

Zpravodaj

Vážené čtenářky a vážení čtenáři,

před deseti měsíci jsme spustili program EXPANZE, který díky finančním nástrojům ve formě zvýhodněných úvěrů umožňuje malým a středním podnikatelům realizovat jejich rozvojové záměry nebo dokonce i sny. Mohou jej totiž využít i začínající podnikatelé, kteří jsou teprve na startu svého podnikatelského života. V programu EXPANZE evidujeme žádosti už za 900 milionů korun, a pokud to půjde takto dobře i dál, tak bychom v druhé polovině tohoto roku mohli žádat o další tranši ve výši 2,2 mld. Kč.

Za tímto úspěchem stojí vedle komerčních bank, s nimiž spolupracujeme dlouhodobě, i leasingové společnosti. Právě program Expanze nastartoval možnost doplnit seznam kooperujících finančních institucí i o ně. A že to byl krok správným směrem, tak o tom jednoznačně mluví fakt, že aktuálně třetinu podpořených projektů programem Expanze financujeme právě ve spolupráci s leasingovými společnostmi. Proto jsme toto číslo věnovali jim, respektive České leasingové a finanční asociaci, která naše partnery sdružuje, a dvěma společným projektům, které využily financování ČMZRB, ČSOB Leasing, resp. UniCredit Leasing.

Přeji Vám příjemné čtení.

Michal Pluta, ředitel OSM

Spolupráci s ČMZRB vnímáme jako průlomovou

Leasingové společnosti se od startu programu Expanze ve spolupráci s ČMZRB významnou měrou podílejí na podpoře malého a středního podnikání v ČR. O tom jak tuto formu spolupráce vnímají samy leasingové společnosti, jsme se zeptali Jiřího Matuly, člena představenstva České leasingové a finanční asociace (ČLFA), který je zároveň gestorem Výboru pro financování podnikatelů.

Jak obecně vnímáte spolupráci komerčního a státního sektoru v oblasti podpory malého a středního podnikání?

Z pohledu leasingových společností vnímáme spolupráci s ČMZRB jako průlomovou. Díky programu Expanze se podařilo vyvinout produkt, který umožňuje podnikatelům plně využít služeb našich členských společností. Bohužel ostatní dotační programy, zejména v různých oblastech průmyslu, jsou postaveny na modelu bankovního financování, a tak limitují příležitosti pro využití alternativních finančních produktů, které nabízejí právě leasingové společnosti.

ČMZRB v souvislosti s novými programy podpory pro podnikatele (Expanze a Úspory energie) nově spolupracuje s leasingovými společnostmi. V čem vidíte hlavní přínos této spolupráce?

Tyto programy jsou zaměřeny na podnikání, na investiční financování výrobních prostředků. Doménou leasingových



forem financování je, že vždy zkoumáme ekonomický přínos investice a z pohledu zákazníka optimalizujeme proces i způsob pořízení předmětu, a to včetně služeb souvisejících s jeho nákupem, pojištěním a užíváním. V tomto ohledu máme bohaté zkušenosti, které jsou pro ČMZRB inspirací, ať se jedná o použití různých forem zajištění anebo spolupráci s klientem na jeho dotačním projektu již od fáze přípravy. Výhodou našeho vstupu do této participace je také optimalizace struktury finančních zdrojů podnikatele například

poskytnutím operativního či finančního leasingu na dopravní nebo IT techniku, která je pro realizaci potřebná, ale přitom není způsobilým výdajem. Pro nás, pro leasingové společnosti, je spolupráce s ČMZRB velkou příležitostí napojit se na programy podpory již ve fázi jejich plánování, ale také inovovat naše produkty podle strategických záměrů státního sektoru.

Může dle vašeho názoru tato forma spolupráce také přispět k rozšíření počtu obchodů leasingových společností nebo navázání dlouhodobějších a pevnějších vztahů s klientem?

