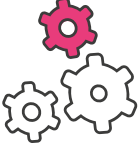


pojištěno

EGAP EM

MAGAZÍN
ZE ŽIVOTA
ČESKÉHO
EXPORTU

ZÁŘÍ
2025



43 %

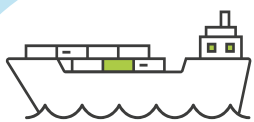
exportérů čelí
poklesu poptávky



25 %

vývozců chce odvetu
za americká cla

**Pojištění zvažuje
násobně víc firem,
než je počet současných
pojištěných**



12 %

fírem omezilo vývoz
do USA



14 %

soudí, že celní válka
může mít i pozitivní
dopad

Český EGAP
a korejský obr K-Sure

Agroexport dosáhl
rekordních 619 milionů

Javier Milei a jeho „šoková
terapie“ argentinského
hospodářství



OBSAH

02 | Česká bezdrátová technologie pomáhá s distribucí elektřiny v Egyptě

Zakázku firmy RACOM pojistil EGAP

03 | EGAP meets K-Sure in Prague

05 | Český EGAP a korejský obr K-Sure

Jak se v Koreji dělá pojištění očima Mikuláše Pýchy

07 | Agroexport dosáhl rekordních 619 milionů

Nejčastěji míří na Ukrajinu

08 | Čtyřem z deseti českých exportérů klesá poptávka

O pojištění uvažuje násobně víc firem, než je počet současných pojištěných

10 | Šetření HK ČR a EGAP: Zahraniční obchod a dopady obchodní války

Cílem šetření bylo zjistit, jak probíhající celní války dopadají na podnikání členů HK ČR

13 | K nastartování evropské ekonomiky nepotřebujeme ani jedno euro

14 | EGAP jedná s KHNP o podpoře českým firmám při stavbě Dukovan

15 | Javier Milei a jeho „šoková terapie“ argentinského hospodářství

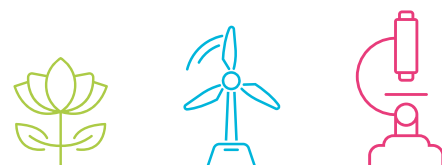
20 | České firmy pomáhají automatizovat mexický průmysl

22 | Novinky ze světa trade, export & ECAs

26 | Brazílie hledá cestu k modernizaci. Pro české firmy vznikají příležitosti

28 | Podpora exportu s EGAP

29 | Sledujte nás na sítích



ÚVODNÍ SLOVO

Vážení přátelé českého exportu,

také máte pocit, třeba když otevřete noviny, že současná doba přináší do obchodování nové a nové nejistoty? Že míra rizika při obchodování se zahraničím roste snad s každým dnem? Nejste sami. Množství firem, které kvůli takovým obavám nyní uvažují o **pojištění svých exportních aktivit, čtyřnásobně převyšuje počet exportérů**, kteří se pojišťují na pravidelné bázi. Ukázal to průzkum, který pro EGAP realizovala Hospodářská komora. Podle něj také **43 procent domácích vývozců trápí pokles zahraniční poptávky**, zejména kvůli rostoucím nákladům a také kvůli levné asijské konkurenci. Cla, o kterých se hodně mluvilo na začátku letošního roku, tak v očích českých vývozců nyní představují vlastně spíš okrajový problém. Více o tom, jak vnímají aktuální rizika čeští exportéři, se dočtete v obsáhlé analýze našeho šetření.

O tom, jaké problémy trápí české zemědělce, jsme na veletrhu Země živitelka hovořili s ministrem zemědělství Markem Výborným a eurokomisařem pro zemědělství Christphem Hansenem. Mohli jsme se přitom pochlubit rekordní statistikou. **Vývoz agroexportérů do národních teritorií dosáhl loni 619 milionů korun.** Což jsou nejlepší čísla – vás vývozců – za posledních deset let. A ještě další číslo s českou stopou, které nás ovšem zavede do **Egypta**. Tam probíhá instalace **bezdrátové technologie firmy RACOM**, jenž bude zabezpečovat dodávky elektřiny **pro 10 milionů** tamních domácností a firem.

Netradiční pohled z **korejského mrakodrapu do Vodičkovy ulice** nabízí Jaeyoung Park, manažer auditu v jedné z největších exportních agentur světa K-Sure. V rámci výměnného programu strávil v EGAP dva týdny, na které vzpomíná ve svém ohlédnutí za pobytem na druhé straně planety. Naopak zase o české zkušenosti z pobytu v Soulu se podělil ředitel odboru strategických řízení Mikuláš Pýcha.

Vzpomínáte si na muže v kožené bundě s motorovou pilou, který sliboval Argentíně ořezání dluhů a restart ekonomiky země? **Jak „řeže“ argentinský prezident Javier Milei** a jaké jsou perspektivy jihoamerického trhu pro české vývozce, napoví pravidelná analýza zahraničního trhu. Tu tentokrát doprovodí praktický pohled na trhy Mexika a Brazílie od zástupců místních kanceláří CzechTrade. Společným jmenovatelem není jen světadíl, ale také volání tamních firem po automatizaci a modernizaci, což jsou disciplíny, ve kterých si české firmy právem věří.

Více jistoty, méně rizika a příjemné čtení přeje

David Havlíček



Česká bezdrátová technologie pomáhá s distribucí elektřiny v Egyptě

Zakázku firmy RACOM pojistil EGAP

Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP



Více než dvě stovky radiových modemů vyvinutých a vyrobených v Novém Městě na Moravě zajišťují v Egyptě přenos klíčových dat v rámci modernizace elektrické distribuční sítě. Technologie české společnosti **RACOM**, pojištěná státní exportní pojišťovnou EGAP, umožňuje dálkové řízení a monitorování kritické infrastruktury v Káhiře, Alexandrii a dalších městech nejlidnatější země severní Afriky a Blízkého východu. Soubor projektů, který realizují přední integrátoři **Siemens** a **Elsewedy** s podporou japonské agentury **JICA**, má hodnotu přes 100 milionů EUR (2,5 miliardy Kč). A bude v nich i tato česká stopa.

„Radiový modem je základní stavební kámen komunikační sítě. Není to jen hard-

ware, ale také sofistikovaný software, který tvoříme od základu kompletně ve vlastní režii v Česku. V Egyptě naše zařízení umožní nejen vzdálený dohled, ale i řízení parametrů distribuční sítě v reálném čase, což zvyšuje stabilitu a snižuje ztráty,“ vysvětluje obchodní ředitel RACOMu **David Marek**.

Bez zajištění exportu by se zakázku nepodařilo realizovat. Zákazníci i japonský sponzor vyžadují platbu po dodání, absence garancí vzhledem k možným prodlení a nevyzpytatelnosti trhu však znamená pro RACOM neúnosné riziko. EGAP poskytl krátkodobé pojištění dodavatelského úvěru, díky němuž mohl český exportér dodat technologii i bez nutnosti platby předem. Tento nástroj minimalizoval rizika a současně posílil důvěru egyptského partnera.

„High-tech výrobky české firmy RACOM najdeme bez nadsázky ve většině zemí světa. A i pro takto zkušenou firmu je důležitá jistota, že za svou technologii dostane řádně zaplacení. Jsme hrdí na to, že se s důvěrou obrátila na nás,“ řekl **předseda představenstva EGAP David Havlíček**.

Elektřina pro 10 milionů domácností

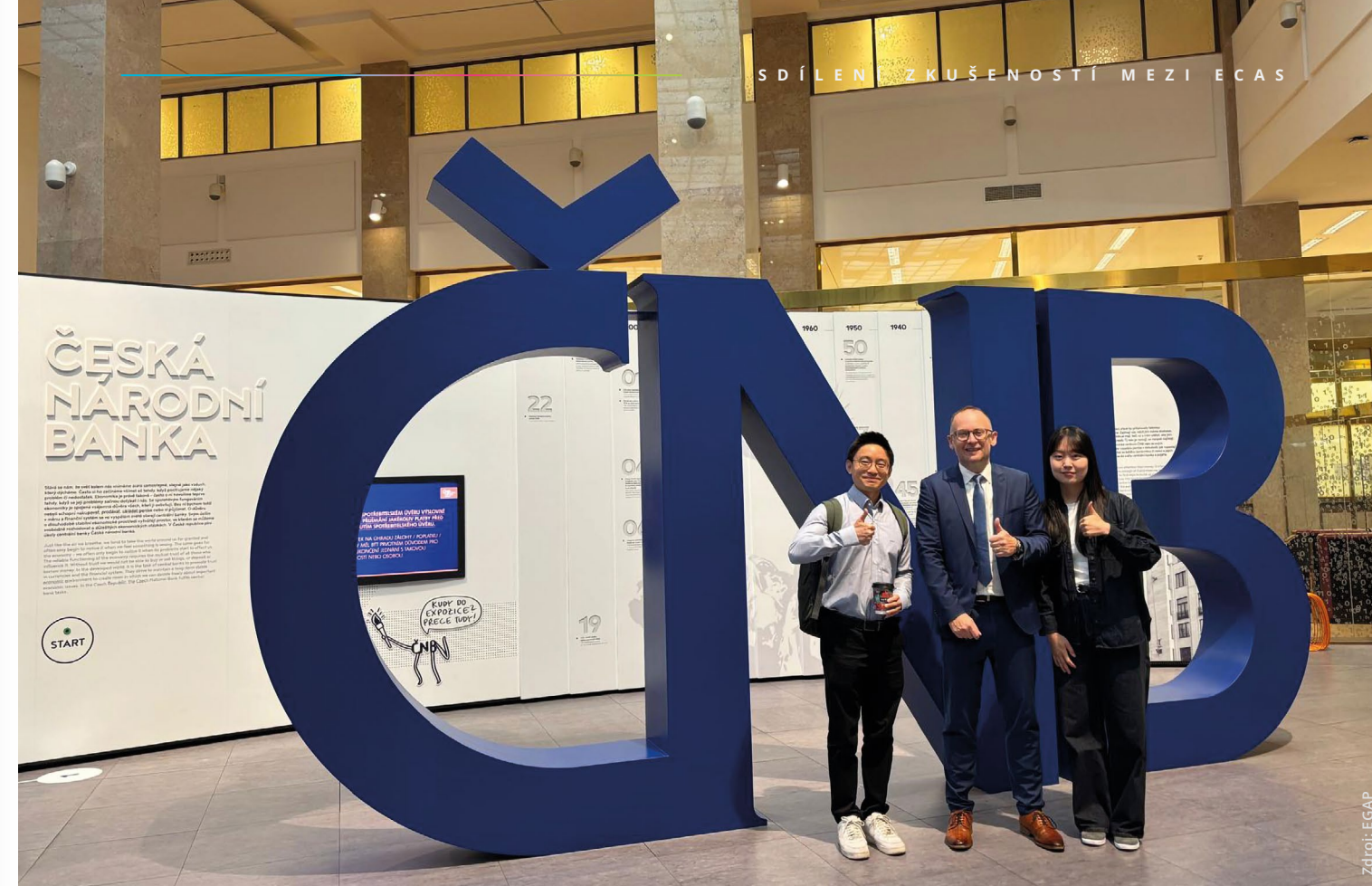
Instalace české technologie probíhá ve třech státních distribučních společnostech, které zásobují elektřinou více než 10 milionů domácností a firem. Zakázky

navazují na dosavadní úspěšné obchodní aktivity RACOMu v regionu a potvrzují pozici českých high-tech firem mezi světovou špičkou.

„Zajištění prostředků pro aspoň částečnou platbu předem se zdálo jako nepřekonatelný problém. U EGAPu jsme objevili možnost krátkodobého pojištění dodavatelského vývozního úvěru. Jako velké plus se ukázal i symbolický efekt toho, že součástí vztahu je silná státní garanční instituce. V arabských zemích je stát všudypřítomný. Flexibilita soukromé firmy a důvěryhodnost státních garancí se ukázala jako ideální spojení,“ dodává ke spolupráci **Marek**.

Pojišťovna EGAP prostředím egyptského trhu dobře zná. Jedním z velkých obchodních případů poslední doby je dodávka vodních čerpadel lutínského výrobce Sigma do miliardového projektu závlah Nová delta.

RACOM založili v roce 1989 čtyři radioamatéři. Od výroby prvních zařízení firma během tří dekad vyrostla v globálního dodavatele kritických komunikačních technologií. Dnes patří mezi lídry na trhu radiových modemů, mobilních routerů a mikrovlnných spojů s instalacemi ve 134 zemích světa. RACOM zůstává ve vlastnictví zakladatelů, má přibližně 150 zaměstnanců a stabilně roste.



During the visit to the Czech National Bank, there was also a meeting with Jan Prochazka, a member of the Bank Board and former CEO of EGAP

EGAP meets K-Sure in Prague

Autor: ESG Manager Jaeyoung Park

This year Czech, Korean and Polish Export Credit Agencies have signed a memorandum to deepen cooperation in the field of knowledge exchange. **EGAP**, **K-SURE** and **KUKE** are sharing their experiences in risk management, insurance products and support for exporters in all aspects through exchange programs. The global „Best Practice“ sharing program initiated by EGAP is the first of its kind.

As part of the program, colleagues from Korea's K-Sure visited our insurance company for two weeks this summer. Here's how **ESG Manager Jaeyoung Park** and **Manager of Audit**

and Inspection Department Eunbyeol Yang sees EGAP, Prague, and Czechia.

