

PRACOVNÍ LIST 1: KDO MŮŽE FIRMĚ POMOCI?

Podpora exportu a komerční diplomacie v MENA | 15–20 minut

Přiřaďte ke každé situaci nejvhodnější typ podpory. U některých situací může být vhodná kombinace více nástrojů.

Situace	Kdo / co může pomoci?	Proč?
Firma nezná vhodného distributora v SAE.		
Výrobce neví, jaké certifikace potřebuje v Saúdské Arábii.		
Firma se chce poprvé prezentovat na velkém regionálním veletrhu.		
Zákazníkem je státní energetická společnost.		
Odběratel požaduje dlouhodobé financování velké zakázky.		
Firma se obává rizika nezaplacení.		
Po veletrhu má firma 40 kontaktů, ale neví, jak je prioritizovat a ověřit.		
Ministerstvo v cílové zemi dlouhodobě nereaguje na technický problém firmy.		

Možní aktéři / nástroje: exportní agentura, ambasáda / ekonomický diplomat, veletrh nebo národní pavilon, exportní banka, exportní pojišťovna, B2G/G2G podpora, vyhledávání a ověřování obchodních partnerů.