

Zpravodaj

Vážené čtenářky a vážení čtenáři,

minulý rok tomu bylo dvacet pět let, co naše banka oslavovala svůj vznik a při této příležitosti organizovala několik akcí, například výroční konferenci, kde ministři, zástupci zájmových sdružení a našich finančních partnerů debatovali o podpoře podnikání, o roli ČMZRB a o tom, jak bude financován podnikatelský sektor v blízké budoucnosti. Tento nápad se nám natolik zalíbil, že jsme se rozhodli, že podobnou konferenci uspořádáme i v letošním roce. Dokonce tato myšlenka oslovila i ostatní instituce jako Českou exportní banku, EGAP, Technologickou agenturu ČR, CzechInvest a CzechTrade a vznikl formát konference, který zde za celé období existence České republiky dosud nebyl. Uceleně a na jednom místě se státní instituce podělily o své know-how. Přiblížily, jak podporují podnikání v ČR, jak pomáhají svými programy podnikatelům k jejich růstu a jaká je jejich role v celém podnikatelském životním cyklu. Měli jsme i příležitost zjistit, jak na toto vznikající neformální uskupení nahlíží ministr průmyslu nebo zástupci zájmových asociací. A v závěru vystoupili naši společní klienti, kteří, aniž by si to uvědomovali, čerpali pomoc od nás všech.

Vážení čtenáři jsem rád, že Vám mohu alespoň touto formou přiblížit atmosféru naší konference, kde Tým Česko, jak si říkáme, společně představil ucelenou myšlenku sdílené podpory podnikání.

Přeji Vám příjemné čtení.

Michal Pluta, ředitel OSM



„Koordinační těchto agentur je velmi důležitá, a že k ní začíná docházet na státní úrovni, považuji za jeden z nejrozumnějších kroků, který jsme mohli udělat, nehledě na to, kdo je do Týmu Česko zapojen dnes a kdo tam bude v budoucnosti,“ řekl Karel Havlíček, předseda AMSP ČR.

„Je zapotřebí, aby se na podporu využívaly prostředky, které se do systému budou navracet a bude je možné dále otáčet,“ uvedl Tomáš Hüner, tehdejší ministr průmyslu a obchodu.



Podpora podnikání v ČR je na dobré úrovni, Tým Česko může mimo jiné

V České republice je dle dat Českého statistického úřadu v současné době registrováno přes 2,8 milionu ekonomických subjektů, přičemž 51 % z nich je aktivních. Přes 950 tisíc jich tvoří živnostníci, ostatní (přes 480 tisíc) působí jako právnické osoby. Podíl malých a středních podniků na celkovém počtu aktivních podnikatelských subjektů se pak dlouhodobě pohybuje kolem 99,8 %. Pro zajímavost tito malí a střední podnikatelé tvoří 40 % českého HDP, realizují přes polovinu českého exportu a zaměstnávají téměř 60 % zaměstnanců podnikatelské sféry. Podobně jako ve většině tržních ekonomik tak tvoří základ zdravého podnikatelského prostředí a společně s těmi velkými sehrávají klíčovou roli v rozvoji českého hospodářství.

Vytvoření stabilního prostředí a dlouhodobého systému podpory je tak nezbytným předpokladem pro to, aby mohl být zajištěn dlouhodobý hospodářský růst ČR. Co právě naší zemi chybí a jak by v tomto systému mohl pomoci tzv. „Tým Česko“, bylo hlavním předmětem diskuse mezi Tomášem Hünerem, tehdejším ministrem průmyslu a obchodu, a zástupci zájmových sdružení, jako je Jan Rafaj, viceprezident Svazu průmyslu a dopravy ČR, Bořivoj Minář, viceprezident Hospodářské komory ČR, a Karel Havlíček, předseda AMSP ČR, na konferenci Sdílená podpora podnikání, která proběhla 31. května 2018 v konferenčním sále České národní banky.