To the EGAP Team

When I first learned about the exchange program between ECAs, I applied with a sense of curiosity and vague anticipation. Now, having completed two incredible weeks at EGAP, I can confidently say it was one of the best decisions I've made.

During my stay, I had the opportunity to compare EGAP's programs with those of K-SURE and to engage in meaningful discussions about future possibilities

for cooperation between South Korea and the Czech Republic. Most memorably, I was able to experience Czech culture, understand EGAP's organizational environment, and interact with a diverse range of EGAP colleagues whose perspectives and dedication were truly inspiring.

Discovering Differences

The first thing I noticed upon arriving in Prague was how different everything felt. Naturally, as Korea and the Czech Republic lie on opposite sides of the globe, differences in cuisine, atmosphere, and

lifestyle were to be expected. But what struck me most deeply was the contrast in organizational culture. Korea tends to be hierarchical and vertical in many ways, whereas EGAP operated with a remarkably horizontal and open structure.

company and, it seems, a good drink. Finding these commonalities amidst the differences reminded me of the way our exporters and international buyers build trust and cooperation – through understanding, patience, and mutual respect.



Joint visit to Česká zbrojovka, a client of EGAP insurance company

Even the physical office spaces reflected this difference. While K-SURE's headquarters is a tall skyscraper—an efficient use of limited space in dense Seoul—EGAP's office was more expansive and grounded. This difference went beyond architecture. Communication at EGAP was more flexible and accessible; even senior executives were easy to approach and encouraged open dialogue. It was a refreshing and thought-provoking contrast to the structured formality I am more accustomed to.

Finding Similarities

As I spent more time at EGAP, I also began to see the similarities between our institutions and our countries. Despite our differences in size and geography, both Korea and the Czech Republic have similar levels of per capita income. We share a history of overcoming adversity and building export-driven economies with limited natural resources, relying instead on innovation and human capital.

Though reserved at first, both people reveal warm hearts and a strong sense of camaraderie. We both appreciate good

What I Learned

Over the course of two weeks, I was amazed at the breadth and depth of what I experienced at EGAP. I had the privilege of learning directly from experts in diverse areas such as product portfolios, acquisitions and marketing, capital management, financial regulations, risk assessment, claims and recoveries, and so on.

Thanks to the passion, knowledge, and kindness of each EGAP staff member, I was able to engage in meaningful conversations and ask questions – even the naïve ones – with confidence.

Beyond the office, I also took part in a number of enriching activities: participating in the EGAP Client Portal, visiting key institutions such as the Ministry of Foreign Affairs and the Czech National Bank, and touring the manufacturing site of Ceska Zbrojovka a.s., a major Czech exporter. I also joined a team-building event, which offered excellent networking opportunities and many memorable conversations.

I am especially grateful to David, Mikulas, Hana, Aneta, and all members of the EGAP team (My apologies for not being able to mention everyone I wish to thank due to limited space) for organizing such a comprehensive and welcoming experience.

What Impressed Me Most

In the end, it all comes down to people. During my time at EGAP, I met many individuals who were not only highly professional and knowledgeable but also genuinely passionate and kind. Unlike K-SURE, where staff rotations occur every two years, EGAP allows its employees to specialize in their fields for longer periods. As a result, everyone I met had deep expertise and a clear sense of ownership over their work.

Despite language barriers or off-topic questions, they always responded with clarity, patience, and warmth. Their hospitality extended beyond official sessions – they welcomed me with smiles and sincerity, making me feel at home throughout my stay. I would like to take this opportunity to extend my heartfelt thanks to each member of EGAP.

Looking Ahead

I believe that these shared values, differences embraced with respect, and mutual interests lay a strong foundation for continued cooperation between EGAP and K-SURE – and between our two countries.

Our collaboration has already begun, as demonstrated by the recent Dukovany nuclear power plant project. In a world increasingly challenged by protectionism and geopolitical uncertainty, cooperation between our ECAs will become even more vital.

I am confident that EGAP and K-SURE will continue to work together and share our information to support our exporters and contribute to shared prosperity. This exchange program – and the trilateral MOU signed among EGAP, K-SURE, and KUKE – marks an important step in that direction. I look forward to continued collaboration, stronger networks, and new opportunities for mutual growth.



S tím, jak funguje jedna z největších ECAs světa, seznámil Mikuláš své kolegy na stejnojmenném semináři.

Český EGAP a korejský obr K-Sure

Jak se v Koreji dělá pojištění očima Mikuláše Pýchy

Autor: Eva Materlinová, specialista marketingu EGAP

Byl to právě **EGAP**, který inicioval mezinárodní výměnu zkušeností mezi státními exportními pojišťovnami, bankami nebo chcete-li finančními ústavy, které se v zahraničí označují jako **Credit Export Agencies**. Díky memorandu, které letos podepsaly tyto instituce z Česka, Polska a Jižní Koreje, proběhla výměnná návštěva,

v jejímž rámci strávil v korejské **K-Sure** dva týdny ředitel odboru strategických řízení Mikuláš Pýcha. V rozhovoru přibližuje nejen rozdíly ve fungování obou organizací, ale i své zážitky z každodenního života v Soulu a Busanu.

Zásadní rozdíl mezi českým EGAPem a korejskou K-Sure spočívá v rozsahu

působnosti. EGAP kryje především ta rizika, která komerční pojišťovny nejsou ochotny nést. V Koreji je však přístup opačný – K-Sure má v rukou prakticky celý trh. „K-Sure dělá úplně všechno a vlastně už kompletně vytlačila komerční sektor z jejich trhu,“ vysvětluje Pýcha.

Důvodem je přímé napojení na státní instituce. Jednotlivá korejská ministerstva dávají K-Sure mandát a i potřebnou kapacitu podporovat největší korejské společnosti. „Stát chce, aby jim to K-Sure naplno všechno kryl,“ dodává Pýcha. Díky tomu mají firmy jako Samsung, Hyundai nebo LG jistotu, že při expanzi v zahraničí stojí po jejich boku stát.

EGAP kryje především ta rizika, která komerční pojišťovny nejsou ochotny nést. K-Sure má v rukou prakticky celý trh.

Obří instituce s globálním dosahem

Rozsah této podpory se odráží i v samotné velikosti K-Sure. V Soulu tak sídlí exportní instituce v osmnáctipatrovém mrakodrapu, kde pracuje kolem sedmi set lidí. K tomu má po celé zemi dvacet regionálních poboček, v nichž působí menší týmy, a pak přibližně dvě desítky kanceláří v zahraničí.

„Na rozdíl od nás nemají jednu centrálu, ale síť, kam mohou chodit i menší regionální podniky,“ vysvětluje Pýcha. V praxi to znamená, že i malé korejské firmy mají možnost nechat si pojištit své obchody v místě, kde působí, bez nutnosti cestovat do hlavního města.

Intenzivní pracovní režim

Mikuláš strávil v Koreji čistých patnáct dní, z toho dva pracovní týdny v klasickém režimu od půl deváté do pěti. „Program byl intenzivní. Každý den vícero jednání, schůzky a i nějaké ty kulturně zaměřené exkurze,“ popisuje. Dopoledne obvykle trávil se zaměstnanci jednotlivých oddělení, od obchodu přes vymáhání až po PR. Odpoledne následovaly schůzky s lidmi, kteří zajišťují podporu chodu celé instituce – finančníky či pracovníky back office.

Do programu byla zařazena i návštěva pobočky v přístavním městě Busan, které je nejen druhým největším městem země, ale i významným světovým finančním centrem a největším přístavem v zemi. Právě tam měl možnost vidět,

jak K-Sure funguje mimo hlavní město, a jaké služby nabízí lokálním firmám se zaměřením na specifika daného regionu.

Kuchyně jako každodenní výzva

Vedle profesních zkušeností přinesl pobyt i kulturní vhléd. Jídlo bylo podle Pýchy samostatným zážitkem. „Je to hodně

hrdý národ, zejména na tu svoji kuchyni. Celých 14 dní jsme nejedli nic jiného než korejská jídla,“ říká.

Kromě známého korejského barbecue ochutnal fermentované zeleniny, syrové ryby a mořské plody nebo velmi tučné části masa. V Busanu mu dokonce naservírovali syrové kraby, které bylo nutné rozlousknout přímo na talíři. „To jsem v životě neviděl. Byla to výzva, ale i součást poznávání jejich kultury,“ dodává.

Korejci jsou nesmírně hrdí na svou historii a tradice. Navštívil paláce v centru Soulu, které jsou stavěny v tradičním stylu – jednopatrové budovy s jednoduchými střechami ze slámy a dřeva. „Na to jsou extrémně hrdí. Dodržují své tradice mnohem více než my,“ srovnává.

Méně spolupráce mezi institucemi

Během pobytu se Pýcha zajímal i o to, jak K-Sure spolupracuje s dalšími institucemi, například s exportní bankou **Kexim** nebo s agenturou **KIND**, která podporuje korejské investice v zahraničí. Zjištění bylo překvapivé: „K-Sure v podstatě s žádnou z nich ve velkém nespolečně pracuje. Jsou v kontaktu spíše na ad-hoc bázi, ale že by měli společné programy podpory nebo se navzájem ve velkém kryli, to se tam neděje,“ říká.

Přesto má K-Sure obrovský dopad na ekonomiku. Podílí se na více než 20 % celkového exportu země. Pro srovnání: český EGAP se podílí na méně než jednom procentu vývozu.

Lodě jako vlajkový produkt

K-Sure se soustředí na strategická odvětví, která tvoří pilíře korejského exportu. Jedním z nich je lodní průmysl. Pojišťuje stavbu LNG tankerů a gigantických kontejnerových lodí, které vyrábí například **Hyundai**. „Vidět přímo v loděnici, jak dávají dohromady obrovské lodě velké jako panelák, byl zážitek,“ vzpomíná Pýcha.

EGAP se naopak v Česku dlouhodobě orientuje spíše na energetiku, zdravotnictví a infrastrukturní projekty. V minulosti šlo například o výstavbu nemocnic či elektráren, dnes v portfoliu převažují obnovitelné zdroje a další energetické projekty.

Tři pilíře budoucí spolupráce

Pýcha vidí několik oblastí, kde by se EGAP a K-Sure mohli v budoucnu pojit. První je jaderná energetika – téma, které je aktuální i v České republice kvůli plánované výstavbě nových bloků v Dukovanech. Druhou oblastí je obranný průmysl, kde má Česko silnou tradici a kde v Koreji existuje trvalá poptávka. A třetí oblastí jsou rozvojové projekty a výměnné programy, které podporují sdílení zkušeností a vytváření kontaktů mezi pojišťovnami.

Fond Ukrajina jako české specifikum

Jedním z největších překvapení pro korejské partnery byl český Fond Ukrajina. EGAP má od státu mandát pojišťovat vývoz do země zasažené válkou, což je ve světovém měřítku unikátní. „Hodně se na to ptali a líbilo se jim, že takovou podporu máme aktivní pro české exportéry,“ říká Pýcha.

Podle něj by se zde mohla v budoucnu rýsovat možnost spolupráce – společné financování exportu na Ukrajinu kryté jak českou, tak korejskou stranou.

Pobyt v Koreji hodnotí Mikuláš jako velmi inspirativní. Ukázal, že exportní pojišťovna může být mnohem víc než jen finanční institucí. „Opakovaně se ověřuje, že mezinárodní výměnné programy mají smysl. Nejen kvůli sdílení zkušeností, ale i kvůli tomu, že získáváme kontakty, které se mohou hodit při budoucích společných projektech,“ dodává.

Agroexport dosáhl rekordních 619 milionů

Nejčastěji míří na Ukrajinu

Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP

Vývoz českých agroexportérů do náročných teritorií dosáhl loni 619 milionů korun. Objem obchodních případů exportní pojišťovny EGAP v tomto segmentu tak dosáhl nejvyššího čísla za posledních deset let a zároveň v historii měření. Největší množství zakázek míří na Ukrajinu. Tam pojišťovna podporuje české exportéry prostřednictvím Fondu Ukrajina. Čísla oznámila pojišťovna na veletrhu **Země živitelka** v Českých Budějovicích. Důležitost podpory agroexportu na složitých trzích vyzdvihl na místě také **ministr zemědělství Marek Výborný** a **komisař pro zemědělství a potravinu Evropské Komise Christophe Hansen**.

„Zemědělská technika, tedy stroje, které obdělávají půdu, jsou nejčastějším předmětem vývozu, který v odvětví agroexportu v současné době pojišťujeme. Naprostá většina strojů míří na Ukrajinu, kde pomáhají farmářům s obděláváním polí. Díky programu Fond Ukrajina tak můžeme pomáhat českým firmám vyvážet do země, která trpí válečným konfliktem a zároveň je to pomoc i pro tamní zemědělce, kteří jsou na technice závislí,“ vysvětlil **předseda představenstva EGAP David Havlíček**.

EGAP loni pojistila světově známé české vývozce zemědělské techniky jako **Bednar FMT**, **Farmet** či menší firmy jako **Opall-Agri**. Podílela se ale také třeba na podpoře vývozu ukrajinského obilí do Afriky českou společností **Resilient**.