Určitě ano. Počet kontraktů aktuálně počítáme v desítkách, což na celkovém počtu našich obchodů není tolik viditelným číslem. Ale když zohledníme fakt, že celkový podíl obchodů s využitím dotačních titulů v oblasti investic do výrobních prostředků (nepočítaje dopravní techniku) dosahuje odhadem 15 %, pak potenciál je zde velký, především vzhledem k avizované změně ve struktuře podpor ze strany EU od přímých dotací k podpoře úrokové a formou záruk. Vztah s klientem je naší prioritou, proto své služby rozšiřujeme i o různé formy dotačního poradenství. Příkladem je řešení

pro firmu POKART. Jde o nový typ služby pro klienta, který je podporován spoluprací ČMZRB a poskytovatelů leasingu.

Jak byste si ideálně do budoucna představoval spolupráci mezi ČMZRB a leasingovými společnostmi?

Přivítali bychom, kdyby spolupráce byla v souladu se společným záměrem rozšířena i na programy záruk. Další oblastí, o které už nyní rámcově diskutujeme, je nastavení optimálního postupu pro zákazníka pro případy, kdy jeho projektový záměr potřebuje změnu – ať již směrem k jeho rozšíření, pokud byl úspěšnější, než se předpokládalo, anebo při řešení negativního vývoje vinou objektivních změn na trhu, případně nahodilé situace, jakou může být třeba pojistná událost. Velkou výzvou pro naše společnosti je trend takzvané čisté mobility, pro který bychom mohli společně připravit celou generaci nových programů. Naše partnerství by se mohlo vydat také směrem k Průmyslu 4.0 v podobě podpůrných programů pro malé a střední podniky, které zastupuje AMSP ČR. Rovněž s touto asociací úzce spolupracujeme a chceme i nadále přispívat k rozvoji vhodných podmínek pro podnikání subjektů ze sektoru SME.

Klíčové stroje financované Expanzí mj. umožnily navýšit kapacitu výroby

Přestože společnost POKART, která se specializuje na výrobu obalů z papíru, lepenky a kartonu, a rodinná firma ALBA – METAL, jež se orientuje na zpracování tvarovaného drátu pro automobilový průmysl, působí v jiném odvětví, přece jen mají něco společného. Obě firmy totiž v uplynulých měsících pocítily potřebu svého rozvoje. Nákup nových technologií se pak rozhodly financovat programem EXPANZE (tj. kombinací bezúročného úvěru ČMZRB a komerčního úvěru, v tomto případě úvěru od ČSOB Leasing, resp. Unicredit Leasing, a případně vlastních prostředků), díky němuž ušetří a posunou svou výrobu o krok dál.

POKART: EXPANZE PROTO, ŽE JE NEJLEVNĚJŠÍ

Společnost Pokart nejen z důvodu modernizace výroby přistoupila v druhé polovině loňského roku k nákupu nové technologie, jímž byl jeden z nejvyspělejších strojů pro zpracování kaširovaných vlnitých lepenek. „Tato nová technologie umožňuje výsek a výlup odpadu

s digitální přesností, kdy jsou archy ve stroji vedeny kamerovým systémem, který prostřednictvím předtiskněné značky zabezpečuje nejpresnější možný výsek současnosti. Což je třeba velmi důležité pro atraktivní barevné obaly,“ popisuje funkčnost pořizovaného stroje Eduard Ivanický, spolumajitel firmy Pokart.

Nákup této technologie se společnost rozhodla financovat programem Expanze. „Lepší produkt zrovna na trhu nebyl,“ přibližuje hlavní důvod, proč padla volba právě na tento způsob financování, Eduard Ivanický. Bezúročným úvěrem od ČMZRB společnost zafinancovala 44 % celkové investice, na zbývající část využila úvěr od ČSOB Leasing, s nímž dlouhodobě spolupracuje. A protože firma působí ve zvýhodněném regionu, bude jí ještě od ČMZRB poskytnut příspěvek na úhradu úroků u tohoto úvěru.

