

/REFLEX/ Největší poptávka přichází od firem, které dosud v obraně nepůsobily

22.10.2025 - Monika Ginterová | Exportní garanční a pojišťovací společnost

Exportní garanční a pojišťovací společnost (EGAP) přichází s programem, jenž má usnadnit financování českého obranného průmyslu. Kryje až 80 % rizika a otevírá dveře i firmám, které v sektoru teprve začínají. Reputace přestává být podle šéfa EGAP Davida Havlíčka překážkou a největší poptávka přichází překvapivě od firem, jež v obraně dosud vůbec nepůsobily.

Sektor obrany byl dlouho vnímán jako tabu, teď EGAP otevřeně hovoří o pomoci zbrojařským firmám, a to poprvé za více než třicet let své existence. To je velká změna.

Pro EGAP nebyl obranný sektor nikdy tabuizovaný. Naopak – od počátku své existence, tedy skutečně už více než 30 let, byl partnerem obranného sektoru. Vývoj na straně bank probíhal samozřejmě jinak, tam byl přístup dlouho zdrženlivější a výrazně se začal měnit až v posledních dvou až třech letech. Banky při financování obranného sektoru čelí dvěma hlavními problémům. První je takzvaný reputační, respektive ESG faktor, tedy skutečnost, že banky financují prodej zbraní. I když se třeba jedná o radarový systém, barva khaki se prostě neslučuje s image bankovních ústavů podporujících finanční nezávislost rodin s dětmi, udržitelné podnikání, zelené projekty a podobně.

A ten druhý problém?

Tím je struktura zakázek. Firmám se momentálně daří, dosahují dobrých výsledků, ale jejich kontrakty bývají často jen na dva tři roky dopředu. To však banky nepovažují za dostatečné při posuzování investičního financování, které je často na deset i více let.

Letos proto ale vznikl nový program na podporu obranného sektoru. Ten má ve větších objemech umožnit pojišťovat i domácí zbrojařské investice. Co konkrétně tedy firmám přináší?

Dosud EGAP historicky podporoval především vývoz do zahraničí, kdy pro představu jen v posledních pěti letech pojistil exporty za více než 25 miliard korun. Šlo například o dodávky zbraní, vybavení pro policii, radarové systémy, vojenská vozidla nebo letadla. S tím, že odběrateli byly často státní subjekty, například policie v Egyptě nebo třeba státy v jihovýchodní Asii. Teď tady máme ale nový program, jenž se zaměřuje čistě na investice v obranném sektoru v České republice, a EGAP se v tomto případě zavazuje krýt až 80 % rizika banky. Pro ně je to významný stimul, protože zajištění výrazné části tohoto rizika znamená, že jsou ochotnější takové úvěry poskytovat, a to i za lepších podmínek. Například s delší splatností nebo nižším úrokem.

Na co všechno tedy mohou firmy program využít?

Konkrétní využití je poměrně široké. Může jít o rozšiřování výroby, modernizaci nebo rekonstrukci prostor stejně tak jako o investice do duševního vlastnictví, zvýšení energetické soběstačnosti a sociální či ekologické udržitelnosti. Využít je mohou i firmy vyrábějící přidružené zboží nebo techniku a také dodavatelé služeb, například školení, výcviků, softwarů nebo logistiky.

O co mají podniky největší zájem?

Zajímavé je, že největší poptávka přichází od firem, jež dosud v obranném sektoru nepůsobily. Jde o

společnosti ze strojírenství, důlních technologií nebo automobilového průmyslu, které zvažují vstup do obranné výroby. Pokud alespoň čtvrtinu svých tržeb realizují exportem, mohou se pro program kvalifikovat. Tato podmínka bývá pro průmyslové firmy ale snadno splnitelná.

Znamená to tedy i to, že nemusí jít jen například přímo o výrobu zbraní nebo munice?

Ano, program se vztahuje i na produkty s dvojitým užitím. Například strojírenský výrobek, jež lze využít v civilním sektoru i v armádě – třeba speciální typ převodovky použitelný jak v běžných vozidlech, tak v obrněné technice.

Zmínili jste podmínku čtvrtiny exportu. Týká se to i nové části programu?

Nezáleží na tom, zda konkrétní produkt z nové linky půjde na export. Důležité je, že firma historicky alespoň 25 % svých tržeb získala z vývozu.

Jak se vlastně liší nový obranný fond od Fondu Ukrajina, který také spravuje EGAP?