„Podpora českých agroexportérů na složitých zahraničních trzích, jako je například Ukrajina, je klíčová nejen pro udržení konkurenceschopnosti našich firem, ale také pro obnovení a rozvoj zemědělství v regionech zasažených konfliktem. Spoluprá-



Tradiční setkání EGAP se zemědělskými vývozními v předvečer zahájení agrosalonu Země živitelka. Tentokrát za účasti eurokomisaře pro zemědělství Christophe Hansena a ministra zemědělství Marka Výborného.

ce s EGAP a využívání programů, jako je Fond Ukrajina, umožňuje našim výrobcům uplatnit se tam, kde je to potřeba, a současně přispívá ke stabilitě a potravinové bezpečnosti nejen v Evropě, ale i v dalších částech světa,“ řekl **ministr zemědělství Marek Výborný**.

O důležitosti podpory evropského vývozu na náročné trhy hovořil na veletrhu také eurokomisař pro zemědělství a potraviny Christophe Hansen.

Za celou dobu své existence EGAP podpořil vývoz českých firem v objemu přesahujícím 1,16 bilionu korun do 130 zemí světa.

Agroexport pojištěný EGAP

2015	143 497 013 Kč
2016	54 160 839 Kč
2017	247 544 413 Kč
2018	453 264 801 Kč
2019	458 818 229 Kč
2020	514 538 274 Kč
2021	463 924 446 Kč
2022	153 584 464 Kč
2023	351 441 423 Kč
2024	619 678 070 Kč

Zdroj: Adasta Stock

Čtyřem z deseti českých exportérů klesá poptávka

O pojištění uvažuje násobně víc firem, než je počet současných pojištěných

Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP

S poklesem zahraniční poptávky aktuálně zápolí 43 procent českých exportujících firem. Čtvrtinu (26 procent) tuzemských exportérů nyní nejvíc pálí ztráta konkurenceschopnosti v důsledku vyšších nákladů na energie v porovnání s konkurencí. A podobné množství vývozců trápí narůstající konkurence ze třetích zemí, zejména z Asie. Ztrátu konkurenceschopnosti v důsledku Trumpových cel označila za překážku jen desetina dotázaných. Množství případných zájemců o pojištění exportních aktivit přitom čtyřnásobně převyšuje počet exportérů, kteří se pojišťují na pravidelné bázi. Vyplývá to ze společného

šetření Exportní garanční a pojišťovací společnosti, a.s. (EGAP) a Hospodářské komory ČR, kterého se zúčastnilo 272 firem napříč různými obory a všemi regiony ČR.

„Výsledky šetření ukazují, že řada českých vývozců dnes čelí zvýšené nejistotě na zahraničních trzích. Přesto zůstávají aktivní a hledají cesty, jak si udržet konkurenceschopnost třeba právě pomocí finančních nástrojů, které jim pomáhají lépe řídit exportní rizika,“ uvedl viceprezident Hospodářské komory Radek Jakubský.

Pro nadpoloviční část respondentů tvoří příjmy z exportu více než čtvrtinu z celkových ročních tržeb, pouze 17,3 % firem uvedlo, že neexportují vůbec. Přitom přímý export do USA realizuje nejméně 17 % respondentů šetření. 42,9 % respondentů uvedlo jako aktuální problém pokles poptávky, se kterým se při exportu potýkají. Řada dotázaných ale uvádí jako překážky pro export faktory, které nesouvisí se cly, ale jsou spíše dlouhodobého, resp. strukturálního charakteru. Například ztrátu konkurenceschopnosti v důsledku vyšších nákladů na energie v porovnání s konkurencí uvedlo 26,1 % respondentů. 25,6 % firem označilo jako problém narůstající konkurenci ze třetích zemí, zejména z Asie.

Na úrodnou půdu mezi českými podniky podle šetření zatím příliš nepadají časté apely amerického prezidenta Trumpa, který v rámci celních válek opakovaně vyzývá exportéry k přesunu své výroby za Atlantik. Výrobu do USA totiž neplánuje přesunout téměř 90 % respondentů. Exportní pojištění v reakci na zvýšená rizika související se cly zavedenými ze strany USA častěji využívá nebo o něm uvažuje 7,9 % firem, přičemž většinou jde o střední a velké podniky.

„Průzkum ukazuje příčiny toho, čeho jsme svědky již delší dobu, a sice že řada českých firem musí o své místo na světovém trhu bojovat ještě tvrději než dosud. Jsou to hlavně vysoké ceny energií v Evropě, nejistota a levná konkurence. Právě proto, aby měly podmínky financování srovnatelné se zahraničím, jsme představili pojištění pro exportně orientované podniky. EGAP tak pomohl exportérům zafinancovat jejich provoz téměř 2 miliardami korun a další víc než 3 miliardy exportéři použili na investice. Je ale zřejmé, že s vyšší mírou nejistoty ve světě stoupají rizika, do kterých se čeští vývozcí pouštějí méně často,“ uvedl předseda představenstva EGAP David Havlíček.

Příliš vysokou administrativní a byrokratickou zátěž související s regulatorními požadavky na export označilo za komplikaci 18,7 % firem, kurzová rizika pak 15,3 % a problémy v dopravě zboží 13,8 %. Zavedení cel vedoucí ke ztrátě konkurenceschopnosti označilo jako překážku pouze 10,3 % exportérů.

Omezení svého exportu do USA v důsledku uvalení cel hlásí 12 % respondentů a dalších 5 % snížení očekává. Přitom ale 5,5 % respondentů, kteří zaznamenali snížení exportu, věří, že se jejich export do USA opět navýší. Více než polovina respondentů žádné omezení nepředpokládá. Omezení exportu je častější u velkých firem (26,8 %) a ve zpracovatelském průmyslu (23,4 %).

Na úrodnou půdu mezi českými podniky podle šetření zatím příliš nepadají časté apely amerického prezidenta Trumpa, který v rámci celních válek opakovaně vyzývá exportéry k přesunu své výroby za Atlantik. Výrobu do USA totiž neplánuje přesunout téměř 90 % respondentů. Exportní pojištění v reakci na zvýšená rizika související se cly zavedenými ze strany USA častěji využívá nebo o něm uvažuje 7,9 % firem, přičemž většinou jde o střední a velké podniky.

„EGAP se soustřeďuje speciálně na náročné trhy, kde doplňujeme nabídku komerčních pojišťoven. A tomu odpovídá i objem českého exportu do rizikových zemí, který každoročně pojistíme. Průzkum ovšem ukazuje, že o pojištění nyní uvažuje čtyřnásobně více firem, než které ho dnes pravidelně využívá. Bohužel často se stává, že pojistnou smlouvu

firmy reálně řeší, až když se dostanou do problémů, a to bývá pozdě,“ dodává Havlíček.

34,9 % firem jako důvod neochoty přesouvat výrobu uvádí obecně přílišnou náročnost takového kroku a 29,4 % věří, že se situace stabilizuje. Dále pak uvádí fakt, že americký trh není pro firmu významný, tak odpovědělo 16,5 %. Výsledky platí napříč velikostními i odvětvovými skupinami.

Vedle vlivu na objem exportu šetření Hospodářské komory mapovalo také otázku, jakým způsobem se nepředvídatelnost hospodářského a politického vývoje, oslabení zahraniční poptávky a další faktory související se cly mohou promítnout do snížení rozsahu investic firem – například do rozšíření výroby nebo do výzkumu a vývoje. Podle výsledků rozsah investic již omezilo 26,2 % firem, dalších 13,6 % o omezení uvažuje. Odpověď „ne a ani o tom neuvažuje“ zvolilo 47,5 % respondentů. Investice byly omezeny zejména v malých (31,7 %) a středních firmách (39 %). V odvětvovém členění se investiční opatrnost nejvíce týká zpracovatelského průmyslu, kde je omezilo 38,9 % firem. V otázce rozsahu investic respondenti ztatečně častěji, než v případě exportu uváděli, že očekávají pokles. Přestože tedy přímé dopady cel na firmy se dle očekávání jeví jako slabší, resp. méně frekventované, nepřímé dopady se mohou týkat širšího okruhu firem a přispět ke zpomalení růstu tuzemské ekonomiky.

Aktuální problémy při exportu zboží, kterým firmy čelí

Pokles poptávky (např. v důsledku zvýšené nejistoty ve světové ekonomice)	42,9 %
Ztráta konkurenceschopnosti v důsledku vyšších nákladů na energie v porovnání s konkurencí	26,1 %
Narůstající konkurence ze třetích zemí (zejména z Asie)	25,6 %
Administrativní zátěž související s regulatorními požadavky na export	18,7 %
Kurzová rizika spojená s existencí vlastní národní měny	15,3 %
Problémy v dopravě zboží	13,8 %
Ztráta konkurenceschopnosti v důsledku uvalení cel	10,3 %
Zpřetrhané dodavatelsko-odběratelské řetězce	9,9 %
Nespolehliví zahraniční partneři	9,9 %
Nedostatečná podpora ze strany českých ambasad v zahraničí, resp. nedostatečná podpora exportu ze strany státu obecně	7,4 %
Silná koruna	6,9 %
Nedostatek nebo nedostupnost relevantních informací (např. o celní politice ostatních států a dalších požadavcích na exportovanou produkci)	3,9 %
Problémy v oblasti exportního financování a pojištění	3,4 %
S žádným problémem se nepotýkáme	11,8 %
Nevím/nedokážu posoudit	5,9 %
Jiné	6,9 %

Zdroj dat: Hospodářská komora ČR; Zahraniční obchod a dopady obchodní války; jaro 2025; 272 respondentů

Šetření HK ČR a EGAP: Zahraniční obchod a dopady obchodní války

Cílem šetření bylo zjistit, jak probíhající celní války dopadají na podnikání členů HK ČR

Autor: Hospodářská komora ČR a EGAP

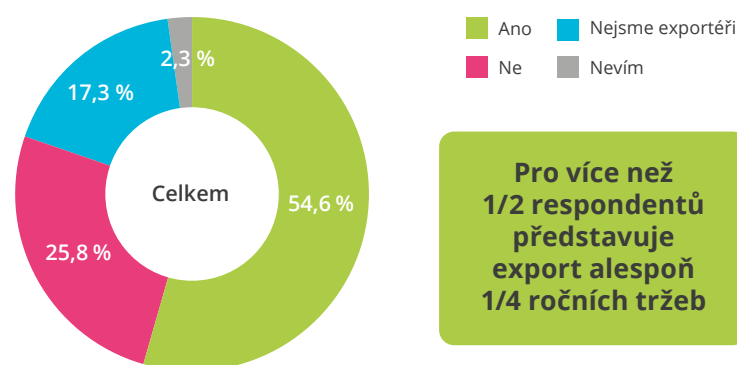
Podstatná část produkce vytvořené v české ekonomice je následně exportována.

Ačkoliv nejsou očekávány silné přímé dopady celní války s USA na Česko (z důvodu nízkého podílu přímých exportů do USA), nepřímé dopady na národní hospodářství, a to nejen kvůli orientaci na automobilový průmysl a obchodní provázanost se sousedním Německem, mohou být značné. Sílu těchto dopadů je nejen kvůli soustavně se měnící a nepředvídatelné podobě celní války a stále probíhajícím vyjednáváním náročné přesněji odhadnout. Určitým vodítkem se mohou stát hodnocení současné situace v mezinárodním obchodě samotnými firmami a informace o jejich plánech a očekáváních.

Dle očekávání je nejvíce exportérů zastoupeno mezi středními a velkými firmami, v těchto kategoriích neexportují pouze jednotky procent respondentů.

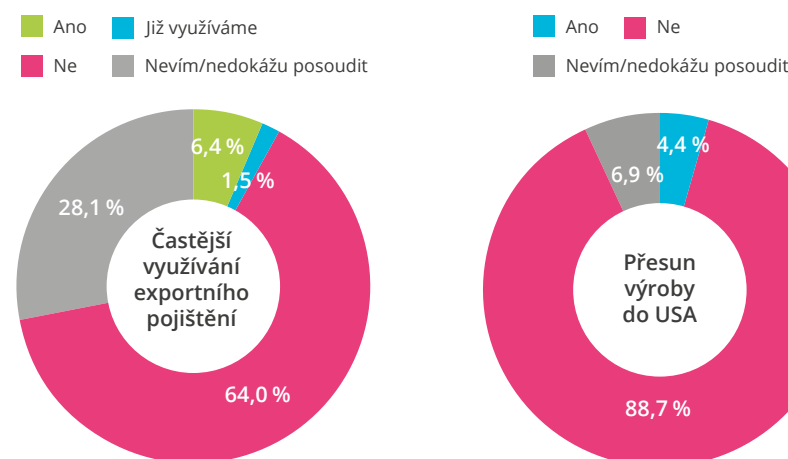
Přestože v řadách mikro firem neexportuje zhruba třetina z nich a z malých firem bezmála čtvrtina, je zřejmé, že i mezi nimi je zastoupeno nemalé množství exportérů. Vedle toho, že mezi středními a velkými firmami je silnější zastoupení exportérů, je ve firmách těchto velikostí také vyšší podíl firem, ve kterých export představuje alespoň čtvrtinu ročních tržeb. V rámci středních firem jde o 71,1 % respondentů a v případě velkých firem o 69,6 %. Export ale tvoří významnou část tržeb i v řadě mikro (27,7 %) a malých firem (48,6 %).

Tvoří export více než čtvrtinu ročních tržeb firmy?



