



EVROPSKÁ UNIE  
Evropský fond pro regionální rozvoj  
Operační program Podnikání  
a inovace pro konkurenceschopnost



Příloha č. 3

**Ministerstvo průmyslu a obchodu  
České republiky  
Sekce fondů EU  
– Řídící orgán OP PIK**

## **DOPORUČENÁ OSNOVA PODNIKATELSKÉHO ZÁMĚRU**

### **PROGRAM PODPORY MARKETING – VÝZVA IV Individuální účasti MSP na výstavách a veletrzích**

Platnost od:	19. 12. 2018
Č. j.	MPO 88918/2018
Verze	1.0

**Praha – prosinec 2018**



## **Osnova Podnikatelského záměru projektu v rámci Výzvy IV programu podpory MARKETING – Individuální účasti MSP na výstavách a veletrzích**

Podnikatelský záměr (PZ) je klíčovou částí předkládaného projektu – musí popisovat s dostatečnou přesvědčivostí všechny významné body projektu. PZ bude tedy hlavním vodítkem pro hodnocení projektu.

Osnova podnikatelského záměru je navržena tak, aby tento uvedený požadavek splňovala a aby v PZ našel hodnotitel odpověď na všechny otázky, které jsou z pohledu hodnocení projektu relevantní.

Doporučený rozsah je max. **30** obsahových stran textu.

### **1. Popis projektu a jeho soulad s programem**

- Charakteristika projektu a jeho soulad s podmínkami programu, soulad s Národní Strategíí inteligentní specializace České republiky (Národní RIS 3)
- Vliv projektu na životní prostředí a na zdraví lidí, na udržitelný rozvoj a zaměstnanost, dodržení zásad rovných příležitostí (horizontální ukazatele)
- Zdůvodnění potřebnosti a přínosu z realizace celého projektu (motivace k realizaci)

### **2. Současná charakteristika žadatele o podporu**

- Stručná charakteristika žadatele o podporu
- Obchodní jméno, sídlo, IČO/DIČ, ne/plátce DPH, osoba oprávněná jednat jménem či za žadatele, kontaktní údaje žadatele (telefon, e-mail, adresa pro doručování, ID datové schránky)
- Místo realizace projektu
- Hlavní (relevantní) předmět podnikání - řešení projektu CZ-NACE (na základě OR nebo živnostenského rejstříku)
- Aktuální počet zaměstnanců ke dni podání plné žádosti o dotaci
- Vize, strategie, hlavní cíle žadatele o podporu
- Popis aktuálně nabízené produkce/služeb, pro které hledá firma v dané zemi odbytu
- Popis současné pozice společnosti na trhu ČR (vč. uvedení konkurence, předpokládaných konkurenčních výhod, hlavních dodavatelů)
- Seznam nejvýznamnějších zahraničních odběratelů
- Popis obchodní strategie žadatele (má vlastní prodejní síť – obchoduje prostřednictvím obchodních zástupců – dodává výlučně jednomu odběrateli)
- Prokázání znalosti trhu, popis průzkumů trhu a zjišťování potřeb zákazníků (např. uvedení informací o provedených průzkumech trhů a prezentace jejich výsledků, vč. potřeb zákazníků a způsob jejich zjišťování apod.)
- Motivace žadatele pro vstup na zahraniční trhy
- Popis provozního cyklu finálního produktu společnosti, který žadatel plánuje v rámci projektu propagovat (dodavatelé z EU/mimo EU, komponenty z EU/mimo EU, kompletace komponent pocházejících z mimo EU na území EU, tvorba nehmotného majetku na území EU/mimo EU)

### **3. Dosavadní zkušenosti se vstupem na zahraniční trhy**

- Popis dosavadních exportních zkušeností
- Dosavadní zkušenosti na veletrzích a výstavách:  
Popis výsledků úspěšné účasti na výstavě/veletrhu v uplynulých 5 letech (2014-2018) v roli vystavovatele nebo spoluvystavovatele s podílem vlastní finanční účasti. Za úspěšnou účast na zahraničním veletrhu či výstavě se považuje ten veletrh či výstava, na základě které byl uzavřen obchod, navázané spolupráce, prodej zboží atd. Žadatel uvede konkrétní jména společností, se kterými byla navázána úspěšná spolupráce. Z PZ musí být zřejmé, na kterém veletrhu (žadatel uvede jeho název a rok konání) ke spolupráci s konkrétní společností došlo.



