

# pojištěno EGAPEM

MAGAZÍN  
ZE ŽIVOTA  
ČESKÉHO  
EXPORTU

BŘEZEN  
2026

Vagóny z Nymburka  
křížují celou Evropu  
a je jich už přes 5 tisíc



EGAP povzbudil domácí  
výrobu českých exportérů  
téměř sedmi miliardami

Od defaultu k růstu:  
Nový ekonomický příběh  
Zambie

Chystá se historická  
spolupráce  
pro český export



# OBSAH

02 | Zlatá pojištěná banka  
je UniCredit Bank

03 | EGAP povzbudil domácí  
výrobu českých exportérů  
téměř sedmi miliardami

04 | Vagóny z Nymburka křižují  
celou Evropu a je jich  
už přes 5 tisíc

07 | Účet za COVID Plus  
Miliardy na pomoc velkým  
českým firmám jsou zpět

08 | EGAP je pátým  
rokem v zisku  
Loni vydělal přes miliardu korun

10 | Český plán na zapojení  
ECAs k nastartování  
ekonomiky EU jde do finále  
V Bruselu informoval poslance šéf EGAP

11 | Od defaultu k růstu:  
Nový ekonomický  
příběh Zambie

15 | Chystá se historická  
spolupráce pro český  
export

EIB je na jednání v EGAPu

16 | Novinky ze světa trade,  
export & ECAs

20 | ESG RUBRIKA

21 | Na stáži v EGAPu

22 | Kalendář akcí

24 | Sledujte nás  
na sítích



# ÚVODNÍ SLOVO

Vážení přátelé českého exportu,

ani nestabilita světových trhů a nepředvídatelný vývoj cen ropy český export nezastaví. Jsou to ale pádné důvody, kvůli kterým se na nás v posledních týdnech obracíte nejčastěji. Vaší důvěry si vážíme. Se souhlasem auditorů se již můžeme pochlubit, že v roce 2025 s naším pojištěním české firmy vyvezly zboží a investice **v objemu úctyhodných 33,7 miliardy korun** a že se EGAP tak opět osvědčil v úloze největší státní instituce na podporu českých firem. V loňském roce to byly například nákladní **vagony nymburské společnosti Nymwag**. Její vozy tuzemské výroby úspěšně křížují Evropu v **počtu přesahujícím již 5 tisíc kusů**. Ambice společnosti tím ale zdaleka nekončí, produkci chce zdvojnásobit.

Je mi ctí také zmínit, že pojišťovna prožívá nejuspěšnější hospodářské období své historie. Pátým rokem v řadě jsme zakončili **hospodaření se ziskem, a sice s 1,03 miliardy korun**. Dobrá zpráva je to především pro české exportéry, kteří tak budou mít ještě lépe kryté financování. Samozřejmě tato čísla by nebyla možná bez zručnosti a odvahy českých firem a ani jejich financujících bank. Ocenění **Zlatá pojištěná banka** a symbolickou zlatou jedničku si tentokrát za rok 2025 zasloužila **UniCredit Bank**. A sice za financování obchodních případů, při kterých loni byly využity naše **hybridní záruky**. Mimochodem, víte, jaký je účet za **program COVID Plus**, kterým jsme v pandemii pomohli načerpat do českých firem **20 miliard korun? Přes 94 procent půjček je již splaceno a v tuto chvíli je bilance „černá nula“**. Je to další nepochybný argument, že návratná pomoc se skutečně vyplácí a díky zárukám řada velkých českých exportérů prosperuje doma i v zahraničí i dnes. Jiné vzpomínky ale má na tuto dobu **Zambie. V teritoriální analýze se tentokrát dozvíte, jak se změnila ekonomika**, která jako první v Africe v době koronaviru zbankrotovala.

**V Bruselu jsme seznámili české europoslance s naším plánem – Českou iniciativou**. Ta má pomoci exportérům nejen z Česka ale celé EU a má již i svou vlastní kapitolu v návrhu rozpočtu Evropské unie. Naopak **do Prahy ze stejného důvodu přijela delegace Evropské investiční banky**. Její zástupci u nás nasbírali data potřebná pro zahájení spolupráce obou institucí při podpoře českého exportu. V časopisu nechybí ani **přehled letošních akcí a veletrhů**, na kterých se můžeme potkat, či **pravidelná rubrika ESG a novinek ze světa ECAs**.

*Přeji vám příjemné čtení*

*David Havlíček*



# Zlatá pojištěná banka je UniCredit Bank

Tisková zpráva



exportních projektů. Věřím, že i další již rozpracované transakce se nám podaří úspěšně dovést do konce," uvedl **Zdeněk Pazderník, ředitel obchodu a exportního financování UniCredit Bank.**

„UniCredit Bank je naším dlouhodobým a zkušeným partnerem, se kterým podporujeme aktivity a potřeby českých vývozců a investorů. Jsme rádi, že k vítězství v roce 2025 přispělo i využití našeho inovovaného produktu pojištění bankovních záruk, který jsme začali pojišťovat právě v loňském roce," řekl **obchodní ředitel EGAP Marek Dlouhý.**

Hybridní pojistná smlouva na záruky zahrnuje pod společný limit této smlouvy pojištění různých typů bankovních záruk, které daný podnik potřebuje ke své činnosti. Umožňuje pojistit jak klasické typy záruk, navázaných na vývozní kontrakty, tak nově i záruky k tuzemským zakázkám vývozně orientovaného podniku, dále platební záruky ve prospěch subdodavatelů nebo i záruky za zahraniční dceřiné společnosti.

Hybridní smlouva tak v praxi může zastřešovat všechny potřebné záruky v rámci jedné ekonomicky spjaté skupiny podniků.

Gratulujeme a děkujeme i všem ostatním partnerům za skvělou spolupráci nejen v roce 2025.

Velkou zlatou jedničku za spolupráci v roce 2025 si u nás převzali kolegové z **UniCredit Bank**. Ocenění získali za financování obchodních případů, při kterých loni využili naše hybridní záruky.

„Naše spolupráce s EGAP je postavena na dlouhodobých a stabilních vztazích,

díky nimž se nám daří nacházet shodu při uzavírání transakcí. Za tu dobu víme, jaká má EGAP očekávání a na jaké transakce zaměřuje svou podporu exportu, aby tyto projekty měly co největší multiplikační efekt pro ekonomiku ČR. To nám umožňuje úspěšně podpořit řadu našich klientů při realizaci jejich

Zdroj: EGAP


 POJIŠTĚNO  
EGAPEM


Zdroj: EGAP

# EGAP povzbudil domácí výrobu českých exportérů téměř sedmi miliardami

Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP

Před třemi lety začala exportní pojišťovna EGAP nabízet své služby exportně orientovaným podnikům. Tedy českým firmám, jejichž tržby plynou alespoň ze čtvrtiny z vývozu do zahraničí. Čeští exportéři od té doby uzavřeli 36 pojistných smluv a načerpaly od komerčních bank přes 6,87 miliardy korun. S krytím státní pojišťovny snadněji financuje svůj rozvoj i nymburská vagónka Nymwag. Ta loni vyrobila svůj jubilejní pětistát tisíců vůz.

„Vlastně téměř všichni naši zákazníci jsou zahraniční entity, takže jsme exportně orientovaný podnik. Peníze šly na financová-

ní pracovního kapitálu. Protože právě pracovní kapitál je velký objem peněz. Peníze, dá se říct, využíváme, abychom mohli dál růst, protože musíme přicházet s novými vagony a rozšiřovat portfolio,“ vysvětluje CEO Nymwag Petr Vlček.

Pojištění je určeno pro všechny české firmy, jejichž podíl vývozu na tržbách za poslední účetní období činil minimálně 25 %. „Výhodou je, že financování nemusí být vázáno na konkrétní vývozní kontrakt, jako tomu bylo dřív. A dorovnali jsme tak podmínky na úroveň zahraniční konkurence,“ vysvětluje předseda představenstva EGAP David Havlíček.

Mezi další známá jména, která využila možnosti dostupnějšího financování provozu a rozvoje, patří například česká jednička v prodeji oříšků Grizly, která se s pojištěním loni zásobila na vánoční sezonu. Nebo jeden z největších výrobců hydraulických a průmyslových hadic na světě Semperflex Optimit při financování stavby výrobního závodu na severní Moravě. Loni pojišťovna pomohla českým firmám úspěšně vyvézt zboží a investice za 33,7 miliardy korun a je největším tuzemským státním nástrojem na podporu českých firem.



Zdroj: EGAP

# Vagóny z Nymburka křižují celou Evropu a je jich už přes 5 tisíc

Autor: Eva Materlínová, specialista marketingu EGAP

Nymburk a železnice k sobě patří už hezkou řádku generací. Do Nymburka vedla jedna z prvních tratí z Prahy a po desetiletí zde fungovala obrovská opravná lokomotiv pro celý východní blok. Právě v kulisách spíše už historického průmyslového areálu v roce 2019 nechal vyrobit nový ale zkušený tým svůj první nákladní vůz. „Byly to velké nervy, ale věřili jsme si a vyplatilo se to,“ říká v rozhovoru **CEO společnosti Nymwag Petr Viček**. Díky jeho týmu nezahálají koleje v Nymburce ani dnes, protože vagonka vyrábí kolem tisíce vozů ročně.

**Co všechno využíváte ze zařízení, které zde původně stálo?**

To je všechno pryč. Naše výroba je technologicky zcela odlišná od toho, co zde stálo. S minulou výrobou nás spojuje akorát to, že obojí – vagony i lokomotivy – patří na koleje. Ale jinak je to úplně odlišný byznys.

**Takže to jediné, co zůstalo, co používáte, jsou ty koleje?**

Ty koleje a stavby. Stavby jako budovy – pouhé skořápky.

**A jak jste přišli na to, že zrovna výroba vagonů je to, co zde bude mít úspěch?**

Náš tým má velké zkušenosti s výrobou nákladních vagonů. Těchto zkušeností jsme využili a společně s investory jsme brownfield proměnili na fungující fabriku.

**Takže jste věděli, do čeho jdete, ten byznys jste znali.**

Znali jsme byznys, znali jsme zákazníky. To byla určitě na startu velká výhoda.

### Co konkrétně vyrábíte?

Nákladní vagony, cisterny na přepravu chemických, petrochemických ale i ostatních kapalných látek. Dále vyrábíme kontejnerové vagony. Třetí produktovou řadou jsou výsypné vagony, které se využívají při výstavbě nových železničních tratí.

### Co je nejsložitější na vagoně vyrobit?

Já myslím, že nejsložitější je komplexnost. Žádná součást není nijak extrémně složitá. Vagony jsou hodně bytelné, na druhou stranu musí být výroba velice přesná, protože ten vagon měří řekněme 22-23 metrů a měří se tam rozměry na milimetry. Ale že by tam bylo něco extrémně složitého...

## Vyvinout dnes nový vůz stojí zhruba 10 až 15 milionů. Ale hlavně to trvá asi dva roky, než se začne vyrábět.

### Je v tom nějaký technologický rozdíl proti konkurenci?

Výrobců nákladních vagonů je v Evropě řekněme patnáct. Vagony jednotlivých výrobců se liší spíše v technologických detailech.