Zdroj dat: Hospodářská komora ČR; Zahraniční obchod a dopady obchodní války; jaro 2025; 272 respondentů

Úvahy o častějším využívání exportního pojištění a o přesunu výroby do USA



Zdroj dat: Hospodářská komora ČR; Zahraniční obchod a dopady obchodní války; jaro 2025; 272 respondentů

Období zvýšené nejistoty a rizik může firmy motivovat k častějšímu využívání nástrojů zajištění proti těmto rizikům. V případě zahraničního obchodu jsou takovými nástroji mimo jiné různé druhy pojištění při exportních aktivitách.

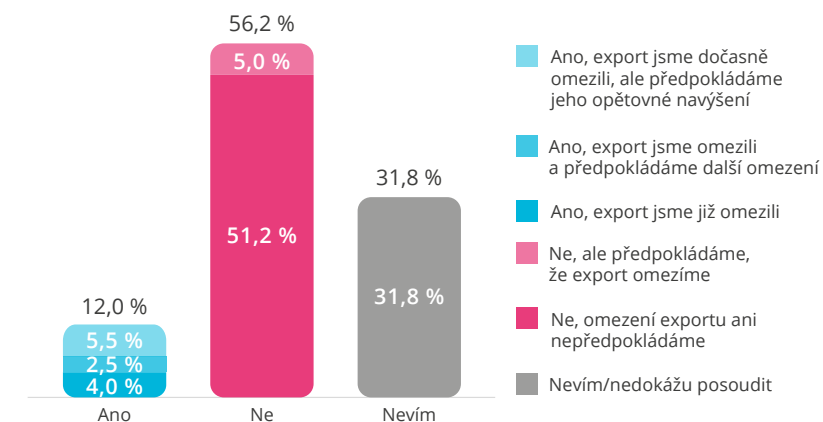
Úvahy o častějším využívání exportního pojištění se téměř výlučně týkají středních a velkých firem. Podíl takových firem je v těchto velikostních skupinách však stále velmi malý. V každé z nich o častějším využívání uvažuje zhruba 10 % respondentů. Z rozdělení firem dle odvětví, ve kterém působí, vyplývá, že exportní pojištění začaly častěji využívat (nebo zvažují) především firmy poskytující služby převážně pro podniky, firmy působící ve stavebnictví a ve zpracovatelském průmyslu.

Dalším rozhodnutím, ke kterému by se v reakci na uvalení cel mohly firmy uchýlit, je přesun výroby do USA. Ukazuje se ale, že respondenti zapojení do šetření o takové reakci na zavedení cel uvažují zcela výjimečně. S ohledem na to, že jedním z hlavních důvodů, proč firmy o přesunu výroby neuvažují, jsou optimistická očekávání ohledně brzkého, diplomatického řešení celní války. Je možné, že pokud cla začnou být vnímána jako dlouhodobá, nebo dojde k další eskalaci sporu, část firem svůj postoj přehodnotí. Na druhou stranu hlavní faktor vysoké náročnosti přesunu výroby, kterou lze pouze obtížně snížit, přetrvává, a bude firmy od rozhodnutí i nadále odrazovat.

Přirozeným makroekonomickým důsledkem cel je ztráta konkurenceschopnosti vývoze a snížení exportu na trh zatížený cly. S ohledem na nízký význam amerického trhu ve struktuře českého exportu lze ale očekávat, že tento dopad bude spíše slabý.

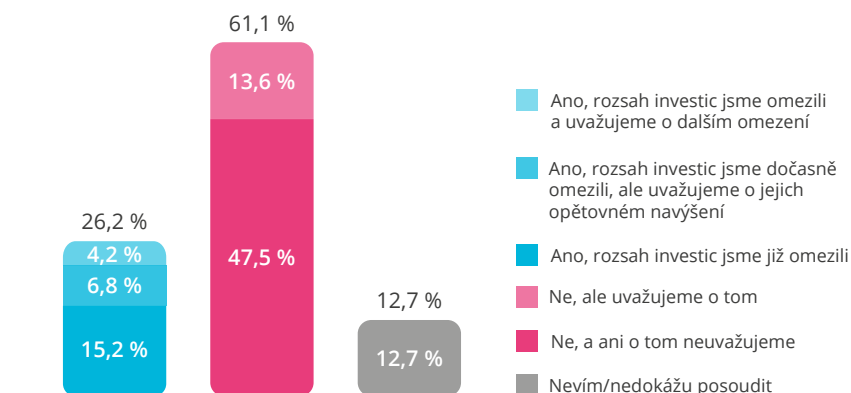
Nepředvídatelnost hospodářského a politického vývoje, oslabení zahraniční poptávky a další faktory související se cly mohou vedle vlivu na export také snížit investice firem (např. do rozšíření výroby nebo do výzkumu a vývoje). To jednak negativně ovlivní výkonnost ekonomiky měřenou tempem růstu HDP, ale také může mít nepříznivý vliv na dlouhodobou konkurenceschopnost firem.

Omezení exportu produkce do USA v důsledku uvalení cel na importované zboží ze strany USA



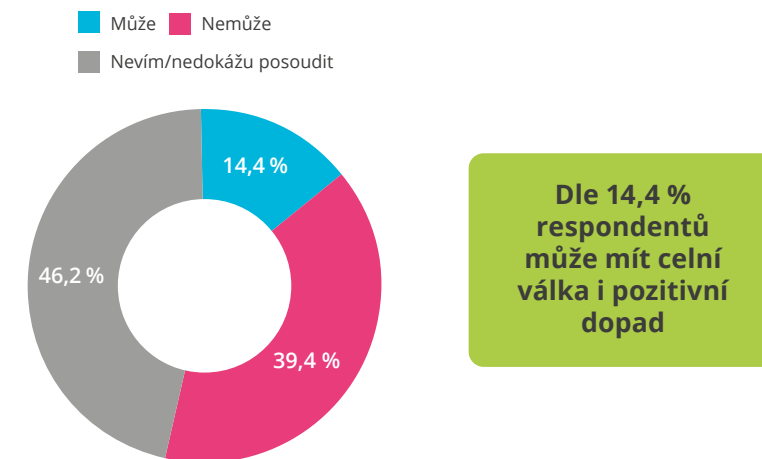
Zdroj dat: Hospodářská komora ČR; Zahraniční obchod a dopady obchodní války; jaro 2025; 272 respondentů

Omezení investic v reakci na faktory související se cly (nepředvídatelný hospodářský a politický vývoj, oslabení zahraniční poptávky atd.)



Zdroj dat: Hospodářská komora ČR; Zahraniční obchod a dopady obchodní války; jaro 2025; 272 respondentů

Může mít celní válka na firmu i nějaký pozitivní dopad?



Zdroj dat: Hospodářská komora ČR; Zahraniční obchod a dopady obchodní války; jaro 2025; 272 respondentů

V otázce rozsahu investic respondenti znatelně častěji než v případě exportu uváděli, že očekávají pokles. Přestože tedy přímé dopady cel na firmy se dle očekávání jeví jako slabší, resp. méně frekventované, nepřímé dopady se mohou týkat širšího okruhu firem a přispět ke zpomalení růstu tuzemské ekonomiky.

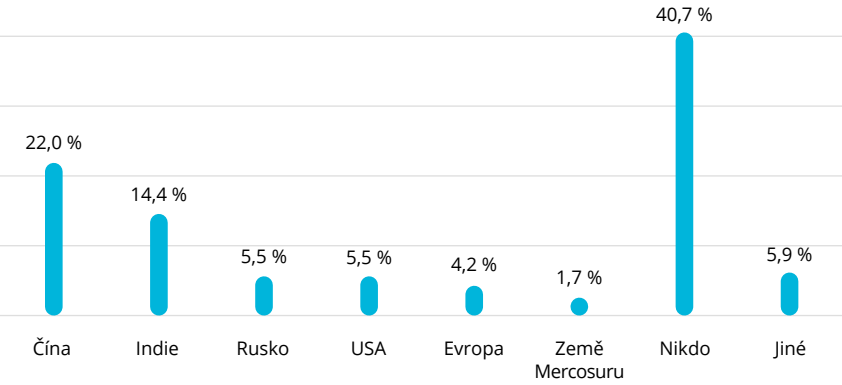
K omezení investic došlo zejména v malých a středních firmách.

V rámci otevřené odpovědi mohly firmy rovněž upřesnit, jaké konkrétní pozitivní dopady očekávají. Několik firem zmiňuje jako možný přínos celní války snížení cen některých vstupů v důsledku změny toků v zahraničním obchodě, které mohou vést ke zvýšení nabídky na evropském trhu. Ačkoliv tedy bylo ve veřejném prostoru v souvislosti se cly zmiňováno zaplavení evropského trhu levnější produkcí ze třetích zemí především jako negativní riziko, některé firmy by takový vývoj vnímaly jako příznivý. Zároveň někteří respondenti jako příležitost vnímají zdražení dovážené produkce, což zboží českých firem učiní konkurenceschopnějším. Zatížení zahraniční produkce cly společně se zvýšenou nejistotou a rizikem problémů v přeshraničních dodavatelsko-odběratelských řetězcích by dle názoru respondentů mohlo vést obecně k preferenci českých, resp. evropských dodavatelů. Někteří respondenti také věří, že celní válka by mohla být pro Evropskou unii impulsem k provedení ekonomických reforem (například odstranění překážek podnikání a posílení vnitřního trhu).

Pozitivní přínos celních válek na svou firmu sice očekává pouze malá část respondentů, nemalý počet z nich ale zastává názor, že celní válka mezi USA a Čínou by mohla přinést ekonomický prospěch některým jiným státům.

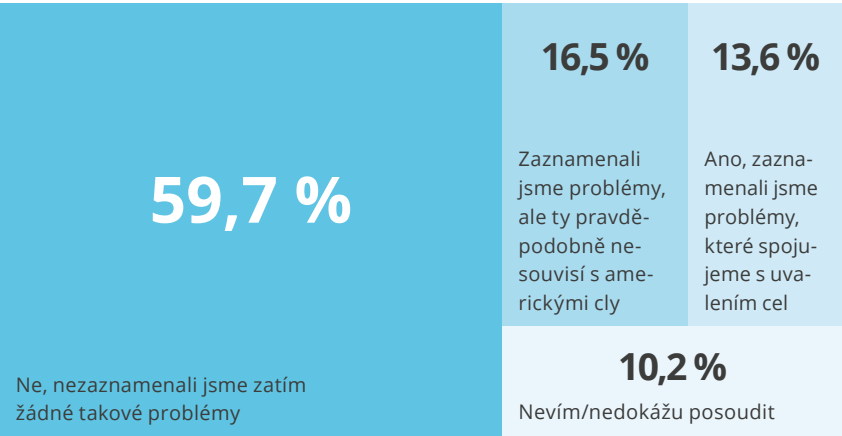
40,7 % respondentů uvedlo, že celní válka mezi těmito USA a Čínou by pravděpodobně neprospěla nikomu. Přestože uvalení cel na zboží daného státu snižuje jeho konkurenceschopnost, a negativně tak ovlivní export, nemalá část firem zřejmě věří, že Čína by tuto situaci nakonec dokázala využít ve svůj prospěch. Zbýlých 59,3 % respondentů, kteří věří, že z celní války mohou některé státy i ekonomicky

Stát, který může nejvíce ekonomicky benefitovat z celní války mezi USA a Čínou

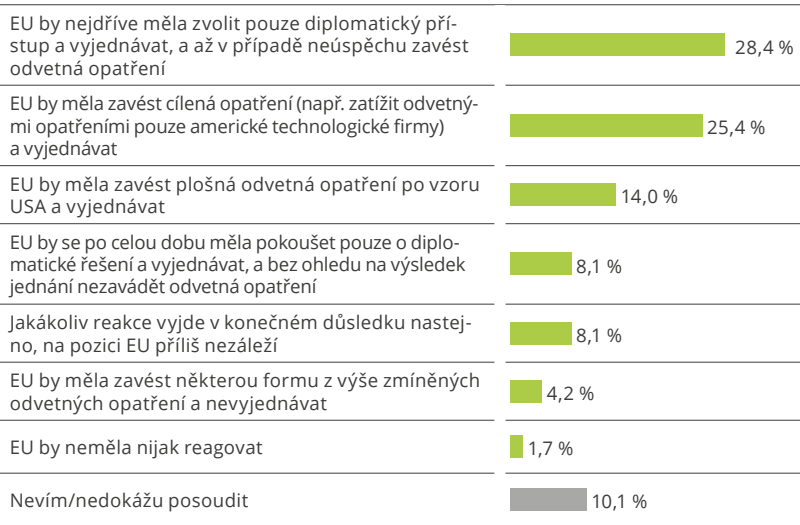


Zdroj dat: Hospodářská komora ČR; Zahraniční obchod a dopady obchodní války; jaro 2025; 272 respondentů

Problémy v dodavatelsko-odběratelských řetězcích v důsledku sporů a změny toků v mezinárodním obchodě



Preferovaná reakce Evropské unie na americká cla



Zdroj dat: Hospodářská komora ČR; Zahraniční obchod a dopady obchodní války; jaro 2025; 272 respondentů

K nastartování evropské ekonomiky nepotřebujeme ani jedno euro

Autor: David Havlíček, předseda představenstva EGAP
Komentář psaný pro Hospodářské noviny 10. 7. 2025



Zdroj: EGAP

cím firmám držet krok s globální konkurencí. Česká státní exportní pojišťovna EGAP proto přichází s návrhem, jak k tomu využít existující a funkční nástroje – exportní úvěrové agentury. Využití návratné pomoci formou zajištění nebo záruk umožní evropským ECAs, jako je EGAP, navýšit svou kapacitu k pojišťování exportních projektů a investic. Například 50% zajištění těchto institucí by zdvojnásobilo kapacitu pro pojišťování a pomohlo evropské ekonomice více než přesuny v rámci evropského rozpočtu (který je jen cca 1 % HDP EU). Je přitom možné využívat i stávající struktury Evropské investiční banky (EIB).