„Hlavní výhodou programu Expanze spatřuji především v tom, že je nejlevnější,“ říká Eduard Ivanický, spolumajitel firmy Pokart, a doplňuje: *„Zřejmě i díky našim dlouholetým obchodním vztahům z ČSOB bylo získání tohoto financování snadné a rychlé. Spolupráci s oběma institucemi bych pak dle školního známkování ohodnotil jedničkou s hvězdičkou.“*



Nákup tohoto stroje byl pro společnost důležitý nejen z důvodu modernizace výroby a zajištění prvotřídní kvality produktů, ale také z důvodu plné vytiženosti příslušné části výrobního procesu, kdy hrozilo prodlužování lhůt dodávaných výrobků a odmítání nových zakázek. „Pořízení této nové technologie nám tedy hlavně umožnilo navýšit kapacitu výroby a snížit její kvalitu,“ říká Eduard Ivanický. Firma očekává, že společně s další automatickou kaširovací linkou, kterou rovněž pořídila v roce 2017, dojde ke zvýšení výrobní kapacity roku 2018 – 2021 cca o 40 %.

Prakticky ale může dojít až k 100% navýšení výkonu výroby, nicméně je nutné vybudovat potřebné skladovací prostory. „Proto v současné době pracujeme na stavební dokumentaci dalšího rozšíření výrobního areálu v Holešově. Naší největší brzdou jsou české zákony, kdy jednotlivci pod rouškou občanského sdružení jsou schopni jakoukoliv výstavbu zastavit,“ přibližuje budoucí plány Eduard Ivanický. Společnost vedle toho plánuje další koncentraci na zahraniční trhy. Již dnes je schopna díky příznivé ceně svých výrobků konkurovat na vzdálenost 500 km. A některé své produkty posílá dokonce i na Faerské ostrovy. „To je zatím nepřekonatelné,“ uzavírá spolumajitel firmy Pokart Eduard Ivanický.

Reálné využití Expanze na příkladu společnosti Pokart

Plná vytiženost části výrobního procesu → nákup nové technologie (vyspělý stroj pro zpracování kaširovaných vlnitých lepenek) → Expanze (úvěr ČMZRB + úvěr ČSOB Leasing) → zachování kvality a zvýšení výrobní kapacity

ALBA – METAL: EXPANZE KVŮLI VÝHODNÝM PODMÍNKÁM

Společnost ALBA – METAL zase v uplynulém roce potřebovala upravit svůj technologický provoz, a to z důvodu rozvoje výroby, který by přispěl ke zvýšení její

přesnosti a posunu technických možností. „Technologická inovace je nutná pro zachování a hlavně zvyšování konkurenceschopnosti společnosti v současném tvrdém segmentu dodavatelů automobilových dílů nejen na tuzemském, ale i na evropském a světovém trhu,“ přibližuje Hana Maděřicová, spolumajitelka firmy ALBA - METAL.



Společnost se proto rozhodla nakoupit několik nových technologií. Konkrétně šlo o CNC ohýbací stroje na tvarování drátů, které jí pomohou dosáhnout požadovaných výrobních cílů. Technologie zafinancovala programem Expanze, tj. bezúročnými úvěry od ČMZRB, komerčními úvěry od UniCredit Leasing a zčásti také vlastními zdroji. A protože firma působí ve zvýhodněném regionu, budou jí ještě od ČMZRB poskytnuty příspěvky na úhradu úroků u těchto úvěrů.

„Rozhodnutí padlo na základě výhodných podmínek při financování – program Expanze nám dovoluje získat bezúročný investiční úvěr až do výše 45 % celkových výdajů. Jeho další výhody spatřujeme v možnosti odkladu splátek a také spolufinancování s komerčním úvěrem, v našem případě realizovaným ve spolupráci s UniCredit Leasingem,“ přibližuje Antonín Kraicinger z ekonomického oddělení společnosti ALBA – METAL.