### Poznáme nějak vaše vagony na kolejích mezi ostatními?

Vy ne. Já ano. Jsou to opravdu technické detaily, které laik většinou nepozná.

### Mají vaši zákazníci nějaké speciální požadavky? Někaké speciality? Technická řešení?

Občas se to stane, že někteří zákazníci chtějí specifické věci. Na to máme konstrukční oddělení, které je schopné požadavky rozkreslit a připravit pro výrobu.

### Na trhu jste od roku 2019. Jak se vám daří?

Jsme mladá firma, první vagony jsme vyrobili v roce 2020, tedy před 6 lety. Naše

výroba postupně narůstala a přes objektivní překážky – covid, válka na Ukrajině – se nám dařilo plnit cíle, které jsme si společně s našimi akcionáři dali. V současné době prodáme přibližně 1100 vagonů ročně a jsme třetím největším evropským výrobcem nákladních vagonů.

### Na chodbě se vznáší číslice 5 000...

Ano, pět tisíc vyrobených a prodaných vagonů jsme slavili na konci loňského roku. To je samozřejmě velký milník pro celou společnost.

### I v době lockdownu se vám podařilo ztrojnásobit výrobu, se kterou jste v podstatě sotva začali. Jak se vám to podařilo?

Naprosto klíčové bylo získat prvního zákazníka. Sice nás všichni v byznysu v Evropě znali jako odborníky v oboru, nicméně většina prvních návštěv a nabídek



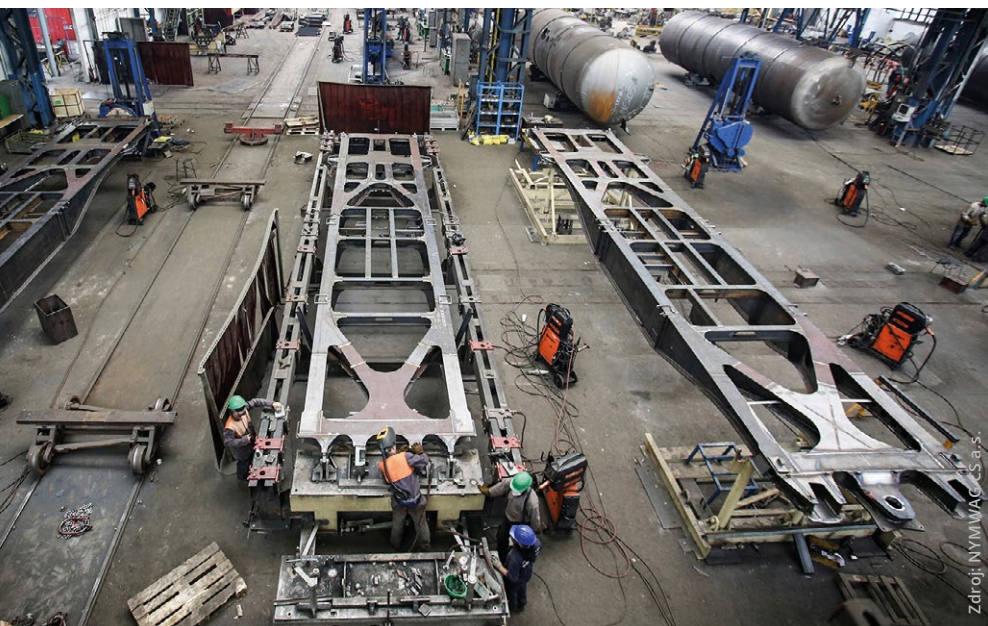
#### Petr Vlček

Je absolventem VŠE. V oboru výroby drážních vozidel se pohybuje 15 let. Ve volném čase se věnuje sportu.

#### NYMWAG CS a.s.

Společnost Nymwag vyrábí kontejnerové, cisternové i výsypné vozy na podvozcích vlastní konstrukce a počtem vyrobených vozů se řadí na třetí místo v Evropě. Pojištění provozního úvěru ji umožňuje dále posilovat svou mezinárodní konkurenceschopnost, financovat výrobu a flexibilně reagovat na poptávku evropských zákazníků.





končila slovy: „Jsme rádi, že jste tady, ale počkám si, až vyrobíte někomu první vagon.“ První zákazníky jsme získali a přišel covid. Po celou dobu různých omezení jsme vyráběli a začali získávat další zakázky. Skokově se nám podařilo navýšit výrobu z 280 vagonů v roce 2020 na 850 v roce 2021. Byli jsme takový úspěšný průmyslový start-up.

#### Čím jste si získali toho prvního zákazníka?

První zákazník byla firma Atir-Rail a prostě uvěřila našemu příběhu. A samozřejmě nám nahrálo i to, že potřebovali vagony rychle a nikdo jiný neměl volné kapacity. Tedy potřeba rychlé výroby. Důležitá byla důvěra v nás. Vlastně se s odstupem dá říci, že důvěra v nás byla, v prvních letech, tím rozhodujícím faktorem úspěchu.

#### A čím si získáváte zákazníky teď?

Máme kvalitní vagony za dobré ceny, dodáváme je v termínech a jsme velmi flexibilní při plnění požadavků zákazníků. Myslím, že je důležité, že máme skvěle nastavenou kulturu firmy a držíme se našich hodnot.

#### V Indii jste postavili další závod. Ten už stojí a vyrábí?

Postavili jsme fabriku s indickým výrobcem nákladních vagonů – joint venture. A před třemi měsíci tam začala drobná

výroba. Fabrika bude mít kapacitu 2 500 vagonů ročně. Věříme, že si naše nová továrna najde na velmi zajímavém indickém trhu své místo.

#### S EGAPem jste uzavřeli smlouvu v rámci pojištění takzvaného exportně orientovaného podniku. To znamená na pojištění financování provozu nebo investic pro exportéra.

Ano, je to tak. Vlastně téměř všichni naši zákazníci jsou zahraniční entity, takže jsme exportně orientovaný podnik. Peníze šly na financování pracovního kapitálu. Protože právě pracovní kapitál je velký objem peněz. Když bych to vzal z rozvahy, kde se pohy-

bujeme, podle výkonu jsme zhruba na úrovni 400 až 700 milionů korun čistého pracovního kapitálu. Vzhledem k obratu kolem 3,5 miliardy je to hodně. A ty peníze využíváme, abychom mohli dál růst. Samozřejmě musíme přicházet s novými vagony a rozšiřovat portfolio. Tím, že jsme mladá firma, nemáme tak široké portfolio jako konkurenti, takže máme ještě prostor v některých segmentech. Někdy přijde zákazník a chce vůz na určitou přepravu a my ho prostě nemáme. Vyvinout dnes nový vůz stojí zhruba 10 až 15 milionů. Ale hlavně to trvá zhruba dva roky, než se začne vyrábět. Musí se to nakreslit, schválit, projít všemi procesy – jak teoretickými výpočty, tak fyzickými testy. Prototypy musí jezdit na zkušebním okruhu. Takže je to dlouhá doba. Ale každý rok se snažíme portfolio rozšiřovat o nějaký nový vagon.

#### Většinu zákazníků máte v zahraničí. Kde?

Většina naší výroby je určená na export. Největší zákazníci máme ve Francii, Německu, Švýcarsku, Slovensku, ale vyvážíme i do dalších evropských zemí.

#### A co do budoucna?

Poptávka po nákladních vagonech v posledních dvou letech mírně klesá. Pokles přepravy po železnici má vliv i na chování našich zákazníků. Jde o celoevropský problém. Nicméně jsem přesvědčen, že se situace zlepší a Nymwag bude i v následujících letech patřit k významným evropským výrobcům nákladních vagonů.





Zdroj: EGAP

# Účet za COVID Plus

Miliardy na pomoc velkým českým firmám jsou zpět

Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP

Bilance návratné pomoci velkým českým exportérům, kterou v době pandemie poskytovala exportní pojišťovna EGAP, dosahuje kladných hodnot. V rámci programu COVID Plus pojišťovna uzavřela se 77 českými firmami záruční smlouvy v objemu přesahujícím 20 miliard korun. Nyní, zhruba čtyři roky od podpisu poslední smlouvy, jsou garantované úvěry již z 94 % splaceny a v současné době se bilance programu díky jeho nízké škodovosti pohybuje dokonce v zelených číslech.

„Díky zárukám pojišťovny EGAP nám banka v krátké době poskytla úvěr. Rychlá likvidita nám pomohla udržet pracovní místa v těžké době, kdy kvůli pandemii stála výroba, což bylo pro spoustu firem fatální,“ vysvětluje člen představenstva společnosti Sigma Group Luboš Michlík. Sigma Group vyrábí v Lutíně high-tech čerpadla, která úspěšně vyvážejí do celého světa. Aktuálně

třeba pro největší závlahový projekt New Delta na řece Nilu v Egyptě.

Takto EGAP pomohl získat likviditu 77 velkým českým exportujícím firmám. Do programu, který běžel od května 2020 do konce roku 2021, vložil tehdy stát prostřednictvím ministerstva financí 4 miliardy korun. Selhání splácení zaznamenala pojišťovna u pěti dlužníků. A díky nastavení parametrů záručního schématu jako návratné pomoci nebude tato záchrana více než sedmdesáti velkých českých firem stát státní pokladnu zřejmě žádně prostředky.

„Očekáváme, že vyplacená plnění budou pokryta výnosy z vymožených, inkasovaných odměn a úrokových výnosů. Vložené prostředky proto již nyní umožňují navíc krýt rizika v rámci Fondu Ukrajina nebo Programu podpory obranného sektoru,“ vysvětluje předseda představenstva EGAP David Havlíček.

V rámci COVID Plus byly poskytnuty záruky v hodnotě 18 085 mil. Kč 77 společnostem. K 16. 12. 2025 bylo splaceno 91 kusů záruk v hodnotě 16 956 mil. Kč a aktuální angažovanost zde činí 1 129 mil. Kč. Celková částka výplat byla 2 101 mil. Kč.

## Záruky COVID Plus

Cílem záchranného programu bylo umožnit velkým českým exportujícím firmám, které se vinou pandemie dostaly do potíží, získat peníze potřebné pro jejich fungování, a udržet tak zaměstnanost v době celosvětové ekonomické krize.

COVID Plus byl určen pro velké podniky s minimálně 250 zaměstnanci, na jejichž tržbách se export podílí alespoň jednou pětinou. Výše úvěru byla stanovena v rozmezí od 5 mil. Kč do 2 mld. Kč, kdy maximální výše úvěru odpovídá 25 % ročního obrátu firmy.

# EGAP je pátým rokem v zisku

*Loni vydělal přes miliardu korun*

*Tisková zpráva*

Exportní pojišťovna EGAP zakončila pátým rokem v řadě hospodaření se ziskem, v roce 2025 to bylo 1,03 miliardy korun. Bude tak mít více prostředků ke krytí financování vývozu domácích exportérů na těžko dostupné trhy. Loni pojišťovna pomohla českým firmám úspěšně vyvézt technologie a zboží za 33,7 miliardy korun. EGAP je největším tuzemským státním nástrojem na podporu českých firem.

