

Jak se prosadit ve světě

PRŮVODCE
PRO ÚSPĚŠNÉ
EXPORTÉRY



Svět se mění a s ním
i podmínky obchodování.

Globalizace, digitalizace....

Nikdy nebylo snazší najít nové zákazníky
a lukrativní nové trhy.

Je jedno, v čem podnikáte, globální trh
je příležitostí prodat vaše výrobky a služby
za hranice Česka!

A my vám rádi pomůžeme.



Ministerstvo zahraničních věcí
České republiky



Krajský exportní specialista

Váš průvodce na cestě k exportu a růstu

Při vstupu na zahraniční trhy, hledání zákazníků nebo ošetřování rizik nabízí Hospodářská komora ČR, státní instituce a jejich partneři řadu služeb pro české podniky. Všechny tyto služby pro vás chceme zajistit jednoduše, srozumitelně a navíc přesně ve chvíli, kdy je potřebujete. Proto vám představujeme krajské exportní specialisty.

Krajský exportní specialista (KES) bude vaším průvodcem státní i podnikatelskou podporou při pronikání na zahraniční trhy. KES pro vás bude snadno dostupný, protože sídlí přímo u vás v regionu na krajské hospodářské komoře.

Co pro vás krajský exportní specialista udělá?

- V první řadě se krajský exportní specialista seznámí s vaší firmou, projedná s vámi exportní záměry, zkušenosti i příležitosti, které chcete využít. Osobní kontakt a vzájemnou důvěru, i v dnešní internetové době, považujeme za základní vklad do vzájemné spolupráce.
- Společně si připravíte roční plán státní i podnikatelské podpory exportu vaší firmy, ve kterém si stanovíte kroky, nástroje a partnery vašeho růstu. Může jít opravdu o řadu položek – od zapojení se do projektu ekonomické diplomacie, exportní mise, vyhledání obchodního partnera na vybraném trhu nebo zajištění předexportního financování.
- Pro menší a začínající exportéry doporučujeme zpracování samotného exportního plánu, který se zaměří nejen na exportní aktivity v zahraničí, ale i na přípravu doma ve firmě. I pro exportní plány máme odborníky, se kterými vás rádi seznámíme.
- Následně vás specialista bude podporovat během realizace záměrů, ať už vše pobeží hladce, nebo bude třeba cokoli zlepšit nebo zrychlit. Pokrok a zpětnou vazbu si potvrdíte na pravidelných schůzkách.

Když jsme to dokázali my, zvládnete to také!



David Pavlis

Založil a dodnes řídí softwarovou firmu Javlin, která svým klientům pomáhá se zvládním toků obrovského množství dat, jejich propojováním a efektivním využitím. Mezi zákazníky Javlinu patří provozovatel největší světové sítě elektronických plateb Visa nebo proslulý německý časopis Der Spiegel. Technologie Javlinu využívá i kanadské ministerstvo obrany.

Zdeněk Příhoda

Založil společnost PŘÍHODA s.r.o., která nyní patří mezi světové výrobce tkaninových potrubí. Výrobky z Hlinska už se uplatnily ve veřejných budovách v různých oblastech světa. Prestižní byly dodávky pro olympijské vesnice v Turíně a v Soči. V roce 2017 se firma rozhodla expandovat a v Číně a Mexiku založila dceřiné společnosti. Na českém trhu prodávají své výrobky sami, v zahraničí pak prostřednictvím výhradních distributorů.



Ivo Holík

Založil společnost Holík International v roce 1993 a nejprve se věnoval produkci pracovních rukavic. Postupem času se firma zaměřila na výrobu hasičských zásahových rukavic a speciálních rukavic pro armádu, policii a záchranáře. Ve výrobě tato ryze česká společnost pojí tradiční rukavičkářské řemeslo s nejnovějšími technologiemi v tomto oboru. Nyní patří mezi 5 nejvýznamnějších evropských producentů hasičských zásahových rukavic.

Roman Juračka

Založil společnost Traco spol. s.r.o., která vyrábí a vyváží obuvnické a koželužské stroje do celého světa.

Finančně náročnou přípravu zakázky na vývoz obuvnických strojů do Keni mu domácí banka ČSOB pomohla překonat poskytnutím předexportního financování a banka keňského zákazníka otevřela přes ČSOB neodvolatelný dokumentární akreditiv (LC).





