

ANALÝZA INSTITUCÍ A NÁSTROJŮ PODPORUJÍCÍCH EXPORTNÍ AKTIVITY

Další informační
materiály ke stažení



Analýza potenciálních institucí a nástrojů, které by mohly poskytnout finanční prostředky na exportní aktivity

Dotační program Ministerstva zemědělství 9.H.

Dotační program 9H Ministerstva zemědělství ČR podporuje účast českých podniků na mezinárodních veletrzích a výstavách v zahraničí.

Formálně se dělí na varianty a) a b):

a) v případě účasti na společném stánku MZe (oficiální expozice ČR, seznam zahraničních veletrhů a výstav s oficiální expozicí MZe je uveden na webových stránkách MZe www.eagri.cz – Proexportní okénko), maximálně do výše 100 % skutečně vynaložených uznatelných nákladů:

- úhrada nájmu výstavní plochy včetně technických sítí a internetu, maximálně do výše 60 000 Kč na žadatele a na veletrh/výstavu,
- úhrada nákladů na cestovní výlohy letecky pouze do zemí mimo EU (pouze přímá nebo přestupní zpáteční letenka v ekonomické třídě do místa konání veletrhu/výstavy pro jednoho zástupce účastníků se společností včetně letištních tax a servisních poplatků), maximálně do výše 30 000 Kč,
- úhrada registračního poplatku v celé výši na žadatele a na veletrh/výstavu (vyjma poplatku Auma Fee),

b) v případě účasti na veletrhu/výstavě s vlastním samostatným stánkem, maximálně do výše 100 % skutečně vynaložených uznatelných nákladů:

- úhrada nákladů na pronájem výstavní plochy a na stavbu stánku včetně technických sítí a internetu do maximální výše 160 000 Kč (na žadatele a na veletrh/výstavu),
- úhrada nákladů na cestovní výlohy letecky pouze do zemí mimo EU (pouze přímá nebo přestupní zpáteční letenka v ekonomické třídě do místa konání veletrhu/výstavy pro jednoho zástupce účastníků se společností včetně letištních tax a servisních poplatků), maximálně do výše 30 000 Kč,
- úhrada registračního poplatku v celé výši na žadatele a na veletrh/výstavu (vyjma poplatku Auma Fee),

Limity dotačního titulu 9.H

- Podpora je poskytována pouze na výstavy a veletrhy mimo území České republiky. Domácí akce nejsou způsobilé pro tento titul.
- Žadatelé musí splnit přísné požadavky na podání žádosti, doložení dokladů o výdajích a závěrečné vyúčtování. Nedodržení formálních podmínek může vést k zamítnutí žádosti.
- Dotační titul má omezený rozpočet, a proto nemusí být uspokojeni všichni žadatelé. Přednost často dostávají projekty s větším exportním potenciálem.

- Žádosti o dotaci musí být podány ve stanoveném termínu a v souladu s konkrétní výzvou. Pozdní podání nebo nesplnění podmínek může vést k neuznání žádosti.

Postup pro získání dotace

- Ministerstvo zemědělství každoročně vyhlašuje výzvu k podávání žádostí o dotaci. Klíčové informace lze najít na webu MZe nebo Národního vinařského centra.
- Žádost se podává prostřednictvím předepsaného formuláře a musí obsahovat podrobný popis projektu, plánované náklady a cíle.
- Po schválení žádosti je nutné realizovat projekt v souladu s podmínkami dotace. Všechny výdaje musí být řádně doloženy fakturami a dalšími doklady.
- Po skončení projektu je nutné předložit závěrečné vyúčtování, které obsahuje přehled skutečných výdajů a výsledků projektu.

Dotační titul 9.H je vynikající příležitostí pro české a moravské vinaře, jak získat finanční podporu na propagaci svého vína v zahraničí. Umožňuje jim snížit náklady na účast na prestižních veletrzích, navázat důležité obchodní kontakty a zvýšit exportní potenciál. Limity programu, jako je administrativní náročnost a omezený rozpočet, vyžadují pečlivé plánování a přípravu žádosti. Přesto jde o strategický nástroj pro vinaře, kteří chtějí expandovat na zahraniční trhy.

Stánky firem bez oficiální expozice Ministerstva zemědělství musí být označeny názvem státu, vlajkou České republiky a logem a kontaktními údaji Ministerstva zemědělství.

Negativní stránkou projektů 9h je výlučnost financování z dalších veřejných zdrojů (např. kombinace s VF) a limitace pouze na oficiální veletrhy (vyloučeny jsou tak např. stále populárnější výstavní akce jako RAW, anebo KARAKTERRE). Náročné je také administrativní zpracování a proplácení vždy jednou v kalendářním roce. Zásadní překážkou je také nejistota vypsání titulu při přihlašování na veletrh.