	Název veletrhu	Rok konání veletrhu	Místo konání	Konkrétní název firmy, se kterou byla navázána spolupráce
1.				
2.				
3.				
...				

- Uvedení podílu exportu na obratu společnosti v posledním účetně uzavřeném roce před podáním žádosti.

#### 4. Strategie vstupu na nové zahraniční trhy

- Popis a specifikace cílových zahraničních trhů, které firmu zajímají, včetně uvedení důvodu, vč. souladu s dosavadním vývojem společnosti a její strategií rozvoje
- Popis pozice společnosti na zahraničních trzích
- Popis exportní strategie na jednotlivých trzích, strategie vstupu na nové trhy (vč. uvedení distribučních kanálů využívaných na zahraničních trzích)
- Popis propagace produktu v zahraničí (např. webové stránky v jazykových mutacích, eshop apod.)
- Exportní záměr – zhodnocení potenciálu firmy vstoupit na nový trh v souladu s podnikatelskou strategií firmy, uplatitelnost nového produktu na zahraničních trzích (uvedení konkurenčních výhod produktů/služeb)

#### 5. Předpokládané cíle projektu

- Vliv realizace projektu na pozici žadatele na trhu, resp. v daném segmentu trhu
- Časový předpoklad přínosů pro žadatele
- Dopad realizace projektu na hospodářskou situaci žadatele - popis plánovaných přínosů celého projektu, uváděný prostřednictvím ekonomických ukazatelů (viz tabulka níže). Porovnávány jsou hodnoty za poslední účetně uzavřený rok před rokem podání žádosti o podporu s rokem následujícím po ukončení projektu
- Udržitelnost projektu – schopnost zajistit udržitelnost výsledků projektu po ukončení jeho realizace po dobu 3 let

#### Příklad tabulky ekonomických ukazatelů<sup>1</sup>

	n-2	n-1	Výchozí rok (rok poslední účetní závěrky doložené k žádosti o podporu) = n	n+1	n+2	n+3	n+4	n+5	Rok následující po ukončení realizace projektu (dle harmonogramu v MS2014+)
Obrat			Kč	Kč	Kč	Kč	Kč	Kč	Kč
Export			Kč	Kč	Kč	Kč	Kč	Kč	Kč
Tržby za vlastní výroby a služby			Kč	Kč	Kč	Kč	Kč	Kč	Kč

<sup>1</sup> Časové období v tabulce závisí na konkrétním projektu, vždy musí být uvedeny ukazatele za poslední účetně uzavřený rok před podáním žádosti o podporu, které budou porovnávány s rokem následujícím po ukončení projektu (dle harmonogramu v MS2014+).



## 6. Seznam plánovaných veletrhů

- Seznam plánovaných veletrhů/výstav v rámci projektu a jejich stručná charakteristika (vč. uvedení, zda se jedná o veletrh konaný v EU/mimo EU), zdůvodnění výběru veletrhu z hlediska zaměření veletrhu a CZ-NACE projektu, termín konání veletrhu a celkový rozpočet, charakteristika exportních možností, seřazeno dle jednotlivých výstav a veletrhů v čase od časově nejbližšího veletrhu (výstavy) po poslední podpořený veletrh (výstavu) – zajištění souladu s tiskovou verzí žádosti/s daty v MS2014+

### Seznam veletrhů

	Název veletrhu	Webová stránka veletrhu	Místo konání	Zaměření veletrhu/oblast	Datum konání	Celkové náklady	EU/mimo EU
1.							
2.							
3.							
...							

