

pojištěno

EGAPEM

MAGAZÍN
ZE ŽIVOTA
ČESKÉHO
EXPORTU

ČERVEN
2026



**Každá kapka
Budvaru je z Budějč.
A tak to zůstane**
Budějovický ležák se dnes prodává
v 75 zemích světa

Startuje soutěž
Exportní cena DHL 2026

strana 2

EGAP hostil v Praze
konferenci exportního
financování
TXF Global 2026

strana 8

ECI and EGAP
strengthen strategic
partnership

strana 10



POJIŠŤUJEME ČESKÝ EXPORT

OBSAH

02 | Startuje soutěž Exportní cena DHL 2026

Obnovená Exportní cena DHL – ocenění českých exportérů

04 | Každá kapka Budvaru je z Budějč. A tak to zůstane

Budějovický ležák se dnes prodává ve více než 75 zemích světa. Přesto se každá jeho kapka vaří tam, kde vznikl – v Českých Budějovicích

08 | EGAP hostil v Praze největší světovou konferenci exportního financování TXF Global 2026

09 | Unie se musí vybavit na globální soutěž

a exportní agentury mohou pomoci

10 | ECI and EGAP strengthen strategic partnership

to enhance trade, investment, and export credit opportunities

12 | Těžební velmoc JAR hledá technologie pro bezpečnější a efektivnější provoz

14 | Ghana, Senegal a Pobřeží slonoviny čelí dopadům konfliktu v Íránu: stejný šok, rozdílné důsledky

19 | Fond Ukrajina: Ještě výhodnější podmínky pro české vývozce

20 | Young Professionals Forum

The Young Professional Paradox

22 | Novinky ze světa trade, export & ECAs

26 | ESG RUBRIKA

28 | Sledujte nás na sítích



ÚVODNÍ SLOVO

Vážení přátelé českého exportu,

ve Vodičkově ulici jsme teď na samém konci června naměřili přes 39 stupňů Celsia. Kolik teploměr ukazoval u Vás? Na každý pád věřme, že extrémně horké dny a noci patří minulosti a pojdme společně teplotní rekordy spláchnout v národním pivovaru Budějovický Budvar. Právě ten se totiž stal premiantem mezi pojištěnými exportéry. V současné době s pojištěním EGAP pivovar vyváží rovnou do šestice exotických trhů a to je s přehledem nejvyšší číslo i v kontextu uplynulých let. S naším pojištěním se „budějcký“ ležák vyváží od Maroka po Malajsii, ovšem celkový počet aktuálních trhů je dokonce kolem 75. **O cestě piva z Českých Budějovic do světa vypráví Petr Dvořák, ředitel Budějovického Budvaru.**

Nejen vývozcům piva je otevřena **soutěž Exportní cena DHL, jejímž partnerem se letos stal EGAP**. Letošní ročník přinese obnovení soutěže po několika letech, kdy soutěž byla přerušena pandemií v roce 2020. Zaměřt se opět na malé a střední exportéry ze všech regionů ČR. Přihlaste se.

Začátkem června jsme měli tu čest **hostit v Praze konferenci TXF Global 2026**, největší světové setkání odborníků na exportní financování. Více než patnáct set zástupců exportních agentur, bank, investorů i exportérů z celého světa přijelo diskutovat o budoucnosti mezinárodního obchodu. Pro nás to byla příležitost představit Českou iniciativu na podporu evropských exportérů, a taky navázat další strategická partnerství. Jedním z nich je **memorandum o spolupráci s exportní pojišťovnou Spojených arabských emirátů ECI**, které otevírá nové možnosti českým firmám na trhu Blízkého východu.

Jakkoli nás pohled na výkon českých fotbalistů proti Jihoafrické republice na fotbalovém mistrovství světa nepotěšil, setkání jihoafrického trhu a českých exportérů slibuje daleko lepší výsledky. Zejména pro firmy z oblasti těžebního průmyslu – **říká v analýze ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade JAR Štěpán Beneš. A analýza EGAP přidává pohled na to, jak se z iránského šoku vzpamatovávají Ghana, Senegal a Pobřeží slonoviny.**

Vlastní pohled na generační střetnutí profesionálů nabízí naše kolegyně, která se zúčastnila fóra Bernské unie **Young Professionals**, jenž se letos konalo v Stockholmu. Every experienced expert was once a beginner, připomíná Eva Materlínová.

Nechybí ani další novinky ze světa ECAs a **v rubrice ESG se ohlédneme za tradiční štafetou UniCredit i za firemním teambuildingem**. Ten jsme letos strávili účastí na kurzu přežití – a to jsme ještě nevěděli, jaké teploty se na nás chystají.

Těším se jako každý rok na setkání s Vámi na agrosalonu **Země živitelka**. A pokud budete mít čas, rád Vás uvítám na **tradičním exportním večeru v pivovaru Budvar**. Jelikož vývoz pivovaru směřuje prakticky do všech podnebných pásem planety, věřím, že tam si společně s případnými vrtochy počasí v pohodě poradíme.

Přeji Vám příjemné čtení

David Havlíček





Startuje soutěž Exportní cena DHL 2026

Obnovená Exportní cena DHL – ocenění českých exportérů

Autor: DHL, EGAP

Po několikaleté přestávce se vrací soutěž **Exportní cena DHL**, která podporuje, oceňuje a propojuje české exportéry z řad malých a středních firem. Projekt založený společností DHL Express již v roce 1997 opět nabídne platformu, kde mohou domácí vývozci sdílet úspěchy, zkušenosti a navazovat nové obchodní kontakty. Partnerem letošního ročníku je **Exportní garanční a pojišťovací společnost (EGAP)**.

„Exportní cena DHL je pro nás srdcovou záležitostí. Chceme zviditelňovat firmy, které dokázaly prorazit v zahraničí, a zároveň jim pomáhat růst – sdílením inspirace, kontaktů a know-how. Jsme rádi, že se po pauze znovu vracíme a můžeme společně oslavit úspěchy českých exportérů. Smyslem soutěže není jen ocenit dosažené výsledky, ale také motivovat další firmy, aby se vydaly za hranice. Těší nás, že se Exportní cena DHL po letech znovu

vrací. Navíc české exportéry podporuje celá skupina DHL Group v České republice, která se do projektu zapojila: DHL Freight, DHL Supply Chain, DHL Global Forwarding a PPL,“ říká Luděk Drnec, obchodní ředitel DHL Express Česká republika.

Letošní ročník přinese obnovení soutěže po několika letech, kdy soutěž byla přerušena pandemií v roce 2020. Zaměří se opět na malé a střední exportéry ze všech

Obnovená Exportní cena DHL – ocenění českých exportérů

- Projekt Exportní cena DHL po několikaleté přestávce obnovuje soutěž v nové formě v letošním roce.
- Soutěž založená v roce 1997 společností DHL Express podporuje, oceňuje a také propojuje české exportéry z řad středních a malých společností.

regionů ČR. Ocenění bude rozděleno do kategorií Malá společnost, Středně velká společnost a Exportér teritoria Asie.

V letošním roce nově navázal DHL Express partnerství s exportní pojišťovnou EGAP, která dlouhodobě podporuje vývoz českých exportérů a jejich rozvoj. Právě letos proto pojišťovna udělí Cenu EGAP soutěžící firmě, která tím získá uznání za úspěšný vývoz do zemí s vysokou rizikovostí.

Dále nás čeká networking formou webinářů a sdílení know-how, setkání s experty na logistiku, financování exportu a rozvoj zahraničního obchodu.

„Posláním EGAPu je pomáhat českým exportérům především na těch nejnáročnějších trzích. Z praxe proto dobře víme, jak

náročné je v zahraničí uspět, protože tam tuzemské firmy měří své schopnosti s těmi nejlepšími z celého světa. Je mi proto také osobní ctí být jako porotce u výběru těch nejúspěšnějších exportérů a jejich projektů, které v Česku jsou,“ říká Martin Růžička, člen představenstva EGAP, který v pojišťovně řídí úsek rizik.

Kdo se může přihlásit

Do soutěže se mohou zapojit **malé a střední podniky** se sídlem v ČR, které prokazatelně vyvážejí své produkty či služby do zahraničí. Konkrétní **kritéria hodnocení a definice kategorií** budou uvedena v pravidlech ročníku na webu soutěže.

O soutěži Exportní cena DHL

Exportní cena DHL vznikla v roce 1997 pod hlavičkou **DHL Express**. Jejím cílem je **oceníť výjimečné exportní výkony**, sdílet inspirativní příběhy a **podporovat internacionalizaci českých firem**. Soutěž dlouhodobě patří k respektovaným platformám pro setkávání exportérů, odborné veřejnosti a partnerů exportu.

O DHL Express

DHL Express je předním světovým poskytovatelem **mezinárodní expresní přepravy** pro podniky všech velikostí. Díky globální síti a lokálnímu týmu odborníků pomáhá českým firmám spolehlivě doručovat do stovek zemí a teritorií po celém světě.



PŘIHLASTE SE DO SOUTĚŽE EXPORTNÍ CENA DHL 2026

ZÁKLADNÍ INFORMACE O SOUTĚŽI

Doba trvání soutěže: 22. 4. – 3. 11. 2026

Uzávěrka přihlášek: 15. 9. 2026

Partner a odborný garant: EGAP – Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s.

Mediální partneři: Wired, Forbes a Investičníweb.cz

Pro přihlášené účastníky a klienty chystáme také sérii odborných webinářů. Témata budeme postupně zveřejňovat.

ODBORNÁ POROTA

O vítězích rozhodne porota složená z předních odborníků:

Ing. Luděk Drnec – generální ředitel DHL Express Czech Republic

Ing. Martin Růžička – člen představenstva a vedoucí úseku řízení rizik EGAP

Petr Horák – generální ředitel PPL CZ

Ing. Jiří Tůma, MBA – generální ředitel DHL Global Forwarding CZ & SK

Ing. Tomáš Kolář, MBA – CEO Linet Group

Ing. Karel Tínl – Head of Digital Wired Czech Republic & Slovakia

JAK SE PŘIHLÁSIT?

Do soutěže se můžete přihlásit jednoduše vyplněním formuláře:



Na webu najdete také kompletní informace o soutěži a pravidla účasti.

www.exportnicena.cz





Každá kapka Budvaru je z Budějč. A tak to zůstane

Budějovický ležák se dnes prodává ve více než 75 zemích světa. Přesto se každá jeho kapka vaří tam, kde vznikl – v Českých Budějovicích

Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP

Od Německa přes Velkou Británii až po Tanzanii, Kambodžu nebo Omán. Budějovický Budvar dnes vyváží své pivo do více než 75 zemí světa a více než 70 procent produkce míří na zahraniční trhy. Jak se otvírají nové exportní destinace, proč se

*každá kapka Budvaru stále vaří výhradně v Českých Budějovicích a kam chce národní pivovar dál růst? O tom jsme si povídali s **Petrem Dvořákem, ředitelem Budějovického Budvaru.***

Do kolika zemí dnes Budvar vyváží?

