

Mendelova zemědělská a lesnická univerzita  
Provozně ekonomická fakulta

---

**Možnosti financování nákupu technologie  
CNC laserového pálicího stroje z fondů  
Evropské unie ve společnosti  
LUCCO s.r.o.**

Diplomová práce

**Vedoucí diplomové práce:**  
prof. Dr. Ing. Libor Grega

Bc. Denisa Glončáková

**Brno 2007**

Je mou povinností poděkovat zejména prof. Dr. Ing. Liborovi Gregovi za jeho cenné rady při tvorbě této práce, Ing. Liborovi Kozubkovi a Adrianě Biegunové za konzultace v rámci projektu a především RNDr. Ivo Tvardkovi a Ing. Tomášovi Michalovi za rady, podporu a trpělivost nejen při tvorbě mé závěrečné práce, ale také po celou dobu studia na Provozně ekonomické fakultě.

Prohlašuji, že jsem tuto diplomovou práci vytvořila samostatně s použitím literatury, kterou uvádím v seznamu.

Ve Studénce dne 25.5.2007

.....  
Bc. Denisa Glončáková

## **Abstrakt**

Gloučáková, D. Možnosti financování nákupu technologie CNC laserového pálicího stroje z fondů Evropské unie ve společnosti LUCCO s.r.o..

Diplomová práce. Brno 2007

Práce řeší financování projektu pořízení technologie CNC laserového pálicího stroje ve společnosti LUCCO s.r.o. za pomoci fondů Evropské unie. Popisuje programy podpory podnikání pro malé a střední podnikatele v letech 2007 až 2013. S výběrem vhodného programu popisuje podnikatelský záměr společnosti LUCCO s.r.o..

## **Abstract**

Gloučáková, D. LUCCO Ltd. financial possibilities of purchasing a CNC laser burnig machine from European Union funds.

Diploma thesis. Brno 2007

This diploma thesis solves financng of investment in technology, specifically the purchase of a CNC laser burning machine at LUCCO Ltd., using European Union Funds. This text is aimed at supporting programs for domestic companies from year 2007 to 2013. This thesis also describes company business plan.

# OBSAH

<b>1</b>	<b>ÚVOD</b> .....	<b>8</b>
<b>2</b>	<b>CÍL A METODIKA PRÁCE</b> .....	<b>9</b>
<b>3</b>	<b>LITERÁRNÍ REŠERŠE</b> .....	<b>13</b>
3.1	DROBNÝ, MALÝ A STŘEDNÍ PODNIKATEL .....	13
3.2	NUTS.....	14
3.2.1	<i>Klasifikace CZ – NUTS</i> .....	16
3.3	PROGRAMY PODPORY PODNIKÁNÍ V OBDOBÍ 2007 – 2013 .....	17
3.3.1	<i>Operační program podnikání a inovace – OPPI</i> .....	17
3.3.2	<i>Programy podpory</i> .....	20
3.4	ANALÝZA SWOT .....	28
3.5	HODNOCENÍ EFEKTIVNOSTI INVESTICE .....	29
<b>4</b>	<b>VLASTNÍ PRÁCE</b> .....	<b>32</b>
4.1	ÚVOD DO PROBLEMATIKY .....	32
4.2	HISTORIE SPOLEČNOSTI A SOUČASNOST.....	33
4.3	PLÁNOVANÉ PROJEKTY .....	39
4.4	CHARAKTERISTIKA PROJEKTU .....	40
4.4.1	<i>Smysl a zaměření projektu</i> .....	41
4.4.2	<i>Cíle projektu</i> .....	43
4.4.3	<i>Řešení projektu</i> .....	43
4.5	SOULAD S CÍLY V RÁMCI PROGRAMU OPPI .....	43
4.5.1	<i>Soulad s cíly Průmyslové politiky ČR a Moravskoslezského kraje</i> .....	43
4.5.2	<i>Soulad s problémovými oblastmi regionálního rozvoje</i> .....	44
4.5.3	<i>Mikroregion Poodří</i> .....	44
4.5.4	<i>Mikroregion Bílovecko</i> .....	44
4.5.5	<i>Vliv projektu na „rovné příležitosti“</i> .....	45
4.6	LOKALIZACE PROJEKTU .....	46

4.7	SWOT ANALÝZA PROJEKTU .....	49
4.8	TECHNICKÁ SPECIFIKACE PROJEKTU .....	50
4.8.1	<i>Podrobná specifikace parametrů pořizované technologie</i> .....	50
4.8.2	<i>Vedení a organizace provozu</i> .....	52
4.8.3	<i>Údržba a opravy</i> .....	52
4.8.4	<i>Zajištění materiálu</i> .....	52
4.9	ČASOVÝ HARMONOGRAM PROJEKTU .....	54
4.9.1	<i>Fáze projektu</i> .....	55
4.10	MANAGEMENT PROJEKTU A ŘÍZENÍ LIDSKÝCH ZDROJŮ .....	56
4.10.1	<i>Organizační řízení projektu</i> .....	56
4.10.2	<i>Potřebná pracovní místa</i> .....	58
4.11	DOPAD PROJEKTU NA ŽIVOTNÍ PROSTŘEDÍ .....	60
4.11.1	<i>Vlivy záměru na životní prostředí</i> .....	60
4.11.2	<i>Specifikace odpadů a jejich likvidace</i> .....	61
4.12	MARKETINGOVÁ ANALÝZA .....	62
4.12.1	<i>Stručný popis strojírenské výroby společnosti – výchozí pozice</i> .....	62
4.12.2	<i>Výzkum trhu</i> .....	65
4.12.3	<i>Cíle</i> .....	68
4.12.4	<i>Marketingová strategie</i> .....	69
4.12.5	<i>Marketingový mix</i> .....	70
4.13	POŘÍZENÍ INVESTIČNÍHO MAJETKU.....	73
4.14	ODPISY A ANALÝZA BODU ZVRATU – PROVOZNÍ FÁZE .....	74
4.14.1	<i>Odpisy</i> .....	74
4.14.2	<i>Analýza bodu zvratu</i> .....	74
4.15	HODNOCENÍ EFEKTIVNOSTI A UDRŽITELNOSTI PROJEKTU .....	77
4.15.1	<i>Závěry hodnocení</i> .....	79
4.16	ZDROJE FINANCOVÁNÍ PROJEKTU .....	81
<b>5</b>	<b>ZÁVĚR</b> .....	<b>83</b>
	<b>SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY</b> .....	<b>86</b>

<b>SEZNAM ZKRATEK .....</b>	<b>87</b>
<b>SEZNAM TABULEK.....</b>	<b>88</b>
<b>SEZNAM OBRÁZKŮ .....</b>	<b>89</b>
<b>SEZNAM GRAFŮ .....</b>	<b>89</b>

# 1 ÚVOD

V dnešní době, kdy Česká republika již nějakou dobu patří mezi členy Evropské unie se firmy dostávají do velmi tvrdého konkurenčního prostředí. V takovém prostředí musí vedení firem neustále předvídat, plánovat a uskutečňovat změny vedoucí k trvalé ziskovosti a stabilitě na trhu.

Pokud se zaměříme na malé a středně velké strojírenské firmy v regionu severní Moravy a Slezska, můžeme konstatovat, že v současnosti zažívají velmi prudký rozvoj díky poptávkám zahraničních odběratelů. Ti se stále více zajímají o jejich produkty nejen díky vysoké kvalitě, ale rovněž také díky relativně konkurenční ceně. V blízké budoucnosti by však mohl být přísun zahraničních zakázek ohrožen, a to z důvodu nedostatku pracovní síly na trhu práce. Strojírenské firmy tak stále častěji řeší problém najímání pracovníků především na pozice svářečů, obráběčů a zámečníků. Nedostatek těchto zaměstnanců tak začíná být kritický, zvyšuje se cena na trhu práce, což zároveň negativně působí i na výši nákladů a konkurenceschopnost firmy.

Vedení firem se tedy stále častěji zabývá otázkou zastoupení pracovní síly novou technologií, která jim umožní zaměstnance zcela nebo částečně nahradit a zároveň zvýšit kvalitu vyráběných produktů. Investice do nových technologií jsou ovšem pro malé a střední podnikatele velice nákladné. Manažery tato situace nutí hledat různé možnosti financování projektů, které jim umožní investovat do finančně náročných technologií.

Vstupem do Evropské unie získali podnikatelé působící v České republice možnost využívat podpor plynoucích ze zdrojů EU. Ty jsou směřovány především malým a středním podnikatelům a jsou zaměřeny na zvýšení konkurenceschopnosti firem. Manažerům se tedy naskytla příležitost posílit konkurenceschopnost firem mimo jiné i formou investic do nových technologií.

Tato diplomová práce se zabývá financováním projektu nákupu nové technologie CNC laserového pálicího stroje z prostředků EU v severomoravské strojírenské firmě LUCCO s.r.o. a zároveň vyhodnocuje efektivnost této investice.



## 2 CÍL A METODIKA PRÁCE

Cílem této diplomové práce je zjistit možnosti financování nákupu technologie CNC laserového pálicího stroje z prostředků EU pro společnost LUCCO s.r.o. a vytvoření podnikatelského záměru pro předložení s žádostí o dotaci.

Pro splnění tohoto hlavního cíle jsem si vytýčila dílčí cíle, kterými jsou:

- seznámení se s problematikou dotačních programů v období 2007 – 2013,
- nalezení vhodného programu pro realizaci projektu „Investice do nákupu technologie CNC laserového stroje“,
- seznámení se s problematikou tvorby podnikatelského záměru,
- tvorba podnikatelského záměru,
- posouzení efektivity a udržitelnosti projektu včetně vyhodnocení kriteriálních ukazatelů.

Teoretická část práce bude obsahovat výběr programů vhodných pro malé a střední podnikatele, ke kterým se společnost LUCCO s.r.o. řadí. Dále bude definovat pojmy MSP a NUTS jako hlavní kritéria k poskytnutí finančních prostředků z EU. Informace k tomuto výběru budou shromažďovány z materiálů poskytnutých agenturou CzechInvest a Ministerstva průmyslu a obchodu ČR. Ostatní podrobnější informace budou zjišťovány při osobních setkáních s konzultanty agentury CzechInvest na seminářích pro malé a střední podnikatele žádající o dotaci.

Konkrétní program vhodný k pořízení nové technologie bude vybírán dle způsobilých nákladů jednotlivých programů. Pro posouzení přijatelnosti projektu bude vytvořen podnikatelský záměr, který se bude zabývat investicí do dané technologie a zároveň bude posuzována efektivnost této investice dle kriteriálních ukazatelů. Podnikatelský záměr bude obsahovat důležité informace o projektu a společnosti, která má v úmyslu ho realizovat. Bude tedy obsahovat nezbytné části, dle kterých bude možno posoudit, zdali je projekt vhodný k realizaci či nikoliv.

K těmto důležitým informacím patří informace o společnosti a její historický vývoj včetně jejího současného výrobního programu. Tato část podnikatelského záměru bude vytvářena na základě mých zkušeností a znalostí. Finanční výkazy společnosti pak budou

předmětem ke zjištění základních ukazatelů v posledních čtyřech uzavřených účetních obdobích – zisk, obrat. Personální statistika společnosti poskytne údaje o počtech zaměstnanců za výše uvedená období. Pro posouzení budoucího vývoje firmy je důležité zmínit stěžejní projekty, které chce společnost realizovat v blízké budoucnosti. Informace budou čerpány z osobních účastí na poradách vedení společnosti, případně ze zápisů z porad vedení.

Po zpracování části zabývající se firmou, jejím historickým i budoucím vývojem je nutné charakterizovat myšlenku projektu, který chce realizovat, specifikovat jeho cíle a přidanou hodnotu pro společnost. Tyto cíle by měly korespondovat s podmínkami programu, který bude vhodný k realizaci projektu. Je tedy nutné zabývat se rovněž vlivem projektu na rovné příležitosti z hlediska diskriminace a najímání zaměstnanců z rizikových skupin na trhu práce. Informace k tomuto posouzení budou čerpány z personální statistiky společnosti. Poněvadž jedním z kritérií přijatelnosti projektu v rámci dotací je jeho lokalizace, je nutné v podnikatelském záměru tyto informace uvést, a to včetně lokalizace dle NUTS. Abychom mohli analyzovat vliv prostředí na tento projekt, je nutné vytvořit analýzu vnějšího a vnitřního prostředí, která popisuje příležitosti, hrozby, silné a slabé stránky firmy v rámci projektu – tzv. SWOT analýzu.

K posouzení přidané hodnoty projektu je nutná jeho podrobná specifikace, která popisuje konkrétní technologii po technické stránce. Tyto informace jsou velice důležité a mnohdy jsou jádrem k pochopení důležitosti realizace projektu. Technologie bude vybírána na základě požadavků vedení managementu společnosti. Její cena bude určena dle konkrétní nabídky vybrané dodavatelské firmy. Z této ceny pak vyplývají uznatelné náklady projektu, na jejíž část se bude žádat o dotaci.

Časový harmonogram pak popisuje jednotlivé kroky pro postupnou realizaci projektu a jeho fáze, které je možno dělit na předinvestiční, investiční, realizační a likvidační. Likvidační fáze završuje životnost technologie.

K úspěšné realizaci projektu je rovněž nutné se zabývat řízením lidských zdrojů, kde spadá charakteristika projektového týmu a kompetence jednotlivých členů. Ty jsou určeny vedením společnosti na doporučení projektového manažera. Požadovaní zaměstnanci v rámci projektu jsou definováni dle potřeb společnosti při realizaci projektu.

Funkce jednotlivých zaměstnanců pak vyplývají z nárůstu výroby v celé společnosti, která vyvstává z možností dané technologie produkovat určené množství výpalků, na což navazuje jejich další opracování – ohranování, svařování apod. V rámci tohoto projektu je nutné rovněž řešit prostředí společnosti z hlediska bezpečnosti práce jejich zaměstnanců. Zde bude čerpáno z vnitřních předpisů společnosti.

Nutností je také řešení vlivu projektu na životní prostředí, kde je příhodné se zabývat problémem nakládání s odpady. Odpadem se stávají zbytky nevyužitých ocelových plechů – šrot, který musí být ekologicky likvidován. Tuto problematiku řeší ve společnosti opět vnitřní předpis o nakládání s odpady.

Velice důležitou částí podnikatelského záměru je marketingová analýza, pojednávající o průzkumu trhu, na kterém se mají výstupy daného projektu uplatnit. Jsou zde uvedeni jak odběratelé již hotového výrobku, tak i dodavatelé materiálu pro výrobu. Je zde tedy poukázáno na skutečnost, že výrobky produkované na dané technologii budou mít dostatečný odbyt a rovněž budou konkurenceschopné.

Nejdůležitější částí podnikatelského záměru z hlediska posouzení úspěšnosti či neúspěšnosti realizace projektu je posouzení jeho efektivnosti. K tomuto hodnocení je třeba znát prognózu budoucích toků společnosti i budoucí náklady a příjmy v rámci projektu. Důležitou součástí je stanovení a výpočet odpisů a rovněž analýza bodu zvratu. Informace budou čerpány z firemní prognózy a účetnictví. Efektivnost a udržitelnost pak posuzujeme na základě ukazatelů, které jsou počítány z údajů uvedených ve finančním plánu. Někdy se jim říká ukazatele kritériální (hodnotící). Jejich konstrukce je orientována na co nejlepší zobrazení rentability projektu. Uvádí se zde:

- současná hodnota (PV - Present Value):  $PV_t = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}$

- čistá současná hodnota (NPV - Net Present Value):  $NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}$

neboli  $NPV = PV - I$

- vnitřní výnosové procento (IRR - Internal Rate on Return):  $0 = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t}$

- index rentability:  $\frac{NPV}{I}$
- doba návratnosti - počet let, které jsou zapotřebí k tomu, aby se kumulované prognózované hotovostní toky vyrovnaly počáteční investici. [12]

Tyto ukazatele jsou pak posléze hodnoceny dle přijatelnosti projektů. Projekt nebude srovnáván s jiným podobným projektem, bude pouze posuzován z hlediska dosažených hodnot jednotlivých ukazatelů.

Závěrem je nutné řešit financování. Přesto, že je počítáno s optimistickou variantou obdržení dotace, je nutné projekt financovat od samého počátku buďto z vlastních zdrojů nebo formou úvěru. V závěru jsou udávány uznatelné náklady, procentuelní i korunové vyčíslení případné dotace a výše úvěru poskytnutého k realizaci.

## 3 LITERÁRNÍ REŠERŠE

### 3.1 Drobný, malý a střední podnikatel

Poněvadž většina podpor OPPI či jiných dotačních titulů je zaměřena výhradně na podporu podnikání MSP, je nutné definovat podmínky, za kterých je podnikatel či podnik zařazen do této kategorie.

Definice malého a středního podnikatele je upravena Nařízením Komise (ES) č. 70/2001 se změnou 364/2004 Sb. v Příloze 1:

1. Za drobného, malého a středního podnikatele<sup>1</sup> se považuje podnikatel, pokud:
  - zaměstnává méně než 250 a více než 50 zaměstnanců,
  - jeho aktiva<sup>2</sup>/majetek<sup>3</sup> nepřesahují korunový ekvivalent částky 43 mil. EUR nebo má obrat/příjmy nepřesahující korunový ekvivalent 50 mil. EUR.
  
2. Za malého podnikatele se považuje podnikatel, pokud:
  - zaměstnává méně než 50 zaměstnanců,
  - jeho aktiva/majetek nebo obrat/příjmy nepřesahují korunový ekvivalent 10 mil. EUR.
  
3. Za drobného podnikatele se považuje podnikatel, pokud:
  - zaměstnává méně než 10 zaměstnanců
  - jeho aktiva/majetek nebo obrat/příjmy nepřesahují korunový ekvivalent 2 mil. EUR

---

<sup>1</sup> ve smyslu § 2 odst. (2), písm. a), b) a c) Obchodního zákoníku

<sup>2</sup> z rozvahy u podnikatele, který vede účetnictví

<sup>3</sup> z daňové evidence podnikatele, který nevede účetnictví

4. Údaje o počtu zaměstnanců a o hodnotě aktiv/majetku, resp. o výši obratu/příjmů zjišťují
5. Malý a střední podnikatel, který zahajuje podnikání, stanoví hodnoty uvedené v bodu 1, 2 a 3 vlastním kvalifikovaným odhadem, a to pro první účetní období, ve kterém bude provozována podnikatelská činnost po dobu alespoň 12 po sobě jdoucích kalendářních měsíců, resp. pro první zdaňovací období, ve kterém bude provozována podnikatelská činnost po celé zdaňovací období.[9]

Při posuzování statutu MSP platí jednoduché pravidlo: Podnik nabývá/pozbývá statutu drobného, malého a středního podnikatele, pokud limit počtu zaměstnanců a finanční limity jsou splněny/nesplněny ve dvou po sobě jdoucích účetních nebo zdaňovacích obdobích.[9]

## 3.2 NUTS

Evropská regionální politika je založena na měření rozdílů v ekonomické úrovni regionů. Těm regionům, které výrazně ztrácejí na průměr EU se poskytuje různá podpora.