Koordinace aktivit je jedním z nejrozměšších kroků

Koncept Týmu Česko představil hned v úvodu ve své prezentaci Tomáš Hüner, tehdejší ministr průmyslu a obchodu. Jde o neformální uskupení šesti spolupracujících státních institucí – ČMZRB, ČEB, EGAP, TA ČR, CzechInvest a CzechTrade, které se v různé formě zaměřují na podporu podnikání. Cílem je, aby podnikatel získal komplexní nabídku bez ohledu na to, zda navštíví tu či onu instituci. Vzorem by pro Tým Česko mohl být například úspěšný projekt „Team Finland“, který sdružil instituce obdobného charakteru ve Finsku a propojil tak systém podpory inovací, výzkumu a investičních pobídek směrem ven i dovnitř. Výsledkem pak byla silná přidaná hodnota prodeje a profitabilita.

Podle Karla Havlíčka, předsedy AMSP ČR, je podpora podnikání provázaná. Není možné podporovat komercializaci před tím, než bude hotový produkt, který je nutné zafinancovat. Z toho plyne, že před podporou obchodu či exportu musí existovat podpora investic, a protože nelze mít hotový produkt bez prvotního nápadu a jeho realizace, musí před tím ještě existovat podpora vědy, výzkumu a inovací. A vše jde ještě ruku v ruce s podporou školství, protože se bez kvalitní a gramotné pracovní síly žádný podnik neobejde. Spolupráci státních institucí v projektu Tým Česko proto jedinec vítá.

„Koordinace těchto agentur je velmi důležitá, a že k ní začíná docházet na

státní úrovni, považují za jeden z nejrozměšších kroků, který jsme mohli udělat, nehledě na to, kdo je do Týmu Česko zapojen dnes a kdo tam bude v budoucnosti,“ uvedl Karel Havlíček a doplnil: „Spolupráce by měla také ušetřit náklady. Není to jen o očekávání podnikatelů, ale i o tom, aby státní správa fungovala efektivně. Dnes máme v jedné zemi tři až pět různých kanceláří a sekretariátů, nepochybně je zde dát dohromady a k tomu by právě mohl Tým Česko přispět.“ Na což ve svém vystoupení upozornil i Bořivoj Minář a zmínil, že je potřeba odstranit v podpoře podnikání a exportu duplicitu a že v zahraničí by měl Tým Česko řídit jeden frontman.

Jan Rafaj rovněž zmínil, že vytvoření Týmu Česko přináší mnoho pozitivního, avšak stále zůstává v podpoře podnikání prostor ke zlepšení. Například upozornil na nutnou změnu zákona o investičních pobídkách, o níž na konci května 2018 jednala vláda. Svaz průmyslu a dopravy ČR například prosazuje, aby nebylo podporováno jen vytvoření volného pracovního místa, ale skutečná přidaná hodnota, nebo aby existovala taková pobídka, která například povede k vyšší mzdě v regionu.

Investiční pobídku pro ty, kteří v ČR vytváří vyšší přidanou hodnotu

Současný systém investičních pobídek a státní podpora velkých podniků vyvolaly velmi živou diskusi. Jan Rafaj upozornil například na to, že velké podniky, potažmo zahraniční investoři

příspěvek k vyšší efektivitě a snadnějšímu přístupu k informacím

mají na trhu své místo. Vytváří totiž zaměstnanost, dávají lidem vyšší mzdy, přispívají více do daňového systému, více investují do vědy a výzkumu. Takže si určitou míru podpory zaslouží. Navíc například závazkům ČR vůči EU v rámci úspor energie nelze bez velkých podniků dosáhnout. „*Pojďme tedy vytvořit stimulační a motivaci přes pobídkové programy pro ty, kteří tady zvyšují přidanou hodnotu,*“ navrhl. S tím souhlasil i Bořivoj Minář, když řekl, že „*si investiční pobídku zaslouží ten projekt, který má vysokou přidanou hodnotu, nikoliv, že se bude dělat na moderní mašině, ale že se tu bude tvořit,*“ a doplnil, že ČR není rizikové teritorium. Je jednou z nejlepších zemí pro podnikání na světě, takže není třeba někomu dávat peníze, aby sem přišel.

