

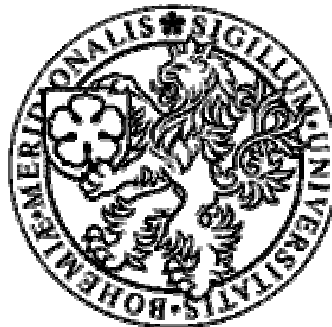
JIHOČESKÁ UNIVERZITA V ČESKÝCH BUDĚJOVICÍCH

Ekonomická fakulta

Katedra řízení

Studijní program: N6208 Ekonomika a management

Studijní obor: Obchodní podnikání



Dopady členství ČR v EU na místní malé a střední podnikání

Vedoucí diplomové práce

Dr. Ing. Dagmar Škodová Parmová

Autor

Bc. Petra Knížetová

2008

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci na téma Dopady členství ČR v EU na místní malé a střední podnikání vypracovala samostatně na základě vlastních zjištění a materiálů, které uvádím v seznamu použité literatury.

V Českých Budějovicích 30. dubna 2008

.....

podpis řešitele

Poděkování

Děkuji vedoucí diplomové práce, paní Dr. Ing. Dagmar Škodové Parmové, za odborné rady, vedení a trpělivost, se kterou mě vedla při psaní této práce. Současně děkuji panu Ing. Vladimíru Čubokovi, analytikovi útvaru ESF, za poskytnutí podnětných informací. Můj další dík patří pracovníkům InMP při HK ČR, kteří mi pomohli získat řadu cenných údajů.

Obsah

1 ÚVOD	1
2 LITERÁRNÍ REŠERŠE	3
2.1 Definice a životní cyklus malých a středních podniků	3
2.2 Historie malých a středních podniků	7
2.2.1 Středověk	7
2.2.2 Vědecká revoluce v 16. a 17. st.	8
2.2.3 Průmyslová revoluce v 18. a 19. st.	9
2.2.4 Rozvoj průmyslové společnosti ve střední Evropě	10
2.2.5 Světové války a centrálně plánovaná ekonomika.....	11
2.2.6 Období 70. let až po současnost	13
2.3 Výhody a nevýhody malých a středních podniků	15
2.3.1 Výhody malých a středních podniků	15
2.3.2 Nevýhody malých a středních podniků	16
2.4 Stav malých a středních podniků v ČR	18
2.4.1 Statistiky z roku 1995 až 2005	18
2.4.2 Stav malých a středních podniků v roce 2006.....	22
2.5 Partnerství a spojení malých a středních podniků	25
3 CÍLE A METODIKA	27
4 DOTAČNÍ POLITIKA ČR	29
4.1 Poskytované podpory	29
4.1.1 Programovací období 2004 až 2006	29
4.1.2 Programovací období 2007 až 2013	30
4.2 Hlavní podpory dostupné MSP	32
4.2.1 OP Podnikání a inovace (OPPI)	33
4.2.2 OP Lidské zdroje a zaměstnanost (OPLZZ).....	34
4.2.3 CIP – Rámcový program pro konkurenceschopnost a inovace	36
4.2.4 JEREMIE.....	36
4.2.5 Národní programy podpory MSP	37
5 ZJIŠŤOVÁNÍ POŽADAVKŮ MSP NA PODPORU	39
5.1 Dotazníkové šetření v InMP	39
5.2 Dotazníkové šetření CEBRE 2005	48
5.3 Dotazníkové šetření CEBRE 2007	52

5.4 Shrnutí šetření	56
6 DOPORUČENÍ KE ZVÝŠENÍ KONKURENCESCHOPNOSTI MSP	57
7 ZÁVĚR	60
8 SUMMARY	63
9 SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY	64
10 SEZNAM ZKRATEK.....	67
11 SEZNAM OBRÁZKŮ	69
12 SEZNAM TABULEK.....	70
13 SEZNAM PŘÍLOH.....	71

1 Úvod

Diplomová práce se zaměřuje na analýzu malého a středního podnikání v České republice po vstupu do Evropské unie. Dále se snaží o nalezení vhodných doporučení v oblasti dotační politiky a podpory malých a středních podniků pro zajištění budoucí konkurenceschopnosti.

Česká republika vstoupila do EU 1. 5. 2004. Lze tedy říci, že dopady vstupu do unie jsou stále aktuální. Dlouhodobé efekty se samozřejmě projeví až za desítky let, ale již dnes můžeme některé změny pozorovat, i když asi nejsou tak velké, jak se očekávalo. Masový příliv ani odliv pracovních sil nenastal, nedostavilo se citelné zdražení (alespoň ne v důsledku přistoupení), a tak si běžný občan, který se o dění v zemi příliš nezajímá, nemusel, snad kromě modrých vlajek se žlutými hvězdami, ničeho zvláštního všimnout. O podnicích se to však říci nedá.

Firmy obchodující se zeměmi EU se musely zaregistrovat na FÚ a bylo jim přiděleno mezinárodní identifikační číslo. Systém přepravy zboží přes hranice se také změnil. O vývozu či dovozu se nyní hovoří pouze při styku s nečlenskou zemí. Pohostinství a stravovací zařízení byly nuceny vyrovnat se s přísnými hygienickými normami atd. Ten pravý třesk ale nastane tehdy, až vstoupíme do Evropské měnové unie (EMU) a přijmeme euro. Jak velký tento třesk bude, závisí pouze a jenom na tom, jak dobře bude česká ekonomika připravena (povinnost splnění tzv. konvergenčních kritérií¹).

Eurem jsme měli podle prvotních a velmi optimistických předpovědí platit již v roce 2008, tento termín se ale neustále posouvá. Česká republika má totiž potíže s plněním rozpočtového kritéria. To říká, že země, která chce přejít na placení eurem, musí mít poměr schodku veřejných financí k HDP nejvýše tři procenta. A jelikož kritéria musí být plněna dva roky před tím, než euro přijmeme, kdy bude zároveň kurz koruny pevně s eurem svázán, padl i další termín v roce 2010. Podle ministra financí Miroslava Kalouska stihneme tedy euro přijmout nejdříve 1. ledna roku 2012. V každém případě není kam spěchat, protože unáhlené přijetí by nás mohlo poškodit.

Malé a střední podniky mají svoji nezastupitelnou roli nejen v České republice, ale i v ostatních zemích Evropské unie. Jsou totiž nositeli ekonomického i společenského

¹ **Konvergenční kritéria** byla stanovena v Maastrichtské smlouvě z roku 1993. Musí je splnit každá členská země EU, která se uchází o vstup do EMU. Jsou tvořena třemi měnovými - kritérium cenové stability, kritérium konvergence úrokových sazeb a kritérium účasti v mechanismu měnových kurzů Evropského měnového systému a dvěma fiskálními kritérii - kritérium deficitu veřejných financí a kritérium veřejného zadlužení (Kunešová a kol., 2005).

růstu. Představují důležitý zdroj financí pro veřejné rozpočty, podporují demokratický společenský řád a působí protimonopolně. Vytvářejí velký počet rozmanitých pracovních míst a flexibilně se dokáží přizpůsobit změnám v poptávce spotřebitelů. V neposlední řadě pomáhají rozvíjet jednotlivé regiony. Malé a střední podniky přinášejí společnosti ještě mnohem více výhod, a proto se této problematice bude věnovat samostatná kapitola.

Protože jsou malé a střední podniky tak důležité, je v zájmu každého státu, aby je podporoval, motivoval a svým způsobem chránil. Podpora firem nemusí být vždy pouze finanční, ale také informační. Z tohoto důvodu je zřizováno nebo již existuje celá řada institucí, které malým a středním podnikům pomáhají. Patří k nim například CzechInvest, Czechtrade, Design centrum, ČMZRB, AIP, RPIC, BIC, Informační místa pro podnikatele, Hospodářská komora nebo třeba Asociace malých a středních podnikatelů a živnostníků.

Podpora podnikání je v kompetenci MPO. To vydává každoročně publikaci, v níž popisuje jednotlivé druhy podpor a objasňuje podmínky k jejich dosažení. První programy usnadňující rozvoj malých a středních podniků vznikly již v roce 1992, od té doby došlo k mnoha změnám a počet podporovaných oblastí se významně rozšířil.

Legislativní rámec podpory malých a středních podniků v České republice je dán zákony č. 47/2002 Sb. o podpoře malého a středního podnikání, č. 218/2000 Sb. o rozpočtových pravidlech, č. 59/2000 Sb. o veřejné podpoře.

Vstupem do Evropské unie dosáhla Česká republika na možnost podpory ze strukturálních fondů (prostřednictvím operačních programů), Fondu soudržnosti a iniciativ společenství. Díky této pomoci z unijních fondů lze očekávat postupné odstraňování disproporcí ve vývoji jednotlivých regionů a zlepšení infrastruktury.

2 Literární rešerše

2.1 Definice a životní cyklus malých a středních podniků

Pro vymezení malých a středních podniků (dále jen MSP) neexistuje jednotná definice. Lze je charakterizovat z hlediska (Mugler, 2001):

1. kvalitativního,
2. kvantitativního – podle počtu zaměstnanců, ročního obratu, hodnoty aktiv a nezávislosti.

Ad. 1)

Především díky horší srovnatelnosti se kvalitativní vymezení nepoužívá příliš často, a proto jej nebudeme podrobněji popisovat. Patří sem například osobnost podnikatele či znakové katalogy (**příloha 1**).

Ad. 2)

Členění MSP z hlediska kvantitativního se ještě dále dělí podle toho, jaká organizace nebo právní norma ho vytyčuje.

Podle Českého statistického úřadu (od roku 1997 harmonizovaným se statistickým úřadem Evropské unie – Eurostatem) se podniky rozdělují do tří skupin podle počtu zaměstnanců na (Veber a Srpová, 2005):

- malé – do 20 zaměstnanců,
- střední – do 100 zaměstnanců,
- velké – se 100 a více zaměstnanci.

Doporučení Evropské komise 2003/361/EC z 6. 5. 2003 třídí podniky na (Veber a Srpová, 2005):

- velmi malé (mikropodniky) – do 10 zaměstnanců, s ročním obratem do 2 mil. EUR a aktivy rovněž do 2 mil. EUR,
- malé – do 50 zaměstnanců, s ročním obratem do 10 mil. EUR a aktivy do 10 mil. EUR,
- střední – do 250 zaměstnanců, s ročním obratem do 50 mil. EUR a aktivy do 43 mil. EUR,

- velké – do 500 zaměstnanců, nad 500 zaměstnanců již EU hovoří o velmi velkém podniku.

Zákon č. 47/2002 Sb. o podpoře malého a střední podnikání klasifikuje společnosti podobně jako doporučení Evropské komise, navíc ale přidává kritérium nezávislosti (Veber a Srpová, 2005).

- Drobný podnikatel - zaměstnává méně než 10 zaměstnanců, jeho aktiva nepřesahují 180 mil. Kč a čistý obrat za poslední uzavřené účetní období nepřevyšuje 250 mil. Kč.
- Malý podnikatel - zaměstnává méně než 50 zaměstnanců, jeho aktiva nepřesahují 180 mil. Kč a čistý obrat za poslední uzavřené účetní období nepřevyšuje 250 mil. Kč.
- Malý a střední podnikatel - zaměstnává méně než 250 zaměstnanců, jeho aktiva nepřevyšují 980 mil. Kč, čistý obrat za poslední uzavřené účetní období nepřesahuje 1.450 mil. Kč a žádná jiná osoba nebo skupina osob nevlastí více než 25 % podílu základního kapitálu.

Pro účely České správy sociálního zabezpečení² se firmy dělí na (zákon č. 589/1992 Sb. o pojistném na sociální zabezpečení a příspěvku na státní politiku zaměstnanosti):

- malé organizace – do 25 zaměstnanců,
- organizace – s 25 a více zaměstnanci.

Za rozhodující budeme pro naši další práci považovat kritérium počtu zaměstnanců.

Tabulka 1: Dělení podniků podle počtu zaměstnanců

Označení podniku	Počet zaměstnanců
Mikropodnik	1 - 9
Malý podnik	10 - 49
Střední podnik	50 - 249
Velký podnik	250 a více

Zdroj: Malach, 2005, s. 29

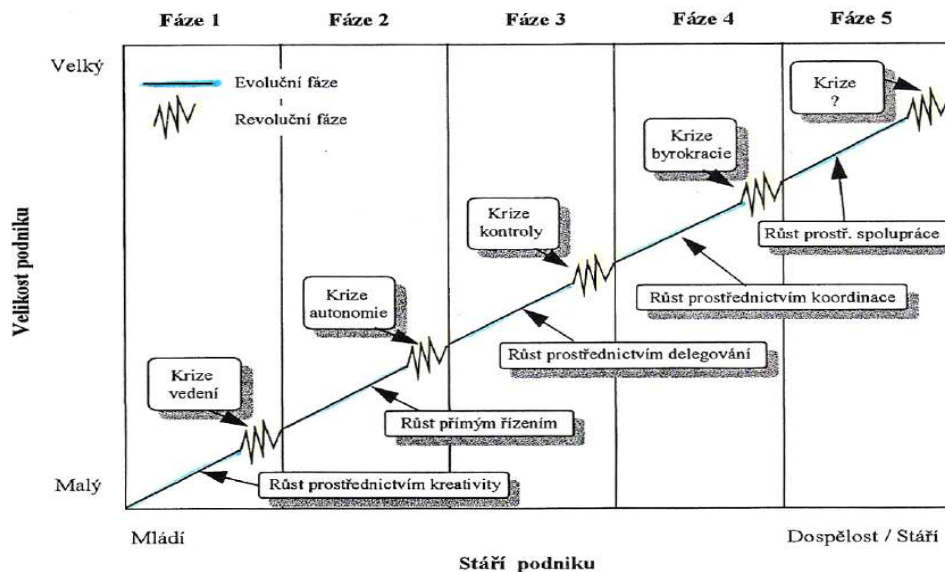
² Viz zákon č. 589/1992 Sb., o pojistném na sociální zabezpečení a příspěvku na státní politiku zaměstnanosti.

Stejně jako výrobky, mají i podniky svůj životní cyklus. Není však žádným pravidlem, že by si každá firma tímto vývojem musela projít. Podnik naráží postupem času na určité problémy, a to, jak je vyřešit, záleží do značné míry na tom, v jakém stádiu vývoje se právě nachází. Model typického vývoje, podle něhož podnik musí projít řadou stádií, pokud má zachovat přijatelnou úroveň dosahovaných výsledků, zpracoval Greiner (Tichá a Hron, 2006). Greiner popisuje pět fází vývoje podniku oddělených krizemi různého druhu:

1. krize vedení,
2. krize autonomie,
3. krize kontroly,
4. krize byrokracie,
5. krize psychologického nasycení.

První fází růstu prochází podnik díky kreativité malého těsně semknutého týmu s jednoduchou strukturou. S rozšiřováním firmy dochází ke krizi vedení, způsobené osobními a neformálními vztahy v organizaci. Krizi vedení podnik vyřeší profesionalizací managementu a zavedením formální struktury. Další růst způsobí, že se zaměstnanci cítí být hierarchií omezováni a vedení není schopné podrobně řídit a kontrolovat všechny procesy. Přichází krize autonomie. Ta je úspěšně překonána změnou formální struktury a decentralizací. Následné oživení způsobené delegováním s sebou přináší krizi kontroly. Na tu musí vedení zareagovat zvýšením koordinace a kooperace. Struktury podniku se již v této fázi růstu vyznačují velkou složitostí, a proto dochází ke krizi byrokracie. Jedině cestou silných vztahů spolupráce, kontroly a sdílením společných hodnot lze toto překonat. Poslední krize nastane, když jsou všichni vyčerpáni týmovou prací. Řešením by mohlo být rozdělení organizace. Další fáze růstu již Greiner neřeší.