Přibližně do 75 zemí. Říkám přibližně proto, že některé trhy odebírají pravidelně, jiné třeba jen jednou za několik měsíců. U těch vzdálenějších nebo



menších je proto těžké přesně říct, kdy je ještě považovat za aktivní exportní trh.

Čím jsou ty delší pauzy mezi objednávkami způsobené?

Na některých trzích začínáme jednou konkrétní dodávkou a teprve čas ukáže, jestli se z ní stane pravidelný obchod. U exotických destinací bývá

podařilo vybudovat opravdu zajímavý trh.

V minulosti jsme vyváželi i na Kubu. Zájem tam byl, ale obchod komplikovala složitější platební situace.

Pomohlo vám někdy pojištění exportu?

Pojištění využíváme především jako jistotu při spolupráci s novými partnery,

Nejde nám o to uvařit co nejvíce piva. Chceme vařit špičkový český ležák, prodávat ho jako prémiový produkt a dál budovat jeho renomé po celém světě.

celý proces pomalejší a importéři objednávají v delších intervalech.

Co si pod exotickým trhem představíte?

Patří sem například Omán, Egypt, Kambodža, Tanzanie, Panama nebo některé tichomořské ostrovy. Nově rozvíjíme také Indii a Malajsii. Příjemně nás překvapily třeba Spojené arabské emiráty, kde se po letech práce

zejména na vzdálenějších trzích. Každého importéra si důkladně prověřujeme a podle jeho finanční situace volíme vhodné zajištění. Díky tomu můžeme bezpečně vstupovat i na rizikovější trhy.

Jak malé může být první exportní množství?

Ve většině případů je to jeden kontejner. Od něj se pak odvíjí, jestli bude spolupráce pokračovat.



Zdroj: www.budejovickybudvar.cz



Zdroj: www.budejovickybudvar.cz

Jak velkou roli dnes export hraje?

Zásadní. Dlouhodobě více než 70 procent naší produkce míří do zahraničí. V rámci českých pivovarů je to výjimečný poměr. Největší část exportu směřuje do Evropy, především na naše tradiční trhy, jako jsou Německo, Velká Británie, Rakousko, Polsko nebo Slovensko.

V Německu se vám daří dlouhodobě. Čím to je?

Jsme tam dlouhodobě nejsilnější českou pivní značkou a zároveň patříme mezi nejvýznamnější dovozce piva na německý trh. O přední příčky se přetahujeme s největšími světovými pivovarnickými skupinami, což je pro nás velké ocenění.

Každá kapka Budvaru je z Budějč

Veškeré pivo se stále vaří pouze v Českých Budějovicích?

Ano. Každá kapka Budvaru, kterou si dnes koupíte kdekoli na světě, vznikla v Českých Budějovicích. Je to jeden ze základních pilířů naší značky. Budweiser pro nás znamená pivo z Budějč a právě na tom stojí naše historie i naše pozice ve světě.

Ani s rostoucím exportem neuvažujete o výrobě v zahraničí?

Ne. To není cesta, kterou chceme jít. Naší největší hodnotou je původ. Každá kapka Budvaru bude i nadále z Českých Budějč.

Vyvážíte hlavně Budweiser Budvar Original?

Ano. Více než 90 procent exportu tvoří právě Budweiser Budvar Original. Novější produkty, jako je Budvar 33, zatím zůstávají především na domácím trhu, případně na několika blízkých exportních trzích.



Jak hledáte nové trhy?

Máme obchodní týmy rozdělené podle jednotlivých regionů světa. Vedle péče o naše největší trhy aktivně hledají nové příležitosti. Spolupracujeme s ambasádami, agenturou CzechTrade i místními distributory. Klíčem k úspěchu je najít partnera, který dokonale zná svůj trh a umí pracovat s prémiovým importovaným pivem.

Jak velká je mezi pivovary konkurence?

Je to běžná obchodní soutěž. Každý chce uspět se svou značkou, ale zároveň se v oboru navzájem respektujeme. Zajímavé je to zejména ve světě řemeslných pivovarů, kde je mnohem větší prostor pro spolupráci, sdílení zkušeností a společné projekty.

Od roku 2017 je Petr Dvořák ředitelem národního pivovaru Budějovický Budvar. Rodák z Liberce vystudoval Fakultu sociálních věd na Univerzitě Karlově. Pracoval jako manažer značky Staropramen a poté jako ředitel marketingu v Pivovarech Staropramen. Před svým působením v Budvaru byl sedm let v Londýně mezinárodním ředitelem značky Pilsner Urquell ve společnosti SABMiller.

Šířit českou pivní kulturu do světa

Velkou pozornost budí vaše spolupráce s craftovými pivovary. Má kromě image i obchodní význam?

Naším hlavním cílem není prodávat velké objemy limitovaných piv. Chceme být součástí pivovarské komunity a společně šířit dobré jméno českého ležáku. Tyto projekty jsou pro nás laboratoří nových nápadů a zároveň způsobem, jak ukazovat světu českou pivní kulturu.

Jako národní pivovar cítíme odpovědnost za to, aby český ležák měl ve světě silné postavení. Spolupracovali jsme například s pivovary v Keni, Kanadě, Spojených státech, Austrálii, Itálii, Německu nebo Velké Británii. Společně jsme vařili český ležák z místních surovin podle českých technologických postupů.

Jak taková spolupráce probíhá?

Náš sládek přijede přímo do partnerského pivovaru a společně hledáme nejlepší cestu, jak uvařit skutečný český ležák. Někdy je potřeba upravit technologii nebo dovybavit provoz. Výsledkem ale bývá pivo, které zůstává součástí nabídky daného pivovaru a zároveň představuje českou pivní tradici místním zákazníkům.



Petr Dvořák, ředitel Budějovického Budvaru

Budvar dlouhodobě roste. Jaký je současný výstav?

V loňském roce jsme dosáhli výstavu 1,946 milionu hektolitrů. Od roku 2017 jsme zaznamenali pokles pouze jednou, když jsme přišli o ruský trh, který se nám ale podařilo rychle nahradit. Letos bychom se mohli přiblížit hranici dvou milionů hektolitrů.

Máte ambici dál růst?

Určitě ano, ale naším cílem není být největším pivovarem. Chceme růst především hodnotou značky. Nejde nám o to uvařit co nejvíce piva. Chceme vařit špičkový český ležák, prodávat ho jako prémiový produkt a dál budovat jeho renomé po celém světě. To je cesta, které věříme.



Zdroj: www.budějovickýbudvar.cz



Zdroj: www.budějovickýbudvar.cz

BUDĚJOVICKÝ
Budvar
 NÁRODNÍ
 PIVOVAR

Historie Budějovického piva

1895

Založení Českého akciového pivovaru

Český akciový pivovar (dnešní Budějovický Budvar, n.p.) začal své proslulé pivo vařit 7. října 1895.

1930

Registrace známky Budvar

V roce 1930 si pivovar nechal zaregistrovat svou ochrannou známku Budvar, která byla užívána pro exportní 12° světlý ležák.

1967

Vzniká Budějovický Budvar, národní podnik

V roce 1967 došlo k založení Budějovického Budvaru, n.p., který se stal nástupcem původního akciového pivovaru i pivovaru měšťanského, jejichž ochranné známky z větší části převzal.



Zdroj: www.budějovickýbudvar.cz

EGAP hostil v Praze největší světovou konferenci exportního financování TXF Global 2026

Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP



Ve dnech 9.–11. června 2026 se Praha stala světovým centrem exportního a projektového financování. V produkční spolupráci Exile Group a EGAP se v hotelu Hilton Prague uskutečnila konference **TXF Global 2026: Export, Agency & Project Finance**, největší světové setkání odborníků na exportní úvěry, projektové financování a rozvojové finance.

Konference s podtitulem „Financing the Future – With a Touch of Magic“ přivítala více než 1 500 účastníků z celého světa. Do Prahy přijeli zástupci exportních

úvěrových agentur, rozvojových finančních institucí, komerčních bank, investorů, exportérů, EPC kontraktorů i právních poradců.

„Je to více než událost, je to ekosystém. Patnáct set účastníků trhu, exportních úvěrových agentur, exportérů, dlužníků, sponzorů, developerů, bank, právníků, pojistitelů i akademiků se zde setkala, jednalo a sdílelo zkušenosti v rámci řady odborných diskusí,“ uvedl **generální ředitel společnosti Exile Group Hesham Zakai**.

Význam exportního financování a souvisejících nástrojů zdůraznil ve svém vystoupení také **místopředseda Poslanecké sněmovny Karel Havlíček**. „Využití finančních nástrojů – ať už na bázi bankovních záruk, speciálního pojištění, nebo úvěrů a půjček – dnes představuje obrovskou výzvu, kterou musíme správně uchopit. Jak na národní, tak na evropské úrovni musíme nastavit podmínky pro vznik funkčních nástrojů,“ řekl.

Během tří dnů probíhaly debaty zaměřené na aktuální výzvy světové ekonomiky. Hlavními tématy byly energetická bezpečnost, odolnost dodavatelských řetězců, evropská průmyslová politika nebo budoucnost mezinárodní spolupráce mezi exportními úvěrovými agenturami a finančními institucemi.

EGAP v centru mezinárodní debaty

Do programu konference se zapojili také zástupci EGAP. CEO David Havlíček

vystoupil v panelové diskusi věnované evropské spolupráci a budoucnosti podpory exportu v Evropě. Představil zde Českou iniciativu, návrh EGAP na posílení spolupráce mezi evropskými exportními úvěrovými agenturami s cílem zvýšit konkurenceschopnost evropských exportérů na globálních trzích. Navíc v rámci konference podepsal memorandum o posílení spolupráce s ECI ze Spojených arabských emirátů. „Podepsali jsme memorandum s institucí podobnou EGAPu ze Spojených arabských emirátů, abychom pomohli českým exportérům s uplatněním na tomto trhu,“ dodal **David Havlíček**.

Součástí programu byl také **TXF Czech Market Roundtable**, který moderoval **člen představenstva EGAP Marek Dlouhý**. Diskuse se zaměřila na potřeby českých exportérů a investorů při využívání produktů a služeb EGAP a na možnosti dalšího rozvoje nástrojů podpory exportu.