Kadeřábková, Mates a Wokoun (2004) uvádějí, že v Evropské unii se pro nejruznější vzájemná porovnávání používá tzv. nomenklatura územních statistických jednotek – NUTS (z francouzského La nomenclature des unités territoriales statistiques). Zásadní význam má jejich vymezení jednak pro statistické potřeby EU (statistickou službu v rámci EU zastřešuje EUROSTAT, se sídlem v Lucembursku), jednak pro účely zařazení regionů různé úrovně pod jednotlivé cíle (s regionálním dopadem) strukturální politiky EU. Pro potřeby regionální a ekonomické statistiky se např. jednotky NUTS používají pro sledování míry nezaměstnanosti, pro výpočet regionálního hrubého domácího produktu (HDP), pro populační údaje. V rámci regionální politiky (politiky hospodářské a sociální koheze, čili soudržnosti) jsou tyto jednotky základním územním rámcem pro posuzování a hodnocení podpory ze strukturálních fondů. Mohou zahrnovat jednu nebo více územně

správních jednotek v rámci státu, např. v Rakousku úroveň NUTS 3 tvoří skupiny okresů, ve Velké Británii NUTS 2 tvoří skupiny hrabství apod..[1]

Od roku 1988 je klasifikace NUTS používána v legislativě EU (Council Regulation No 2052/88 a navazující předpisy) zejména pro úkoly spojené s čerpáním ze Strukturálních fondů EU. Klasifikace obsahuje 6 úrovní NUTS (NUTS 0, NUTS 1, NUTS 2, NUTS 3, NUTS 4 a NUTS 5), které představují velikostní skupiny. Vymezení jednotlivých úrovní NUTS je charakterizováno počtem obyvatel a rozlohou.

NUTS 1 – je územní jednotkou typu velkých oblastí (zemí makroregionů) daného státu, je obvykle tvořena několika jednotkami v úrovni NUTS 2.

NUTS 2 – je jednotkou řádově nižší, obvykle odpovídá úrovni středního článku územně správního členění daného státu. Populační velikost se v případě těchto územních jednotek pohybuje zpravidla mezi jedním až dvěma miliony obyvatel. V ČR nelze v podstatě pro tuto úroveň použít VÚSC (Vyšší územní samosprávné celky), protože některé jsou příliš malé např. Karlovarský kraj.

NUTS 3 – je jednotkou vesměs odpovídající úrovni nejnižšího územně správního regionu státní správy. U menších států EU je jejich velikost v počtu obyvatelstva mezi 200 - 400 tisíci.

NUTS 4 – jako územní jednotka není v řadě států EU vymezena. V ČR 77 okresů.

NUTS 5 – je nejmenší lokální jednotkou, zpravidla to jsou obce či skupiny obcí. V ČR cca 6 260 obcí.

#### **Klasifikace má 6 úrovní NUTS s následujícím významem pro ČR:**

NUTS 0 = stát (ČR)

NUTS 1 = území (ČR)

NUTS 2 = oblast (sdružené kraje)

NUTS 3 = kraj (vyšší územní samosprávné celky – VÚSC)

NUTS 4 = okres

NUTS 5 = obec (zpravidla základní územní jednotky – ZÚJ)

Při vymezení NUTS je nutno vedle existence územně správních úrovní vycházet z jejich komplementarity (tzn. řádově vyšší jednotky jsou tvořeny určitým počtem celých jednotek nižších) a sledovat i velikost jednotek ve vztahu k praxi EU.

**V příslušném nařízení o jednotkách NUTS je stanovena minimální a maximální hodnota (počet obyvatel) pro tři základní úrovně NUTS regionů:**

Úroveň	minimum	maximum
NUTS 1	3 miliony	7 milionů
NUTS 2	800 000	3 miliony
NUTS 3	150 000	800 000

### **3.2.1 Klasifikace CZ – NUTS**

Vláda usnesením č. 707/1998 doporučila vymežit statistické územní jednotky na území ČR ve shodě s vymezením NUTS v rámci EU. Proto je klasifikace CZ – NUTS vypracována na podkladě metodických principů a standardu Eurostatu.

Na základě ústavního zákona č. 347/97 Sb. Je ČR dělena od 1.1.2000 na 14 krajů – vyšších územních samosprávných celků (VÚSC). Průměrná velikost těchto krajů je v porovnání s průměrem NUTS 2 za EU menší co do počtu obyvatel 2,5krát, co do rozlohy 4krát. Tyto kraje jsou proto zařazeny do úrovně NUTS 3. Pro potřeby poskytování dat, zejména k čerpání Strukturálních fondů EU, je v tomto případě nutné vytvořit sdružené kraje, tzv. oblasti na úrovni NUTS 2. Vytvoření této úrovně NUTS 2 v podmínkách ČR má ryze statistický charakter. Vymezení územních jednotek NUTS schválené vládou bylo zasláno Eurostatu k posouzení. Eurostat rozdělení jednotek v ČR přijal, tzn. na úrovni NUTS 1 je jedna územní jednotka, NUTS 2 je 8 územních jednotek a na úrovni NUTS 3 je 14 územních jednotek.[1]



### **3.3 Programy podpory podnikání v období 2007 – 2013**

Agentura pro podporu podnikání a investic CzechInvest udává možnosti podnikatelů čerpat v letech 2007 – 2013 z následujících programů podpory podnikání:

- **OP Podnikání a inovace (finanční nástroj ERDF) – MPO**
  - cca 11,75 % celkové alokace SF pro ČR (tj. 14,3 mld. Kč ročně)
  - orientace na inovativní podnikání, VaV v podnicích a spolupráci
  
- **OP Výzkum, vývoj pro inovace (finanční nástroj ERDF) – MŠMT**
  - cca 8 % alokace SF pro ČR (cca 10 mld. Kč ročně)
  - implementace opatření podporujících spolupráci mezi výzkumnými VŠ institucemi a podniky (roční alokace cca 2,5 mld. Kč)
  
- **OP Lidské zdroje a zaměstnanost (finanční nástroj ESF) – MPO a MPSV**
  - implementace opatření podporujících rozvoj lidských zdrojů v podnikatelské sféře. [3]

#### **3.3.1 Operační program podnikání a inovace – OPPI**

Strategie nového operačního programu, který je navržen v působnosti MPO ČR na období 2007 – 2013, je založena na zvýšení konkurenční schopnosti průmyslu a na rozvoji služeb pro podnikání při zachování podmínek udržitelného rozvoje. Průmysl je rozhodujícím hospodářským odvětvím ČR a základem její ekonomiky se stěžejní úlohou v tvorbě HDP a významným zdrojem zaměstnanosti a odběratelem produktů tzv. znalostní ekonomiky,

zůstává jedním ze základních pilířů úspěšného dosažení vytčených cílů postupné konvergence životní úrovně obyvatel ČR k životní úrovni EU.

Operační program odráží strategii Evropské unie zaměřením na nástroje nepřímé a přímé podpory podnikatelů, zejména malých a středních, a obecně na řešení otázek překonávání dosavadních bariér přístupu ke kapitálu, které jsou typickým projevem selhání trhu.

Globálním cílem Operačního programu Podnikání a inovace je zvýšit do konce programovacího období konkurenceschopnost české ekonomiky a přiblížit inovační výkonnost sektoru průmyslu a služeb úrovni předních průmyslových zemí Evropy. [4]

Poněvadž se společnost LUCCO s.r.o. rozhodla investovat do nové technologie, bylo nutné vyhledat program, který by podporoval její pořízení. V následující jsou uvedeny prioritní osy a oblasti podpory v rámci OPPI. Jak lze z této tabulky vyčíst, tak jediným možným vyhovujícím programem je program ROZVOJ s oblastí podpory nových výrobních technologií a ICT.

#### **Zaměření OPPI:**

- vznik nových (zejména inovačních) firem
- zavádění výsledků z oblasti VaV do praxe, podpora inovací
- infrastruktura pro podnikání a inovace
- poradenské a informační služby
- infrastruktura pro rozvoj lidských zdrojů

Tabulka 1 Priority, programy, alokace v rámci OPPI

Prioritní osa	Oblast podpory	Program	Alokace
1. Vznik firem	1.1 Podpora začínajícím podnikatelům	START	0,6
	1.2 Využití nových finančních nástrojů		2,6
2. Rozvoj firem	2.1 Bankovní nástroje podpory MSP	PROGRES	2,6
		ZÁRUKA	5,0
	2.2 Podpora nových výrobních technologií a ICT	ROZVOJ	3,0
		Rozvoj strategických a ICT služeb	7,0
Využití ICT v podnicích	4,2		
3. Efektivní energie	3.1 Úspory energie a OZE	Eko-energie	4,0
4. Inovace	4.1 Zvyšování inovační výkonnosti podniků	INOVACE	14,0
	4.2 Kapacity pro průmyslový VaV	POTENCIÁL	8,2
5. Prostředí pro podnikání a inovace	5.1 Platformy spolupráce	SPOLUPRÁCE	5,3
		PROSPERITA	12,0
	5.2 Infrastruktura pro ŘLZ	ŠKOLÍCÍ STŘEDISKA	5,0
	5.3 Infrastruktura pro podnikání	NEMOVITOSTI	16,1
6. Služby pro rozvoj podnikání	6.1 Podpora poradenských služeb	PORADENSTVÍ	5,0
	6.2 Podpora marketingových služeb	MARKETING	2,9

Zdroj: <http://www.czechinvest.org>

Tabulka 2 Rozdělení programů do vln

Plánované spuštění	Program
<b>1. vlna</b> 1.3.2007	Zahájení přijímání registračních žádostí do programu Rozvoj a Marketing
1.4.2007	Zahájení přijímání plných žádostí do programu Rozvoj a Marketing
<b>2. vlna</b> květen 2007	Inovace, Eko-energie, ICT v podnicích
<b>3. vlna</b> červen 2007	Potenciál, Školící střediska, Nemovitosti, Poradenství, Strategické služby a ICT
<b>4. vlna</b> 2. polovina 2007	Spolupráce, Prosperita, Nemovitosti BF

Zdroj: <http://www.czechinvest.org>

Termíny spuštění jednotlivých vln v rámci OPPI v tabulce 2 jsou pouze plánované a budou odvislé od skutečnosti až v průběhu celé organizace OPPI.

### 3.3.2 Programy podpory

#### **Priorita 1 – Vznik firem - Program START**

**Cíl:** Zvýhodnění přístupu začínajících podnikatelů ke kapitálu na realizaci jejich prvních podnikatelských záměrů.

**Příjemce podpory:** Začínající drobní podnikatelé s registrací k dani z příjmu v roce podání žádosti nebo v roce předchozím, případně s registrací po uplynutí 7 let od ukončení předchozí registrace.

**Způsobilé výdaje:** Náklady na pořízení a rekonstrukci dlouhodobého hmotného a vybraného nehmotného majetku, náklady na pořízení zásob, software a náklady spojené s propagací a publicitou projektu.

**Druhy podpory:** Bezúročný úvěr do výše 90% uznatelných nákladů projektu, výše úvěru 0,75 až 1,5 mil. Kč, doba splatnosti 7 let.

Zvýhodněná záruka až do 80% úvěru s finančním příspěvkem až do 15% úvěru, výše zaručovaného úvěru 1,5 mil. Kč, realizace do 2 let.

**Podporované aktivity:** Pořízení a rekonstrukce dlouhodobého hmotného majetku, pořízení vybraného dlouhodobého nehmotného majetku (patenty, operativní nebo patentové licence na know-how, nepatentované know-how), pořízení zásob, software.[5]

## **Priorita 2 – rozvoj firem - Program PROGRES**

**Cíl:** Podpora dynamicky se rozvíjejících malých a středních podnikatelů formou podřízených úvěrů.

**Příjemce podpory:** Malí a střední podnikatelé.

**Způsobilé výdaje:** Náklady na pořízení a rekonstrukci dlouhodobého hmotného majetku, náklady na pořízení vybraného dlouhodobého nehmotného majetku, koupě podniku v konkurzu.

**Druhy podpory:** Podřízený úvěr s pevnou úrokovou sazbou 3% p.a., 2 – 2,5 mil. Kč, až 75% uznatelných nákladů, doba splatnosti podřízeného úvěru 11 let, odklad splátek jistiny úvěru na 6 let

Podřízený úvěr s finančním příspěvkem ve výši až 10% z vyčerpaného podřízeného úvěru s podmínkou zvýšení stavu o 4 zaměstnance.

**Podporované aktivity:** Pořízení a rekonstrukce dlouhodobého hmotného majetku, pořízení vybraného dlouhodobého nehmotného majetku (patenty, operativní nebo patentové licence na knot-how, nepatentované knot-how), pořízení zásob, software, koupě podniku v konkurzu.[5]

## **Priorita 2 – rozvoj firem - Program ZÁRUKA**

**Cíl:** Zlepšení přístupu malých a středních podnikatelů k bankovním úvěrům na realizaci projektů.

**Příjemce podpory:** Malí a střední podnikatelé.

**Způsobilé výdaje:** Náklady na pořízení a rekonstrukci dlouhodobého hmotného majetku, náklady na pořízení vybraného dlouhodobého nehmotného majetku, pořízení zásob, financování pohledávek do lhůty splatnosti.

**Druhy podpory:** Zvýhodněná záruka za bankovní úvěr do výše 80% jistiny zaručovaného úvěru, cena ve výši 0,1 – 0,3 % p.a. z výše záruky

Zvýhodněná záruka s finančním příspěvkem pouze pro malého podnikatele – zvýhodněná záruka až do výše 80% jistiny úvěru s finančním příspěvkem až 15% výše úvěru v postižených regionech, úvěr do 5 mil. Kč, realizace projektu do 2 let.

**Podporované aktivity:** Pořízení a rekonstrukce dlouhodobého hmotného majetku, pořízení vybraného dlouhodobého nehmotného majetku (patenty, operativní nebo patentové licence na knot-how, nepatentované knot-how), pořízení zásob, koupě podniku v konkurzu.[5]

## **Priorita 2 – rozvoj firem - Program ROZVOJ**

**Cíl:** Posílit vlastní růst podnikatelů, zlepšení jejich pozice na trhu, udržení a růst počtu pracovních míst.

**Příjemce podpory:** Malí a střední podnikatelé v regionech se soustředěnou podporou státu

**Způsobilé výdaje:** Nákup strojů a zařízení včetně řídicích softwarů, kde je příjemce dotace prvním vlastníkem, stavební náklady v souvislosti se zaváděním technologie (max. 20% z celkových uznatelných nákladů), náklady na pořízení patentů, operativních nebo patentových licencí na know-how a nepatentovaných know-how, poradenství v souvislosti s projektem

**Druhy podpory:** Dotace je účelově určená k úhradě uznatelných nákladů a je poskytována ve výši 1 – 20 mil. Kč, maximálně však do výše stanovené regionální mapou intenzity veřejné podpory uznatelných nákladů projektu.

**Podporované aktivity:** Nákup strojů a zařízení včetně řídicích softwarů, stavební náklady vyvolané se zavedením projektu, náklady na pořízení patentů a licencí.[5]

## **Priorita 2 – rozvoj firem - Program ICT V PODNICÍCH**

**Cíl:** Podpora zavádění a rozšiřování informačních a komunikačních technologií v podnicích a využití souvisejících služeb.

**Příjemce podpory:** Podnikatelské subjekty, malé a střední podniky, sdružení podnikatelů (klastry) ve zpracovatelském průmyslu.

**Způsobilé výdaje:** Hardware, software + jiné stroje a zařízení, patenty, licence, know-how, poradenské a konzultační služby, přípravné studie, náklady na publicitu spojenou s projektem.

**Druhy podpory:** Dotace je poskytována až do výše dle mapy intenzity veřejné podpory (max. 20 mil. Kč/projekt)

**Podporované aktivity:** Zavádění a rozšiřování využívání informačních systémů (IS) při zvyšování vnitřní efektivity a při vývoji nových výrobků, zvyšování efektivity dodavatelsko-odběratelských vztahů, rozvoj a zdokonalování technické infrastruktury, zavádění a rozšiřování outsourcingu IS.[5]

### **Priorita 2 – rozvoj firem - Program ICT A STRATEGICKÉ SLUŽBY**

**Cíl:** Podpora ICT služeb v ČR, rozvoj informační, znalostní společnosti a zvyšování dostupnosti informací o produktech ICT, podpora vybraných strategických služeb s úzkou návazností na ICT a významným mezinárodním zaměřením.

**Příjemce podpory:** Podnikatelské subjekty (pouze vývoj IS/ICT), malý a střední podnikatelé.

**Způsobilé výdaje:** Pořizovací ceny specifikovaného dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku (zejména hardware a sítě, licence, know-how, software), vybrané provozní náklady do výše dle pravidel de minimis nebo hrubé mzdy zaměstnanců a povinné odvody zaměstnavatele a vybrané provozní náklady do výše dle pravidel de minimis.

**Druhy podpory:** Dotace je poskytována až do výše dle mapy intenzity veřejné podpory (min. dotace 1 mil. Kč, max. dotace 100 mil. Kč)

**Podporované aktivity:** Tvorba nových informačních systémů (IS), ICT řešení a aplikací, Centra pro návrh a implementaci IS/ICT, Centra sdílených služeb, Centra zákaznické podpory, Centra oprav high-tech výrobků a technologií.[5]



### **Priorita 3 – EFEKTIVNÍ ENERGIE - Program EKO-ENERGIE**

**Cíl:** Podpora projektů z oblasti snižování energetické náročnosti výroby a využití obnovitelných a druhotných zdrojů energie.