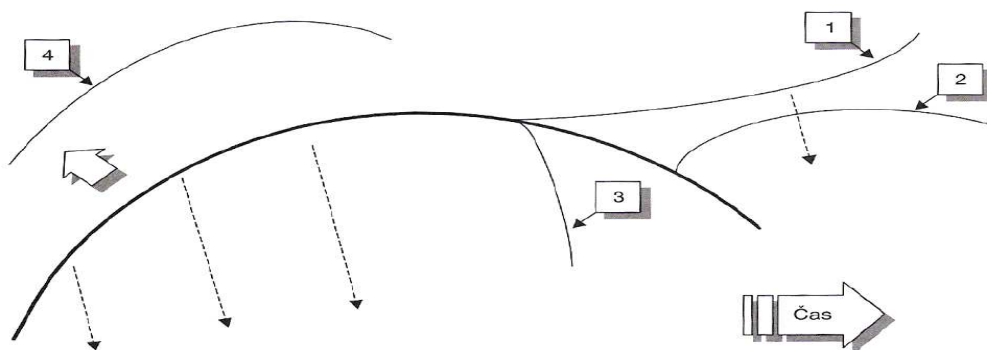
Obrázek 1: Greinerův model



Zdroj: Tichá a Hron, 2006, s. 19

Životním cyklem MSP se zabývá i Weber a Srpová. Ti ho popisují jako křivku, která zpočátku strmě stoupá a jejíž další růst je pozvolný. Následuje stabilizace a pokles. Během života firmy může dojít k mnoha změnám. Ty jsou uvedeny pod jednotlivými čísly v obrázku. Přerušovanou čarou jsou naznačena rizika krizového vývoje. Číslo jedna ukazuje, že se firmě podařilo obnovit další úspěšný rozvoj. Dvojka znázorňuje pokus vedení o revitalizační program, který ale nepřinesl kýžené výsledky. Číslice tři označuje krizovou situaci, která skončila krachem podniku. Poslední číslovka upozorňuje na existenci dceřiné společnosti (Weber a Srpová, 2005).

Obrázek 2: Životní cyklus MSP



Zdroj: Veber a Srpová, 2005, s. 269

2.2 Historie malých a středních podniků

Abychom správně pochopili význam MSP, je třeba se seznámit s jejich historickým vývojem. Abstrahujeme od úplných počátků prvobytně pospolné společnosti, dělení na řemeslníky a rolníky nebo dělby práce podle pohlaví. „Průmyslová malovýroba je stará jako lidstvo samo“ (Pavláková, 2005, s. 6).

Aby mohly MSP vzniknout, musí být splněny dva předpoklady (Pavláková, 2005):

1. existence určité životní úrovně, protože:
 - MSP produkují výrobky, které větší společnosti nevyrábí,
 - s rostoucí životní úrovní roste také poptávka po výrobcích MSP,
2. existence velkých podniků – MSP jsou subdodavateli pro větší podniky.

Drobní podnikatelé tvořili velkou část populace Babyloňanů, Féničanů, Egyptanů, Řeků i Římanů. Potíže však způsobovala nízká kvalita jejich výrobků. Aby byl tedy spotřebitel chráněn, vznikaly první snahy o právní úpravy podnikání. Tomuto tématu se věnoval také Chammurapiho zákoník, obsahující 300 zákonů vytesaných do mramorového sloupu. Tato historická památka nevyčíslitelné hodnoty je uložena v pařížském Louvru (Malach, 2005). Protože podle Bednářové a Parmové sahají kořeny drobného podnikání až do středověku³, začneme tedy s popisem právě od té doby (Bednářová a Parmová, 2003).

2.2.1 Středověk

Ve středověké Evropě bylo převažující ekonomickou formou uzavřené domácí hospodářství na základě feudálního řádu. Výroba se sdružovala kolem hradů. Zboží potřebné pro každodenní život se většinou vyrábělo svépomocí na jednom statku. Podle Muglera byla společnost statická, založená na principech „spravedlivé obživy“ a „spravedlivé ceny“ (Mugler, 2001).

V letech 1000 – 1500 n. l. začal v Evropě více narůstat počet obyvatel, a to byl impuls pro rozvoj řemesel a živností. Výroba se už soustředila okolo měst. Vznikaly tzv. domy řemeslníků, které byly ve své podstatě organizovány jako malé podniky. Domy měly své mistry a většinou okolo pěti stálých „zaměstnanců“ (Mugler, 2001).

³ **Středověkem** je nazývána doba asi jednoho tisíce let od pádu říše západořímské v roce 476 n. l. do sklonku 15. století (Čapek a Pátek, 1998).

Fenoménem doby 12. – 13. st. byly cechy⁴, ve kterých se sdružovala řemesla a živnosti. Výchovu učňů měli na starosti mistři. Nejednalo se však o systematické vzdělávání. To naopak provozovaly kláštery v tzv. řemeslnických domech s ubytováním a dílnami. S rostoucím počtem kostelů, klášterů, chudobinců a nemocnic vznikla potřeba vyrábět nářadí a jiné zboží. Začíná se rozvíjet pohostinství (pobyt poutníků) a stavebnictví (Mugler, 2001).

2.2.2 Vědecká revoluce v 16. a 17. st.

Forma uzavřeného domácího hospodářství, která byla běžná pro středověk, přetrvává i v tomto období. Nové vědecké poznatky, technické vynálezy, objevení a osídlení Ameriky však začaly posilovat tendenci k přetvoření společnosti. Systematický obchod se vzdálenými zeměmi a obchod se zámořskými produkty vystupuje v této éře do popředí (Mugler, 2001).

Dalším výrazným milníkem se stal vynález knihtisku, který zvýšil poptávku po strojích, surovinách a pracovních silách, což vyvolalo růst poptávky po řemeslnických a obchodních zařízeních (Mugler, 2001).

A jak se k těmto novým technickým vynálezům stavěly cechy? Zpočátku odmítavě, protože se obávaly silné konkurence. Počínající „státní zájem“ a knížecí vrchnosti naopak využily vynálezů ve svůj prospěch a umožnily tak další možnosti výzkumu a prohlubování znalostí (Mugler, 2001).

Budoucím MSP velmi pomohlo v Itálii vzniklé podvojně účetnictví, které jim dalo možnost přesně kalkulovat a odhadovat riziko investice. Podniky si uvědomovaly, že kapitál pro větší projekty (obchod se vzdálenými zeměmi) musí být vložen společně, a tak vznikaly osobní společnosti jako jsou komanditní společnost, tichá společnost a pojišťovny (Mugler, 2001).

Mluvíme-li o „vědecké epoše“, musíme se zmínit o systému faktorů. Ten fungoval díky práci samostatných drobných řemeslnických podniků nebo jednotlivé pracovní síle, která pracovala pro komerčního faktora. Faktor (obchodník) rozdělával mezi řemeslníky suroviny i nástroje, za které si potom ponechával část jejich mzdy. Měl na starost také shromažďování, distribuci a prodej hotových výrobků a polotovarů (Mugler, 2001).

⁴ **Cechy** (např. Cech pekařů) byly povinné svazy řemeslníků ve městech, zastupovaly část mravních a sociálních zájmů. Řemeslo směl provozovat pouze člen cechu (Pavíák, 2005).

System faktorství je považován za předchůdce továren a průkopníka industrializace. Byl mimo jiné umožněn růstem cen, inflace a počtu obyvatel. Existence malých zadlužených podniků často závisela na obchodníkovi – faktorovi, který jim dodával suroviny, technické vybavení i úvěry. Na oplátku však musely za nízké mzdy pracovat výlučně pro něho. Převládající organizační formou ale nadále zůstával malý podnik s několika tovaryši a učni (Mugler, 2001).

S rozšiřováním výroby, obchodu, prosazováním nových obchodních a tržních spojení a vznikem manufaktur se staly cechy brzdou hospodářského života (Bednářová a Parmová, 2003). Jejich moc bylo nutné omezit, a tak Karel VI. 16. 11. 1731 vydal Řemeslnický patent, kterým si vyhradil právo potvrzovat stanovy existujících cechů (dříve vznikaly autonomně) a zakládání nových cechů. V roce 1739 byla sepsána Generální artikule cechovní, ustanovující vzorová pravidla cechů a ukotvující pojem živnost (Pavláček, 2005).

2.2.3 Průmyslová revoluce v 18. a 19. st.

Industrializace Evropy způsobila výrazné změny ve způsobu života a práce obyvatelstva. Od cechů a „řemeslnických domů“ se upouštělo, a to v důsledku do té doby neznámého rozdělení práce a bydlení. Přesto byla ještě v roce 1794 sbírkou zákonů všeobecného pruského zemského práva potvrzena kompetence cechů (tzn. povinnost být členem cechu). Osamostatnění se mimo oblast působnosti cechů bylo umožněno až v roce 1806 v souvislosti s rozpadem Svaté říše římské (Mugler, 2001).

Třicátá a čtyřicátá léta přinesla nové požadavky na hnací stroje, neboť dosavadní kinetická energie vody a větru byla nedostačující. Vliv parních a pohonných strojů, výstavba železnic, ale také vzdělávacích zařízení se staly impulsem pro budování vlastního strojírenství nejen v Čechách (Škodová Parmová, 2006).

Industrializace znamenala vznik továren s dělbou práce, společným financováním, kalkulovanými investicemi a především rozvoj sektoru služeb. Kromě kapitálově náročného systému dopravy byly právě ony nabízeny v menších podnicích. Expanze se dočkaly služby blízké ekonomice (obchod, kreditní a finanční instituce) i obyvatelstvu (holiči, kavárny, hotely, lékařské ordinace, kanceláře architektů, právníků apod.). Výrobky a služby dříve poskytované v „ucelených domech“, byly přemístěny do malých samostatných podniků (Mugler, 2001).

2.2.4 Rozvoj průmyslové společnosti ve střední Evropě

Industrializace probíhala v zemích Evropy s různou intenzitou. Přední příčku obhájila Anglie (Mugler, 2001). Pro naši republiku byl směrodatný rok 1859, kdy byl vydán v Rakousku-Uhersku Živnostenský řád určující rozdělení živností (na koncesované a volné) a rušící cechy. Zákon platil až do 20. let 20. století (Pavláková, 2005)

Samotné zrušení povinného členství v cechu ještě neznamenal snadnější prosazení kapitalistických podniků. Tovární výroba se až do poloviny století rozvíjela pomalu. Rozpuštění cechů provádějící restriktivní přípouštěcí politiku k řemeslům, pomohlo vzestupu MSP především díky odstranění vstupních bariér (Mugler, 2001). Jak uvádí Bednářová a Parmová, došlo pak v následujících letech k výraznému nárůstu drobných živností (Bednářová a Parmová, 2003).

V Rakousku-Uhersku byla za vlády Marie-Terezie prosazována politika merkantilismu⁵, která preferovala státní instituce před soukromými, a proto země v procesu „zprůmyslňování“ zaostávala např. za Německem. V monarchii panoval prohibiční systém zahraničního obchodu (Mugler, 2001).

Ještě v první polovině 19. st. se v habsburské říši nemohla prosazovat průmyslová výroba rychleji, protože stále převažovalo samofinancování nad investicemi. Cizí kapitál byl chápán jako poslední možnost financování a používal se jen v nejnutnějších případech nebo krizích. Velký podnik si mohl dovolit založit majitel pozemků, bankéř nebo obchodník většinou díky cizímu kapitálu. Skok od malého podnikatele k velkovýrobci řemeslník téměř nikdy nezvládl (Mugler, 2001).

O druhé polovině 19. st. se podle Muglera často hovoří jako o době „krize řemeslnického stavu“ (Mugler, 2001). Ruční práce byla nahrazována levnější a efektivnější strojní výrobou. To se pochopitelně nelíbilo zaměstnancům a stroje ničili. Domácí podniky přestávaly být konkurenceschopné (během třiceti let zaniklo jen v severním Německu 220.000 domácích dílen v textilním průmyslu).

Situaci stabilizovala až družstevní myšlenka⁶, která pomohla sedlákům a řemeslníkům zorientovat se v tržním hospodářství. Ve střední Evropě bylo první družstvo založeno na Slovensku (Gazdouzský spolok) v Sobotišti u Senice (Pavláková, 2005).

⁵ **Merkantilismus** byla státem řízená politika rozvoje průmyslu a podnikání prosazovaná v 18. století. Následkem ztráty Slezska a Kladska (nejrozvinutější oblasti) vznikla potřeba oživit ekonomiku. Napomohlo tomu také pozvání odborníků ze zahraničí, zrušení nevolnictví a umožnění podnikání šlechtě (Pavláková, 2005).

⁶ **První družstvo** bylo založeno v roce 1844 v Manchesteru – ve městečku Rochdale, mělo 28 členů (Pavláková, 2005).

V Čechách se stal průkopníkem lékař František Cyril Kampelík. Ten navázal na Friedricha Wilhelma Raiffeisena a na zkušenosti zakládaných zemědělských úvěrních družstev v Rakousku, Německu, Itálii, Holandsku a Francii a přizpůsobil podmínky nových úvěrních družstev (kampeliček) poměrům v českých zemích (Bednářová a Parmová, 2003).

Předválečné Československo patřilo k patnácti nejprůmyslověji rozvinutým zemím světa. MSP byly bohatě rozvinuty a tvořily podstatnou část ekonomiky. Ze 720.007 živnostenských subjektů bylo celých 642.505 o velikosti do pěti pracovníků (Konečná, 1993). Celkem tyto podniky zaměstnávaly 1.117.616 osob. Převažovaly živnosti řemeslné a obchodní. Bednářová a Parmová uvádějí, že k provozování těchto podnikatelských činností stačilo předložení průkazu způsobilosti a ohlášení živnosti u příslušného úřadu. U koncesovaných živností bylo nutné nejprve získat povolení (koncesi) a splnit celou řadu dalších povinností, např. prokázání vzdělání, odborných znalostí, vyjádření obce apod. (Bednářová a Parmová, 2003).

2.2.5 Světové války a centrálně plánovaná ekonomika

Obě světové války⁷ nemohly neovlivnit další rozvoj ekonomiky. Přinesly velkou přeměnu struktury průmyslu ve prospěch průmyslu zbrojního, ale také přebudování národních hospodářství, jež se musely podřídit požadavkům vedení války (Škodová Parmová, 2006)

Zničená Evropa se potýkala s nedostatkem potravin, energie a nestabilní politickou situací. Války ovšem přinesly i pozitiva, a to v podobě nových technologií. Ty posléze umožnily vznik dalších odvětví, např. mechanika, grafika, instalatérství atd. (Mugler, 2001).

Dramatické dopady na MSP měla změna systému směrem k plánovanému hospodářství, která nastala po Říjnové revoluci v roce 1917 v Rusku. Tento trend se později rozšířil i do dalších zemí východní a střední Evropy. Podnikatelské aktivity založené na soukromém vlastnictví téměř zanikly, ostatní podniky byly redukovány pouze na nejmenší jednotky bez národohospodářského významu (střední stav byl zdecimován). V roce 1945 byly znárodněny podniky nad 500 zaměstnanců a v roce 1948 podniky nad 50 zaměstnanců (Malach, 2005). Největší část soukromého živnostensko-řemeslnického podnikání byla utlumena v procesu tzv. dobrovolného přechodu drobných podnikatelů

⁷ 1. světová válka: 1914 – 1918, 2. světová válka: 1939 – 1945 (Briggs a Hall, 1997).

a řemeslníků do vyšších forem socialistického podnikání. Zásada dobrovolnosti ale nebyla dodržena, nýbrž nahrazena administrativním přístupem, jehož výsledkem byla pokračující likvidace soukromého drobného podnikání. V roce 1965 došlo v souvislosti se zavedením zákoníku práce k úplnému zrušení živnostenského řádu a drobné podnikání získalo postupně formu „melouchaření“ (Bednářová a Parmová, 2003).