Konference nabídla rovněž řadu příležitostí k navazování nových obchodních kontaktů a partnerství. Jak zdůraznil **Hesham Zakai**, právě propojování jednotlivých aktérů trhu je jedním z hlavních přínosů akce. „Jsme opravdu vděční, že máme partnery, jako je EGAP, kteří nám pomáhají dát tyto lidi dohromady. Jakmile se lidé setkají, dochází nejen k výměně nápadů, ale také k navazování nových obchodních vztahů.“



Mohravy - stock.adobe.com

Unie se musí vybavit na globální soutěž

a exportní agentury mohou pomoci

Autoři: Adam Jiroušek, Generální ředitelství pro obchod a ekonomickou bezpečnost, Evropská komise, David Havlíček, CEO EGAP

Evropa může fungovat ve prospěch českých firem, jak se ukázalo, když Škodovka na konci dubna podepsala v Uzbekistánu „smlouvu dvacetiletí“ na dodávku deseti souprav elektrických vlaků v hodnotě 120 miliónů euro. Podpisu předcházelo dvouleté úsilí s politickou podporou Prahy i Bruselu a klíčovým činitelem byla i průkopnická spolupráce české exportní pojišťovny EGAP s Evropskou investiční bankou a zárukou EU.

Konec dobrý, všechno dobré? Pohledem globální soutěže se nacházíme na začátku, nikoli na konci, a jedna vlaštovka jaro nedělá, i když si pod křídla zavěsí deset vlakových souprav. *Draghiho zpráva* nás postavila zprudka na zem konstatováním, jak dalece Unie zaostává za Amerikou a Čínou v oblasti špičkových technologií: mezi padesáti vedoucími společnostmi ve světě se našly pouhé čtyři evropské. Na tomto kolbišti se ovšem rozhoduje, kdo v příštích letech ve

světě povede a kdo bude kdovíkam veden, od energetiky až po obranu. Klíčovou roli má přístup ke kritickým surovinám. Čína kontroluje, v závislosti na typu, 60-100 % jejich dodávek. V Africe ztratily evropské firmy zapojené do infrastrukturních projektů za posledních 15 let přibližně 10 % tržních podílů, zatímco čínské firmy své podíly o 15-20 % navýšily. Další regiony včetně východní Evropy a Balkánu sledují obdobný trend.

Unie definovala strategii jako *Global Gateway* nebo zajištění kritických surovin s cílem zvýšit svou konkurenceschopnost a ekonomickou bezpečnost. Sebelepší strategie, aby opustila stránky, na kterých je sepsaná, ovšem potřebuje konkrétní financování. Náklady jsou vysoké a veřejné rozpočty omezené. Řešení? Naše ekonomiky spočívají na fungujícím soukromém kapitálu a ten mohou snižováním rizik mobilizovat veřejné záruky. Viz Škodovka v Uzbekistánu: půjč-

ku poskytuje konsorcium bank zaručené EGAP a Evropskou investiční bankou.

Úspěšný test otevírá cestu k systémovému přístupu. Neudivuje proto, že „česká iniciativa“ k propojení prostředků EU s exportními úvěrovými agenturami pro lepší financování exportérů v Evropě zaujala. Čerstvé usnesení Evropského parlamentu i Závěry Rady ministrů ke *Global Gateway* podporují vytvoření takového mechanismu. Téma konkurenceschopnosti však přesahuje i do dalších politik EU, ať je to již internacionalizace malých a středních podniků, strategické technologie nebo kritické suroviny a vzácné kovy. Ovšemže není třeba připomínat, že přístup k levným penězům je vždycky nad zlato. Tuhle sůl exportního businessu je ještě nutné do evropského receptu přisypat.

Článek vyjadřuje názory autorů, nikoli Evropské Komise



Zdroj: EGAP

ECI and EGAP strengthen strategic partnership

to enhance trade, investment, and export credit opportunities

Autor: Etihad Credit Insurance

Etihad Credit Insurance (ECI), the UAE's official export credit company, has strengthened its strategic **Memorandum of Understanding (MOU)** with Export Guarantee and Insurance Corporation (EGAP), its Czech counterpart, to further strengthen cooperation in ex-

port credit insurance and trade support, facilitate cross-border trade and foreign investment, and create new opportunities for businesses in both countries.

The MoU was signed by **H.E. Raja Al Mazrouei, Chief Executive Officer of**

ECI, and **H.E. David Havlíček, Chairman of the Board of Directors and Chief Executive Officer of EGAP**, on the sidelines of TXF Global 2026 in Prague.

The MoU aligns with ECI's vision to support the UAE's economic diversification

and export-led growth objectives, while advancing the goals of the 'We the UAE 2031' vision, which seeks to position the UAE as a global hub for trade and investment and increase the country's non-oil exports. It is designed to enable businesses in both markets to better manage risk, access new markets, attract investment, and pursue sustainable growth.

Building on the successful partnership established between the two organisations, the renewed agreement provides a comprehensive framework for strengthened cooperation in export credit insurance, including protection against commercial and non-commercial risks, export financing, SME support, market intelligence exchange, country risk information sharing, joint seminars, workshops, conferences and events, and exploring opportunities to support exporters in both countries and third-country markets.

H.E. Raja Al Mazrouei, CEO of Etihad Credit Insurance, said: *"The renewal of our partnership with EGAP reflects our shared commitment to supporting exporters, facilitating international trade, and strengthening economic ties between the UAE and the Czech Republic. By strengthening cooperation in export credit insurance, market intelligence, and knowledge exchange, we are creating new opportunities for businesses in both countries to expand confidently into global markets. This agreement supports ECI's mission to advance the UAE's economic diversification goals and the 'We the UAE 2031' vision by fostering non-oil trade and creating sustainable growth opportunities for UAE-based businesses."*

"The United Arab Emirates is a highly attractive market, particularly for Czech companies operating in the ICT sector. I firmly believe that the availability of financing and insurance support will help further strengthen trade relations between our two countries," said **H.E. David Havlíček, Chairman of the Board of Directors and CEO of EGAP** CEO of EGAP. *"In recent years, with EGAP's support, Czech companies have successfully exported products such as radio communication systems and construction technologies to the UAE."*

The renewal holds further significance as it comes amid continued efforts by both countries to strengthen economic cooperation through the UAE-Czech Joint Economic Committee, which aims to expand collaboration across trade, investment, and knowledge exchange. Bilateral trade continues to grow, with Czech imports from the UAE reaching AED 886.10 million in 2025.

The partnership will further strengthen the exchange of information and market intelligence between ECI and EGAP,

while enhancing support for exporters through expanded access to export credit insurance and risk mitigation solutions. The agreement opens avenues for collaboration in third-country markets and fosters deeper engagement through joint workshops, events, and knowledge-sharing initiatives aimed at helping businesses grow on a global scale. The cooperation will also explore opportunities to support SMEs through insurance and financing solutions that enable them to expand their international reach.



Zdroj: EGAP

Těžební velmoc JAR hledá technologie pro bezpečnější a efektivnější provoz

Komentář poskytl: Štěpán Beneš, ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade JAR (Pretorie)



Zdroj: CzechTrade

Jihoafrická republika disponuje jedněmi z největších zásob nerostných surovin na světě a právě těžební průmysl je klíčovým pilířem celé ekonomiky. Místní těžbařské konglomeráty však čelí rostoucím provozním nákladům, tlaku na hlubinnou bezpečnost a nutnosti technologické transformace. Tento přechod na koncept chytrého dolu (Smart Mining) otevírá rozsáhlé příležitosti pro české exportéry, kteří svou výrobu specializují na technologie, strojírenské komponenty a softwarová řešení.

Tržní kontext a aktuální trendy v JAR

Těžební sektor v Jihoafrické republice tvoří přibližně 6–8 % hrubého domácího produktu a generuje zásadní část devizových příjmů země. Jižní Afrika drží světové prvenství v zásobách kovů platinové skupiny (PGM), chromu či manganu a patří k předním producentům zlata a diamantů.

V roce 2026 prochází odvětví strukturální změnou. Zatímco v předchozích letech trh paralyzovaly masivní výpadky elektřiny (load shedding), stabilizace energetické sítě v průběhu roku 2025 umožnila těžbařům přesunout investiční kapitál od nákupu záložních generátorů k hluboké technologické modernizaci. Hlavními hybateli investic jsou nyní zvyšování efektivity těžby ve velkých hloubkách, automatizace procesů a digitalizace s cílem snížit jednotkové náklady na tunu vytěžené rudy.

Hlavní oblasti příležitostí pro český export

České firmy mají na jihoafrickém trhu tradičně velmi dobrou pověst ve strojírenství a průmyslové automatizaci.

Pro úspěšný vstup je však nutné cílit na specifické technologické mezery, které místní trh nedokáže saturovat z vlastních zdrojů.

Digitalizace, internet věcí a nasazování prvků umělé inteligence

Jihoafrické doly masivně investují do softwarových řešení pro dálkové řízení a prediktivní údržbu. Velkou příležitostí je integrace systémů sběru dat z hlubinných pracovišť.

Prediktivní diagnostika: Systémy a senzory pro sledování opotřebení těžkých strojů (dopravníky, drtiče, vrtné soupravy).

AI a Big Data: Software schopný analyzovat geologická data v reálném čase a optimalizovat trasy podzemní i povrchové logistiky.

Digitální dvojčata: Tvorba virtuálních modelů dolů pro bezpečné testování provozních změn.

Bezpečnost práce a monitorovací systémy

Standardy bezpečnosti práce (Mine Health and Safety) jsou v JAR velmi

názor

přísně vymáhány. Vzhledem k tomu, že se těží v extrémních hloubkách, často přes 3 až 4 kilometry pod povrchem, roste poptávka po technologiích chránících lidské životy.

Úspěšný export vyžaduje znalost místních pravidel

Jihoafrický těžební průmysl je vysoce konsolidovaný, ovládají jej velké nadná-

časný jihoafrický trh mimořádně zajímavou obchodní příležitostí. Probíhající transformace na modernější, bezpečnější a efektivnější provozy totiž vyžaduje právě ta inovativní a technologicky vyspělá řešení, v nichž český průmysl dlouhodobě vyniká. Překonání počátečních bariér, zejména v podobě nalezení správného lokálního partnera, se tak může proměnit v dlouhodobou spolupráci v jednom z nejvýznamnějších těžebních center světa, které slouží i jako strategická vstupní brána do subsaharské Afriky. S orientací na trhu a navazováním prvních obchodních kontaktů vám navíc rády pomohou obě zahraniční kanceláře CzechTrade, které sídlí přímo v Jihoafrické republice.

Těžební sektor v Jihoafrické republice tvoří přibližně 6–8 % hrubého domácího produktu a generuje zásadní část devizových příjmů země.

Lokalizační systémy: Pokročilá řešení pro vyhledávání pohřešovaných osob v podzemí (Missing Persons Locator Systems), která reflektují nové vládní regulace.

