám všichni včas?

Bohužel, velikost zákazníka neznamená automatickou platební spolehlivost. Rizika existují i u dlouhodobých partnerů, ne vždy mají ekonomickou sílu předfinancovat větší projekt, zvláště když realizace může trvat měsíce. Někdy jde o nestabilní region, jindy o zpožděné platby v komplexním řetězci subdodavatelů. Když pak nedojde k dokončení celého projektu, koncový zákazník nezaplatí a distributoři to přenesou na nás. Proto si tato rizika musíme dobře hlídat a pokud možno ošetřovat.

A proto jste se obrátili na EGAP?

Přesně tak. Na začátku roku 2024 jsme realizovali větší dodávku do Egypta. Tento obchod byl násobně větší než ty, které náš lokální partner realizoval dříve, a zajištění prostředků pro platbu předem se zdálo jako nepřekonatelný problém. Naštěstí jsme objevili



Zdroj: RACOM

krátkodobé pojištění dodavatelského vývozního úvěru od EGAPu. Osvědčilo se nám velmi dobře a je s ním opravdu minimální administrativa. Jako velké plus se ukázal i symbolický efekt toho, že součástí vztahu je i silná garanční instituce. Takže i náš partner se cítí nějakým způsobem pod dohledem a my se máme možnost odvolat na to, že je zde termín platby, který jsme si dohodli a který je monitorovaný. V porovnání s dalšími dostupnými nástroji na zajištění exportu jako např. bankovní akreditiv (i ten jsme dříve pro vývoz do Egypta využili), je nabídka od EGAPu taková příjemná oáza.

Uvažujete po této zkušenosti o další spolupráci s EGAPem?

Rozhodně ano. Momentálně řešíme dodávku do Panamy za půl milionu dolarů. Koncový zákazník v Panamě se rozhodl, že zboží chce odebírat přímo od nás, ne prostřednictvím partnerů, s kterými jsme realizovali dřívější dodávky včetně logistiky a financování.



Zdroj: RACOM

Nyní budeme dodávat zboží energetické firmě, která neakceptuje platby předem. My na druhou stranu nechceme podstupovat plné riziko platby po dodávce. EGAP se v tomto případě jeví jako optimální řešení.



Zdroj: RACOM



32. exportní fórum: Obchodní války nemají vítěze, mají pouze poražené

Autor: tisková zpráva Asociace exportérů

Dopady amerických cel na světový obchod i český export a energetickou koncepci České republiky řešili čeští exportéři na 32. exportním fóru. V Táboře ho uspořádala Asociace exportérů ve spolupráci s Jihočeskou hospodářskou komorou. Otevřela se i otázka potenciálních recipročních opatření Evropy – ve hře by mohla být ropa, zemní plyn, břidlicový plyn či vojenské dodávky. Probralo se také, co může podnikatelům pomoci včetně snižování cen energií.

České firmy loni do Spojených států amerických vyvezly zboží a služby za 166 miliard korun, v žebříčku exportních zemí tak USA byly na 10. místě s celkovým vývozem 2,7 %. I když tedy americký trh není pro tuzemské podnikatele rozhodující, takzvaná

reciproční cla zavedená a později s výjimkou Číny na 90 dní pozastavená Spojenými státy americkými Česko pocítí. Týkat se mají přibližně 60 zemí světa a regionů, s nimiž mají podle administrativy prezidenta Trumpa USA vysoký obchodní deficit.

„Cla jsou podle všech statistik nástroj, kdy prohrají všichni. Ten, kdo krátkodobě prohraje, jsou Spojené státy americké, v dlouhodobém a střednědobém horizontu vůbec nevíme, jak to dopadne,“ říká člen bankovní rady České národní banky Jan Procházka a dodává: „Zcela jistě je, že Česko, kterému se ekonomicky daří, dopad pocítí, jsme malá otevřená ekonomika zaměřená na export. Tato situace je příležitost, zejména však velká hrozba. Obchodní války nemají vítěze, mají pouze poražené!“

Americký prezident Donald Trump dříve řekl, že jedním z motivů pro zavedení cel je snaha pobídnout zahraniční firmy, aby přesunuly výrobu do USA. To je však podle **prezidenta Jihočeské hospodářské komory a viceprezidenta Sdružení automobilového průmyslu Miroslava Dvořáka** pro firmy velmi složité. Muselo by to stát za to a je otázkou, zda by byl k dispozici kvalitní personál aj. Největší dopad vysokých amerických cel by Česko zaznamenalo přes Německo, kam tuzemské podniky nejvíce exportují.

„Do Německa, pro které jsou největším obchodním partnerem právě USA, loni směřovalo 32 % tuzemského exportu. Dopad může Česko pocítit i přes Slovensko, které do Spojených států vyváží zejména

*luxusní vozy, do nichž naše země dodává komponenty,” říká **místopředseda Asociace exportérů Otto Daněk** a upřesňuje: „Třetí impakt může být, že se Čína bude snažit uplatnit zboží, které už má vyrobené, ale kvůli celním bariérám ho nebude moct uplatňovat v USA.“*

Reálné dopady amerických cel záleží na dlouhodobosti Trumpových opatření. Prezident USA ve středu oznámil, že Spojené státy vysoká cla, která označují jako reciproční, s okamžitou platností na 90 dní pozastavují. Na zboží

z Evropské unie by se mělo v budoucnosti vztahovat 20procentní clo. Číně, která je třetím největším obchodním partnerem USA, naopak Trump clo zvýšil na celkových 125 procent. Podle Daňka mohou mít vysoká cla na český export přímé dopady v jednotkách procent, nepřímo až v desítkách. Týkalo by se to dle všeho oceli, železa, náhradních dílů k automobilům a hliníku, spíše by však šlo o jednotlivosti.

Sílící obavy českých exportérů se odrážejí v poptávce po pojištění jejich ob-

chodních aktivit. Exportní pojišťovna EGAP tak eviduje vyšší zájem o pojištění zahraničních a domácích investic i běžných vývozních smluv.

*„Exportéři vidí, jak se celní sazby mění prakticky z hodiny na hodinu. A my v EGAPu cítíme sílící obavy našich vývozců zejména ze sekundárních dopadů cel, tedy hlavně obavy z recese nejen americké ale i globální ekonomiky,” uvedl **předseda představenstva Exportní garanční a pojišťovací společnosti (EGAP) David Havlíček**.*

Odvážní Češi vyvážejí ukrajinské obilí po moři do Afriky

Úvěr firmy Resilient pojistil EGAP

Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP

Z Černomorsku a dalších přístavů oděské oblasti vyráží každý měsíc nákladní loď s více než 20 tisíci tun ukrajinské pšenice a kukuřice. Cílem je pobřeží Afriky, Turecko, ale třeba také Izrael. Námořní loď plující pod liberijskou vlajkou vlastní česká společnost **Resilient**. Obchodování firmy se strategicky důležitými zrninami pojistila exportní pojišťovna EGAP.

*„Každé podnikání musí být ziskové, ale zde sledujeme i veřejný zájem. Podařilo se nám přeměňovat vývoz ukrajinských zemědělských komodit do Asie a Afriky ze západní hranice, kde byl citlivým politickým tématem pro polské či maďarské farmáře,” říká **Petr Toman, generální ředitel Resilient**.*

„Ukrajina nutně potřebuje zachovat vývoz své velmi důležité exportní komodity, kterou jsou obiloviny. A africké i blízkovýchodní země ji zase potřebují k zásobování svých

*obyvatel potravinami. Je skvělé, že v Česku jsou odvážné firmy jako Resilient, které takový obchod dokáží navzdory vojenské agresi a nebezpečí realizovat,” říká **předseda představenstva EGAP David Havlíček**.*

EGAP poskytla firmě Resilient běžné pojištění provozního úvěru, který svým objemem patří mezi menší obchodní případy pojišťovny.

Na podporu vývozu českých firem na Ukrajinu disponuje EGAP fondem Ukrajina, v jehož rámci české firmy vyvezly do země zemědělskou techniku a potraviny za víc než 1,2 miliardy korun.

Resilient a.s. je česká obchodní a logistická společnost, která se zaměřuje především na zemědělské komodity a námořní přepravu.





Česká zbrojovka s naším pojištěním dodává i na složité trhy

Zdroj: Colt CZ Group

Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP

Každý den vyrobí Česká zbrojovka v Uherském Brodě ke dvěma tisícům zbraní. Mnohé z nich putují rovnou k ukrajinským vojákům na frontu, jiné do rukou dalších vojenských a policej-

ních složek v desítkách zemí na světě. Zákazníky slavné zbrojovky jsou ovšem také sportovní střelci, vyznavači myslivosti i sběratelé. „To, že někam dodáte zboží, je skvělé, ale je potřeba za to dostat

zaplacení. Pojištění je nedílnou součástí ceny výrobku,“ říká **Petr Kallus, ředitel obchodu pro Afriku společnosti Česká zbrojovka** patřící do skupiny **Colt CZ Group**.

Některé zbraně jsou složitější na výrobu, některé jsou jednodušší. Každý rok vyrábí Česká zbrojovka kolem 400 tisíc kusů zbraní. Podíl je přibližně 60 % pistolí a zbytek jsou dlouhé zbraně, tzn. pušky, kulovnice a malorážky.

Za první kvartál roku 2025 tvořily 51 % celkových výnosů skupiny Colt CZ výnosy ze segmentu palných zbraní a 49 % pak segment munice.

Jakou úlohu hraje Česká zbrojovka z pohledu své produkce v rámci celé skupiny Colt CZ?

Určitě primární. Z hlediska palných zbraní je to největší výrobní závod celé Skupiny. Colt vyrábí primárně zbraně, které jsou určené pro vojenské účely. U nás v České zbrojovce to donedávna bylo přesně naopak, tzn. převažoval komerční trh. Právě proto to do sebe tak dobře zapadlo, když se vedení Colt CZ Group – resp. tehdy se ještě jednalo o Českou zbrojovku Group, která se po akvizici přejmenovala – rozhodlo koupit Colt. Cíl je dostat se 50 na 50 v celkovém objemu zbraní určených pro komerční trh a pro ozbrojené složky. Tento cíl se

nám daří plnit. Za první kvartál 2025 tvořily tržby v segmentu ozbrojených složek 45 % celkových výnosů skupiny Colt CZ.