Karel Havlíček se rovněž ztotožnil s tvrzením, že si velké podniky určitou míru podpory zaslouží, protože zde např. vytváří infrastrukturu a jsou na ně navázaní malí a střední podnikatelé, ale musí splnit určitá kritéria. „*Pokud budou investovat do naší infrastruktury, do lidí, tak si podporu zaslouží, ale pokud budou zisky vytahovat ven, nedal bych jim ani korunu,*“ uvedl na rovinu a doplnil: „*Samozřejmě nemůžeme bránit nikomu, aby peníze odváděl, ale neznamená to, že ho budeme podporovat. On sem nesmí jít jen proto, že od nás dostane podporu a následně peníze vyvede, on sem musí přijít hlavně proto, že tu má dobré zázemí a kvalitní lidi.*“

S podporou velkých podniků úzce souvisí také téma dotací. Ty dle slov Bořivoje Mináře vždy vytváří určitou nerovnost a deformují trh. Na druhou stranu Tomáš Hüner doplnil, že je nelze nečerpat, když přispíváme do systému a čerpají je všichni kolem nás. Obavy, že většinu takovýchto prostředků vyčerpají velké podniky, jsou podle Jana Rafaje liché, protože podle něj jich v systému zůstává dostatek i pro ostatní. Problémem ale podle Karla Havlíčka je, že nástroje na podporu malých a středních podniků tu sice jsou, avšak jsou komplikované. Navíc chybí jejich koncentrace na jedno místo a možnost

získání informací od jednoho subjektu. V tom by ovšem mohl také pomoci právě vzniknuvší Tým Česko.

Více než seed fondy jsou zapotřebí excelentní záruční programy

Nicméně po roce 2020 budou dotační tituly ubývat a jedinou cestou, jak udržet podporu v chodu jsou finanční nástroje. „*Je zapotřebí, aby se na podporu využívaly prostředky, které se do systému budou navracet a bude je možné dále otáčet,*“ uvedl Tomáš Hüner. Ty jsou podnikatelům ve formě zvýhodněných úvěrů a záruk k dispozici již od 90. let. A vedle nich ČR začala využívat i tzv. kapitálové vstupy, když se prostřednictvím ČMZRB zapojila na konci roku 2017 do Středoevropského fondu fondů. Jeho cílem je podpora inovativních firem ve fázi „later stage“ či „growth“. Vedle finančních nástrojů by pak ještě podle Karla Havlíčka měly být dotaženy další nepřímé nástroje podpory, jako je např. odpisová politika a politika odpočtu z daní na výzkum, vývoj a inovace.

Co se týče podpory start-upů, tak zde by měl největší roli podle Bořivoje Mináře sehrát CzechInvest. Ministerstvo průmyslu a obchodu původně k jejich podpoře zřídilo tzv. Národní inovační fond, jež by spravoval rizikový kapitál, ale vláda ČR na konci května 2018 rozhodla o jeho zrušení. „*Neznamená to, že by se jednalo o konec podpory start-upů.*“

Jde nám o efektivní podporu, kterou můžeme realizovat přes ČMZRB. Fond tedy sice končí, ale ne jeho náplň,“ uvedl k tomu Tomáš Hüner.

Podle Karla Havlíčka by měly být spíše než seed fondy vytvořeny excelentní záruční programy ČMZRB. Aby ti, co nedosáhnou na komerční úvěr, jej mohli díky záruce dostat. A upozornil na další problém, který se začínajícími podnikateli souvisí, a tím je fakt, že mladí lidé upřednostňují práci pro velké podniky před rozjezdem vlastního byznysu. A s tím, že tzv. silver generace (podnikatelé 90. let) odchází do důchodu a nemá své pokračovatele. Obojí může úzce souviset jednak s administrativní zátěží spojenou s podnikáním, a jednak s nedostatečnou motivací mladých a nedotaženou podporou start-upů.

Bořivoj Minář k tomu doplnil, že by měla existovat podpora menších projektů ve formě záruk nejen těch, které jsou investičního charakteru a poskytuje ji dnes ČMZRB, ale i těch určených na export. Jan Rafaj rovněž vyzdvihl přidanou hodnotu záručních programů ČMZRB, které dnes již na trhu jsou, a úvěrového programu Expanze. Nicméně doplnil, že problémem českého podnikání je to, že se bojíme neúspěchu a domnívá se proto, že bychom měli mít v podpoře začínajících podnikatelů vymezeny i nějaké prostředky na tzv. defaulty.