Detekce plynů a mikroklimatický management: Inovativní senzory pro měření koncentrace nebezpečných plynů a monitorování stability důlních děl.

Autonomní a dálkově ovládané stroje: Technologie umožňující eliminovat přítomnost lidské obsluhy v nejrizikovějších úsecích ražby.

Energetická efektivita a zelená těžba

Těžbařské společnosti jsou největšími soukromými investory do obnovitelných zdrojů energie v JAR. Vedle budování vlastních solárních parků hledají technologie ke snížení energetické náročnosti samotné těžby.

Energeticky úsporné pohony: Dodávky vysoce účinných elektromotorů, frekvenčních měničů a transformátorů pro důlní infrastrukturu.

Elektrifikace flotil: Náhrada naftových podzemních vozidel elektrickými či hybridními pohony.

Recyklace a čištění vody: Technologie pro uzavřené cykly procesní vody a odstraňování kyselých důlních vod (Acid Mine Drainage).

rodní a lokální domy (např. Anglo American, Sibanye-Stillwater, Impala Platinum nebo Gold Fields). Úspěšný export vyžaduje splnění specifických podmínek:

Legislativa B-BBEE (Broad-Based Black Economic Empowerment)

Jde o klíčový socioekonomický nástroj v zemi. Těžaři jsou legislativně nuceni nakupovat přednostně od dodavatelů s vysokým B-BBEE ratingem (podíl černošského vlastnictví). Český exportér proto musí spolupracovat s místním registrovaným agentem nebo distributorem, který tato kritéria splňuje, jinak se e-mailové nabídky nedostanou ani do fáze tendru.

Lokální zastoupení a servis: Velké doly nevyjednávají s firmami, které nemají zajištěnou okamžitou technickou podporu a dostupnost náhradních dílů přímo v Jihoafrické republice, nejlépe pak v provinciích Gauteng nebo North West.

Reference z reálného provozu: Jihoafričtí nákupčí jsou konzervativní a preferují technologie otestované v obdobně náročných podmínkách (tzv. proven technology). Reference z evropských hlubinných dolů jsou velkou výhodou.

Přes překážky k dlouhodobému partnerství

Přes všechna uvedená specifika a regulační náročnost představuje sou-



Zdroj: Adobe Stock

Ghana, Senegal a Pobřeží slonoviny čelí dopadům konfliktu v Íránu: stejný šok, rozdílné důsledky



Zdroj: Adobe Stock

Autor: Kateřina Šotková, Specialista teritoriálních analýz EGAP

Konflikt v Íránu, který měl podle původních vyjádření americké administrativy trvat pouze několik týdnů, se nakonec protahuje výrazně déle, než se očekávalo, a citelně se promítá do globální ekonomiky. Klíčovým kanálem přenosu šoku přitom není jen zhoršená bezpečnostní situace, ale i bezprostřední reakce trhů, rejdařů a investorů na vývoj konfliktu.

Ropa, doprava a kritický Hormuz

Eskalace se nejsilněji odráží ve zvýšené volatilitě energetických trhů a růstu nákladů na dopravu. Hormuzský průliv představuje kritické úzké hrdlo, kterým za běžných podmínek prochází přibližně čtvrtina světového námořního obchodu s ropou a zhruba pětinu globálního obchodu s LNG, přičemž

většina těchto toků směřuje do Asie. Očekávání budoucího vývoje cen ropy však neurčuje pouze délka trvání konfliktu, ale také míra fyzického poškození a provozních výpadků energetické infrastruktury v zemích Perského zálivu (GCC) a možnosti případných alternativních tras. Ty jsou ovšem kapacitně značně omezené a nedokážou plně nahradit standardní objemy přepravy.

Dražší logistika a inflační tlak

Inflační tlaky se do globální ekonomiky přelévají několika kanály současně. Nejde pouze o vyšší ceny ropy a energií, které zdražují pohonné hmoty a dopravu napříč odvětvími, ale také o narušení širších obchodních toků.

se trhů a růstem nákladů financování, zejména u vysoce zadlužených ekonomik.

Tento vývoj může brzdit nebo oddalovat uvolňování měnové politiky v části světa. Vedle krátkodobých šoků zároveň konflikt posiluje i dlouhodobější tendence, především snahu o urychlení energie-

V západní Africe se tak rýsuje smíšený obraz, zatímco ropní exportéři mohou profitovat z růstu globálních cen ropy, většina ekonomik regionu však bude vystavena tlaku dražších dovozů, oslabených veřejných financí, vyšší inflace

Před eskalací konfliktu procházelo Hormuzským průlivem podle odhadů zhruba 4 až 10 % globální kontejnerové dopravy.

Ještě před eskalací konfliktu procházelo Hormuzským průlivem podle odhadů zhruba 4 % až 10 % globální kontejnerové dopravy, což znamená, že omezení tranzitu může vést i k výpadkům a nedostatku jiného zboží. Situaci dále zhoršují skokové nárůsty nákladů na námořní přepravu nad rámec samotného paliva, zejména v důsledku vyšších pojistných přírůstků, přesměrování tras a omezené dostupnosti alternativ.

Část přepravy se navíc prodlužuje kvůli zhoršené bezpečnosti na náhradních trasách, především v oblasti Rudého moře, kde útoky na lodní dopravu vedly již dříve k objížděním kolem mysu Dobré naděje a k výraznému prodloužení doby i nákladů přepravy.

Paralelně se dostávají pod tlak i letecké logistické sítě. IATA v souvislosti s konfliktem v oblasti Perského zálivu poukazuje na pokles globální poptávky po letecké nákladní dopravě a na narušení provozu v klíkových uzlech. Analýzy zároveň naznačují, že přibližně pětina světových leteckých nákladních toků prochází přes region Blízkého východu, takže omezení vzdušného prostoru působí jako rychlý multiplikátor narušení v globálních dodavatelských řetězcích.

Růst globální averze k riziku

Na makroekonomické úrovni pak kombinace dražších energií, vyšších přepravních nákladů a zvýšené nejistoty obvykle vede k růstu globální averze k riziku. Ta se projevuje tlakem na posilování amerického dolaru, oslabováním měn rozvíjejících

tické transformace a diverzifikaci zdrojů. Aktuální vývoj totiž znovu připomíná strategická rizika spojená s nadměrnou závislostí na jednom regionu.

Západní Afrika: jeden šok, odlišné dopady

Intenzita dopadů konfliktu zůstává výrazně regionálně nerovnoměrná. Zatímco dovozně orientované ekonomiky čelí zhoršení obchodní bilance a růstu nákladů na energie, země vyvážející komodity mohou krátkodobě těžit z vyšších cen.



Zdroj: Adobe Stock



Zdroj: Adobe Stock



Zdroj: Adobe Stock



Zdroj: Adobe Stock

a pravděpodobného poklesu zahraničních investic v důsledku rostoucí globální averze k riziku.

Klíčovou roli přitom hraje struktura energetického sektoru. Některé země sice ropu těží, ale nedisponují dostatečnou rafinační kapacitou, a jsou proto nadále závislé na dovozu benzínu a nafty.

Naopak státy s rozvinutější zpracovatelskou infrastrukturou nebo ty, které stojí na prahu rozvoje nové těžby, mohou vysokých cen využít k posílení devizových rezerv a fiskální pozice.

Celkově však tento šok zůstává pro západoafrické ekonomiky obzvlášť citlivý. Paliva představují klíčový vstup do dopravy i výroby, a jejich zdražení se proto rychle promítá do inflace, sociální stability i fiskální politiky. V souhrnu lze očekávat, že čistý dopad případného delšího uzavření Hormuzského průlivu bude pro většinu afrických ekonomik spíše negativní, zejména pro dovozce ropy, paliv a dalších energetických zdrojů s omezenými fiskálními a externími rezervami.

Ghana: Ghana je v paradoxní situaci, ačkoliv je totiž producentem ropy, nedokáže z ní v dostatečné míře vyrábět finální paliva pro domácí trh, a proto musí většinu benzínu a nafty dovážet (asi 90 % domácí spotřeby pokrývá importem).

V praxi to znamená, že konflikt sice může zvýšit nominální příjmy z exportu surové ropy, ale tento pozitivní efekt je znehodnocen prudkým nárůstem dovozních nákladů na hotová paliva v prostředí dražší energie, dražší dopravy a vyššího pojištění přepravy. Dopad se tak u Ghany rychle přelévá do inflace. Růst cen

paliv se obvykle okamžitě promítá do nákladů na dopravu, a tím i do cen potravin a služeb. Současně platí, že logistické a pojistné přírážky, které konflikty v klíčových námořních uzlech vyvolávají, zvyšují dovozní fakturu i u zboží mimo energetiku, takže tlak na ceny může být širší než jen u paliv.

Vyšší dovozní účet navíc vytváří tlak na devizové rezervy a kurz cedi, přičemž oslabení měny pak zdražuje další dovoz a posiluje „druhé kolo“ inflace. Zasažen je i kakaový sektor. Konflikt přes energii a dopravu zdražuje i hnojiva a logistiku, což snižuje marže a čisté příjmy v zemědělství. Současně roste riziko oslabení globální poptávky po produktech, které mají povahu zbytnější spotřeby, jakými jsou finální produkty kakaového průmyslu.

Trh s kakaem navíc v posledních letech ukázal citlivost na nákladové i poptávkové šoky. Zprávy o napětí v dodávkách a zároveň o slabších objemech zpracování ilustrují, že vysoké ceny a nejistota mohou poptávku tlumit. Naopak pozitivní kompenzační kanál pro Ghanu představuje především zlato. V období geopolitického napětí často roste zájem o bezpečná aktiva a zlato může posilovat, což zlepšuje exportní příjmy.

Tento dočasný „polštář“ však neřeší strukturální problémy Ghany, jakými jsou extrémní dovozní závislost na palivech a zranitelnost měny. V neposlední řadě je negativem i dražší obsluha dluhu, neboť konfliktem vyvolaná volatilita a vyšší rizikové prémie ztěžují financování a mohou zvyšovat očekávané úrokové sazby, což je pro Ghanu v prostředí napjaté fiskální situace obzvlášť nepříjemné.

Pobřeží slonoviny: Pobřeží slonoviny je na tom ve srovnání s Ghanou strukturálně lépe, protože má funkční rafinační základnu a část palivového řetězce je schopno pokrývat domácí produkcí. Asi 60 % domácí spotřeby paliv je pokryto domácími zdroji, země tedy není čistě importérem hotových paliv v takové míře jako Ghana. Přesto i zde konflikt zdražuje dovozní složku a přes vyšší náklady dopravy a pojištění se může promítnout do domácích cen.