Proč exportovat?



Vyrábíte produkty nebo poskytujete služby, které mají úspěch a našly si své zákazníky v Česku? Pak splňujete základní předpoklad pro to, abyste je nabídli i za našimi hranicemi. Říkáte si, to není nic pro nás, jsme moc malá firma, náš sektor je složitý, byly by to jen starosti...? Zkuste se na svoji budoucnost podívat jinak!

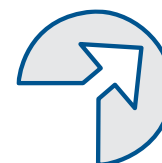
Export je cestou růstu



Získáte cenné zkušenosti



Budete konkurenceschopnější



Otevře se Vám více prostoru pro inovace



Získáte nové zákazníky



Vaše produkty budou známé za hranicemi Česka



Rozložíte svá rizika, protože nebudete závislí na jednom trhu



Vaše produkty a služby budou mít delší komerční životnost



Naučíte se využívat finanční nástroje pro váš růst



Vašich 5 prvních kroků pro úspěšný start



Existuje pět vyzkoušených kroků, které vám pomohou k úspěšnému exportu. A v každém z nich vám můžeme pomoci.



1. Kontaktujte svého Krajského exportního specialistu

Krajský exportní specialista působí v regionu při krajských hospodářských komorách a pomůže Vám na cestě k úspěšnému exportu.



2. Udělejte si průzkum

Průzkum potenciálu trhu a zákazníků je zásadní – musíte vždy znát specifika trhu a vědět jaké překážky vás na trhu čekají!



3. Plánujte

Ve chvíli, kdy dokončíte svůj průzkum trhu a víte, jaké jsou vaše finanční možnosti, potřebujete exportní plán. V něm si stanovíte, jak proniknete na nový trh.



4. Najděte klienty

Nejprve zjistěte, jestli budete potřebovat agenta, distributora nebo budete prodávat napřímo. Nebo vám třeba bude stačit prodej online.



5. Najděte finanční zdroje

Zjistěte si co nejvíce informací ohledně toho, kolik peněz budete pro rozvoj svého zahraničního obchodu potřebovat. A nezapomeňte, že to zahrnuje i investice, které budete potřebovat na reklamu a další nezbytnosti.

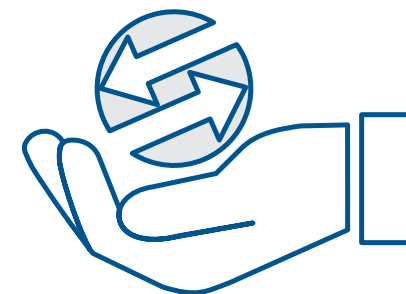


Průzkum trhu a vyhledávání partnerů

Vaše předexportní rozhodování



Co a kam chcete vyvážet?