Kdo jsou zákazníci České zbrojovky?

Na komerčním trhu jsou to v první řadě hobby střelci. To znamená ti, co rádi chodí na střelnice rekreačně střílet z pistolí nebo pušek. Tato kategorie jednoznačně roste a v poslední době roste daleko dynamičtěji než třeba kategorie myslivců. A my ji máme rádi, protože to jsou střelci, kteří vystřílí na střelnici spoustu nábojů. Dá se proto očekávat, že pistole se jim brzo opotřebuje a že ji vymění za novou. Zatímco u myslivců, zejména

pokud mají kvalitní a konkurenceschopný výrobek, což Česká zbrojovka jednoznačně splňuje. U nás tomu tak bohužel vždy není. My jsme doma vystaveni velmi tvrdému výběrovému řízení a skutečnost, že výroba tady je a dává práci lidem, platíme a odvádíme z ní daně, investujeme do výzkumu, vývoje a výroby, tak není pro zadavatele směřodatná.

Působíme samozřejmě na mnoha dalších trzích. Můžu jmenovat třeba dlouhodobého partnera, kterým je egyptská policie. Ti od nás mají přes 100 tisíc pistolí, s jejichž pomocí hlídají bezpečí i českých turistů. Jsme zastoupeni například celou Afrikou a samozřejmě i v Asii.

Jsme hrdým a dlouholetým partnerem Armády ČR a Policie ČR a rádi bychom jím byli i v dalších letech. Dodáváme také dalším ozbrojeným složkám v desítkách zemí po celém světě.

pokud to není profesionální lovec, je potřeba nábojů daleko menší. V současné době myslivců utratí daleko víc za příslušenství než za samotnou zbraň. A pak jsou to samozřejmě veškeré ozbrojené složky, ať už policejní nebo vojenské.

Ve výzbrojích kterých armád či policejních složek je najdeme?

Většina těchto informací není veřejná. Jsme hrdým a dlouholetým partnerem Armády ČR a Policie ČR a rádi bychom jím byli i v dalších letech. Samozřejmě k našim zbraním, tím že jsme v NATO, mají potenciální přístup všichni členové NATO. Ty zbraně mají takzvané číslo NATO, pod kterým si je mohou zákazníci objednat. Ale není to tak jednoduché, jak to na první pohled vypadá, protože zvlášť v zemích NATO je velká konkurence v našem segmentu a samozřejmě tam hrají roli i národní zájmy. To znamená, že těžko přesvědčíme například rakouského policistu, aby střílel s něčím jiným než s Glockem domácí výroby. Byli bychom rádi, aby to na podobném principu fungovalo i u nás, tzn., aby domácí výrobci dodávali českým ozbrojeným složkám,

Důležitým trhem je pro nás Ukrajina, kde se podílíme na dodávkách ukrajinské straně v konfliktu s Ruskem. Produkty České zbrojovky využívají také další ozbrojené složky v desítkách zemí po celém světě – bulharská policie, rumunské četnictvo, Královská malajská policie, francouzské státní četnictvo a jeho elitní protiteroristická jednotka GIGN, maďarská armáda, finská policie, thajské ministerstvo vnitra, portugalská kriminální policie, Vojenská policie federálního distriktu v Brazílii a mnoho dalších.

Právě při obchodování v Africe spolupracujete také s naší pojišťovnou. Co vám pojištění od EGAPu přináší při obchodování v tomto regionu?

Do některých obchodů se můžeme pustit právě díky pomoci EGAPu. Některé obchodní případy by bez spolupráce s EGAP nebyly proveditelné, protože podmínky na africkém trhu jsou velmi specifické. Není jednoduché tam obchodovat, a proto potřebujeme garanci. To, že někam dodáte zboží, je skvělé, ale je potřeba za to dostat zaplacené. Pojištění je nedílnou součástí ceny výrobku



Ve Zbrojovce pracuji od roku 2009, před tím jsem pracoval pro nadnárodní koncerny Pfizer, Danone a domácího výrobce Hamé.

Je mi 56 let, jsem ženatý, mám 2 syny a k mým zájmům patří basketbal, tenis a hudba. Ve zbrojovce jsem prošel různými pozicemi v rámci obchodního oddělení a nyní působím jako Head of Sales for Africa.



Zdroj: Colt CZ Group

a zákazník s tím počítá. Díky pojištění od EGAP, se kterým máme dlouhodobou a pozitivní zkušenost, můžeme uskutečňovat obchody.

Dlouhodobou a pozitivní?

Ano. Víme, že některá teritoria jsou problematická vzhledem k tomu, že finanční stabilita tam není na optimální úrovni. Na druhou stranu víme, že tam je velká poptávka po bezpečnosti. My si tady v Evropě nedokážeme plně představit, jakému nebezpečí jsou některé africké země vystaveny, mj. v důsledku teroristických organizací, které tam

mají svoje buňky, jako například v Libyi nebo Jemenu. Propustnost hranic v Africe je úplně na jiné úrovni než tady a ty hranice je třeba chránit. A pokud ochráněny nebudou, tak bude docházet ke konfliktním situacím, které tam vidíme. Snaha jednotlivých vlád je udržet pořádek a bezpečí, k čemuž státní složky potřebují prostředky, vč. zbraní.

Zmínil jste Ukrajinu. Nakolik se zvedla poptávka právě vlivem rusko-ukrajinského konfliktu?

Dodávky pro Ukrajinu jsou významnou součástí našich prodejů, z tohoto důvo-

du jsou v aktuální chvíli upřednostněny. Česká zbrojovka chce Ukrajině pomáhat, ve spolupráci s ministerstvem obrany České republiky a se všemi, kteří se podílejí na tom, aby se ukrajinská strana mohla účinně bránit. Samozřejmě se jedná o jiný typ války. Já to přirovnávám k zákopové válce, která se vedla před sto lety, nicméně dnes je to s použitím moderních prostředků. Vidíme, že hlavní roli hrála první dva roky konfliktu velkorážová munice. Teď vidíme, že jedním z neúčinnějších prostředků, používaných oběma stranami, jsou drony. Takže to je kategorie, která se tam nyní rozvíjí nejdynamičtěji.

Česká zbrojovka na Ukrajinu dodává zbraně, které můžeme vidět tady u vás v showroomu...

Jedná se primárně o pušky CZ BREN 2 ráže 5,56×45 NATO, ale také další produkty z našeho portfolia určeného pro ozbrojené složky.

Máte tu vystavenou řadu zajímavých zbraní. Nejsem střelec, ale „pětasedmdesátka“ je asi z vaší místní produkce nejznámější. Přes milion prodaných kusů...

Ano, CZ 75 je skutečně ikonická pistole, jedna z tzv. „záračných devítek“ (Wonder Nines), které v 70. letech přinesly revoluci v segmentu krátkých zbraní. Letos oslavíme 50. výročí výroby, respektive uvedení této pistole na trh. Zajímavostí je, že Colt CZ Group má ve svém portfoliu dvě nekopírovanější pistole na světě, Colt 1911 a právě CZ 75.

V případě CZ 75 proto, že si českoslovenští komunisté neohlídali patentová práva?

Ano, v zásadě tomu tak bylo. Bohužel se Československo v té době nacházelo za železnou oponou a mnohé patenty nebyly uplatněny tam, kde uplatněny měly být. Myslím si, že Česká republika i Česká zbrojovka kvůli tomu přišly o spoustu peněz v rámci licenčních poplatků.

Pravidelně přicházíte s novými modely zbraní, je vůbec co ještě vyvíjet? Ten palebný mechanismus je přeci desítky a desítky let pořád stejný...

Je těžké vymyslet nový koncept zbraně. Zbraně fungují na určitém principu a zároveň musí splňovat konkrétní požadavky od koncového zákazníka. Například zbraň, jejíž výstřel bude schopen projít panelem balistické ochrany čtvrté úrovně. To znamená, že je nutné použít jinou ráži, protože ty ráže, které jsou v současné době k dispozici, nejsou pro ten účel vhodné nebo nejsou tak výkonné. V případě zajištění kompatibility výkonného náboje pro využití bojovou puškou je nutné naplánovat

technické řešení výroby k zajištění spolehlivosti a provozuschopnosti v požadovaných podmínkách. Vše závisí na požadavcích zákazníků. A my říkáme, dobře, vaše požadavky jsme schopni splnit, ale chce to nějaký čas, chce to nějaký výzkum, vývoj a testování.

Děláte i zakázkové věci, co si kdo objedná, to dostane?

Česká zbrojovka se zaměřuje spíše na výrobu ve větším měřítku. Zakázka na méně než 5 000 kusů za rok pro nás z ekonomického hlediska není optimální. Je totiž složité a nákladné měnit výrobu u strojů, měnit programy a samozřejmě čím méně kusů se v tomto procesu ročně vyrobí, o to je tento proces ještě nákladnější. Protože výrobní čas je něco, co si nekoupíte.

Pouštíte se ale do limitovaných sérií...

Pravidelně přicházíme s limitovanými sériemi, ať už to byly série k výročí pistole CZ 75 nebo limitovaná série 100 kusů k výročí vzniku Československé republiky.

Ta byla s bílým lvem?

Edice Řád bílého lva byla vyrobena v souvislosti s výročním udělováním stejnojmenných vyznamenání. Dále za zmínku stojí série Anthropoid k výročí atentátu na Reinharda Heydricha. Také speciální série Tribute to Legends symbolizující spojení s Coltem, v rámci které byla vytvořena speciální společná edice CZ 75 a Coltu 1911. Poslední speciální edicí je letošní CZ 75 RAF, která byla vytvořena na počest československých pilotů a příslušníků pozemního personálu, kteří během války sloužili v britském Královském letectvu. Limitované série se produkují v omezených počtech, což má logický dopad na cenu, protože je o ně nejen mezi sběrateli velký zájem.

Vy je dáváte na trh prostřednictvím aukcí.

Ano, Česká zbrojovka tyto série, respektive výrobní číslo dražené pistole, prodává v rámci online aukce.

Máte zde pod sklem pistoli CZ 75 s výrobním číslem „1“. Za kolik by se ta vydražila?

Ta cena je nevyčísitelná. Je to originál. Věřím, že je to jediný originál.

Z takové zbraně se pochopitelně nestřílí. Ale za jak dlouho potřebuje zbraň nějaký servis, za jak dlouho je prostě potřeba koupit novou? Jak to člověk pozná?