Důležitým rozdílem je také očekávaný růst produkce ropy a plynu. Pobřeží slonoviny v posledních letech akceleruje díky offshorovým projektům, především na poli Baleine. Ropné pole Baleine je označováno za největší uhlovodíkový objev v zemi, přičemž rozvoj dalších fází těžby výrazně navyšuje produkční kapacitu. V prostředí vyšších cen energií

ní polštář. Klíčový ropný projekt Sangomar dosáhl první produkce v červnu 2024, čímž Senegal vstoupil do období, kdy se exportní příjmy začínají postupně materializovat.

Zároveň se objevují zprávy o navyšování produkčních výhledů a o tom, že ropné příjmy by mohly přesáhnout

Omezení LNG přepravy a zvýšená bezpečnostní rizika se totiž rychle promítají do cen i dostupnosti plynu. Energetický šok způsobený konfliktem tak může krátkodobě zvyšovat exportní výnosy Senegalu, zlepšovat běžný účet a posilovat schopnost vlády stabilizovat domácí

Zranitelnost vůči konfliktu se u Pobřeží slonoviny podobně jako v případě Ghany projeví zejména přes kakaový sektor.

to vytváří dodatečný fiskální a devizový prostor, který může vláda využít ke zmírnění dopadů na domácnosti či citlivé sektory. Zranitelnost vůči konfliktu se ale u Pobřeží slonoviny podobně jako v případě Ghany projeví zejména přes kakaový sektor.

Vyšší ceny hnojiv a logistické náklady zhoršují ekonomiku produkce, přičemž v době globální nejistoty může kolísat i poptávka po zpracovaných kakaových produktech. Lze proto očekávat, že část vyšších ropných příjmů bude politicky obtížné nevyužít na podpůrná opatření pro zemědělství a sociální tlumení zdražování, což může omezit čistý fiskální přínos.

Oproti Ghaně však Pobřeží slonoviny těží také ze svého měnového režimu. Jako člen WAEMU používá CFA frank a společnou centrální banku měnové unie BCEAO, což obvykle zvyšuje kurzovou stabilitu a snižuje riziko náhlé devalvační spirály, kterou může zažít Ghana. Vyšší globální úrokové sazby jsou i zde nepříjemné, ale při stabilnějším měnovém rámci a obecně lepším přístupu na finanční trhy by mělo být riziko eskalace dluhové služby nižší než u Ghany.

Senegal: Senegal se ve srovnání s předchozími dvěma zeměmi nachází v odlišné fázi energetického cyklu. Stojí teprve na počátku těžby ropy a zejména zemního plynu, a proto mohou vysoké ceny energií vyvolané geopolitickým šokem vytvořit výrazný finanč-

miliardu amerických dolarů ročně, což dobře ilustruje potenciální fiskální význam tohoto sektoru. Pozitivní fiskální dopady projektu Sangomar se sice projeví spíše postupně a nevyřeší krátkodobá fiskální rizika, v delším horizontu však mohou výrazně posílit rozpočtové příjmy státu prostřednictvím daní, dividend a licenčních poplatků.

Oproti Ghaně a Pobřeží slonoviny je zde navíc patrná relativně větší role zemního plynu a silnější napojení na globální plynárenské trhy, které jsou v obdobích napětí v Perském zálivu mimořádně citlivé.



Zdroj: Adobe Stock



Zdroj: Adobe Stock

ceny paliv a potravin bez okamžité potřeby výrazných rozpočtových zásahů.

Důležitá je také snaha zejména evropských zemí diverzifikovat zdroje zem-

ního plynu a snižovat závislost na tradičních dodavatelích. V tomto kontextu se nové projekty v Senegalu a širším regionu západní Afriky dostávají více do popředí zájmu, což může zvyšovat poptávku po senegalském LNG a posilovat jeho exportní potenciál. Pro Senegal tak energetický šok může představovat i příležitost k hlubší integraci do globálních energetických trhů.

Pozitivní je také skutečnost, že Senegal sdílí s Pobřežím slonoviny stabilizační efekt CFA franku a institucionální rámec centrální banky BCEAO, což přispívá ke kurzové stabilitě a omezuje přenos dovozních šoků do domácí ekonomiky. Tento faktor zvyšuje důvěru, že cenové tlaky nebudou zesilovány prudkými výkyvy měnového kurzu.

Senegal je ve srovnání s předchozími zeměmi v odlišné fázi energetického cyklu, a proto mohou vysoké ceny energií vyvolané geopolitickým šokem vytvořit výrazný finanční polštář.

Zásadní roli hraje i samotná velikost ekonomiky, protože u relativně menšího HDP mají nové příjmy z ropy a plynu relativně výraznější dopad, takže mohou působit jako strukturální posun ve fiskálním prostoru.

Negativní stránkou zůstávají vyšší globální úrokové sazby a s nimi spojené náklady na obsluhu dluhu. Rostoucí devizové příjmy z ropy a plynu však Senegalu dávají možnost vytvářet rezervy a alespoň částečně tyto tlaky kompenzovat, což celkově zlepšuje jeho odolnost vůči externím šokům.

Výsledek testu odolnosti ekonomik

Konflikt v Íránu funguje pro Ghanu, Pobřeží slonoviny a Senegal jako test strukturální odolnosti, neboť shodný šok v podobě dražší energie a logistiky má velmi rozdílné dopady podle energetického mixu a fáze rozvoje energetického sektoru. Ghana zůstává nejzranitelnější, protože vyšší exportní příjmy z ropy nedokážou vykompenzovat vysokou dovozní závislost na hotových palivech ani související inflační a kurzové tlaky. Pobřeží slonoviny je díky rafinační kapacitě a rostoucí produkci ropy odolnější a celkový dopad je spíše mírně negativní, i když kakaový sektor zůstává citlivý na dražší vstupy a logistiku. Naopak Senegal může krátkodobě z nastalé situace těžit, protože jako nový producent ropy a zejména plynu profituje z vyšších cen i relativně významného přílivu příjmů vzhledem k velikosti ekonomiky.



Zdroj: Adobe Stock



Zdroj: Adobe Stock

Fond Ukrajina: Ještě výhodnější podmínky pro české vývozce

Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP

Státní exportní pojišťovna EGAP mění podmínky pojišťování programu Fond Ukrajina. Nově se prodlužuje doba splatnosti na 2 roky, snižuje se cena pojistného a změkčuje se podmínka platební zkušenosti s dovozcem. Změnu na návrh ministerstva průmyslu a obchodu schválila vláda.

„Naším cílem je, aby naše firmy byly na zahraničních trzích co nejméně konkurenceschopné. Proto posilujeme nástroje státu, které exportérům pomáhají financovat obchod i na složitějších trzích. Úprava Fondu Ukrajina zjednodušuje podmínky a zvyšuje jistotu pro české firmy, které tam chtějí podnikat,“ říká **1. místopředseda vlády a ministr průmyslu a obchodu Karel Havlíček**.

„Stabilní a předvídatelné podmínky jsou pro české firmy zásadní. Navržená úprava proto posiluje jejich jistotu při působení na tamním trhu. Změna nezatíží



Na Ukrajinu míří hlavně zemědělské stroje

státní rozpočet a jasně podporuje české exportéry,“ uvedla **ministryně financí Alena Schillerová**.

Nově tak budou mít čeští vývozci k dispozici více pojistných produktů, u kte-

rých se navíc snižuje přírůstek k pojistné sazbě na polovinu, tedy na 10 procent. Prodlužuje se maximální délka pojištění z 1,5 na 2 roky. Další pozitivní zprávou je rozvolnění požadavku na pozitivní platební zkušenosti s dovozcem a dlužníkovo oprávnění ukrajinských úřadů hradit své závazky do ČR.

„Fond Ukrajina udržuje obchodní vazby s Ukrajinou a umožňuje českým firmám bezpečně vyvážet do země, kde probíhá válečný konflikt,“ řekl **předseda představenstva EGAP David Havlíček**.

S Fondem Ukrajina české firmy v současné době vyvážejí do země víc pojištěného zboží než před válkou. Loni podpořený obchod dosáhl 733 milionů korun. A celkově objem podpory Fondu Ukrajina vůči českým firmám dosahuje téměř 1,7 miliardy korun. Dosud přitom nezaznamenal jedinou pojistnou událost a program je tak ziskový.



Young Professionals Forum

The Young Professional Paradox

Autor: Eva Materlínová, PR and Marketing Specialist EGAP



nings of their career in the export credit and investment insurance industry. The forum is a part of this initiative and for the 5th year provides people from the industry with the opportunity to meet, learn and share. Meet at informal dinners, learn during the two-day seminars, and share at the networking and breakout sessions.

The seminars, led by both younger and older professionals, spanned a wide range of current topics. We learned about shifting alliances in the Middle East so as to diversify global partnerships to navigate heightened regional volatility.

Rising of the defence sector was another major topic of this year's conference. It discussed the approach of Italy, Germany, USA and Sweden to reaching or surpassing NATO's 2 % benchmark in defence spending. In terms of defence sector development, we found out that there is a lot to learn from Sweden as it is a prime example of a country with highly developed domestic military-industrial complex led by manufacturers such as Saab. This is mostly due to the fact that Sweden officially joined NATO as the 32nd member in March 2024, ending over 200 years of military non-alignment. Therefore, for the most part, they had to rely on themselves in national security.

Furthermore, from the case study on project finance of mining and minerals, we could also learn firsthand, that sometimes, even when meeting all of the legal requirements and upholding complete transparency in the

Nowadays, there is a growing expectation that people at the beginning of their careers should arrive in the workplace not only young and ambitious, but already fully formed professionals. Before they have had time to make mistakes, learn, and grow, they are expected to demonstrate expertise, leadership, and a clear sense of direction, which makes many of us feel pressured and insufficient before even realizing what our roles in the company entail.

Applying into this year's Young Professional forum, I had no idea what to expect or what I could contribute with. Seeing my senior colleagues at EGAP with many years of practice and experience, I could only see the great paradox of being young and already a professional. However, after attending the

forum, I realized that professionalism cannot simply be defined only by the age or years of working experience, but also by the mindset and the ability to accept our "unprofessionalism". In other words, to be willing to learn from our mistakes. What matters is not that we do not make any mistakes, but that we learn how to manage them. I would even argue that the more mistakes you make along the way, the better you will be in managing them in the future. Which is exactly what me and my colleague Martina understood in just three days of attending this year's event in Stockholm.

The Young Professionals Initiative was launched in 2019 by the Berne Union as a platform to promote the development of young people in the begin-



case of insuring and financing of a project, you can stumble into a PR press catastrophe.

The Young Professionals Forum reminded us that every experienced expert was once a beginner, uncertain of their abilities

In the terms of catastrophes, we also explored how climate changes worsen the naturally occurring ENSO (El Niño Southern Oscillation), which in turn hugely influences the world economy.