Podíl zaměstnanců v podnicích s méně než 500 zaměstnanci poklesl v letech 1956 – 1988 z už tak nízkých 13 % pouze na 1,4 %. Naopak podíl pracovníků ve společnostech s více než 2.500 zaměstnanci vzrostl z 31,5 % na 56 %. Ekonomická struktura československé ekonomiky patřila k nejkonzentrovanějším ze všech zemí Rady vzájemné hospodářské pomoci⁸. Existovala sice nepatrná snaha provozovat malé podniky a družstva, ale v daném administrativně-direktivním modelu určeném pro monopoly, se to nedařilo (Malach, 2005).

Jak zdrcující dopad měla změna tržně orientované ekonomiky na centrálně plánované hospodářství ukazuje následující tabulka (Koráb, 1995).

Tabulka 2: Podíl MSP na HDP v letech 1948 – 1961

Rok	1948	1953	1954	1961
Podíl MSP na HDP v %	20	6	3,5	1

Zdroj: Koráb, 1995, s. 8

Další velkou ránou byla světová hospodářská krize, odstartovaná krachem na burze (Wall Street) v New Yorku 29. října 1929 (Samuelson a Nordhaus, 1995). Hrubý domácí produkt mnoha zemí zaznamenal obrovský propad. V Německu a v Rakousku začalo HDP znovu růst až po začlenění zbrojního průmyslu. Řemeslo nezažilo na rozdíl od průmyslu tak značné hospodářské výkyvy způsobené odlivem financí do zbrojení. Neúčastnilo se fázi vzestupu, ale ani deprese (Mugler, 2001).

⁸ RVHP byla založena 8. 1. 1949 na základě Smlouvy o přátelství, spolupráci a vzájemné pomoci. K zakládajícím zemím patřila Albánie, Bulharsko, Československo, Maďarsko, Polsko, Rumunsko, SSSR. V roce 1950 se připojila NDR, později Mongolsko (1962), Kuba (1972) a Vietnam (1978). Rozpuštěna byla k 1. 6. 1991 (Kunešová, Jarý, Martinčík, 2005).

2.2.6 Období 70. let až po současnost

Začátek 70. let poznamenaly ropné šoky⁹, které zahájily růst cen surovin a energie (Kunešová, Jarý, Martinčík, 2005). Do popředí se dostává také otázka ochrany životního prostředí. Koupěschopné trhy již nedokázaly absorbovat masovou produkci podniků. Poptávka se v rozvinutých průmyslových zemích diferencovala, zatímco v zemích s plánovaným hospodářstvím nenarůstala (Mugler, 2001).

Přelom 70. a 80. let zřetelně ukázal sílu MSP. Amerika, která je zprvu podceňovala, jim později vděčila za to, že zaměstnaly značný počet lidí propuštěných velkými podniky (Mugler, 2001). Vlády pocítily nutnost začít zřizovat orgány zaměřené na rozvoj MSP, vznikaly rovněž politické programy na jejich podporu. Jak uvádí Bednářová a Parmová, působí od roku 1973 v Británii Small firms services, které se zabývá shromažďováním informací a poradenstvím pro malé firmy. Od roku 1981 jsou drobným firmám poskytovány úvěry v rámci programu Small firms loan guaranty scheme (Bednářová a Parmová, 2003).

V období let 1970 – 1989 nastalo pro MSP naprosté vakuum. Obyvatelstvo začínalo projevovat nespokojenost a ekonomika se potýkala se stále většími problémy. Drobné podnikání scházelo především v oblasti služeb, a proto se od roku 1977 začalo udělovat povolení národního výboru k vykonávání některých služeb. I přesto všechno se počet samostatně výdělečných osob v roce 1989 pohyboval na neuvěřitelných 1,2 % (Malach, 2005).

V České republice lze zase hovořit o MSP až po roce 1989, ve kterém došlo ke změně režimu a ekonomika se začala transformovat na tržní hospodářství. V roce 1991 byl vydán ústavní zákon č. 100/1991 Sb., který zrovnoprávnil všechny formy vlastnictví (Pavlaček, 2005).

Podnikatelská sféra zaznamenala obrovský nárůst. Ačkoliv bylo v roce 1989 registrováno pouze 19.000 podniků, v roce 1990 to bylo už 178.973 a v roce 1992 1.118.636 podniků (Malach, 2005). Období let 1990 – 1993 znamenalo obrat od převažujícího extenzivního vývoje k intenzivnímu (Bednářová a Parmová, 2003).

Transformace české ekonomiky a společnosti byla sice svým obsahem a průběhem unikátní, nebyla však ojedinělou dramatickou změnou v naší historii. Jen ve 20. století

⁹ V letech 1973 a 1979 kartel producentů ropy prudce zvýšil ceny a vyvolal tím celosvětový hospodářský pokles. Aby udržely krok s poptávkou, ropné společnosti byly nuceny hledat nová naleziště po celém světě – od jihoamerických džunglí po Severní moře (Briggs a Hall, 1997).

došlo ke třem dalším restrukturalizacím. První se odehrála po skončení první světové války se vznikem Československa. Druhá souvisela se zánikem Československa a jeho začleněním do německé říše v letech 1938 – 1945. Třetí nastala krátce poté a přinesla zásadní změnu celého společenského systému (Bednářová a Parmová, 2003).

V souvislosti se vstupem ČR do EU přichází na scénu Evropská charta malých podniků (European Charter for Small Enterprises) z 19. až 20. června 2000 sepsaná v Santa Maria de Feira, ze které vychází tvůrci programů podpor podnikání. Jednotlivé členské státy předkládají každý rok zprávu o jejím plnění. Snaží se o vytvoření dobrých podmínek pro vznik a existenci MSP. Usiluje zejména podporu v těchto deseti oblastí (Pavláček, 2005):

- vzdělávání, školení a pěstování podnikatelského ducha,
- levnější a rychlejší založení firmy (zkrácení čekacích lhůt a snížení poplatků za registraci),
- zjednodušení předpisů pro podnikání,
- dostupnost dovedností (celoživotní vzdělávání),
- zlepšování přístupu firem na internet,
- prosazování výhod jednotného trhu,
- přizpůsobení daňových a finančních předpisů,
- posilování technologické kapacity malých firem,
- šíření elektronického obchodování,
- podporu zájmů na národní úrovni (lobbing).

Charta potvrzuje, že pro evropskou ekonomiku jsou MSP páteří oblastí a hlavním základem její konkurenceschopnosti. Jsou dále považovány za klíč k řešení otázky nezaměstnanosti, inovační politiky nižších řádů, rozvoje podnikavosti a vytváření evropské ekonomiky založené na znalostech (Vodáček a Vodáčková, 2004).

Od 1. května 2004 je ČR součástí EU a tedy i jednotného trhu. Ve své ideální podobě garantuje trh čtyři základní svobody – volný pohyb osob, zboží, služeb a kapitálu (Kunešová, Jarý, Martinčík, 2005). Volný pohyb osob často bývá u nově přistoupivších států na určitou dobu omezen, aby se předešlo výkyvům na trzích práce v sousedních zemích. České MSP každopádně získaly nová odbytiště i konkurenty.

2.3 Výhody a nevýhody malých a středních podniků

2.3.1 Výhody malých a středních podniků

Pokud chceme hovořit o výhodách MSP, bylo by vhodnější používat výraz přínosy. Ty by se dále daly rozdělit na společenské a ekonomické.

2.3.1.1 Společenské přínosy malých a středních podniků

Na tomto místě si musíme uvědomit, že MSP kromě jiného zajišťují mnoho základních svobod (Veber a Srpová, 2005):

- možnost svobodného uplatnění občanů,
- seberealizaci lidí v produktivním procesu,
- tvoří protipól monopolů (protipól ekonomické a politické moci),
- učí zodpovědnosti (chyba znamená ztrátu)
- stabilizují společnost, protože radikalismus a politická nejistota je pro ně potenciálním rizikem,
- efekty z podnikání zůstávají v daném regionu (např. zaměstnanost, sponzoring),
- podporují regionální rozvoj,
- dotvářejí urbanizaci¹⁰ měst a vesnic (zásobují blízké okolí včetně oblastí venkova),
- pomáhají zvyšovat jakost,
- poškozují méně životní prostředí,
- zaměstnancům nabízejí příjemnější pracovní atmosféru s užšími osobními vztahy, různorodá pracovní místa s důrazem na osobní rozvoj.

2.3.1.2 Ekonomické přínosy malých a středních podniků

Na první pohled se může zdát, že ekonomické přínosy jsou stejné jako společenské, to je však nepřesné. Ekonomická pozitiva MSP chápeme z makroekonomického hlediska,

¹⁰ **Urbanizace** znamená prostorovou koncentraci lidských činností i obyvatelstva projevující se změnami v chování lidí, v jejich motivaci, v kulturních vzorech i ve formách organizace společnosti (Velký sociologický slovník, 1996).

některé z nich jsou rozšířenými sociálními dopady. Vyjmenujme tedy některé (Malach, 2005):

- pozitivně ovlivňují strukturu podnikatelských subjektů (oslabují monopolní tendence),
- jsou nositeli mnohých drobných inovací,
- vykrývají skuliny na trhu, tím nabízí spotřebiteli bohatou a diferenciovanou nabídku,
- flexibilně se přizpůsobují změnám na trhu,
- vyznačují se menší kapitálovou náročností na jedno pracovní místo,
- zaměstnávají přes 60 % obyvatelstva (dokáží z části absorbovat pracovní síly propuštěné velkými podniky),
- pomáhají tvořit přes 50 % výkonů a přidané hodnoty v národním hospodářství,
- podílejí se na tvorbě HDP cca 37 %,
- tvoří více než 50 % investic,
- participují na zahraničním obchodu,
- jsou odolnější proti hospodářským recesím, protože pružněji reagují na změny.

2.3.2 Nevýhody malých a středních podniků

Z nevýhod, které MSP mají, se stávají ohrožení. Velká většina z nich vyplývá z jejich velikosti. Nejpálčivějším problémem bývá obtížný přístup ke kapitálu způsobující omezenou možnost dalšího rozvoje (Vodáček a Vodáčková, 2004). Každý program podpory MSP, pokud chce být úspěšný, by měl řešit problematiku financování podniku.

Účast ve veřejných soutěžích o státní zakázky nebo různá výběrová řízení znamenají pro MSP nepřekonatelnou bariéru (Veber a Srpová, 2005). Slabší pozice pramení nejen z jejich velikosti, ale i absence norem řízení jakosti (např. ISO 9000+). Ty bývají mnohdy podmínkou k úspěšnému získání zakázky. Tuto diskriminaci chce MPO vyřešit Národními programy podpory MSP, konkrétně programem CERTIFIKACE. Ten by měl MSP usnadnit získávání certifikace ISO.

MSP se nemohou zapojovat do podnikání, kde jsou zapotřebí velké investice (Veber a Srpová, 2005). To úzce souvisí se špatným přístupem k finančním prostředkům. I na tento problém reflektovalo MPO vytvořením programu TRH, který pomáhá zlepšit možnosti externího financování pro projekty začínajících podnikatelů (pouze na území hlavního města Prahy). Jistou formu podpory nabízí také Českomoravská záruční a rozvojová banka. Problematiku rovněž řeší iniciativa JEREMIE a program START.

Firma menší velikosti si většinou nemůže dovolit zaměstnávat experty z různých oborů, špičkové vědce, elitní manažery a obchodníky, tudíž i inovace, které sice ve velkém počtu vytváří, jsou spíše nižšího řádu. Na rozdíl od velkých podniků MSP nemohou plně monitorovat a následně využívat dostupné znalosti. V případě krize mají MSP menší zábrany při propouštění svých zaměstnanců (Malach, 2005).

MSP nejsou schopny konkurovat dumpingovým cenám nadnárodních podniků a obchodních řetězců. To je důvod, proč zaniklo tolik maloobchodníků s potravinami. Nedokázali se vyrovnat s příchodem supermarketů a hypermarketů, které nabízejí zboží levněji. Umožňuje jim to nákup ve velkém a vyjednávací síla při výkupu zemědělských a jiných produktů (Veber a Srpová, 2005).

Dalším problémem vyplývajícím z nedostatku peněžních prostředků, je omezená propagace a reklama. Nemohou ovlivňovat svoje potenciální zákazníky tolik jako velké podniky. Z tohoto důvodu jsou často nuceni svoji produkci umísťovat na lokálních trzích. Výše obratu a možnost dalšího růstu je pak limitována místním trhem (Malach, 2005).

2.4 Stav malých a středních podniků v ČR

Tato podkapitola se věnuje aktuálnímu stavu a struktuře MSP a dále některým statistikám z období 1995 – 2005.

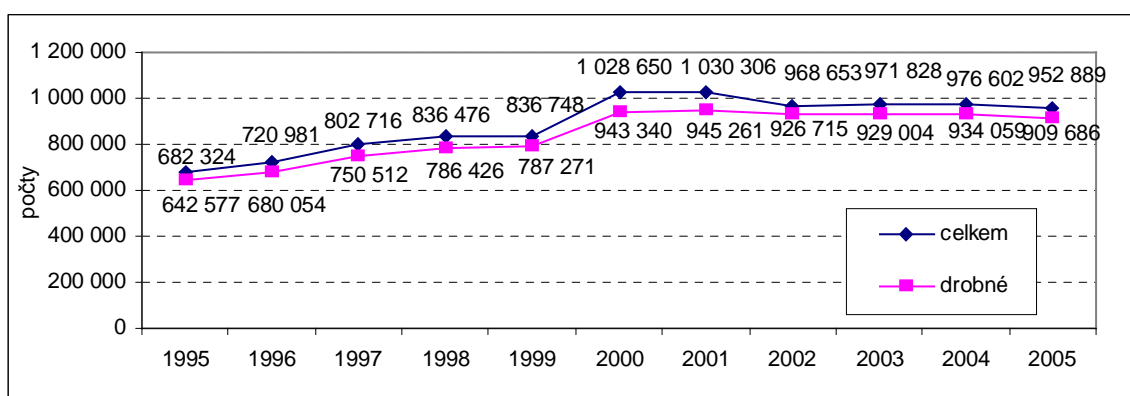
Již zde několikrát zaznělo, že MSP představují důležitý segment národního hospodářství. Jejich význam pro ekonomiku dokazují i následující statistická data.

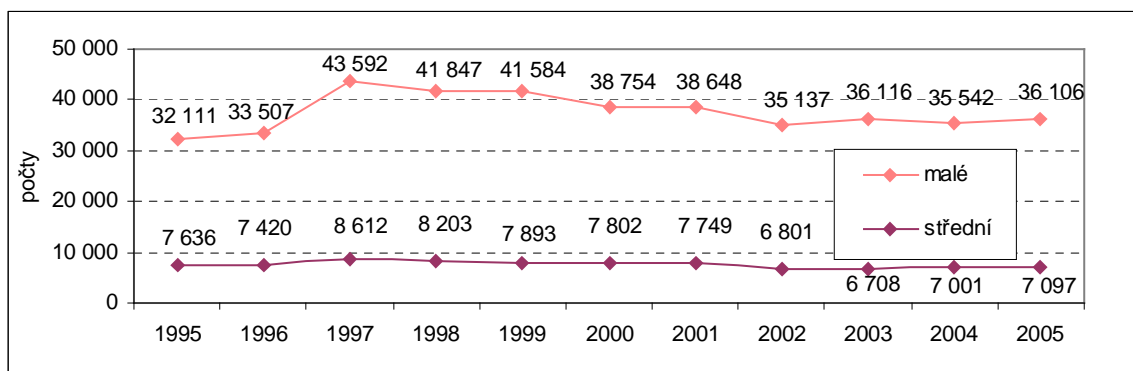
2.4.1 Statistiky z roku 1995 až 2005

Takto dlouhé časové období se nevyhnulo metodickým změnám sběru dat. Od roku 2002 se pro určení aktivity podnikatelských jednotek používají administrativní data. Podle nich je ekonomický subjekt považován za aktivní, podal-li nenulové daňové přiznání (ČSÚ).