TÝM ČESKO

OD INOVATIVNÍ MYŠLENKY NA GLOBÁLNÍ TRH

KOMERCIALIZACE



ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA

Podporuje export všech českých firem včetně malých a středních podniků na těžko dostupné trhy. Poskytuje firmám know-how o zahraničních trzích.

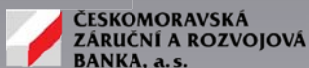


Pojišťuje české exportéry všech velikostí a zejména do zemí, které jsou pro komerční pojišťovny příliš rizikové.



Asistuje českým firmám při vstupu a rozvoji na zahraničních trzích díky síti 51 zahraničních kanceláří. Mapuje příležitosti na zahraničních trzích a pomáhá navázat konkrétní obchodní vztahy.

PODPORA EXPORTU



Podporuje prostřednictvím zvýhodněných finančních produktů rozvoj malého a středního podnikání, infrastruktury a dalších sektorů ekonomiky vyžadujících veřejnou podporu.

PROJEKT



Zajišťuje podporu výzkumu, vývoje a inovací, která reaguje na nové příležitosti trhu a potřeby společnosti. Pomáhá navazovat partnerství mezi výzkumnou a komerční sférou s vysokou synergií.

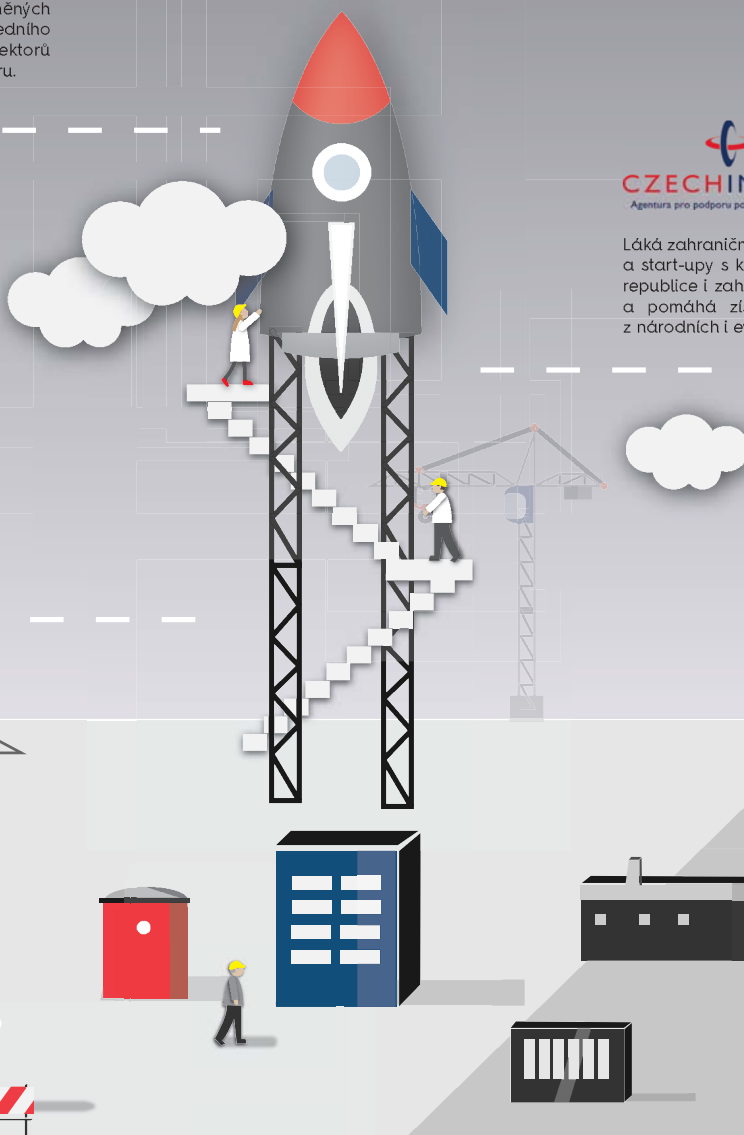
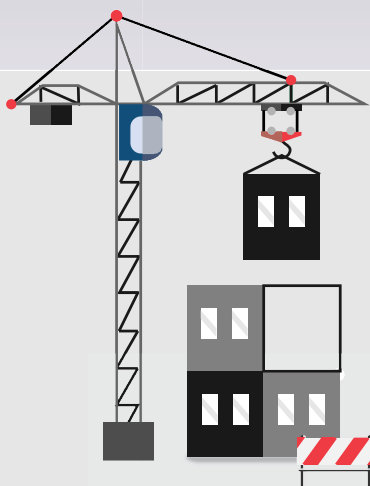


Láká zahraniční investory, propojuje firmy a start-upy s klíčovými partnery v České republice i zahraničí, mentoruje je, rozvíjí a pomáhá získávat finanční podporu z národních i evropských zdrojů.