Obranný fond slouží pro rozvoj obranných kapacit v Česku. Fond Ukrajina má jiný účel – udržet obchodní vztahy českých exportérů s ukrajinskými odběrateli, zejména v civilním sektoru, tedy především v zemědělství, energetice, keramickém průmyslu a dalších oblastech. Využívají ho firmy, jako třeba český výrobce zemědělské techniky Bednar FMT, jež díky pojištění zachovaly dodávky na Ukrajinu i během války. Zajímavé je, že za více než dva roky nebyla ani jedna pojistná událost, všechny závazky byly ukrajinskou stranou splaceny.

Na program podpory domácích obranných investic je aktuálně vyčleněno pět miliard korun. Jak velký je zájem firem? Budou prostředky stačit?

Zatím projednáváme jednotky případů, ale jde o větší investice. Na program je aktuálně vyčleněno pět miliard korun, ale s možností zvýšení až na deset, pokud by byl zájem vysoký. Na druhou stranu není ani stanovená spodní hranice, pojistíme i úvěry od 100 tisíc korun. Podporujeme tedy i menší firmy, a nejen ty s velkými projekty.

A jaký typ projektů převažuje? Jde spíše o výrobu s dvojitým užitím, nebo přímo zbrojní produkci?

Je to kombinace. Firmy mimo obranný sektor často začínají, takže musí nejprve získat licence a certifikace, proces je složitější. Firmy, které už v sektoru působí, řeší hlavně financování rozvoje.

Co si představit pod pojmem objemově větší investice?

To, co teď diskutujeme, jsou žádosti v řádu stovek milionů korun. Ale obecně, u větších investic se pohybujeme v těchto rádech, teoreticky to mohou být až miliardy. Ted' jsme například řešili případ, který už máme i pojištěný, a nakonec jsme se s klientem domluvili, že nepůjde přímo o úvěr, ale bude to formou pojištění bankovních záruk. Šlo o velký případ za 2,5 miliardy korun. Bankovní záruku lze totiž využít různým způsobem a pro klienta to bylo flexibilnější řešení.

O co je obecně mezi firmami teď při pojišťování největší zájem?

Ze standardních produktů je to z hlediska objemu pojištění dodavatelsko-odběratelského úvěru. V tom modelu pojišťujeme banku, jež poskytuje úvěr zahraničnímu odběrateli. To je mimochodem nejběžnější případ i v obranném sektoru, kde je dlužníkem obvykle suverénní stát. Například některé státy v jihovýchodní Asii nebo třeba egyptská policie.

Mění se podle vás přístup exportérů k pojišťování rizik? Řeší to více?

Ano, což doložil i nedávný průzkum, který EGAP realizoval společně s Hospodářskou komorou mezi téměř třemi sty firmami. Počet těch, jež zvažují pojištění, roste. Až čtyřnásobně převyšuje počet exportérů, kteří se pojišťují na pravidelné bázi. Firmy míří na nové, nevyzkoušené trhy, kde jsou rizika, která si samy neumějí vyhodnotit. A my jim vždycky říkáme: „Kdo se pojistí, škodu nezjistí.“ Bohužel často se stává, že pojistnou smlouvu firmy reálně řeší, až když se dostanou do problémů, a to bývá pozdě.

O která nová exportní teritoria je aktuálně největší zájem?

Exportéři se orientují například na Uzbekistán. V Africe máme zkušenosti s dodávkami do Pobřeží slonoviny nebo Senegalu. Latinská Amerika se objevuje spíše v indikativní fázi, méně v konkrétních případech.

Jak často dochází vůbec k pojistným událostem?

To je proměnlivé. Letos jsme například zaznamenali zatím jen jednu novou pojistnou událost. V některých letech je jich ale třeba až deset. Výše škod se ovšem značně liší, od miliónů po miliardy. Například teď řešíme případ Ghany, jež prochází restrukturalizací dluhu. Věřitel je ale stát, takže je velká šance, že částky nakonec budou uhrazeny, byť se zpožděním. Pro exportéra je to výhodné, protože riziko přebírá EGAP, a on tak má vždy jistotu, že dostane zaplacen.

Jak velkou část z celkového objemu pojištění tvoří aktuálně obranný sektor?

Za posledních pět let jsme pojistili obranné exporty za přibližně 25 miliard korun. To představuje asi 15-20 % celkového objemu. V některých letech ale obranný sektor tvořil i 50 %, v jiných téměř nic. Závisí to na cyklech poptávky.

<https://www.egap.cz/cs/reflex-nejvetsi-poptavka-prichazi-od-firem-ktere-dosud-v-obrane-nepusobily>