Ten, kdo střílí, to pozná, protože zbraň přestane střílet přesně. Jako výrobce garantujeme přesnost na 20 tisíc ran a u pistolí teď nabízíme doživotní záruku na hlaveň. To znamená, pokud někdo opravdu střílí hodně, tak má možnost hlaveň u nás vyměnit. Je to jako s autem, součástky se i u pistole opotřebovávají.

A jak probíhá servis třeba u dodávek na Ukrajinu?

V každém kontraktu kromě základního uživatelského předání nabízíme i výcvik zbrojářů, který je pro dlouhodobou funkčnost a servis opravdu velmi důležitý. Co se týká Ukrajiny, viděli jsme spoustu zbraní a v jakém stavu se vracely z pole. Stále funkční, ale je potřeba, aby se o ně někdo staral.

Předloni vaše mateřská skupina Colt CZ koupila výrobce nábojů Sellier & Bellot, takže teď, jak se říká, máte nabito. Ve vašem případě doslova.

Akvizice Sellier & Bellot byla úžasná pro Skupinu jako takovou, protože nám přinesla něco, co jsme do té doby v takovém měřítku neměli, tedy přístup k velkovýrobě střeliva. Zároveň nám tato akvizice otevřela některé trhy, které pro nás byly do té doby z různých důvodů uzavřené, což je takový synergický prvek tohoto spojení. A rohlízíme se, kam bychom mohli dál. Plány do budoucna jsou, ale protože jsme mimo jiné kotováni na burze, necháváme si je pro sebe.

Unique Czech-Korean-Polish Memorandum is signed. Best practises will be shared globally

Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP

(Seoul/Prague) CEOs of Czech, Korean and Polish ECAs (Export Credit Agencies) have signed a memorandum to deepen cooperation in the field of knowledge exchange. **EGAP**, **K-SURE** and **KUKE** are sharing their experience in risk management, insurance products and support for exporters in all aspects through the means of exchange programmes. The global „Best Practice” sharing program initiated by EGAP is the first of its kind.

“I am very pleased that our Korean and Polish colleagues are as keen as we are to deepen their knowledge of export finance and insurance. This cooperation opens the door to a deeper understanding of the many diverse systems in place. It is an exchange of experience that can bring concrete results to our exporters. EGAP certainly belongs to the top of the industry, but those who remain passive toward further development cannot stay there in the long run,” explains **David Havlíček, Chairman of the EGAP Board of Directors.**



“Cooperation between our countries is natural in many areas – where we have complementary competences, development opportunities and needs, and especially in the field of defense, energy, including nuclear and climate transformation, as well as in the automotive industry. The combination of our financial strength, market knowledge and the ability to mobilize business to engage in the modernization of Ukraine can also bring excellent results, where KUKE was the earliest export support agency to resume its activity after the Russian aggression, and the Polish territories bordering Ukraine can be a safe hub for companies wishing to rebuild this country. Together we can also operate in third markets, for example by supporting infrastructure investments in developing countries,” said **Janusz Władyczak, CEO of the Polish export credit agency KUKE.**

EGAP or Export Guarantee and Insurance Corporation a.s. is a state-owned credit insurance company focusing on market-uninsurable political and commercial risks associated with the financing of exports of goods, services and investments from the Czech Republic.

Korea Trade Insurance Corporation (K-SURE) was established in July 1992 under the Trade Insurance Act for the goal of promoting trade and overseas investment of Korean enterprises with the mission to boost the national competitiveness.

KUKE offers solutions to help entrepreneurs safely grow their business domestically and internationally. We are creative, respond quickly to changes in the environment and prioritize client interests.



Palác EGAP navštívilo o víkendu přes 600 příznivců architektury

Hosty festivalu Open House lákal páternoster i střešní terasa

Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP



Palác EGAP byl postaven ve dvacátých letech minulého století ve funkcionalistickém slohu. Má rozložitý půdorys, disponuje pasážemi a dvěma dvoranami. V devadesátých letech pojišťovna své sídlo zrekonstruovala, včetně oběhového výťahu, který byl v havarijním stavu. „Páternoster byl takovým zlatým hřebem prohlídky a jen málokdo ze šesti stovek návštěvníků si jízdu jím nechal ujít,“ doplnil **Havlíček**.



Výhled na věže pražských kostelů či Vodičkovu ulici, a především jízda páternosterem, přilákaly o 3. dubnovém víkendu do Paláce EGAP více než 600 návštěvníků. Zájemce o architekturu přivedl do sídla exportní pojišťovny EGAP **festival Open House Praha 2025**, který pro veřejnost otevírá běžně nepřístupné prostory pražských budov. Pojišťovna se do happeningu zapojila letos poprvé.

„Zájem veřejnosti byl dokonce větší, než jsme čekali, a díky spontánnímu nasazení kolegů a dalších nadšenců si mohl komentovanou prohlídku užít každý. Za to chci všem, kteří se na organizaci podíleli, ještě jednou poděkovat,“ řekl **předseda představenstva EGAP David Havlíček**.





I PALÁC EGAP

Autor textu: Jana Tocháčková

Obchodní a kancelářská budova, dnes známá jako palác EGAP, byla postavena v letech 1928–1929. Vznikla na místě dvou původních domů – čp. 701, zvaného U Nádherných nebo Na Folimaně, a čp. 702, známého pod názvy U Elsniců, U Českých rytířů či Neslingerský. Tyto domy vlastnili v různých obdobích bohatí pražští měšťané a šlechtici. Vzhledem k lukrativní poloze v centru města se z původně obytných domů postupně stala sídla firem a právě s tímto záměrem nechal Penzijní ústav Škodových závodů vystavět novou kancelářskou budovu. Funkcionalistická stavba byla zkolaudována na Štědrý den roku 1929. Do vlastnictví ji EGAP – Exportní garanční a pojišťovací společnost – získal od státu v roce 1995.

Výstavba nové obchodní a kancelářské budovy

Penzijní ústav Škodových závodů (celým názvem *Penzijní ústav pro úředníky Akciové společnosti, dříve Škodovy závody v Praze*) zakoupil domy čp. 701 a 702 s cílem vybudovat na jejich místě novou kancelářskou a obchodní budovu. Projekt zpracoval Ing. František Troníček jako zástupce stavební společnosti Václava Nekvasila. Stavba byla dokončena v prosinci 1929 a kolaudace proběhla na Štědrý den.

Budova byla navržena ve funkcionalistickém stylu. Uliční fasáda se vyznačuje horizontálním členěním, výrazným obchodním parterem s prostornými výkladci v kovových rámech a půlválco-

vými lucernami v parapetním pásu nad přízemím. Zároveň svým průčelím nově navázala na průčelí sousedního paláce Lucerna a činžovního domu čp. 700, které na této straně ulice ustoupily ve prospěch rozšíření uličního prostoru oproti středověké parcelaci. Původní domy čp. 701 a 702 totiž jako poslední výrazně vystupovaly do Vodičkovy ulice (čp. 701 o cca 2,5 metru, čp. 702 dokonce až o 4 metry). Půdorys nové budovy je rozložitý, skládá se z několika křídel. Nosná konstrukce je tvořena železobetonovým skeletem a zděnými výplněmi.

V roce 1930 pak byly do provozu uvedeny výtahy – tři osobní od dodavatele Jana Prokopce a páternoster od brněnské firmy Edvard Schliegel a Edvard Beck.

Pasáže a dvorany

Budova disponuje pasážemi a dvěma patrovými dvoranami, které navázaly na již existující síť pasáží mezi palácem Lucerna a domem U Nováků. Tak vznikla nejrozsáhlejší síť pasáží v centru Prahy, propojující Václavské náměstí s ulicemi Štěpánská, Vodičkova a V Jámě.

Pasáž je tvořena širokými průchody a dvěma prostornými dvoranami o výšce dvou podlaží. Stěny jsou obloženy travertinem, dveře, výkladce a okna jsou zasazena do rámu ze žluté mosazi. Stejně jako na fasádě se i ve vnitřních prostorách nacházejí mosazné lucerny s mléčným sklem. Výrazným prvkem dvoran jsou světlíky – ty dnešní pyramidální jsou výsledkem moderní úpravy. Původně byly světlíky ploché, s vysokou pravděpodobností vytvořené ze sklobetonových tvárnic, tzv. luxfer. Tento tehdy moderní prvek měl však nízkou životnost a často vedl k zatékání, což byl zřejmě i případ této budovy.

Využití původní budovy

V přízemí sídlily drobné provozovny a obchody, zatímco kanceláře byly využívány



především Škodovými závody. Podkrovní ve dvoře, vybavené ateliérovými okny, si pronajímali filmaři a fotografové.

Po druhé světové válce byla budova spolu s majetkem Škodových závodů znárodněna. Provozovny a kanceláře zde zůstaly, avšak novým vlastníkem se stal stát a jím řízené instituce. Drobné provozovny přešly pod různá družstva. V přízemí fungovalo například lidové družstvo sedlářů, řemenářů a brašnářů Opus nebo obuvnické družstvo Obuna. V roce 1969 zde byla otevřena populární prodejna ryb a rybích výrobků z Norska – Frionor. Jejich skladové prostory se nacházely v prvním suterénu budovy, a kromě ryb se zde uchovávaly i produkty pro cukrárnu U Myšáka sídlící na protější straně Vodičkovy ulice.

Kancelářské prostory dlouhodobě využívala Početnická služba, později Početnická a organizační služba – státní podnik, který se zabýval vývojem a provozem výpočetní techniky a sdružoval přibližně 22–25 výpočetních středisek po celém Československu. Podkrovní prostory ve dvoře, původně určené filmařům, převzal státní podnik Ústřední půjčovna filmů.