PROPED (Projekty na podporu ekonomické diplomacie)

Nástroj, který pomáhá českým podnikům proniknout na zahraniční trhy a upevnit jejich pozici v zahraničí. Program je realizován ve spolupráci Ministerstva zahraničních věcí (MZV) ČR, Ministerstva průmyslu a obchodu (MPO), Ministerstva zemědělství (MZe) a dalších institucí, zapojit se musí především zaměstnanci jednotlivých ambasád. PROPED se zaměřuje na cílenou podporu exportních aktivit českých firem.

Pro vinaře a zemědělské podniky může PROPED sloužit jako efektivní prostředek k propagaci českého vína v zahraničí, budování obchodních kontaktů a účasti na mezinárodních veletrzích, obchodních misích či degustačních a vzdělávacích akcích.

Jak PROPED může pomoci vinařům?

1. Účast na zahraničních veletrzích a výstavách – PROPED podporuje české firmy, aby prezentovaly své produkty na mezinárodních výstavách (např. London Wine Fair, Vinexpo). České víno se tak může dostat do povědomí zahraničních zájemců.

2. **Organizace obchodních misí** – PROPED podporuje organizaci obchodních cest (tzv. incomingových a outgoingových misí), které mají za cíl navázat konkrétní obchodní vztahy mezi firmami a importéry, distributory nebo restaurátory v cílových zemích. Součástí mohou být i media a influenceři.

3. **Podpora B2B aktivit** – Prostřednictvím PROPED lze financovat prezentace českého vína formou řízených degustací, workshopů pro odbornou veřejnost či školení sommelierů. PROPED může pomoci pokrýt náklady na pronájmy, zajištění akce a dle aktivity daného zaměstnance obsahuje také akvizici kontaktů na místě.

4. **Cílená propagace produktů** – PROPED může zahrnovat také marketingové aktivity (např. tvorba propagačních materiálů v cizím jazyce, návrhy kampaní na podporu českého vína v konkrétních regionech, spolupráce s influencery).

Projekty v jednotlivých zemích doporučujeme opakovat, vždy navazovat na získané kontakty a odstraňovat překážky vstupu našich vín na trh postupně.

Úspěch PROPEDů je zásadně závislý nejen na aktivitě samotných vinařů, ale také na akvizici kontaktů předem a aktivitě jednotlivých pracovníků obchodních úseků. Skvělou zkušenost máme s Kodaní a Stockholmem (výrazná spolupráce také s Czechtourismem), velká investice se vyplatila také v Jižní Koreji, kde se vydařila skvělá akvizice díky zapojení profesionální agentury pro zajištění relevantních účastníků akce.

Agentura CzechTrade

Agentura CzechTrade hraje klíčovou roli v podpoře českých exportérů, včetně vinařů, kteří chtějí proniknout na zahraniční trhy. Tato vládní instituce poskytuje širokou škálu služeb, které vinařům usnadňují exportní aktivity, pomáhají navazovat obchodní kontakty a zvyšují povědomí o českých vínech v zahraničí. Zásadní informací ale je, že její **služby jsou placené**, o to více ale orientované na reálné a konkrétní výsledky.

1. Analýza cílových trhů

- CzechTrade poskytuje **detailní tržní analýzy a průzkumy zahraničních trhů** včetně dat o preferencích spotřebitelů, legislativních požadavcích či cenové politice.
- Může pomoci vinařům identifikovat vhodné exportní destinace (např. země s rostoucí poptávkou po kvalitním víně) a specifické tržní segmenty (např. prémiová vína, BIO vína atd.).

2. Organizace mezinárodních veletrhů a výstav

- CzechTrade se podílí na organizaci účasti českých firem na nejrůznějších veletrzích. V posledních letech Enoexpo v Polsku, aj. např. v asijských teritoriích.
- Nabízí vinařům možnost prezentace na národních stáncích, čímž snižuje náklady na účast a posiluje viditelnost českých vín.

3. Zprostředkování obchodních kontaktů

- CzechTrade pomáhá vinařům navazovat spolupráci s importéry, distributory, vinotékami, restauracemi a dalšími klíčovými partnery v zahraničí.

- Organizuje **B2B setkání**, matchmakingové akce nebo obchodní mise zaměřené na vinařství.

5. Podpora plnění legislativních požadavků

- CzechTrade pomáhá vinařům pochopit a splnit legislativní požadavky cílových trhů, jako jsou:
 - Povinnosti spojené s certifikací vín (např. CHOP/CHZO).
 - Označování lahví dle místních pravidel.
 - Splnění dovozních celních a daňových předpisů v zahraničí.

6. Exportní vzdělávání

- CzechTrade nabízí specializované **semináře a školení** zaměřené na export vína. Témata zahrnují:
 - Jak úspěšně vstoupit na zahraniční trhy.
 - Marketingové strategie pro vinaře.
 - Financování exportních aktivit nebo řešení problémů při exportu.
- Organizuje také webináře s aktuálními informacemi o exportních příležitostech.