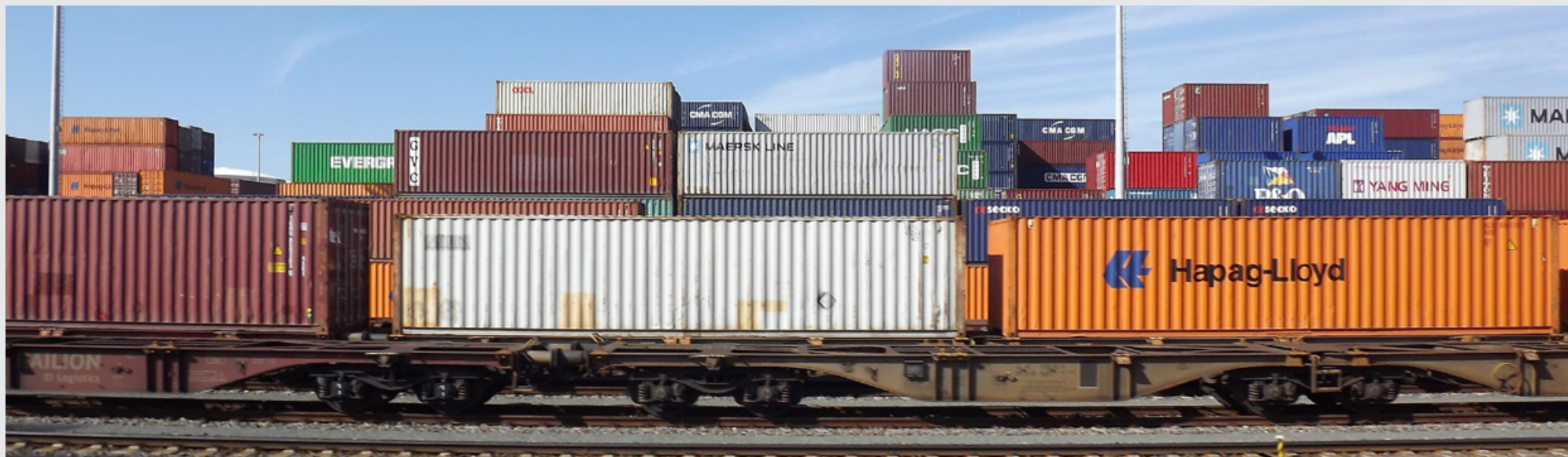


Potřebujete najít co nejhodnější trhy, kde bude po vašich výrobcích či službách poptávka

- Prostudujte si Mapu globálních oborových příležitostí z dílny Ministerstva zahraničních věcí:
→ www.businessinfo.cz/mop
→ www.mzv.cz/mop
- Seznamte se s podmínkami podnikání v zemích světa prostřednictvím souhrnné teritoriální informace:
→ www.businessinfo.cz/ti
- Zjistěte, co se aktuálně děje ve vašich zájmových teritoriích:
→ www.komora.cz/news_category/aktuality-z-teritorii/
- Kontaktujte jednotné místo pro exportéry – Klientské centrum pro export:
→ www.businessinfo.cz/kce



- Ověřte si na stránkách Ministerstva zahraničních věcí, zda v dané zemi má Česko ambasádu a ekonomického diplomata. Jednotná zahraniční síť je zastřešená zastupitelskými úřady ČR v zahraničí:
-> www.mzv.cz/uradycr
- Využijte ČSOB Trade Club – novou unikátní online službu pro exportéry. ČSOB Trade Club vám pomůže vybrat vhodný exportní trh a jednoduše získat aktuální informace o zemích, které vás zajímají (statistiky trhů, legislativa, předpisy a celní pravidla dle produktů pro 190 zemí):
-> www.csob.cz/tradeclub
- Prověřte si rizikovost nových trhů. Napoví vám tak zvaná klasifikace OECD, která všechny země řadí podle rizika do kategorií 0 - 7 a kterou se řídí exportní pojišťovny:
-> www.egap.cz/cs/klasifikace-zemi
- Sektorové rozvojové platformy vám pomohou s vývozem do rozvojových zemí a jsou schopné realizovat větší projekty v rámci fondů rozvojové spolupráce:
-> www.mzv.cz/platformy
- Prozkoumejte on-line databázi zahraničních poptávek, investičních příležitostí, zahraničních tendrů a projektů:
-> www.businessinfo.cz/prilezitosti
-> www.komora.cz/offer_and_demand_category/nabidky-a-poptavky-zahranicnich-firem
- Prověřte, jaké doprovodné dokumenty budete pro vývoz vašeho produktu do dané země potřebovat. S tím vám pomůže Odbor usnadňování obchodu a služeb Hospodářské komory ČR:
-> www.komora.cz/odbor-usnadnovani-obchodu-sluzeb
- Zjistěte si, zda není v dohledné době plánována nějaká akce na podporu vývozu, např. projekt na podporu ekonomické diplomacie MZV ČR. Ten má různé formy třeba sektorové mise, incomingové mise či účasti na veletrhu, pak se můžete zapojit a ukázat svoji výrobu. Výhodou je, že pro ni ambasáda připraví prezentace, jednání a schůzky s relevantními partnery:
-> www.mzv.cz/proped





Komu chcete prodávat?