Nástěnné obrazy Mikoláše Alše

V domě U Nádherných, který stál na místě dnešního paláce EGAP, provozoval od roku 1886 Moravskou vinárnu Ludvík Masaryk, mladší bratr prezidenta T. G. Masaryka. Vinárnu často navštěvoval i malíř Mikoláš Aleš, mimo jiné proto, že v domě tehdy sídlil Spolek výtvarných umělců Mánes. Právě pro tuto vinárnu Aleš vytvořil devět nástěnných obrazů v lunetách kleneb, inspirovaných venkovským životem na Hané. Podmínkou pro vydání stavebního povolení ke zbourání domu bylo jejich zachování a předání pražské obci na náklady investora. Fresky byly odborně sejmuty a přeneseny v roce 1928, přičemž restaurátorské práce tehdy vyšly na 440 tisíc korun – částku odpovídající ceně rodinného domu. Penzijní ústav Škodových závodů věnoval díla Magistrátu hlavního města Prahy. Během ničivé povodně v roce 2002 byly obrazy zatopeny v depozitáři Galerie hlavního města Prahy v Trojském zámku. Dnes jsou již restaurovány a bezpečně uloženy v novém depozitáři GHMP.

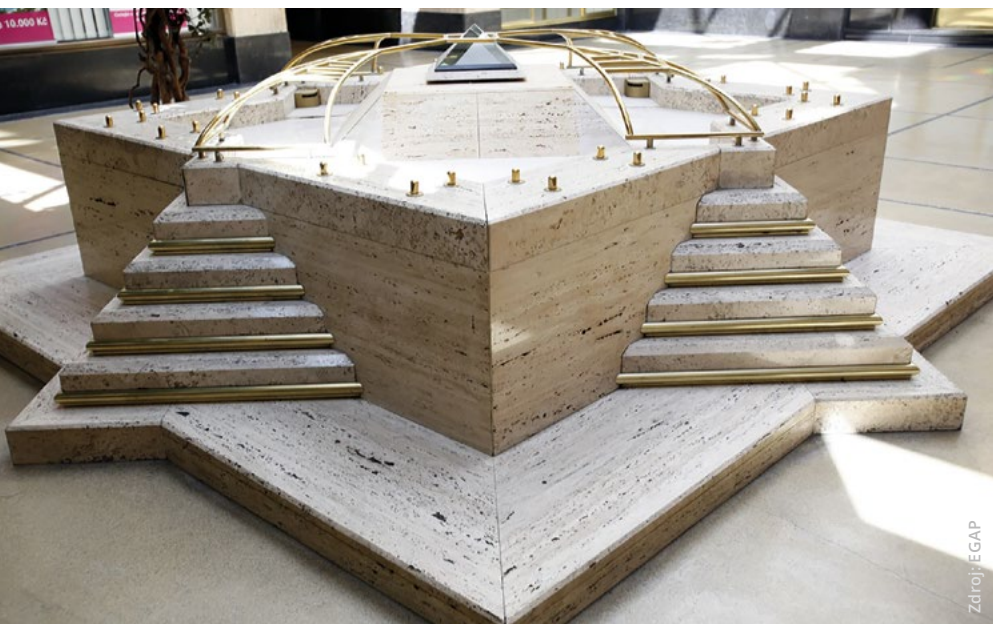




Rekonstrukce pro EGAP

V roce 1995 přešla budova do vlastnictví společnosti EGAP. Kvůli dlouhodobému zanedbání a četným necitlivým přestavbám byla ve značně zchátralém stavu, a proto bylo rozhodnuto o komplexní rekonstrukci. Ta probíhala v letech 1996–1998 podle projektu Ing. Pavla Weigla, CSc., z projekční kanceláře WEST Consulting. Hotová stavba byla zkolaudována v únoru 1998.

Rekonstrukce zahrnovala nástavbu uličního křídla o jedno ustupující podlaží (dnes má tedy uliční křídlo celkem osm podlaží), obnovu všech technických instalací, kompletní repasi schodišť, sjednocení interiérů, opravu výkladců a luceren na hlavním průčelí i ve dvoránách, rekonstrukci všech fasád, výměnu střešní krytiny a modernizaci světlíků ve dvoránách. Interiér navíc obohatila umělecká díla – například fontána ve dvoraně pasáže.



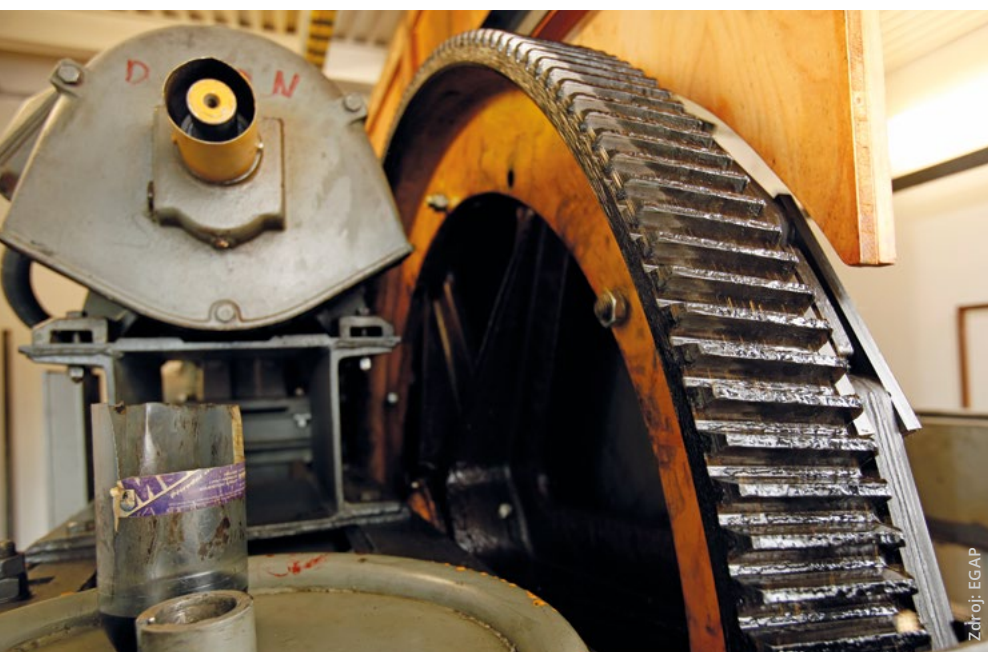
Fontána

Fontánu umístěnou v první pasážové dvoraně navrhla také akad. arch. Jana Tomanová. Má tvar osmicípé hvězdy a svým materiálovým řešením koresponduje s použitými prvky v hlavním schodišti a pasážových prostorech. Je zhotovena z leštěného travertinu a doplněna o detaily ze žluté mosazi. Vrchol fontány zdobí skleněný jehlan od akad. soch. Jana Mareše. Kamenické práce realizovala firma Kámen Engineering, s.r.o., Hradec Králové, technické vybavení fontány dodala firma Aqua-font Ing. Karla Jičínského. V současnosti není fontána v provozu.



Páternoster

Páternoster v paláci EGAP je dodnes plně funkční a pravidelně využíván v běžném provozu budovy. Jeho původním dodavatelem byla brněnská firma Schliegel-Beck. V rámci rozsáhlé rekonstrukce v letech 1996–1998 prošel i tento výtah kompletní repasí, a to včetně kabin. Architektonické řešení kabin a jejich dřevěného obložení navrhla akad. arch. Jana Tomanová. Při obnově byl kladen důraz na maximální zachování originálního vzhledu výtahu, který byl v původní dokumentaci popsán takto: „18 kabin dubem dýhovaných, napuštěných a pololeštěných, spodní část vnitřních stěn na výšku 20 cm vybita tepaným oxidovaným měděným plechem.“ Technickou rekonstrukci a výměnu strojního zařízení realizovala firma KONE, a.s.



Při stavbě budova navázala svými pasážemi již na existující pasáže, a vznikla tak nejrozsáhlejší síť pasáží v centru Prahy.

Zdroje:

- Bártová, Martina (2025). Zjednodušený stavebně-historický průzkum. Palác EGAP, čp. 701, Nové Město, Vodičkova 34, Praha 1.
- Baťková, Růžena, ed. (1998). Umělecké památky Prahy. Nové Město, Vyšehrad, Vinohrady (Praha 1). Vyd. 1. ČP. 701. Praha: Academia.
- Dvořák, Pavel a Podařil, Tomáš. Fontána v pasáži Exportní garanční a pojišťovací společnosti, a.s., Vodičkova 34, čp. 701,

Nové Město, Praha 1. Pražské kašny a fontány, nedatováno. Dostupné zde: <https://www.prazskekasny.cz/fontana-v-pasazi-exportni-garancni-a-pojistovaci-spolecnosti-a-s/>

- Hanzlíková, Lenka a Kozáková, Jana (2023). Kam se poděly Alšovy obrazy? Městská knihovna v Praze, 27. 1. 2023. Dostupné zde: <https://www.mlp.cz/cz/novinky/2215-kam-se-podely-alsovy-obrazy/>
- Honeiser, Ladislav a Skalická, Eva (2003). Známé a neznámé pražské podchody,

průchody, pasáže = Underpasses, passages and arcades. Praha: Útvar rozvoje hlavního města Prahy.

- Hrubeš, Josef a Hrubešová, Eva (1999). Pražské domy vyprávějí... V. 1. vyd. Roztoky u Prahy: Orion.
- Kabele, David (2005-2008). Páternoster v čp. 701 ve Vodičkově ulici. Páternostery. Dostupné zde: <http://paternoster.archii.cz/pn-egap.html>
- Archiv odboru výstavby ÚMČ PRAHA 1, plány a spisy čp. 701

Czechs propose to involve ECAs to kick-start European economy

EGAP presented the idea at V4 meeting

Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP

The European economy could be significantly boosted by more accessible financing for exporting companies and the EU treasury would not even feel the direct impact. All that is needed is for some common mechanism, such as re-insurance, to increase the capacity of export insurance companies. Exporting companies, which use the help of ECAs (Export Credit Agencies) to compete with global competitors, would thus find it easier to obtain greater scope of financing for their investments and other operations. **David Havlíček, CEO of Czech export insurance company EGAP**, opened a discussion on this topic at the May meeting of the V4 ECAs in Gdansk.



"By the means of this Czech Initiative we want to propose an extension of the framework of Global Gateway strategy in order to boost the European economy and use institutions like EGAP for that purpose. It means for example to set up some scheme for re-insurance for these institutions which can expand financial opportunities for European companies," **Havlíček** said.

The preliminary proposal relies on the concept of repayable finance, meaning the EU would not need to allocate any immediate capital. At the same time, because the support is common, it maintains a level playing field in the European market and goes to companies with high added value. The European Union's Global Gateway initiative, which the Czech Initiative wants to develop, aims to mobilize investment in infrastructure around the world.