Vyřízení tohoto způsobu financování trvalo firmě cca měsíc. „Získat úvěry sice představuje jistou administrativní zátěž, ale ve spolupráci s brněnskou pobočkou ČMZRB se podařilo vyřídit žádosti ve velmi přijatelném časovém horizontu jednoho měsíce,“ říká

Antonín Kraicinger a dodává: „Nebyla to naše první zkušenost s ČMZRB a ani UniCredit Leasing, především s Unicredit Leasing spolupracujeme již řadu let. Spolupráce s oběma institucemi je z našeho pohledu na velmi dobré úrovni. Pracovníci obou institucí svým ochotným a vstřícným přístupem nám pomohli úspěšně zpracovat a následně získat investiční úvěry již ve třech projektech, které se nyní realizují. V současnosti pracujeme na čtvrtém projektu (nákup tří strojů), který by se měl realizovat v červnu 2018.“

Reálné využití Expanze na příkladu firmy ALBA - METAL

Potřeba úpravy technologického provozu → nákup nových technologií (CNC ohýbací stroje na tvarování drátů) → Expanze (vlastní zdroje + úvěry ČMZRB + úvěry UniCredit Leasing) → rozšíření portfolia výrobků a zefektivnění výroby, včetně úspory elektrické energie ve výrobě

Pořízení nových technologií právě prostřednictvím programu Expanze společnosti usnadní její další rozvoj a navíc přispěje k úspoře elektrické energie. „Technologickou změnou dojde k rozšíření portfolia produkovaných drátěných výrobků a zefektivnění výroby, která se stane navíc šetrnější k životnímu prostředí,“ říká Hana Maděřicová. Společnosti by tak realizované projekty měly pomoci i ve stabilizaci na trhu drátěných výtuzí a k zajištění dostatečného množství zakázek do budoucna.

Další rozvoj firmy pak bude závislý na rozkvětu automobilového průmyslu. Zaměřit se pak společnost chce hlavně na další rozšiřování výroby a zvyšování její efektivity.



Modelový příklad financování podnikatelského projektu programem Expanze

Společnost, která se zabývá zpracováním kovů a výrobou komponent pro automobilový průmysl, chce zmodernizovat svou výrobu o dva nové CNC stroje. Firma má 150 zaměstnanců (i po započtení propojených subjektů) a plánuje umístit novou technologii do své výrobní haly v Kolíně. Pořizovací cena daných strojů se pohybuje ve výši 5 milionů korun s DPH. V ideálním případě firma chce nové technologie financovat pouze z cizích zdrojů a kvůli zajištění plynulého toku peněz preferuje co nejdříve možnost splacení nebo případné využití možnosti odkladu splátek.

Řešení: Program Expanze

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">■ Bezúročný úvěr od ČMZRB
výše úvěru: 2,25 mil. Kč (max. 45 % z 5 milionů Kč)
úroková sazba: 0 % p. a.
doba splatnosti: 7 let s odkladem splátek na 3,5 roku
→ měsíční splátka: 53 571 Kč
→ na úrocích zapláceno: 0 Kč | <ul style="list-style-type: none">■ Běžný komerční úvěr (leasingová společnost či komerční banka)
výše úvěru: 2,75 mil. Kč (55 % z 5 milionů Kč)
úroková sazba: 3 % p. a.
doba splatnosti: 3,5 roku
→ měsíční splátka: 68 880 Kč
→ na úrocích zapláceno: 142 960 Kč, úroky ale proplatí ČMZRB, v konečném důsledku tedy budou ve výši 0 Kč |
|---|--|

- ✓ firma bude 55 % způsobilých výdajů financovat úvěrem od komerční banky / leasingové společnosti a 45 % způsobilých výdajů financovat bezúročným úvěrem od ČMZRB
- ✓ firma bude úvěr splácet 7 let, přičemž prvních 3,5 roku bude splácet úvěr komerční bance / leasingové společnosti a následně začne úvěr splácet ČMZRB (využije možnost odkladu splátek na 3,5 roku)
- ✓ protože je firma ze zvýhodněného regionu, budou jí proplaceny úroky z komerčního úvěru, které zaplatí v období 4 let od uzavření úvěrové smlouvy s ČMZRB
- ✓ firma díky tomuto způsobu financování celkově ušetří: 502 820 Kč, finální úroková sazba bude 0 %