Najít spolehlivého partnera v novém teritoriu bývá nejtěžší. Stejně jako uzavřít spolupráci s novým distributorem. A to především proto, že byste si ho měli pro začátek dobře prověřit. I tady ale nabízíme pomoc:

- Setkání se zahraničními partnery organizuje Hospodářská komora, ta má také kontakty na obdobné komory v zahraničí. V tomto případě můžete kontaktovat síť HK ČR v regionech. Krajsí exportní specialisté při krajských hospodářských komorách vám poradí, kde získat exportní kontakty.
→ www.komora.cz/komorova-sit/regiony
- Využijte ČSOB Trade Club a jednoduše získáte kontakty na vhodné a prověřené obchodní partnery/klienty členských bank aliance z 33 zemí světa.
→ www.csob.cz/tradclub
- Prověřte si, zda se do daného teritoria nepřipravuje podnikatelská mise v doprovodu některého českého ústavního činitele. Takové mise se samozřejmě můžete zúčastnit.
→ www.komora.cz/zahranicni-aktivity/zahranicni-mise-2
- Získejte další asistenci při rozvoji vašeho obchodu v zahraničí prostřednictvím Czech Business Centres při ambasádách ČR v zahraničí.
→ www.mzv.cz/cbc
- Potenciální partnery v zahraničí vám mohou pomoci najít také experti z jednotné zahraniční sítě, především obchodní radové na ambasádách nebo zástupci Czech-Trade. V tomto případě se s požadavky obraťte na Klientské centrum pro export.
→ www.businessinfo.cz/kce



Zajištění financí a pokrytí rizika



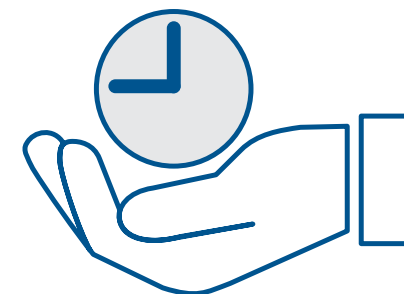
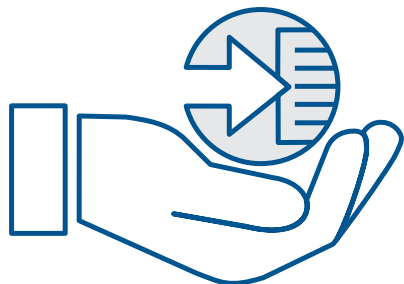
Potřebujete prověřit, zda je váš nový odběratel bonitní? Po novém obchodním partnerovi budete potřebovat řadu dokumentů. Jakých? Tak s tím vám nejvíce pomůžou přímo experti na financování exportu v ČSOB, České exportní bance nebo v EGAP.

Pokud budete potřebovat zajistit financování, doporučujeme vám být s bankou v kontaktu od počátku projednávání obchodu. Řada teritorií má svá specifika a pokud budete obchodovat s partnery ze zemí mimo EU, určitě některou z bank kontaktujte.

Budete obchodovat s novým zahraničním zákazníkem, kterého zatím dobře neznáte. Logicky se tak obáváte, že například nedodrží všechny povinnosti, které pro něj vyplývají z obchodního kontraktu. Nejste si jistí, že je zahraniční firma dostatečně spolehlivá a od obchodu na poslední chvíli neustoupí. I to se ale dá ošetřit v platebních podmínkách, je dobré dohodnout se s kupujícím/ odběratelem např. na tzv. dokumentárním akreditivu.

→ Dokumentární akreditiv

Je to písemný závazek banky vystavený na žádost odběratele/kupujícího, že poskytne dodavateli, tedy vám, platbu po splnění určitých podmínek. Řeší se jím riziko bonity zahraničního subjektu, riziko nestability země, kam vyvážíte, vysoká částka v kontraktu, ale logicky i splnění podmínek z vaší strany – tedy včasnost a kvalita dodávky. Vy jako prodávající dodáte bance v akreditivu předepsané dokumenty a vznikne vám pohledávka za bankou.



Podařilo se Vám získat novou exportní zakázku a začínáte připravovat výrobu, ale potřebujete prostředky na nákup materiálu, pořízení nového stroje nebo pokrytí zvýšených mzdových nákladů. A nemáte možnost získat další kontokorent u své banky? Pak je pro vás nejvhodnějším postupem zvolit Předexportní financování. A to vám mohou nabídnout ČSOB i ČEB.

→ Předexportní financování

Předexportní úvěr umožňuje českému exportérovi financovat náklady spojené s realizací dodávek pro zahraničního kupujícího (dovozce).