"The Global Gateway is a promising concept that needs to be fine-tuned. We need to find ways to help the EU companies to compete with producers from other regions and to cope with spreading market fragmentation and protectionism. And while the financing issue is critical for businesses to become successful, the already growing role of ECAs could be used as a leverage in supporting our companies and also to provide them with tools they can use when they go out in search of projects. At the same time, we need to support the development of countries in need," said **Janusz Władyczak, CEO of the Polish export credit agency KUKE**.

"In today's volatile global environment, export credit agencies play a vital counter-cyclical role – they facilitate access to finance, mitigate risks, and support companies in their international expansion.

EXIMBANKA SR fully supports the Czech initiative to strengthen the role of ECAs through common mechanisms, such as a re-insurance scheme, which can significantly expand financing opportunities for European exporters. This initiative and joint approach are in line with the Global Gateway strategy – to equip European companies with the tools they need to compete globally, foster innovation, and enhance Europe's long-term resilience," said **Rastislav Podhorec, general director of Slovak export credit agency EXIMBANKA SR**.

Europe's loss of competitiveness and economic stagnation is a pressing issue, highlighted, for example, in a well-known report by former European Central Bank President Mario Draghi. The Czechs therefore want to develop the initiative further and present it at the upcoming EU ECAs summit in Luxembourg.



Zdroj: Adobe Stock

Důsledky úsilí o překotnou diverzifikaci kolumbijského hospodářství

Autor: Jiří Nakládal, specialista teritoriálních analýz EGAP, Jitka Hejnová, ředitelka Odboru analýz pojistných a teritoriálních rizik

Kolumbie, plným názvem Kolumbijská republika, je presidentskou republikou nacházející se v severní části Jižní Ameriky. Jedná se o jedinou jihoamerickou zemi rozkládající se jak u Karibského moře, tak u Tichého oceánu. Tato skutečnost zvyšuje ekonomický potenciál země. Kolumbie sousedí s Venezuelou, Brazílií, Peru, Ekvádorem, Panamou a s rozlohou odpovídající cca 1,14 mil. km² (což je přibližně ekvivalent dvojnásobku území Francie) je z geografického hlediska čtvrtou největší zemí Jižní Ameriky po Brazílii, Argentině a Peru.

Kolumbie disponuje šestým nejvyšším HDP na osobu dle parity kupní síly na území Jižní Ameriky. Jedná se o relativně velkou ekonomiku, jejíž HDP za rok 2023 dosáhl 364 mld. USD a počet obyvatel činí 52,7 mil. lidí.

Kolumbie představuje zemi se značným a nevyužitým hospodářským, investičním i obchodním potenciálem, jejímž slabým místem je dlouhodobě **nedostatečná diverzifikace** ekonomiky a aktuálně také poněkud **slabý politický kapitál nepopulárního levicového**

presidenta Gustava Petra úřadujícího od srpna 2022, což eliminuje možnost účinného prosazování nezbytných hospodářsko-politických reforem a omezuje ekonomický rozvoj – obě viz dále.

Pozadí ve smyslu interních a mezinárodních politických vztahů

Ačkoliv momentálně prezident Petro (původní profesí ekonom, který dříve působil také jako guerillový bojovník) zaujímá ve smyslu provádění politiky pragmatičtější postoj, jeho antagonistická rétorika



Zdroj: Adobe Stock

vůči opozici a podnikatelskému sektoru v době počátku jeho funkčního období způsobila, že **prezident začal téměř ihned čelit odporu ze strany opozice, společnosti i komerčního sektoru.**

Důvodem dlouhotrvající neoblíbenosti prezidenta jsou nepříznivá očekávání a obavy veřejnosti z obtížné předvídatelnosti jeho hospodářsko-politických kroků. **Riziko návratu rétoriky prezidenta směrem k populismu** zapříčiňuje zvýšené politické napětí, ekonomickou nejistotu, vysokou míru politické polarizace, komplikované vztahy mezi mocí zákonodárnou, výkonnou a soudní atd. Blížící se všeobecné volby, které se uskuteční v první polovině roku 2026, předznamenávají spíše zintenzivnění výše popsaného napětí, jelikož aktuální průzkumy naznačují, že ve volbách zvítězí opoziční politické síly.

Ve sféře **mezinárodních vztahů** je Kolumbie v době vlády Petrovy administrativy zatížena **chatrnými vztahy s USA**. V lednu 2025 např. prezident USA Trump pohrozil zavedením 25% cel na kolumbijský export do USA poté, co Petro odmítl vpustit do země dvě americká vojenská letadla s deportovanými kolumbijskými migranty. Přestože se následně napětí uvolnilo, spory mezi Petrem a Trumpem budou přetrvávat

vzhledem k jejich rozdílným názorům na řadu bezpečnostních, politických i ekonomických záležitostí.

USA taktéž zredukovaly zahraniční pomoc Kolumbii (včetně bezpečnostní). Výměnou za plné obnovení americké podpory budou zřejmě USA požadovat, aby Petro zpřísnil svůj protidrogový postoj. Na druhé straně je nepravděpodobné, že by se prezident Petro v tomto ohledu plně podvolil tlakům USA, protože by to ohrozilo mírová jednání jeho vlády s ilegálními ozbrojenými skupinami operujícími v některých částech Kolumbie.

Rovněž jakékoliv uznání legitimacy venezuelské vlády ze strany Kolumbie by přispělo ke zhoršení vzájemných vztahů s USA. Přestože kolumbijská vláda oficiálně neuznala pana Madura jako legitimního prezidenta Venezuely, přítomnost kolumbijského velvyslance ve Venezuele na Madurově inauguraci vzbuzuje na straně USA nelibost. Administrativa prezidenta Petra se snaží o podporu kolumbijsko-venezuelské spolupráce s cílem přispět ke stabilitě ve Venezuele, aby se tak předešlo další mohutné migrační vlně směrem z Venezuely do Kolumbie a aby došlo k omezení působnosti násilných ozbrojených skupin na venezuelsko-kolumbijské hranici.

Komplikované vztahy Kolumbie s USA budou v krátkém až střednědobém horizontu přispívat k rozvoji vztahů s Čínou (např. v oblasti investic do dopravní infrastruktury a telekomunikací). V případě, že volby v roce 2026 vyhraje opozice, lze očekávat opětovné posílení vztahů s USA a EU.

Hospodářská výkonnost a slabiny související s nedostatečnou diverzifikací ekonomiky

Reálný HDP Kolumbie se za rok 2023 zvýšil meziročně o 0,7 %. V roce 2024 by ekonomika měla zaznamenat meziroční růst asi o 1,7 % a v roce 2025 o 2,5 %. **Navzdory nejistotě panující v politické sféře tedy zatím dochází k pozvolnému zlepšování dynamiky meziročního hospodářského růstu (ačkoliv je ekonomický růst velmi slabý).** Je to dáno očekáváním mírného růstu soukromých investic a zatím poměrně slušnými výsledky v oblasti exportu kolumbijského uhlovodíkového sektoru (zejména díky stále relativně zvýšeným cenám uhlovodíkových paliv). Ke zlepšení dynamiky meziročního růstu HDP přispívají také štědré fiskální výdaje vlády nabývající podoby různých sociálních programů prezidenta v době před blížícími se volbami.

Riziko na druhé straně představuje např. potenciálně nižší než očekávaný globální ekonomický růst, který by se promítl ve formě snížené výkonnosti již tak ochromené kolumbijské ekonomiky.



Zdroj: Adobe Stock

Jak naznačeno výše, významnou slabinou ve vztahu k dlouhodobé prosperitě a rozvoji kolumbijské ekonomiky je její **nedostatečná diverzifikace**. Země patří v globálním měřítku k velmi významným producentům uhlí a uhlovodíková paliva představují cca 55 % jejího exportu. Daňové příjmy generované těžebním sektorem spolu s dividendami polostátní společnosti Ecopetrol (největší společnosti v Kolumbii) reprezentují asi 9 % fiskálních příjmů. Z výše uvedeného je evidentní **enormní závislost Kolumbie na těžbě, zpracování a exportu zejména uhlovodíkových paliv, což vytváří nepříznivou citlivost ekonomiky na externí šoky**.

Nadmíru radikální cesta k diverzifikaci

Na povědomí o nutnosti hospodářské diverzifikace Kolumbie (krom jiného) založil svou předvolební kampaň v té době ještě relativně populární levicový politik Gustavo Petro. Během své prezidentské kampaně v roce 2022 se Petro zavázal prakticky ihned po svém případném volebním vítězství ukončit udělování nových licencí na průzkum ropy a zemního plynu a postavil se také např. proti pokračování dvou pilotních projektů zaměřených na frakování a těžbu z nekonvenčních typů ložisek.

V době po jmenování Gustava Petra prezidentem se vrcholní představitelé vlády opakovaně nechali slyšet, že hospodářsko-politická předsevzetí presidenta Petra z doby před volbami jsou myšlena seriózně. Stalo se tak např. u příležitosti konání **Světového ekonomického fóra v Davosu v roce 2023**, kdy tehdejší kolumbijská ministryně pro těžbu a energetiku, Irene Vélez, oficiálně potvrdila úmysl vlády radikálně a urychleně eliminovat závislost země na uhlovodících.

Irene Vélez svou argumentaci opřela o toho času aktuální studii **Světové banky** naznačující, že poté, co klíčoví obchodní partneři Kolumbie postupně v budoucnu dekarbonizují své ekonomiky, Kolumbie bude čelit citelnému poklesu poptávky po exportovaných uhlovodících již přibližně od roku 2030. V kontextu hrozby klesající poptávky po uhlovodíkových palivech, a tím rostou-

cím převisem nabídky nad poptávkou v celosvětovém měřítku, by se investice v oblasti těžby fosilních paliv pravděpodobně globálně soustředily primárně do nízkonákladových polí, kterými Kolumbie nedisponuje, což by snížilo mezinárodní konkurenceschopnost kolumbijské ekonomiky a zvýšilo budoucí riziko externích hospodářských šoků. Proto dle Irene Vélez nastal nejvyšší čas začít intenzivně konat ve směru odklonu od závislosti na produkci a vývozu fosilních paliv (a obecně na těžbě), rozvoji alternativních výrobních odvětví a zelené energetiky. Detaily vládního plánu hospodářské diverzifikace zachycuje Národní plán rozvoje pro období 2022–2026 (NDP).