- Harmonogram realizace projektu (zahájení a ukončení projektu) - Doporučujeme zvolit datum zahájení shodné s datem registrace/přijatelnosti projektu, vzhledem k tomu, že k tomuto datu se vztahuje způsobilost všech výdajů.
- Zdroje financování (vlastní, cizí, kombinace)

## 7. Rozpočet

- Náklady na účast na veletrhu – uvedení všech plánovaných nákladů (plocha – cena za m<sup>2</sup>, registrační poplatek a další, náklady na pronájem a provoz stánku, grafický návrh stánku apod.)
- Plán dopravy exponátů, stánku a jeho vybavení – uvedení konkrétních veletrhů, na které bude požadována dotace na dopravu
- Plánovaná výroba propagačních materiálů pro účely veletrhu: rozpočet, druh propagačních materiálů, termíny výroby (materiály musí být vyrobeny před konáním veletrhu) a plán inzerce
- Veškeré výdaje musí být uvedeny po položkách, musí být uvedeny jednotkové náklady, počet ks, cena za ks, cena za km apod.)**
- Rozlišení výdajů projektu na způsobilé a nezpůsobilé výdaje
- Součástí PZ musí být doložení jednotlivých nákladů prostřednictvím objednávek, cenových nabídek, registračních formulářů, faktur z minulosti, emailové komunikace s dodavatelem apod.
- Pozn.: Způsobilé výdaje vč. dalších podmínek jsou uvedeny v příloze č. 1 Výzvy – Vymezení způsobilých výdajů



## Povinná příloha podnikatelského záměru – Rozpočet projektu (příklad)<sup>2</sup>

1	Celkové výdaje projektu	870 000,00 Kč
1.1	Celkové způsobilé výdaje	870 000,00 Kč
1.1.1	Účast na veletrzích a výstavách v zahraničí (dle nařízení Komise EU 651/2014)	650 000,00 Kč
1.1.1.01	01. veletrh – název a rok konání	200 000,00 Kč
1.1.1.02	02. veletrh – název a rok konání	250 000,00 Kč
1.1.1.03	03. veletrh – název a rok konání	200 000,00 Kč
1.1.1.04	04. veletrh – název a rok konání	0,00 Kč
1.1.1.05	05. veletrh – název a rok konání	0,00 Kč
1.1.1.06	06. veletrh – název a rok konání	0,00 Kč
1.1.1.07	07. veletrh – název a rok konání	0,00 Kč
1.1.1.08	08. veletrh – název a rok konání	0,00 Kč
1.1.1.09	09. veletrh – název a rok konání	0,00 Kč
1.1.1.10	10. veletrh – název a rok konání	0,00 Kč
1.1.2	Doprava vystavovaných exponátů, stánku a jeho vybavení vč. balného a manipulace (DE MINIMIS)	120 000,00 Kč
1.1.2.01	01. doprava	50 000,00 Kč
1.1.2.02	02. doprava	40 000,00 Kč
1.1.2.03	03. doprava	30 000,00 Kč
1.1.2.04	04. doprava	0,00 Kč
1.1.2.05	05. doprava	0,00 Kč
1.1.2.06	06. doprava	0,00 Kč
1.1.2.07	07. doprava	0,00 Kč
1.1.2.08	08. doprava	0,00 Kč
1.1.2.09	09. doprava	0,00 Kč
1.1.2.10	10. doprava	0,00 Kč
1.1.3	Marketingové propagační materiály (DE MINIMIS)	100 000,00 Kč
1.2	Nezpůsobilé výdaje	0,00 Kč
2	Nepatří do de minimis	650 000,00 Kč
3	Patří do de minimis	220 000,00 Kč

<sup>2</sup> K podnikatelskému záměru musí žadatel vždy přiložit rozpočet ve výše uvedeném rozpracovaném formátu oproti ISKP 2014+.