

Komora.cz



SPOLEČNÍK VE SVĚTĚ PODNIKÁNÍ A PRŮMYSLU

www.komora.cz | Měsíčník Hospodářské komory České republiky | březen 2015 | ročník 16



**Jakub Tomašík,
ČSOB EU Centrum
Pomáháme rozvoji firem**

Jakub Tomaščík, ČSOB EU Centrum Pomáháme rozvoji firem

Už snad jenom pár měsíců dělí české podnikatele od možnosti čerpat další peníze z Evropské unie. Nové programovací období slibuje více peněz na rozvoj podnikání, zjednodušení celého systému a snížení v minulosti tolik kritizované byrokracie. „Financí na podporu podnikání bude víc procentuálně i nominálně, české firmy tak budou moci růst,“ říká v hlavním rozhovoru čísla Jakub Tomaščík, ředitel ČSOB EU Centrum. Tato poradenská divize ČSOB banky za dobu svého působení pomohla několika stovkám českých podnikatelů získat prostředky v hodnotě 18 miliard korun.

Prozradte, jak se vlastně od začátku ČSOB EU Centrum vyvíjelo?

První koncept byl odlišný od současného. Nejdříve jsme působili jako odborný útvar, který pomáhal pobočkám banky s financováním evropských projektů. Firemní a korporátní bankéři rozumí tomu, jak poskytovat úvěry, ale nebyli experty na dotace. V prvních letech jsme klientům doporučovali prověřené poradenské společnosti, ale časem se ukázalo, že klienti sami chtěli, abychom jim řešili celou agendu spojenou s dotacemi. Ukázalo se také, že díky tomu, že jsme banka a řešíme finance i žádost pod jednou střechou, je to pro klienty mnohem praktičtější, cenově výhodnější a zároveň bezpečnější z hlediska úniku informací. A to klienti velmi oceňují, celkově se nám tento koncept osvědčil. Dnes máme odborníky na dotace nejen na centrále, ale i v Ostravě, v Brně a budou přibývat i v dalších českých městech. Kromě toho, že naši klienti čerpají dotace od státu nebo Evropské unie, přinášíme jim i levné zdroje od Evropské investiční banky. Například jen vloni jsme vyřídili pro naše klienty více než sto milionů euro zvýhodněných úvěrů na podporu podnikání.

Jaké to je, pomáhat českým firmám v jejich růstu?

Je to povzbudivé, vidíte, že existují projekty, které zaměstnávají nové lidi, že se firmám daří,

pronikají na nové trhy. Podnikatelé jsou vděční za to, že podporu získali, že jim stát nebo Evropská unie také dává, nejen bere. U nás měly EU fondy v některých případech špatnou reputaci, týkalo se to projektů, které byly diskutabilní nebo problematické. Ať už se jednalo o výstavby golfových hřišť nebo vzdělávací projekty, které nevzdělávaly, ale byly jen byznysem pro vzdělávací agentury. V takových projektech nevidíme přidanou hodnotu. Nás těší, když českým firmám pomáháme posouvat se ve svém podnikání dál. Například firma Brano, Strojmetal Aluminium Forging nebo textilní společnost VEBA, ty provedly celou řadu úspěšných inovativních projektů s podporou fondů EU a významně tak upevnily své postavení na trhu. To ale neznamená, že nespolupracujeme s globálními hráči. Ovšem vždycky je jednodušší domluvit se s českým vlastníkem, který má firmu ve svých rukou a ví, co chce. Mezinárodní společnosti často dotace nevyužívají, mají centrály v USA, ve Švýcarsku nebo mimo EU, nejsou obeznámeny s fondy EU, neví, jak fungují, a případných rizik se obávají. Co mě osobně velmi těší, je, že se nám v poslední době podařilo pro několik velkých mezinárodních firem získat dotace, aby u nás vybudovaly výzkumné a vývojové kapacity. Například švédská ASSA ABLOY nejenže u nás rozšiřuje výrobní kapacity, ale získala také významnou dotaci 50 mil. Kč na výstavbu výzkumného a vývojového centra.