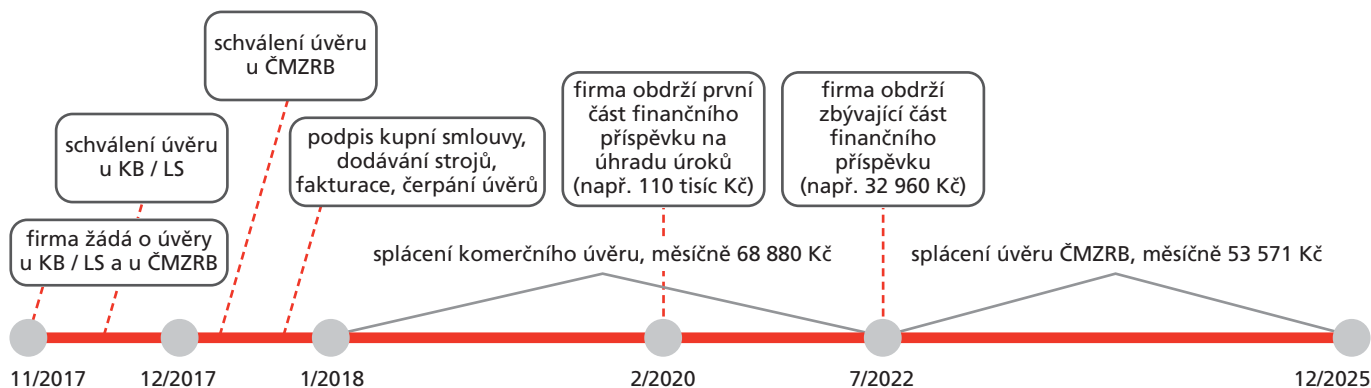
Výhoda pro podnikatele

Ušetřené úroky u bezúročného úvěru: 359 860 Kč *

Finanční příspěvek: 142 960 Kč

CELKEM výhoda pro podnikatele: 502 820 Kč

* dle metodiky ČMZRB, porovnání s obvyklým tržním úvěrem dle charakteristiky klienta



Kontakty

Pobočka Praha – Jeruzalémská 964/4, 110 00 Praha 1, tel.: 255 721 199, fax: 255 721 584, e-mail: infoAB@cmzrb.cz

Pobočka Brno – Hlinky 47/120, 603 00 Brno, tel.: 538 702 199, fax: 538 702 110, e-mail: infoBM@cmzrb.cz

Pobočka Ostrava – Přívozká 133/4, 701 77 Ostrava, tel.: 597 583 199, fax: 597 583 110, e-mail: infoOV@cmzrb.cz

Pobočka Hradec Králové – Eliščíno nábřeží 777/3, 500 03 Hradec Králové, tel.: 498 774 199, fax: 498 774 110, e-mail: infoHK@cmzrb.cz

Pobočka Plzeň – Bezručova 147/8, 303 76 Plzeň, tel.: 378 775 199, fax: 378 775 110, e-mail: infoPM@cmzrb.cz

Regionální pracoviště České Budějovice – Husova 9, 370 01 České Budějovice, tel/fax: 387 318 428, GSM: +420 602 838 537, e-mail: prochazka@cmzrb.cz

Zpravodaj vydává Českomoravská záruční a rozvojová banka, a. s.,

IČ: 448 48 943, Odbor strategie a marketingu, Jeruzalémská 964/4, 110 00 Praha 1, produktová informační linka: 255 721 260

<http://www.cmzrb.cz>, e-mail: info@cmzrb.cz.

MK ČR E 17449

Vydáno v Praze dne 2. dubna 2018

Tisk: VARIUS Praha s. r. o., U trati 52, 100 00 Praha 10

Vychází nepravidelně. Zdarma.