Jako první se podívejme na vývoj počtu drobných, malých a středních podniků. Z grafů je na první pohled patrné, že drobných firem je nejvíce a středních naopak nejméně. Získané údaje bylo nutné zpracovat do dvou obrázků, aby se zlepšila jejich vypovídací hodnota. Důvodem rychlého růstu MSP na počátku devadesátých let byla samozřejmě transformace ekonomiky, dále privatizace a restituce. Koncem devadesátých let se již počet MSP na celkovém stavu ekonomických subjektů stabilizoval.

Obrázek 3 a 4: Vývoj počtu MSP v letech 1995 - 2005

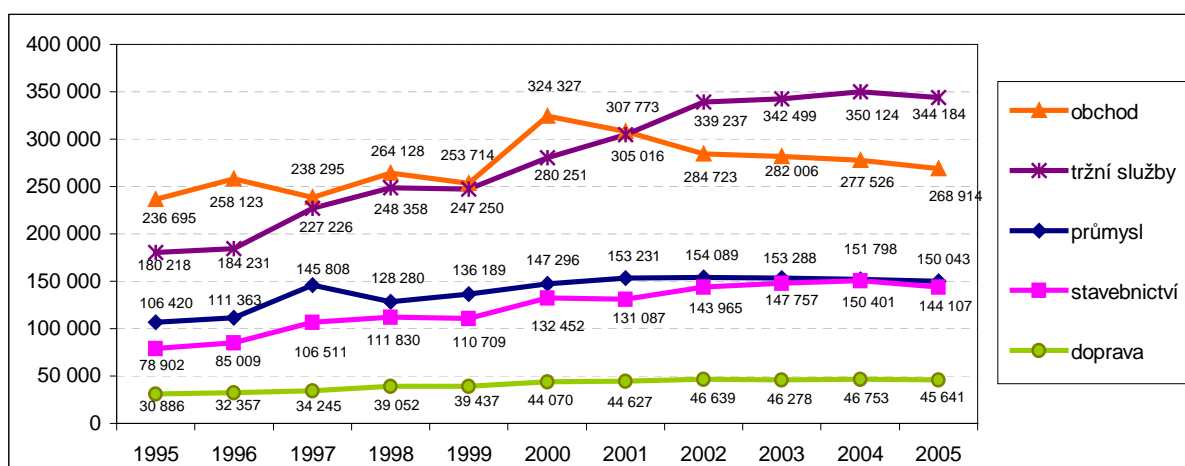




Zdroj: www.czso.cz [cit. 2007-10-15]

Nyní porovnáme odvětvovou strukturu podniků podle OKEČ¹¹ (příloha 2). Odtud lze vyvodit, že charakteristickým rysem MSP je velká rozmanitost předmětu podnikání. Působí v široké škále odvětví. Zjištěné výsledky naznačují některé tendence národohospodářského významu. Je dosti problematické detailně popisovat změny v odvětvovém složení. Z grafu lze i tak vydedukovat, že v obchodu nejsou MSP schopny konkurovat obchodním řetězcům. V průmyslu a stavebnictví zřejmě narazily na přirozený strop (např. nedostatečný počet nových zaměstnanců). Nárůst tržních služeb se podle ČSÚ odehrává především v podskupině mezipodnikových služeb. Typickým příkladem takovychto služeb je outsourcing¹², který je velmi používaný.

Obrázek 5: Odvětvová struktura MSP v letech 1995 – 2005



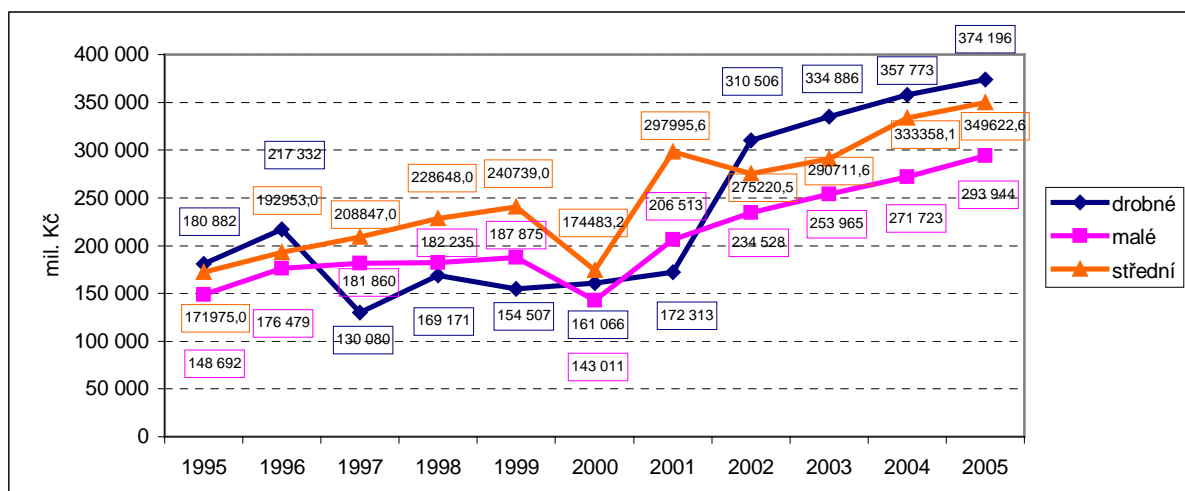
Zdroj: www.czso.cz [cit. 2007-10-15]

¹¹ OKEČ neboli Odvětvová klasifikace ekonomických činností, byla zavedena v roce 1992.

¹² Outsourcing znamená zadávání některých činností externím dodavatelům, nesmí se jednat o hlavní činnost firmy (Kotler, 2003).

MSP se významně podílí na tvorbě účetní přidané hodnoty (tvoří cca 60 %). Jejich výkon roste přibližně stejným tempem jako výkon celé ekonomiky, pro roce 2002 dokonce ještě rychleji. Pokles na konci devadesátých let se u MSP (s výjimkou drobných podniků) projevil až s časovým zpožděním. Mohl to způsobit fakt, že jsou subdavateli velkých podniků, které právě procházely sestupnou fází cyklu. Růst přidané hodnoty v posledních letech s předstihem upozornil na vzestupnou fázi.

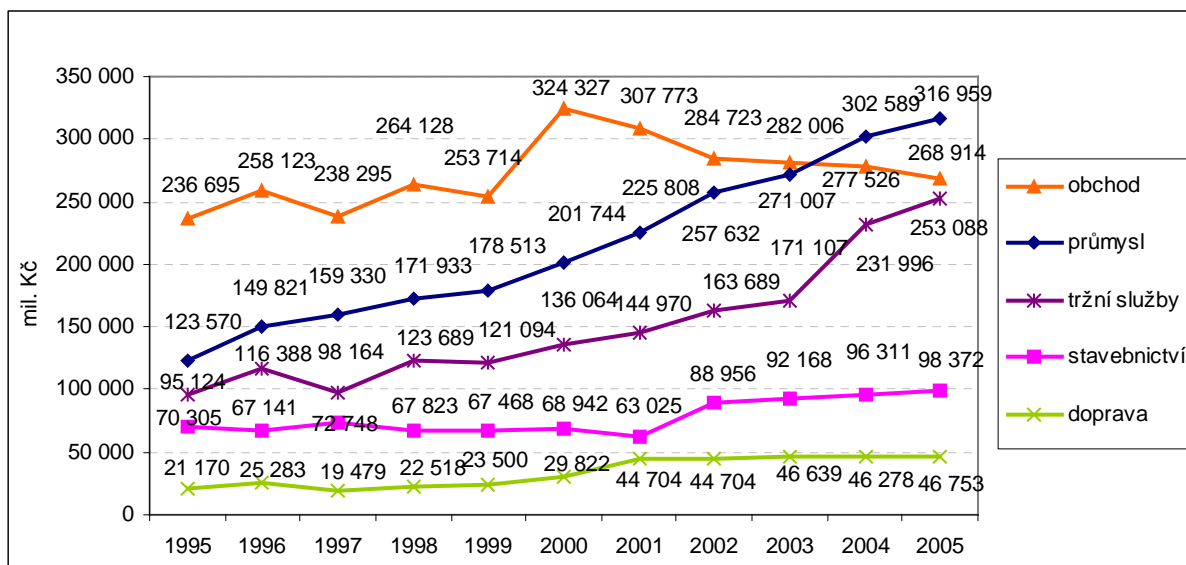
Obrázek 6: Přidaná hodnota MSP v letech 1995 – 2005



Zdroj: www.czso.cz [cit. 2007-10-15]

Strukturu přidané hodnoty v jednotlivých odvětvích zachycuje další graf. V některých oborech je patrná úzká spojitost s počtem MSP. To dokazuje doprava a stavebnictví, které tvoří nejméně přidané hodnoty a počet subjektů v nich je rovněž nejvyšší. Jiná je situace v průmyslu. Zde je počet podnikatelských jednotek stabilní až klesající, ale přidaná hodnota se rok od roku zvyšuje. Znamená to tedy, že roste produktivita a efektivita práce (v souvislosti s rozvojem nových technologií). V sektoru tržních služeb se počet subjektů zvyšuje (až na rok 2005), ovšem přidaná hodnota od roku 2003 roste mnohem více. Opět tedy lze mluvit o větší produktivitě. Křivka obchodu zaznamenává od roku 2000 pokles v přidané hodnotě i počtu MSP.

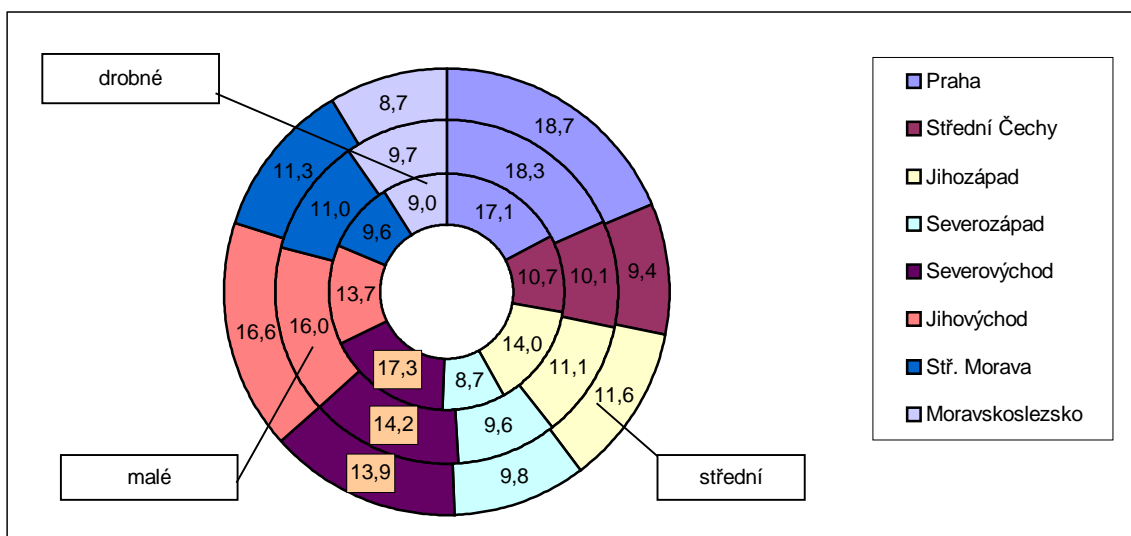
Obrázek 7: Přidaná hodnota MSP podle odvětví v letech 1995 – 2005



Zdroj: www.czso.cz [cit. 2007-10-15]

Předtím než přistoupíme k rozboru situace MSP v roce 2006, popíšeme si ještě jeden graf, věnující se regionálnímu srovnání podniků. Zjištěné výsledky nejsou uváděny za jednotlivé kraje, ale za tzv. regiony soudržnosti, proto můžeme hovořit o jednotkách s přibližně stejným počtem obyvatel. Svoje vedoucí místo potvrdila Praha, nelichotivou poslední pozici obsadil Severozápad a Moravskoslezsko.

Obrázek 8: Regionální struktura MSP v roce 2005



Zdroj: www.czso.cz [cit. 2007-10-15]

2.4.2 Stav malých a středních podniků v roce 2006

Oproti roku 2005 se podíl MSP na celkovém počtu firem v ČR nezměnil. Stále dosahuje 99,85 %, i když zaniklo 1.926 subjektů. Došlo však k přesunům v jednotlivých odvětvích. Posílily služby, zemědělství, pohostinství a doprava. Sektor průmyslu, stavebnictví, obchodu a peněžnictví naopak oslabil. Především u prvních dvou jmenovaných by to mohl mít na svědomí nedostatek vhodných pracovníků.

Tabulka 3: Počet ekonomicky aktivních MSP v roce 2006

Odvětví	Počet aktivních subjektů				Podíl MSP na celkovém počtu podniků v ČR v %
	Právnícké osoby do 250 zam-ců	Fyzické osoby do 250 zam-ců	Celkem MSP v roce 2006	Meziroční změna	
Průmysl	26.412	133.272	159.684	- 159	99,42
Stavebnictví	6.539	94.866	101.405	- 2.045	99,93
Obchod	46.404	176.928	223.332	- 9.996	99,93
Pohostinství	5.493	44.744	50.237	1.539	99,96
Doprava	6.099	40.710	46.809	373	99,79
Peněžnictví	932	13.901	14.833	- 870	99,79
Služby	62.685	287.793	350.478	7.760	99,34
Zemědělství	2.406	42.602	45.008	1.472	99,93
Celkem	156.970	834.816	991.786	- 1.926	99,85

Zdroj: www.mpo.cz [cit. 2007-10-10]

Podíl zaměstnanců v MSP na celkovém počtu v ČR se sice snížil o 0,41 %, ale množství pracovníků se zvýšilo o 11.000. To naznačuje, že nezaměstnanost v ČR klesá. Nejvýrazněji přibylo zaměstnanců v sektoru průmyslu, dopravy a služeb. Rok 2006 se dále vyznačoval úbytkem počtu zaměstnanců u fyzických osob (o 26.000) a přírůstek u osob právnických (o 37.000).

Pod pojmem fyzická osoba si v našem případě představme živnostníky, tedy subjekty podnikající na základě živnostenského oprávnění. Právnícké osoby občanský zákoník definuje jako „sružení fyzických nebo právnických osob, účelová sružení majetku, jednotky územní samosprávy a jiné subjekty, o kterých to stanoví zákon“ (občanský zákoník č. 40/1964 Sb., § 18). Stále ale hovoříme o jednotkách zaměstnávajících maximálně 249 zaměstnanců.

Tabulka 4: Počet zaměstnanců v MSP v roce 2006

Odvětví	Počet zaměstnanců v tis.				Podíl zaměstnanců na celkovém počtu v ČR v %
	Právnícké osoby do 250 zam-ců	Fyzické osoby do 250 zam-ců	Celkem MSP v roce 2006	Meziroční změna	
Průmysl	566	104	670	9	50,22
Stavebnictví	127	49	176	-	78,92
Obchod	287	97	348	- 9	75,29
Pohostinství	50	53	103	- 1	88,03
Doprava	74	31	105	4	36,33
Peněžnictví	12	1	13	-	20,00
Služby	297	75	372	9	75,30
Zemědělství	106	16	122	- 1	89,05
Celkem	1.519	426	1.945	11	61,38

Zdroj: www.mpo.cz [cit. 2007-10-10]

Přidaná hodnota, kterou MSP vytvořily, se oproti předchozímu roku zvýšila. Podíl na celkově vytvořené přidané hodnotě se ale stejně jako podíl zaměstnanců snížil. Zemědělství, peněžnictví a pohostinství tvoří menší hodnotu než vloni, průmysl a služby naopak posílili.