Úvěr na financování výroby pro export zahrnuje financování:

- ✓ nákladů na nákup surovin, materiálu a ostatních komponentů určených k výrobě pro export
- ✓ nákladů na nákup výrobků či zboží pro vývoz, které tvoří nedílnou součást vývozní transakce podporující českou výrobu
- ✓ osobních nákladů souvisejících s výrobou pro export, tj. nákladových mezd, případně dalších režijních nákladů
- ✓ nákladů spojených s pořízením investičního majetku pro realizaci výroby pro export

Našli jste nového odběratele vašich produktů, který má o spolupráci zájem. Nedisponuje ale dostatečnými prostředky na zaplacení a úvěr u lokální banky by pro něj byl příliš drahý? Konkurenční dodavatel mu přitom své služby nabízí i s financováním? Tuto možnost mu můžete nabídnout i vy. A to formou tak zvaného odběratelského úvěru, který opět mohou poskytnout ČSOB i ČEB. Tento bankovní instrument můžete využít i když: v zahraničí vypsalí tendr na dodávku zboží nebo investičních celků a vy splňujete jejich požadavky. Součástí předkládané nabídky ale musí být i nabídka financování pro zahraničního odběratele.

→ Odběratelský úvěr

Jeho hlavní výhody:

- Vy jako vývozce obdržíte od vaší banky platbu hned po dodání.
- Nenesete riziko nezaplacení pohledávky.
- Bude to pro vašeho zákazníka výhodnější. Obvykle je totiž úroková sazba nižší, než kdyby si bral úvěr u místní finanční instituce.

Vývozní odběratelský úvěr je určen ke střednědobému nebo dlouhodobému financování vývozu. Struktura a podmínky jsou pro každý případ specifické, proto je potřeba s bankou od začátku konzultovat všechny kroky. Základní podmínky pro jeho poskytnutí jsou:

- ✓ pojištění úvěru exportní pojišťovací společností EGAP, příp. komerční pojišťovnou (viz další kapitola)
- ✓ alespoň 50% financovaného vývozu musí být českého původu
- ✓ minimálně 15% z celkové hodnoty kontraktu je vaším zákazníkem uhrazeno formou akontace nejpozději před prvním čerpáním úvěru
- ✓ s dlužníkem (tj. s vaším zákazníkem nebo jeho bankou) uzavírá banka smlouvu o úvěru a s vámi smlouvu o realizaci vývozního odběratelského úvěru.



Váš nový zákazník má dostatek prostředků a zaplatí vám ihned po dodání? Pak samozřejmě nastává ideální situace. V řadě případů ale v zahraničním obchodě stejně jako při obchodování v Česku platí, že bude chtít delší splatnost. A narazíte na argumentaci – konkurence z jiných zemí mi ji nabízí také a je to standardní. Vy ale kvůli další výrobě a fungování potřebujete peníze ihned po expedici dodávky. V tom případě využijte další produkt ze série exportního financování – dodavatelský úvěr. I ten se dá použít jak pro krátkodobé financování (do dvou let), tak i pro dlouhodobé. Malé a střední podniky tento produkt využívají i v případech, kdy je splatnost například 3 měsíce.

→ Dodavatelský úvěr

I v tomto případě můžete při exportu mimo země EU (do rizikovějších teritorií) využít služeb EGAP a tento úvěr pojistit. Rizika spojená s odložením platby (delší splatností) tak přejdou na pojišťovnu. Vy dostanete zaplacené po řádném dodání.

I tady musíte splnit tyto základní podmínky:

- ✓ podíl hodnoty dodávek s původem v České republice na hodnotě vývozu je vyšší než 50%
- ✓ máte bezproblémovou kreditní historii
- ✓ vykonáváte činnost, která je předmětem vývozu, minimálně 2 roky

Vyrábíte produkty a v Česku už jste dosáhli téměř maxima možného? A to jak podílem na trhu, tak i výrobními kapacitami? Přitom byste se díky svému know-how s daným výrobkem byli schopni prosadit i v zahraničí? Pak by vaše úvahy měly směřovat například k založení pobočky v jiné zemi. Buď můžete investovat na zelené louce, nebo třeba koupit podnik s podobnou výrobou. Případně můžete založit společný podnik se zahraničním subjektem. Know-how zůstane v Česku a vy léta praxe a zkušeností využijete i jinde. Z exportéra se tak najednou stává investor a i zajištění financování má jiná pravidla. I tady vám ale ČEB nebo ČSOB mohou pomoci.