EXPANZE

NÁPAD

INOVACE



Jaké možnosti podpory podnikání a v jakých fázích vývoje nabízí společnosti

Máte zajímavý nápad, ale nemáte dostatek prostředků na zafinancování výzkumu nebo jeho realizaci? Chcete začít podnikat a chybí vám zkušenosti? Sháníte finance na nákup materiálu, strojů a výstavbu výrobní haly? Nebo plánujete proniknout na zahraniční trhy a potřebujete pojistit rizika s tím spojená? V každé této situaci a fázi podnikání vám může pomoci Tým Česko.

Realizace nápadu a start podnikání

Nejvhodnějším místem, kam zajít v době, kdy ještě nepodnikáte a přesto máte dobrou myšlenku a potřebujete si ji výzkumem ověřit, je Technologická agentura ČR. Jednou z možností je využít program Gama určený pro ty, kteří se na VŠ již věnovali akademickému výzkumu a nyní ho chtějí dotáhnout do fáze uplatnitelnosti na trhu. Druhou možností je program Zéta, který je určený mladým akademikům pro realizaci aplikovaného výzkumu. V obou případech je ale nutné být s vysokou školou nadále spjatý, např. jako „Ph.D. student“ nebo technický pracovník.

Pokud se již na škole neangažujete, může vám se startem podnikání pomoci agentura CzechInvest. Například prostřednictvím programu CzechStarter vám umožní využít služeb mentora s podnikatelskou zkušeností, který ji rád předá dále. Kromě toho tato agentura pomáhá zajistit a zafinancovat právní služby, např. v souvislosti s ochranou nápadu v rámci duševního vlastnictví apod.

Pořízení materiálu a nákup strojů

Rozjet podnikání se neobjede bez počáteční investice. V případě, že chystáte zahájit výrobu, budete potřebovat minimálně pořídit materiál a stroje. S financováním provozních i investičních potřeb vám může v této fázi vývoje pomoci Českomoravská záruční a rozvojová banka (ČMZRB). Malým podnikatelům nabízí bez jakýchkoliv poplatků záruku k provozním bankovním úvěrům, tj. právě např. na nákup materiálu, a usnadňuje jim tak přístup ke komerčnímu financování. Tato záruka se také může hodit v případě, kdy již vyrábíte, a třeba kvůli sezónnímu charakteru vašeho výrobku vám vždy na část roku uvíznou peníze v zásobách a vy je tak potřebujete profinancovat.

Vedle toho ČMZRB poskytuje také záruky k investičním bankovním úvěrům nižšího objemu, které mohou být využity právě na nákup strojního vybavení, zařízení, technologií či jiného dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku. Kromě tohoto mohou podnikatelé v této počáteční fázi svého vývoje využít k financování svých investičních záměrů i bezúročné úvěry z programu Expanze doplněné finančními příspěvky na úhradu úroků u komerčního úvěru, které minimálně z 20 % tvoří toto zvýhodněné financování.

Investice do designu produktu

Pokud máte hotový výrobek a potřebujete investovat do jeho dalšího vývoje, resp. vylepšení jeho designu, může vám



v této fázi pomoci agentura CzechTrade. Ta se totiž také zaměřuje na propojení českých firem se špičkovými designery, protože právě design výrobků a jeho vylepšení je jedním z základních determinantů konkurenceschopnosti a pomáhá proniknout na zahraniční trhy. Vylepšení designu v rámci programu, který běží od roku 2016, je bezplatné, resp. z velké části dotované.

Rozvoj podnikání a výstavba výrobního areálu

Podnikání se vám úspěšně rozjelo a hledáte nové příležitosti? Zvažujete expanzi na zahraniční trhy, potřebujete rozšířit kapacitu výroby a přesunout se do nových prostor, které by odpovídaly potřebám podniku a nelimitovaly možnosti vašeho budoucího vývoje?