7. Regionální kanceláře a zahraniční zastoupení

- CzechTrade má **zahraniční zastoupení** ve více než 50 zemích světa, což vinařům umožňuje získat aktuální informace o lokálním trhu přímo od expertů.
- Regionální kanceláře poskytují **asistenční služby na míru**, včetně pomoci při hledání distributorů a obchodních partnerů v konkrétní oblasti.

8. Financování exportních aktivit

- I když CzechTrade přímo nefinancuje exportní aktivity, pomáhá vinařům získat informace o dotačních programech a projektech, jako je například **PROPED** nebo podpora exportu z fondů EU.
- Spolupracuje s dalšími institucemi, jako je **Ministerstvo zemědělství ČR, Národní vinařské centrum** nebo **CzechInvest**, které mohou vinařům nabídnout finanční podporu.

9. Online nástroje pro exportéry

- CzechTrade provozuje portál **BusinessInfo.cz**, který poskytuje exportérům:
 - Aktuální informace o exportních příležitostech a veletrzích.
 - Databázi zahraničních poptávek (pro vinaře může obsahovat poptávky po vínech v konkrétních zemích).
 - Informace o exportních pravidlech a legislativě.

Agentura CzechTrade je pro české vinaře strategickým partnerem, který nabízí komplexní podporu při exportu na zahraniční trhy. Díky svým zkušenostem, rozsáhlé síti kontaktů a znalostem cílových trhů pomáhá vinařům efektivněji oslovit nové zákazníky a zvýšit povědomí o kvalitě českých vín ve světě. Vinaři by měli CzechTrade vnímat jako důležitou oporu ve svých exportních aktivitách. Zásadním faktorem ale je, že služby jsou placené.

Zemědělství diplomaté, obchodní radové, místní síly a další

Zemědělství diplomaté, obchodní radové a další členové českých ambasád hrají klíčovou roli v podpoře exportu českých vín do zahraničí. Jejich úkoly zahrnují:

- **Propagace českých vín:** Pomáhají zvyšovat povědomí o českých vínech v zahraničí prostřednictvím organizace akcí, jako jsou degustační večery, národní stánky na veletrzích (např. London Wine Fair, Vinexpo NY) nebo spolupráce na obchodních misích.
- **Zprostředkování obchodních kontaktů:** Díky znalosti místního trhu a široké síti kontaktů mohou propojit vinaře s klíčovými partnery, jako jsou importéři, distributoři, vinotéky nebo restaurace. Hrají klíčovou roli při akvizici kontaktů na jednotlivé mise a projekty.
- **Monitoring trhu:** Poskytují informace o preferencích zákazníků, legislativních požadavcích, tržních trendech a konkurenci na cílovém trhu, což exportérům pomáhá lépe se připravit na vstup do zahraničí.
- **Podpora při legislativních překážkách:** Pomáhají vinařům orientovat se v místních právních předpisech, jako jsou pravidla pro označování vín, certifikace nebo celní požadavky.
- **Podpora exportních projektů a programů:** Pomáhají vinařům využít nástroje, jako je PROPED (projekty ekonomické diplomacie), které finančně podporují exportní aktivity – jsou jejich přímými organizátory.

Vinaři je mohou kontaktovat prostřednictvím ambasád, Ministerstva zahraničních věcí nebo Ministerstva zemědělství – informace k preferovaným trhům jsou obsaženy také v exportním handbuku NVC.

V případě těchto pracovníků nejvíce platí, že záleží na jednotlivcích a na jejich ochotě a aktivitě se zapojit. Důležitou roli hraje také často velvyslankyně/ec a její/jeho obliba vína. Pokud jsou tady lidé na správném místě, dokážou uspořádat opravdu kvalitní projekty s dobrým dopadem.

Doplňkové nástroje:

EGAP (Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s.)

Důležitý nástroj. Který může pomoci při exportu je EGAP – Státní pojišťovna, která podporuje české exportéry a jejich banky pojištěním obchodních a investičních rizik, zejména na rizikových trzích mimo EU. Poskytuje služby jako pojištění exportních úvěrů, ochranu proti politickým a komerčním rizikům, podporu předexportního financování, pojištění bankovních záruk a investic v zahraničí. Pomáhá exportérům získat financování, zajišťovat platby od zahraničních odběratelů a expandovat na zahraniční trhy. Pro vinaře může být EGAP užitečný při exportu na méně stabilní trhy, organizaci financování nebo ochraně investic v zahraničí.

Kontaktní osoby NVC:

Dagmar Fialová

Marketingová ředitelka

dagmar.fialova@vinarskecentrum.cz

+420 720 820 921

Klára Kollárová

Národní sommelierka

klara.kollarova@vinarskecentrum.cz

+420 603 116 085

Zuzana Vejmelková

Manažerka exportu

export@vinarskecentrum.cz

+420 608 676 056

www.vinarskecentrum.cz