Tabulka 5: Účetní přidaná hodnota vytvořená MSP v roce 2006

Odvětví	Účetní přidaná hodnota v mil. Kč				Podíl ÚPH v MSP na celku v ČR v %
	Právnícké osoby do 250 zam-ců	Fyzické osoby do 250 zam-ců	Celkem MSP v roce 2006	Meziroční změna	
Průmysl	298.006	46.703	344.709	43.395	37,70
Stavebnictví	63.690	13.847	77.537	8.008	68,96
Obchod	182.402	62.407	244.809	12.233	79,68
Pohostinství	13.738	13.420	27.158	- 1.271	83,19
Doprava	39.533	30.765	70.298	2.846	35,66
Peněžnictví	14.568	3.894	18.462	- 1.134	12,82
Služby	183.355	100.980	284.335	21.742	83,22
Zemědělství	25.544	7.956	33.500	- 2.773	79,31
Celkem	820.836	279.972	1.100.808	83.046	52,62

Zdroj: www.mpo.cz [cit. 2007-10-10]

Poslední tabulka rekapituluje podíl MSP na vybraných makroekonomických ukazatelích od roku 1997 až do roku 2006. Údaje za rok 2006 jsou propočty MPO z předběžného odhadu ČSÚ. Za některé roky bohužel údaje nebyly k dispozici. Všimněme si, že MSP se vždy více podílely na dovozu než na vývozu. Vysvětlení je velmi jednoduché. Jelikož jednou z hlavních nevýhod malých podniků je jejich omezený přístup k financím, nemohou vynakládat tolik prostředků na propagaci svých výrobků jako velké podniky, a jsou často odkázány pouze na místní nebo maximálně domácí trh. Růst výkonů MSP je možný nejen díky růstu zaměstnanosti, ale i zvýšením investic do fixního kapitálu (dlouhodobý hmotný majetek). Jestliže srovnáme podíl MSP na investicích, přidané hodnotě a zaměstnanosti zjistíme, že expanze MSP je investičně méně náročná než růst celé ekonomiky, zároveň však pracovní méně náročnější.

Tabulka 6: Podíl MSP na vybraných makroekonomických ukazatelích

Ukazatel	Rok (hodnoty v %)									
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Počet MSP	99,77	99,78	99,80	99,71	99,81	99,85	99,81	99,84	99,85	99,85
Zaměstnanci MSP	59,82	57,91	58,84	59,42	59,73	61,34	61,63	61,48	61,63	61,38
Výkony	52,91	53,03	53,63	51,53	51,44	52,46	52,79	52,29	52,42	51,45
ÚPH	57,36	52,25	53,17	51,93	51,33	52,98	54,46	53,02	53,68	52,62
Mzdové N	-	53,93	54,57	54,42	55,72	55,82	55,90	55,61	55,88	55,41
Investice	-	41,53	41,06	40,48	37,81	44,52	49,88	51,43	52,57	54,42
Vývoz	36,40	36,25	36,54	36,15	35,74	34,16	34,00	34,30	40,70	43,50
Dovoz	48,00	48,84	50,74	49,43	47,12	50,33	49,80	52,50	54,70	54,60
HDP	-	-	31,54	31,17	31,63	34,59	34,86	34,69	34,60	34,36

Zdroj: www.czso.cz [cit. 2007-10-15]

2.5 Partnerství a spojenectví malých a středních podniků

Výhody a přínosy MSP jsou nepopíratelné. K jejich nevýhodám a ohrožením se ale nemůžeme otáčet zády. Když pomineme podporu ze strany státu a EU, existuje ještě další možnost eliminace rizik. Tou je spojenectví a partnerství. Téma strategických aliancí, podnikatelských sítí a klastrů by vydalo na samostatnou diplomovou práci. My se mu budeme věnovat pouze v této podkapitole.

Podle Vebera a Srpové nabrala problematika různých forem spolupráce, partnerství nebo spojenectví v posledních letech na značné dynamice a dosud se nenašel jednoznačný odraz v terminologii. Význam pojmů se mnohdy překrývá, u různých autorů má odlišný význam nebo se rozlišuje užší či širší pojetí (Veber a Srpová, 2005).

Hlavním smyslem těchto vztahů je dosáhnout výsledků, ke kterým by samotný podnik nikdy nemohl dojít. Vodáček a Vodáčková jsou toho názoru, že vytvářet aliance je pro MSP vhodné, ohrožuje-li je velké nebezpečí kritických konkurenčních střetů (Vodáček a Vodáčková, 2004).

Spojenectvím mohou MSP odbourat např. tyto nedostatky (Veber a Srpová, 2005):

- úspory z rozsahu,
- vysoké transakční náklady¹³,
- zaměstnávání expertů a odborníků,
- finanční síla atd.

Pokud se MSP rozhodne pro navázání partnerství, měl by zvážit alespoň tyto body (Veber a Srpová, 2005):

- důvod navázání či zapojení do spojenectví,
- výběr vhodných partnerů,
- zvolení formy partnerství či spojenectví (míry těsnosti spolupráce),
- určení strategie vyjednávání,
- vypracování příslušných smluv a dohod.

¹³ **Transakční náklady** znamenají náklady na uzavírání tržních transakcí. Lze do nich zařadit náklady na vyhledávání obchodních partnerů, získávání informací o tržních cenách, vyjednávání o cenách, uzavírání smluv, zajišťování jejich dodržení apod. (Holman, 2002, s. 581).

Představme si nyní krátce možné druhy partnerské spolupráce. Vodáček a Vodáčková je rozdělují na:

- a) interní partnery v rámci MSP – jsou to vlastníci, manažeři a další spolupracovníci, mezi kterými dochází k prolínání funkcí,
- b) externí partnery – představují je dodavatelé, zákazníci, organizace podílející se na zabezpečení financování a pojištění, orgány státní a veřejné správy a další spolupracující orgány (např. školy, ekologická sdružení).

Vyjmenujme nakonec některé formy externího partnerství podle Vodáčka a Vodáčkové:

- příležitostná komunikace a nahodilá spolupráce,
- neformální spolupráce se sdílením informací,
- preferování dodavatelé a odběratelé,
- dohody o společném zajištění výroby, montáže a odkupu,
- dohody o sladění manažerského, marketingového a obslužného jednání,
- joint ventures,
- zaškolení, dohled, odborná pomoc,
- franchising,
- licenční dohody,
- outsourcing,
- fúze (mergingy),
- akvizice.

3 Cíle a metodika

Cílem diplomové práce je analyzovat malé a střední podnikání v České republice po vstupu do Evropské unie. Důraz je přitom kladen na nalezení vhodných doporučení pro podnikatele k zajištění budoucího rozvoje a prosperity. K dalším cílům patří rozbor dotační politiky pro podporu tohoto typu podnikání a zjištění požadavků podnikatelů na podporu. Hlavním cílem pak je navrhnout určitá doporučení ke zvýšení konkurenceschopnosti malých a středních podniků.

První metodou, která byla v práci použita, bylo studium odborné literatury. Autorka ji získávala ze Studijní a vědecké knihovny Plzeňského kraje v Plzni, Fakultní vědecké knihovny Zemědělské fakulty Jihočeské univerzity v Českých Budějovicích a Městské knihovny Boženy Němcové v Domažlicích. K důkladnému seznámení se s danou problematikou bylo zapotřebí prostudovat také celou řadu internetových zdrojů, především webové stránky BusinessInfo.cz, Českého statistického úřadu, České podnikatelské reprezentace při EU v Bruselu a Ministerstva průmyslu a obchodu. Cenné poznatky byly získány rovněž z odborného tisku (Dotace – poradce pro evropské fondy, Ekonom) a televizních debat. Veškeré použité zdroje jsou uvedeny ve zvláštní kapitole.

Jako výsledek studia odborné literatury a ostatních zdrojů vznikla kapitola „Literární rešerše“. Zde je čtenář seznámen s definicí a životním cyklem malých a středních podniků, jejich historií, výhodami a nevýhodami, současným stavem v České republice a nakonec partnerstvím a spojenectvím co by řešením typických problémů malých a středních podniků.

V následující části práce autorka porovnává možnosti podpor dostupných malým a středním podnikatelům v programovém období 2004 až 2006 a 2007 až 2013. Sedmileté etapě, která začala v roce 2007, byla věnována větší pozornost. Zároveň vyžadovala také neustálé monitorování internetových zdrojů, které informovaly o rozhodnutích Evropské komise, vyhlašování jednotlivých výzev, změnách a aktualizacích.

Ke zjištění požadavků podnikatelů na podporu a jejich nejčastějších problémů byla použita dotazníková metoda. Jejím cílem bylo navázání kontaktu s podnikatelskými a poradenskými organizacemi, na které se podnikatelé obracejí se svými problémy. Proto autorka obeslala ve dvou fázích 78 Informačních míst pro podnikatele dotazníkem. Ačkoli bývají veřejné instituce sdílnější než komerční sféra, dosáhla celková návratnost dotazníků pouze 31 %. Nadprůměrný byl v tomto směru Královehradecký (60 %), Jihočeský (57 %),

Liberecký (50 %) a Středočeský kraj (42 %). Naopak nejhůře dopadl Ústecký (14 %) a Plzeňský kraj (17 %). Jedním z vysvětlení nízké účasti na průzkumu může být to, že některé InMP dosud nenavštívil žádný podnikatel, který by potřeboval poradenství v této oblasti. InMP v menších okresech také mohou doporučit podnikatele na místa, které mají s problematikou širší zkušenosti. Výzkum ovšem nemůže být hodnocen zcela negativně, protože přinesl i řadu odkazů na interní materiály InMP, webové stránky a povolané odborníky.

Pro doplnění a potvrzení či vyvrácení údajů zjištěných dotazníky autorka dále vyhledala některé z již publikovaných výzkumů zabývajících se touto tematikou.

Závěr diplomové práce je věnován vyhodnocení zjištěných požadavků a návrhu doporučení pro zvýšení konkurenceschopnosti MSP.

4 Dotační politika ČR

Mluvíme-li o dotační politice naší republiky, neznamená to, že se jedná pouze o problematiku evropských fondů a programů. Podle Wikipedie se dotací rozumí „peněžitý dar nebo daru podobná peněžitá úhrada ze strany státu či územněsprávního celku nějakému subjektu v zájmu snížení ceny určitého statku, jehož poskytování je ve veřejném zájmu“. Poskytnutí dotace bývá často vázáno na jistou míru spoluúčasti příjemce. Pokud ale bude dále v textu uváděn termín dotační politika, bude tím myšleno jeho užší pojetí zaměřené na fondy a programy EU.

4.1 Poskytované podpory

Tím, že ČR vstoupila 1. května 2004 do EU, se jí otevřela řada možností a zdrojů k financování různých oblastí¹⁴. Aby mohly být podpory přijaty, musela česká vláda vždy vypracovat Národní rozvojový plán pro konkrétní období. První etapa probíhala v letech 2004 až 2006 a aktuální druhá běží od roku 2007 do 2013.

4.1.1 Programovací období 2004 až 2006

Ve zkráceném období 2004 – 2006 bylo umožněno čerpat prostředky z těchto programů či iniciativ:

- Operační program Průmysl a podnikání (OPPP),
- Operační program Rozvoj lidských zdrojů (OPRLZ),
- Operační program Rozvoj venkova a multifunkční zemědělství (OPRVMZ),
- Operační program Infrastruktura (OPI),
- Společný regionální operační program (SROP),
- INTERREG III,
- EQUAL,
- LEADER+,
- URBAN II.

¹⁴Stejně jako ostatní kandidátské země čerpala i ČR finanční prostředky již v rámci předvstupní pomoci. Jednalo se o programy ISPA, Phare a SAPARD.

Iniciativy LEADER a URBAN nebyly pro ČR otevřeny jako samostatné programy, ale staly se základem pro vytvoření speciálních opatření v rámci příslušných operačních programů. Aby byl výčet zdrojů financování kompletní, musíme doplnit ještě Fond soudržnosti (Kohezní fond). Ten poskytoval prostředky na rozsáhlé projekty v oblasti životního prostředí a významných dopravních sítí.

Evropská komise vytyčila pro předchozí období tři cíle, které měly výše zmíněné programy a iniciativy řešit. Byly to:

1. podpora rozvoje zaostávajících regionů,
2. podpora oblastí potýkajících se s restrukturalizací,
3. podpora politiky zaměstnanosti a vzdělání.

MSP mohly získat podporu pro své projekty v rámci OPMP, OPRLZ, OPRVMZ, OPI, SROP a INTERREG III. Ve zcela specifickém postavení se ocitli podnikatelé v hlavním městě ČR. HDP v Praze¹⁵ totiž převyšuje 75 % průměru EU, a proto se na ně již nevztahuje pomoc v rámci prvního cíle. Řešením byly tzv. Jednotné programové dokumenty pro Cíl 2 a 3, které obsahují řadu dalších priorit¹⁶.

4.1.2 Programovací období 2007 až 2013

Nové programovací období částečně navazuje na předešlou řadu programů a zároveň se snaží řešit aktuální problémy. I tentokrát bylo povinností vlády vypracovat Národní strategický referenční rámec¹⁷ (NSRR). Ten představuje základní programový dokument České republiky pro využívání fondů Evropské unie v období 2007-2013. ČR má tedy k dispozici těchto 24 operačních programů (**příloha 3**):

- OP Doprava,
- OP Životní prostředí,
- OP Podnikání a inovace,
- OP Výzkum a vývoj pro inovace,

¹⁵ HDP Prahy se pohybuje v současné době okolo 130 % průměru EU.

¹⁶ Priority Cíle 2 – revitalizace a rozvoj městského prostředí, vytváření podmínek budoucí prosperity vybraného území, technická pomoc.

Priority Cíle 3 – aktivní politika zaměstnanosti, sociální integrace, rozvoj celoživotního učení, adaptabilita a podnikání.

¹⁷ Zpracování NSRR ČR 2007-2013 vychází z povinností členského státu definovaných v Nařízení Rady (ES) č. 1083/2006 ze dne 11. července 2006 o obecných ustanovení o Evropském fondu pro regionální rozvoj, evropském sociálním fondu a Fondu soudržnosti a o zrušení nařízení (ES) č. 1260/1999.

- OP Lidské zdroje a zaměstnanost,
- OP Vzdělávání pro konkurenceschopnost,
- Integrovaný OP,
- OP Technická pomoc,
- ROP NUTS II (Severozápad, Severovýchod, Střední Čechy, Jihozápad, Jihovýchod, Moravskoslezsko, Střední Morava),
- OP Praha Konkurenceschopnost,
- OP Praha Adaptabilita,
- OP Přeshraniční spolupráce (ČR – Bavorsko, ČR – Polsko, ČR – Rakousko, ČR – Sasko, ČR – Slovensko),
- OP Nadnárodní spolupráce,
- OP Mezuregionální spolupráce.

Kromě výše zmíněných programů je pro ČR otevřen nástroj ESPON 2013, CIP – Rámcový program pro konkurenceschopnost a inovace a komunitární iniciativy JEREMIE, JASPERS, JESSICA. Iniciativy vznikly ve spolupráci Evropské komise s Evropskou investiční bankou, Evropským investičním fondem, Evropskou bankou pro obnovu a rozvoj a Rozvojovou bankou Rady Evropy.