Jednak můžete jít klasickou cestou a tyto své potřeby zafinancovat komerčním úvěrem, resp. bezúročným úvěrem od ČMZRB v rámci programu Expanze, jehož primárním cílem je podpořit malé a střední podnikatele v jejich dalším rozvoji. To znamená zafinancovat jejich investiční potřeby, vedle strojů a zařízení také spojené s koupí, výstavbou či rekonstrukcí nemovitostí, a to ať jde o sídlo společnosti, výrobní areály, skladovací haly nebo vybudování sportovních, restauračních, ubytovacích zařízení apod. Nebo je možné opět využít záruku ČMZRB k bankovním úvěrům o objemu nižším než 4 miliony korun.

A jednak můžete prostřednictvím agentury CzechInvest a jejích programů CzechMatch nebo CzechAkcelerator pobýt na zahraničním trhu, abyste si na něm ověřili potenciál svých výrobků před tím, než na něj vstoupíte, nebo na něm našli investora, který by poskytl vašemu podnikání potřebný kapitál.

Expandování na zahraniční trhy

Pokud plánujete začít dodávat své produkty i na zahraniční trhy, můžete využít služeb agentury CzechTrade. Její oboroví specialisté vám pomohou nastavit strategii, zanalyzovat zahraniční trh, ověřit konkurenceschopnost výrobku a zájem o něj, najít vhodné partnery a asistovat u jednáních. Jsou

spolupracující v Týmu Česko malým, středním i velkým podnikatelům?



schopni vám pomoci, i pokud nastanou nějaké problémy, např. při vymáhání pohledávek apod.

Najít odběratele na zahraničních trzích může pomoci také vaše účast na klíčovém veletrhu. Agentura CzechTrade v takovém případě pomáhá předjednat schůzky s vytipovanými partnery, představí jim předem váš produkt a cenovou nabídku a následně asistuje u vlastního průběhu jednání. Cílem je, aby skutečně účast podniku na veletrhu byla úspěšná.

V případě zájmu o vstup na rozvojový trh se můžete obrátit také na Exportní garanční a pojišťovací společnost (EGAP), která vám pomůže s analýzou bonity zahraničních partnerů. Následně podnikatelům poskytuje pojištění proti riziku nezaplacení faktury. Česká exportní banka (ČEB) zase podnikům v takové situaci umí pomoci profinancovat dodavatelský úvěr, kdy nabízí vývozci prostředky již v okamžiku realizace kontraktu. Při odložené splatnosti až 24 měsíců je schopna zafinancovat až 100 % hodnoty kontraktu.

Pokud se jedná o vstup na rozvinutý třeba americký trh, pomáhá ČEB zpravidla financovat pouze zakázky většího rozsahu, na které si komerční sektor netroufá. A to například prostřednictvím odběratelského úvěru, který je poskytován na bonitu odběratele, může mít dlouhodobou dobu splatnosti a může být atraktivním vyjednávacím prvkem pro českého dodavatele při sjednávání takovéto zakázky většího rozsahu.

Inovace produktu, vývoj technologie

Pokud například plánujete rozšířit výrobu o další produkt, jež je založený na podobné technologii, kterou již využíváte, může vám být opět nápomocen některý z programů Technologické agentury ČR. Jejím klíčovým produktem je program Epsilon, který je určený na podporu projektů aplikovaného výzkumu v technologických oblastech. Druhou možností je podpora z programu Delta 2 v případě, že se na výzkumu bude podílet i partner ze zahraničí, který má podobný záměr jako vy, a chcete společnými silami vyvinout unikátní produkt, jež bude mít přínos i pro český trh.

Nalézt vhodného partnera pro takovýto výzkum pomáhá agentura CzechInvest. Pokud máte představu o konkrétním teritoriu, z něhož by měl partner pocházet, organizuje CzechInvest tzv. technologické mise, kdy pozve podnikatele do daného místa cca na dva týdny, nachystá mu schůzky s potenciálními partnery a on tak má jedinečnou možnost s nimi probrat svůj záměr a najít si toho nejvhodnějšího. V případě navázání dlouhodobější spolupráce je možno využít program podpory Centra kompetence Technologické agentury ČR, který pomáhá právě s vývojem technologie v dlouhodobějším horizontu, k němuž dochází ve spolupráci s partnery.