While the seminars represented a traditional sense of learning, meeting with international people and sharing experiences brought us just as many benefits. Both younger and older colleagues from private as well as public sectors shared their career journeys. It showed that there are many paths which lead to being a professional in your field. Either you choose the single vertical path, which leads to higher positions within your field, or you can choose among the many splitting horizontal paths. Because higher is not synonymous to further, and career growth is not always vertical. Sometimes mov-

ing forward means moving sideways. As long as you find a position and field which suits you, you can reach just as much recognition for what you do as long as you do it well.

The informal dinners reminded us that, while we are all aspiring professionals at the beginning of our careers, we are still young individuals with interests, passions, and lives beyond our job titles. These parts of ourselves are not separate from our professional development. On the contrary, they often shape it. The conversations that begin over shared hobbies, personal experiences, or even completely unrelated topics can become the source of new ideas, meaningful connections, and unexpected opportunities.

Perhaps that is one of the most important lessons for young professionals today: building a career is not only about collecting experience and achievements. It is also about remaining curious, nurturing our interests,

and allowing our personal and professional identities to grow together.

So, is it a paradox to be young and professional? Perhaps not. The real paradox lies in expecting professionalism to mean having all the answers from the very beginning.

The Young Professionals Forum reminded us that every experienced expert was once a beginner, uncertain of their abilities. Professionalism is not defined by age, titles, or the absence of mistakes. It is defined by curiosity, humility, and the willingness to learn from others and from our own experiences.

After three days in Stockholm, I left with many new insights, valuable connections, and one reassuring realiza-

The Berne Union's Young Professionals (YP)

The Berne Union's Young Professionals (YP) Initiative was launched in 2019 to increase the role of early-career professionals within the association by providing a platform that promotes engagement and enhances the value of its activities for young, junior, and rising professionals in the export credit and investment insurance industry.

The Young Professionals Forum

is a three-day event and one of the flagship activities organized by the YP Core Group. Now in its fifth year, it continues to provide participants with a valuable opportunity to learn, connect, and exchange experiences with peers from across the industry.

tion: we do not have to become fully formed professionals overnight. We simply have to remain open to learning, because becoming a professional is not a destination we reach at a certain age. It is a lifelong process of growth, one conversation, one challenge, and yes, sometimes one mistake at a time.



Novinky ze světa trade, export & ECAs

Autor: Jana Ševcová, specialista mezinárodních vztahů EGAP

KUKE POSKYTNE POJISTNÉ KRYTÍ NA UKRAJINĚ VE VÝŠI 1,5 MLD EUR

Polská agentura pro exportní úvěry Kuke spustila mechanismus přepravního zajištění v hodnotě 1,5 miliardy EUR, který má chránit polské dopravce působící na Ukrajině.

Tento program je navržen tak, aby poskytoval pojistné krytí pro rizika, která jsou obvykle ze standardních komerčních pojistných smluv vyloučena, a to v rámci snahy chránit polské podniky působící na Ukrajině.

Umožňuje polským dopravcům a zasilatelům získat komplexní ochranu pro jejich přeshraniční činnosti, včetně projektů zaměřených na obnovu staveb poškozených ruskou invazí.

*„Obnova Ukrajiny představuje pro polské podnikatele obrovskou příležitost, ale jsou s ní spojena i zřejmá rizika,“ uvedl **Andrzej Domański, polský ministr financí a hospodářství.***

„Zmírněním těchto mimořádných rizik nechráníme pouze nákladní vozy; zajišťujeme celý dodavatelský řetězec a připravujeme půdu pro to, aby polské podniky mohly hrát vedoucí roli v poválečné obnově. Jedná se o skutečný model státní podpory soukromého podnikání.“

V rámci tohoto mechanismu, který podle ECA pokryje „pojistnou mezeru“ vzniklou v důsledku války na Ukrajině, převezme Kuke 80 % rizika pojistitelů výměnou za 80 % pojistného.

V loňském roce dala Evropská komise Polsku zelenou k nabídce tohoto zajištění, když shledala, že je v souladu s pravidly

dly Unie pro státní podporu a: *„Je nezbytné, přiměřené a úměrné.“*

Největší komerční pojistitel v zemi, společnost PZU, se jako první přihlásil k tomuto programu, který je k dispozici všem domácím pojistitelům do konce června 2027.

Program se vztahuje jak na silniční, tak na železniční dopravu a umožňuje pojištitelům pokrýt rizika, včetně války, terorismu, sabotáže a konfiskace majetku, a dále nabízí rozšířenou pojistnou ochranu v oblasti přepravy nákladu, odpovědnosti za škodu způsobenou třetím osobám a pojištění proti srážce a úrazu.

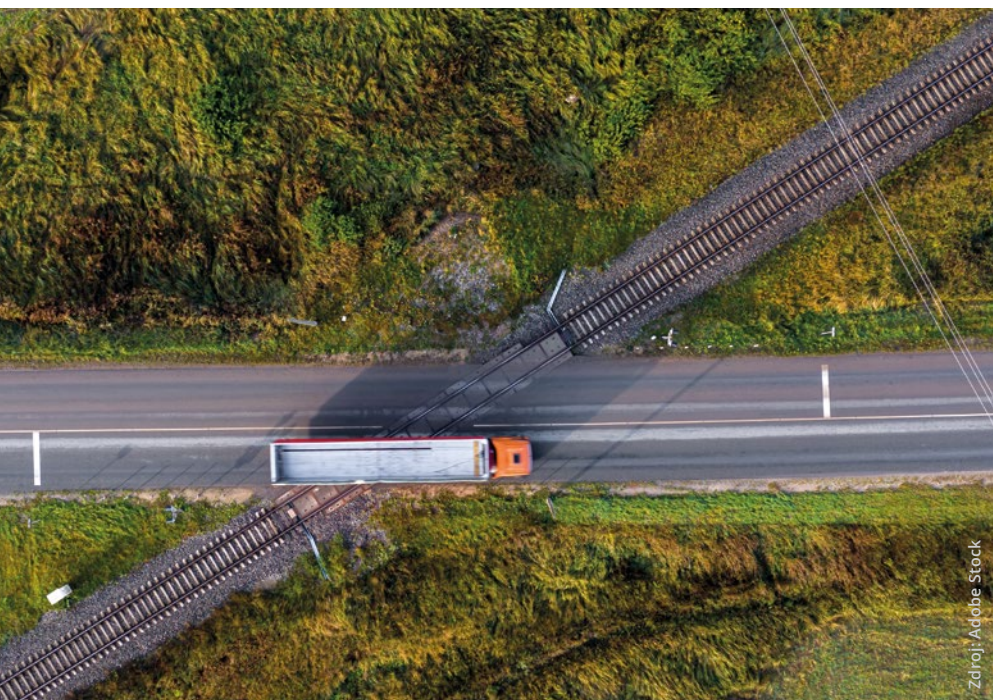
Generální ředitel agentury Kuke Janusz Wladyczak uvedl, že: *„Agentura je první v Evropské unii, která poskytuje tento typ podpory, což polským dopravcům zajistí plnou provozní kapacitu na ukrajinském trhu a zároveň podpoří růst polského vývozu.“*

„Stojí za to využít tyto jedinečné evropské nástroje k podpoře expanze v náročných podmínkách,“ dodal.

Prezident PZU Bogdan Benczak dodal, že: *„Spuštění programu ukončilo období nejistoty pro polské dopravce, kteří dosud často museli vstupovat na Ukrajinu bez krytí významných majetkových rizik.“*

US EXIM PODPORÍ VÝVOZ ZKAPALNĚNÉHO ZEMNÍHO PLYNU (LNG) DO EGYPTA

Exportně-importní banka Spojených států (US Exim) podepsala významnou smlouvu o pojištění vývozních úvěrů v hodnotě přesahující 2 miliardy USD



na podporu vývozu zkapalněného zemního plynu (LNG) do Egypta, jelikož se v důsledku konfliktu na Blízkém východě zhoršuje situace v zásobování energií v tomto regionu.

Součástí dohody je americká společnost **Hartree Partners** zabývající se obchodem s energií a komoditami a egyptská státní ropná a plynárenská společnost **Egyptian General Petroleum Corporation (EGPC)**.



Zdroj: Adobe Stock

V rámci této dohody bude US Exim podporovat dodávky LNG plánované na roky 2026 a 2027 na základě smluv společnosti Hartree s EGPC.

„Toto schválení umožňuje využití amerických energetických zdrojů na klíčovém trhu, podporuje americké vývozce, kteří potřebují partnera ochotného konkurovat, a prohlubuje strategický vztah, který zajišťuje naše dodavatelské řetězce, a otevírá nové příležitosti pro americký průmysl,“ uvedl **předseda US Exim John Jovanovic**.

Americký chargé d'affaires v Egyptě Robert Silverman dodal, že: *„Dohoda umožní Egyptánům získat spolehlivou a cenově dostupnou energii a americkým společnostem podpořit dobře placená pracovní místa doma a posílit americké vedoucí postavení na globálním energetickém trhu.“*

US Exim – který v současné době prochází přezkoumáním Senátem, jelikož usiluje o prodloužení svého mandátu o 10 let, který vyprší na konci roku 2026 – uvedl, že: *„Schválení podporuje konkurenceschopnost amerických výrobců a vývozců na strategických mezinárodních trzích.“*

USA jsou již nyní největším vývozcem LNG na světě – podle údajů o přepravě společnosti **London Stock Exchange Group** – USA v roce 2025 vyvezly rekordních 111 milionů tun. Jsou také největším dodavatelem LNG do Egypta, jak informovala společnost **Egypt Oil & Gas**.

Dohoda přichází v době, kdy americký prezident Donald Trump vyjednává s íránským vedením o znovuotevření Hormuzského průlivu, jehož uzavření podle Mezinárodní energetické agentury fakticky odstranilo z trhu více než pětinu globálních dodávek zkapalněného zemního plynu.

AFREXIMBANK SPOUŠTÍ KRIZOVÝ PROGRAM V SOUVISLOSTI S KONFLIKTEM NA BLÍZKÉM VÝCHODĚ

Africká exportně-importní banka (Afreximbank) představila program podpory v hodnotě 10 miliard USD zaměřený na obchod, který je určen pro africké a karibské ekonomiky postižené krizí na Blízkém východě.

Představenstvo Afreximbank schválilo Program reakce na krizi v Perském zálivu, jehož cílem je zajistit dovoz základního zboží poskytováním krátkodobé likvidity a deviz podnikům a věřitelům v obou regionech.

Program se zaměří na dovoz paliv, zkapalněného zemního plynu (LNG), potravin, hnojiv a léčiv do zemí, které čelí výpadkům v dodávkách a růstu cen v důsledku konfliktu na Blízkém východě a dramatického poklesu provozu v Hormuzském průlivu.