Operační programy pro období 2007 – 2013 jsou rozděleny mezi tyto cíle hospodářské a sociální politiky soudržnosti:

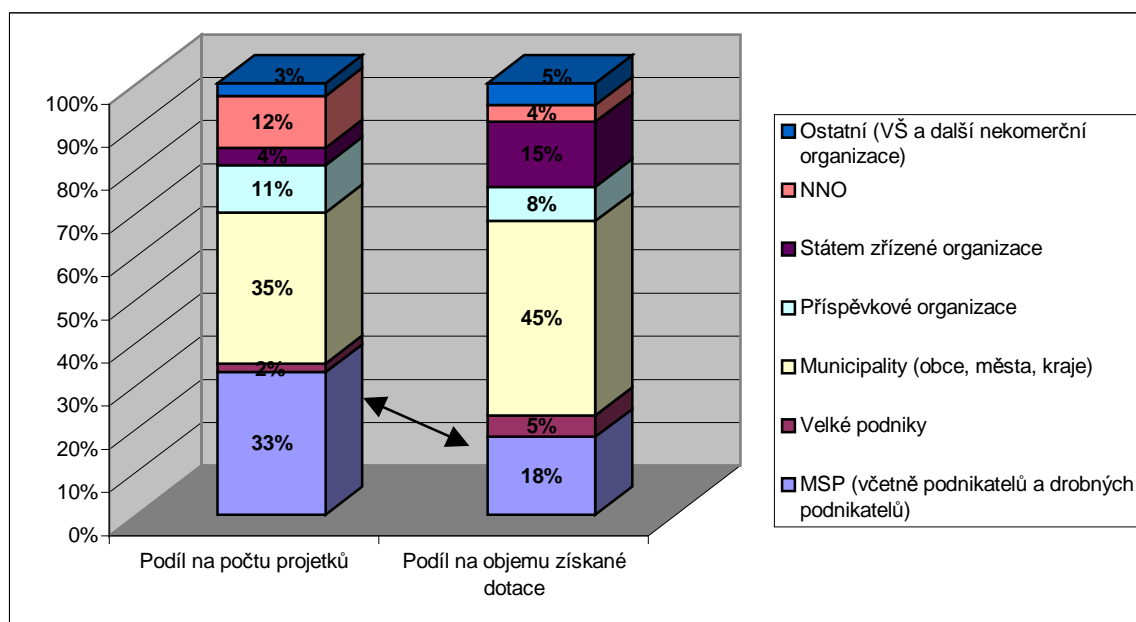
1. konvergence,
2. regionální konkurenceschopnost a zaměstnanost,
3. evropská územní spolupráce.

Pro MSP (v roli příjemců) není dostupný OP Technická pomoc, OP Výzkum a vývoj pro inovace (MSP pouze jako partner), OP Doprava (MSP pouze jako vlastník či správce infrastruktury), OP Mezuregionální spolupráce, OP Nadnárodní spolupráce, ESPON 2013, JASPERS, JESSICA.

4.2 Hlavní podpory dostupné MSP

Současné programovací období dává všem žadatelům o podporu z EU výrazně vyšší šanci na získání peněz, než tomu bylo doposud. Nárůst celkové alokace je téměř pětinasobný, činí více než 870 miliard korun. Vzhledem k výši přidělených prostředků a zkušenostem z minulého období lze předpokládat, že se MSP opět zařadí mezi velmi aktivní žadatele. Ve prospěch tohoto tvrzení hovoří i skutečnost, že se mnoho neúspěšných žadatelů z předchozího období chystá znovu předložit svůj projekt. Podle měsíčníku Dotační věstník lze podíl MSP na počtu úspěšných projektů v letech 2007 – 2013 odhadnout přibližně na jednu třetinu. Co se týče podílu na objemu získané dotace, je už odhad skromnější. Vysvětlení je však jednoduché. MSP realizují vzhledem ke své velikosti spíše menší projekty, za programovací období většinou nejsou schopny uskutečnit více než dva záměry a charakter projektů je převážně výdělečný, takže je maximální procento dotace na uznatelné náklady nižší.

Obrázek 9: Odhadovaná struktura žadatelů v období 2007 – 2013



Zdroj: Dotační věstník č. 6, 2007, s. 55

MSP mohou čerpat ze strukturálních fondů ve dvou rovinách:

- přímé čerpání dotace či získání zvýhodněného úvěru nebo bankovní záruky,

- druhotné čerpání dotace – MSP se účastní výběrových řízení na dodávky nebo na služby a zprostředkovaně se tak podílí na čerpání dotací.

Největší prostor dostaly MSP v tématických operačních programech, ovšem jsou i výjimky, např. OP Doprava a Technická pomoc. Také některé prioritní osy z jinak vhodných programů dostupné nejsou¹⁸ (**příloha 4**). Téměř v plné šíři je naopak přístupný OP Podnikání a inovace, a proto se mu budeme věnovat více. Pozornost zaměříme rovněž na OP Lidské zdroje a zaměstnanost, CIP – Rámcový program pro konkurenceschopnost a inovace, iniciativu JEREMIE a samozřejmě také Národní programy podpory MSP.

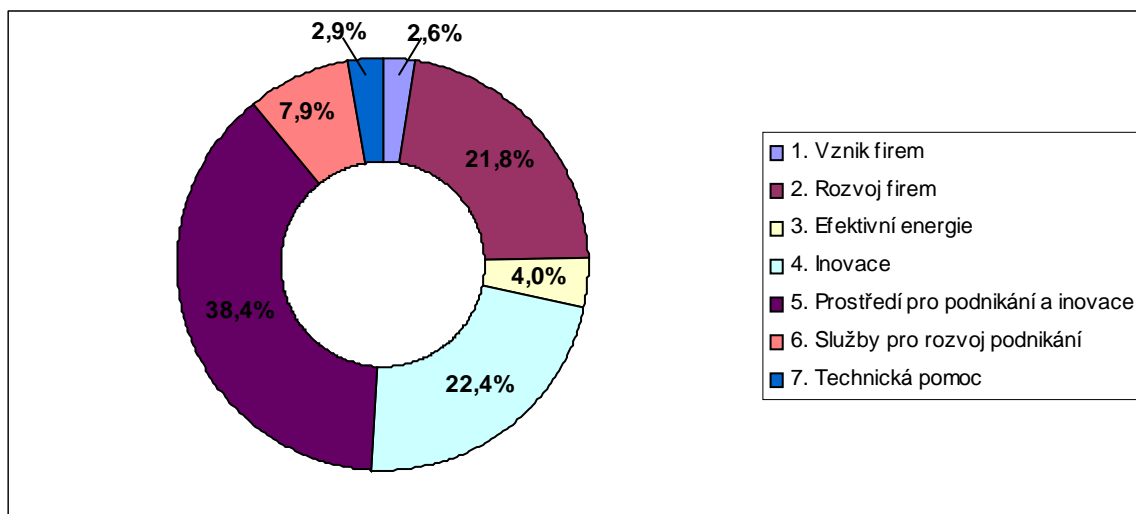
4.2.1 OP Podnikání a inovace (OPPI)

OP Podnikání a inovace úzce navazuje na OP Průmysl a podnikání z předchozího období. Pro léta 2007 – 2013 mu byla přidělena alokace ve výši 3.578 mil. EUR. Řídícím orgánem je opět MPO a zprostředkující subjekt, na který se žadatelé obracejí při podávání žádosti, se liší podle programu podpory (**příloha 5**). Programy podpory jsou rozděleny do sedmi prioritních os:

- Vznik firem,
- Rozvoj firem,
- Efektivní energie,
- Inovace,
- Prostředí pro podnikání a inovace,
- Služby pro rozvoj podnikání,
- Technická pomoc.

¹⁸ Výčet prioritních os dostupných MSP se v některých pramenech liší.

Obrázek 10: Podíl jednotlivých prioritních os OPPI na celkové alokaci programu



Zdroj: Dotační věstník č. 6, 2007, s. 38

Na první pohled je patrné, že největší část alokace směřuje na prioritní osu 5. Tato osa totiž zahrnuje pět programů, z nichž mají tři nejvyšší možnou dotaci.

Mezi oprávněnými žadateli jednoznačně převažují MSP (**příloha 6**), i když v některých programech existují určitá omezení z hlediska odvětví nebo zaměření a hlavní činnosti.

Významným krokem vpřed je jednoznačně elektronická žádost o podporu, tzv. eAccount¹⁹. Tuto internetovou aplikaci vytvořila agentura CzechInvest ve snaze snížit administrativní náročnost a zefektivnit proces podávání a administrace žádostí. Žadatelům nabízí možnost průběžně sledovat proces administrace jejich žádosti a aktuální stav hodnocení projektu.

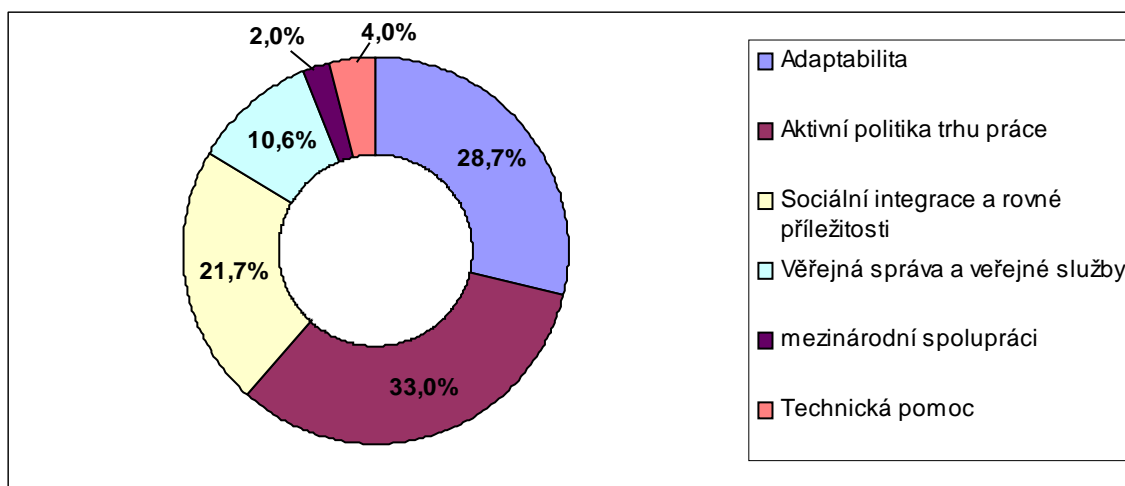
4.2.2 OP Lidské zdroje a zaměstnanost (OPLZZ)

MPSV ČR (odbor pro řízení pomoci z ESF), které je řídicím orgánem pro tento program, získalo pro OP Lidské zdroje a zaměstnanost 1,8 mld. EUR. Celková alokace doplněná o národní spolufinancování přesáhne 2,1 mld. EUR. OPLZZ je v současnosti jedním ze tří programů umožňujících podpořit rozvoj lidských zdrojů z prostředků ESF. Hlavním cílem tohoto programu je zvýšení zaměstnanosti v ČR na úroveň průměru

¹⁹ Žadatel musí podepisovat veškeré dokumenty prostřednictvím elektronického podpisu.

patnácti nejlepších zemí EU. Kromě zmíněného OPLZZ jde ještě o OP Vzdělávání pro konkurenceschopnost a OP Praha Adaptabilita.

Obrázek 11: Podíl jednotlivých prioritních os OPLZZ na celkové alokaci programu



Zdroj: Dotační věstník č. 11, 2007, s. 26

V rámci programu bylo navrženo šest prioritních os (**příloha 7**). Tři z nich (konkrétně č. 2, 4 a 5) mohou být realizovány v rámci Cíle 1 i Cíle 2. To znamená, že aktivity spadající to těchto os budou podporovány na celém území ČR, včetně Prahy.

Projekty předkládané v rámci OPLZZ mají stanovenou minimální a maximální výši objemu finančních prostředků, na které je možno dosáhnout. Limity se přitom liší podle jednotlivých oblastí podpory. Doba realizace projektů se pohybuje v intervalu 2 – 3 let.

Nástin dotačních možností pro oprávněné žadatele představuje široké spektrum typových projektů, např. další vzdělávání zaměstnanců a zaměstnavatelů, zajištění odborné praxe, podpora vytváření nových pracovních míst, aktivity směřující k prevenci sociálního vyloučení nebo přímé pomoci sociálně znevýhodněným, podpora dialogu mezi příslušnými soukromými a veřejnými subjekty, výměna zkušeností a přenos dobré praxe mezi členskými státy v otázkách týkajících se věcného zaměření ESF atd.

4.2.3 CIP – Rámcový program pro konkurenceschopnost a inovace

Program CIP doplňuje strukturální fondy a 7. rámcový program pro výzkum a vývoj. Integruje v sobě řadu současných programů EU a dává jim společný právní základ. Pro období 2007 – 2013 mu bylo přiděleno 3,62 mld. EUR . Dělí se na tři pilíře:

- podpora podnikání a inovací (60 %),
- podpora využívání informačních a komunikačních technologií (20 %),
- program Inteligentní energie pro Evropu II – IEE (20 %).

Pilíř podnikání a inovace obsahuje čtyři oblasti podpory. Do první a zároveň nejširší (1,1 mld. EUR) z nich lze zařadit aktivity usnadňující přístup MSP k financím. Snazší dostupnost peněz bude realizovat Evropský investiční fond a finanční instituce v pozici zprostředkovatelů. Do druhé oblasti (400 mil. EUR) spadá rozvoj informačních a poradenských služeb usnadňujících vstup na jednotný trh a na rozvoj mezinárodní spolupráce firem, což v praxi znamená pokračování v podpoře sítě Euro Info Center (EIC). Další oblasti již nejsou pro MSP relevantní.

Je velmi pravděpodobné, že o tento typ programů nebude v ČR zájem. CIP totiž nabízí mnohem nižší rozpočet programů než strukturální fondy, uchazeči se musí vypořádat s obrovskou konkurencí z celé EU a některé podmínky jsou obtížně splnitelné (např. povinnost zapojit do projektu subjekt z jiného státu).

4.2.4 JEREMIE

JEREMIE (Joint European Resources for Micro-to-Medium Enterprises) neboli Společné evropské zdroje pro mikro- až středně velké podnikatele představuje iniciativu Evropské komise, připravenou společně s EIB a EIF. Iniciativa existuje již od října 2005, kdy byla schválena v Bruselu. Předchozí zkušenosti ukazují, že oblast přístupu MSP k financím zejména v počáteční fázi podnikání, je problémová. Autority zaměřené na zpracování programů často čelí nedostatku zkušeností, expertíz i přístupu k rozvojovému kapitálu. JEREMIE je navržen, aby pomohl překonat tyto těžkosti.

První fáze (v období 2006 a 2007) působení iniciativy spočívala v oceňování nabídky finančních produktů v členských zemích a regionech EU a v oceňování potenciálních potřeb. Tyto aktivity probíhaly v rámci dohody o spolupráci mezi Evropskou

komisí a EIF, které úzce spolupracují s národními autoritami a finančními institucemi na národní úrovni.

Druhá fáze už tkví v zapojení se do programovacích aktivit v rámci programovacího období 2007 – 2013. Řídící orgány, které si přejí využívat rámec iniciativy JEREMIE, alokují zdroje z programu do holdingového fondu. Ten by měl být vhodně kvalifikovanou finanční institucí na národní úrovni. Úlohou holdingového fondu je také organizování výzev pro vyjádření zájmu, adresovaných všem zainteresovaným finančním zprostředkovatelům. Fond dále úzce spolupracuje s řídicím orgánem, vyhodnocuje, vybírá a akredituje finanční zprostředkovatele.