**Příjemce podpory:** Podnikatelské subjekty dle obchodního zákoníku.

**Způsobilé výdaje:** Náklady na pořízení a rekonstrukci dlouhodobého hmotného majetku, náklady na pořízení patentů nebo licencí, přípravné studie a poradenství u MSP (energetický audit, projektová dokumentace).

**Druhy podpory:** Dotace je poskytována až do výše dle mapy intenzity veřejné podpory (min. dotace 1 mil. Kč, max. dotace 75 mil. Kč)

Zvýhodněný úvěr (až do výše 90% uznatelných nákladů, max. 50 mil. Kč, pevná úroková sazba 1% p.a., splatnost až 15 let, odklad splátek až 3 roky).

**Podporované aktivity:** Výstavba zařízení na výrobu a rozvod elektrické a tepelné energie vyrobené z obnovitelných a druhotných zdrojů energie, modernizace, rekonstrukce a snižování ztrát v rozvodech elektřiny a tepla.[5]

### **Priorita 4 – INOVAČNÍ POTENCIÁL - Program INOVACE**

**Cíl:** Podpora aktivit směřujících k realizaci inovačních projektů v podnicích.

**Příjemce podpory:** Inovace - podnikatelské subjekty (MSP i velké podniky)

Patenty – MSP, VŠ, veřejné výzkumné instituce a fyzické osoby

**Způsobilé výdaje:** DHM, DNHM, provozní náklady (v případě podnikatelských subjektů jen pro MSP), náklady na publicitu, náklady na oprávněného zástupce, překlady, správní poplatky.

**Druhy podpory:** Inovace – 1 – 75 mil. Kč/projekt (inovace produktu a proces) + max. 2 mil. Kč na organizační a marketingové inovace (pouze pro MSP pokud realizují předchozí inovace).

Patenty – 10 – 300 tis. Kč/projekt (% odlišení dle spolupráce s VŠ).

**Podporované aktivity:** Zavádění inovací produktu a výrobního procesu, organizační a marketingové inovace. Podávání přihlášek vynálezů v zahraničí a v České republice, udělení patentů, průmyslových vzorů a ochranných známek v ČR a v zahraničí.[5]

#### **Priorita 4 – INOVAČNÍ POTENCIÁL - Program POTENCIÁL**

**Cíl:** Podpora zřízení a rozšíření infrastruktury pro vývojové a inovační aktivity společnosti.

**Příjemce podpory:** Podnikatelské subjekty (MSP i velké podniky).

**Způsobilé výdaje:** Pořízení pozemků a budov, pořízení strojů a zařízení, vybavení center, pořízení patentů, licencí a know-how, provozní náklady centra (zejména mzdové), poradenské služby spojené s projektem, náklady na přípravné studie.

**Druhy podpory:** Dotace je poskytována ve výši dle mapy intenzity veřejné podpory (min. 1 mil. Kč, max. 75 mil. Kč). Dotace 50% z nákladů na přípravné studie a poradenské služby související s realizací projektu (MSP).

**Podporované aktivity:** Vznik nebo rozšíření vývojového centra (oddělení) zaměřeného na výzkum, vývoj a inovaci výrobků nebo technologií, pokud existuje předpoklad jejich využití ve výrobě.[5]

## **Priorita 5 – prostředí pro podnikání a inovace - Program SPOLUPRÁCE**

**Cíl:** Vznik a rozvoj kooperačních odvětvových seskupení – klastrů, pólů excelence, technologických platforem a kooperačních projektů na regionální, nadregionální i mezinárodní úrovni.

**Příjemce podpory:** Právnícká osoba (firma, vysoká škola, kraj, klastr), příjemci pro konkrétní aktivity budou blíže vymezeni v jednotlivých výzvách.

**Způsobilé výdaje:** Nákup, rekonstrukce staveb, software, přístup k informacím a databázím, hardware a sítě, práva duševního vlastnictví, provozní náklady – bude upřesněno v jednotlivých výzvách.

**Druhy podpory:** Dotace – výše podpory pro jednotlivé typy aktivit zatím není známa.

**Podporované aktivity:** Klastry, Póly excelence, Technologické platformy – podpora jejich vytváření a rozvoje, jednotlivé kooperační projekty podnikatelských subjektů a vědeckovýzkumných vzdělávacích institucí.[5]

## **Priorita 6 – SLUŽBY PRO ROZVOJ PODNIKÁNÍ - Program PORADENSTVÍ**

**Cíl:** Zlepšení kvality a dostupnosti poradenských, informačních a vzdělávacích služeb pro malé a střední podnikatele.

**Příjemce podpory:** Malí a střední podnikatelé.

**Způsobilé výdaje:** Momentálně nejsou specifikované.

**Druhy podpory:** Dotace na služby externích poradců je poskytována malým a středním podnikatelům ve výši až do 2 milionů Kč, maximálně však ve výši 50 % uznatelných nákladů projektu.

**Podporované aktivity:** Národní registr poradců, podpora poradenských služeb pro podnikatele, podpora infrastruktury informačních, poradenských a vzdělávacích služeb.[5]

## **Priorita 6 – SLUŽBY PRO ROZVOJ PODNIKÁNÍ - Program MARKETING**

**Cíl:** Posílení mezinárodní konkurenceschopnosti MSP prostřednictvím podpory individuálních a společných účastí na zahraničních veletrzích a výstavách.

**Příjemce podpory:** Malí a střední podnikatelé.

**Způsobilé výdaje:** Získávání marketingových informací pro vstup na zahraniční trhy, marketingové cizojazyčné propagační materiály, propagace prostřednictvím internetu, podpora prezentace podniků na výstavách nebo veletrzích v zahraničí.

**Druhy podpory:** Dotace je poskytována do výše 50 %, minimální výše podpory na projekt je 0,1 mil. Kč a maximální 2,0 mil. Kč u samostatného MSP a 4,0 mil. Kč u seskupení MSP.

**Podporované aktivity:** Získávání marketingových informací a tvorba studií, tvorba propagačních materiálů, tvorba cizojazyčných internetových stránek, účast na výstavách a veletrzích v zahraničí.[5]

### **3.4 Analýza SWOT**

V rámci každého projektu, financovaného z fondů EU, je třeba vytvořit podnikatelský záměr, jehož součástí je např. i SWOT analýza.

Kotler (2001) popisuje SWOT analýzu jako komplexní hodnocení silných a slabých stránek firmy spolu s hodnocením příležitostí a hrozeb.

V analýze vnějšího prostředí, tedy v analýze příležitostí a hrozeb, musí firma sledovat rozhodující síly makroprostředí (demografické, ekonomické, technologické, politické, legislativní, sociální a kulturní), které ovlivňují zisky z jejího podnikání.

Marketingové příležitosti mohou být klasifikovány z hlediska jejich přitažlivosti a pravděpodobnosti úspěchu. Pravděpodobnost, že firma dosáhne úspěchu, bude záviset nejen na tom, zda její obchodní síla bude odpovídat klíčovým požadavkům trhu, ale také na tom, zda bude větší než konkurenční prostředí.

Hrozby by měly být klasifikovány z hlediska závažnosti a pravděpodobnosti jejich výskytu. Hrozba prostředí je vlastně výzva na základě nepříznivého vývojového trendu ve vnějším prostředí, která by mohla v případě absence účelných marketingových aktivit vést k ohrožení prodeje nebo zisku.

Kotler (2001) dále definuje analýzu vnitřního prostředí, tedy analýzu silných a slabých stránek jako jakési vyhodnocení faktorů ovlivňujících marketingové, finanční, výrobní a organizační schopnosti s posouzením těchto faktorů z hlediska intenzity jejich vlivů a důležitosti. Jedna stránka problému je ovšem rozpoznat atraktivní příležitosti a druhá je mít schopnost tyto příležitosti využít.[2]

### 3.5 Hodnocení efektivnosti investice

Hodláme-li zhodnotit finanční bonitu projektu, případně srovnat několik investičních projektů mezi sebou, využíváme k tomu určitá kritéria. Roli takových kritérií hrají ukazatele, které jsou počítány z údajů uvedených ve finančním plánu. Někdy se jim říká proto ukazatele kritériální (hodnotící). Jejich konstrukce je orientována na co nejlepší zobrazení rentability projektu. Kromě toho je možné provést klasickou finanční analýzu plánovaných výkazů, resp. zjistit některé významné vlastnosti projektu z průběhu samotných hotovostních toků. V každém případě smyslem je vynést soud o finanční bonitě a udržitelnosti projektu tedy efektivnosti z finančního hlediska.

K výpočtům kritériálních ukazatelů používáme **diskontní sazbu**, což je výnosová míra z hlediska rizika srovnatelné investiční alternativy. Teoreticky vyjadřuje nejlepší možný výnos alternativní investice k investici posuzované. Diskontní sazba slouží k převodu budoucí hodnoty hotovostních toků na jejich hodnotu současnou pomocí tzv. diskontování. Protože individuálně stanovované diskontní sazby resp. rozdíly mezi těmito sazbami významně ovlivňují výši některých kritériálních ukazatelů (NPV, NPV/I), je třeba určit jednoznačné stanovení výše diskontní sazby, především z důvodu vzájemné porovnatelnosti projektů mezi sebou. [12]

**Současná hodnota (PV)** je součet všech budoucích toků (cash flow – CF) plynoucích z investice převedených na jejich současnou hodnotu. Převod na současnou hodnotu se provádí takzvaným diskontováním budoucích toků. Diskontováním se má namysli očištění budoucích toků o alternativní náklady kapitálu, které jsou vyjádřeny diskontní sazbou. Lze říci, že se jedná o převod budoucí částky na cenu, kterou má pro nás tento obnos inkasovaný v budoucnu dnes. Odpovídáme si tedy diskontováním na otázku, kolik bychom měli být maximálně ochotni zaplatit dnes za určitou částku, kterou získáme v budoucnu.

Výpočet: 
$$PV_t = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}$$

**Čistá současná hodnota (NPV)** je součet současné hodnoty budoucích hotovostních toků plynoucích z investice a hotovostního toku v nultém roce. Investiční projekt lze považovat za přijatelný pokud je ukazatel větší nebo roven nule. Při vzájemném porovnávání projektů by měl být volen ten projekt, jehož hodnota NPV je vyšší. NPV je de facto velikost čistého výnosu plynoucího z projektu, která je vyjádřena v současných peněžních jednotkách. Velmi dobře lze na jejím základě nejen rozhodnout o přijatelnosti projektu, ale také projekty mezi sebou srovnávat.

***Vlastnosti:***

- bere v potaz časovou hodnotu peněz,
- má vlastnosti aditivity (tj. platí:  $NPV(A + B) = NPV(A) + NPV(B)$ , kde A a B jsou nezávislé projekty),
- bere v potaz všechny relevantní hotovostní toky (tedy i toky po době návratnosti)
- závisí na odhadu hotovostních toků a diskontní sazby a ničem jiném
- vypovídá o velikosti čistého výnosu v absolutním vyjádření (v peněžích), nikoli v relativním vyjádření (v % z investované částky). [12]

Výpočet: 
$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} \text{ neboli } NPV = PV - I$$

**Vnitřní výnosové procento (IRR)** je taková výše diskontní sazby, při níž bude čistá současná hodnota (NPV) toků plynoucích z investice rovna nule. Výpočet se provádí iterativní metodou, kdy měníme ve vzorci tak dlouho zadávanou diskontní sazbu, až se NPV vyrovná nule. Tato metoda by se dala připodobnit k postupu prostřednictvím pokusů a omylů, nicméně každý následující pokus by měl být přesnější. Pokud je NPV při prvním pokusu kladná, je třeba diskontní sazbu ve jmenovateli zvýšit, abychom se IRR přibližovali a nevzdalovali a naopak. Investiční projekt je přijatelný pokud je ukazatel větší než předpokládaná diskontní sazba. Při vzájemném porovnávání projektů by měl být volen ten projekt, jehož hodnota IRR je vyšší.

Výpočet: 
$$0 = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1 + IRR)^t}$$

**Index rentability (NPV/I)** je podíl čisté současné hodnoty projektu na hotovostním toku nultého období (na investičních výdajích). je to v podstatě procento ziskovosti investice měřené čistou současnou hodnotou. Udává, kolik korun čistého diskontovaného přínosu připadá na jednu investovanou korunu. Investiční projekt lze považovat za přijatelný, pokud je ukazatel kladný. Přičemž čím je jeho hodnota vyšší, tím lepší je projekt (za jinak stejných předpokladů). Čili při vzájemném porovnávání projektů by měl být volen ten projekt, jehož hodnoty NPV/I je vyšší.

Výpočet: 
$$\frac{NPV}{I}$$

**Doba návratnosti investice** je počet let, které jsou zapotřebí k tomu, aby se kumulované prognózované hotovostní toky vyrovnaly počáteční investici. Investiční projekt lze považovat za přijatelný, pokud je ukazatel nižší než je doba životnosti projektu. Čím je jeho hodnota nižší, tím lepší je z tohoto hlediska i projekt. Čili při vzájemném porovnávání projektů by měl být volen ten projekt, jehož hodnota doby návratnosti je nižší.

[12]

## 4 VLASTNÍ PRÁCE

### 4.1 Úvod do problematiky

Každá jednotlivá firma hledá nejvhodnější zdroje financování pro realizaci svých projektů či investic. Také společnost LUCCO s.r.o., která se svou velikostí a obratem řadí mezi střední podniky, pochopitelně vyhledává nejvhodnější zdroje financování. Vstupem České republiky do Evropské unie se možnosti podnikatelů rozšířily o zdroje plynoucí z fondů EU podporující malé a střední podnikatele, vzdělávání zaměstnanců, nákup technologií či vývoj a výzkum.

Čeští podnikatelé měli možnost čerpat ze zdrojů Evropské unie již v letech 2004 až 2006 a to ze Společného regionálního operačního programu. Společný regionální operační program (SROP) je souhrnným dokumentem zahrnujícím rozvojové priority sedmi regionů soudržnosti (celé území České republiky s výjimkou hlavního města Prahy), které mohly být v období 2004-2006 podporovány ze strukturálních fondů EU v rámci Cíle 1.

Důraz byl v rámci SROP kladen na podporu vyváženého a udržitelného ekonomického rozvoje regionů, který vycházel z iniciativ veřejného, neziskového a soukromého sektoru. Program byl založen na eliminaci faktorů, které překážejí rozvoji potenciálu regionu a na využití výhod, které poskytují příležitosti pro ekonomický růst.

Cílem SROP bylo především dosažení trvalého hospodářského růstu i růstu kvality života obyvatel regionů prostřednictvím nových ekonomických aktivit s důrazem na tvorbu pracovních míst v regionálním i místním měřítku, na zlepšení kvality infrastruktury a životního prostředí, na všeobecný rozvoj lidských zdrojů a na prohlubování sociální integrace.

Od počátku roku 2007 spadá kompetence alokace finančních zdrojů z EU pod Agenturu pro podporu podnikání a investic CzechInvest. Tato agentura je příspěvkovou organizací a je podřízena Ministerstvu průmyslu a obchodu ČR. Jejím úkolem je posilovat



konkurenceschopnost české ekonomiky prostřednictvím podpory malých a středních podnikatelů, podnikatelské infrastruktury, inovací a získáváním zahraničních investic z oblasti výroby, strategických služeb a technologických center.

V rámci zjednodušení komunikace mezi státem, podnikateli a Evropskou unií CzechInvest zastřešuje celou oblast podpory podnikání ve zpracovatelském průmyslu, a to jak z prostředků EU, tak ze státního rozpočtu.

Společnost LUCCO s.r.o., která je mladou a dynamicky se rozvíjející firmou, již měla možnost financovat dva ze svých projektů z prostředků plynoucích ze strukturálních fondů EU a Moravskoslezského kraje. Tím získala praktické zkušenosti s vedením náročných projektů z hlediska požadované dokumentace, termínů a jiných podmínek daných Moravskoslezským krajem.

Pro zvýšení konkurenceschopnosti na trhu se společnost rozhodla investovat do nové technologie CNC laserového pálcího stroje, který se stal jedním z chybějících článků plynulého výrobního procesu. Vedení společnosti LUCCO s.r.o. se rovněž rozhodlo využít možnosti financování projektu z fondů EU.

## **4.2 Historie společnosti a současnost**

Společnost LUCCO s.r.o. vznikla 18.7.2001 a stala se smlouvou o prodeji majetku části podniku majitelem areálu, který provozovala spol. Bohemia T.T.W. a.s., na kterou byl vyhlášen v únoru 2001 konkurs. Bohemia T.T.W. a.s. poskytovala především služby a servis armádě ČR.

Společnost LUCCO s.r.o. převzala 50 zaměstnanců. Poněvadž výrobní program předchůdce byl zaměřen především na vojenskou techniku a profesionalizaci armády ČR, snižování množství techniky armádou doprovázelo i snížení potřeby služeb a servisu, který společnost LUCCO s.r.o. armádě poskytovala. Tento propad společnost úspěšně eliminovala rozvojem strojírenské výroby. Z počátku se zaměřila na oblast dodávek výpalků tlustých plechů pálených kyslíkem na CNC strojích, později i výpalků z tenkých

plechů vypalovaných plasmovými stroji. V roce 2005 divize „Tvarové výpalky“ rozšířila svou činnost o tvarové vypalování laserem z ocelových, nerezových a hliníkových plechů. Divize „Strojírenství“ se orientuje především na výrobu svařenců pro automobilový průmysl, v roce 2005 začala exkluzivně dodávat výfukové komponenty pro nákladní vozy TATRA, počátkem roku 2006 pak i palivové nádrže pro skupinu TEREX. Vznikem nové divize „Povrchové úpravy“ na počátku roku 2006 a investicí do linky na nanášení vodou ředitelných nátěrových hmot se společnost posunula k produkci finálního výrobku včetně povrchové ochrany.

Tyto a jiné investice umožnili společnosti ucházet se o dlouhodobé zakázky u renomovaných firem.

Nyní společnost LUCCO s.r.o. produkuje svařence pro skupinu TEREX ve Velké Británii a Rakousku, společnost NEUSON Ltd. v Rakousku a snaží se navázat spolupráci s dalšími zahraničními společnostmi.