Kolumbie – rozvíjející se ekonomika - jsoucí významným producentem uhlovodíkových paliv a současně ekonomikou nadmíru závislou na tomto odvětví (trpící mizernou životní úrovní značné části obyvatelstva a čelící akutním socio-ekonomickým a bezpečnostním výzvám vyžadujícím prakticky okamžité řešení a extenzivní fiskální výdaje), se tak v roce 2023 u příležitosti konání COP28 za podpory 10 malých ostrovních ekonomik stala **první velkou ekonomikou, která aktivně podpořila iniciativu o nešíření fosilních paliv zvanou The Fossil Fuel Non-Proliferation Treaty Initiative**. Sám Petro se veřejně nechal slyšet, že svět potřebuje okamžité ukončení aktivit v ropném a plynárenském průmyslu, má-li být do roku 2050 dosaženo uhlíkové neutrality. Kolumbie byla vůbec jedinou velkou ekonomikou extrémně závislou na uhlovodících, jejíž vrcholní představitelé učinili takováto prohlášení.

Vláda sice v návaznosti na obecné proklamace oznámila **plán s cílem investovat 40 miliard USD** do projektů obnovitelné energie a změny klimatu, ale reálnému pokroku brání regulační překážky, nedostatečná infrastruktura (železniční, silniční, přístavní, energetická atp.) a zejména sociální konflikty. Kromě toho se infrastruktura stala terčem teroristických útoků.

Vyšlo na povrch, že **koncepce vlády bohužel jasně nedefinuje, které kon-**

krétní alternativní produkty mají potenciál plně nahradit tak významnou část exportu země jakou jsou uhlovodíky a nahradit výpadek fiskálních příjmů z exportu uhlovodíků. Jen pro představu. Aby země jen ve smyslu domácí spotřeby do roku 2050 plně nahradila ropu a plyn, bylo by nezbytné, aby produkovala asi pětkrát více elektřiny než dosud, což je jen stěží realizovatelné.



Vláda naštěstí průběžně ujišťovala veřejnost, že **kontrakty, které byly do té doby podepsány v oblastech produkce fosilních paliv a těžby, setrvají v platnosti** a že restrikce se vztahují jen na nové projekty. Tímto byly drobně



Zdroj: Adobe Stock



Zdroj: Adobe Stock

redukovány obavy, které vyvstaly mezi některými subjekty komerčního sektoru, investory a také mezi lidmi.

Přesto ve společnosti panuje značné napětí, nespokojenost a nejistota paralyzující hospodářský růst (jelikož Petro může znovu přioštit rétoriku).

Reakce společnosti a komerčních struktur na překotné diverzifikační plány vlády

Zdá se, že **diverzifikační plány a následné reálné kroky vlády v tomto směru bohužel nebyly produktem kombinace racionálních ekonomických úvah spolu s přirozenou a správnou snahou o postupné ekologicky šetrné směřování hospodářství a jeho diverzifikaci**, nýbrž spíše výsledkem úsilí o nadměrnou progresivní a ne zcela promyšlenou akceleraci environmentální agendy, jejíž realizaci by Kolumbie v rozsahu původně zamýšleném vládou ekonomicky neunesla, protože na ni makroekonomicky ani fiskálně není připravena.

Pokud by od počátku byly striktně plněny všechny před volbami vytyčené cíle vlády původně zamýšleným tempem a rozsahu, bylo by bývalo potřeba, aby si desítky tisíc pracovníků skokově našly novou práci a aby v kritických oblastech vládou vytyčených pro rozvoj obnovitelné energie byly ihned řádně kompenzovány domorodé menšiny a další skupiny obyvatelstva, které se často staví proti vládní koncepci.

Je tedy zjevné, že **kroky vlády iniciovaly společenské konflikty**. Dokládají to statistiky oblíbenosti presidenta Petra (podíl jeho podporovatelů poklesl z 62 % na počátku jeho mandátu na 39 % ke konci roku 2024) a rovněž chabé výsledky ukazatelů hospodářské výkonnosti v posledních letech, kdy meziroční hospodářský růst poklesl z 10,8 % v roce 2021 a 7,3 % v roce 2022 na 0,7 % a 1,7 % v letech 2023 resp. 2024.

Momentálně je zřejmé, že **NDP je společensky, z pohledu investorů i celkově hospodářsky v Kolumbii obtížně obhajitelný** – nikoliv pro myšlenku diverzifikace a snahu o environmentálně citlivý přístup jako takový, ale pro přehnanou radikálnost, nepromyšlenost a uspěchanost celého postupu.

Na pozadí faktu, že **33 % zahraničních investic v minulosti směřovalo právě do sektorů podléhajících restrikci** Petrovy vlády, je namístež zmínit, že podle žebříčku atraktivity zemí pro investice do těžby se Kolumbie díky krokům

Petrovy vlády ocitla na 82. místě z 86 hodnotených zemí. Investoři tak nyní raději upřednostňují Peru nebo Chile. Pokles zájmu investorů se samozřejmě promítá do hospodářské výkonnosti země, což podněcuje společenskou frustraci.

Samotná vláda Gustava Petra se proto s postupem času od radikální rétoriky začala raději nenápadně odklánět – aby vládní garnitura alespoň trochu zpomalila oslabování své voličské základny.

ZÁVĚR

Kolumbie vzhledem ke svému přírodnímu bohatství vždy disponovala značným potenciálem stát se v globálním měřítku významným hráčem v oblasti těžby – ať už uhlovodíkových paliv nebo jiných nerostných surovin – a exportu této produkce. Historická koncentrace ekonomického úsilí v sektoru těžby však zapříčinila značnou závislost ekonomiky na daném odvětví. Tuto skutečnost způsobující citlivost kolumbijské ekonomiky na externí šoky se pokusila vyřešit vláda Gustava Petra plánem na diverzifikaci. Vláda však při svém hospodářsko-politickém vedení země nebyla a není úspěšná, jelikož Petrova administrativa nejenže nepředložila jasný a dobře promyšlený plán realizace diverzifikačního procesu s cílem odklonu zejména od těžby uhlovodíkových paliv, ale navíc svým konáním a vytvořením nepříznivých očekávání investorů i společnosti naprosto „zmrazila“ nejvýznamnější kolumbijský sektor a zdroj fiskálních příjmů, což se promítlo v chabé dynamice hospodářského růstu a společenské frustraci.

Naděje se upínají k příštím všeobecným volbám, v nichž se očekává zvolení opozičních sil a narovnání hospodářsko-politických disproporcí, které způsobila současná vláda. Za předpokladu, že se příští vláda **své role chopí lépe než ta současná, existuje předpoklad pro nárůst exportních příležitostí v Kolumbii – nejen v oborech těžby, ale také v oblasti rozvoje alternativních odvětví a zelené energetiky.**

Kolumbie: obchodní specifika a doporučení z praxe pro české exportéry

Komentář poskytl: Nikola Hanková Palinková, ředitelka zahraniční kanceláře CzechTrade Kolumbie



Obchod v kolumbijském prostředí je založen především na osobních vztazích a sympatiích, a proto se nedá uspěchat – pro potenciální exportéry je nejdůležitější trpělivost, kontinuita a ochota komunikovat s klienty kromě byznysu i na osobní úrovni. Jednání o obchodu a jeho dotažení k úspěšnému konci trvá v Kolumbii zpravidla mnohem déle a je v mnoha směrech složitější, než jsme v Evropě běžně zvyklí. Iniciativa by měla vycházet především ze strany české firmy, která by měla počítat s tím, že bez znalosti španělštiny se ve většině obchodních aktivit neobejde. I když se mladí Kolumbijci anglicky čím dál tím více učí, ani vrcholný management firem často jiným jazykem než španělsky nehovoří.

Pro úspěch na kolumbijském trhu je proaktivní přístup nutností – firmy doporučujeme osobně navštívit a také se zástupci udržovat pravidelný, nejlépe telefonický kontakt. Základním komunikačním kanálem v Kolumbii je platforma WhatsApp,

Kolumbie je zemí, která má českým exportérům rozhodně co nabídnout, a to i díky své dynamice a neustále se rozvíjícímu trhu. Je ale potřeba být vytrvalý. Pokud se česká firma nenechá odradit, odměnou jí může být skutečně

Tím, že se Kolumbie především orientuje na vývoz primárních materiálů a zemědělských produktů, je ve velké míře závislá na dovozu kvalitních a pokrokových technologií a výrobků ze zahraničí.

a to platí i v obchodě. Na emaily kolumbijské subjekty téměř nereagují. Klíčové pro úspěch bývá také nalezení vhodného distributora, což výrazně posiluje dosah a vnímání české společnosti na místním trhu. Kromě toho bývá velmi užitečná i účast na místních veletrzích, aby byla firma na trhu opakovaně vidět.

V rámci kulturních specifíků je také důležité mít pár věcí na paměti. První z nich je čas – ten je v Kolumbii vnímán jinak, než je tomu v Evropě, a proto je nedochvilnost místních běžná i na obchodních jednáních. Vy ale všude musíte přijít včas – jste přeci Evropan. Nezávazná konverzace o fotbalu, počasí či rodině bývá klíčem k prolomení ledů, a naopak je vhodné vyvarovat se kontroverzním tématům jako jsou problematická politická témata, Pablo Escobar nebo jiné stereotypy, které bývají s Kolumbií spojovány.

dlouhodobě věrný stabilní kolumbijský partner. Kolumbijský trh také v mnohých oblastech není ještě tak přesycený konkurencí a silné exportní sektory České republiky skvěle doplňují místní nedostatky. Tím, že se Kolumbie především orientuje na vývoz primárních materiálů a zemědělských produktů, je ve velké míře závislá na dovozu kvalitních a pokrokových technologií a výrobků ze zahraničí.

Povědomí o vynikající kvalitě českých výrobků a služeb v Kolumbii existuje už historicky, hlavně v oblasti strojírenské výroby, automobilového průmyslu a těžké techniky. Pokud si nejste jistí, zda právě váš produkt či služba mají na kolumbijském trhu šanci na úspěch, zkontaktujte své exportní záměry se zahraniční kanceláří CzechTrade Kolumbie.