Vybraní finanční zprostředkovatelé jsou následně zodpovědní za to, že finanční prostředky budou dostupné za přijatelných konkurenčních podmínek pro mikro-, malé i středně velké podnikatelské subjekty. Příspěvky z programů ve prospěch holdingového fondu se považují za odpovídající finanční tok v rámci využívání Evropského fondu pro regionální rozvoj (ERDF).

Finanční podpora stimuluje schopnost samofinancování, která je založena na spolupráci soukromého kapitálu a veřejných fondů, posílení pozic MSP a podporuje tak jejich další rozvoj. Tato iniciativa tedy umožňuje využití negrantových finančních nástrojů (např. fondy mikropůjček) formou kapitálového vstupu do podniku prostřednictvím účelově založeného holdingového fondu rizikového kapitálu a spolufinancováním od finančních prostředníků ze soukromého sektoru.

4.2.5 Národní programy podpory MSP

Vláda ČR schválila 12. 12. 2006 usnesení č. 1425 Národní programy podpory malého a středního podnikání s platností pro rok 2007. Na základě tohoto vládního návrhu vyhlásilo MPO pět programů podpor. Přestože mají jednotlivé programy společné zaměření (podpora MSP zejména při zahájení podnikatelské činnosti), jsou také specializovány na problémové oblasti:

1. TRH – zaměřený na podporu drobných podnikatelů (na území hlavního města Prahy) vstupujících do podnikání formou bezúročných úvěrů a zvýhodněných záruk,

2. CERTIFIKACE – podporuje MSP v oblasti získávání certifikace podle ISO a EMAS, dále v oblasti podpory MSP jako potencionálních účastníků ve veřejné obchodní soutěži a soutěži o veřejné zakázky,
3. DESIGN – napomáhá MSP k tvorbě špičkového designu (např. pomoc při výběru vhodného designéra), který zvyšuje jejich konkurenceschopnost, zlepšuje životní a pracovní prostředí a spoluvytváří životní styl,
4. ALIANCE – soustředí se na zvyšování konkurenceschopnosti MSP (minimálně tříčlenná skupina) v zahraničí v oblasti mezinárodních marketingových aktivit (např. prezentace aliance na veletrzích a výstavách),
5. VÝVOJ – podporuje účast MSP na řešení projektů výzkumu, technického rozvoje a demonstrací v rámci 7. rámcového programu.

Pro rok 2008 se vyhlášením obdobných národních programů podpor MSP zatím neuvažuje. Není však vyloučeno, že některé aktivity doposud dotované těmito programy budou podpořeny v rámci nových výzev k programu OPPI 2007 – 2013. Národní programy podpor MSP budou v budoucnu využívány spíše výjimečně, např. v souvislosti se škodou utrpěnou při živelné pohromě.

5 Zjišťování požadavků MSP na podporu

Zjišťování přání a požadavků podnikatelů v oblasti podpory podnikání probíhalo dvěma směry - vlastní výzkum autorky a průzkumy České podnikatelské reprezentace při EU v Bruselu (CEBRE), která za tímto účelem spojila své síly s dalšími partnery (např. s portálem BusinessInfo.cz).

5.1 Dotazníkové šetření v InMP

K získání požadavků podnikatelů na podporu a jejich nejčastějších problémů zvolila autorka metodu dotazníkového průzkumu. Protože by ale bylo kontaktování jednotlivých MSP zdlouhavé a neefektivní, navázala autorka kontakt raději s podnikatelskými a poradenskými organizacemi. Právě zde MSP soustředí své dotazy a obtíže v oblasti podpory podnikání. Ve dvou fázích byl rozeslán e-mailem dotazník všem 78 Informačním místům pro podnikatele²⁰ (InMP). Jednoduchý dotazník (**příloha 8**) záměrně obsahoval pouze pět otázek, aby respondenty neodradil hned při otevření přiloženého souboru. Úmyslně byl zvolen také otevřený druh otázek. Účastníci mohli rozvíjet své odpovědi různým směrem, často uváděli velmi podnětné poznatky a odkazovali se na další materiály či instituce. Nevýhodou ovšem bylo, že ne vždy se daly odpovědi graficky znázornit a přesně procentuálně vyjádřit.

Projekt InMP je realizovaný HK ČR již od roku 2003 a tvoří součást programu na podporu konkurenceschopnosti malých a středních podniků MPO. Podnikatelé se mohou na InMP obracet osobně, telefonicky, pomocí elektronické pošty nebo prostřednictvím on-line formuláře (**příloha 9**) na internetové stránce: inmp.komora.cz. Za získání informací tazatelé nemusí platit.

Obrázek 12: Logo InMP



Zdroj: <http://www.komora.cz> [cit. 2008-02-29]

²⁰ Na webových stránkách Hospodářské komory ČR je uvedeno, že se podnikatelé mohou obrátit celkem na 180 kontaktních míst. V tomto čísle jsou však zahrnuty okresní hospodářské komory, InMP, ITP, REM a Czech POINT - ověřovatelské kanceláře.

InMP odpovídají na otázky týkající se především možností financování rozvoje podniků (např. zahájení podnikání, provozu podniku, informace o předpisech vztahujících se k prováděné činnosti), podpory podnikání a vyhledávání obchodních kontaktů. Vyhledávají je zejména podnikatelé, kteří upřednostňují řešení svých potíží osobně s pracovníkem, který jim pomáhá, před vyhledáváním informací ve složitých systémech.

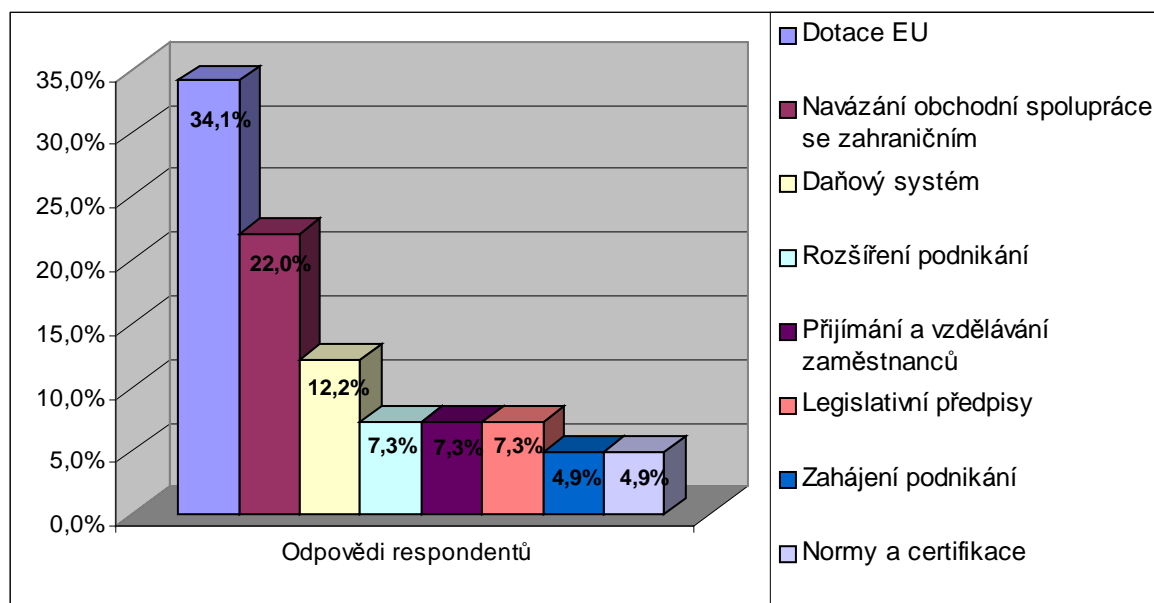
InMP garantují zpracování odpovědi do deseti dnů. Kromě bezplatného poskytování informací, poskytují InMP rovněž řadu komerčních služeb.

Nyní již přejdeme k samotnému vyhodnocení jednotlivých otázek dotazníku, k nimž jsou vždy přiřazeny doplňující grafy, které vhodně doplní probíranou tematiku. Celkovému shrnutí šetření bude věnována samostatná podkapitola, která je zařazena až za posledním průzkumem.

Otázka č. 1: „S jakými problémy se na Vás MSP nejčastěji obracejí?“

První otázka zařazená do dotazníku měla za úkol upozornit na skutečnost, že se InMP nezabývají pouze problematikou dotací z EU. Nejčastěji se na ně podnikatelé obraceli s těmito dotazy.

Obrázek 13: Nejčastější otázky MSP kladené na InMP

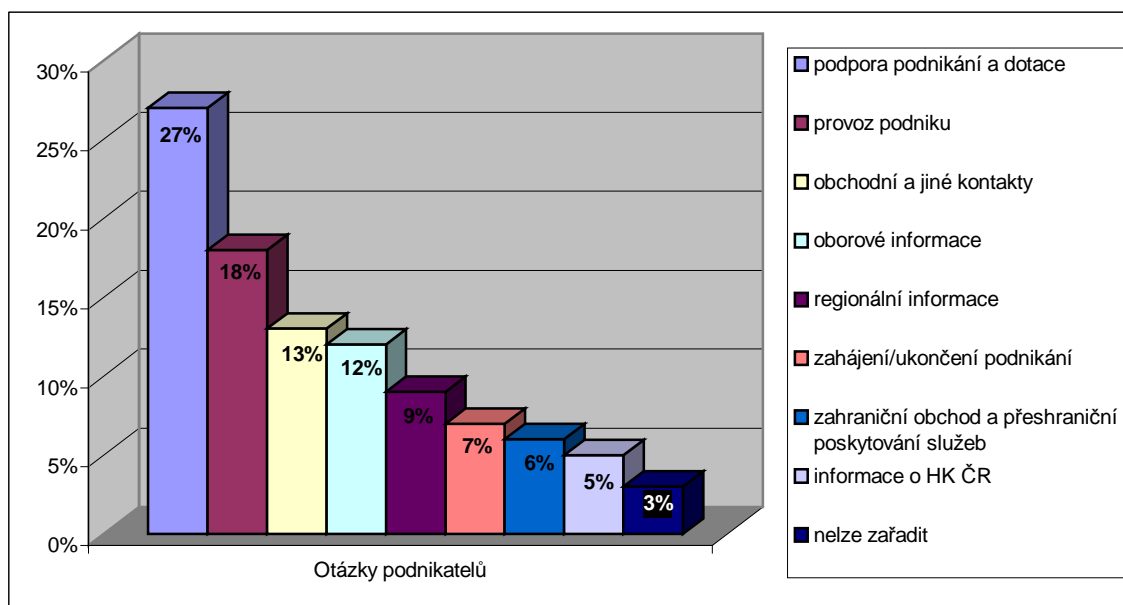


Zdroj: vlastní výzkum

Z grafu je patrné, že evropské dotace obsadily první místo. Nejfrekventovanější jsou dotazy na dotace z oblasti rozvoje lidských zdrojů, podpory cestovního ruchu, startovního kapitálu podniků a pořízení technologického vybavení provozoven. MSP se také často zajímají o navázání obchodního kontaktu se zahraničními partnery nebo o podmínky podnikání v zahraničí (např. v Německu a Polsku). Třetí pozici zaujímá daňový systém, který je díky svým neustálým změnám pro podnikatele nepřehledný. Na daňový systém úzce navazují legislativní předpisy. Rovněž ty se často novelizují. Nábor nových zaměstnanců především na manuální práci znamená pro české MSP velké potíže. To potvrzují i tyto výsledky.

HK ČR provádí pravidelný monitoring dotazů vznesených se strany podnikatelů. Za leden až listopad 2007 získala následující informace. Otázky se ve 27 % týkaly podpory podnikání a dotací, 18 % provozu podniku, 13 % obchodních a jiných kontaktů, 12 % oborových informací, 9 % regionálních informací, 7 % zahájení/ukončení podnikání či změn v životě podniku, 6 % zahraničního obchodu a přeshraničního poskytování služeb, 5 % informací o HK ČR a 3 % dotazů se nedalo zařadit ani do jedné z výše jmenovaných kategorií. Rovněž tento výzkum potvrdil velký zájem MSP o dotace.

Obrázek 14: Otázky MSP kladené na InMP

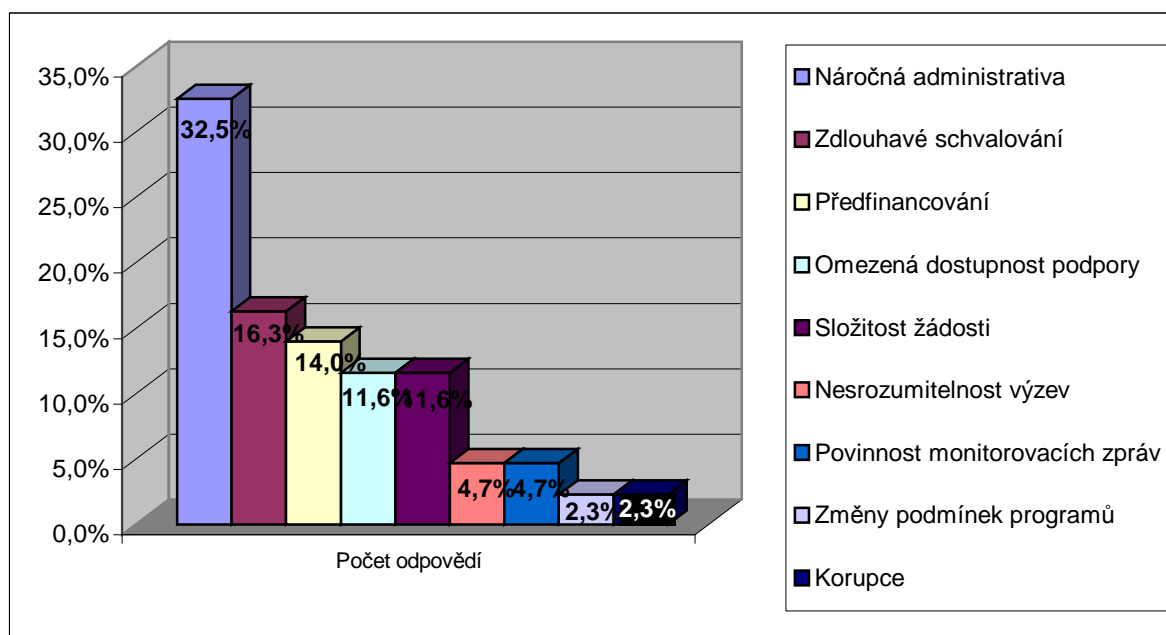


Zdroj: HK ČR

Otázka č. 2: „Na co si podnikatelé nejčastěji stěžují při získávání podpory ze zdrojů EU?“

Nejen MSP si při získávání podpor ze zdrojů EU často stěžují na náročnou administrativu a byrokracii, zdlouhavý proces hodnocení (schvalování) projektů nebo povinnost předfinancování projektu z vlastních zdrojů. Také omezená dostupnost podpor, složitost žádosti, nesrozumitelnost výzev a nutnost podávání monitorovacích zpráv²¹ (i po skončení projektů) činí podnikatelům obtíže, jak dokládá tento graf.

Obrázek 15: Potíže žadatelů při získávání podpory



Zdroj: vlastní výzkum

V příručce InMP nazvané „Evropské a národní programy podpor pro MSP“ je zkušenostem (z programovacího období 2004 – 2006) žadatelů a příjemců podpory věnována celá samostatná kapitola. Zde jsou jako nejčastější problémy uvedeny tyto:

- nedostatek informačních aktivit a poradenství pro předkladatele projektů,
- nejednotnost v postupu implementačních struktur,
- často se měnící texty příruček pro žadatele a příjemce,

²¹ **Monitorovací zpráva** je pravidelně odevzdávána řídicímu orgánu. Obsahuje informace o stavu realizace projektu, dopadech projektu na cílové skupiny (obyvatelé, kteří jsou dotčeni realizací projektu a mají z něj užitek, např. etnické menšiny, turisté, podnikatelé), údaje o financování projektu, plnění monitorovacích indikátorů a u vybraných OP rovněž žádost o platbu. Indikátory slouží pro monitorování průběhu a výsledku realizace projektů, oblastí podpory, prioritních os a programů vzhledem ke stanoveným cílům. Neplnění těchto indikátorů může vést k částečnému nebo dokonce úplnému odebrání poskytnuté dotace.