Českou iniciativu jsme představili na jednání ECAs zemí visegrádské čtyřky v Gdaňsku, na evropském summitu ECAs v Lucemburku a na konci června také odborníkům z generálních ředitelství DG Trade a DG INTPA Evropské komise. Jednoznačně přitom dokládáme, že iniciativa je v souladu s konceptem Global Gateway, se strategií unie na podporu inteligentních, udržitelných a bezpečných obchodních propojení.

Ztráta konkurenceschopnosti Evropy není teoretická hrozba – jde o reálný problém. Proto česká iniciativa, proto konkrétní návrh řešení. Chceme, aby Česko patřilo v mezinárodním prostředí do první ligy, a tak by do ní měly patřit i české finanční nástroje na podporu firem.

benefitovat, totiž nejčastěji zmiňuje právě Čínu. Ačkoliv se přínos celní války pro čínskou ekonomiku zdá jako nesamozřejmý, nelze takový vývoj vyloučit. Negativní dopady na ekonomiku se mohou prostřednictvím exportu projevit především v krátkodobém horizontu. Ve střednědobém až dlouhodobém horizontu může být situace odlišná. Může například dojít k posílení soběstačnosti ve strategických odvětvích nebo posílení podílu Číny na zahraničních trzích mimo USA (ať už v důsledku cel uvalených ze strany USA na další státy nebo v důsledku zhoršení reputace USA jako obchodního partnera).

Rychlý nárůst bariér a změna toků v zahraničním obchodě mohou vést také k narušení zaběhlých dodavatelsko-odběratelských řetězců a mimo jiné omezit produkční kapacity firem.

Takovým problémům alespoň prozatím větší část firem nečelí – 6 z 10 firem zapojených do šetření žádné takové problémy nezaznamenalo. 30,1 % respondentů se sice potýká s problémy v dodavatelsko-odběratelských řetězcích, ale z toho je jen 13,6 % spojuje se zavedením cel.

V otázce dopadu nárůstu celních překážek na firmy bude rozhodující, k jaké reakci přistoupí Evropská unie. V závislosti na podobě protiopatření by totiž mohlo dojít i k výraznému prohloubení negativního efektu již zavedených cel.

Dle 28,4 % respondentů by Evropská unie měla primárně usilovat o diplomatické řešení sporu a k odvetným opatřením přistoupit až v případě selhání vyjednávání. O něco méně respondentů (25,4 %) sice souhlasí s tím, že by Evropa měla vyjednávat, ale souběžně s tím by měla zavést cílená protiopatření (např. zatížit odvetnými opatřeními americké technologické firmy, které ve struktuře americké ekonomiky hrají důležitou roli).

Z výsledků je tak zřejmé, že firmy preferují vyjednávání, které by nakonec mělo vést k diplomatickému řešení sporu a odstranění celních překážek. Protiopatření většina firem pravděpodobně vnímá spíše jako prostředek pro vyjednávání.

Nejlepší věci jsou zadarmo. Opravdu? Nevím. Určitě ne všechny nejlepší věci jsou zadarmo a už vůbec ne všechny věci zdarma jsou ty nejlepší. Kolik by ale stálo rozpočítávání evropské ekonomiky s objemem 18 bilionů eur? To vím. Když využijeme infrastrukturu evropských ECAs (Export Credit Agencies) se zajištěním Evropské unie, tak to nebude minimálně na začátku stát vůbec nic. Tento rámec evropské podpory se obejde bez balíčků pomoci, bez dotačních programů a bez nutnosti navyšování evropského rozpočtu. Pracovně mu říkáám „česká iniciativa“.

Evropa čelí zásadní výzvě: jak znovu nastartovat svou ekonomiku, podpořit růst a umožnit domá-

EGAP jedná s KHNP o podpoře českým firem při stavbě Dukovan

Autor: TZ EGAP



Zdroj: EGAP

Exportní pojišťovna EGAP má vhodné nástroje a potřebné kapacity k tomu, aby mohla podpořit větší zapojení českých firem do projektu výstavby jaderných bloků elektrárny v Dukovanech, respektive

návazně i v Temelíně. S detaily pojištění tuzemských dodávek českých exportérů pro zahraniční odběratele seznámila pojišťovna také hlavního dodavatele společnosti KHNP. Konkrétní formu spolupráce EGAP diskutoval se **CEO KHNP Whang Joo-ho** a se zástupci pražské kanceláře.

„Víme, jak náročné je uspět u takto velkých zakázek. Naše pojištění dodává jistotu českým vývozcům i jejich zákazníkům, kteří si vybírají nejen z nabídky technologií, ale také z podmínek financování. Díky tomu, že nově můžeme pojišťovat i dodávky v rámci ČR, srovnáváme podmínky pro české firmy tak, aby byly opravdu konkurenceschopné i v otázce financování ve srovnání se zahraničními konkurenty,“ řekl **předseda představenstva EGAP David Havlíček** po jednání s KHNP Praha. EGAP může firmám například pomoci se zajištěním investičního úvěru na rozšíření výrobních kapacit nebo i s provozním financováním.

V jaderném odvětví patří české firmy tradičně ke světové špičce. 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. Příkladem jsou turbínový ostrov, pomocné a společné systémy, elektro a stavební část a podobně. Celkově by se na dostavbě jaderné elektrárny mohly podílet desítky českých firem.

Hodnota celého projektu je odhadována na 400 miliard korun. Podle současných plánů by výstavba dvou bloků jaderné elektrárny v Dukovanech na Třebíčsku měla začít do roku 2029.



Zdroj: Adobe Stock



Zdroj: Adobe Stock

Javier Milei a jeho „šoková terapie“ argentinského hospodářství

Autor: Petr Zapletal, Specialista teritoriálních a odvětvových analýz EGAP

O Argentině obecně

Argentina, plným názvem Argentinská republika, je federativní prezidentskou republikou nacházející se v Jižní Americe. Argentina sousedí s Bolívií, Brazílií, Paraguají, Uruguayí a Chile a s rozlohou odpovídající cca 2,78 mil. km² (což je více než čtyřnásobek území Francie) je z geografického hlediska osmou největší zemí světa.

Argentina je jedinou zemí na světě, která disponuje takto širokým spektrem klimatických pásem a prakticky

všemi geografickými jevy. Disponuje též významnými zásobami sladké vody. V zemi se nachází množství energetických zdrojů a široká škála těžitelných chemických prvků včetně dnes strategického lithia. Argentina je ve světovém měřítku významným producentem zemědělských plodin navzdory faktu, že obdělává pouze část své disponibilní zemědělské půdy.

Země disponuje čtvrtým nejvyšším HDP na osobu dle parity kupní síly na území Jižní Ameriky. Jedná se o relativně

velkou ekonomiku, jejíž HDP za rok 2024 dosáhl 633 mld. USD a počet obyvatel činí asi 48 mil. lidí.

Argentina se historicky řadila k velmi rozvinutým ekonomikám. V hlavním městě byly kupříkladu dříve než v řadě hlavních měst Evropy zavedeny tramvaje, vybudována síť vodovodů a plynovodů, elektrická rozvodná síť a kanalizace. Podzemní dráha byla v Buenos Aires zprovozněna v roce 1913 (tj. dříve než v Madridu, Barceloně či Tokiu) a stala se tak třináctou nejstarší podzemní drahou na světě.

Argentina byla na počátku 20. století světovým hráčem v oblasti obchodu s masem, vlnou, kukuřicí, Inem a obilím. Před první světovou válkou byl argentinský HDP v přepočtu na obyvatele rámcově srovnatelný s Německem a Nizozemskem a přibližně do začátku 60. let 20. století převyšoval HDP/os. Itálie.

Přesto se jedná o zemi se značným a nevyužitým hospodářským, investičním i obchodním potenciálem.

Ve smyslu hospodářsko-politického vývoje představují podstatný zlom ve vývoji argentinského hospodářství posledních let radikální ekonomické re-

nefinancovaly udržitelné vládní příjmy, nýbrž do značné míry centrální banka, která pod neustálým politickým tlakem tiskla domácí měnu, a tím monetizovala vysoký a stále rostoucí vládní dluh (který v roce 2023 dosáhl enormní hodnoty 156,3 % HDP), a přispívala tím ke stimulaci inflační spirály.

Inflace postupem času nabyla podoby hluboce zakořeněného strukturálního stavu. Consumer price index (CPI) v Argentině za rok 2023 vykázal 133,5 % a v roce 2024 dle předběžných hodnot 220 %, přičemž inflace vyšší než 100 % je považována za **hyperinflaci**. Hyperinflace v Argentině zapříčinila, že pro mnoho obyvatel přestalo mít argentinské peso (ARS) potenciál spolehlivého uchovatele hodnoty a obecně nebylo preferováno jako prostředek směny zejména při obchodních transakcích o vyšších objemech.

Ústředním rysem období před vládou prezidenta Milei byly **státní intervence**. K oddálení sociálních důsledků ekonomické degradace vlády využívaly nejrozličnějších nástrojů – např. cenovou regulaci, složitý systém dotací, měnová omezení atd. Ceny elektřiny, zemního plynu a veřejné dopravy byly dlouhodobě uměle udržovány na nízké úrovni, což vytvářelo pocit dostupnosti. Tehdejší vládní představitelé si museli být vědomi skutečnosti, že subvence pohlcovaly velkou část státního rozpočtu, avšak hrozilo, že jejich redukce – na pozadí povědomí společnosti o korupčních skandálech doprovázených plytkými předvolebními přísliby politické reprezentace – by vyvolala protesty, stávky a pokles životní úrovně milionů lidí. Představitelé státu proto pokračovali v nezodpovědné hospodářské politice zkreslující tržní signály a podkopávající produktivitu v zájmu udržení se u moci.

Sociální dopady ekonomické nestability byly hluboké. Míra chudoby (a také nerovnost v rozdělení příjmů) byla na poměry ekonomiky vysoká a za předpokladu nezměněných hospodářsko-politických okolností hrozil její nárůst. Inflace totiž mohutně eliminovala reálné mzdy, jelikož ceny veškerého zboží a služeb (včetně základních potravin) rostly mnohem rychleji než mzdy. Nezaměstnanost kvetla zejména mezi mladými ve venkovských

formy současného prezidenta **Javiera Milei**.

Argentina před ekonomickými reformami Javiera Milei

V období předcházejícím prezidentství Javiera Milei (který se prezidentského úřadu ujal v prosinci 2023) se Argentina nacházela v situaci hluboce zakořeněné makroekonomické nestability a hospodářsko-politické stagnace doprovázené frustrací pramenící z výrazných sociálních nerovností a s tím spojenou nespokojeností obyvatelstva.

Výše popsaný stav nebyl toho času v Argentině ničím novým či momentálním. Argentina po desetiletí oscilovala mezi obdobími rychlého růstu a hluboké recese, přičemž každá krize narušovala základy důvěry ve vládu a její instituce. V obdobích recese se vlády silně spoléhaly na akceleraci veřejných výdajů s cílem stimulovat růst a udržet společenský klid. Problémem bylo, že fiskální expanzi

Argentina zbohatla na první světové válce, kdy z pozice neutrálního státu spolupracovala s oběma válčícími stranami. Po válce přišly do Argentiny další investice – kupříkladu z USA. Díky výše uvedenému se Argentina relativně rychle vyrovnala s velkou hospodářskou krizí a zařadila se po bok toho času nejvyspělejších států světa. V průběhu druhé světové války byla Argentina znovu oficiálně nestranná.

Zajímavá je rovněž historie československého exportu do Argentiny. Do této jihoamerické země historicky úspěšně exportovaly např. společnosti **Škoda, Baťa, Poldi, Zetor, Jawa, Sigma** atp.

V novodobé historii se Argentina bohužel potýkala a nadále potýká s vážnou makroekonomickou nestabilitou zapříčiněnou nepromyšlenou hospodářskou politikou předchozích vlád. Dokládá to skutečnost, že země se za posledních přibližně 25 let 3krát dostala do stavu, kdy stát již nadále nebyl schopen plnit své závazky vůči věřitelům (default).

provinciích situovaných daleko od hospodářských center (Buenos Aires, Córdoba a Rosario). Veřejné služby, ačkoli stále dostupné, byly pod tlakem. Zdravotnická zařízení čelila nedostatku zásob, veřejné školy se potýkaly s udržením kvalifikovaných učitelů a infrastrukturní projekty byly kriticky podfinancovány nebo opuštěny ve fázích rozestavěnosti. Státní subvence navíc neúměrně přispívaly domácnostem se středními a vyššími příjmy, což prohlubovalo společenské napětí. Je evidentní, že tyto kroky nemohly přinést žádné pozitivní reálné výsledky.