→ Úvěr na investice v zahraničí

Takový úvěr může být poskytnut buď přímo vám, nebo vaší nové dceřiné společnosti, případně společnému podniku. Dosáhnete téměř jistě na zajímavější financování, než kdybyste úvěr zajišťovali u finančního ústavu v zahraničí.

Pro jeho získání byste měli splnit tyto základní podmínky:

- ✓ nová zahraniční společnost musí být ovládána vámi, tedy českým investorem
- ✓ váš vklad do zahraniční společnosti musí být alespoň ve výši 30% jejího vlastního kapitálu
- ✓ musíte předložit reálný podnikatelský záměr včetně doložení finančních toků

Mnoho investorů při žádosti o investiční úvěr bere v potaz jen projektované náklady investice. Nezapomeňte ale hned v úvodu i na potřebu následného provozního financování.

Vyrábíte zboží na zakázku a jako platební podmínku máte v kontraktu uvedenou část platby předem jako akontaci. Váš zahraniční partner vám ji ale nechce bez žádného zajištění poslat. Případně po vás požaduje nějakou formu ručení po dobu trvání záruční lhůty. Nebo nechcete či nemůžete čekat na poslední část platby za vámi dodané zboží (tzv. zádržné) a rádi byste dostali zaplacenou celou částku hned.

Účastníte se tendru a je po vás požadována bankovní záruka za nabídku? Ve všech těchto případech je pro vás řešením neplatební bankovní záruka, i tento produkt nabízejí ČSOB a ČEB:



→ Bankovní záruka

Použití bankovní záruky vám umožní:

- ✓ získat výhodnější podmínky kontraktu díky poskytnutí kvalitního zajišťovacího instrumentu obchodnímu partnerovi – vaše banka ručí za vaše určité závazky z kontraktu
- ✓ obdržet akontaci či zádržné ihned po poskytnutí bankovní záruky
- ✓ nemuset blokovat vlastní finanční prostředky – a to v případě, že je záruka vystavena místo složení peněžní jistoty buď k nabídce ve veřejné soutěži, nebo za vrácení platby předem (akontace)
- ✓ zvýšit vaši důvěryhodnost a posílit pozici na trhu ve vztahu ke konkurenci

Chcete snížit objem pohledávek ve Vaší účetní bilanci? Chcete zvýšit svou likviditu bez nutnosti čerpání dalšího úvěru? Požadují po vás vaši odběratelé prodloužení splatnosti pohledávek, ale vy nemáte prostředky na pokrytí této doby? Banky vám umožňují získat hotovost na základě postoupení vaší pohledávky z kontraktu nebo dokumentárního akreditivu před termínem splatnosti. ČEB i ČSOB odkupují pohledávky spojené s vývozem zboží nebo služeb do zahraničí.

→ Odkup pohledávek z kontraktu nebo z dokumentárního akreditivu

Odkup pohledávky z kontraktu je alternativou k financování exportním odběratelským úvěrem. Lze odkoupit jak krátkodobé pohledávky (do 2 let), tak střednědobé až dlouhodobé. kontaktujte vaši banku před podpisem kontraktu, ve kterém bude specifikována splatnost pohledávky (splátkový plán), kterou banka odkoupí, a zohledněny finanční náklady.

Hlavní výhody odkupu pohledávek:

- ✓ možnost poskytnutí dodavatelského úvěru (odkladu splatnosti) odběrateli
- ✓ přenesení platebních rizik na banku
- ✓ odprodej pohledávky bez zpětného postihu
- ✓ financování až 100% hodnoty pohledávky

Pokrytí rizika



Export do zemí mimo EU nabízí obrovské příležitosti, ale jsou s ním logicky spojená i vyšší rizika. Na to, jak je ošetřit a minimalizovat, byste měli myslet od začátku plánování vašich exportních nebo investičních aktivit. Na českém trhu působí jak státní Exportní garanční a pojišťovací společnost, tak pojišťovny soukromé. A ta státní – v tomto případě EGAP, poskytuje především služby, které vám ty komerční poskytnout nemohou. Jde hlavně o možnost pojištění do rizikovějších teritorií a s delší dobou splatnosti.