JAKUB TOMAŠTÍK, M. A.

Studoval obor evropská studia na Palackého univerzitě v Olomouci a mezinárodní vztahy a ekonomii na The George Washington University ve Washingtonu, D.C., USA. Dále studoval mezinárodní vztahy a mezinárodní obchod na Miami University v USA, kde v roce 1999 graduoval s titulem M.A. V letech 2000 až 2004 působil v mezinárodní neziskové organizaci a specializoval se na přípravu projektů do předstupních programů EU a národních dotačních programů. Od roku 2004 působí v ČSOB v poradenském útvaru EU Centrum, jehož je ředitelem. Úspěšně pomohl k dotacím několika desítkám subjektů, např. AL INVEST Břidličná, a. s., AGROSTROJ Pelhřimov, a. s., BRANO, a. s., Slovácké strojírna, akciová společnost, FOSFA, akciová společnost, PRECIOSA GS, a. s., Strojmetal Aluminium Forging, s. r. o., Huisman Konstrukce s. r. o., Behr Ostrava, s. r. o., Varroc Lighting System, s. r. o. a další. Od května 2014 je také předsedou Asociace pro evropské fondy, z. s.

To znamená více pracovních míst pro nás, do budoucna zajištění výroby, což pomůže rozvoji daného regionu a podnikání u nás vůbec.

V čerpání dotací má ČSOB EU Centrum takřka stoprocentní úspěšnost. Čím to je?

Aktuální číslo je 95,1 procenta úspěšných žádostí. Proč dlouhodobě dosahujeme tak vysoké úspěšnosti, spočívá především v tom, že sázíme na špičkové lidi a jejich neustálé odborné vzdělávání v naší specializaci, kterou je podpora podnikání. Lidé, kteří v našem týmu pracují, se problematice evropských fondů věnují léta. Mají už za sebou jedno dotační období, mají velké zkušenosti z celé řady úspěšně zrealizovaných projektů. Dalším důvodem je i to, že se nevrháme do projektů, které od začátku vidíme jako nerealizovatelné. Musíme být zkrátka přesvědčeni o tom, že to, co firma deklaruje ve své žádosti, dokáže poté také věcně uskutečnit.

To jdete trochu mimo hlavní proud. Dnes je na trhu spousta „expertů“ na dotace, kteří se předhánějí v tom, kolik žádostí dokážou podat.

Naší ambicí není napsat co nejvíce žádostí. My se snažíme dělat projekty, které reálně firmám něco přinesou a posílí jejich postavení na trhu. Píšeme vždy projekty, které jsme i sami schopni profinancovat, což souvisí s naším obchodním modelem. Naše poradenské služby jsou totiž propláceny teprve tehdy, když má klient dotaci schválenou nebo ji čerpá. Takže se neženeme do projektů jen pro to, abychom získali zaplacenou za přípravu, ale jsme motivováni podílet se na projektech, které mají šanci být realizovány. Tato strategie se nám osvědčila, klienti ji velmi oceňují a je to také jeden z důvodů, který vede k naší nadstandardní úspěšnosti.

Jak vlastně poznáte, že podnikatel, který k vám přichází s žádostí o dotaci, uspěje?

Naší velkou výhodou je, že jsme bankéři a zároveň dotační poradci. Známe finanční historii a rizikový profil daného podniku, na celou záležitost se tak díváme přes úvěrové riziko, jsme schopni vyhodnotit, zda firma unese tak velkou investici. Dokážeme se ale na celou věc podívat také optikou dotačních programů. Máme bohaté zkušenosti s procesem hodnocení, poznáme, nakolik je projekt kvalitní nebo inovativní. Bohužel dnes se na trhu objevují společnosti, které připraví projekt, jenž je příliš velký. I takový projekt často projde úspěšně hodnotícím procesem a dotace je na něj schválena, protože z pohledu finanční realizovatelnosti se na něj ministerstva nedokážou podívat stejně jako banka. Firma má pak dotaci schválenou a dva až tři roky na to, aby projekt zrealizovala. Jenže ona doslova běhá po trhu a shání peníze. Žádná banka její projekt však nechce zafinancovat, protože je zkrátka příliš velký. Mezitím poradce dostal svoji odměnu dopředu, ale ta firma reálně dotaci nikdy nevyužije. Bohužel s takovým případem se setkáváme poměrně často.