Areál společnosti LUCCO s.r.o. se rozkládá na rozloze 5 000 m<sup>2</sup> ve Velkých Albrechticích. Obec Velké Albrechtice leží v těsné blízkosti města Bílovec. Je součástí mikroregionu Poodří a mikroregionu Bílovecko. Obec se nachází v bezprostřední blízkosti silnice první třídy č. I/47. Železniční stanice je v městě Bílovci, cca 1 km od areálu firmy. Obec je vzdálena cca 25 km od krajského města Ostravy. V bezprostřední blízkosti obce je plánovaná výstavba dálnice D47 Ostrava – Lipník a v blízkosti obce je plánován sjezd z této dálnice. Dopravní dostupnost je již v této době dobrá a po vybudování dálnice se výrazně zvýší.

Základní kapitál společnosti je 2 400 000,- Kč a je ve vlastnictví dvou rovnocenných společníků. Ředitelem a zároveň jednatelem společnosti je RNDr. Ivo Tvardek.

**Logo společnosti:**



Tabulka 3 Počet zaměstnanců, obrat a zisk za minulé období (účetní závěrka za rok 2006 není uzavřena)

Rok	2002	2003	2004	2005
Počet zaměstnanců	66	73	101	131
Obrat za rok	46 mil.	85 mil.	126 mil.	182,1 mil.
Zisk v roce	895 tis.	1 559 tis.	1 803 tis.	2636 tis.

**Předmětem podnikání jsou tyto činnosti:**

- specializovaný maloobchod
- velkoobchod
- výroba elektrických strojů a přístrojů a elektronických zařízení pracujících na malém napětí a výroba elektrického vybavení
- skladování zboží a manipulace s nákladem
- výroba nápojů
- výroba strojů a zařízení pro určitá hospodářská odvětví
- výroba plastových výrobků a pryžových výrobků
- provozování čerpacích stanic s palivy mazivy
- výroba strojů a zařízení pro všeobecné účely
- kovoobráběčství
- zámečnictví
- opravy karoserií
- nástrojařství
- opravy ostatních dopravních prostředků
- opravy silničních vozidel
- opravy pracovních strojů

**Předmět podnikání dle OKEČ**

- 28.52 – všeobecné strojírenské činnosti
- 28.52.11 - všeobecné práce strojírenské výroby

**Výrobní program je rozdělen do čtyř divizí:**

**1. Divize „Tvarové výpalky“:**

- CNC tvarové vypalování na strojích MAXI 5000. Používaná média: kyslík, zemní plyn,

- CNC tvarové vypalování plazmou na dvou strojích RUR 2500 P z ocelových, nerezových a hliníkových plechů,
- CNC tvarové vypalování laserem na stroji BYSTAR 3015 z ocelových, nerezových a hliníkových plechů.

## **2. Divize „Strojírenství“:**

- výroba dílů pro stavební stroje (korby, šasi, palivové a hydraulické nádrže, výfukové svody),
- výroba lehkých stavebních ocelových konstrukcí,
- CNC ohraňování,
- CNC obrábění,
- ohýbání trubek,
- svařování v ochranné atmosféře MIG, MAG a TIG.

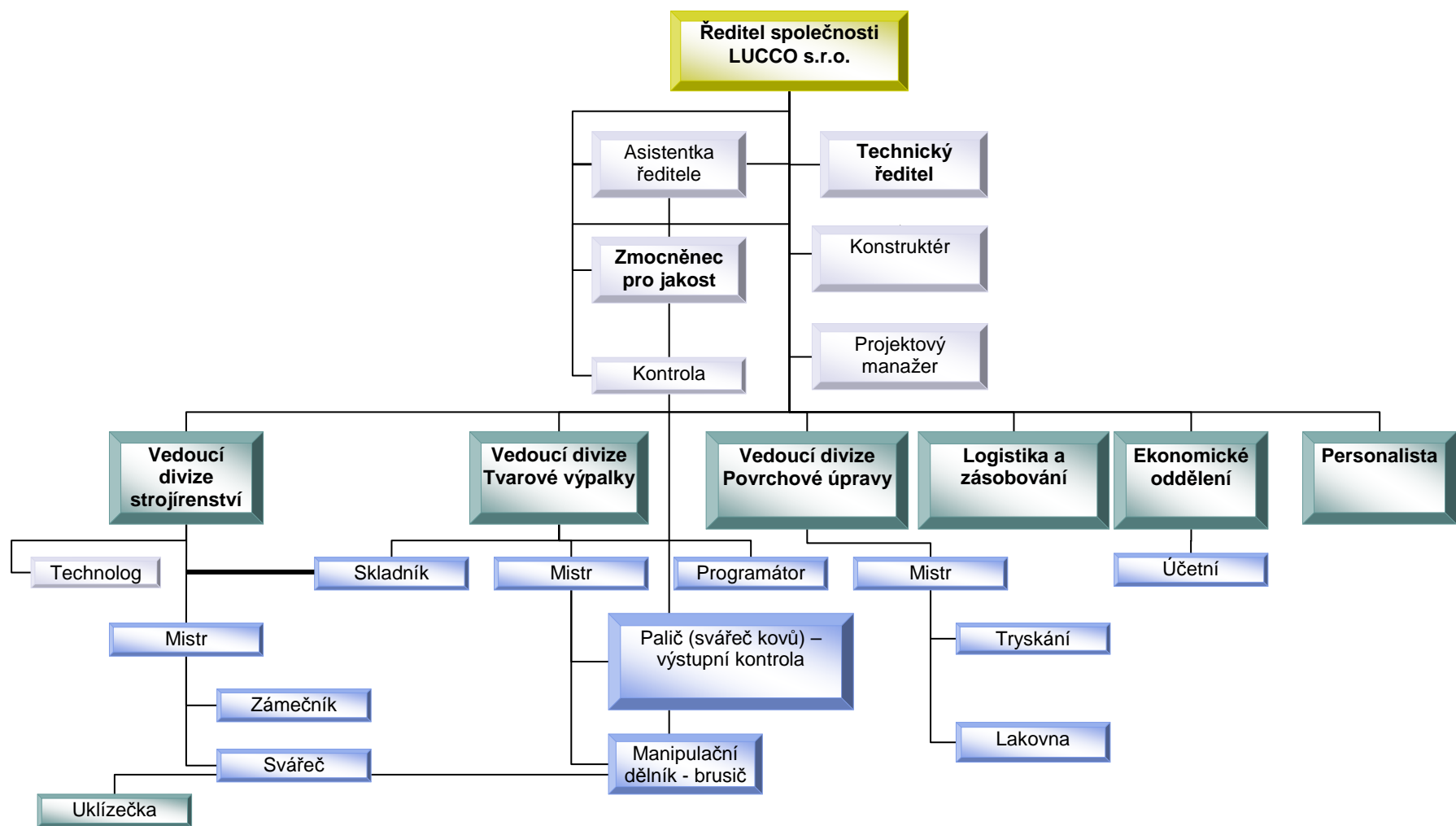
Společnost v rámci divize Strojírenství v poslední době investovala do CNC řízeného servoelektrického ohraňovacího lisu SAFAN E – Brake 200/4100, robotizovaného svářečského pracoviště MOTOMAN a v neposlední řadě i do výstavby nové výrobní haly.

## **3. Divize „Povrchová úprava“:**

- tryskání,
- metalizace,
- lakování mokrou cestou,
- práškové lakování (od července tohoto roku).

#### **4. Divize „Logistika a zásobování:**

- vnitrostátní a mezinárodní doprava



Obrázek 1 Organizační struktura společnosti po dokončení projektu

### 4.3 Plánované projekty

- **Realizace výstavby nových šaten a sociálních zařízení pro zaměstnance**

Společnost LUCCO s.r.o. započala svou činnost s 50 zaměstnanci, které převzala po společnosti Bohemia T.T.W. a.s., na kterou byl vyhlášen v únoru 2001 konkurs. Nyní společnost LUCCO s.r.o. zaměstnává celkem 180 zaměstnanců. Podmínky pro zaměstnance se s jejich rozrůstajícím počtem neustále zhoršovaly, až se staly téměř nevyhovujícími jak po stránce hygienické, tak z hlediska prostorového. Z tohoto důvodu se společnost rozhodla realizovat projekt výstavby nových šaten a sociálních zařízení pro zaměstnance do konce roku 2007. Předpokládané náklady projektu se pohybují ve výši 2 000 000,-.

- **Nákup technologií za účelem odstranění úzkých míst v logistice a výrobním procesu šasi**

Společnost LUCCO s.r.o. započala v polovině roku 2006 jednání se společností NEUSON Ltd., která měla zájem o dodávky koreb pro multifunkční stavební stroje (dumpery). Tento kontrakt se společnosti podařilo realizovat, přičemž obdržela zkušební zakázku na výrobu velmi komplikovaného svařence – šasi. Po obdržení Certifikátu ISO 3834-2, který opravňuje společnost vyrábět komplikované a dynamicky namáhané svařence a vyřešení problému s nedostačujícím výrobním prostorem díky výstavbě nové výrobní haly, nastala nutnost řešit úzká místa v logistice a výrobním procesu společnosti. Pro plynulou výrobu, navazující logistiku a kompletní výrobní proces šasi je nutné investovat do několika strategických technologických celků, jako je CNC soustruh, horizontální vyvrtávací stroj, rozšířený dopravníkový systém a transportní zařízení s bočním zdvihem s nosností 9 tun. Tento projekt chce společnost realizovat v průběhu roku 2008, celkové předpokládané náklady jsou 17 000 000,- Kč.

- **Realizace výstavby skladovacích prostor pro skladování ocelových plechů**

Divize Tvarové výpalky se neustále potýká s problémem nedostatečných skladovacích prostor pro ocelové plechy, pro které hledá místo v areálu společnosti jen velice obtížně. Proto je nutné realizovat výstavbu nových skladovacích prostor s regálovým systémem s dostatečnou kapacitou a nosností. Tento projekt chce společnost realizovat v průběhu roku 2008.

- **Realizace výstavby přístavku k hale plasmového tvarového vypalování – mezisklad**

Tento projekt chce společnost LUCCO s.r.o. realizovat v roce 2008. Důvodem realizace je jsou opět nedostatečné skladovací prostory. Přístavek k hale plasmového tvarového vypalování bude sloužit jako mezisklad, kde budou umístěny jednotlivé výpalky, určené k dalšímu opracování. Tento přístavek bude vybudován mezi halou tvarového vypalování a halou divize Strojírenství. Výstavbou tohoto přístavku společnost vyřeší problém neustálého přesunu výpalků, které nemohou být umístěny na volné ploše z důvodu rychlé koroze a znehodnocení povrchu plechů. S korodovanými plechy vzniká další krok výrobního procesu – tryskání, čímž vznikají společnosti další náklady.

#### **4.4 Charakteristika projektu**

**Název projektu: „Pořízení technologie – CNC laserového pálicího stroje“**

Investice do nové technologie se týká pořízení nového CNC laserového pálicího stroje. Jako zdroj financování by chtěla společnost využít dotačního programu Operační program podnikání a inovace a dotačního titulu Rozvoj. V rámci tohoto programu bude tedy společnost LUCCO s.r.o. žádat o dotaci.



#### 4.4.1 Smysl a zaměření projektu

Strojírenská výroba v Čechách zažívá v současnosti velký rozmach a navazuje na své tradice z minulosti, kdy patřila k celosvětovým leaderům. Společnosti vyspělých zemí, které udávají trendy ve strojírenství, hledají možnosti ve snižování svých nákladů, což je vede k přesunutí části jejich výrob do zemí, kde jsou nižší náklady na pracovní sílu. Zároveň ovšem požadují vysokou kvalitu opracování dodávaných dílů. Firmě LUCCO s.r.o. se v současnosti daří naplňovat tyto požadavky, a tudíž má možnost uspět při jednáních se zahraničními odběrateli. V porovnání s konkurencí lze vyzdvihnout cenovou výhodnost nabízených produktů díky sériové výrobě, kterou má společnost zaručenou na základě uzavřených střednědobých kontraktů se zahraničními společnostmi (TEREX GROUP, AUSA, NEUSON apod.).

Společnost LUCCO s.r.o. v roce 2003 navázala spolupráci se společností TEREX GROUP z Anglie na dodávky součástí pro stavební stroje. Postupně se stala výhradním dodavatelem koreb o velikosti 2 až 9 tun a dodavatelem dalších drobných svařenců. V průběhu roku 2004 investovala do nových technologií cca 13 mil.Kč (CNC hydraulický ohraňovací lis, CNC plasmové řezací stroje, svařovací agregáty), což ji umožnilo zvýšit výrobu o 70 % a společnost vytvořila v roce 2004 nových 25 pracovních míst.

Těmito investicemi a doposud realizovanými projekty společnost LUCCO s.r.o. vyřešila výměnu zastaralého technologického vybavení společnosti a rozšířila výrobní kapacity. Tato zastaralá technologie byla v minulosti úzkým hrdlem společnosti, management byl tedy nucen řešit povrchové úpravy v rámci kooperace (až 90 %). V rámci dodávek pro společnost TEREX GROUP (Coventry), která je součástí nadnárodního holdingu (USA) a soustřeďuje se na výrobu stavebních strojů a vozidel, bylo nutné zvýšit a zkvalitnit objem výroby a dodávek. Společnost TEREX se stala strategickým partnerem společnosti LUCCO s.r.o..

V druhé polovině roku 2005 společnost navázala spolupráci se španělským výrobcem stavebních strojů a komunální techniky AUSA. Bylo nezbytné zvýšit objem strojírenské výroby dle požadavků tohoto odběratele, čímž se úzké hrdlo společnosti

posunulo z technologie povrchových úprav (které řeší projekt lakovny) na malou kapacitu strojírenské výroby a především svařovacích prací.

Tento problém se společnost LUCCO s.r.o. rozhodla vyřešit výstavbou výrobní haly a nákupem potřebných technologií (svářečských agregátů), čímž zajistila dostatečný objem výroby určeného pro export a hlavně prostorovou nedostatečnost pro výrobu požadovaných dílů. V rámci tohoto projektu došlo především k podstatnému snížení nákladů na kooperaci.

Aby došlo k plnému využití nově stavěné výrobní haly a zároveň uspokojení vzrůstajících potřeb ze strany zákazníků, rozhodlo se vedení společnosti LUCCO s.r.o. investovat do nákupu laserového pálicího stroje. Tato nová technologie umožní vyrábět komplikované výrobky, pálit tlusté plechy (25 mm) a zvýšit kvalitu všech svařenců.

Projekt tedy výrazně zvýší konkurenceschopnost společnosti mezi středními strojírenskými firmami a umožní pružně reagovat na jakoukoliv poptávku.

Podstatným přínosem v rámci mikroregionu bude i zřízení 20 nových pracovních míst

Realizace projektu „Pořízení technologie – laserového pálicího stroje“ umožní společnosti LUCCO s.r.o. vyrábět komplikované a dynamicky namáhané svařence s mnohonásobně vyšší přidanou hodnotou (šasi) a podstatně tak vylepšit kvalitu všech nabízených výrobků opracovaných touto technologií.

V současné době nepředpokládá společnost LUCCO s.r.o. žádné jiné varianty řešení projektu, jelikož jejím prioritním cílem je realizace projektu v celém uváděném rozsahu. Neuskutečnění projektu by mělo na společnost negativní dopad. Úspěšnou realizací projektu dojde k celkovému rozvoji firmy a vzniku 20 nových pracovních míst. Hlavním nástrojem pro realizaci projektu se jeví úspěšnost při zajišťování finančních prostředků.

#### 4.4.2 Cíle projektu

- zvýšení technologického vybavení společnosti
- rozšíření nabídky o nové produkty (Svařenec s vyšší přidanou hodnotou, typ podvozek)
- zvýšení obrátu podnikatelského subjektu o 13,6 %
- zvýšení kapacit výrobních linek
- přijetí 20 nových zaměstnanců

#### 4.4.3 Řešení projektu

Společnost se v rámci tohoto projektu rozhodla:

1. Investovat do nákupu laserového páličního stroje
2. Vytvořit v rámci projektu 20 nových pracovních míst
3. Omezit náklady na kooperaci
4. Snížit provozní náklady

### 4.5 Soulad s cíly v rámci programu OPPI

#### 4.5.1 Soulad s cíly Průmyslové politiky ČR a Moravskoslezského kraje

Projekt sleduje *Hlavní cíl* strategie a to dosažení konkurenceschopnosti kraje a jeho podniků v domácí i mezinárodní soutěži, postupná změna struktury podnikatelských subjektů ve prospěch malých a středních podniků a nových investorů a současně zachování regionu jako průmyslové oblasti s důležitou rolí tradičních odvětví, především uhelného, ocelářského, strojírenského a chemického průmyslu, avšak v restrukturalizované podobě a s dokončenou privatizací. [9]

#### 4.5.2 Soulad s problémovými oblastmi regionálního rozvoje

Projekt sleduje **Hlavní cíl** strategie a to dosažení konkurenceschopnosti kraje a jeho podniků v domácí i mezinárodní soutěži, postupná změna struktury podnikatelských subjektů ve prospěch malých a středních podniků a nových investorů a současně zachování regionu jako průmyslové oblasti s důležitou rolí tradičních odvětví, především uhelného, ocelářského, strojírenského a chemického průmyslu, avšak v restrukturalizované podobě a s dokončenou privatizací. [9]

#### 4.5.3 Mikroregion Poodří.

**Globální strategický cíl regionu, jeho vize, je formulován takto:**

Zvýšení ekonomické prosperity a prestiže regionu využitím skrytého potenciálu a zvýšení životní úrovně obyvatel při současném akceptování specifík, unikátních hodnot území, prosazení nové identity a zlepšení soudržnosti regionu.

**Základní strategické cíle mikroregionu jsou v projektu rozděleny do tří skupin:**

1. Zlepšení stavu technické infrastruktury.
2. Podpora rozvoje malého a středního podnikání a vytvoření uceleného systému šetrného, integrovaného a ekologického zemědělství. [10]
3. Rozvoj venkova, cestovního ruchu a obnova kulturně-historického dědictví.