Osobnost Javiera Milei

Javier Gerardo Milei se narodil v roce 1970 v Buenos Aires. Je to argentinský politik, ekonom, univerzitní profesor a spisovatel. Javier Milei vyrůstal v období vlády vojenské junty, v jehož průběhu se výrazně zhoršila hospodářská situace v zemi. Milei byl zaujat hospodářským stavem země, a proto se rozhodl pro studium ekonomie.



Javier Milei

Během studia jej rozhořčilo keynesiánství a v rostoucí míře se stával liberálně smýšlejícím ekonomem, který vnímal vládní regulaci, vysoké zdanění a jakékoliv intervence státu jako škodlivé pro hospodářský rozvoj. Socialistický způsob plánování ekonomiky Milei obecně považoval a nadále považuje za dlouhodobě neživotaschopný především z toho důvodu, že narušuje samoregulační cenové mechanismy a efektivitu celého ekonomického systému.

Javier Milei publikoval několik knih a článků, z nichž plyne, že zdrojem jeho inspirace se stalo zejména učení rakouské školy. Rakouská škola klade důraz na individualismus (princip svobody jednotlivce), omezenou roli státu v hospodářství, měnovou stabilitu atp. Mileimu konkrétně imponovalo např. učení amerického ekonoma, představitele rakouské školy a zakladatele teorie „*anarchokapitalismu*“ - Murraye Rothbarda. Rothbard prosazoval myšlenku společnosti bez státu, v níž by všechny služby – včetně právního systému a bezpečnosti – zajišťoval trh.

Přibližně v roce 2010 se Milei začal objevovat v televizi, kde vystupoval jako expert při diskusích o hospodářsko-politických záležitostech, kde kritizoval politickou elitu země a způsob, kterým vede hospodářství státu. Postupně se stával čím dál častějším hostem televizních pořadů a jeho sláva rostla. Zviditelněl se rovněž kritikou vládního postupu v souvislosti s epidemií covid-19 a vyjádřením skepse ve vztahu k vakcinaci proti tomuto onemocnění. Ke kontroverzním postojům, kterými na sebe upozornil, patří také popírání lidské role v klimatických změnách, výzva k deregulace držení zbraní atd.

Milei, povzbuzován svými příznivci, v roce 2021 vytvořil koalici **La Libertad Avanza** a stal se zástupcem města Buenos Aires v poslanecké sněmovně. V době, kdy se Milei stával čím dál vlivnějším a bylo v rostoucí míře zřejmé, že bude aspirovat na argentinského prezidenta, začala média jeho politický styl srovnávat s populistickými a proti-mainstreamově založenými styly bývalého brazilského prezidenta **Jaira Bolsonara** a amerického prezidenta **Donalda Trumpa**. V roce 2023 se Milei v prezidentských volbách stal prezidentským kandidátem strany La Libertad Avanza a nastínil radikální volební program, v rámci něhož požadoval rozsáhlé změny ve sféře prováděné hospodářské politiky státu.

Vzhledem k nedostatečnému rozsahu reforem realizovaných předchozími vládami Javier Milei požadoval velmi radikální liberalizaci, jejímž symbolem se u příležitosti předvolební kampaně



stala motorová pila pomyslně oddělující minulost od budoucnosti. Jeho představou o novém ekonomickém řádu v Argentině byl a nadále je přechod od převážně centralizovaného k tržně orientovanému systému, jak jej v teoretické rovině popsal například Walter Eucken.

Na pozadí nepříznivého ekonomického vývoje v době před volbami byli argentínští voliči rozděleni na Mileiho silné podporovatele a na ty, kteří se obávali potenciální radikální transformace, již Milei sliboval. V prezidentských volbách nakonec Milei zvítězil a stal se argentinským prezidentem.

„Šoková terapie“ Javiera Milei

Poté, co se Milei v prosinci 2023 chopil prezidentského úřadu, oznámil „šokovou terapii“ nabývající podoby radikálních, rychlých a komplexních reforem. Javier Milei po svém vítězství v prezidentských volbách začal prosazovat hlavní myšlenky svého volebního programu, mezi něž patří implementace volného trhu s minimálními státními intervencemi do hospodářského systému, volná konkurence, dělba práce, sociální spolupráce, princip meritokracie a transparentní správa veřejných financí. Přislíbil rovněž být liberalistou ve smyslu respektu k individuálním hodnotám a důrazu na ochranu základních práv a svobod a soukromého vlastnictví. Předložil úmysl zrušení centrální banky, zrušení cenových kontrol, devizových kontrol atp. Přislíbil omezení vlivu odborů, privatizaci ztrátových státem vlastněných společností, podporu soukromých investic, zrušení cel, daňové škrty vykompenzované škrty ve výdajích státu a deregulaci bankovního systému.

Milei vyslovil názor, že **fiskální konsolidace** na bázi zvyšování daní není totéž jako fiskální konsolidace postavená na základě redukce výdajů. Jelikož Mileiova fiskální reforma cílila na snižování výdajů a nikoli zvyšování daní, vyvstala tím potřeba razantních výdajových škrť státu. Za účelem naplnění vytyčeného cíle byl v Argentině snížen počet ministerstev a bylo zrušeno více než 40 tis. pracov-

ních míst ve státní správě. Byly sníženy státní dotace na elektřinu, plyn a veřejnou dopravu. Veřejné instituce v oblasti vzdělávání, vědy a zdravotnictví se musely vypořádat s masivní redukcí rozpočtů. Federální platby provinciím byly minimálně zčásti zmrazeny. Platby státním zaměstnancům, důchodcům a příjemcům sociálních dávek nebyly plně valorizovány v rozsahu inflace, ačkoliv vybrané sociální transfery byly v zásadě zachovány. Dle informací vlády byly veřejné výdaje v roce 2024 sníženy o třetinu.

V první polovině roku 2024 prezident Milei vyzval guvernéry argentinských provincií k účasti na dohodě všeobecně známé pod názvem „**Pacto de Mayo**“. Jedná se o desetibodový plán obnovy argentinské ekonomiky, jehož cílem je: (1) ochrana soukromého vlastnictví, (2) implementace dluhové brzdy, (3) snížení vládních výdajů na 25 procent hrubého domácího produktu, (4) snížení daňové zátěže, (5) nové projednání fiskálního vyrovnání s argentinskými provinciemi, (6) povinnost provincií podílet se na těžbě surovin, (7) reforma trhu práce, (8) důchodová reforma, (9) administrativní reforma a (10) liberalizace argentinského zahraničního obchodu.

V prosinci 2024 Milei oznámil **daňovou reformu** s cílem zjednodušení daňového systému cestou zrušení mnoha daňových položek. Daňová reforma má současně umožnit argentinským provinciím výběr vlastních daní, což nastartuje princip daňové konkurence mezi provinciemi.

Kromě fiskálních opatření a opatření zaměřených na deregulaci ekonomiky (z nichž některá byla uvedena výše) prezidentova administrativa uskutečnila několik kroků ke **stabilizaci centrální banky** a tím i **domácí měny**. Byly kupříkladu sníženy tlaky na nákup státních dluhopisů ze strany argentinské centrální banky snížením fiskálních výdajů a dosažením kladného rozpočtového salda. Díky tomu poklesl objem státních dluhopisů v držení centrální banky (BCRA), který ještě v roce 2023 rostl, a dále byl redukován objem nesplacených dluhopisů centrální banky, což přispívalo k vysoké úrokové zátěži pro centrální banku. Dle vyjádření vlády také poklesly skryté závazky BCRA.



Ačkoliv **dolarizace ekonomiky** není na pořadu dne, ve své předvolební kampani Milei opakovaně důrazně vyzýval ke zrušení centrální banky a dolarizaci ekonomiky, kterou považoval za nejbezpečnější způsob, jak dosáhnout trvalé měnové stability. Podle něj by díky dolarizaci hospodářství již nadále nebylo možné, aby politické síly podkopávaly nezávislost centrální banky. Milei – krom jiného – argumentoval tím, že celý proces by významně usnadnila skutečnost, že již nyní značná část argentinského obyvatelstva drží nezanedbatelné množství USD vzhledem k dlouhodobě vysoké inflaci.

Aktuální hospodářsko-politická situace v Argentině

Reformy prezidenta Milei se promítly ve **zlepšení makroekonomických indikátorů Argentiny, posílení důvěry investorů a hospodářství se pomalu začalo zotavovat**. Tuto skutečnost reflektovaly ve svých hodnoceních např. i hlavní ratingové agentury.

Vzhledem k eliminaci značné části **fiskálních výdajů** mohla argentinská vláda v roce 2024 poprvé od roku 2011 oznámit dosažení **rozpočtového přebytku**. Očekává se, že **vládní dluh** klesne ze 156,3 % HDP v roce 2023 na cca 68 % HDP v roce 2025. Ke zlepšení stavu veřejných financí dopomohlo – krom jiného – i finanční čerpání od MMF v rámci Extended Fund Facility. Předmětný program pod záštitou MMF se Argentině pravděpodobně podařilo vyjednat částečně i přispěním blízkých vazeb mezi prezidenty USA a Argentiny. Je pravděpodobné, že administrativa současného argentinského prezidenta bude nadále odhodlána udržovat fiskální rovnováhu a cílit na redukcii **inflace**, která za rok 2025 dle aktuálních odhadů poklesne asi na 44 % (z 220 % v roce 2024). Rovněž **meziroční růst ekonomiky** bude za rok 2025 dle nynějších očekávání solidní – přibližně na úrovni 4 % (oproti meziročnímu propadu hospodářství o 1,7 % v roce 2024) – zejména díky oživení investiční aktivitě, zlepšení exportu a navýšení výkonu těžebního i energetického sektoru.

Na druhé straně nutno podotknout, že razantní fiskální škrty přispěly k nárůstu nezaměstnanosti zejména v rurálních oblastech, a tím i k růstu sociálního napětí. Přestože se zdá, že se celková situace v zemi velmi pomalu stabilizuje, Mileiho šoková terapie zůstává v povědomí odborné i neodborné veřejnosti zakotvena jako kontroverzní počín.

Hospodářsko-politická rizika

Nejvýznamnější rizika pro hospodářsko-politickou stabilitu země pramení z privatizace státních podniků, škrť ve veřejném sektoru (které stimulují odpor vlivných odborů a mohou v extrém-



ním případě vyústit až v masové protesty – a to i přes vládní opatření, která mají toto riziko zmírnit), potenciálně tvrdého zásahu bezpečnostních složek proti eventuálním protestům (což by mělo silně negativní vliv na Mileiho reputaci v očích voličů), možného nárůstu napětí mezi guvernéry provincií a prezidentem, obtížné předvídatelné celní politiky USA, potenciálního zpomalení brazilské ekonomiky (která je významným odbytištěm argentinského exportu), poklesu popularity prezidenta pod tíhou nepopulárních opatření a možnost zvolení opozičních politických sil u příležitosti příštích prezidentských voleb v roce 2027 (což by mohlo vést k obnovení expanzivní fiskální politiky).

Závěr

Argentina je historicky vyspělou ekonomikou disponující i v současné době mohutným a nevyužitým hospodářským, investičním a obchodním potenciálem. Přesto se země v novodobé historii potýká se závažnými hospodářskými problémy a s tím spojenou nestabilitou, což dokládá skutečnost, že Argentina za posledních přibližně 25 let 3krát dosáhla stavu defaultu. Ve smyslu hospodářsko-politického vývoje představují podstatný zlom ve vývoji argentinského hospodářství posledních let ekonomické reformy současného prezidenta Javiera Milei.

Lze říci, že široká veřejnost je v otázce náklonnosti k hospodářsko-politickým krokům Javiera Mileie v Argentině značně rozpolcená. Ačkoliv někteří oceňují řadu prezidentem realizovaných radikálních reformních kroků, a ačkoliv část společnosti (zejm. ti bohatší) žije ve víře, že jejich životní úroveň díky reformám roste a celková ekonomická situace se zlepšuje, u nezanedbatelné části obyvatelstva prezidentovy kroky vyvolávají spíše emoce rozladění a nesouhlasu. To však nepřispívá k eliminaci ve společnosti bohužel stále přítomného sociálního napětí. Je to dáno skutečností, že drastická úsporná opatření spojená s eliminací fiskálních výdajů zasáhla mnoho zaměstnanců veřejného sektoru, školství, zdravotnictví atp., což zejména u obyvatel pracujících v dotčených sektorech, u lidí z nižších příjmových vrstev a u obyvatel žijících mimo hlavní argentinská hospodářská centra mohlo vést ke zhoršení jejich existenčních problémů.

Přestože si Milei získal mezinárodní uznání za nastolení cesty k ekonomické stabilizaci Argentiny, která se již promítla v podobě poklesu inflace, vládního zadlužení a zlepšení dalších makroekonomických indikátorů, prezidentova podpora veřejnosti zůstává celkově relativně křehká a jeho setrvání u moci bude záviset primárně na tom, zda obyvatelé v blízké budoucnosti pocítí v rovině životního standardu reálné zlepšení.