Novinky ze světa trade, export & ECAs

Autor: Jana Ševcová, specialista mezinárodních vztahů EGAP

US EXIM SE VRACÍ K FINANCOVÁNÍ UHLÍ

Americký prezident **Donald Trump** vyzval **Exportní a importní banku Spojených států (US Exim)**, aby snížila byrokracii a posílila financování uhelného průmyslu v zemi, čímž naznačil dramatický odklon od energetické politiky Bílého domu.

Ve svém exekutivním příkazu z 8. dubna 2025 Trump uvedl, že USA musí zvýšit domácí produkci uhlí, aby podpořily národní bezpečnost a uspokojily rostoucí poptávku po energii z nových technologií, jako je umělá inteligence.

Spotřeba uhlí v USA klesla v souvislosti s boomem rozvoje plynárenství a obnovitelných zdrojů energie. Podle **Úřadu pro energetické informace (Energy Information Administration)**

se v elektrárnách spalujících uhlí vyrábí méně než 20 % elektřiny v USA, což je výrazný pokles oproti 50 % v roce 2000.

Přesto se v Trumpově nařízení uvádí, že USA mají „obrovské“ množství uhlí, které lze využívat v tuzemsku a vyvážet do zahraničí.

Federální ministerstva, včetně ministerstev energetiky a zemědělství, byla vyzvána, aby identifikovala zásoby uhlí a odstranila překážky bránící jejich těžbě a zároveň urychlila procesy pronájmu veřejných pozemků.

Státní finanční agentury, včetně **US Exim** a **Mezinárodní rozvojové finanční korporace (DFC)**, byly vyzvány, aby otevřely možnosti pro uhelné developery, což je v rozporu s dlouhodobým trendem, kdy se evropští, severoameričtí a asijské věřitelé z tohoto odvětví stáhli.

Agentury zapojené do financování energetiky včetně US Exim musí do 30 dnů přezkoumat své předpisy, pokyny, politiky, mezinárodní dohody, analytické modely a vnitřní byrokratické procesy.

Měly by „zajistit, aby tyto materiály neodrazovaly agentury od financování projektů těžby uhlí a výroby elektřiny,“ uvádí se v exekutivním příkazu.

Klimatické organizace tento krok, který má zvýšit veřejné financování nejvíce znečišťujících fosilních paliv, odsoudily. „Trump nařizuje US Exim a DFC, aby dotovaly skomírající uhelný průmysl, a přitom předstírá, že se stará o federální výdaje,“ uvedla **Kate DeAngelis, zástupkyně ředitele pro hospodářskou politiku organizace Friends of the Earth.**

„Tento plán by USA posunul zpět do minulého století, kdy by více Američanů umíralo na srdečně-cévní a respirační choroby, které uhlí přináší. Tolik k tomu, aby byla Amerika opět zdravá.“

Od roku 2015, kdy členové Arrangementu OECD o oficiálně podporovaných vývozních úvěrech zavedli pro toto odvětví omezení, se agentury poskytující vývozní úvěry odklonily od projektů uhelných elektráren. Členské státy tímto krokem zakázaly podporu projektů uhelných elektráren, pokud nepoužívaly „ultra-superkritickou“ technologii nebo se nejednalo o menší elektrárny v nejhudších zemích. Na konci roku 2021 pak bylo schváleno omezení vývozních úvěrů a vázané podpory pro nové uhelné elektrárny, pokud nebudou vybaveny technologií zachycování a ukládání uhlíku.



NET ZERO BANKING ALIANCE MĚNÍ SVÉ KLIMATICKÉ CÍLE

Net Zero Banking Alliance sdružuje banky, které se zavázaly „sjednotit své úvěrové, investiční a kapitálové aktivity tak, aby do roku 2050 bylo dosaženo nulových emisí skleníkových plynů.“

vit cíle a ukazatele pro dosažení uhlíkové neutrality a základní úrovně emisí. V nové verzi je pak bankám pouze „doporučeno“ řídit se těmito směrnici. Z nejnovější verze pokynů byla rovněž odstraněna povinnost podporovat přechod k bezemisní ekonomice do roku 2050.

se odklonil od snahy svého předchůdce **Joea Bidena** o dosažení nulových čistých emisí, odstoupil od Pařížské dohody z roku 2015, hlavní mezinárodní smlouvy o změně klimatu, a podpořil využívání a výrobu fosilních paliv.



Zdroj: Adobe Stock

Aliance se od začátku roku 2025 potýká s vlnou odchodů svých členů. Již v lednu alianci opustilo 6 největších amerických bank, které jen o pár týdnů později následovalo 5 největších bank Kanady. Nejnověji alianci opustila nizozemská **Tridos Bank**, která svůj odchod oznámila 15. dubna.

Letos v dubnu členové Net Zero Banking Alliance (NZBA) hlasovali pro oslabení klíčových klimatických závazků, včetně odstranění povinných cílů a požadavků na podporu přechodu k ekonomice s nulovými emisemi.

Podle tiskové zprávy NZBA nová verze směrnic aliance obsahuje uznání „širší škály cest k uhlíkové neutralitě“, které mají zamezit oteplení planety o více jak 1,5 stupně Celsia.

Podle předchozích verzí směrnic z let 2021 a 2024 si banky „musely“ stano-

Většina ze zbývajících více jak 120 členů aliance, která zahrnuje mimo jiné i banky jako jsou **Barclays**, **HSBC** a **Santander**, hlasovala pro zavedení změn.

Lucie Pinson, ředitelka nevládní neziskové organizace **Reclaim Finance**, reagovala prohlášením, že NZBA pomoci nové verze směrnic učinila „obrovský krok vzad“.

„Členstvím v alianci jednotliví členové uznali zodpovědnost změnit svůj business tak, aby urychlili přechod na bezemisní ekonomiku. Nyní si skoro všichni z nich odsouhlasili, že budou pouze sledovat ekonomikou již vytyčenou emisní trajektorii a necítí se zodpovědní tuto trajektorii formovat“ uvedla.

Další nevládní organizace uvedly, že rostoucí odpor k ESG politikám vedl k tomu, že americké banky opustily tuto alianci. Americký prezident **Donald Trump**

KUKE PŘIPRAVUJE PROGRAM PRO UKRAJINU V HODNOTĚ 1,5 MILIARDY EUR

Polská exportní úvěrová agentura Kuke získala od **Evropské komise** souhlas se zajišťovacím programem, který zvýší krytí polských společností přepravujících zboží na Ukrajinu.

Na začátku dubna schválila Evropská komise iniciativu Kuke ve výši 1,5 miliardy EUR, jejímž cílem je zaplnit mezeru v pojištění válečných rizik pro dopravní společnosti působící na ukrajinském území.

Kuke bude krýt domácí pojistitele, kteří vystavují pojistky polským dopravním společnostem nebo evropským firmám s pobočkou v Polsku, a zajišťovat válečná rizika, jako jsou vojenské škody, sabotáže a nepokoje.

Kuke bude pojišťovnám krýt 80 % hodnoty pojistky, přičemž soukromé pojišťovny převezmou 20 % rizika.



Zdroj: Adobe Stock

Podle **generálního ředitele společnosti Kuke Janusze Wladyczaka** tento systém usnadní polský vývoz na Ukrajinu tím, že zvýší počet subjektů nabízejících dopravní služby.

„Jsme první zemí a první exportní úvěrovou agenturou s programem zajištění dopravy pokrývajícím území Ukrajiny, který byl iniciován a schválen Evropskou komisí. Přinese to výhody v mnoha dimenzích,“ říká.

Kuke již vede jednání s domácími pojišťovnami a očekává, že pojistky budou brzy nabízeny i dopravcům na Ukrajině.

Podle Wladyczaka se program bude vztahovat jak na polskou nákladní dopravu, tak případně i na zboží z ostatních členských států EU. *„Program poskytne podporu polskému dopravnímu průmyslu, který je stále lídrem v Evropě, ale kvůli pokračující ruské agresi si nemohl zajistit pojistné krytí na komerčním trhu a neprováděl přepravu na území Ukrajiny,“ dodává.*

„Program je zejména otevřen všem pojišťovnám, které již mají v Polsku povolení, i novým subjektům vstupujícím na polský pojistný trh. Zúčastněné pojišťovny si rovněž zachovávají dostatečnou míru rizika,“ uvádí se ve zprávě Evropské komise. Program, který bude platit do 30. června 2027, se nevztahuje na komerční rizika.

UKEF PODPOŘÍ VĚTRNÉ ELEKTRÁRNY NA TCHAJ-WANU V HODNOTĚ 3,1 MILIARDY USD

UK Export Finance (UKEF) se stala poslední exportní úvěrovou agenturou, která podpořila 495MW větrnou farmu Fengmao 1 u pobřeží Tchaj-wanu a poskytla na projekt úvěrovou záruku.

Větrná farma, kterou staví dánská společnost **Copenhagen Investment Partners (CIP)**, získala od konsorcia 27 tchajwanských a mezinárodních bank celkem 103 miliard tchajwanských dolarů (3,1 miliardy USD).

Na financování se podílejí exportní úvěrové agentury **Atradius DSB, Credendo, Dánský exportní a investiční fond (EIFO)** a **UKEF**, jakož i tchajwanská **Národní správa úvěrových záruk**.

Společnost CIP odmítla zveřejnit jména 27 bank, ale uvedla, že jejími finančními poradci pro tuto transakci byly **BNP Paribas** a **CTBC Bank. Crédit Agricole** byla pověřena jako hlavní aranžér, věřitel, zajišťovací protistrana a modelující banka.

UKEF poskytla úvěrovou záruku ve výši 230 milionů tchajwanských dolarů (184 milionů liber), která podle ní zajistí britským podnikům zakázky na výrobu a služby v hodnotě 55 milionů liber.

Podle UKEF sníží Fengmao 1 emise skleníkových plynů o množství odpovídající 250 000 automobilů ročně.

Dánská EIFO poskytne na tento projekt podporu ve výši 150 milionů EUR, turbíny postaví společnost Copenhagen Investment Partners (CIP) a dodá je dánský výrobce a instalátor větrných turbín **Vestas**.