#### 4.5.4 Mikroregion Bílovecko

Projekt má vazbu na strategické dokumenty mikroregionu Bílovecko, kde jsou jako jedny z hlavních prioritních oblastí **Snížení nezaměstnanosti a Podpora malých a středních podniků (obecně podnikání)** v mikroregionu.[10]

#### 4.5.5 Vliv projektu na „rovné příležitosti“

Ve společnosti LUCCO s.r.o. byl proveden rozbor personálu s ohledem na zastoupení žen a mužů na různých pozicích. Předmětem auditu bylo zjistit, kolik pracuje ve firmě žen, kolik mužů, zdravotně postižených, absolventů apod. a na jakých pozicích se vyskytují (vedoucí pozice - manažer/ka, střední management, řadový pracovník/ice). Personální audit zjistil, že přesto, že je hlavním oborem společnosti strojírenství, snaží se vedení zaměstnávat ženy na pozice, kde je to z hlediska profese možné. Z celkového počtu zaměstnanců (157) je zde zaměstnáno 16 žen, z toho dvě jsou v řídicích funkcích a 14 spadá mezi řadové pracovníky. Společnost rovněž zaměstnává 8 absolventů škol a 5 zdravotně postižených pracovníků. V prováděcím týmu projektu je jedna žena.

Již v předinvestiční fázi projektu je možno vidět soulad s prioritou rovných příležitostí, jelikož na realizaci projektu se podílí i 1 student vysoké školy, což mu umožňuje získat tolik potřebnou praxi pro další profesní růst.

Mezi stěžejní cílové skupiny občanů, kterých se realizace projektu bude bezprostředně dotýkat se řadí především lidé, kteří dosahují požadovaných profesních kvalit určených zaměstnavatelem a především mají motivaci pracovat. Společnost LUCCO s.r.o. bude nové zaměstnance přijímat na základě následujících kritérií:

- Dosažené vzdělání
- Praxe
- Bezúhonnost
- Motivace

Ačkoliv společnost nebude upřednostňovat muže, většina pracovních míst je s ohledem na rozvoj firmy a její strojírenské zaměření určena především jim. Práce je velice fyzicky náročná a proto není příliš vhodná pro ženy, přesto jejich zaměstnávání společnost nevylučuje.

Žadatelé o zaměstnání nebudou přijati z těchto případných důvodů:

- nesplnění požadavků zaměstnavatele na kvalifikaci
- nesplnění vysokých nároků na odbornou praxi a samostatnost

#### **4.5.5.1 Vliv projektu na informační společnost**

V rámci podniku dochází k pravidelnému proškolení techniků u dodavatelů strojního vybavení, jelikož práce s těmito technologickými celky je stále náročnější a vyžaduje rostoucí znalosti v oblasti práce s IT.

Nepřímý vliv je shledán v synergickém efektu realizace pracovníka s počítačem a následné odstranění bariér vůči novým technologickým produktům.

## **4.6 Lokalizace projektu**

Areál společnosti LUCCO s.r.o. se rozkládá na rozloze 5 000 m<sup>2</sup> ve Velkých Albrechticích.

Z výše uvedeného vyplývá, že při vzniku společnosti připadalo na jednoho pracovníka 100 m<sup>2</sup> plochy areálu. Proto byly a jsou neustále hledány další možnosti rozvoje nebo rozšíření již stávajících podnikatelských aktivit. Investice pořízené v rámci projektu budou umístěny v centrální části areálu a bude navazovat na logistické centrum a přípravu materiálu.



**Obrázek 2** Lokalizace společnosti LUCCO s.r.o. v rámci České republiky



**Obrázek 3** Lokalizace společnosti LUCCO s.r.o. (č. 1 = LUCCO s.r.o., Velké Albrechtice 242, PSČ 742 91)

Tabulka 4 Lokalizace projektu dle NUTS

<b>NUTS I - Stát:</b>	Česká republika (CZ)
<b>NUTS II - Region soudružnosti:</b>	Moravskoslezsko
<b>NUTS III - Kraj:</b>	Moravskoslezský
<b>NUTS IV - Okres:</b>	Nový Jičín
<b>NUTS V– obec:</b>	Velké Albrechtice



## 4.7 SWOT analýza projektu

Tabulka 5 SWOT analýza projektu

Silné stránky	Příležitosti
Dobrá technická úroveň a dlouhodobá tradice v strojírenském odvětví	Zlepšující se ekonomická situace v ČR
Vysoce kvalifikovaný management společnosti	Využití vzdělanostního potenciálu 4 vysokých škol
Dobrá připravenost projektu, zvládnuty přípravné fáze	Využití multiplikačních efektů strategických zahraničních investic
Velký počet mladých, perspektivních zaměstnanců	Využití výhodné geografické polohy pro rozvoj firmy
Výborná pozice firmy LUCCO s.r.o. na trhu	Dobrá dostupnost z pohraničí, zejména Polska a Slovenska
Pověst seriózního partnera	
Značná finanční stabilita firmy	
Zjasněná koncepce výroby a dalších aktivit	
Neustále obnovované strojní zařízení umožňuje splňovat vysoké nároky odběratelů společnosti	
Výhodná geografická poloha v rámci Evropy	
Slabé stránky	Hrozby
Neochota některých zaměstnanců dále se vzdělávat	Průtahy při tvorbě a přijímání legislativy
Rostoucí požadavky na vysoké pracovní nasazení	Orientace na jiný tržní segment
Nedostatek specializovaných zaměstnanců	Existence řady bariér pro dynamický rozvoj malého a středního podnikání na úrovni státu (obtížný přístup k finančním zdrojům, vysoké zatížení daňové a administrativní) i na úrovni kraje (nedostatky v odborné způsobilosti podnikatelů, ztížený přístup k financím pro malé a začínající firmy apod).
Nedostatek zaměstnanců na pozicích svářečů a obráběčů	Prohlubující se projevy marginalizace v dané lokalitě (nedostatek pracovních příležitostí, nižší vzdělanost obyvatelstva)
Chybějící výrobní modul informačního systému NORIS	Nerovnoměrný ekonomický rozvoj na území kraje
Příliš rychlý růst firmy	Velká konkurence ze sousedních zemí

## 4.8 Technická specifikace projektu

### 4.8.1 Podrobná specifikace parametrů pořizované technologie

CNC Řezací centrum Bystar L 4025 NT s CO<sub>2</sub> laserem Bylaser



#### 4.8.1.1 Koncepce zařízení

- Optimální přístupnost po celé délce stroje
- Jednoduché a rychlé vkládání přístřihů bez rizika kolize → ideální pro kusové zakázky, které spěchají
- Ideální uspořádání CNC rotační osy pro trubky a profily
- Vysoký zdvih osy Z až 170 mm umožňuje opracovat i rozměrné díly
- Snadná manuální obslužnost a tím zvýšená produktivita
- Optimální kvalita výpalků a zaručená kvalita řezu po celé řezné ploše díky krátké dráze hlavy jen 4000 mm a unikátní vysoce přesné repozici řezného stolu

#### 4.8.1.2 Systém pohonů

- Přímé pohony s nízkými otáčkami a vysokým kroutícím momentem

- Dlouhá životnost díky nízkému zatížení ložisek
- Uzavřené a chráněné pohony
- Pohony nepotřebují chladicí kapalinu
- Jen jeden pohon pro každou osu

#### **4.8.1.3 Řezná hlava**

- Dvě řezné hlavy pokrývají celé materiálové spektrum
- Rychlá výměna kazet bez potřeby nářadí v rámci sekund
- Vždy integrované kapacitní odměřování výšky
- Funkce Cut Control pro sledování a řízení kvality řezu

#### **4.8.1.4 Obsluha**

- Ruční dálkové ovládání pro časově úsporné nastavovací a kalibrační práce
- Jednoduchý restart a zachytávání kontur při opakovaných startech dálkovým ovládáním

#### **4.8.1.5 Řídicí systém**

- Změny a úpravy jsou možné přímo na ovládacím panelu MMC
- Možnost aktivace/deaktivace a také automatického osazování mikromůstků bez nutnosti použít programovací software
- Rozklady jednotlivých dílců do řezných plánů
- Minimální vedlejší úkony, nízké ztrátové časy, a tím i vyšší produktivita

#### **4.8.1.6 Laserový rezonátor**

- Laserový výkon až 5,2 kW (podle výběru rezonátoru)
- Díky moderní DC-excitaci nízká spotřeba energií

- Velmi přesné pulsování výkonu umožňuje speciální řezné technologie jako např. Lead In nebo řízené pulzní průpaly CPP
- Vysoká užitná hodnota
- Flexibilní možnost ustavení podle prostorových dispozic

#### **4.8.2 Vedení a organizace provozu**

Provoz firmy bude i nadále zajišťován managementem firmy podle již zavedeného, osvědčeného a velmi efektivního způsobu.

#### **4.8.3 Údržba a opravy**

Jelikož bude technologické zařízení zcela nové, není zde příliš velký předpoklad pro poruchovost a s tím spojené větší opravy. Bude zaveden systém prediktivní a proaktivní péče, tzn. že opravy budou prováděny na základě trvalého sledování parametrů zařízení v okamžiku, kdy zařízení je v provozu a podle skutečného stavu na základě diagnostických měření se opravuje jen to, co je poškozené a zároveň se odstraňují příčiny vzniku možných poškození. Přesto bude veškeré zařízení průběžně udržováno a opravováno tak, aby nedocházelo k větším závadám zvyšujícím celkové náklady na údržbu.

Údržba strojního zařízení bude hrazena z vlastních zdrojů a není zahrnuta do uznatelných nákladů.

#### **4.8.4 Zajištění materiálu**

Pro minimalizaci zásob budou dodávky polotovarů, surovin a materiálů probíhat formou přibližující se JUST-IN-TIME.

Firma LUCCO s.r.o. spolupracuje při výrobě s řadou dodavatelů z regionu Moravskoslezského a Olomouckého kraje. Tito dodavatelé se často nachází v obcích

s vysokou nezaměstnaností a složitou dopravní obslužností. Zvýšení výroby v LUCCO s.r.o. bude mít příznivý vliv i na tyto dodavatele.

Tabulka 6 Dodavatelé společnosti LUCCO s.r.o. (uvedeni jsou pouze nejvýznamnější dodavatelé)

Nejvýznamnější dodavatelé	Země	Podíl (%)	Platební podmínky (dny)
Železo Hranice s.r.o.	ČR	30	60
ARCimpex a.s.	ČR	15	60
USsteel a.s	ČR	10	60
Vítkovice a.s. Ostrava	ČR	10	60
Ostatní (Osinek a.s.Ostrava, Feron a.s. Ostrava, UnionOcel a.s, K.K.L. Metal Trading Ostrava, Hemat trade Ostrava, ESAB s.r.o.	ČR	35	60
<b>CELKEM</b>		<b>100%</b>	

#### 4.8.4.1 Koloběh zásobování

1. Požadavek na základě smlouvy se zákazníkem (objednávky),
2. podnikový plán objednávek (popis časového harmonogramu objednávky – zařazení do výroby),
3. objednávka u hlavních dodavatelů,
4. čerpání zásob, popřípadě výroba,
5. použití ve výrobě, odvoz do kooperace,
6. zásoby nedokončené výroby,
7. převod do hotových výrobků.

Pro samotný provoz budou zajištěny veškeré materiálové a energetické dodávky stejným způsobem, jako tomu bylo doposud. Strojní technologie nevyžaduje žádné

speciální dodávky ani materiál v porovnání se stávajícími technologickými zařízeními firmy. Z tohoto důvodu nedojde k žádným změnám na straně dodavatelů.

## 4.9 Časový harmonogram projektu

Harmonogram realizace předkládaného projektu je zpracován s ohledem na závěry, doporučení a podmínky, definované v jednotlivých kapitolách Podnikatelského záměru. Současně byly akceptovány předpokládané úlohy všech dotčených subjektů, potřebné lhůty pro přípravu investic, předpokládaný časový průběh jednotlivých investičních částí a potřebných organizačních změn.

Zájmem společnosti LUCCO s.r.o. je co nejrychlejší ukončení přípravné fáze a zahájení realizace projektu „Pořízení technologie – laserového pálicího stroje“. S tímto požadavkem se návrh snaží co nejlépe vyrovnat, pochopitelně při nutnosti zachovat potřebné lhůty pro dílčí činnosti a postupy.

Přesné lhůty a termíny pro některé činnosti nelze v této fázi přípravy projektu přesněji definovat a proto je součástí Studie proveditelnosti pouze rámcový časový harmonogram. V dalších fázích přípravy a v dalších stupních dokumentací bude docházet k jeho průběžnému doplňování a upřesňování.

Projekt „Pořízení technologie – laserového pálicího stroje“ je z pohledu žádosti OPPI klasifikován jako jednoetapový. Na předkládaný projekt budou navazovat následující projekty, které budou směřovat k rozvoji výrobního sortimentu a objemu výroby.

Přípravenost projektu k realizaci se předpokládá bezprostředně po registraci plné žádosti, tj. v průběhu června roku 2007. Dokončení projektu je plánováno v říjen až listopad roku 2007. Bezprostředně po zaregistrování plné žádosti bude probíhat výběrové řízení na dodavatele strojního zařízení

Pro úspěšnou realizaci projektu v celém svém navrhovaném rozsahu je nezbytné zajištění dostatečných finančních prostředků k financování projektu, přičemž vhodnou variantou je Operační program podnikání a inovace – program ROZVOJ.

Tabulka 7 Harmonogram projektu

Fáze	Předinvestiční			Investiční		Provozní		
Rok	2007							
Měsíc	4	5	6	7	8	9	10	11
Příprava projektu, zpracování dokumentace projektu								
Schvalování projektu								
Výběrové řízení								
Nákup technologie								
Montáž technologie, výběr a zaškolení obsluhy								
Závěrečná administrativa, žádost o platbu								
Zkušební provoz a běžná činnost zařízení								

#### 4.9.1 Fáze projektu

##### 4.9.1.1 Předinvestiční fáze

Jedná se o období přípravných prací, ve kterém se projekt připravuje, rozhoduje se o jeho realizaci. Do této fáze spadají z hlediska hotovostních toků náklady na projektovou dokumentaci, administrativní náklady na přípravu projektu, náklady na zpracování ekonomických studií, podnikatelský záměr, náklady na výběrová řízení a výdaje související se zjištěním objektů proti dalšímu chátrání.[9]

##### 4.9.1.2 Investiční fáze

Koordinaci investice bude provádět management projektu, z nichž někteří členové se budou podílet na úspěšném běhu projektu i v provozní fázi.

Společnost LUCCO s.r.o. předkládá žádost o získání dotačních zdrojů v rámci Operačního programu Podnikání a inovace – program ROZVOJ. V rámci žádosti bude

požádáno o dotaci ve výši 43,61 % ze Strukturálních fondů EU (ERDF), zbylých 56,39 % bude hrazeno z vlastních zdrojů žadatele.

#### **4.9.1.3 Provozní fáze**

Během provozní fáze projektu bude docházet k běžným a cyklickým údržbám technologie. Bude zaveden systém prediktivní a proaktivní péče, tzn. že opravy budou prováděny na základě trvalého sledování parametrů zařízení v okamžiku, kdy zařízení je v provozu a podle skutečného stavu na základě diagnostických měření se opravuje jen to, co je poškozené a zároveň se odstraňují příčiny vzniku možných poškození. Provoz bude řídit RNDr. Ivo Tvardek – ředitel a jednatel společnosti a Aleš Glončák - jednatel.

#### **4.9.1.4 Likvidační fáze**

Pokud budou dodrženy bezpečnostní předpisy a bude docházet k potřebným údržbám, životnost technologického zařízení se mnohonásobně prodlouží. Není proto možné určit, kdy dojde k likvidaci investice.

### **4.10 Management projektu a řízení lidských zdrojů**

#### **4.10.1 Organizační řízení projektu**

Z důvodu koordinace více závislých činností v průběhu přípravy i investiční fáze celého projektu „Pořízení technologie – laserového pálicího stroje“ bude ustanoven pracovní tým – „Management projektu“.

„Management projektu“ stojí v čele projektu a je i výkonným orgánem. Je tvořen projektovým managerem a zároveň majitelem, jednatelem a ředitelem společnosti LUCCO s.r.o. – RNDr. Ivo Tvardkem, a 3 členy týmu. Jedná se o management společnosti



LUCCO s.r.o. a poradenskou firmu QUANTUM CZ s.r.o., která se bude zabývat výběrovým řízením na dodavatele technologie. Management projektu se schází jednou za dva až tři týdny, případně individuálně dle potřeby.

Management projektu vytváří celou koncepci projektu „Pořízení technologie – laserového pálicího stroje“ a má rozhodovací pravomoc v zásadních otázkách. Zajišťuje veškeré činnosti nezbytné pro úspěšnou realizaci předkládaného projektu. V souvislosti s přípravou projektu management konzultoval problematiku s pracovníky, kteří administrují dotační programy, rozsah projektu byl prodiskutován s dodavateli a odběrateli.

V předinvestiční fázi dochází k přípravě celého projektu, jejího rozpočtu, rozsahu a financování. Je zpracován podnikatelský záměr včetně příloh. Jsou připraveny podklady pro následné výběrové řízení na stanovení dodavatele technické části projektu. Tato předinvestiční fáze je zakončena podáním žádosti o podporu.

Management pro přípravu projektu disponuje kvalitním personálním zázemím. Vlastník a provozovatel investičního projektu nebude oddělen a projekt bude řídit vrcholový management společnosti. Vzájemné vztahy mezi jednotlivými členy managementu projektu, pravidla spolupráce, organizační struktura a odpovědnost za jednotlivé složky projektu jsou řešeny v interním opatření investora.

Z výše uvedeného vyplývá, že vlastníci, respektive vrcholový management společnosti přikládá realizaci projektu nejvyšší prioritu.

Předkládaný projekt společnosti LUCCO s.r.o. bude technologickou část řešit dodavatelsky a to vybranou firmou, která zvítězí na základě výběrového řízení, a která bude schopna zajistit pořízení a instalaci plánovaného zařízení, technologií.

#### 4.10.2 Potřebná pracovní místa

Po realizaci projektu bude vytvořeno 20 nových pracovních míst. V níže uvedené tabulce je přehled potřeby nových zaměstnanců včetně požadovaného vzdělání a praxe. Nárůst jak zaměstnanců, tak i výkonů v jiných činnostech není do výpočtů zahrnut.

Realizací projektu v roce 2007 vznikne 20 nových pracovních míst, která se svou povahou řadí mezi genderově orientované, tzn., podporují rozvoj rovných příležitostí, jelikož zaměstnavatel se bude rozhodovat pouze na základě zkušeností, dovedností a dosaženého vzdělání.)

Firma aktivně spolupracuje s Úřadem práce při získávání nových profesních zaměstnanců. Pro obsluhu složitějších strojů školí společnost LUCCO s.r.o. zaměstnance u dodavatelů technologií.