Díky zázemí velké banky tedy můžete být v přístupu k potenciálním klientům značně velkorysí, když poplatek za zpracování účtujete až po získání dotace.

Víte, my chceme s firmami budovat dlouhodobý vztah. Naším zájmem není zajistit dotaci, která potom nebude využita. Naším zájmem je klientovi pomoci rozvíjet firmu. A to byl vlastně hlavní důvod, proč v roce 2004 ČSOB EU Centrum vzniklo. Cílem bylo pomáhat rozvoji firem, protože bance se lépe spolupracuje s firmami, které jsou konkurenceschopné a kterým se daří. A dotace pomáhají firmám akcelarovat jejich rozvoj. My se vždy snažíme nalézt vhodné dotace pro rozvojové plány firem a ne naopak. Nikdy to neděláme tak, že bychom firmám říkali, tady jsou zajímavé dotační peníze a my vám vymyslíme nějaký projekt. Naopak my se firem ptáme, co chtějí dělat pro svůj rozvoj, kde se vidí v krátkodobém či střednědobém horizontu, do čeho chtějí investovat, a pak teprve hledáme na jejich záměry vhodné nástroje podpory.

Takže nejenže je celý dotační systém poměrně složitý, musí si ještě navíc podnikatel hlídat, jaké poradenské služby využije.

Samozřejmě, na našem trhu je dnes již více než 160 poradenských společností, což je obrovská konkurence. Je tady hodně malých firem o dvou až třech lidech, většinou bývalých zaměstnanců státní správy, kteří si založili firmu a využívají kontaktů navázaných v minulosti. Za své služby si účtují poplatky dopředu, protože potřebují přežít. Často dělají chyby, dávají žádosti do programů, kam nepatří, a klient pak dotaci nedostane... A to není dobrá situace. Bohužel u nás neexistuje oficiální registr, kde by mohl podnikatel najít, která poradenská společnost je kvalitní, jakou má úspěšnost, kolik zrealizovala projektů či do jaké výše má pojištění profesní zodpovědnosti. To byl vlastně i jeden z důvodů, proč jsme spolu s dalšími většími hráči na trhu vloni založili Asociaci pro evropské fondy. Ta sdružuje poradenské společnosti hlásící se k vysokým etickým a profesním standardům dotačního poradenství. Jsem rád, že v poslední době stále více podniků dbá na to, aby se nestaly součástí korupčního jednání. U nás velmi oceňují, že jednají s bankou, kde jsou veškeré klientské informace kryty bankovním tajemstvím a udržována firemní kultura vysokých etických standardů. Nikdy nelobbujeme za konkrétní projekty a jejich schválení.

A coby člen profesní asociace můžete nějak zasáhnout do legislativních procesů, které souvisí s fondy?

Ano, díky Asociaci pro evropské fondy a také přes Českou bankovní asociaci, kde jsme spolu s ostatními bankami vytvořili pracovní skupinu pro kohezní politiku. Tyto platformy nám pomáhají jednat na ministerstvech o záležitostech, které se týkají fondů a jejich

Programy 2014–2020

| Program | Alokace v mld. eur |
|--|--------------------|
| Integrovaný regionální operační program | 4,63 |
| OP Doprava | 4,70 |
| OP Životní prostředí | 2,64 |
| OP Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost | 4,33 |
| OP Zaměstnanost | 2,13 |
| OP Výzkum, vývoj a vzdělávání | 2,78 |
| OP Technická pomoc | 0,22 |
| OP Praha – pól růstu ČR | 0,20 |
| Program rozvoje venkova | 2,17 |
| OP Rybářství | 0,03 |
| Celkem | 23,83 |

Zdroj: MMR ČR



Foto: Tomáš Želenský

nastavení. Jsme součástí pracovních skupin, můžeme připomínkovat vznikající metodiky a také zaznamenáváme úspěchy v našich jednáních.