*„Ke skvělému hospodářskému výsledku přispívá úspěšné vymáhání pojistných událostí, zvyšující se kvalita portfolia a snižování nákladů na provoz,“* vysvětluje **předseda představenstva EGAP David Havlíček**.

V loňském roce uzavřeli exportéři s pojišťovnou 137 smluv jistících český vývoz do 33 zemí světa. Celkem bylo podpořeno 33,7 miliardy korun vývozu a investic. Například do Uzbekistánu puto-

vala dopravní letadla, do jižní Afriky či na Ukrajinu zemědělské stroje. Pojištěním exportně orientovaných podniků pak EGAP povzbudil domácí výrobu železničních vagonů, obranné techniky či produkci potravinových doplňků. Průměrná míra pravděpodobnosti selhání portfolia přitom činí nejméně v celé historii EGAP, pouhých 0,6 %.

Dařilo se také Fondu Ukrajina, který pomáhá českým firmám vyvážet do válkou zasažené země. Loni takto podpořený vývoz dosáhl 733 milionů korun a celkově objem podpory Fondu Ukrajina vůči českým firmám přesáhl už 1,7 miliardy korun. Dosud přitom nezaznamenal jedinou pojistnou událost a program je tak ziskový.

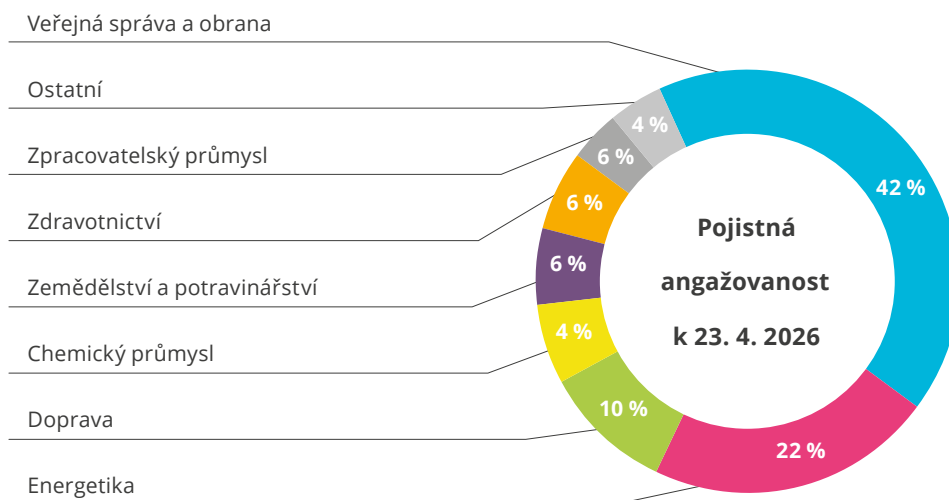
### Historický úspěch: Česká iniciativa

Historickým milníkem se v roce 2025 stala takzvaná Česká iniciativa. Tedy

plán EGAP na zapojení finančních mechanismů Evropské unie do podpory evropských vývozců prostřednictvím exportních institucí. EGAP se stal první exportní pojišťovnou, která s Evropskou investiční bankou jedná o společné podpoře obchodního případu v rámci jeho rozvojové části.

*„Takzvaná Česká iniciativa, pro kterou jsme loni získali podporu napříč Evropou, zapojí evropské finanční mechanismy do podpory exportu. Věřím, že pilotní obchodní případ i celý koncept pomoci se nám letos podaří dovézt do úspěšného finále a že tak pomůžeme českým firmám získat ještě lepší podmínky v souboji se zejména asijskou konkurencí,“* řekl šéf EGAP.

EGAP pomáhá českým exportérům od roku 1992. Za dobu své existence podpořil vývoz domácích firem do 130 zemí světa v objemu přesahujícím 1,1 bilionu korun.



# INFORMACE O SPOLEČNOSTI ZA ROKY 2023–2025



POJIŠŤUJEME ČESKÝ EXPORT

## 0,6%

Průměrná míra  
pravděpodobnosti  
selhání pojistného  
portfolia  
k 31. 12. 2025

(nejnižší v historii  
EGAP – pojistné  
portfolio je aktuálně  
nejbezpečnější,  
jaké kdy bylo)

## 1 729 mil. Kč

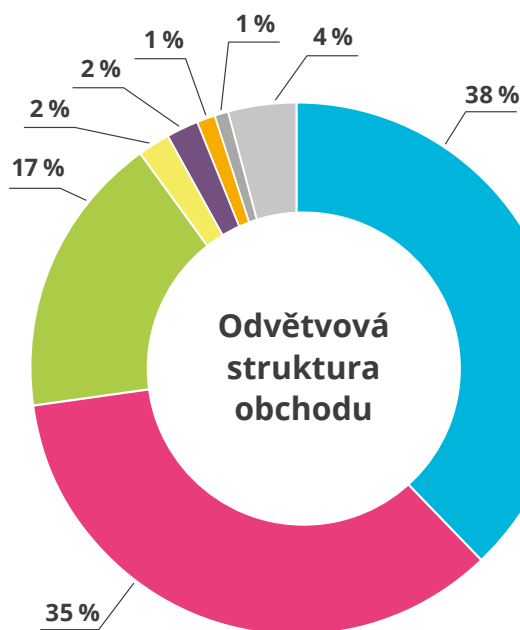
Předpis pojistného



## 144 mld. Kč

Objem nového  
obchodu

z toho 69 mld. Kč  
v roce 2023  
(jedná se o 2. nejlepší  
výsledek v historii  
EGAP)



- Energetika
- Pozemní dopravní prostředky
- Obrana
- Výroba plastových výrobků
- Stroje a zařízení
- Hutnictví
- Zemědělství
- Ostatní

## 49

Počet zemí  
vývozu



## +2,8 mld. Kč

Celkový zisk

z toho 1,8 mld. Kč  
v roce 2023 (jedná  
se o nejvyšší zisk  
v historii EGAP)



## 13→1 mld. Kč

Snížení pojistné  
angažovanosti  
v Rusku  
od začátku  
války





# Český plán na zapojení ECAs k nastartování ekonomiky EU jde do finále

*V Bruselu informoval poslance šéf EGAP*

*Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP*

**Česká iniciativa**, která má pomoci exportérům z Česka i z celé EU, již má svou vlastní kapitolu v návrhu rozpočtu EU. Evropská ekonomika by tak byla v budoucnu výrazně posílena dostupnějším financováním pro domácí exportující firmy. A to bez přímého dopadu na rozpočet Evropské unie. O vývoji iniciativy, která předpokládá větší zapojení **ECAs (Export Credit Agencies)** ve spolupráci s **Evropskou investiční bankou (EIB)**, informoval dnes v Bruselu české europoslance předseda představenstva EGAP David Havlíček. Autorem plánu na pomoc evropským exportérům je právě EGAP.

*„Jsme historicky první ECA, která nyní prochází prověřováním ze strany EIB proto,*

*abychom mohli společně podpořit pilotní projekt, konkrétně vývozní zakázku českého exportéra v objemu několika miliard korun,“* řekl **předseda představenstva EGAP David Havlíček**.

Českou iniciativu kvitoval také **1. místopředseda vlády a ministr průmyslu a obchodu Karel Havlíček**, který se v den představení projektu v Bruselu zúčastnil Rady pro konkurenceschopnost EU. *„Mně se to moc líbí, je to skutečně pionýrský projekt. Myslím, že přesně taková podpora by měla být ze strany státu. Stát nemá prostředky, aby dotoval všechny možné dobré podnikatelské záměry, byť mají třeba přidanou hodnotu,“* uvedl s tím, že právě návratná pod-

pora jako je pojištění či záruky jsou ty nejhodnější.

Česká iniciativa by měla být obsažena v nadcházejícím rozpočtovém období EU v rámci nástroje *Global Gateway*, pro roky 2028–2034. Položku se již podařilo vtělit do prvotního návrhu představeného Evropskou komisí, který nyní diskutují jednotlivé členské země.

*„S využitím stávajících struktur EIB dokáží ECAs z jednotlivých zemí EU financovat či pojistit větší objem domácího vývozu. Tato pomoc je návratná a v první fázi není potřeba z evropských peněz vynaložit ani jedině euro,“* dodal za EGAP **David Havlíček**.

# Od defaultu k růstu: Nový ekonomický příběh Zambie

Zdroj: Adobe Stock

Autor: Kateřina Šotková, Specialista teritoriálních analýz EGAP

**Zambie** byla první africkou zemí, která během pandemie covid 19 de facto zbankrotovala, když v roce 2020 přestala plnit závazky na eurobondech a na čas se stala symbolem dluhové zranitelnosti rozvíjejících se trhů. Dnes je ale obraz výrazně jiný, protože země prošla zásadní restrukturalizací externího dluhu v rámci *G20 Common Framework* a postupně normalizuje vztahy s věřiteli, což je klíčový předpoklad pro návrat důvěry investorů i obchodních partnerů.

## Od krizového řízení k fiskální stabilizaci a obnovení investičního cyklu

Tento posun je zásadní změnou, která se propisuje do toho, zda stát umí stabilně financovat infrastrukturu a služby, zda banky a dodavatelé opět věří veřejným institucím a zda se soukromý sektor odhodlá spustit investice, které byly v době nejistoty odloženy. Tato postupná změna se propsala i do postupného zlepšování ratingů. Po restrukturalizaci eurobondů realizované v červnu 2024

a po uzavření významné části dohod s dalšími komerčními věřiteli začaly ratingové agentury postupně potvrzovat „exit z defaultu“ a posun k normalizaci. Dle vládních sdělení z konce roku 2025 bylo dosaženo restrukturalizace přibližně 94 % celkového externího dluhu. Pro tržní subjekty jde o jasný signál, že kritická fáze vyjednávání byla úspěšně uzavřena a zbývající procesy se již omezují na technickou a právní finalizaci dohod u zbývajících věřitelů.

V březnu 2026 následně **prezident Hichilema** oznámil, že Zambie přešla do další fáze restrukturalizace. Přechod do druhé fáze programu odráží snahu Zambie přesunout se od krizového řízení k dlouhodobému fiskálnímu plánování prostřednictvím reformy zaměřených na zlepšení výběru příjmů, regulaci výdajů a posílení transparentnosti. Cílem

Pro zahraniční investory je podstatné, že Zambie se tak z čistě „krizové“ destinace posouvá do fáze stabilizace a investičního cyklu, typicky se znovu otevírají projekty, obnovují veřejné investice a soukromý sektor dohání odložené modernizace, tzn. země přestává být jen příběhem restrukturalizace a začíná být příběhem investičních příležitostí.

institucím jsou dnes pro vládu strategicky klíčové, a proto klade velký důraz na fiskální disciplínu a efektivnější správu veřejných financí. Přesto ve státě přetrvávají strukturální rizika.