Tabulka 8 Požadované profese a požadavky na nové zaměstnance

Požadované profese a požadavky na nové zaměstnance			
Profese	Požadovaný počet v roce 2006	Požadovaný počet v roce 2007	Vzdělání
mistr	0	1	Středoškolské
programátor	0	2	Středoškolské
technolog	0	1	Min. středoškolské
kontrola	0	1	Středoškolské
palič	0	4	Vyučen
brusič - manipulant	0	4	Základní
svářeč	0	3	Vyučen
zámečnick	0	4	Vyučen v oboru
<b>Celkem</b>	<b>0</b>	<b>20</b>	---

#### 4.10.2.1 Získávání, výběr a přijímání pracovníků

System získávání a výběru nových pracovníků bude odvislý od funkce, pro kterou bude daný pracovník přijímán. Předpokládáme spolupráci s Úřadem práce, přijetí 20 nových zaměstnanců nevyžaduje žádná zvláštní opatření.

#### 4.10.2.2 Hodnocení pracovníků a pracovní doba

Předběžné způsoby odměny jednotlivých pracovníků jsou uvedeny v tabulce následující tabulce.

Tabulka 9 Předběžná hrubá mzda jednotlivých pracovníků

Název profese	Druh mzdy	Délka pracovní doby/den (hodiny)	Druh pracovního úvazku	Předpokládaná průměrná měsíční mzda (Kč)
mistr	měsíční	8	Plný pracovní úvazek	18000,-
programátor	měsíční	8	Plný pracovní úvazek	12500,-
technolog	měsíční	8	Plný pracovní úvazek	18000,-
kontrola	měsíční	8	Plný pracovní úvazek	16000,-
palič	měsíční	7,5	Plný pracovní úvazek	12750,-
brusič - manipulant	měsíční	7,5	Plný pracovní úvazek	9750,-
svářeč	měsíční	7,5	Plný pracovní úvazek	15000,-
zámečník	měsíční	7,5	Plný pracovní úvazek	15000,-

#### 4.10.2.3 Pracovní prostředí a BOZP

Jednotlivé profese, které budou zřízeny v souvislosti s tímto projektem budou vykonávány v dílnách společnosti LUCCO s.r.o.. Z hlediska ochrany zdraví nejde o rizikové profese. Jednotliví pracovníci budou dle předpisů používat ochranné pomůcky, tj. pracovní oděv, pracovní obuv aj.. V této souvislosti bude doplněn řád přidělování ochranných pomůcek v rámci směrnic společnosti. Na dodržování předpisů týkajících se ochranných pomůcek dohlížejí jednotliví vedoucí pracovníci a v případě porušení jsou udělovány pokuty. Dále

pak probíhají měsíční kontroly, které provádí externí inspektor na základě smlouvy. Zároveň firma zajišťuje pravidelná školení jednotlivých pracovníků, které provádí externí inspektor na základě smlouvy. Další kontroly probíhají na základě kontroly inspektorátu bezpečnosti práce pro Moravskoslezský kraj.

## **4.11 Dopad projektu na životní prostředí**

### **4.11.1 Vlivy záměru na životní prostředí**

Přestože projekt není výhradně zacílen na životní prostředí, má na něj pozitivní vliv z hlediska třídění odpadů, recyklace odpadů, odvoz a zpracování odpadů smluvními společnostmi, snížení hlučnosti a prašnosti provozu díky nákupu nových strojů, snížení energetické náročnosti podniku implementací úsporných zařízení snižujících energetickou náročnost celého podniku.

Veškeré vznikající odpady budou ekologicky likvidovány v souladu s platnou legislativou. Na likvidaci vzniklých odpadů budou uzavřeny smlouvy s odbornými firmami a budou likvidovány způsobem, který je uveden níže.

Společnost LUCCO s.r.o. má, v souladu s platnou legislativou, vypracován vnitřní předpis řešící nakládání s odpady. I tento vnitřní předpis bude v souvislosti s realizací projektu novelizován.

Společnost projevuje rostoucí zájem o dosažení a prokázání svého dobrého environmentálního profilu řízením dopadů svých činností, výrobků a služeb na životní prostředí tím, že zvažují svoji environmentální politiku a cíle. To vše se děje v kontextu zpříšňování environmentálních zákonů, rozvoje hospodářské politiky a jiných opatření, podporujících ochranu životního prostředí.

Firma LUCCO s.r.o. se v rámci své environmentální politiky zavazuje:

- Jako samozřejmost dodržovat shodu s legislativními a jinými požadavky, které souvisí s ochranou životního prostředí,

- objektivně hodnotit environmentální profil a zapojit se do procesu trvalého zlepšování,
- prevencí odstranit, nebo maximálně eliminovat negativní dopady svých činností na životní prostředí,
- stanovit každoročně environmentální cíle a cílové hodnoty na základě výsledků z předchozího roku a tendencí vývoje,
- v investiční politice se zaměřit na snižování energetické náročnosti a zvyšování efektivnosti z hlediska životního prostředí,
- vytvořit systém předcházení a řešení krizových situací.

Dalším důležitým krokem při ochraně životního prostředí bylo zařazení firmy do systému zpětné recyklace obalů řízeného státem akreditovanou společností EKO-KOM. Tato společnost prostřednictvím sběrných dvorů, obecních úřadů a sběrných surovin, zajišťuje zpětný výkup obalů po jejich použití a následnou recyklaci materiálu, ze kterého byl obal vyroben, a to tak, jak ukládá zákon číslo 477/2001 Sb, který vstoupil v platnost 1.1.2002 a je plně v souladu s legislativou EU.

Dokladem účasti společnosti LUCCO v systému recyklace a likvidace obalů je Osvědčení o uzavření smlouvy a sdruženém plnění evidovaném pod číslem EK-P03020110.

#### **4.11.2 Specifikace odpadů a jejich likvidace**

Odpadové hospodářství je ve firmě LUCCO s.r.o. důsledně dodržováno, probíhá třídění odpadu a jeho následné likvidace. Pro toto třídění jsou v areálu firmy používány barevně odlišené sběrné nádoby a na základě s firmou OZO Ostrava je tento odpad odvážen a následně dle platné legislativy likvidován.

Pevný kovový odpad, který vzniká při dělení materiálu je odvážen do výkupu sběrných surovin. Ostatní likvidace pevných odpadů je smluvně zajištěna se společností OZO Ostrava.

Plynné odpady u svařování jsou zachycovány k tomu speciálně určených filtračních zařízeních, kde vzniká popílek – pevný odpad, opět likvidován společností OZO Ostrava.

## **4.12 Marketingová analýza**

Kapitola pojednává o průzkumu trhu, na kterém se mají výstupy daného projektu uplatnit. Je zde zřejmá logická návaznost – projekt přispěje k dalšímu, výraznému rozvoji firmy, ke zvýšení výrobní kapacity a rovněž i konkurenceschopnosti. Cílem kapitoly je představit strukturu hlavních dodavatelů a odběratelů.

### **4.12.1 Stručný popis strojírenské výroby společnosti – výchozí pozice**

#### **4.12.1.1 Výrobní prostory a prostředky**

V areálu se nachází 11 budov, z toho dvě velké jeřábové haly, administrativní budova, budova vodní lakovny, práškové lakovny, klempírna, hala s CNC obráběcími stroji, frézy, budova laserového pálení, plazmového a kyslíkového pálení a nově vybudovaná ocelová hala s rozměry 96 x 24 m.<sup>4</sup>

Vedle zmíněných budov jsou v areálu velké zpevněné plochy, které mohou být využity i jako skladovací prostory.

Dvě velké jeřábové haly jsou v každé lodi vybaveny dvěma jeřáby o nosnosti 5 t. V jedné jeřábové hale jsou umístěny 2 kyslíkové řezací stroje MAXI 5000 CNC, ve druhé 2 plazmové typu RUR 2500, 1 laserový pálicí stroj Bystar a hydraulický lis. Nově vybudovaná výrobní hala disponuje třemi jeřáby o nosnosti 2 x 5 t a 1 x 10 t.

Dílny jsou vybaveny svařovacími agregáty (TIG, MIG, bodová svářečka), nůžkami, stojanovými vrtačkami, pilami a běžným ručním nářadím. V jedné z dílen je umístěna

---

<sup>4</sup> Tato činnost společnosti je spolufinancována Evropskou unií a Moravskoslezským krajem v rámci Společného regionálního operačního programu – projekt „Výstavba výrobní haly a nákup technologií“.

soustružna pro opracování menších obrobků a skružovačka. Haly jsou vytápěny lokálně plynem. V areálu závodu je rozvod kyslíku a směsných plynů.

Společnost v průběhu roku 2005 a 2006 investovala do technologie linky na nanášení vodou ředitelných nátěrových hmot, kde nyní provádí povrchové úpravy svařenců pro zahraniční i tuzemské odběratele.<sup>5</sup>

Nově se v areálu realizuje projekt výstavby práškové lakovny. Obě linky (vodní a prášková) splňují vysoké požadavky na ekologický provoz.

V současné době probíhá v areálu dostavba nové ocelové výrobní haly. Jedná se o jednopodlažní nepodsklepený objekt, samostatně stojící na pozemku ve vlastnictví společnosti LUCCO s.r.o.. Hala je umístěna v centrální části areálu a bude navazovat na logistické centrum a přípravu materiálu. V přední části haly bude zajištěn přísun vstupního materiálu, ve střední části budou svařovací boxy s pomocnými otočnými rameny zajišťujícími snadnější manipulaci s materiálem, v zadní části haly bude prostor pro montáž připravených dílců, mezisklad a expedici.

#### **4.12.1.2 Výrobní program**

V současné době nabízí společnost LUCCO s.r.o. následující služby:

- strojírenská činnost
- CNC tvarové vypalování
- CNC ohraňování
- CNC obrábění
- výroba, instalace a servis elektrického zařízení
- svařování
- lakování mokrou cestou

---

<sup>5</sup> Tato činnost společnosti je spolufinancována Evropskou unií a Moravskoslezským krajem v rámci Společného regionálního operačního programu – projekt „Linka na nanášení vodou ředitelných nátěrových hmot“.

- tryskání
- opravy nákladních automobilů a speciální vojenské techniky pro Armádu ČR
- mezinárodní a vnitrostátní doprava

Další činnosti:

- koupě za účelem jeho dalšího prodeje a prodej
- skladování
- provozování čerpací stanice s palivy a mazivy
- výroba, instalace a opravy elektrických strojů a přístrojů
- opravárenská činnost automobilové a zemědělské techniky včetně pneuservisu

#### **4.12.1.3 Logistické a materiální zabezpečení**

Společnost LUCCO s.r.o. provozuje vlastní mezinárodní dopravu se 6 kamióny a má zkušenosti s vytěžováním umožňující realizovat zakázky „just in time“ v rámci Evropy. Železniční vlečka se nachází cca 1 km od areálu firmy ve městě Bílovci. V blízkosti obce vede silnice první třídy č. I/47 s plánovaným napojením na dálnici D47 Ostrava – Brno.

Provázanost strojírenské výroby s komerčním pálením umožňuje maximální využitelnost vstupních materiálů, kde je velmi výhodná blízkost rozhodujících dodavatelů materiálu (Vítkovice Steel, MITTAL STEEL Ostrava, Ferona Ostrava, ARCimpex, Železo Hranice, ARCELOR Belgie).

#### **4.12.1.4 Lidské zdroje**

Společnost LUCCO s.r.o. má vlastní kvalifikovaný personál školený přímo u dodavatelů technologií.

Možnosti výběru z kvalifikovaných pracovních sil bývalých firem (Thrall Vagónka Studénka, Tatra Kopřivnice a ostatních firem Ostravského regionu) již není tak velký jako před pár lety a v současné době, kdy jsou stále větší problémy se zajištěním



kvalifikovaného personálu pro svářecí práce, se společnost snaží nabídnout novým uchazečům o práci velice kvalitní zaškolení v odborných školících centrech.

Při nábore nových pracovních sil velice úzce spolupracuje s příslušným pracovním úřadem.

#### **4.12.1.5 Kvalita**

Vstupní i výstupní kontrola zajišťována nezávislým pracovníkem kontroly jakosti a je prováděna dle předepsaných firemních směrnic dle ČSN EN ISO 9001:2001 a velkého průkazu způsobilosti dle DIN 18800-7 Class E.

#### **4.12.2 Výzkum trhu**

##### **4.12.2.1 Struktura nejvýznamnějších odběratelů a dodavatelů, konkurence a dalších činitelů ovlivňujících chod společnosti LUCCO s.r.o.**

Společnost LUCCO s.r.o. v roce 2003 navázala spolupráci se společností TEREX GROUP z Anglie na dodávky součástí pro stavební stroje. Postupně se stala výhradním dodavatelem koreb o velikosti 2 až 9 tun. a dodavatelem dalších drobných svařenců. Dne 1.12.2005 byl podepsán s touto společností (TEREX GROUP) tříletý kontrakt na dodávky požadovaných dílů. V průběhu roku 2004 investovala do nových technologií cca 13 mil. Kč (CNC hydraulický ohraňovací lis, CNC plasmové řezací stroje, svařovací agregáty), což ji umožnilo zvýšit výrobu o 70%. Po vybudování práškové a vodní lakovny je společnost schopna řešit své nedostatečné kapacity v povrchových úpravách, což ji umožnilo většinu kooperačních činností přesunout do svého areálu a provozovat ve vlastní režii, čímž došlo k podstatné úspoře, jak za kooperační práce tak za dopravu. V roce 2005 dospělo vedení společnosti k rozhodnutí posílit svoji strojírenskou divizi a vybudovat ve svém areálu výrobní halu, která plně nahradila zadávání kooperačních zakázek.

Tabulka 10 Hlavní odběratelé společnosti LUCCO s.r.o.

Nejvýznamnější odběratelé	Země	Podíl (%)	Platební podmínky (dny)
TEREX GROUP	GB	25	60
TEREX GROUP - Benford	GB	15	60
TEREX GROUP - Fermec	GB	10	60
AUSA	ESP	5	90
Elfe s.r.o. Krnov	ČR	10	90
Ministerstvo obrany ČR	ČR	5	30
Tatra a.s. Kopřivnice	ČR	5	60
Ostatní (Metrostav a.s. Praha, Firesta a.s. Brno, Desmo s.r.o. Lomnice n/Popelkou, Hemat Trade Ostrava a.s, BZS RAIL s.r.o., Welmet Studénka spol. s r.o., Taforge a.s. Kopřivnice, Sigma group, Moravské montáže, VVM-IPSO, NC-Line, Romotop)	ČR	25	60
<b>CELKEM</b>		<b>100%</b>	

Z této tabulky je patrné, že více než 50 % produkce společnosti LUCCO s.r.o. je určeno pro export. Lze také připočítat část výroby pro společnost ELFE, která je dodavatelem lodních součástí do Norska, tím by objem výroby pro export přesáhl hranici 60 %.

Tabulka 11 Nejvýznamnější dodavatelé společnosti LUCCO s.r.o.

Nejvýznamnější dodavatelé	Země	Podíl	Platební podmínky
Železo Hranice s.r.o.	ČR	30	60
ARCimpex a.s.	ČR	15	60
USsteel a.s	ČR	10	60
Vítkovice a.s. Ostrava	ČR	10	60
Ostatní (Osinek a.s. Ostrava, Feron a.s. Ostrava, Arcelor, Unionocel a.s, K.K.L. Metal Trading Ostrava, Hemat trade Ostrava, ESAB s.r.o.)	ČR	35	60
<b>CELKEM</b>		<b>100%</b>	

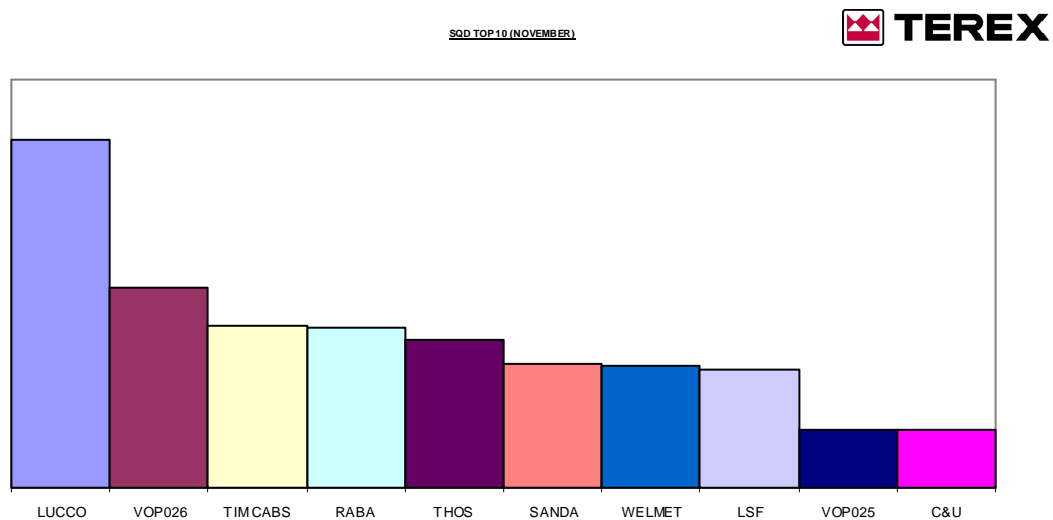
**TEREX GROUP** - Anglie - Výroba součástí pro automobilový průmysl a stavební stroje

**AUSA** – Španělsko - Výroba malých stavebních strojů a komunální techniky

**Ministerstvo obrany ČR** - servis a opravy speciální vojenské techniky, servis a údržba leteckých záchytných zařízení

**ELFE** – dodávky výpalků pro lodní průmysl (Norsko)

**TATRA** – dodávky výfukových komponentů



**Obrázek 4** Graf znázorňující podíl dodávek do společnosti TEREX GROUP od zahraničních dodavatelů<sup>6</sup>

Česká republika:

- LUCCO
- VOP 025
- VOP 026
- WELMET

Zahraničí:

- TIM CABS – Itálie
- RABA – Maďarsko
- THOS – Řecko
- SANDA – Holandsko

---

<sup>6</sup> Zdroj TEREX Group

#### **4.12.2.2 Konkurence**

Vzhledem k povaze projektu, který je předmětem tohoto podnikatelského záměru má společnost LUCCO s.r.o. v rámci své velikosti a aktivit velmi omezenou konkurenci a to především ve firmě NC-Line, která však narozdíl od společnosti LUCCO s.r.o. pracuje pouze s laserovými stroji a specializuje se na výrobky do 200 Kg, přičemž společnost LUCCO je schopna opracovávat až do 3500 Kg. V regionu se tedy nacházejí společnosti s nedostatečným strojním vybavením (zabezpečují pouze část výrobního procesu), nebo se jedná o společnosti, resp. průmyslové giganty, kteří jsou schopni celý výrobní cyklus pokrýt, ovšem za zcela jiných provozních nákladů. Druhým aspektem je vytíženost zmiňovaných gigantů. Většina zakázek zpracovávána ve společnosti LUCCO s.r.o. je pro tyto společnosti nezajímavá z hlediska objemu. Společnost při své velikosti a zařazení mezi střední strojírenské podniky dokáže obsáhnout kompletní výrobní řetězec. Realizací projektu dojde ke kompletnímu pokrytí výrobního procesu, který se skládá z dělení materiálů (vypalování, řezání, ohybání) jeho následného zpracování dle požadavku zákazníka (svařování, kompletace dílců, zámečnické práce) a finální povrchové úpravy (lakování vodní nebo práškové). Takto zajištěný výrobní proces dokáže pokrýt minimum společností v regionu.