Zdroj: Adobe Stock

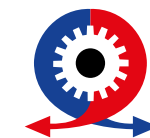
České firmy pomáhají automatizovat mexický průmysl

Článek připravila: Tereza Vítková, ředitelka zahraniční kanceláře CzechTrade Mexico

Mexiko si v posledních letech upevnilo pozici lídra Latinské Ameriky v oblasti průmyslové automatizace. Klíčovým tahounem tohoto trendu je automobilový průmysl, který využívá přibližně 69 % všech průmyslových robotů v zemi. Významnou roli však sehrává i zavádění prvků umělé inteligence, internetu věcí nebo postupné rozšiřování 5G sítí. Cíl mexických firem je jednoznačný: optimalizace výrobních procesů a snižování provozních nákladů.

Tento technologický posun otevírá dveře i zahraničním dodavatelům – včetně těch z České republiky. Z rostoucího zájmu o průmyslovou automatizaci profituje například **ZEBR**, **TOS Varnsdorf**, **Krofian CZ** nebo **Velteko**. Jejich stroje najdeme v různých průmyslových odvětvích – od automotive a stavebnictví až po potravinářský průmysl. Hlavními důvody úspěchu je snoubení kvality, dlouholeté tradice a inovací, kterou mexičtí partneři oceňují.

Technologie a zkušenosti firmy Velteko v oblasti výroby balicích strojů přesvědčilo již několik mexických zákazníků. Jedním z nich byl i přední výrobce sušenek, společnost **Mac'ma**, která byla v roce 1943 založena imigranty ze španělského Katalánska. Díky technologii Velteko se podařilo snížit míru lámavosti sušenek při balení z původních 15 % na téměř nulovou hodnotu.



MSV 2025

66. Mezinárodní strojírenský veletrh

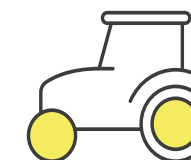
7. – 10. 10. 2025
Brno



Česká národní expozice
Pavilon P



7. 10. 2025
14:45 – 16:00



KULATÝ STŮL TÝDENÍKU EKONOM

Na diskusi s tématem „**Dukovany: České firmy a zakázka století**“ se u kulatého stolu potkají odborníci a zástupci firem či institucí.

Rozhovorem Vás provede moderátor Martin Petříček, zástupce šéfredaktora, týdeník Ekonom.

Dále se můžete těšit na:

- **David Havlíček**, předseda představenstva EGAP
- **Josef Perlík**, výkonný ředitel Aliance české energetiky, předseda představenstva Sigma Group a.s.
- **Ivo Tichý**, výkonný ředitel a místopředseda představenstva ZAT a.s.
- **František Krček**, generální ředitel a předseda představenstva ŠKODA JS a.s.
- **Daniel Procházka**, výkonný ředitel Doosan Škoda Power a.s.
- **Tomáš Ehler**, vrchní ředitel sekce energetiky a jaderných zdrojů MPO

Do konce roku 2029 má začít výstavba dvou bloků jaderné elektrárny v Dukovanech. Na jaké zakázky ze 400 miliardového projektu si sáhnou české firmy?

Novinky ze světa trade, export & ECAs

Autor: Jana Ševcová, specialista mezinárodních vztahů EGAP

DÁNSKÁ VLÁDA UVOLŇUJE VĚTŠÍ FINANČNÍ PROSTŘEDKY PRO UKRAJINU

Dánská vláda vyčlenila dodatečných 200 milionů EUR své exportní úvěrové agentuře pro použití na Ukrajině, což výrazně podpoří plány obnovy Kyjeva. Financování, oznámené na mezinárodním setkání v Kodani 27. srpna, umožní **Dánskému exportnímu a investičnímu fondu (EIFO)** zvýšit podporu dánského exportu a investic na Ukrajině. „Dnešní návštěva Dánska začíná důležitým rozhodnutím – dánská vláda přiděluje 500 milionů DKK Ukrajinskému fondu,“ uvedla **ukrajinská premiérka Julia Svyrydenková** na mezinárodním setkání. „Jedná se o záruční kapitál, který umožňuje EIFO podporovat investice a exportní projekty v hodnotě nejméně 1,5 miliardy DKK. Tento mechanismus

snižuje rizika pro podniky a otevírá cestu dánské společnosti k účasti na rekonstrukci Ukrajiny,“ uvedla Svyrydenková. „Vysoce si vážíme podpory Dánska od prvního dne totální války.“

Nejnovější finanční prostředky EIFO budou zahrnuty do návrhu dánského rozpočtu na rok 2026, který stále podléhá schválení parlamentem. Pokud bude schválen, hodnota Ukrajinského fondu agentury se zvýší na 955 milionů EUR. EIFO, která poskytuje přímé financování i dlouhodobé záruky, nabízí také záruční program ve výši 130 milionů EUR na podporu investic do ukrajinského obranného sektoru.

„EIFO od dubna 2023 financovala na Ukrajině více než 20 projektů a v současné době pracujeme na více než 15 nových projektech,“ uvedl **Kaare Stamer Andreassen**, finanční ředitel dánské agentury.

Andreassen, který byl na Ukrajinu vyslán před více než dvěma lety, procesoval celou zemi, aby prověřil projekty z hlediska válečných a úvěrových rizik. Díky tomu se EIFO stala klíčovým zdrojem kapitálu pro dlouhodobé projekty. Začátkem roku 2025 EIFO garantovala financování větrné farmy, která se bude poblíž frontové linie v Mykolajivské oblasti na jihu Ukrajiny.

Evropské a asijské exportní úvěrové agentury mají hrát hlavní roli v rekonstrukci Ukrajiny, která podle Světové banky bude v příštím desetiletí stát více než 520 miliard USD. Komerční pojišťovny zůstávají vůči ukrajinskému trhu opatrné kvůli přetrvávajícím válečným rizikům a dlouhodobým obavám z korupce.

ŠVÉDSKÁ EKN JMENUJE NOVÉHO GENERÁLNÍHO ŘEDITELE

Švédská exportní úvěrová agentura EKN jmenovala úředníka ministerstva financí **Åke Nordlandera** svým novým generálním ředitelem, jelikož devítileté působení **Anny-Karin Jatko** v této funkci končí. Nordlander se ujal funkce 1. září 2025 a jeho funkční období je plánováno do roku 2031. Působil jako vedoucí rozpočtového oddělení švédského ministerstva financí a člen správní rady EKN od roku 2015. Vedoucí EKN jsou jmenováni švédskou vládou na pevně stanovené funkční období šesti let, které lze prodloužit o další tři roky. **Ministr zahraničního obchodu a rozvojové spolupráce Benjamin Dousa** uvedl: „Jsem potěšen, že Åke Nordlander přijal pozici generálního ředitele a vedoucího EKN. Agentura hraje

ústřední roli ve vládní podpoře internacionalizace a exportního financování švédských společností.“

Toto jmenování přichází v období vývoje produktové nabídky agentury. V červenci švédská vláda přijala nařízení, které pověřuje EKN správou nového nástroje, který kombinuje financování exportu s rozvojovou pomocí. Nástroj



Åke Nordlander, generální ředitel EKN

zahrnuje záruku EKN, úvěr od státní banky SEK a grantové financování na snížení nákladů na půjčky pro zákazníky švédských společností. Je navrženo tak, aby podporoval udržitelný rozvoj a zároveň podporoval švédské poskytovatele zboží a služeb. Je zaměřen na země s nízkými a nižšími středními příjmy, k dispozici jsou granty až do výše 1,23 miliardy švédských korun (129 milionů USD), jeho cílem je umožnit inovativním švédským společnostem rozvoj životně důležité infrastruktury, jako jsou železnice, úpravy vody, elektrifikace a dodávky energie.

Agentura byla také pověřena odpovědností za usnadnění dodávek obranného vybavení Ukrajině prostřednictvím záruk exportních úvěrů. Nařízení, které vstoupilo v platnost 29. července, umožňuje EKN vydávat záruky až do výše 500 milionů švédských korun (52 milionů USD), což švédským poskytovatelům high-tech obranných řešení umožňuje pojistit se proti finančním rizikům. Záruka doplňuje stávající nabídku EKN pro export zaměřený na obnovu Ukrajiny, která byla zavedena v loňském roce.

US EXIM POSKYTNE ZÁRUKU PRO PROJEKT DIGITALIZACE V POBŘEŽÍ SLONOVINY

Exportně-importní banka Spojených států (US Exim) schválila krytí finančního balíčku, který podpoří digitalizaci ministerstva obchodu a průmyslu Pobřeží slonoviny.

V rámci této dohody poskytuje US Exim záruku ve výši 47 milionů USD na podporu financování od společnosti **Citi**.

Vláda Pobřeží slonoviny použije tyto prostředky na digitalizaci činnosti ministerstva a bude nakupovat zboží a služby od amerických dodavatelů.

Projekt realizuje americká technologická firma **Cybastion Institute of Technology** ve spolupráci s potenciálními dodavateli, mezi které patří **Cisco, Amazon Web Services, Motorola Solutions** a **Microsoft**.

US Exim se zavazuje poskytnout podporu prostřednictvím svého programu *China and Transformational Export Programme*, jehož cílem je „vyrovnat finanční podmínky“ v 10 klíčových odvětvích a pomoci americkým firmám konkurovat rivalům z Čínské lidové republiky.

„Podpora digitalizace Pobřeží slonoviny posiluje závazek US Exim čelit rostoucímu vlivu Číny,“ říká úřadující **prezident a předseda agentury James Cruse**.

„Schválením této transakce podporujeme přibližně 100 pracovních míst a čelíme Číně posílením a zabezpečením našich dodavatelských řetězců.“

ANGOLA ZÍSKALA ÚVĚR NA LETIŠTĚ S PODPOROU UKEF

UK Export Finance (UKEF) schválila záruku ve výši 371 milionů liber pro angolskou vládu na podporu výstavby nového mezinárodního letiště ve městě Cabinda a exportu desítek britských dodavatelů.

V rámci dohody, která byla finančně uzavřena v červenci, UKEF kryje úvěr od **Standard Chartered** pro angolské ministerstvo financí.

Financování podpoří plány Angoly na výstavbu nového mezinárodního letiště severně od města Cabinda, jakož i souvisejících zařízení: 3 km nadzemního elektrického vedení, uzavření stávajícího letiště a provoz nového letiště.



Přibližně 90 britských firem působí jako subdodavatelé společnosti **Innovo Projects**, která je developerem projektu, uvedl UKEF v oznámení ze 7. srpna. „Hlavním cílem projektu je poskytnout moderní letištní infrastrukturu, která bude schopna uspokojit předpokládaný růst letecké dopravy v regionu Cabinda, což není možné na stávajícím letišti. Britští vývozci dodají zboží, jako jsou stavební zařízení, letištní systémy, letištní nábytek, elektrické systémy, dopravníky zavazadel a ocelové konstrukce,“ sdělil mluvčí UKEF.



Zdroj: Adobe Stock

UKEF provedla přezkum environmentálních, sociálních a lidskoprávních rizik spojených s projektem, včetně rizik pro zdraví a bezpečnost, emisí, čištění odpadních vod, dopadu na biologickou rozmanitost a práv pracovníků. „Mezi developery projektu, provozovateli a stranami zapojenými do financování byly dohodnuty různé kroky, které jsou nezbytné k zajištění trvalého souladu projektu s mezinárodními standardy,“ uvádí UKEF.

V uplynulých pěti letech Angola často využívala trh exportního financování k financování infrastruktury. Agentury pro podporu exportu z Velké Británie, Itálie, Německa, Polska a Jižní Afriky poskytly záruky pro projekty zahrnující univerzity, silnice, nemocnice a vodní infrastrukturu. Exportně-importní banka Spojených států také poskytla přímé financování v hodnotě přes 2 miliardy USD pro solární a vodní projekty v této zemi.

NEXI A JBIC PODPOŘÍ EXPORT JAPONSKÝCH LODÍ

Singapurská kontejnerová přepravní společnost **Ocean Network Express (ONE)** získala balíček ve výši 396 milionů USD od skupiny komerčních bank a japonských institucí financujících export, který podpoří její akvizici kontejnerových lodí.

Japonská banka pro mezinárodní spolupráci (JBIC) poskytne 198 mili-

Tato transakce je prvním případem, kdy JBIC financovala export lodí prostřednictvím japonského operativního leasingu s opcí na odkup (JOLCO), což je struktura, která umožňuje nájemci nakonec odkoupit aktiva od pronajímatele.

Dohoda podpoří japonský lodní průmysl a umožní společnosti Ocean Network Express (ONE), kterou vlastní tři velké japonské lodní společnosti, rozšířit svou stávající flotilu, uvádí JBIC.

„Tato půjčka podpoří Nihon Shipyard a Imabari Shipbuilding, dva přední japonské výrobce lodí, při získávání zakázek na velké kontejnerové lodě, které jsou navrženy tak, aby v budoucnu mohly být přestavěny na paliva nové generace, jako je methanol a amoniak, a aby v budoucnu mohly být vybaveny zařízeními na zachycování CO₂,“ uvádí se v prohlášení.

Agentura dodává: „Kromě toho japonské loděnice nakupují více než 90 % svého vybavení a materiálů na domácím trhu a významně přispívají k vytváření pracovních míst a podpoře ekonomik regionů.“

Společnost Ocean Network Express (ONE) byla založena v roce 2017 a je vlastněna třemi významnými japonskými lodními společnostmi: Nippon Yusen, Mitsui O.S.K. Lines a Kawasaki Kisen.