Zahraniční investoři se nadále potýkají s neefektivní byrokracií, rigidními licenčními režimy a korupčními mechanismy na nižších úrovních veřejné správy, což zvyšuje transakční náklady i časovou náročnost projektů. Současně však působí i opačná dynamika. Snaha o obnovu reputace a důvěryhodnosti vede k rostoucím požadavkům na transparentnost a rigorózní audit, zejména u projektů financovaných multilaterálními institucemi. To vytváří komparativní výhodu pro dodavatele s dobře nastavenými compliance standardy, kteří se v regulovaném prostředí dokážou orientovat efektivněji než netransparentní konkurence.

### Komoditní závislost a těžební expanze

Jistým strukturálním rizikem pro veřejné finance je také skutečnost, že ekonomika Zambie je silně závislá na vývozu mědi, který tvoří většinu příjmů v zahraniční měně. Globální ceny komodit proto hrají významnou roli v určování fiskální pozice země a její schopnosti plnit závazky vůči zahraničí. Jakožto „měděná ekonomika“ je Zambie zároveň klíčovým hráčem energetické tranzice, zejména s ohledem na růst elektromobility, přenosových sítí a elektrifikace, které zvyšují strukturální poptávku po mědi. Zambie na to reaguje ambiciózně výrazně těžbu mědi navýšit, např. strategií „*Three Million Tonnes Copper Production Strategy*“, která má do konce dekády posunout Zambii mezi ještě významnější dodavatele na globálním trhu.

Zambijská produkce mědi v roce 2024 vzrostla o 12 % na přibližně 821 tis. tun, což naznačuje, že těžební sektor se dokázal po předchozím slabším období znovu nadechnout. Výhledy pro rok 2026 předpokládají, že produkce dosáhne či překročí hranici jednoho milionu tun. K tomuto trendu, který je hlavním motorem růstových prognóz, přispěje zejména expanze a obnovení provozu v klíčových těžebních lokalitách. Expanze těžebního průmyslu s sebou nese rozvoj komplexního ekosystému navazujících odvětví. Tento trend stimulu-



vlády je aktivní splácení dluhu při současném udržení hospodářského růstu. Stabilnější fiskální pozice má také obnovit důvěru investorů a zlepšit hodnocení země mezinárodními ratingovými agenturami. Důležitou roli v tomto procesu hraje spolupráce s **Mezinárodním měnovým fondem (MMF)**. Na začátku roku 2026 došlo k dalšímu zásadnímu posunu, když MMF 27. ledna 2026 dokončil šestý a finální přezkum 38měsíčního programu ECF, čímž se uzavřela etapa, během níž byl fond v podstatě „garantem“ makroekonomické disciplíny a reformního směru. MMF v této souvislosti uvedl, že celkové čerpání v rámci programu dosáhlo přibližně 1,7 mld. USD a že ekonomický výhled zůstává pozitivní, byť s důrazem na pokračování reformy a fiskální disciplínu. Pro zahraniční investory je to velmi praktická informace, protože v zemích, kde je makro rámec ukotven programem MMF, bývá snazší navazovat na multilaterální financování a častěji existuje tlak na transparentnější pravidla u veřejných projektech.

### Stabilita, reformy a výzvy

V politicko-institucionálním rámci působí Zambie dlouhodobě jako relativně předvídatelná jurisdikce jižní a střední Afriky. Jde o pluralitní demokracii s pravidelnými a obecně uznávanými volbami. Vláda se systematicky snaží přitahovat investice do těžebního sektoru, energetiky, dopravy, ICT i zemědělství. V regionálním kontextu je Zambie často vnímána jako „*bezpečný přístav v neklidném okolí*“, přičemž právě regionální srovnání bývá v Africe pro investory často stejně podstatné jako samotná velikost trhu.

Současná vláda prezidenta Hakainde Hichilemy je široce považována za protržně orientovanou a reformně zaměřenou. Jeho nástup ukončil desetiletou éru vlády strany *Patriotic Front* a znamenal výrazný obrát v domácí i zahraniční politice země, zejména směrem k větší předvídatelnosti, kontinuitě a úsilí o obnovu důvěryhodnosti po státním bankrotu. Stabilita a kredibilita vůči věřitelům a mezinárodním

je hospodářský růst skrze modernizaci energetiky a vodohospodářství, zavádění automatizace, zvyšování standardů bezpečnosti práce či lokální výrobu náhradních dílů a servisní podporu. Je však nezbytné reflektovat i systémová rizika. Vysoká korelace národního hospodářství s cenami mědi znamená přímou závislost na komoditním cyklu a globální poptávce. Při prudké korekci cen vykazují investice v sektoru procyklický charakter a bývají promptně odkládány, což v kombinaci s dominancí mědi v exportních příjmech země oslabuje bonitu a platební schopnost lokálních protistran. Klíčovou zásadou pro dodavatele je proto účast na projektech s pevným finančním zázemím, ať už jde o velké nadnárodní těžaře, mezinárodní instituce či projekty s exportním pojištěním. Takto zajištěné zakázky totiž mnohem lépe odolávají výkyvům v platbách, které v dodavatelském řetězci způsobuje pohyb cen mědi.

### Zemědělství jako investiční příležitost

Paralelně s těžebním průmyslem představuje agrobusiness druhý klíčový pilíř zambijské ekonomiky. Přestože země disponuje značným rozsahem úrodné půdy a relativně bohatými vodními zdroji, celkovou produktivitu sektoru limituje deficitní infrastruktura, zejména v oblastech efektivní mechanizace, zavlažovacích systémů a posklizňové logistiky. Rozvoj navíc brzdí nestabilní energetická síť, která je kritickým předpokladem pro provoz čerpadel, chladicích řetězců i následné zpracování produkce. V tomto kontextu je však nezbytné brát v potaz také vysokou expozici sektoru vůči klimatickým rizikům.

Extrémní sucho v sezóně 2023/2024, umocněné fenoménem **El Niño**, názorně demonstrovalo systémovou zranitelnost země, kdy dopady zasáhly celou vertikálu od primární produkce až po hydroenergetiku. Tyto exogenní šoky se bezprostředně propisují do volatility HDP i růstu inflace a v konečném důsledku oslabují platební schopnost klíčových subjektů v celém dodavatelském řetězci. Aktuální vládní reformy se orientují na digitalizaci dotačních a podpůrných schémat pro farmáře. Cílem je eliminace neefektivity a zvýšení transparentnos-

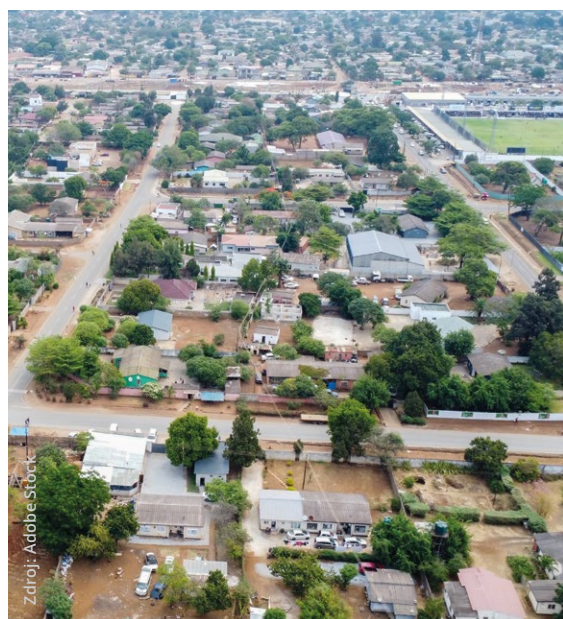
ti celého systému. Pro dodavatele technologií tento posun představuje strategickou příležitost, protože digitalizace státní podpory přirozeně generuje poptávku po sofistikovaných, měřitelných a plně auditovatelných řešeních, která umožňují precizní monitoring čerpání prostředků.

V tomto kontextu se otevírá prostor pro ucelené portfolio technologických řešení. Příležitosti začínají u samotné intenzifikace zemědělské výroby, která vyžaduje stabilní dodávky hnojiv, agrochemie a moderní mechanizace, včetně traktorů a specializovaných přídatných zařízení. Na tuto základní úroveň navazuje potřeba budovat robustní infrastrukturní celky, zejména technologie pro dlouhodobé skladování, jako jsou sila a sušárny, doplněné o komplexní vodohospodářské systémy. Celý řetězec uzavírá oblast *Smart Farming*.

### Reforma energetického mixu

Třetím strategickým pilířem a z pohledu kontinuity byznysu v roce 2026 možná neurgentnějším je sektor energetiky. Nedávné klimatické výkyvy plně odhalily strukturální slabinu Zambie v podobě extrémní závislosti na hydroenergetice, kdy dramatický pokles hladin v klíčových rezervoárech vedl v roce 2024 k rozsáhlým systémovým výpadkům, které fakticky paralyzovaly průmyslovou produkci i veřejné služby. Tato krize však zároveň zafungovala jako katalyzátor investičního obratu směrem k decentralizovaným a obnovitelným zdrojům.

V praxi tento posun generuje masivní poptávku po solárních projektech, bateriových úložištích, hybridních zdrojích a průmyslových mikrosítích, přičemž souběžně s rozvojem nových kapacit roste tlak na modernizaci přenosových a distribučních soustav i na implementaci pokročilých řídicích systémů. Přestože se v průběhu roku 2026 očekává stabilizace dodávek díky postupné obnově vodních hladin, zkušenost z uplynulého období definitivně potvrdila nezbytnost diverzifikace energetického mixu jako jediného nástroje ke snížení zranitelnosti ekonomiky vůči klimatickým šokům. Pro zahraniční dodavatele se zde otevírá prostor v segmentu vysoce



specializovaných technologií, které tvoří inteligentní páteř moderní sítě, zejména v oblasti komponentů pro rozvod a transformaci, jako jsou rozvaděče, transformátory a prvky pro ochranu sítě.

Další příležitosti představují systémy pro měření, regulaci a automatizaci, zajišťující efektivní řízení toků a vzdálený monitoring, stejně jako komplexní řešení pro ukládání energie a inženýrské dodávky zaměřené na stabilitu provozu. Právě tyto technologie zajišťující spolehlivost a efektivitu sítě představují v aktuálním zambijském kontextu vysokou přidanou hodnotu a klíč k dlouhodobé stabilitě místních průmyslových provozů.

### Strukturální rizika a strategické infrastrukturní iniciativy

Zambijská ekonomika v současné době skýtá obrovské příležitosti, přesto je potřeba stále brát v úvahu také dlouhodobá strukturální rizika. Prvním kritickým faktorem je měnové riziko zambijské kwachy. Přestože makroekonomická stabilizace vedla v únoru 2026 k poklesu inflace na úroveň 7,5 %, tedy do cílového pásma centrální banky, volatilita měny na rozvíjejícím se trhu přetrvává.

Jako vnitrozemský stát je Zambie strukturálně závislá na stabilitě tranzitních koridorů a efektivitě sousedních přístavů. Strategické plánování proto vyžaduje kalkulaci s delšími průběžnými časy (lead times) a přípravu alternativních

tras. Klíčovou příležitostí pro strukturální zjednodušení logistiky představuje rozvíjející se **Lobito Corridor**, který má vytvořit nové efektivní napojení těžebních oblastí na atlantické pobřeží.