#### **4.12.3 Cíle**

Jako stěžejní cíle si společnost LUCCO s.r.o. vytýčila:

- a) Investovat do nákupu nového laserového pálcího stroje a tím zajistit potřebnou kapacitu, zvýšit kvalitu a ekologii provozu,
- b) vytvořit v roce 2007 kdy bude realizována investice, 20 nových pracovních míst, což povede ke zvýšení zaměstnanosti v regionu,
- c) významně rozšířit kapacitu vlastní strojírenské produkce na podkladě realizace investičního záměru nákupu technologického vybavení s cílem dosažení

- pozitivního vývoje v oblasti tržeb, majetku a tvorby vlastních zdrojů (HV + odpisy) a tím získání významnějšího postavení a většího podílu na trhu všeobecné strojírenské činnosti, a zařadit se tak mezi středně velké společnosti na trhu,
- d) odběratelsky se orientovat se na několik objemově významných zahraničních odběratelů s velmi dobrým postavením na trhu a eliminovat tak veškerá ekonomická, finanční a odbytová rizika existující v případě podílově vysoké závislosti na jednom hlavním odběrateli,
  - e) omezit náklady na kooperaci,
  - f) omezit dopravní náklady.

#### **4.12.4 Marketingová strategie**

Tržní strategie firmy je orientována na uspokojení poptávky po kvalitním technologickém zpracování produktů pro co nejširší spektrum zákazníků při zajištění dlouhodobého odbytu klíčových odběratelů.

Produkce společnosti se vyznačuje vysokou kvalitou opracování a dodržováním termínů zpracování zakázek. V určitém slova smyslu společnost v regionu nemá konkurenci vzhledem ke kvalitě opracování a struktuře opracovaných produktů.

##### **4.12.4.1 Průběžné hodnocení trhu**

Firma LUCCO s.r.o. byla založena dne 18. července 2001. Za skoro šest let svého působení na trhu se firma vypracovala z nejskromnějších poměrů do dnešní podoby.

Důraz společnosti je kladen na vysokou kvalitu výrobků a dodržování termínů zpracování zakázek. Firma usiluje o neustálý technický pokrok a především o spokojenost všech zákazníků. O úspěchu firmy vypovídá stálá struktura odběratelů z České republiky, v poslední době ovšem také ze zemí Evropské unie - Velká Británie a Španělsko,

Rakousko. Společnost produkuje výrobky s nízkými náklady a vysokou produktivitou práce tak, aby jejich cena byla nižší než cena konkurence.

#### **4.12.4.2 Marketingové strategie a možné cenové cíle**

Cílem je:

- uspokojit požadavky a přání zákazníků,
- zvyšovat primární poptávku,
- nabízet lepší hodnotu než poskytuje konkurence,
- udržet kvalitativní a kvantitativní úroveň nabídky,
- udržet stávající zákazníky pomocí výjimečných nabídek,
- opracování větších a dražších výrobků,
- přesnější opracování na nových technologiích.

#### **4.12.5 Marketingový mix**

Produkty společnosti LUCCO s.r.o. jsou z marketingového hlediska velmi dobře klasifikovatelné. Produkty můžeme hodnotit pomocí 4P – (Produkt, Price, Promotion, Place).

##### **4.12.5.1 Product (Výrobek)**

Po dokončení realizace předkládaného projektu tj. nákupu nové technologie laserového pálicího stroje, bude firma schopna nabídnout mnohem kvalitnější služby v oblasti obrábění kovů jak stávajícím zákazníkům, tak zákazníkům zcela novým. Laserové vypalování umožňuje velice přesné řezy, které jsou nutné pro technologicky náročnější výrobu svařenců, jako je např. podvozek. Šasi je prozatím jedním z nejsložitějších

výrobků, který společnost produkuje, je dynamicky namáhaný a vyžaduje tak přesnost a vysokou kvalitu. Za pomoci laserového pálení a s certifikátem, který společnost opravňuje ke svařování náročných celků, je tedy společnost schopna produkovat velmi náročné svařence, čímž velmi výrazně zvyšuje jejich přidanou hodnotu.

Již v průběhu plánování pořízení nové technologie byla prováděna jednání s potencionálními velkými odběrateli. Byl dohodnutý dlouhodobý odběr výrobků na předmětné produkty a služby se společnostmi NEUSON – Anglie, AUSA – Španělsko, TEREX - Anglie.

#### **4.12.5.2 Price (Cena)**

Složitou záležitostí a velkým tajemstvím každého výrobce se jeví proces stanovení cen celého sortimentu výrobků, ačkoliv se ve skutečnosti jedná především o kalkulaci materiálu použitého na výrobu výrobku a následnému připočtení nákladů na výrobu a logistiku. Díky těmto kalkulacím bude firma LUCCO s.r.o. schopna nabízet kvalitnější výrobky a zejména konkurovat stávajícím výrobcům.

Procesu stanovení ceny umožňuje firmě nabídnout své výrobky za ceny přijatelné pro obě strany.

#### Cenová politika

Cena výrobků popř. opracování se ve firmě stanovuje dle normominut (strojního času) pro opracování + režijní náklady, která je násobená korunovou jednotkou. Zároveň se bere v úvahu konkurenceschopnost v daném oboru, sledováním neúspěšných cenových nabídek, popř. dohodu s odběratelem. Cena se nezvyšuje maximální možnou dobu v závislosti na inflaci a to způsobem zvyšováním produktivity práce, snižováním nákladů a modernizací výroby.

#### Nejlepší obchodní strategie firmy je:

- spokojenost a stálost zákazníka
- zvyšování poptávek ze strany ostatních zákazníků
- opakovanost výroby

- cenová politika řízená nízkými náklady

#### **4.12.5.3 Promotion (Propagace)**

Společnost LUCCO s.r.o., jako zakázkový výrobce, nevyužívá rozšířené reklamy svých produktů v médiích. Nepropaguje produkt jako takový, ale firmu a její zaměření jako celek. K propagaci využívá především specializovaných tiskovin, jako je například časopis KONSTRUKCE a svých internetových stránek [www.lucco.cz](http://www.lucco.cz). K informování o činnostech společnosti využívá rovněž propagační materiály jak v tištěné, tak v elektronické podobě (pdf), kde uvádí činnosti jednotlivých divizí, výčet technologií, hlavní ekonomické ukazatele a kontaktní údaje.

Hlavním nástrojem propagace v rámci tohoto projektu bude oslovení firem, kterým je v současnosti zajišťována výroba. Nové potencionální zákazníky bude firma oslovovat prostřednictvím svých zástupců, pomocí internetu, nabídky prostřednictvím internetových stránek firmy, aktivním navazováním kontaktů na světových strojírenských veletrzích.

#### **4.12.5.4 Place (Distribuce)**

Sídlo firmy zahrnující administrativní budovu a veškeré výrobní haly je situováno v centru Velkých Albrechtic, nedaleko nově stavěné dálnice D47.

Bližší umístění přibližují mapy uvedené v kapitole 3.7 Lokalizace projektu.

Všem odběratelům, kteří nedisponují vozovým parkem, je nabízena možnost rozvozu výrobků přímo na místo určení, do jejich provozoven, závodů, areálů a na další odběratelem určená místa. Tuto službu zajišťuje divize Logistika a zásobování.



#### 4.13 Pořízení investičního majetku

Aby byla zajištěna potřebná kvalita celého sortimentu výrobků, je nezbytné zajistit investiční majetek uvedený v následující tabulce.

Tabulka 12 Odhad celkových investičních nákladů projektu

Rozpočet akce	Přibližná cena (bez DPH)
Laserový pálicí stroj Bystar L 4025 NT	650 000,- EUR
	18 346 250,- Kč

Tabulka 13 Přepočtení dle kurzu ČNB ke dni 24.4.2007

Země	Měna	Množství	Kód	Kurz
EMU	euro	1	EUR	28,225

Součástí dodávky bude průvodní technická dokumentace zařízení a zaškolení obsluhy. Jedná se o skutečně nezbytné investice, aby bylo možno vyhovět požadavkům zákazníka, co se týče kvality, životnosti povrchové úpravy a ceny.

Veškerý investiční majetek bude pořízen v roce 2007. V následujících letech již nebude nutné pořizovat další majetek bezprostředně související s předkládaným projektem. Investiční majetek bude pořízen na základě výběrového řízení, které bude realizováno podle Pokynů pro žadatele - Postup při zadávání veřejných zakázek v souladu s OPPI.

## 4.14 Odpisy a analýza bodu zvratu – provozní fáze

### 4.14.1 Odpisy

Roční odpisy budou během následujících 5 let vypadat následovně - vstupní cena technologického zařízení je 18 346 250,- Kč pro 2 odpisovou skupinu, metoda odpisování byla zvolena na rovnoměrnou.

Tabulka 14 Odpisová skupina 2 – strojní zařízení

Rok odpisu	Roční odpis	Měsíční odpis	Zůstatková cena
1 rok	2 018 088	168 174	16 328 163
2 rok	4 082 041	340 170	12 246 122
3 rok	4 082 041	340 170	8 164 081
4 rok	4 082 041	340 170	4 082 041
5 rok	4 082 041	340 170	0

### 4.14.2 Analýza bodu zvratu

Tabulka 15 Analýza bodu zvratu

rok	2 007	2 008	2 009	2 010	2 011	2 012	2 013	Celkem
<b>FN</b>	1 809	4 291	4 086	3 882	3 677	3 472	3 268	24 485
<b>VN</b>	37 750	18 987	19 764	20 532	21 305	22 089	22 886	163 313
<b>CN</b>	39 559	23 278	23 850	24 414	24 982	25 561	26 154	187 798
<b>Tržby</b>	19 000	32 000	30 000	34 500	39 675	45 626	52 470	253 271
<b>Saldo</b>	-20559	8722	6150	10086	14693	20065	26316	65 473
<b>Kumulované CN</b>	21213	44 491	68 341	92 755	117 737	143 298	169 452	657 287
<b>Kumulované tržby</b>	19 000	51 000	81 000	115 500	155 175	200 801	253 271	875 747
<b>Zisk/ztráta</b>	-2 213	6 509	12 659	22 745	37 438	57 503	83 819	218 460

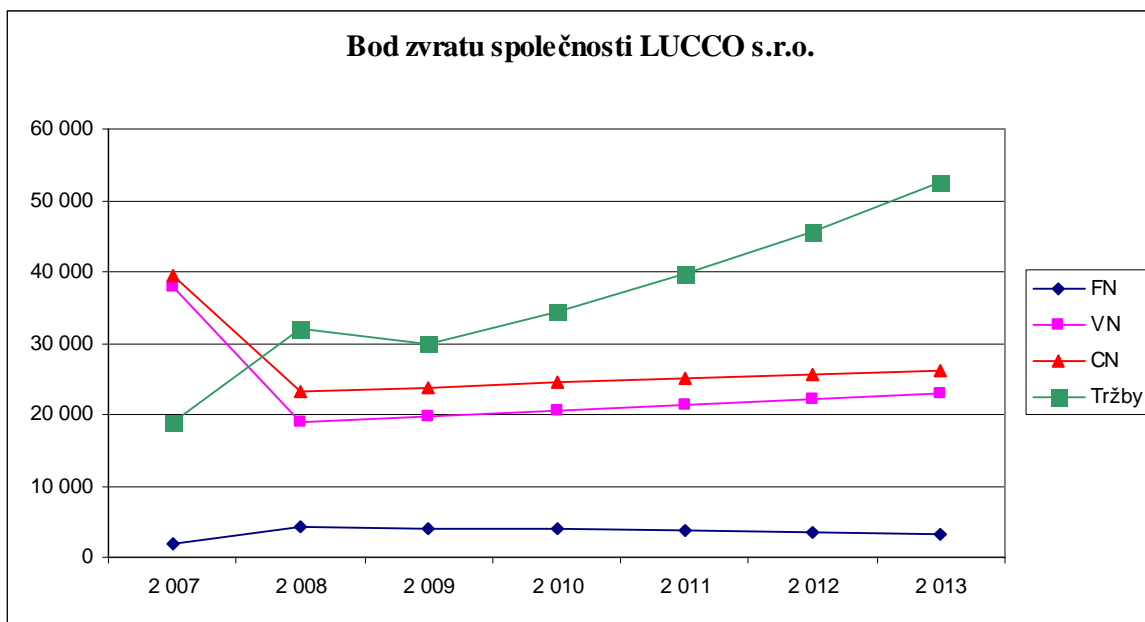
FN – fixní náklady

VN – variabilní náklady

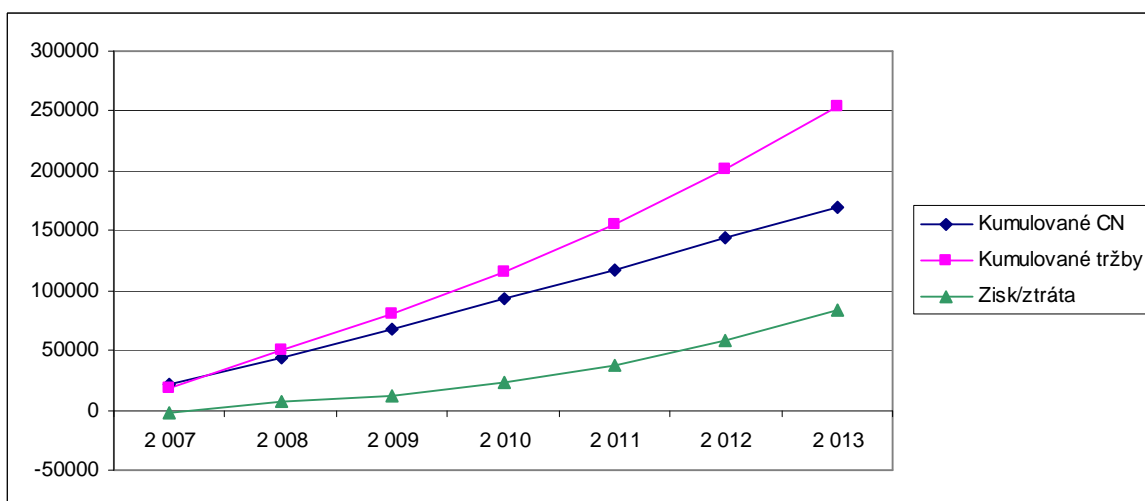
CN – celkové náklady

Variabilní náklady jsou v roce 2007 ovlivněny investicí do pálicího stroje ve výši 18 346 250,- Kč.

V roce 2008 budou příjmy ovlivněny obdržením dotace ve výši 7 999 980,- Kč.



Graf 1 Bod zvratu společnosti LUCCO s.r.o.



Graf 2 Zisk společnosti LUCCO s.r.o.

Dle analýzy bodu zvratu je projekt ztrátový pouze v prvním roce investice. V následujících letech je patrný nárůst tržeb.

### **Provozní náklady:**

#### Režijní náklady provozu

- Mzdové náklady THP - režie
- Spotřeba elektřiny
- Spotřeba plynu
- Spotřeba vody
- Osobní automobily vč. paliva
- Telefony, pošta
- Pojištění, poplatky, daně
- Školení
- Kancelářské vybavení
- Režijní služby a materiál

#### Ostatní výdaje bezprostředně spojené s provozem (jejich výše je závislá na objemu výroby)

- Materiál
- Mzdové náklady vč. odvodů – přímí dělníci
- Údržba, včetně náhradních dílů
- Elektrická energie

### **Provozní příjmy:**

Provozní příjmy vznikají na základě prodeje nových produktů (svařenec s vyšší přidanou hodnotou, typ podvozek), které budou vyrobeny na základě realizace projektu.

## 4.15 Hodnocení efektivity a udržitelnosti projektu

Za hlavní lze označit následující ukazatele:

**Současná hodnota (PV - Present Value)** - je součet všech budoucích toků (cash flow) plynoucích z investice převedených na jejich současnou hodnotu. Převod na současnou hodnotu se provádí takzvaným diskontováním budoucích toků.[12]

$$PV_t = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} = 46\,530\,000,- \text{ Kč}$$

Kde:

- $PV_t$  je současná hodnota všech hotovostních toků vyplývajících z projektu od období 1 až do období „n“, kde n je 7 let
- r je diskontní sazba,
- t je symbol konkrétního období ,
- n je poslední hodnocené období (období konce životnosti projektu).