„Tato finanční dohoda velmi dobře zapadá do strategie EIFO podporovat efektivní projekty zelené energie a posilovat dánský export,“ uvedl Peter Boeskov, obchodní ředitel EIFO. „Jsme velmi rádi, že můžeme opět přispět k financování větrné farmy na Tchaj-wanu, kde hrají klíčovou roli dánští hráči jako Vestas a Semco Maritime.“

Podle společnosti Copenhagen Investment Partners (CIP) se očekává, že projekt bude dokončen do roku 2027 a v té době bude veškerá vyrobená energie prodána šesti velkým mezinárodním společnostem prostřednictvím dlouhodobých smluv o nákupu energie.

Samotná dohoda byla finančně uzavřena v polovině března. **Thomas Wibe Poulsen, partner a vedoucí asijsko-pacifické divize společnosti CIP**, ji označil za vyvrcholení let tvrdé práce a odhodlání, které zajistí tolik potřebnou čistou energii na Tchaj-wanu.

EU ZAHÁJILA PROGRAM EXPORTNÍCH ÚVĚRŮ PRO UKRAJINU

Od června 2025 začala EU uzavírat dohody v rámci průkopnického systému sdílení rizik pro sektor exportních úvěrů.

Dánský exportní a investiční fond (EIFO) 5. června oznámil, že se stal první exportní úvěrovou agenturou (ECA), která využila iniciativu ve výši 300 milionů EUR zaměřenou na podporu evropského vývozu na Ukrajinu. EIFO již přidělil finanční prostředky ve výši 2,8 miliardy dánských korun (375 milionů EUR) na podporu vývozu na Ukrajinu. V rámci systému sdílení rizik bude



Zdroj: Adobe Stock



Zdroj: Adobe Stock

EIFO nyní moci čerpat z **Evropského investičního fondu (EIF)** záruky v hodnotě až 20 milionů EUR na krytí vývozu dánských malých a středních podniků a podniků se střední tržní kapitalizací ukrajinským kupujícím. Očekává se, že dohoda bude přínosem pro až 40 dánských vývozců a umožní Ukrajině přístup k „základnímu zboží, technologiím a službám – od strojů a čisté energie až po léčiva,“ uvádí se ve společném prohlášení EIF, EIFO a Evropské komise.

EU již delší dobu uvažovala o vytvoření nástroje pro sdílení rizik v odvětví exportních úvěrů a poprvé v roce 2021 identifikovala potřebu posílit podporu agentur pro exportní úvěry uprostřed rostoucí konkurence ze zemí, jako je Čína. Koncem roku 2023 Evropská komise propagovala plány na zavedení pilotního programu zaměřeného na podporu vývozu na Ukrajinu. Během několika měsíců projevil zájem několik ECAs, včetně agentur z Finska, Rakouska a Nizozemska.

Dohoda s EIFO je první ze 13 dohod, ostatní v současné době připravuje skupina **Evropské investiční banky, Evropská komise a národní ECAs**, uvádí se ve společném prohlášení. Partnerství představují „významný krok vpřed

*v další integraci ekonomik EU a Ukrajiny, což je klíčovým prvkem procesu přistoupení Ukrajiny,“ uvádí **Valdis Dombrovskis, evropský komisař pro hospodářství a produktivitu**. „Těšíme se, že další členské státy fond využijí a přispějí k úspěchu této důležité iniciativy,“ dodává.*

EIFO je významným podporovatelem krátkodobého obchodu i dlouhodobějších projektů na Ukrajině a podporuje úsilí Kyjeva o nastartování obnovy, která bude podle odhadů **Světové banky** stát více než 520 miliard USD. „Dánsko podporuje Ukrajinu a nadcházející obnovu po tragické válce. Na Ukrajině jsme již financovali 18 unikátních projektů a jsme připraveni na další. Tato dohoda představuje začátek evropského úsilí o rekonstrukci Ukrajiny, které můžeme v budoucnu rozšířit,“ uvedl **Peder Lundquist, generální ředitel EIFO**.

POLSKÝ PROJEKT VĚTRNÝCH ELEKTRÁREN PODPOŘÍ BANKY I ECAS

Evropské exportní úvěrové agentury a rozvojové banky poskytly finanční prostředky ve výši více než 6 miliard EUR na výstavbu dvou větrných elektráren v Baltském moři.

Podle společnosti **Polenergia**, která projekty realizuje ve společném podniku s norskou energetickou společností **Equinor**, je dohoda na projekty známé jako Bałtyk 2 a Bałtyk 3 dosud největším financováním energetických projektů v Polsku.

Finanční balíček, který byl oznámen 23. května, zahrnuje krytí ze strany **Euler Hermes a Kuke** (760 mil. EUR), jakož i financování ze strany švédské společnosti pro exportní financování SEK a rozvojových bank včetně **Evropské investiční banky, polské BGK a Severské investiční banky**.

Podle seznamu zveřejněného společností Equinor se na transakci podílí také téměř 30 komerčních věřitelů.

Crédit Agricole je komerčním agentem pro úvěry, zajištění a meziúvěry,

KfW Ipex-Bank je agentem německé ECA **Euler Hermes** a **Santander** agentem polské ECA **Kuke**. **PKO Bank** je bankou vydávající akreditivy.

„Po velkém zájmu věřitelů získaly elektrárny Bałtyk 2 a Bałtyk 3 konkurenceschopné podmínky,“ uvádí se v prohlášení společnosti Equinor. „Konečná skupina, která zahrnuje přibližně 30 finančních institucí, zahrnuje nejzkušenější v tomto odvětví spolu s mnoha klíčovými bankami společnosti Equinor.“

Projekt zahrnuje instalaci 100 větrných turbín s pevným dnem umístěných až 37 kilometrů od polského pobřeží a provozní a údržbovou základnu v Gdaňsku.



Zdroj: Adobe Stock

Po uvedení do provozu budou mít oba projekty dohromady kapacitu 1 440 MW, což podle společnosti Equinor postačí k napájení 2 milionů polských domácností. Plná výroba energie se očekává do roku 2028.

„Vážíme si silného zájmu a podpory ze strany věřitelů,“ uvedl **Trine Borum Bojsen, senior viceprezident společnosti Equinor** pro obnovitelné zdroje v Evropě. „Podporuje to atraktivitu projektů a důvěru v Polenergii a Equinor jako developery.“



Zdroj: EGAP

ESG RUBRIKA

Autor: Eva Materlínová, specialista marketingu EGAP

ESG přesahuje do spousty našich aktivit. Jaké iniciativy přineslo první pololetí?

Teambuilding: Když jde o život

Zásady společensky a environmentálně odpovědného podnikání se letos promítly do tématu tradičního celofiremního teambuildingu. Absolvovali jsme praktický kurz první pomoci. Pod vedením odborníků a záchranářů jsme čelili simulacím mimořádných událostí ohrožujících život. Trénovali spolupráci, pohotovost, a schopnost rozhodovat se pod tlakem. Vyprošťování osob z převráceného auta, únik před ozbrojeným agresorem a poskytování první pomoci při mnoha život ohrožujících situacích. Cílem teambuild-

dingu nebylo jen posílení týmového ducha, ale i příprava na situace, kdy může jít doslova o vteřiny a o život. Získané dovednosti mohou být jednou tím, co rozhodne, jak se popereme s krizovými situacemi. A jak nám s nadsázkou řekli samotní instruktoři: doufáme, že to všechno zůstane jen u nácviku.

Spolupráce se sociálním podnikem

Etincelle, renomovaný sociální podnik, který provozuje oblíbenou síť kaváren **Mezi řádky**, má v tuto chvíli již dvacetiletou historii a je jedním z největších zaměstnavatelů lidí se zdravotním hendikepem v ČR. Na našem teambuildingu se Mezi řádky postarali o občerstvení, a svou přítom-

ností tak doplnili smysluplnou akci o další společenský rozměr. Zároveň byli součástí letošního pražského festivalu budov **Open House**, kde našim návštěvníkům nabídli čerstvé pečivo, limonádu a kávu na stánku přímo v prostorách EGAPu.

A protože dobré věci mají zůstat, každé pondělí dopoledne se Mezi řádky vrací s vlastním stánkem u nás na recepci, kde nabízejí čerstvé pečivo zaměstnancům. Vznikla tak malá tradice s velkým významem.

Podpora zdravého pohybu

I letos jsme se v EGAPu zapojili do květnové výzvy **Do práce na kole** – iniciativy, která podporuje udržitelnou mobilitu, zdravý životní styl a týmového ducha.

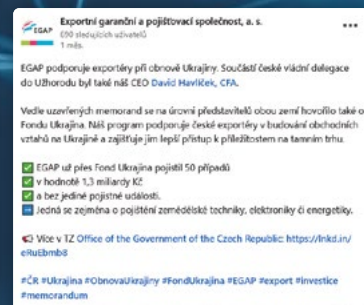
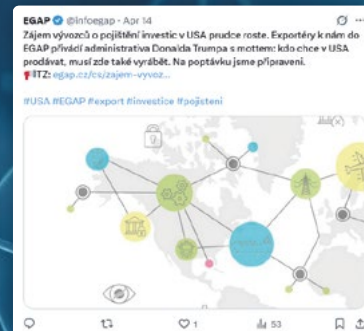
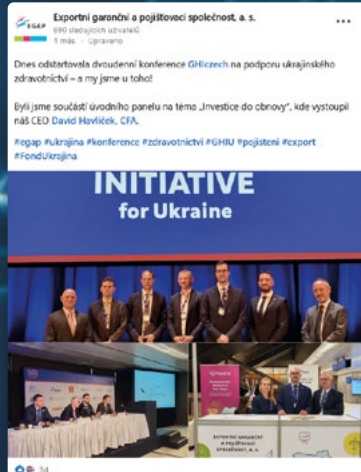
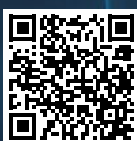
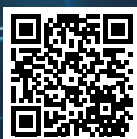
Celkem se do výzvy zapojilo 22 zaměstnanců rozdělených do 8 týmů, které či už na kole nebo pěšky společně našlapaly úctyhodných 3 274 kilometrů. Přispěli tak nejen ke snížení uhlíkové stopy, ale i k vlastní kondici, a to vše s úsměvem a sportovním elánem.

Tradičním vrcholem celé výzvy byla Pražská běžecká štafeta, do které jsme letos vyslali 3 týmy. Děkujeme všem, kdo šlapali s námi. Každý kilometr a či krok k udržitelnosti se totiž počítá.



Zdroj: EGAP

Sledujte nás na sítích





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