### Zambie na prahu nové růstové dekády

Zambie v současnosti představuje unikátní strategické okno příležitosti, kdy se země úspěšně transformovala z režimu platební neschopnosti do fáze pokročilé restrukturalizace. Normalizace vztahů s mezinárodními věřiteli a ukotvení makroekonomického rámce skrze program MMF výrazně zvyšují predikovatelnost a čitelnost hospodářské politiky. Tento proces probíhá simultánně s masivním investičním cyklem v těžebním sektoru, který je doprovázen akutní poptávkou po energetických a infrastrukturních řešeních, vyvolanou nedávnými zkušenostmi s klimatickými šoky.

Pro zahraniční investory se tak otevírá vzácná kombinace reformního momenta, tlaku na modernizaci a jasně definovaných deficitů v oblastech energetiky, vodohospodářství a celkové produktivity, kam budou v nejbližších letech směřovat masivní investice. Vstup na trh v tomto okamžiku proto pravděpodobně nepředstavuje pouze jednorázovou obchodní transakci, ale strategickou investici do budování pozic v dodavatelských řetězcích, které se pro nadcházející dekádu růstu právě nyní nově definují.



# Chystá se historická spolupráce pro český export

*EIB je na jednání v EGAPu*

*Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP*

Evropská investiční banka (EIB) vyslala své zástupce, aby v české exportní pojišťovně EGAP nasbírali data potřebná pro zahájení spolupráce obou institucí při podpoře českého exportu. S krytím od EIB bude mít EGAP větší prostor pro pojišťování českého exportu a zvýší zároveň apetit komerčních bank pro jeho financování. Spolupráce vzniká na platformě takzvané **České iniciativy**, plánu na posílení evropské ekonomiky prostřednictvím exportních institucí.

*„Poprvé v historii budou moct být aktivity exportní pojišťovny EGAP zajištěny finančními prostředky Evropské unie prostřednictvím Evropské investiční banky. Máme již několik rozpracovaných obchodních případů domácích firem v řádech několika miliard korun, které díky novince budou moct být realizovány,“* řekl **předseda představenstva EGAP David Havlíček**. EGAP se navíc stal první exportní institucí v EU, která takovouto prověrkou EIB prochází. *„Česká republika tak bude vzorem pro všechny další v Evropě,“* doplnil Havlíček.

## První obchod ještě letos

Právě probíhající proces due diligence je potřebný proto, aby EIB mohla české pojišťovně krýt aktivity ve prospěch českých exportujících firem. Prověřování finančního, právního a provozního stavu EGAP ze strany EIB by mělo být dokončeno v řádu několika týdnů tak, aby první obchodní případ mohl být podpořen ze strany EGAP a EIB ještě letos.



Českou iniciativu představil EGAP Ioni a postupně pro ni získal podporu napříč evropskými exportními kreditními agenturami. Novinka jim dává poprvé v historii vlastní kapitolu v rozpočtu Evropské unie a má podporu i Evropské komise.

Měla by být obsažena v nadcházejícím rozpočtovém období EU v rámci nástroje **Global Gateway**, pro roky 2028–2034. Položku se již podařilo vtě-

lit do prvotního návrhu představeného Evropskou komisí, který nyní diskutují jednotlivé členské země. K tomu přispělo i loňské jednání šéfa EGAP s předsedkyní Evropské komise Ursulou von der Leyen.

# Novinky ze světa trade, export & ECAs

Autor: Jana Ševcová, specialista mezinárodních vztahů EGAP

## US EXIM PODEPSALA SMLOUVU S TURECKEM NA EXPORT LNG

Exportně-importní banka Spojených států (US Exim) podepsala smlouvu o pojištění vývozu v hodnotě 400 milionů USD na podporu dodávek LNG do Turecka.

V rámci této transakce bude newyorská energetická obchodní společnost **Hartree Partners** vyvážet LNG pocházející z USA do turecké státní energetické společnosti **BOTAŞ Petroleum Pipeline Corporation**.

Zakládající ředitel společnosti **Hartree Partners Stephen Hendel** uvedl, že: „Tato smlouva podpoří naši širší strategii poskytování nízkonákladových a spolehlivých řešení dodavatelského řetězce LNG pocházejícího z USA, která splňují specifické požadavky našich zákazníků.“

**John Jovanovic, prezident a předseda představenstva US Exim**, dodal: „Tato dohoda je přesně tím, proč tu jsme – podporovat americké pracovníky, posilovat naše strategická partnerství a dokazovat, že americká energie může pohánět svět.“

US Exim uvedl, že USA jsou nyní největším vývozcem LNG na světě a v roce 2025 vyvezly více než 111 milionů tun.

Hartree Partners je jedním z dodavatelů komodit, kteří se nedávno přihlásili k účasti na projektu *Vault*, iniciativě v oblasti bezpečnosti dodavatelského řetězce mezi vládou USA a několika soukromými společnostmi, jejímž cílem je dodávat a skladovat suroviny v zařízeních po celé zemi.

Zvýšený zájem o LNG v posledních letech vyvolal negativní reakci klimatických skupin, které poukazují na to, že

pokračující rozšiřování plynových zařízení představuje velké klimatické riziko.

V loňském roce čelila společnost US Exim soudnímu řízení kvůli podpoře projektu LNG společnosti **TotalEnergies** v Mozambiku v hodnotě 20 miliard USD.

V březnu 2025 souhlasila s poskytnutím úvěru ve výši 4,7 miliardy dolarů na tento projekt, který čelil dlouholetým zpochybněním a významným bezpečnostním rizikům v regionu.

Organizace **Friends of the Earth US** však tvrdila, že: „US Exim uspěla schválení, aniž by provedla požadované environmentální posouzení, ekonomické hodnocení nebo umožnila požadovaný vstup veřejnosti a Kongresu.“

Toto rozhodnutí vyvolalo také politickou kritiku, částečně kvůli potenciálu projektu přímo konkurovat americkému vývozu LNG.

## CREENDO POSKYTLA ZÁRUKU NA ÚVĚR ING PRO PROJEKT V KAMERUNU

Belgická exportní úvěrová agentura **Credendo** zaručila úvěr ve výši 73 milionů EUR od ING na financování první fáze projektu přestavby vodovodní sítě v kamerunském hlavním městě Yaoundé.

Mluvčí ING uvedl, že úvěr byl podepsán v únoru, má 15letou splatnost a je spojen se smlouvou o inženýrských pracích, dodávkách a výstavbě, kterou získala belgická společnost **Putman SA**.



Zdroj: Adobe Stock

„Jsme hrdí na to, že můžeme obyvatelům Yaoundé zlepšit přístup k pitné vodě a podporovat našeho klienta Putman v realizaci tohoto projektu,“ řekl **Bart Degrauwe**, vedoucí strukturovaného exportního financování **ING** v Belgii, Lucembursku a Francii.

V dubnu loňského roku *Business Cameroon* informoval, že kamerunský prezident podepsal tři dekrety, které povolují získání úvěru ve výši 170 milionů EUR od tří evropských věřitelů, včetně **ING**, na financování tří fází vodohospodářského projektu.

Podle zprávy *Business Cameroon* poskytne **Belfius Bank** úvěr v podobné výši jako **ING** pro druhou fázi, zatímco **Deutsche Bank** poskytne úvěr ve výši 38,5 milionu EUR na financování třetí fáze. Projekt je rozšířením plánu s názvem **Paepys**, který se zaměřoval na čerpání vody pro novou úpravnu vody. Je však nutné provést další práce, aby se pokryla nedostatečná produkce vody a uspokojila se poptávka města.

#### DÁNSKÁ AGENTURA EIFO PODPOŘILA ÚVĚR SPOLEČNOSTI ENGIE

Dánská agentura pro exportní úvěry podpořila úvěr ve výši 850 milionů EUR poskytnutý francouzské energetické společnosti **Engie** pod vedením **HSBC**, který má pomoci financovat evropské větrné projekty.

**Dánský fond pro export a investice (EIFO)** oznámil na začátku února, že poskytne 95% záruku za úvěr, protože společnost **Engie** podepsala dodavatelské smlouvy s dánskými vývozci pro tyto projekty.

**HSBC** je pověřeným vedoucím aranžérem, koordinátorem, dokumentační bankou, agentem **EIFO** a agentem úvěru. **Citi**, **Commerzbank**, **Crédit Agricole** a **ING** jsou rovněž pověřeny strukturováním transakce.

**Julie Bellais**, výkonná ředitelka pro exportní financování v **HSBC**, uvedla, že: „Tato dohoda dokazuje, jaký dopad může mít spolupráce mezi podniky, vládami a finančními institucemi na rozšiřování energetické transformace v Evropě a zároveň na podporu celoevropských dodavatelských řetězců.“

Na začátku roku 2025 **EIFO** zaručila společnosti **Engie** devítiletý termínovaný úvěr ve výši 500 milionů USD, což byla první transakce společnosti s exportní úvěrovou agenturou **OECD**.

**Obchodní ředitel EIFO Peter Boeskov** uvedl, že: „Je potěšen, že **EIFO** podepsala další dohodu se společností **Engie**, která zajišťuje mezinárodní zakázky pro dánské dodavatele a podporuje řadu nových větrných projektů v celé Evropě.“

„Tento úvěr je v souladu se strategií **EIFO**, která spočívá v otevírání dveří dánským společnostem na globálních trzích a podpoře projektů, které posilují udržitelný a odolný energetický systém.“

**EIFO** je jednou z největších agentur poskytujících exportní úvěry na projekty v oblasti obnovitelných zdrojů energie, a to díky rozsáhlému odvětví větrné technologie v Dánsku, které zahrnuje společnosti jako **Vestas** a **Siemens**.

#### UKEF ZAJISTILA ÚVĚR VE VÝŠI 193 MILIONŮ EUR V UGANDĚ

**UK Export Finance (UKEF)** podpořila úvěr ve výši 192,9 milionů EUR na financování první fáze klíčového zemědělského projektu v Ugandě, který má podpořit ekonomiku země.



Zdroj: Adobe Stock

Úvěr **UKEF** pokrýl 95 % hodnoty smlouvy s dobou splatnosti 13,5 roku, zbývajících 5 % poskytla ugandská vláda, finance poskytla banka **Citi**.

Financování bylo rozděleno na přímý úvěr ve výši 107,2 milionu EUR s pevnou sazbou **OECD** 3,71 % a krytý úvěr ve výši 85,7 milionu EUR s variabilní sazbou.

Variabilní část úvěru byla oceněna na základě „plně transparentního výběrového řízení“ vedeného jediným poradcem **UKEF**, společností **GKB Ventures**. Investice je součástí širšího programu modernizace zemědělství ugandské vlády a má za cíl zvýšit produkci, kvalitu a standardy pro přístup na mezinárodní trhy v celém odvětví. Finanční prostředky budou použity na realizaci první fáze zemědělského projektu zaměřeného na zlepšení zpracování, skladování a udržitelných postupů v oblasti pěstování plodin, chovu hospodářských zvířat a rybolovu v celé zemi.



