

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 pro rok 2025/2026 bylo možné čerpat:

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 9.H 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. incomingovým 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.

Projekt NOVUMM 2 pod agenturou CzechTrade

Projekt Nové marketingové modely veletržních účastí 2 (NOVUMM 2) se zaměřuje na usnadnění vstupu na zahraniční trhy a rozvoj mezinárodní konkurenceschopnosti malých a středních podniků prostřednictvím jejich účasti na vybraných specializovaných veletrzích, výstavách a dalších zahraničních akcích. Projekt spolufinancuje Evropská unie z Operačního programu Technologie a aplikace pro konkurenceschopnost 2021-2027.

Jak projekt funguje?

- **60 veletrhů** zaměřených na prioritní obory českého průmyslu, viz [Seznam podpořených akcí NOVUMM 2](#)
- podpora až do výše **120 000 Kč** na 1 účast
- povinná participace účastníka (spoluúčast) **30 %**
- min. 5 účastníků, z toho min. 3 na společné expozici
- podpora společných i individuálních expozic
- vytvoření **Centrálního jednacího sektoru** v rámci společné expozice, čímž vznikne reprezentativní prostor pro jednání
- podpora účasti na dalších akcích organizovaných veletržní správou v zahraničí – **konference, semináře, sympozia** a další přidružené akce
- do participace malých a středních podniků (MSP) lze uznat způsobilý výdaj na **obousměrnou letenku** do ekonomické třídy pro jednoho účastníka (jednatele, zaměstnance) do max. výše **10 000 Kč**

Zemědělstí diplomaté, obchodní radové, místní síly a další

Zemědělstí 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 ambasad, Ministerstva zahraničních věcí nebo Ministerstva zemědělství – informace k preferovaným trhům jsou obsaženy také v exportním handboku NVC.

Zemědělství diplomaté:

ČÍNA: Velvyslanectví Peking, Ondřej Plaček (zemědělský diplomat), tel.: +86-10-8532-9500, fax: +86-10- 6532-5653, e-mail: beijing.commerce@mzv.gov.cz

JAPONSKO: Velvyslanectví Tokio, Veronika Vanišová (zemědělská diplomatka), tel.: +81-3-3400-8122, fax: +81-3-3400-8124, e-mail: tokyo.commerce@mzv.gov.cz

KANADA: Velvyslanectví Ottawa, Filip Lameš (zemědělský diplomat), tel.: +1-613-562-3875, fax: +1-613-562-3878, e-mail: ottawa.commerce@mzv.gov.cz

SPOJENÉ ARABSKÉ EMIRÁTY (Jemen): Velvyslanectví Abú Dhabí, Lukáš Zamrzla (zemědělský diplomat), tel.: +971-2-678-2800, fax: +971-2-679-5716, e-mail: abudhabi.commerce@mzv.gov.cz

SRBSKO: Velvyslanectví Bělehrad, Vladimír Váňa (zemědělský diplomat), tel.: +381-11-333-6209, fax: +381-11-323-6448, e-mail: belgrade.commerce@mzv.gov.cz

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

Exportní specialista
export@vinarskecentrum.cz
+420 608 676 056

www.vinarskecentrum.cz