

Exportéři načerpali 6,8 miliardy s EGAP Plus za pouhých 9 měsíců. Firmě PF Plasty pomohly garance vyrábět autodíly i hračky

2.5.2024 - Jan Černý | Exportní garanční a pojišťovací společnost

Prakticky 70 procent plastových výlisků výrobce ze slezské Chuchelné putuje do firem vyrábějících pro automobilový průmysl. Jejich součástky jako například komponenty světlometů se pak nacházejí téměř v každém autě na českých silnicích.

„Pandemie přetrhala dodavatelské řetězce. Lidi byli v karanténách, nepracovalo se. Válka na Ukrajině na nás dolehla možná ještě hůř než covid. Firmy se začaly zvedat, trh se zotavil, lidé chtěli nakupovat auta, domácí spotřebiče a všechno ostatní a v tom přišel ten cenový šok, kdy se zdražily energie a také suroviny. To byl veliký problém,“ vysvětluje **Libor Černý, ředitel divize automotive, BR Group.**

„Naše dodávky z poloviny směřují do zahraničí, na Slovensko, do Německa a odtamtud dál. Například dodáváme pro vrtačky Black and Decker. Ty se prodávají po celém světě a stejně tak koncernové automobily,“ upřesňuje **výkonný ředitel firmy PF Plasty Tomáš Müller.**

Právě velkým exportujícím firmám, které se vinou války na Ukrajině dostaly do problémů, nabízela exportní pojišťovna EGAP speciální záruky EGAP Plus. Cílem programu s rozpočtem přes 6 miliard korun bylo pomoci českým vývozcům v těžkém období načerpat od komerčních bank co nejrychleji peníze na provoz. A to se povedlo. „EGAP nám velice pomohl při značně složité situaci, kdy jsme v době dozívající pandemie použili záruku na garantování úvěru, respektive refinancování pro udržení výroby. To bylo v době skokového zvýšení cen energií v době války na Ukrajině. Úroveň poptávek kvůli pandemii poklesla téměř až na nulu,“ vzpomíná na rok staré události Müller. „Bez pomoci od EGAPu by bylo těžké se z toho dostat,“ dodává Černý.

Díky záruce firma načerpala bankovní úvěr a tím získala čas na provedení nutných optimalizačních opatření. Stejně jako ostatní exportéři, kteří s garancemi EGAP Plus načerpali dohromady přes 6,8 miliardy korun. Peníze pomohly například zachovat výrobu letadel či jízdních kol. O program byl tak vysoký zájem, že jej exportéři vyčerpali během prvních devíti měsíců roku. EGAP ovšem pomáhá exportérům se získáváním provozních a investičních úvěrů od komerčních bank dál novým nástrojem.

„Jedná se o pojištění pro vývozně orientované podniky, s nadsázkou tomu říkám domácí pojištění. Je to totiž pojištění, ke kterému není potřeba exportní kontrakt. Stačí, že se na tržbách firmy alespoň ze čtvrtiny podílí export, a naše pojištění ji může pomoci načerpat bankovní úvěr,“ vysvětluje **předseda představenstva EGAP David Havlíček.**

Pojištění vývozně orientovaným podnikům je stejně jako v případě EGAP Plus určené firmám ze všech oborů. Ať jsou jejich klienty automobilky či třeba koneční zákazníci.

„Čeká nás teď úplné zprovoznění systému automatického plánování výroby. Chtěli bychom se dále soustředit na výrobu pro automotive a rozšířit výrobu pro Black and Decker. Ovšem to je hudba budoucnosti,“ vypočítává plány firmy PF Plasty její šéf Tomáš Müller.

<https://www.egap.cz/cs/exporteri-nacerpali-68-miliardy-s-egap-plus-za-pouhych-9-mesicu-firme-pf-pla>

[sty-pomohly-garance-0](#)