FINNVERA POSKYTNE GARANCI NA ÚVĚR UKRAJINSKÉ SPOLEČNOSTI METINVEST

Ukrajinský kovozpracující a těžební konglomerát **Metinvest Group** uzavřel s **Deutsche Bank** úvěrovou smlouvu v hodnotě 23,6 milionů EUR, kterou garantuje **finská exportní úvěrová agentura Finnvera**.

Deutsche Bank je jediným zprostředkovatelem a poskytovatelem úvěru, který má splatnost 11,5 let a byl poskytnut holandské mateřské společnosti Metinvest. Banku při této transakci zastupovala společnost **Norton Rose Fulbright**.



Zdroj: Adobe Stock

Finanční prostředky budou použity na nákup zařízení od finského poskytovatele udržitelných řešení **Metso**, které slouží k zahušťování odpadu z obohacování železné rudy, a to v závodě na těžbu a zpracování železné rudy **Northern Iron Ore** poblíž města Kryvyi Rih, asi 350 km jižně od Kyjeva.

„Tato transakce představuje významný milník pro skupinu,“ uvedl **Yuriy Ryzhenkov, generální ředitel společnosti Metinvest**. „Odráží náš závazek k dlouhodobým investicím do našich ukrajinských provozů, zejména do Northern Iron Ore. Navzdory přetrvávajícím bezpečnostním výzvám se věnujeme zachování a potenciálnímu zvýšení provozní kapacity, podpoře pracovní síly a prosazování environmentální udržitelnosti našeho vlajkového aktiva v oblasti železné rudy.“

Jedná se o první úvěr společnosti Metinvest zajištěný exportní agenturou od začátku války na Ukrajině, dodává Ryzhenkov.

Společnost Northern Iron Ore se stále nevrátila na úroveň produkce před invazí a v roce 2024 vyprodukovala 8 milionů tun železné rudy a 4 miliony tun pelet, zatímco v roce 2021 to bylo 13, respektive 6 milionů.

„Deutsche Bank je hrdá na to, že může podpořit svého dlouholetého klienta, spo-

lečnost Metinvest, tímto důležitým finančním ujednáním ve spolupráci s Metso a Finnvera, aby podpořila tento strategický projekt,“ uvedl **Moritz Doernemann, globální vedoucí strukturovaného obchodu a exportního financování v Deutsche Bank**. „Tato transakce zdůrazňuje strategický význam společnosti Metinvest i Ukrajiny pro Deutsche Bank.“

Tento projekt je součástí vlny transakcí podporovaných exportními agenturami na Ukrajině, která začala v roce 2024 po všeobecném exodu v prvních letech invaze. Finnvera se v lednu roku 2024 vrátila na ukrajinský trh s vládní podporou ve výši 50 milionů EUR, která jí měla pomoci kompenzovat ztráty způsobené válkou. V červnu 2025 Evropská unie financovala svou první transakci s dánskou EIFO v rámci iniciativy sdílení rizik v hodnotě 300 milionů EUR, jejímž cílem je povzbudit ECAs k investicím v této válkou zmítané zemi.

BPI FRANCE PODPOŘÍ PROJEKT V THAJSKU

Společnost **Thaicom** zabývající se kosmickými technologiemi získala od dvou komerčních bank, za nimiž stojí francouzská agentura pro exportní úvěry, úvěrový balíček ve výši 184 milionů USD na satelitní projekt v Thajsku.

Podle podmínek dohody poskytují **Deutsche Bank** a **Standard Chartered** úvěr na 14 let, který je zaručen společností **Bpifrance Assurance Export**.

Dceřiná společnost **Thaicom, Space Tech Innovation (STI)**, použije financování na komerční smlouvu s francouzským výrobcem **Airbus Defence and Space**, který vyrobí satelit **Thaicom 10**.

Space Tech Innovation (STI) plánuje vypustit satelit z Floridy na raketě SpaceX v roce 2027 a poté jej nasadit pro různé účely.

„Satelit bude podporovat širokopásmové připojení k internetu v odlehlých oblastech, námořní konektivitu, distanční vzdělávání, telemedicínu a bezpečnost v Thajsku,“ uvedla **Deutsche Bank** ve svém prohlášení.

Pimolpa Simaroj, generální ředitelka Deutsche Bank Thailand, uvedla, že tato dohoda je první transakcí banky na thajském trhu, která získala podporu ECA. „Jsme velmi rádi, že jsme dokončili naše první financování ECA v Thajsku a podpořili průkopnický satelitní projekt společnosti Thaicom, který se stane významným milníkem v odvětví kosmických technologií.“

Společnost Thaicom, založená v roce 1991, provozuje dva satelitní systémy a nabízí datové, telekomunikační a video služby v Asii, Africe a Oceánii.



Zdroj: Adobe Stock



Zdroj: Adobe Stock

Brazílie hledá cestu k modernizaci. Pro české firmy vznikají příležitosti

Článek připravil: Jan Michálek, ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade Brazílie

Brazílie sice při modernizaci průmyslu čelí výzvám, ale právě pomalejší tempo inovací otevírá široký prostor pro dodavatele moderních technologií a know-how. České firmy tak mají jedinečnou příležitost zapojit se do transformace jednoho z největších trhů Latinské Ameriky.

Produktivita průmyslu v Brazílii v posledních letech stagnuje. Zatímco svět implementuje nové technologie a plynule přechází na Průmysl 4.0, Brazílii v mnoha sektorech pomalu ujíždí vlak. Dělník v průmyslu dosahuje třetinové produktivity jako ten samý pracovník v USA.

Ukazatel produktivity odráží mix faktorů, které k jeho tvorbě negativně přispívají:

- Nízké investice do dlouhodobého majetku: Zastaralé stroje a vysoký podíl manuálních úkonů jsou stále běžné v mnoha provozech průmyslových podniků v Brazílii.
- Opožděné implementace technologií: Zatímco světový průměr je 162 robotů na 10 tisíc pracovníků, a Čína jako světový lídr je dokonce na čísle 470 robotů, Brazílie se krčí na počtu 10.
- Nedostatečná kvalifikace: Dělníci v mnoha provozech nemají dostatečnou kvalifikaci nebo možnost rekvalifikace na obsluhu nových technologií a komplexních strojů.



Zdroj: CzechTrade

Na první pohled to může vypadat jako překážka, ve skutečnosti to však znamená velký potenciál pro dodavatele moderních technologií a know-how. V mnoha sektorech se v posledních letech investuje a modernizace sice postupuje pomaleji, ale právě proto je prostor pro zahraniční partnery, kteří dokážou nabídnout efektivní řešení.

Nedostatek programů a pobídek federální vlády pro investice do nových technologií a nejasně vymezený dlouhodobý cíl, kam by se průmysl měl v následujících 10 až 15 letech posunout, sice obnovu brzdí. Na druhou stranu však vlády jednotlivých brazilských států přicházejí s vlastními iniciativami a aktivně hledají způsoby, jak přilákat zahraniční investory.

V jižních státech, jako je Paraná nebo Santa Catarina, se rozšiřují studijní programy na státních univerzitách, rostou výměnné programy studentů a přibývají stipendia. Lokální správy zároveň

podporují dovoz moderních technologií a nabízejí atraktivní pobídky. Například Santa Catarina motivuje firmy k dovozu přes své přístavy tím, že poskytuje úlevu či přímo odpuštění státní daně ve výši 17 %, pokud bude technologie využita v místní výrobě.

Pro české firmy se tak otevírá možnost zapojit se do modernizace brazilského průmyslu. Agentura **CzechTrade** proto monitoruje a analyzuje pobídky jednotlivých států a připravuje misi českých strojírenských podniků do Brazílie v květnu 2026. Účastníci budou mít možnost přímo jednat s partnery, kteří mají zájem o inovativní technologie, a využít daňových a investičních výhod.

Bližší a konkrétnější informace o pobídkách, úlevách a možnostech pro dovozce poskytne ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade Brazílie Jan Michálek v rámci české oficiální účasti na MSV v Brně.

EGAP je partnerem konference ZÁKAZNÍK 2030

5. 11. 2025
Praha

Jak se mění zákaznické chování? A jak se musí měnit firmy, aby dokázaly zůstat relevantní?

To jsou klíčové otázky dnešního byznysu. Odpovědi na ně získáte na **9. ročníku konference ZÁKAZNÍK 2030**. Společně s **10 špičkovými řečníky a řečnicemi** z korporací, startupů, rodinných firem i neziskového sektoru prozkoumáme trendy a výzvy, které zásadně mění vztah firem a zákazníků.

Téma přednášky: „**Jak bude vypadat český exportní zákazník v roce 2030? Nové trhy, nové riziko, nová očekávání**“

Co bude chtít český exportní klient za pět let? Které trhy porostou, kde se naopak budou zákazníci stahovat? Jak se změní vnímání rizika a role státu v podpoře exportu?

Konference ukáže, **jak využít digitalizaci, AI a udržitelnost k posílení loajality a jak inovacemi posouvat zákaznickou zkušenost**. Naučíte se také, jak posilovat odolnost firem i jednotlivců a osvojíte si nové dovednosti v praktických workshopech.

Registrace na www.zakaznik2030.cz

Při zadání kódu „EGAP“ do kolonky „slevový kód“ **sleva 1 000 Kč**

Na konferenci vystoupí



David Havlíček
Generální ředitel
EGAP

POSITIVE
VZDĚLÁVÁNÍ A PORADENSTVÍ

Podpora exportu s EGAP

Exportujte směle i v době globální nejistoty

Autor: ESG tým, EGAP



Jak lze podpořit české podniky v úspěšné realizaci přeshraničního obchodu a investic v době vysoké ekonomické nejistoty, geopolitického napětí a křehkosti mezinárodních dodavatelských řetězců? Každá vývozní operace představuje určitou míru rizika, ať už komerčního či teritoriálního, kterou exportéři a investoři nesou na svých bedrech. A toto riziko je často zásadním faktorem při rozhodování, zda na mezinárodní trh vůbec vstoupit, či nikoliv.

Česká republika se řadí mezi vysoce exportně orientované ekonomiky a jedním z hlavních státních nástrojů, jak

tento export podporovat, je existence **EGAP (Exportní garanční a pojišťovací společnosti) – exportní úvěrové pojišťovny**, která se na krytí těchto rizik specializuje. EGAP chrání české firmy všech velikostí před rizikem nezaplacení pohledávky dlužníkem způsobeným politickými změnami, vyvlastněním, válkou či nevolí zahraničního partnera.

Pojistné produkty EGAP poskytují komplexní podporu exportních aktivit od počátečního podání nabídky, přes financování výroby nebo pracovního kapitálu, až po uhrazení poslední splátky za dodávku či vypořádání záruky za dobré provedení.

Svou nabídkou produktů a služeb se EGAP snaží pružně reagovat na aktuální světovou situaci. V roce 2023 byl spuštěn **Fond Ukrajina**, který umožnil podpořit firmy exportující do této válkou postižené země. V roce 2025 byl spuštěn **Obranný fond, který cílí na rozvoj domácích kapacit firem v sektoru národní bezpečnosti**. V minulosti takto EGAP poskytoval záruční programy CO-VID Plus a EGAP Plus, které měly za cíl podpořit exportéry, jejichž činnost byla negativně ovlivněna pandemií covid-19 či válkou na Ukrajině.

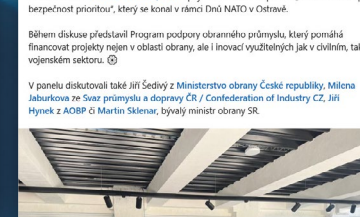
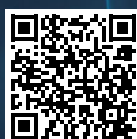
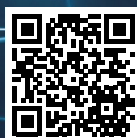
Společenský dopad státní podpory exportu je dalekosáhlý. Pomáhá totiž nejen samotným vývozcům, ale také dílčím subdodavatelům. Posiluje tak zaměstnanost, pomáhá udržovat technologické kapacity i regionální know-how. Výsledkem je udržitelný růst, jehož efekty se šíří napříč ekonomikou. **A co se stane, když se veškeré**

tyto pozitivní dopady navíc propojí se společensky odpovědným posláním a předmětem činnosti samotných českých firem, které vývoz realizují?

Příkladem takové synergie byla spolupráce EGAPu s firmou **UJP PRAHA** ze Zbraslavi. Společnost se na českém trhu již dlouhé roky zabývá vývojem, výrobou, distribucí a servisem zdravotnických a laboratorních prostředků (např. radioterapeutických ozařovačů, simulačních v radioterapii). **S podporou EGAPu v podobě pojištění faktury proti nezaplacení indonéským importérem se společnosti UJP PRAHA podařilo vyvézt rentgenový simulační do Indonésie, ve které místní importér tyto špičkové přístroje dále distribuuje, aby zajistil v zemi přístup k účinnějším technologiím pro léčbu onkologických onemocnění.** Realizace tohoto obchodu tak měla evidentní přínos jak pro českého vývozce, tak pro indonéské zdravotnictví.

Exportujete nebo jste právě ve fázi, kdy se chystáte naplnit váš exportní potenciál? Potřebujete profinancovat vaše domácí provozní výdaje či investice, a zvýšit tak svou mezinárodní konkurenceschopnost? Neváhejte se obrátit na tým odborníků v EGAP, který vás navede správným směrem. Pro více informací navštivte webové stránky www.egap.cz či kontaktujte zástupce na adrese akvizice@egap.cz.

Sledujte nás na sítích





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