Zdroj: Adobe Stock

Zatímco ugandský zemědělský sektor představuje přibližně čtvrtinu HDP země, podle GKB Ventures se v prvních třech měsících po sklizni ztratí přibližně 50 % potravin kvůli: „Nedostatečné infrastruktuře, neefektivním postupům při naložování se sklizní, neefektivním technickým zpracování a překážkám na trhu.“

Dodavatel **NMS Infrastructure (NMSI)** povede výstavbu infrastruktury, která má řešit problémy v oblasti manipulace, skladování, zpracování a testování před a po sklizni, jako jsou zemědělské sklady, chladírny a balírny.

„Toto je pouze první fáze projektu, který, jak doufáme, bude mnohem širší a bude pokrývat celou Ugandu, s cílem zavést celý program v příštích třech letech,“ uvedl **generální ředitel NMSI Matt Jordan**.

Společnost NMSI má zkušenosti s dodávkami primární infrastruktury do venkovských komunit v subsaharské Africe, konkrétně v oblasti zdravotnictví, bydlení a energetiky. Projekt v Ugandě bude prvním vstupem společnosti do zemědělského sektoru.

„Zajištění tohoto projektu v Ugandě je velmi potěšující vzhledem k významu, který má zemědělství pro celkovou ekonomiku Ugandy, a dopadu, který bude mít pro-

jekt na zemědělský export díky zlepšení dodržování sanitárních a fyto-sanitárních předpisů, což podpoří přístup na regionální a vysoce hodnotné trhy, jako je Velká Británie a EU,“ řekl **Jordan**.

**Gabriel Buck, generální ředitel společnosti GKB Ventures**, uvedl, že: „Projekt je skvělý z celé řady důvodů, mimo jiné proto, že ugandský zemědělský sektor představuje 40 % výnosů z vývozu, zaměstnává téměř 70 % pracovní síly a přispívá přibližně 24 % k HDP.“ Dodal: „Jedná se o první úvěr UKEF na podporu zemědělství ve východní Africe a předpokládáme, že tento model bude dále replikován. Často se hovoří o kritických minerálech, ale mnozí opomíjejí význam kritického zemědělství – je třeba si uvědomit, že 65 % zbývajících nevyužitých orných půdy na světě se nachází v Africe.“

#### ITALSKÁ SACE ZAJISTILA FINANČNÍ NÁSTROJ V HODNOTĚ 1 MILIARDY USD

**Saudi Electricity Company** uzavřela nadlimitní úvěrovou facilitu ve výši 1 miliardy USD od skupiny 13 mezinárodních věřitelů, za kterou stojí italská exportní úvěrová agentura **Sace**.

Dohoda byla oznámena po italsko-saúdském obchodním fóru v Rijádu v prosinci 2025 a podle agentury Sace by měla posílit obchodní vztahy a průmyslovou spolupráci mezi Itálií a Saúdskou Arábií, zejména v energetickém sektoru.

Záruka agentury Sace je součástí její strategie *Push*, která spočívá v poskytování nevázaného financování nesouvisejícího s konkrétními italskými vývozy.

**Intesa Sanpaolo** působila jako jediný koordinátor úvěru a jediný bookrunner. Působila také jako koordinátor zeleného úvěru, přičemž úvěr zahrnoval zelenou tranši v souladu s cíli udržitelnosti dohodnutými mezi všemi účastníky. **BBVA** se připojila jako agentní banka, ostatní věřitelé nebyli agenturou Sace jmenováni.

V rámci této dohody má společnost **Saudi Electricity Company**, která zajišťuje výrobu, přenos a distribuci elektřiny na Blízkém východě a v severní Africe, zvýšit nákup italského zboží a služeb.

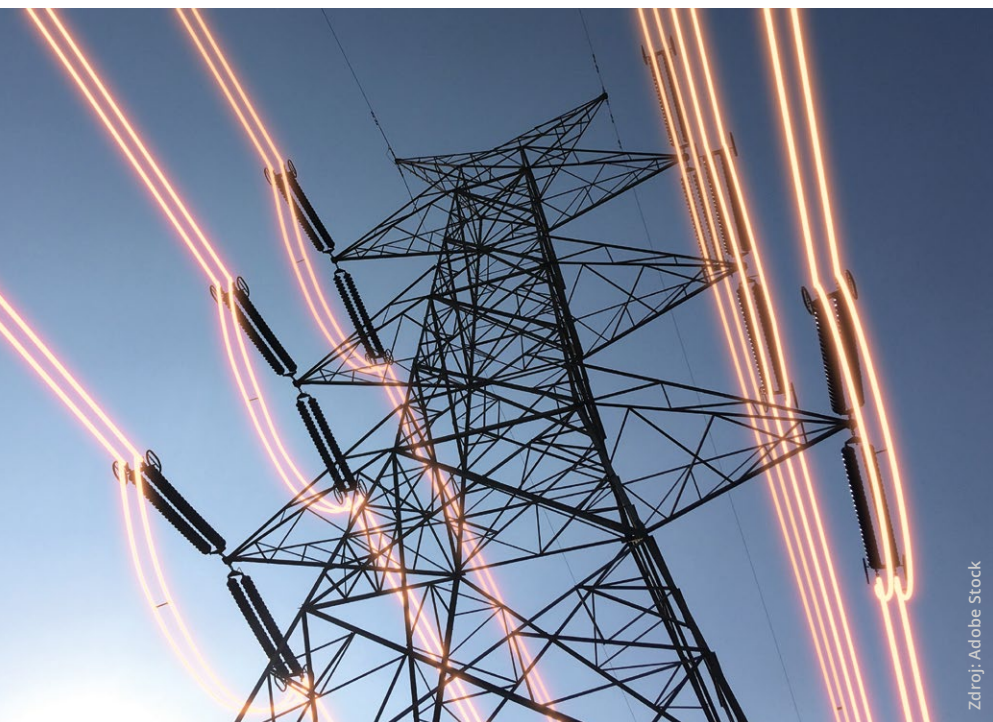
To bude usnadněno podporou příležitostí pro italské dodavatele v energetickém hodnotovém řetězci a realizací iniciativ pro navazování obchodních kontaktů v italském průmyslovém sektoru, uvedla společnost Sace.

Společnost Sace také podepsala dohodu o zajištění se **Saudi Export-Import Bank**, oznámenou 25. listopadu 2025, která podle italské ECA posiluje společnou schopnost obou subjektů „usnadňovat iniciativy v oblasti exportních úvěrů“.

„Partnerství využívá komplementární silné stránky obou institucí k podpoře mezinárodních obchodních toků a vytváření nových obchodních příležitostí pro italské a saúdské společnosti,“ uvedla Sace.

V lednu 2025 Sace podpořila finanční balíček ve výši 3 mld. USD na podporu rozvoje megaprojektu Neom na severozápadě země, což je největší nevázaná investice, kterou kdy zaručila.

Sace uvedla, že italská dodavatelé a smluvní partneři již v souvislosti s projektem Neom získali zakázky v hodnotě více než 6 miliard USD.



## ŠVÉDSKÁ EKN UVAŽUJE O ZAVEDENÍ SHOPPING LINE

EKN uvedla, že je otevřena diskuzi o švédské verzi flexibilního produktu „shopping line“, který si získává popularitu mezi evropskými exportními úvěrovými agenturami.



Shopping line obvykle poskytuje zahraničnímu kupujícímu krytí úvěrového rámce, který je alespoň zčásti využíván k nákupu zboží od řady dodavatelů v dané zemi.

„Některá verze shopping line by mohla být proveditelná, pokud bude i nadále zahrnovat švédský export, takže ano, taková alternativa bude projednána,“ uvedla v rozhovoru pro GTR **Lena Bertilsson, vedoucí oddělení velkých podniků EKN.**

**Generální ředitel Åke Nordlander** dodal: „Stále to musí být spojeno se švédskými zájmy a vývozem a podporou našich společností ve Švédsku. Myslím, že jde spíše o to, aby naše nástroje byly efektivnější a lépe přijatelné... Nejsem si jistý, zda bychom to nazvali shopping line.“

**Rakouská exportní úvěrová agentura OeKB** byla průkopníkem produktu „shopping line“, který obvykle přichází s méně podmínkami a je rychlejší než jiné formy podpory ECA, které jsou úzce spojeny s konkrétními exportními nebo prodejními smlouvami. Kromě OeKB zavedly tento produkt také francouzská **Bpifrance** a německá **Euler Hermes.**

Společnost **Volvo Construction Equipment**, která je součástí konglomerátu Volvo, jedné z největších švédských společností, uzavřela v listopadu 2025 „gentlemanskou dohodu“ o shopping line s belgickou exportní agenturou **Credendo.** Některé evropské země, jako například Itálie, šly ještě dále a nabízejí takzvané nevázané financování, kdy příjemci nejsou povinni nakupovat stanovené množství exportu z domácího trhu.

## EBRD REALIZUJE PRVNÍ INVESTICI V IRÁKU PROSTŘEDNICTVÍM ÚVĚRU VE VÝŠI 100 MILIONŮ USD

**Evropská banka pro obnovu a rozvoj (EBRD)** poskytla **Irácké národní bance (NBI)** úvěr na financování obchodu ve výši 100 milionů USD, což je její první investice v této zemi.

Financování je součástí programu EBRD na podporu obchodu (**Trade Facilitation Programme**) a jeho cílem je podpořit dovozní a vývozní aktivity Iráku, včetně mikro, malých a středních podniků.

V rámci tohoto úvěru bude EBRD vydávat záruky potvrzujícím bankám a nabízet hotovostní zálohy na dovoz, vývoz a distribuci zboží.

EBRD poskytne záruky a úvěrové linky za účelem „zmírnění politických a obchodních platebních rizik“ spojených s transakcemi prováděnými partnerskými bankami v ekonomikách, kde EBRD působí.

Úvěr také pomůže NBI, největší soukromé bance v Iráku, diverzifikovat její korespondenční bankovní vztahy a posílit obchodní finanční vazby s jinými zeměmi, uvedla EBRD.

**Catarina Bjorlin Hansen, vedoucí EBRD pro Irák,** uvedla: „Tento nástroj představuje významný milník v podpoře ekonomiky země tím, že rozšiřuje přístup k obchodnímu financování, podporuje integraci s mezinárodními trhy a posiluje odolnost místních podniků. Těšíme se, že budeme hrát klíčovou roli při budování robustních finančních institucí a podpoře udržitelného ekonomického růstu v Iráku.“

**Ayman Abu Dhaim, generální ředitel NBI,** dodal: „Toto partnerství s EBRD představuje zásadní milník v růstu NBI a v širším finančním kontextu Iráku. Odráží náš trvalý závazek podporovat hospodářský rozvoj a integraci Iráku do regionální a mezinárodní ekonomiky.“

EBRD zahájila svou činnost v Iráku v září 2025, přičemž se zaměřila na soukromý sektor s cílem odemknout přístup k financování, podporovat místní podniky a podpořit udržitelný dlouhodobý růst.