Výroba v zahraničí

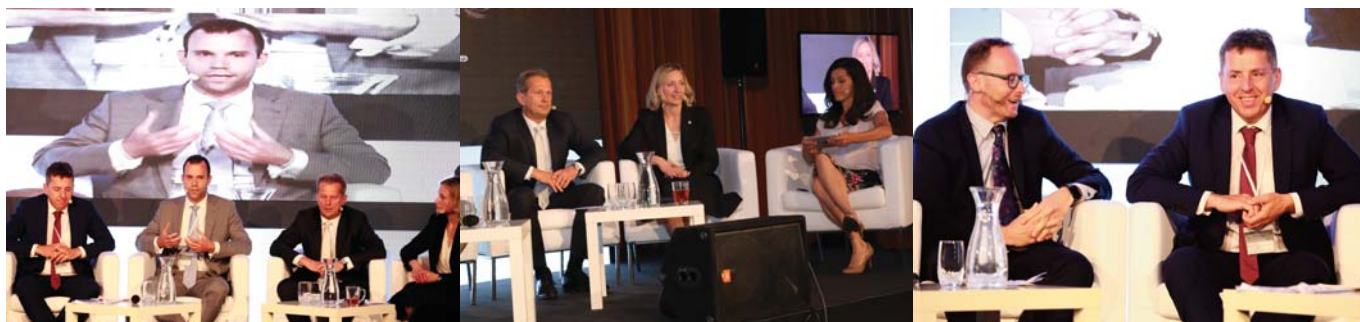
Pokud se dostanete do fáze, že je pro vás jednodušší a z dlouhodobého pohledu i méně nákladné vyrábět své produkty přímo na zahraničním trhu, než je na něj dovážet, můžete opět využít služeb agentury CzechTrade. Ta vám pomůže získat potřebné informace, které v takovém okamžiku budete potřebovat. Pomůže vám zmapovat trh, nalézt a doporučit vhodné investiční pobídky, které by bylo možné využít. Zanalyzovat rozložení a kvalitu pracovní síly v jednotlivých částech země, dodat kontakty na právní služby a daňové poradenství. Získat podporu při jednáních, ať už jazykovou či v souvislosti s kulturními odlišnostmi. Vedle toho je schopna vyhledat a doporučit vhodného potenciálního partnera v případě založení joint venture společnosti či jiné společné formy podnikání.

Zafinancovat samotný kontrakt pak podnikatelům pomáhá ČEB tím, že jim poskytuje úvěr na investice v zahraničí. Banka při tom vyžaduje cca 20 – 30 % vlastních zdrojů a zkoumá reálnost daného záměru a návratnost investice. Úvěr pak může čerpat jak český investor, tak jím řízená dceřiná společnost v zahraničí. EGAP pak poskytuje pojištění k tomuto úvěru, pokud jde o investici mimo EU, nebo umožňuje pojištění danou investicí proti vyvlastnění, nemožnosti vyvedení dividend, změny kurzu apod.

Překonání překážek, hospodářské recese

Smyslem Týmu Česko a jednotlivých institucí rozhodně není nahradit komerční financování, nýbrž jejich nabídku doplnit a podpořit i ty podniky, které jsou pro komerční banky a jiné finanční instituce příliš rizikové. Nebo nabídnout vhodné pojištění, díky němuž podnikatel nezkrachuje, když například zahraniční odběratel nepřevezme na míru vyrobené zboží a jemu tak zůstane na skladě neprodejný produkt.

V neposlední řadě se tyto státní instituce snaží pomoci i v situacích, kdy chce podnik vstoupit na zahraniční trh, ale chybí mu znalost prostředí, shání vhodného partnera pro výzkum či svůj další rozvoj apod. Jejich cílem tedy je různými způsoby usnadnit podnikatelům jejich růst a zajistit tak stabilitu českého hospodářství a dlouhodobý rozvoj podniků i v době, kdy ekonomika, ať už ta česká či světová, začne stagnovat.



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 28. června 2018

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

Vychází nepravidelně. Zdarma.