Podpoří také vývozce energie a nerostných surovin v Africe poskytnutím předvývozního financování, provozního kapitálu a financování zásob, aby jim po-

mohl těžit z vyšších cen a přeměrovaných obchodních toků.

V dlouhodobém horizontu si program klade za cíl posílit odolnost afrických a karibských ekonomik rozšířením výroby a vývozu komodit, mimo jiné podporou dokončení projektů v oblasti energetiky, logistiky a infrastruktury, které byly zpověděny v důsledku konfliktu.

Eskalace napětí na Blízkém východě *„zasáhla globální ekonomiku, přičemž africké a karibské ekonomiky nesou největší část dopadů,“* uvedla Afreximbank.

Zpráva zveřejněná v dubnu Organizací OSN pro obchod a rozvoj uvádí, že rozvojové ekonomiky čelí v důsledku krize „nejzávažnější“ hrozbě, přičemž vlády nemohou účinně řešit rostoucí náklady na dovoz kvůli oslabení měn a již existující zadluženosti. Země jako Demokratická republika Kongo, Keňa, Nigérie a Uganda jsou velmi citlivé na ekonomické otřesy kvůli své závislosti na dovozu energie a hnojiv.

Pokles dodávek síry – z nichž přibližně polovina obvykle prochází Hormuzským průlivem – také způsobuje zpomalení průmyslové výroby v africkém měděném pásu, uvedlo **Světové ekonomické fórum**.

Program Afreximbank pro reakci na krizi navazuje na podobná nouzová opatření přijatá v jiných obdobích geopolitických otřesů, včetně pandemie covid-19



Zdroj: Adobe Stock

a narušení způsobené ruskou invazí na Ukrajinu v roce 2022.

V rámci této iniciativy banka vyplatila téměř 40 miliard USD, čímž pomohla zemím překlenout nedostatky v likviditě a udržet přístup k základním komoditám.

„Chápeme, jak fungují naše ekonomiky a jaké jsou slabá místa spojená s těmito přechodnými krizemi,“ uvedl **prezident a předseda představenstva Afrexim-bank George Elombi**.

„Tento program pomůže africkým zemím hladce se přizpůsobit současné krizi a zároveň posílí jejich odolnost vůči budoucím otřesům prostřednictvím opatření, která změní strukturu jejich ekonomik.“

UK EXPORT FINANCE PODPŮRILA PROJEKT MODERNIZACE PŘÍSTAVU V NIGÉRII

Britská agentura pro exportní úvěry (UKEF) poskytla záruku za úvěr ve výši 746 milionů liber (902 milionů USD) od banky **Citi**, který je určen na financování přestavby dvou hlavních nigerijských obchodních přístavů.

Dohoda mezi UK Export Finance (UKEF), **Nigerijskou přístavní správou (NPA)** a **Federálním ministerstvem** financí byla podepsána 19. března 2026 během návštěvy nigerijského prezidenta **Boly Ahmeda Tinubu** v Downing Street.

Financování bude koordinovat a zajišťovat londýnská pobočka banky Citi a bude poskytnuto prostřednictvím odběratelského úvěru UKEF. Finančním poradcem byla společnost **SkyKapital** a jako partner pro zajištění vystupovala polská pojišťovna KUKA.

Úvěr pokrývá 96,19 % celkových nákladů projektu a to za „velmi atraktivních dlouhodobých finančních podmínek,“ uvedla nigerijská federální vláda ve svém prohlášení.

Richard Hodder, globální ředitel pro exportní a agenturní financování v bance Citi, uvedl, že: *„Banka je potěšena, že může podpořit NPA a nigerijskou federální vládu při financování tohoto klíčového infrastrukturního projektu a že poskytne jeden z největších úvěrových rámců, jaký kdy byl v západní Africe realizován.“*

Finanční prostředky budou použity na renovaci dvou největších národních námořních infrastrukturních zařízení v zemi, přičemž nejméně 236 milionů liber z dodavatelských smluv směřuje k britským společnostem.

Společnost **British Steel** dodá 120 000 tun ocelových bloků stavebním firmám **Hitech Nigeria** a **ITB Nigeria**. Jedná se o kontrakt v hodnotě 70 milionů liber, který představuje největší exportní zakázku tohoto britského výrobce podpořenou UKEF.

Dva přístavy, kterých se dohoda týká, jsou Lagos Port Complex (Apapa Quays) a TinCan Island Port Complex, rovněž v Lagosu.

„Prostřednictvím strategických partnerství, jako je toto s Velkou Británií, klademe základy pro novou éru efektivity, transparentnosti a konkurenceschopnosti v nigerijském přístavním systému,“ uvedl **nigerijský ministr pro námořní ekonomiku Adegboyega Oyetola**.

Dodal, že díky transformaci přístavů dojde k výraznému zkrácení doby odbavení plavidel a doby zdržení nákladu, protože automatizované procesy nahradí zastaralé postupy s velkým množstvím papírování a rozšířená kapacita pomůže zmírnit úzká místa.

„Modernizovaná infrastruktura umožní rychlejší odbavení dovozu a vývozu, sníží náklady podniků na překročení lhůty pro vykládku a logistické náklady, výrazně zlepší předvídatelnost a transparentnost pohybu nákladu a přinese vyšší příjmy pro rozvoj země,“ uvedl Oyetola.

Podle UKEF podepíší Spojené království a Nigérie souběžně s oznámením dohody s Nigerijskou přístavní správou *memorandum o porozumění*, které stanoví rámec pro „potenciální budoucí spolupráci“.

Memorandum vymezuje seznam prioritních projektů Nigérie a oblasti, v nichž bude tato země usilovat o financování a podporu ze strany exportní úvěrové agentury, přičemž: *„Spojené království z toho bude mít přímý prospěch díky významnému zapojení do dodavatelského řetězce.“*

Generální ředitel UKEF Tim Reid uvedl, že: *„Dohoda demonstruje plnou schopnost UK Export Finance otevírat transformativní příležitosti pro britské podniky a položila základy pro hlubší, dlouhodobý vztah s Nigérií, který otevře dveře britským vývozcům v celém regionu.“*

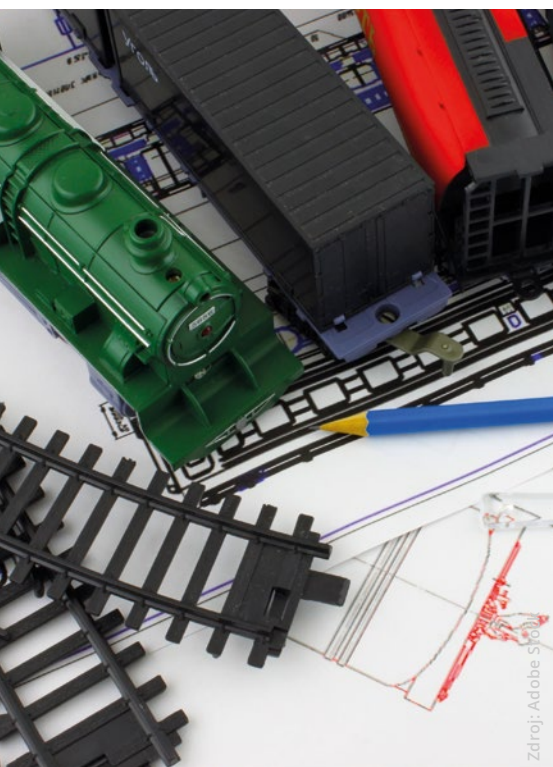


Zdroj: Adebbe Stock

Díky této dohodě se celková podpora agentury v západní a střední Africe zvýší na více než 3 miliardy liber. Oznámení přichází v době, kdy UKEF zintenzivňuje úsilí na podporu exportérů v zemi, včetně nového finančního balíčku ve výši 11 miliard liber zaměřeného na malé a střední podniky.

ECAS PODPOŘÍ PROJEKT ŽELEZNICE V TANZANII V HODNOTĚ 2,3 MILIARDY USD

Banka **Standard Chartered** zprostředkovala syndikovaný úvěr ve výši 2,33 miliardy USD na velký železniční projekt v Tanzanii, na němž se podílejí i agentury pro podporu exportu (ECAs).



Po dokončení bude tato železnice se standardním rozchodem spojovat přístavní města Dar es Salaam a Mwanza a bude představovat jeden z největších infrastrukturních projektů v historii Tanzanie.

Financování pokrývá třetí, čtvrtý a pátý z celkem pěti úseků. V rámci třetího a čtvrtého úseku bude turecká stavební



firma **Yapi Merkezi** budovat asi 430 km tratě z Makutupory do Isaky.

Standard Chartered zastupoval tanzanské ministerstvo financí jako jediný globální koordinátor, bookrunner, pověřený hlavní aranžér, agent úvěru a věřitel pro všechny tři úseky.

Úvěry od **švédských agentur EKN a SEK, polské Kuke a italské Sace** přispěly částkou 1,32 mld. USD, zatímco další dvě agentury – **japonská Nippon Export and Investment Insurance a švýcarská Swiss Export Risk Insurance** – poskytly zajištění.

Úvěry od EKN a Kuke pro třetí a čtvrtý úsek byly podepsány v roce 2025 a úvěr od Sace pro tyto úseky byl podepsán v roce 2026.

Zbývajících 462 milionů USD bylo dohodnuto v roce 2023 a pochází od komerčních bank a institucí pro financování rozvoje.

Úsek číslo pět, který spojí Isaku s Mwanzou a měří přibližně 249 km, realizuje společnost **China Civil Engineering Construction Corporation** a je financován z úvěru ve výši 559 milionů USD poskytnutého čínskou agenturou pro podporu exportu Sinosure.

Železnice propojí Dar es Salaam s vnitrozemskými státy Burundi, Rwandou a Demokratickou republikou Kongo.

Cílem je „*podnítit ekonomický rozvoj vnitrozemských oblastí Tanzanie a poskytnout pracovní příležitosti místnímu obyvatelstvu,*“ uvedla banka.