# ESG RUBRIKA

Autor: Eva Materlínová, specialista marketingu EGAP

## Jarní jarmark

První jarní dny v Pasáži EGAP tradičně patří svátečnímu jarmarku. Kolemjdoucí si zde mohou zakoupit sezónní výrobky z chráněných dílen, jako například pomlázky nebo květináče s jarními rostlinami vyrobené v **ENVIRA, o. p. s.**, sociálním podniku v Toulcově dvoře.

Jarmark jsme tentokrát pořádali ve spolupráci s dobročinným e-shopem **VedleSebe.cz**. Ten je výjimečný svou více než sedmnáctiletou historií fungování a spolupráce s chráněnými dílnami a sociálními podniky. Svou činnost zahájil v roce 2009 jako rodinný, čistě dobročinný projekt a v tomto duchu funguje dodnes. Podporuje prověřené dílny, jelikož mnoho z nich nemá kapacitu na provoz vlastního e-shopu, ať už z hlediska lidských, finančních nebo technických zdrojů. Tím, že nabízí výrobky od více chráněných dílen, umožňuje zákaz-

níkům podpořit hned několik organizací najednou. Je držitelem značky „*Udržitelný e-shop*“, kterou pravidelně obhazuje. Ta garantuje například nabídku lokálních výrobků od českých dílen, recyklaci obalových materiálů nebo využívání uhlíkově odpovědných dopravců. Každý nákup na [VedleSebe.cz](https://vedlesebe.cz) tak přispívá k podpoře zaměstnávání osob se znevýhodněním.

## Bazar pro zaměstnance

Udržitelné nakupování podporujeme i mezi našimi zaměstnanci. Na firemním SharePointu jsme proto založili online Bazar, který dává nepoužívaným věcem nový život a naplňuje principy „re-use“.

Zaměstnanci zde mohou nabízet věci, které už doma nevyužijí, ať už k prodeji, výměně nebo darování. Platforma zároveň slouží i jako prostor pro vzájemnou výpomoc a sdílení doporučení na ověřené poskytovatele služeb nebo tipů z vlastní zkušenosti.

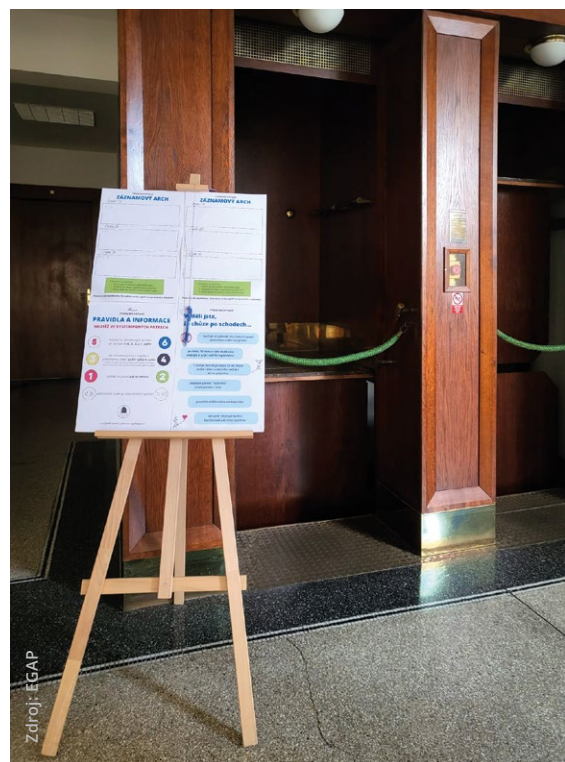
## Týden bez výtahů

Začátkem roku jsme se opět vraceli do formy během týdne bez výtahů. Po loňském schůdku jsme to opět dotáhli výše téměř o tisíc pater. Celkově jsme jich zdo-lali až 3 865, což je v průměru 33 pater na zaměstnance. Nejde o soutěž ani jednorázovou výzvu, ale o dlouhodobý trend, který odráží změnu pracovních návyků a přístup k udržitelnosti a zdraví v praxi.

## Remobil

Žádné staré mobily v našich šuplících nenajdete. V průměru jsme každý zrecyklovali jeden přístroj.

Od roku 2024 jsme součástí charitativně-ekologické iniciativy **Remobil**, která nabízí řešení pro vysloužilé mobilní telefony. Do sběru starých zařízení se



Zdroj: EGAP

aktivně zapojujeme a výsledky jsou vidět i v číslech. Společně jsme odevzdali 97 mobilů, které tak nekončí v šuplících ani na skládce. Za každý kus putuje příspěvek na dobročinné účely a vybraná mobilní zařízení budou následně ekologicky zpracována a recyklována, aby se jejich materiál mohl znovu využít.

**Díky sběru jsme přispěli k reálným úsporám pro životní prostředí:**

- 255 kg CO<sub>2</sub>
- 3 572 litrů pitné vody
- 4 605 kWh energie
- 97 kg ropy
- 4 544 kg toxických látek
- ekologická zátěž odpovídající 1 555 ujetých km



Zdroj: EGAP

# Na stáži v EGAPu

Autor: Josefína Volfová, studentka TU Liberec

„Dlouho jsem si nedokázala představit, jak taková instituce jako EGAP vlastně funguje,“ říká **studentka mezinárodního obchodu na Technické univerzitě v Liberci, Josefína Volfová**. Právě Josefína využila možnosti a spolu s dalším univerzitním spolužákem se zapojila do 10týdenní stáže ve Vodičkově ulici. A takový je její pohled na dění v pojišťovně.

EGAP není známý jen mezi exportujícími firmami, ale také v akademickém prostředí. Jako studentka mezinárodního obchodu jsem o EGAPu slychala snad už od prvního ročníku na vysoké škole. Dlouho jsem si ale nedokázala představit, jak taková společnost vlastně funguje.

To se ovšem změnilo při externí přednášce, kdy k nám do Liberce na univerzitu přijel za EGAP pan Ing. Michal Janků. Přednášky se mohli zúčastnit všichni studenti třetího ročníku oboru Mezinárodní obchod, včetně mě.

Michal dokázal EGAP představit velmi jednoduše, ale zároveň podnětně, což mnohým z nás studentů pomohlo lépe pochopit jeho fungování, a věřím, že nám to bude pomáhat nejen při studiu, ale i v praxi. Na konci přednášky, po sérii dotazů, se nabídla i příležitost zeptat se na možnost praxe přímo v EGAPu. Mnozí z nás této šance využili, ale nakonec jsme to dotáhli do konce jen dva. Já a můj nyní nejšší kolega a spolužák, Štěpán Falta.

## Co jsme v EGAPu dělali?

Celou naši stáž si vzal na starosti Michal Janků. Jelikož naše stáž trvá pouhých deset týdnů, není v našich silách nahlédnout do fungování všech odborů do takové hloubky, jakou by si zasloužily. O to víc jsme ocenili, že nám Michal zařídil sérii školení napříč odděleními, díky kterým jsme mohli lépe pochopit, jak EGAP funguje jako celek, a to přímo od lidí, kte-

ří dané oblasti opravdu znají. Těm samozřejmě patří obrovské díky. Absolvovali jsme školení ohledně procesu tvorby obchodních a pojistných případů nebo například seznámení s rizikem a vymáháním pohledávek.

no představit velké a anonymní prostředí, kde si každý hledí hlavně svého. Naše zkušenost je ale úplně opačná. Od začátku jsme vnímali přátelskou, kolegiální atmosféru, ve které se lidé mezi sebou znají, komunikují spolu a přirozeně si pomáhají.



Naše práce byla různorodá. Pomáhali jsme s přípravami na akvizice, tvořili jsme podklady k propojení s klienty na sociálních sítích a já měla možnost rychle nahlédnout do PR týmu, kde jsem asistovala při přípravě nových článků. Oba se se Štěpánem shodujeme na tom, že v zadaných úkolech jsme viděli smysl, což pro nás byla přidaná hodnota této absolvované praxe.

## Od začátku jsme vnímali přátelskou atmosféru

Jedním z největších překvapení pro nás bylo samotné prostředí v EGAPu. Člověk by si u instituce takového typu mohl snad-

Tato stáž nám poskytla velmi cenný a praktický pohled do fungování EGAPu. Díky ní jsme měli možnost poznat firmu nejen zvenčí, ale i z každodenního pracovního prostředí, a lépe tak pochopit, jak jednotlivé části společnosti fungují a navzájem spolupracují.

Zároveň si velmi vážíme toho, že je zde možnost pokračovat i po skončení praxe. Oba tuto možnost do budoucna zvažujeme, pokud v Praze zůstaneme i během magisterského studia. Všem, kteří nám věnovali svůj čas, ochotu a energii, moc děkujeme.

# KALENDÁŘ AKCÍ

*Kde se v roce 2026 potkáme?*

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

12.–15. 4.

## NÁRODNÍ VÝSTAVA HOSPODÁŘSKÝCH ZVÍŘAT



### Výstaviště Brno

Národní výstava hospodářských zvířat patří k jedné z nejvýznamnějších tuzemských chovatelských událostí. Návštěvníky čeká prezentace nejen chovatelských úspěchů, ale také inovativních projektů. Tato akce je výjimečnou příležitostí pro chovatele, odborníky i širokou veřejnost, aby se seznámili s aktuálními trendy a novinkami v oblasti chovu hospodářských zvířat. Výstava se koná současně s AGRISHOW, veletrhy SILVA REGINA a BIOMASA.

12. 6.

## TRANSPORT SHOW – TRUCK & BUS



### Výstaviště Brno

Největší přehlídka silniční nákladní a autobusové dopravy v České republice, která se na brněnském výstavišti uskuteční 12.–13. června 2026. Událost propojí výrobce, dopravce, servisní firmy, dodavatele technologií i odborné organizace z celé Evropy. Na návštěvníky čeká prezentace nejnovějších vozidel, technologií, vybavení a služeb, ale také praktické ukázky a odborné semináře.

20.–25. 8.

## Země Živitelka

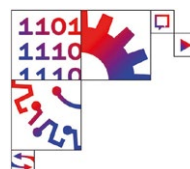


### Výstaviště České Budějovice

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

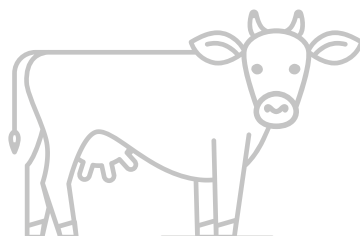
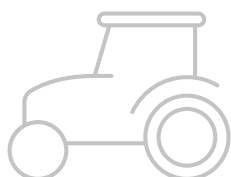
6.–9. 10.

## Mezinárodní strojírenský veletrh (MSV)



### Výstaviště Brno, Česká národní expozice

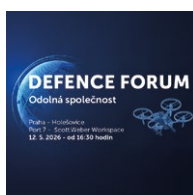
Mezinárodní strojírenský veletrh v Brně je nejvýznamnějším průmyslovým veletrhem ve střední Evropě. Zaměřuje se na klíčové oblasti strojírenského a elektrotechnického průmyslu. Každoročně přiláká tisíce odborníků – téměř osmdesát procent z nich ovlivňuje ve svých společnostech rozhodování o investicích a třetina patří k vrcholovému managementu. MSV propojuje technologie, byznys a lidi – vedle špičkových expozic nabízí bohatý doprovodný program složený z odborných konferencí, seminářů a workshopů.