A proč byste se měli pojistit? Protože EGAP kryje komerční i politická rizika – tedy situace, které ani při sebelepším výběru partnera či exportního teritoria nemůžete ovlivnit. Třeba když investujete v zemi, kde dojde k politickému převratu a zahraničním investorům je znárodněn majetek. Nebo dojde k úpravám zákonů a znemožní vyplácení dividendy do zahraničí. Extrémním případem je pak třeba občanská válka či jiné nepokoje. A proto je vhodné se pojistit – vlastně přenést tato rizika na pojišťovnu.

Služeb EGAP mohou na českém trhu využít všichni vývozci bez rozdílu velikosti. Rozhodně neplatí, že je jen pro velké firmy a velké transakce. Pojišťovna pojistí totiž už pohledávku od 100.000,-Kč.

A jaká je základní podmínka pro využití služeb EGAP? Protože je státní a je tady proto, aby podporovala český export, musíte splnit podmínku tak zvaného českého podílu. Zjednodušeně řečeno – minimálně 50% hodnoty vaší zakázky musí být vyrobeno v Česku.

Jaká rizika EGAP svým pojištěním pokrývá?



Riziko, že vám odběratel nezaplatí (vlastně si pojišťíte fakturu)



Riziko, že váš odběratel nakonec odstoupí od kontraktu, do kterého jste již vložili nemalé finance



Riziko banky, která poskytla úvěr, že ho nedostane zaplacený



Riziko banky, která poskytla bankovní záruku



V případě pojištění vaší investice pojišťuje riziko jejího znehodnocení

Cena pojištění se odvíjí především od míry rizika. Orientačně ji můžete zjistit na webových stránkách společnosti na kalkulačce pojistného.



www.egap.cz/cs/kalkulacka-pojistneho

Zvýhodněné podmínky i produkty pak pojišťovna nabízí exportujícím malým a středním podnikům.

Chcete se o exportu dozvědět ještě víc?

Přijďte na naše regionální semináře, podívejte se na naše webové stránky nebo nás rovnou kontaktujte:

www.export.cz
www.mzv.cz
www.komora.cz

www.csob.cz
www.ceb.cz
www.egap.cz



Partneři pro váš úspěšný export:

→ Hospodářská komora České republiky

Nejvýznamnější reprezentant tuzemské podnikatelské sféry. Sdružuje 15 000 členů organizovaných v 62 komorách v regionech a ve 113 oborových asociacích.

Kontakt: Hospodářská komora ČR
+420 266 721 300
office@komora.cz
www.komora.cz/komorova-sit/regiony/

Krajští exportní specialisté
www.mzv.cz/kes

→ Ministerstvo zahraničních věcí

Odbor ekonomické diplomacie zajišťuje služby jednotné zahraniční sítě – tedy vaši podporu v zahraničí.

Kontakt: Odbor ekonomické diplomacie
+420 224 182 592
oed@mzv.cz

→ Klientské centrum pro export

Společné exportní centrum MZV ČR, MPO ČR a agentury CzechTrade.

Kontakt: Společné exportní centrum
+420 224 907 576
kcexport@businessinfo.cz

→ Československá obchodní banka, a. s.

Váš spolehlivý partner v mezinárodním obchodě. Nově poskytuje unikátní online službu pro exportéry ČSOB Trade Club.

Kontaktní osoby: ČSOB Trade Club
Eva Rudolská / erudolska@csob.cz

Exportní a strukturované financování obchodu
estf@csob.cz

Dagmar Dvořáková / dadvorakova@csob.cz
Michaela Kunová / mikunova@csob.cz

→ Česká exportní banka, a.s.

Specializovaná bankovní instituce, jež poskytuje financování zejména v případě exportních transakcí, které standardní komerční banky vnímají jako problematické.

Kontaktní osoba: Ing. Bc. Jan Holub
Úvěrový manažer
+ 420 222 843 289
jan.holub@ceb.cz

→ Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s.

Úvěrová pojišťovna se zaměřením na tržně nepojistitelná politická a komerční rizika spojená s financováním vývozu zboží, služeb a investic z České republiky.

Kontaktní osoba: Ing. Jan Dubec
Ředitel Odboru akvizic
a pojištění dodavatelských úvěrů
+420 222 842 328
dubec@egap.cz



Ministerstvo zahraničních věcí
České republiky



Praha 2018