Herman Kasekende, generální ředitel Standard Chartered Tanzania, poznamenal: „*Zavázali jsme se pomáhat financovat realizaci rozsáhlé infrastruktury na podporu udržitelného růstu v Africe a těšíme se, že tento železniční projekt posílí postavení Tanzanie jako předního logistického uzlu, což podpoří regionální obchod a tvorbu pracovních míst.*“

Ciro Aquino, vedoucí pracovní skupiny pro Afriku ve společnosti Sace, uvedl, že: „*Podpora ze strany italské ECA dokládá její silné odhodlání posilovat a podporovat italský dodavatelský řetězec a etablovat italské firmy jako klíčové partnery v oblasti propojení a hospodářského růstu Afriky.*“

Janusz Władyczak, generální ředitel společnosti Kuke, dodal: „*Tato investice dokazuje zásadní význam mezinárodní spolupráce a využití potenciálu finančních institucí z různých zemí k dosažení významného a rozsáhlého pozitivního dopadu na životy lidí v Africe.*“



Zdroj: EGAP

ESG RUBRIKA

Autoři: Vendula Koláčná, účetní EGAP, Klára Frančová, podpora PR a marketingu EGAP, Eva Materlínová, specialista PR a marketingu

Od „antiběžce“ k „Štafette z EGAPu“

Na Unicredit štafetu jsem se přihlásila, protože mám ráda výzvy a ráda si posouvám vlastní hranice. Ještě před dvěma lety bych se označila za „antiběžce“ a vůbec by mě nenapadlo, že se někdy zúčastním běžeckého závodu. O to větší radost mám z toho, kam jsem se za tu dobu posunula. Velké díky také patří mému týmu „Štafetkám z EGAPu“ – Káje, Naty a Terce – že se připojily.

Atmosféra celé akce byla skvělá, plná energie a vzájemné podpory. I když každý běžel svůj úsek samostatně, výsledek byl společným úspěchem celého týmu. Bylo příjemné vidět kolegy v jiné roli než v kanceláři a společně si užít sportovní odpoledne. Byla to skvělá zkušenost a krásný příklad toho, jak dokáže sport spojovat lidi. Účast na štafetě pro mě byla velmi pozitivní zkušeností a ráda se podobných firemních aktivit zúčastním i v budoucnu.

Vendula Koláčná, účetní EGAP



Zdroj: EGAP

Teambuilding: Umění přežít

Letošní celofiremní teambuilding byl věnován dovednostem, které prověřují samostatnost, spolupráci i schopnost zachovat chladnou hlavu v nestandardních situacích. Pod vedením zkušených instruktorů jsme se seznámili se základy přežití v přírodě a vyzkoušeli si řadu praktických aktivit.

Naučili jsme se rozdělat oheň pomocí křesadla, vyčistit vodu z přírodních

zdrojů, vyrobit improvizovaná nosítka, postavit přístřešek nebo se orientovat v terénu s využitím mapy a kompasu. Jednotlivé úkoly prověřily nejen naši zručnost a pohotovost, ale také schopnost spolupracovat, koordinovat své kroky, komunikovat a společně hledat funkční řešení.

A přestože doufáme, že získané znalosti nebudeme muset využít v praxi, odnesli jsme si nevšední zážitek a řadu nových dovedností.



Zdroj: EGAP



Zdroj: EGAP



Zdroj: EGAP



Zdroj: EGAP

Zaměstnanci EGAP šlápli do pedálů pro zdraví i planetu

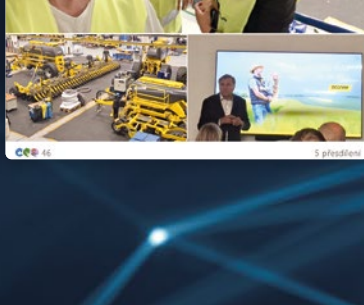
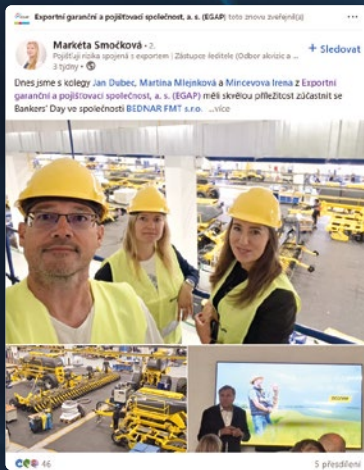
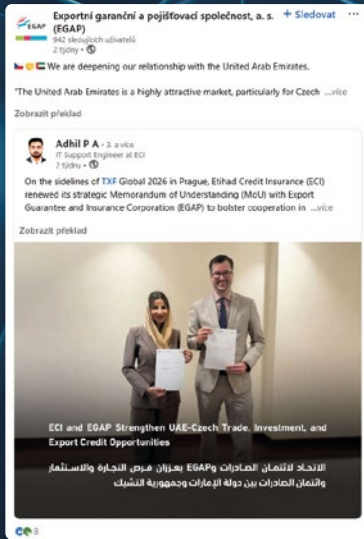
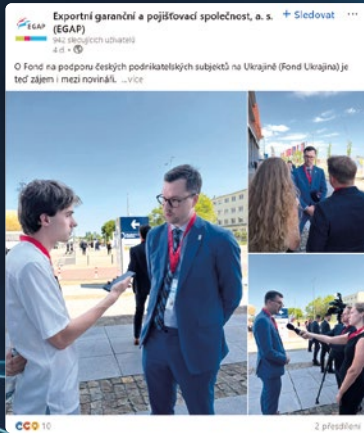
V letošním ročníku květnové výzvy „Do práce na kole“ se zapojilo 23 zaměstnankyň a zaměstnanců EGAP, kteří vytvořili celkem šest týmů. Společně tak přispěli nejen k vlastnímu zdraví, ale i k ochraně životního prostředí.

Účastníci vyměnili auta i veřejnou dopravu za ekologičtější alternativy, a do práce vyráželi na kole, koloběžce nebo po svých. Jejich nasazení se promítlo i do výsledků: všech šest týmů dohromady urazilo úctyhodných **4 343 kilometrů**.

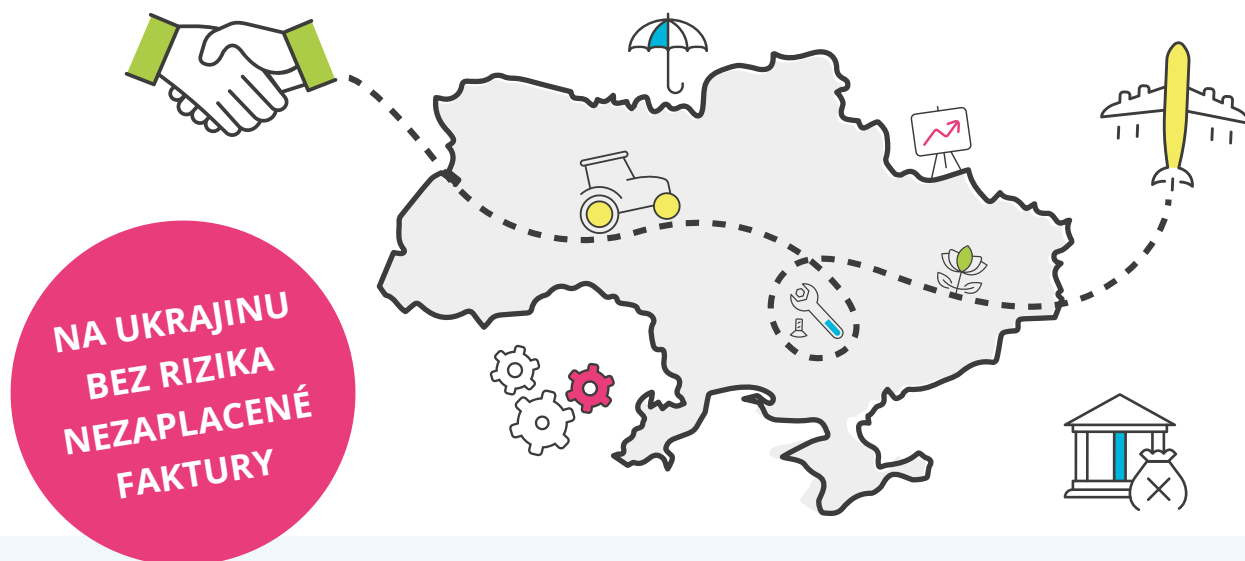
Pro srovnání, v loňském ročníku se výzvy zúčastnilo 26 osob v osmi týmech a společně dosáhli výkonu 3 274 kilometrů. Letošní účastníci tak posunuli latku výrazně výš a potvrdili, že jim odhodlání rozhodně nechybí.

Neméně důležitý je i ekologický přínos celé akce. Díky aktivní dopravě se podařilo ušetřit přibližně 900,2 kilogramu emisí CO₂ ve srovnání s cestami automobilem.

Sledujte nás na sítích



FOND NA PODPORU ČESKÝCH PODNIKATELSKÝCH SUBJEKTŮ NA UKRAJINĚ



České vývozce pojišťujeme proti politickým a komerčním rizikům spojeným s vývozem zboží a služeb a s jejich financováním.

- Podpořte obchodní vztahy s ukrajinskými zákazníky
 - Získejte konkurenční výhodu
 - Využijte potenciál tohoto trhu

PŘEHLED ZÁKLADNÍCH PODMÍNEK POJIŠTĚNÍ FONDU:

Možné typy pojištění dle platných Všeobecných pojistných podmínek

- **pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru proti riziku nezaplacení „B“** (pojistné krytí 90 %, spoluúčast 10 %)
- **pojištění bankou financovaného dodavatelského úvěru proti riziku nezaplacení „Bf“** (pojistné krytí 95 %, spoluúčast 5 %)
- **pojištění proti riziku nemožnosti plnění smlouvy o vývozu „V“** (pojistné krytí 85 %, spoluúčast 15 %)
- **pojištění úvěru na předexportní financování a zvyšování mezinárodní konkurenceschopnosti „F“** (pojistné krytí 80 %, spoluúčast 20 %)
- **pojištění záruk spojených s vývozem a investicemi „Z“** (pojistné krytí dle typu záruky a typu čerpání 80–95 %, spoluúčast 5–20 %)
- **pojištění potvrzeného akreditivu nebo odkupu pohledávek z akreditivu „E“** (pojistné krytí 95 %, spoluúčast 5 %)



Předmět vývozu **zboží a služby** na základě smlouvy o vývozu

Maximální pojistná hodnota **5 mil. EUR**
pojištěné riziko omezeno na jednoho zahraničního kupujícího / dlužníka / vývozce / vývozně orientovaný podnik / příkazce záruky celkem částkou max. 5 mil. EUR

Maximální pojistná doba **délka rizika do 2 let**
resp. maximální délka splatnosti pojištěného úvěru. U pojištění ostatních rizik se jedná o dobu trvání pojistného krytí dle pojistné smlouvy

Pojištění je určené pro obchodování s firmami, které se nacházejí mimo bezprostřední ohrožení válečnou zónou a je u nich dohledatelná pozitivní platební zkušenost.

Kompletní znění aktuálních podmínek programu naleznete na našich webových stránkách.

SPOJTE SE S NÁMI: tel. +420 222 842 328
akvizice@egap.cz
www.egap.cz



Exportní garanční
a pojišťovací
společnost, a.s.





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