## Kde se v roce 2026 potkáme?

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

### 12. 5. | Defence forum



- Scott.Weber Workspace, Praha 7-Holešovice, Česko
- PORT7, budova E1, 6. patro

Obranný průmyslový sektor prochází největší transformací za poslední dekády. Jaký vliv mají současné změny na českou ekonomiku a kde se otvírají nové příležitosti pro akvizice a inovace? Odborné setkání týdeníku Ekonom propojuje lídry byznysu s tvůrci státních strategií. Přijďte diskutovat o aktuálních možnostech, zapojení nových odvětví a posilování bezpečnosti a odolnosti současného světa v neformální atmosféře, která přeje navazování klíčových kontaktů.

### 9.–11. 6 | TXF GLOBAL 2026



#### Hilton Praha

Financování budoucnosti. Setkejte se s 1 500 vedoucími pracovníky, kteří utvářejí budoucnost financování exportu, projektů a rozvoje, kde začíná vznik globálních obchodů. Díky globální účasti (v roce 2025 více než 65 zemí) budou mít účastníci příležitost učit se z různých perspektiv, objevovat osvědčené mezinárodní postupy a podporovat přeshraniční spolupráci s cílem obohatit své vlastní strategie a rozvíjet své podnikání. To vše v oblasti exportu, projektového a rozvojového financování. Mluvit budou i David Havlíček, předseda představenstva a Marek Dlouhý, místopředseda představenstva EGAP.

### 26. 6. | Konzultace s ekonomickými diplomaty



#### Kongresové centrum Praha

Plánujete vstup na zahraniční trhy, ale nejste si jistí, jak na to? Hledáte efektivní exportní strategii nebo spolehlivé obchodní partnery v cizině? Zajímá vás, jaké možnosti nabízí jednotlivé trhy a na co si dát pozor v konkrétních regionech? Využijte jedinečné příležitosti ke konzultacím s ekonomickými diplomaty a řediteli zahraničních kanceláří CzechTrade, kteří vám předají cenné informace přímo z teritoria.

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



# Sledujte nás na sítích

**Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s. + Sledovat**  
 850 sledujících uživatele  
 7 hodin · 0

Podpora domácích exportérů jako hlavní téma dnešního jednání #ECAa #V4 v Budapešti.

Diskuze KUKÉ EXIMBANKA SR EXIM Hungary Oesterreichische Kontrollbank AG (OeKB) © Česká exportní banka, a.s. se vedla na téma #ČeskaIniciativa.

To znamená:

- ✓ posílení kapacity ECAs prostřednictvím evropské spolupráce
- ✓ zapojení Evropské investiční banky do podpory exportu
- ✓ hledání efektivních nástrojů financování bez přímé zátěže pro rozpočty států

Přivítání větší zapojení ECAs může firmám napříč EU usnadnit přístup k financování a umožnit realizaci projektů s vysokou přidanou hodnotou.



14

**Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s. + Sledovat**  
 850 sledujících uživatele  
 3 týdny · Upraveno · 0

Debaty o evropské konkurenceschopnosti, bezpečnosti a investičních prioritách nás zavedly na European Investment Bank (EIB) Group Forum do Lucemburka. ...více



Otagování: David Havlíček, CFA a 2 další

63

**Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s. + Sledovat**  
 850 sledujících uživatele  
 2 týdny · Upraveno · 0

Poprvé v historii proběhlo Fórum European Investment Bank (EIB) za účasti Export Credit Agencies.

Dnešní lucemburská premiéra otevřela diskusi pro exportní pojišťovny a banky v celé Evropě. A je to právě díky České iniciativě, v rámci které již EGAP projednává první obchodní případ. O něm jsme jednali na místě s prezidentkou EIB Nadia Calviño a Andrew McDowell.




51

**Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s. toto znovu zveřejnil(a)**  
 2 d. · 0

Markéta Smočková · 2  
 Vím, v praporečnické lid, napadá a řešení, která dávají smysl.

Defence Tech Innovation 2026 | Ostrava  
 Jsme tu dnes s kolegyní Martina Mlejnkova za Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s. a rády se potkáme s účastníky konference ...více



23

**EGAP**  
 21. prosince 2025 · 0

Ghana se vzpamatovává z ekonomického knockoutu, restrukturalizuje dluhy a nabízí nové obchodní příležitosti.

Ředitel odboru vnitřní politiky EGAP René Ják proto s ministrem financí Ghany Cassielem Ato Bah Forsonem, za přítomnosti velvyslance ČR v Ghaně Pavla Bilek podepsali v Akkře bilaterální smlouvu o restrukturalizaci úvěrů.

Uzavření smlouvy zavřívá několikaletý proces jednání, která za podpory Mezinárodního měnového fondu probíhala od vyhlášení bankrotu Ghany v prosinci 2022.

Obnovení pozastaveného splácení exportních úvěrů spolu s výrazným zlepšením stavu ekonomiky Ghany otvírá prostor pro budoucí další spolupráci s Českými exportéry, která byla i jedním z předmětů jednání prezidenta republiky Petra Pavla během jeho letošní státní návštěvy Ghany.



9

**Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s. toto znovu zveřejnil(a)**  
 1 měsíc · Upraveno · 0

Mikuláš Pýcha · 2  
 Director of Strategic Planning at Exportní garanční a pojišťovací společnost.

EGAP tu je pro všechny, kteří chtějí uspět v zahraničí. Pro ty ekologicky a sociálně odpovědné navíc máme výhodné nabídky podpory. Nebojte se nás oslovit. Velké díky asociaci CSR za spolupráci a letišti Praha za krápné zázemí.

Udržitelný brunch | Turismus a cestovní | 5. února 2026 | Letiště Praha - A-CSR



40


**Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s. + Sledovat**  
 850 sledujících uživatele  
 1 měsíc · 0

Očekávaný vývoj odvětví energetiky v ČR i ve světě byl tématem dnešní konference v Brně.

✓ O tom, jak může tento vývoj podpořit český export, hovořil ředitel odboru aivizic a pojištění dodavatelských úvěrů Jan Dubeč.

✓ Novela zákona nám v loňském roce umožnila pojišťovat také tuzemské dodávky českých exportérů pro zahraniční odběratele. To znamená, že lze pojistit i domácí dodávky pro korejskou společnost KHNP, která zvládla v tendru na dostavbu reaktorů v Dukovanech.

✓ Pojištění #EGAP tak pomáhá doroznávat podmínky českých firem vůči zahraniční konkurenci.




25

**Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s. + Sledovat**  
 850 sledujících uživatele  
 1 týden · 0

Ghana restrukturalizuje své dluhy a jedna z nejrychleji rostoucích ekonomik Afriky už zase přitahuje pozornost vývozců. I těch z Česka.

O tom, jak se daří našim obchodním případům v subsaharské Africe, jsme v EGAPu hovořili s ghanskou velvyslankyní Theresou Adjer-Mensah.

Marek Dlouhý David Havlíček, CFA René Ják



26

**Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s. + Sledovat**  
 850 sledujících uživatele  
 2 měs. · 0

První obchod letošního roku směřuje na Ukrajinu.  
 Vývoz produktů keramického průmyslu je první transakcí letošního roku podpořenou exportní pojišťovnou #EGAP. České zboží putuje na Ukrajinu s našim pojištěním ...více

**FOND UKRAJINA**



1,7  
Očím podpory (mld. Kč)

80  
Počet pojistných smluv (ks)

POPOŘENO

68 %  
Počet pojistných smluv (ks)

223  
Počet přijatých žádostí (ks)

0  
Počet pojistných událostí (ks)

**Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s. + Sledovat**  
 850 sledujících uživatele  
 3 měs. · 0

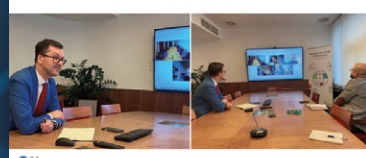
Evropské rozvojové banky perfektně zapadají do plánu České iniciativy. V rozvojových projektech mohou financováním doplnit European Investment Bank (EIB). Na dnešním online setkání se na tom shodli zástupci EDF Management Company a #EGAP.

Český plán na posílení evropské ekonomiky prostřednictvím exportních kreditních agentur (#ECAs) počítá se spoluprací s národními rozvojovými bankami (#DFI). Ty dnes na jednání reprezentovala EDF, která sdružuje 15 rozvojových finančních institucí, jež v roce v roce 2024 spravovaly portfolia v celkové hodnotě 60 miliard eur.

✓ Spolupráce DFI s ECAs je nasmadě zejména v případě projektů na rozvíjejících se trzích, zejména v Africe.

✓ Zemi společného zájmu je jmenovitě také Ukrajina.

✓ Další oblasti, na které padá shoda je region jihovýchodní Asie



26



# DOSTUPNĚJŠÍ ÚVĚROVÁNÍ OBRANNÉHO SEKTORU



S POJIŠTĚNÍM  
OD EGAP

Program podpory  
obrnanného průmyslu  
pomáhá firmám v odvětví  
defense snadněji získat  
bankovní úvěr.

## NA CO ÚVĚR SLOUŽÍ?

- Pořízení nových výrobních kapacit,
- rekonstrukci nebo technologickou inovaci či automatizaci stávajících kapacit,
- zvýšení energetické soběstačnosti a efektivity,
- zvýšení sociální a ekologické udržitelnosti výroby,
- získávání a ochranu intelektuálního vlastnictví,
- financování pracovního kapitálu souvisejícího s investicemi.

## KOMU JE ÚVĚR URČEN?

- Příjemcem úvěru je **český vývozně orientovaný podnik, působící v sektoru obranného průmyslu a národní bezpečnosti.**
- Podíl vývozu na tržbách takového podniku za poslední roční účetní období představuje **alespoň 25 %** (v rámci ekonomicky spjaté skupiny se uznává i vývoz přes člena skupiny).

## HLAVNÍ PARAMETRY POJIŠTĚNÍ

- Žadatelem o pojištění je **banka poskytující úvěr.**
- Pojistné krytí **80 %** (tj. spoluúčast banky **20 %**).
- Dlužníkem je vývozně orientovaný podnik bez rozdílu velikosti.
- Pojištěno je splácení úvěru dlužníkem, pojistná hodnota zahrnuje **jistinu i úroky.**
- Pojištění lze využít na domácí **investiční úvěry** a na související **provozní úvěry.**
- Jednorázové pojistné je určeno dle ratingu dlužníka a délky splatnosti úvěru.

Kompletní znění aktuálních podmínek programu a podmínek pojištění naleznete na našich webových stránkách.

## SPOJTE SE S NÁMI:

**Ing. Michal Janků**

ředitel Odboru pojištění  
vývozních úvěrů a investic  
+420 727 943 419  
jankumi@egap.cz

**Ing. Michal Pravda**

zástupce ředitele  
+420 607 610 477  
pravda@egap.cz



[www.egap.cz](http://www.egap.cz)



---

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