Co aktuálně dělá podnikatelům při čerpání největší vrásky na čele?

Například to jsou neustále se měnící metodiky a pravidla. Co ale podle mého podnikatele trápí nejvíc, je to, že některá pravidla si kontrolní orgány vykládají naprosto různě a protichůdně. Uvedu příklad. Získáte dotaci, na kontrolu přijde CzechInvest či MPO a zhodnotí, že je vše v pořádku, a schválenou dotaci vám vyplátí. Za pár let vás navštíví auditní orgán ministerstva financí a to samé vyhodnotí s opačným závěrem. Předá auditní zprávu finančnímu úřadu, který už nezkoumá meritum věci, ale začne dotaci vymáhat zpět, a to i se sankcemi. Auditní orgány často vyhodnotí drobné formální pochybení jako závažné a podnikateli vyměří tvrdou sankci. Podnikatel se pak musí odvolávat a je pro něj velmi složité a zdlouhavé zvrátit takové rozhodnutí. Toto jednání kontrolních orgánů dělá velmi špatnou reklamu dotacím a odrazuje řadu podnikatelů od dalších dotačních projektů. Přitom by celá věc šla vyřešit velmi jednoduše.

Jak?

Veškerá zodpovědnost by byla na poskytovateli dotace, který vše zkontroluje a rozhodne o proplacení schválené dotace. V případě, že by tuto kontrolu následně zpochybnil auditní orgán MF či finanční úřad, musel by své nálezy řešit nikoliv s žadatelem, ale s poskytovatelem dotace, který již vše zkontroloval a dotaci vyplatil. Obecně si myslím, že problém je v kvalitě auditorů, kteří mnohdy ani netuší, jaké dopady mohou jejich nálezy na danou firmu mít. Hlavním problémem je, že drobná administrativní

a formalistická pochybení klasifikují jako závažná porušení rozpočtové kázně. Toto by se mělo systémove vyřešit, aby v novém programovacím období již k podobným excesům nedocházelo.

Dobře, toto je nejasný výklad zákona, ale kde často chybují samotní podnikatelé?

Podnikatel by si měl především ujasnit střednědobý plán svého podnikání. Hledět na rozvoj firmy z hlediska dvou až tří let, jak jsou strukturální fondy koncipovány. Často se stává, že firma chce získat dotaci na dílčí projekt, ale později zjistí, že administrativní zátěž je pro ni tak velká, že od toho raději ustoupí. Rozhodně tedy doporučujeme plánovat komplexně, do žádosti například zahrnout více individuálních projektů, aby se náklady spojené s administrací dotace vyplatily. Dokonce říkáme klientům, že pokud chtějí žádat o dotaci pod milion korun, tak se jim to nevyplatí, protože je to natolik zatíží, že reálný efekt pro firmu bude ve výsledku velmi malý. Další chybou je, že v počáteční fázi si podniky neověří velikost investice, na kterou jsou schopné dosáhnout. I z hlediska hodnocení projektu je mnohem lepší, když je žádost podána se závazným úvěrovými příslibem. Tím se velmi zvyšuje šance na získání dotace. Toto se týká především malých a středních podniků, jejichž záměry bývají často nerealistické, příliš ambiciózní. Bohužel je to často způsobeno poradenskými firmami, které se snaží získat velkou dotaci hlavně kvůli velké provizi za svoji práci. Třetí nejčastější chybou je podcenění rizika souvisejícího s realizací. Mnohdy si firma myslí, že když získá dotaci, už nepotřebuje poradenský servis. Pustí se sama do výběrových či změnových řízení a chybují. ■

VLASTA HOLÉCIOVÁ

Naší ambicí není napsat co nejvíce žádostí. **My se snažíme dělat projekty, které reálně firmám něco přinesou.**

**NĚKTERÁ JEDNÁNÍ
KONTROLNÍCH ORGÁNŮ
DĚLAJÍ ŠPATNOU
REKLAMU DOTACÍM
A ODRAZUJÍ ŘADU
PODNIKATELŮ O NĚ
ZNOVU ŽÁDAT.**