CF - jedná se o součet veškerých příjmů plynoucích z investice za dobu sedmi let

**Čistá současná hodnota (NPV - Net Present Value)** – je součet současné hodnoty budoucích hotovostních toků plynoucích z investice a hotovostního toku v nultém roce (investičních výdajů). [12]

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} \text{ neboli } NPV = PV - I = 28\,184\,000,- \text{ Kč}$$

- NPV je čistá současná investice,
- $CF_t$  je hotovostní tok plynoucí z investice v období t,
- r je diskontní sazba,
- t je období (rok) od 0 do t, na 7 let

CF – jedná se o součet veškerých příjmů očištěných o prvotní investici za dobu sedm let

**Vnitřní výnosové procento (IRR - Internal Rate on Return)** - je taková výše diskontní sazby, při níž bude čistá současná hodnota (NPV) toků plynoucích z investice rovna nule.

$$0 = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1 + IRR)^t}$$

**IRR = 19,93 %**

- IRR vnitřní výnosové procento,
- $CF_t$  je hotovostní tok plynoucí z investice v období t,
- r je diskontní sazba,
- t je období (rok) od 0 do t

**Index rentability (NPV/I)** - Index rentability je podíl čisté současné hodnoty projektu na hotovostním toku nultého období (na investičních výdajích). Je to v podstatě procento ziskovosti investice měřené čistou současnou hodnotou. Udává, kolik korun čistého diskontovaného přínosu připadá na jednu investovanou korunu. [12]

$$\frac{NPV}{I} = 1,54$$

- NPV je čistá současná investice,
- I velikost investičních výdajů v nultém období

**Doba návratnosti (DN)** - je počet let, které jsou zapotřebí k tomu, aby se kumulované prognózované hotovostní toky vyrovnaly počáteční investici.

Doba návratnosti projektu je již v **třetím roce** životnosti projektu.

#### 4.15.1 Závěry hodnocení

Kriteriální ukazatele jsou shrnuty do následující tabulky a je provedeno srovnání s parametry přijatelnosti projektů.

Tabulka 16 Závěry finanční analýzy

Název ukazatele	Hodnota ukazatele	Porovnání	Ekonomická interpretace bez ohledu na výsledky ostatních ukazatelů
NPV	28 184 000	$> 0$	Projekt je vysoce přijatelný. Částka udává reálné „finanční obohacení“ společnosti realizací investice.
IRR	19,93	$> r$ (disk.sazba 5 %)	Vysoce přijatelný projekt v podnikové sféře.
NPV/ I	1,54	$> 0$	Vysoce přijatelný projekt v podnikové sféře.
Doba návratnosti	3	$< n$	Počet let, která jsou zapotřebí k tomu, aby se kumulované hotovostní toky od roku 1 vyrovnaly investici.

Při hodnocení efektivnosti investic si klademe důležitou otázku: „Je investice smysluplná a rentabilní?“. Kromě této otázky samozřejmě řešíme základní myšlenku, totiž že investice by měla přinést více pozitiv než negativ. K jednoznačnému vyčíslení, zda projekt investice do technologie CNC laserového pálicího stroje tento princip naplňuje, či nikoli, slouží výše uvedené kriteriální ukazatele. Tyto kriteriální ukazatele pak dále slouží k porovnání jednotlivých projektů předkládaných firmami žádajícími o dotaci v rámci stejného programu jako společnost LUCCO s.r.o..

V prvé řadě se ovšem společnost sama rozhoduje, jeli pro ni výhodné do projektu investovat nebo by raději od investice měla ustoupit. Důležité je si uvědomit, jakou životnost má daná technologie, tedy jak dlouhou dobu může být technologie v provozu za podmínek pravidelné údržby a šetrného zacházení. Tak určíme počet let nutné prognózy budoucích toků. Pozor na mylný úsudek, že doba odepisování je stejná jako doba životnosti technologie. V případě projektu investice do CNC laserového pálicího stroje

byla určena doba životnosti 7 let, doba odepisování pak dle 2. odpisové skupiny pouze 5 let.

K výpočtům některých kriteriálních ukazatelů je rovněž nutné stanovit výši diskontní sazby, která přímo ovlivňuje výši těchto ukazatelů. Stanovení diskontní sazby je důležité především z důvodu vzájemné porovnatelnosti projektů mezi sebou. Aby tedy byla výše použitelná pro hodnocení projektu v rámci dotace, byla stanovena na 5 % p.a. Je důležité si uvědomit, že se jedná o sazbu pro diskontování hotovostních toků v reálném vyjádření.

Ve výše uvedené tabulce 18 Závěry finanční analýzy jsou uvedeny následující ukazatele:

- NPV – čistá současná hodnota,
- IRR – vnitřní výnosové procento,
- NPV/I – index rentability,
- doba návratnosti.

Tyto ukazatele pak určují efektivnost investice, tedy jeli investice přijatelná či nikoli.

Je vhodné zmínit, že k výpočtu NPV je nutný nejdříve výpočet současné hodnoty (PV). Hodnota 46 530 000,- Kč je hodnota, která udává maximální přijatelnou cenu projektu, kterou by měla být ochotna společnost LUCCO s.r.o. za projekt zaplatit v současných korunách. Ukazatel současné hodnoty však není příliš vhodný k porovnávání projektů mezi sebou, neboť sám o sobě neříká nic o efektivnosti vynaložených prostředků v absolutním vyjádření. Proto tento ukazatel není uveden v tabulce 18 Závěry finanční analýzy.

Srovnáme-li skutečné investiční výdaje v hodnotě 18 346 000,- Kč s ukazatelem současné hodnoty, dosáhneme tak výpočtu ukazatele čisté současné hodnoty (NPV). Dle tohoto ukazatele je zřejmé, že má projekt z hlediska investice ještě značné rezervy. Ukazatel čisté současné hodnoty je již velmi vhodný k porovnávání projektů mezi sebou. Čím je vyšší, tím je projekt přijatelnější. Čistá současná hodnota projektu nákupu technologie CNC laserového pálicího stroje je ve výši 28 184 000,- Kč. Tento ukazatel je vyšší než nula, jeho realizace je tudíž přijatelná.



Dalším důležitým kriteriálním ukazatelem je vnitřní výnosové procento (IRR), které udává výši diskontní sazby při níž bude čistá současná hodnota (NPV) toků plynoucích z investice rovna nule. Výpočet se pak dá připodobnit k metodě pokusů a omylů. V případě projektu nákupu technologie CNC laserového pálicího stroje je hodnota vnitřního výnosového procenta 19,93 %, což je hodnota vyšší než určená diskontní sazba ve výši 5 %. Proto je projekt z hlediska tohoto ukazatele přijatelný. Vnitřní výnosové procento vyjadřuje pro společnost LUCCO s.r.o. výnos, tzn. že kapitál se během životnosti investice nejen vrátí, ale vynese dalších 19,93 %.

Index rentability (NPV/I) je v podstatě procento ziskovosti investice měřené čistou současnou hodnotou a udává, kolik korun čistého diskontovaného přínosu připadá na jednu investovanou korunu. V případě tohoto konkrétního projektu je index rentability ve výši 1,54 %, proto je i díky němu doporučován k realizaci. Hodnota indexu rentability by měla být především kladná, tedy vyšší než nula. Při srovnávání projektů opět vítězí projekt s vyšší hodnotou NPV/I.

Doba návratnosti investice do CNC laserového pálicího stroje byla zjištěna dle prognózy budoucích toků. Návratnost investice je očekávána již v třetím roce provozu technologie. Ostatní čtyři roky provozu jsou již čistě výnosové. I tento ukazatel tedy poukazuje na úspěšnost při realizaci projektu.

#### **4.16 Zdroje financování projektu**

Financování projektu „Pořízení technologie – laserového pálicího stroje“ je připraveno následovně:

Společnost LUCCO s.r.o bude čerpat úvěr v celkové hodnotě 17 000 000,- Kč. Projednán je střednědobý úvěr splatný do pěti let s úrokovou sazbou 5,1 %. Úvěr je sjednán u bankovního ústavu ČSOB, a.s.. Celková výše úvěru je smluvna pouze na předkládaný projekt. Zbýlých 1 346 250,- Kč a DPH bude firma financovat z vlastních zdrojů.

Tabulka 17 Rozdělení finančních zdrojů

Finanční zdroje			Podíl (%)
<b>Uznatelné náklady projektu</b>			
Veřejné zdroje	Kč	7 999 980,-	43,61
Strukturální fondy EU (ERDF)	Kč	7 999 980,-	43,61
Vlastní zdroje podniku	Kč	10 346 270,-	56,39
<b>Celkové uznatelné náklady</b>	<b>Kč</b>	<b>18 346 250,-</b>	<b>100</b>
<b>Neuznatelné náklady projektu</b>			
DPH	Kč	3 485 788,-	
<b>Celkové náklady projektu</b>	<b>Kč</b>	<b>21 832 038,-</b>	

Tabulka 18 Specifikace bankovního úvěru

<b>Bankovní úvěr</b>		Střednědobý
<b>Objem</b>	Kč	<b>17 000 000,- Kč</b>
<b>Doba splácení úvěru</b>	rok	5 let
<b>Úroková sazba</b>	%	5,1 %

**Celkové uznatelné náklady projektu:**

Do této kategorie spadají náklady, na které lze požádat o podporu z dotačního titulu. Jedná se zejména o nákup technologického zařízení.

## 5 ZÁVĚR

Cílem této diplomové práce bylo zjistit možnosti financování nákupu technologie CNC laserového pálicího stroje z prostředků EU pro společnost LUCCO s.r.o., vytvoření podnikatelského záměru a zjištění efektivnosti této investice. Analýzou situace v rámci možností čerpání z fondů EU pro konkrétní strojírenskou společnost, která chce investovat do nové technologie bylo zjištěno, že z hlediska uznatelných nákladů je jediným vhodným Operační program podnikání a inovace, program ROZVOJ.

K naplnění cílů práce byl dále vytvořen podnikatelský záměr, kde bylo využito znalostí firmy, jejího managementu a marketingového prostředí. Pomocí SWOT analýzy byly konkretizovány silné a slabé stránky projektu spolu s jeho hrozbami a příležitostmi. Marketingová analýza pak pojednává o průzkumu trhu, na kterém se mají dané výstupy uplatnit. Překládaný projekt představuje pro firmu LUCCO s.r.o. jednu z nejvýznamnějších priorit a má výrazný dopad na další zvyšování objemu výroby a růst konkurenceschopnosti. Nová technologie přispěje k rozšíření sortimentu výrobků a služeb, zvýší již tak vysokou kvalitu opracování alepší pracovní podmínky na pracovišti. Nákup stroje nepředstavuje žádné speciální dodávky, které by nebyly proveditelné většinou z potencionálních dodavatelů na trhu.

V technické specifikaci je popsána technologie, která umožní naplnit cíle společnosti. Již v úvodu jsem se zmínila o problémech severomoravských strojírenských firem v souvislosti s nedostatkem svářečů, obráběčů a zámečníků na trhu práce. Rovněž společnost LUCCO s.r.o. řeší tento velice aktuální problém. Hledá tedy alternativy za kterých by byla schopna vyrábět požadované množství produkce ze strany zahraničních odběratelů a zároveň neúměrně nenavyšovala náklady. Strojírenské firmy se všeobecně snaží nahrazovat nedostatek zaměstnanců novými technologiemi. Společnost LUCCO s.r.o. tento proces již započala nákupem robotizovaného svařovacího pracoviště a investicí do výše uvedeného typu CNC laserového pálicího stroje by se posunula o další kroky dále. Tento typ technologie totiž umožňuje kvalitně vypálit technologicky velmi složitý výpalek, v tomto konkrétním případě šasi. Nyní se společnost LUCCO s.r.o. nachází v situaci, kdy

by za použití technologie, kterou má k dispozici, sestavila jeden díl šasi z několika jiných výpalků. Tyto výpalky by pak bylo nutné dále opracovávat a svařovat a jejich kvalita by nebyla na tak vysoké úrovni. S tímto výrobním procesem samozřejmě souvisí i vyšší náklady a již zmiňovaný problém nedostatku svářečů a obráběčů na trhu práce. Nákupem CNC laserového pálicího stroje, zmiňovaného v projektu, je společnost LUCCO s.r.o. schopna vyprodukovat výpalek nutný k sestavení šasi najednou, bez dalšího opracování. Kvalita tohoto výpalku je pak mnohonásobně vyšší a tudíž nesrovnatelná s dílem svařovaným z několika jednotlivých kusů. Díky tomu, že tento díl nemusí být dále opracováván a svařován, klesají výrazně náklady na produkci, rovněž tento fakt řeší i problém nedostatku zaměstnanců. Stroj bude vybrán na základě výběrového řízení dle podmínek OPPI.

Z výše uvedeného je zřejmé, proč je projekt pro společnost LUCCO s.r.o. tak přínosný. K posouzení, zdali je projekt také realizovatelný, bylo nutné zjistit rovněž efektivnost dané investice. K tomu byly využity některé vybrané metody finanční analýzy – analýza bohu zvratu projektu na základě sedmileté prognózy finančních toků a výpočet kritériálních ukazatelů projektu. Na základě této analýzy mohu konstatovat, že je projekt ziskový již v druhém roce a jeho doba návratnosti nastává v třetím roce provozní fáze. Další kritériální ukazatele jako je čistá současná hodnota, vnitřní výnosové procento nebo index rentability rovněž poukazují na přijatelnost projektu.

Tvorbou podnikatelského záměru a následným vyhodnocením efektivnosti investice bylo shledáno, že nákup technologie CNC laserového pálicího stroje je vysoce rentabilní, tedy i přijatelný pro financování z fondů Evropské unie.

Společnost LUCCO s.r.o. plánuje na pořízení této technologie čerpat úvěr v celkové hodnotě 17 000 000,- Kč. Projednán je střednědobý úvěr splatný do pěti let s úrokovou sazbou 5,1 %. Úvěr bude sjednán u bankovního ústavu ČSOB, a.s.. Celková výše úvěru bude smluvena pouze na předkládaný projekt. Zbýlých 1 346 250,- Kč a DPH bude firma financovat z vlastních zdrojů. Další rozvojové aktivity firmy budou v následujících letech financovány z provozních zisků, případně bankovních úvěrů.

Možnost financování tohoto projektu z fondů Evropské unie je pro společnost velmi lukrativní příležitostí. Získání dotace umožní tuto investici realizovat a značně zvýšit konkurenceschopnost firmy na trhu a rovněž dopomůže k dosažení jejich cílů.

Projekt investice do technologie CNC laserového pálicího stroje proto doporučuji k realizaci.

## Seznam použité literatury

- [1] Kadeřábková, J. – Mates, P. – Wokoun, R. *Úvod do regionálních věd a veřejné správy*. Praha: A. Čeněk, 2004
- [2] Kottler, P. – *Marketing Management*. Praha: Grada Publishing, spol. s r.o., 2001
- [3] Chytilová, A., Květoň, V. a kol. *Finanční prostředky strukturálních fondů EU v programovacím období 2007 – 2013*. Praha: IREAS, Institut pro strukturální politiku, o.p.s., 2006
- [4] *Operační program podnikání a inovace*. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu České republiky, 2006
- [5] Půček, M. *Využívání fondů EU v letech 2007 – 2013*. Praha: Ministerstvo pro místní rozvoj, 2006
- [6] Autorský kolektiv: Dluhošová, D., Mruzková, J., Ratmanová, I. *Teorie nákladů a kalkulace*. Ostrava: VŠB – Technická univerzita Ostrava, 1997
- [7] Král, B. a kol. *Manažerské účetnictví*. Praha: Management Press, 2002
- [8] Sieber, P. *Studie proveditelnosti*. Praha: Ministerstvo pro místní rozvoj, 2004
- [9] <http://www.czechinvest.org>
- [10] <http://www.kr-moravskoslezsky.cz>
- [11] <http://www.mpo.cz>
- [12] Sieber P, *Analýza nákladů a přínosů*, Praha: Ministerstvo pro místní rozvoj, 2004

## Seznam zkratek

CNC	<i>Computer Numerical Control</i> Počítačem řízený (používá se u obráběcích strojů)
ČR	Česká republika
EU	Evropská unie
SROP	Společný regionální operační program
MPO	Ministerstvo průmyslu a obchodu České republiky
OPPI	Operační program podnikání a inovace
ES	Evropská komise
MSP	Malý a střední podnikatel
ERDF	Evropský fond pro regionální rozvoj
MŠMT	Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy
MPSV	Ministerstvo práce a sociálních věcí
SF	Strukturální fondy
ESF	Evropský sociální fond
HDP	Hrubý domácí produkt
ICT	Informační a komunikační technologie
VaV	Výzkum a vývoj
OZE	Obnovitelné zdroje energie
ŘLZ	Řízení lidských zdrojů
IS	Informační systémy
DHM	Dlouhodobý hmotný majetek
DPH	Daň z přidané hodnoty
OR	Obchodní rejstřík

## Seznam tabulek

Tabulka 1	Priority, programy, alokace v rámci OPPI.....	19
Tabulka 2	Rozdělení programů do vln.....	20
Tabulka 3	Počet zaměstnanců, obrat a zisk za minulé období (účetní závěrka za rok 2006 není uzavřena).....	35
Tabulka 4	Lokalizace projektu dle NUTS .....	48
Tabulka 5	SWOT analýza projektu.....	49
Tabulka 6	Dodavatelé společnosti LUCCO s.r.o. (uvedeni jsou pouze nejvýznamnější dodavatelé).....	53
Tabulka 7	Harmonogram projektu.....	55
Tabulka 8	Požadované profese a požadavky na nové zaměstnance .....	58
Tabulka 9	Předběžná hrubá mzda jednotlivých pracovníků .....	59
Tabulka 10	Hlavní odběratelé společnosti LUCCO s.r.o. ....	66
Tabulka 11	Nejvýznamnější dodavatelé společnosti LUCCO s.r.o.....	66
Tabulka 12	Odhad celkových investičních nákladů projektu .....	73
Tabulka 13	Přepočet dle kurzu ČNB ke dni 24.4.2007 .....	73
Tabulka 14	Odpisová skupina 2 – strojní zařízení.....	74
Tabulka 15	Analýza bodu zvratu .....	74
Tabulka 16	Závěry finanční analýzy.....	79
Tabulka 17	Rozdělení finančních zdrojů.....	82
Tabulka 18	Specifikace bankovního úvěru.....	82



## Seznam obrázků

Obrázek 1	Organizační struktura společnosti po dokončení projektu.....	38
Obrázek 2	Lokalizace společnosti LUCCO s.r.o. v rámci České republiky .....	47
Obrázek 3	Lokalizace společnosti LUCCO s.r.o. (č. 1 = LUCCO s.r.o., Velké Albrechtice 242, PSČ 742 91) .....	47
Obrázek 4	Graf znázorňující podíl dodávek do společnosti TEREX GROUP od zahraničních dodavatelů .....	67

## Seznam grafů

Graf 1	Bod zvratu společnosti LUCCO s.r.o. ....	75
Graf 2	Zisk společnosti LUCCO s.r.o. ....	75