- nízká informovanost o problematice veřejné podpory,
- neexistence centrálního registru na režim podpor a registru evidence poskytnutých podpor de minimis,
- malá zkušenost žadatelů s přípravou projektů,
- předkládané projekty neřeší skutečné potřeby žadatele,
- nezájem vysokého počtu nezaměstnaných o práci,
- administrativní náročnost realizace projektů,
- problémy se zajištěním financování pro zahájení realizace projektu,
- pozdní zasílání finančních prostředků ze strany implementačních struktur.

Otázka č. 3: *„Myslíte si, že aktuální programové období 2007 – 2013 odpovídá požadavkům MSP na podporu nebo by uvítaly programy s jiným zaměřením.“*

Odpovědi na tuto otázku byly velmi různorodé. Vesměs však vyznívaly negativně. Pouze 18 % respondentů si myslí, že programy podpor aktuálního období v plném rozsahu vyhovují MSP. Zda podpory řeší potíže podnikatelů se neodvažovalo soudit 5 % dotazovaných a 5 % se domnívá, že jsou zcela v rozporu s požadavky MSP. Zbýlých 72 % mělo nejrůznější připomínky. Nejčastěji to byly tyto:

- a) Frekventované téma podpor – inovace – MSP téměř nevyužívají, protože žádné nezavádí nebo inovativnost jen ztěžují prokazují. Uvítaly by spíše dotace na výstavbu a rekonstrukci, tj. na rozšiřování kapacit, případně investice do nemovitostí. Důvodem nezájmu o inovace je pravděpodobně nedostatečný inovační potenciál či chybějící vazba na výzkum.
- b) Portfolio podpor nabízí několik možností pro začínající podnikatele. Pokud však MSP řeší provozní problémy v průběhu podnikání, jsou odkázány pouze samy na sebe. Jedná se hlavně o nedostatek pracovních sil, který MSP trápí.

Další odpovědi se týkaly formálních náležitostí programů. Velká náročnost přípravy projektů diskvalifikuje ty MSP, které nejsou schopny vyčlenit na tuto práci zaměstnance nebo nemají prostředky na pomoc poradenské firmy. I když jim je projekt posléze schválen, je pro ně značný problém sehnat prostředky na prvotní financování. V tomto směru očekávali podnikatelé změnu oproti předchozímu období, které se ale

nedočkali. Nejvíce na to doplácí mikro podniky a živnostníci, jež mají zpravidla nejméně disponibilních finančních zdrojů.

Následující připomínka upozorňovala na chybějící databáze brownfields²² v konkrétních oblastech (Český Krumlov). Tuto informaci autorka ověřovala a našla přitom na webových stránkách Jihočeského kraje http://invest.kraj-jihocesky.cz/?p=p_60 zmiňovanou chybějící databázi. Problém proto zřejmě není v její úplné absenci, ale spíše v nedostatečné aktualizaci dat.

V jednom případě byl respondent toho názoru, že MSP potřebují především technologie a nikoliv školicí střediska²³. Opět se tedy vracíme k problematice inovací, které jsou, jak se zdá, pro podnikatele tvrdým oříškem.

Padla rovněž poznámka, že pro toto období jsou podpory dostačující, ale pro příští by bylo zapotřebí zvětšit jejich rozsah a upravit zaměření.

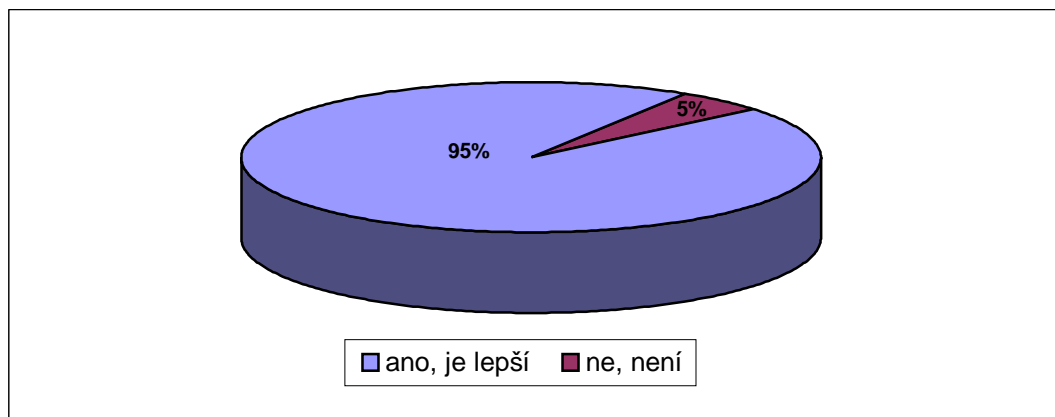
Otázka č. 4: „*Je povědomí MSP o programech EU lepší než v předchozím období 2004 – 2006? Co by ho mohlo ještě zlepšit?*“

Že se znalosti podnikatelů v oblasti programů EU zlepšily potvrzuje graf v dolní polovině strany. Pouze 5 % dotazovaných je opačného názoru. To ovšem neznamená, že by se povědomí nemohlo ještě zlepšit.

²² **Brownfields** je urbanistický termín označující opuštěná území s rozpadajícími se obytnými budovami, nevyužívané dopravní stavby a nefunkční průmyslové zóny. Vyznačují se často velkými rozměry, negativními sociálními jevy a ekologickou zátěží (<http://cs.wikipedia.org/wiki> [cit. 2008-03-15]). Podle údajů z roku 2004 existuje v ČR 10 000 těchto lokací o celkové ploše přes 300 km². Brownfields obvykle vyžadují veřejnou intervenci (peněžní) k tomu, aby se odbouraly bariéry bránící jejich rozvoji a nastartoval se proces jejich znovuvyužití. Proto je nutné, aby si obce problematiku svých "Brownfields" uvědomily, zviditelnily ji v přípravě územní dokumentace a angažovaly se ve formální a neformální podpoře znovuvyužití těchto pozemků (<http://www.brownfieldsinfo.cz> [cit. 2008-03-15]).

²³ Program „**Školicí střediska**“ realizuje Prioritní osu 5 "Prostředí pro podnikání a inovace" OPPI pro období 2007 – 2013. Cílem programu je prostřednictvím zajištění kvalitního zázemí pro realizaci, organizaci a řízení vzdělávání, personálních činností a dalších aktivit souvisejících s rozvojem lidských zdrojů, zvýšit konkurenceschopnost podniků a podnikatelských subjektů ve vymezených sektorech.

Obrázek 16: Struktura odpovědí na otázku č. 4



Zdroj: vlastní výzkum

Někteří respondenti (18 %) se domnívají, že jsou aktivity spojené s osvětou MSP již vyčerpány a tudíž nelze pro zlepšení povědomí o programech podpor už nic dělat. Zbývající většina má celkem jednotný názor. Podle nich by pomohla reklamní kampaň v médiích (tisk, televize, rozhlas, internet), bezplatné konzultace s kvalifikovanými odborníky, semináře a kurzy nebo jejich kombinace. Tyto aktivity se sice už provádějí, ale měla by se zvýšit jejich frekvence a návaznost. Jestliže chce podnikatel získat základní údaje nebo o vyhlášení některých výzev vůbec neví, je na místě reklamní kampaň (např. v tisku). Chce-li prohloubit své znalosti, navštíví poradenskou organizaci, kde by se mu mělo dostat bezplatných kvalifikovaných rad. Semináře by potom sloužily jako zdroj nejpodrobnějších informací přímo z praxe. Samotný seminář ale MSP, které nemají o problematice žádnou představu, není k ničemu (MSP se o něm ani nemusí dozvědět).

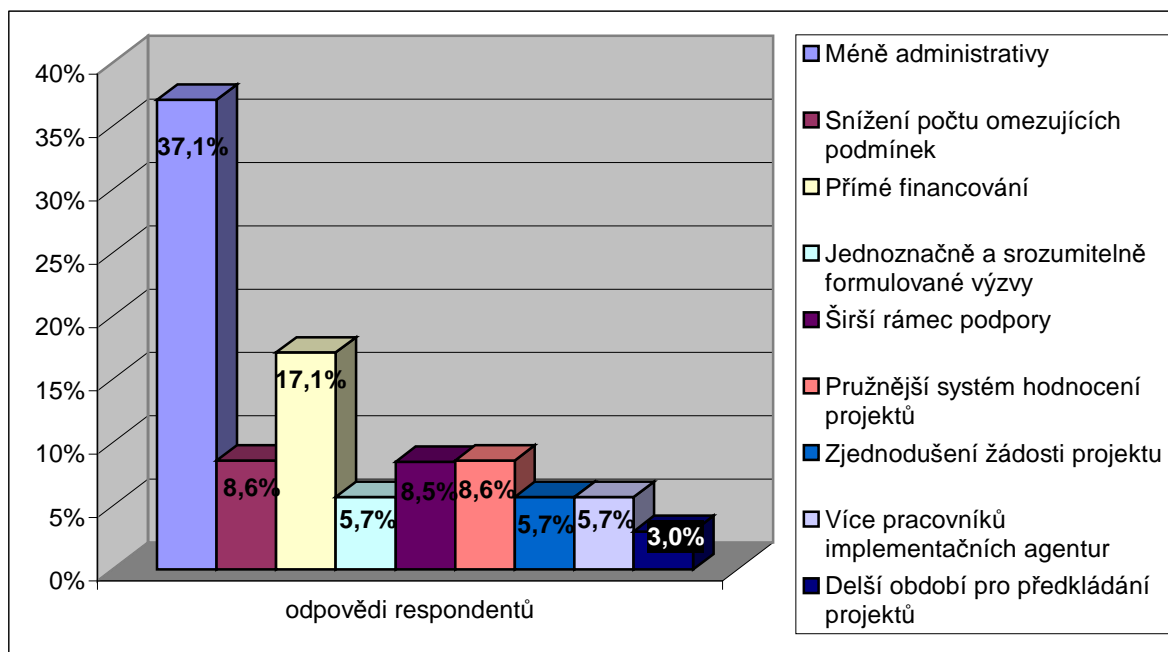
Všichni však zdůrazňují, že se MSP musí snažit také samy. Bez jejich prvotní iniciativy by vyšly všechny informační činnosti poradenských organizací a institucí vniveč.

Otázka č. 5: „Co by pomohlo zjednodušit přístup MSP k prostředkům z EU?“

Výsledek tohoto dotazu byl jednoznačný. Snížení administrativní náročnosti a zrušení přímého financování by MSP uvítaly ze všeho nejvíce. Přebujelá byrokracie je v ČR problémem téměř ve všech sférách, a proto ani přístup k financím z prostředků EU není výjimkou. Jak se zdá, příliš nepomohla ani elektronická žádost tzv. eAccount, kterou vytvořila agentura CzechInvest.

S 8,6 % se na třetí pozici umístily požadavky na snížení počtu omezujících podmínek, na širší rámec podpory a na pružnější systém hodnocení projektů.

Obrázek 17: Struktura odpovědí na otázku č. 5



Zdroj: vlastní výzkum

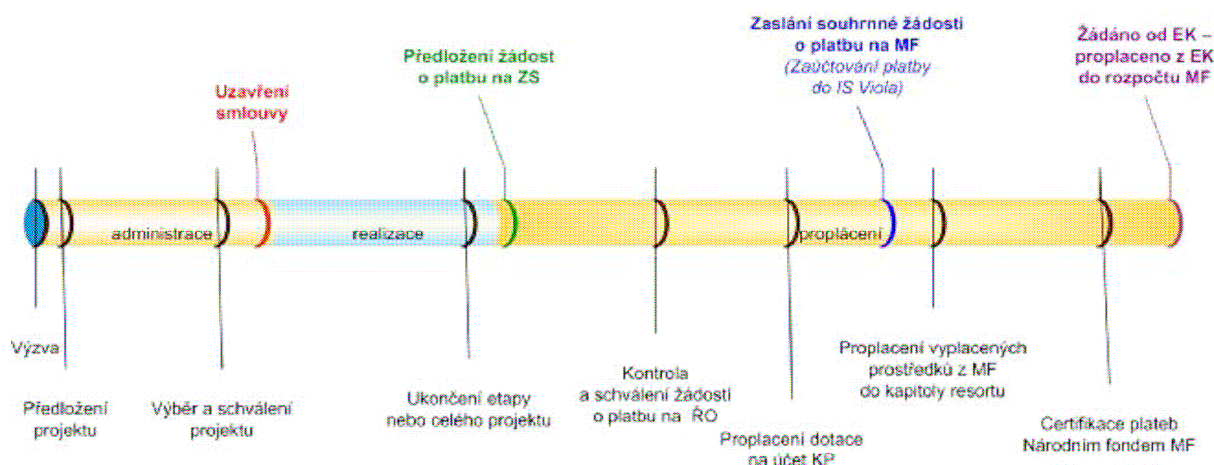
Pomyslnou čtvrtou příčku obsadily přání na jednoznačně a srozumitelně formulované výzvy, na zjednodušení žádostí projektů a na zvýšení počtu kvalifikovaných pracovníků implementačních agentur.

Podle 3 % dotazovaných by mohlo pomoci prodloužení období pro předkládání projektů. To se pohybuje nejčastěji v rozmezí tří až osmi měsíců. U větších projektů dosahuje zpravidla více jak devíti měsíců. Výjimkou však není ani doba necelých dvou měsíců. V takovém případě je pro podnikatele téměř nemožné vypracovat žádost do požadovaného termínu.

Protože se velká většina odpovědí týkala procesu předkládání a administrace projektů či proplácení prostředků z fondů EU, zařadila autorka za poslední otázku dotazníku schematický popis průběhu čerpání a finančních toků. Ten sice zjednodušeně, ale o to víc názorně, seznámí čtenáře s celým průběhem od vyhlášení výzvy až k proplacení Evropskou komisí do rozpočtu MF.

Jak ukazuje obrázek, lze celý proces rozdělit na dílčí části – administraci (od předložení projektu po výběr a schválení projektu), realizaci (od uzavření smlouvy po ukončení etapy nebo celého projektu, resp. předložení žádosti o platbu zprostředkujícímu subjektu) a proplácení (od předložení první žádosti o platbu po proplácení Evropskou komisí do rozpočtu MF).

Obrázek 18: Schematický a zjednodušený popis průběhu čerpání a finančních toků



Zdroj: <http://www.strukturalni-fondy.cz> [cit. 2008-03-21]

5.2 Dotazníkové šetření CEBRE 2005

V září a říjnu roku 2005 provedlo CEBRE ve spolupráci s portálem BusinessInfo.cz průzkum mezi českými firmami na téma „Fondy a programy EU“. Šetření probíhalo on-line na stránkách www.businessinfo.cz a zúčastnilo se ho 333 subjektů (z toho 81 % MSP). Cílem bylo zmapovat aktivity a znalosti českých podnikatelských jednotek v oblasti získávání dotací z fondů a programů EU, zjistit názory na potřebnost fondů a programů EU včetně návrhů na jejich obsahové zaměření, identifikovat překážky pro účast společností ve fondech a programech EU, určit informační zdroje podnikatelů a vymezit nejlepší formy podpory českých firem při zapojování se do fondů a programů EU.

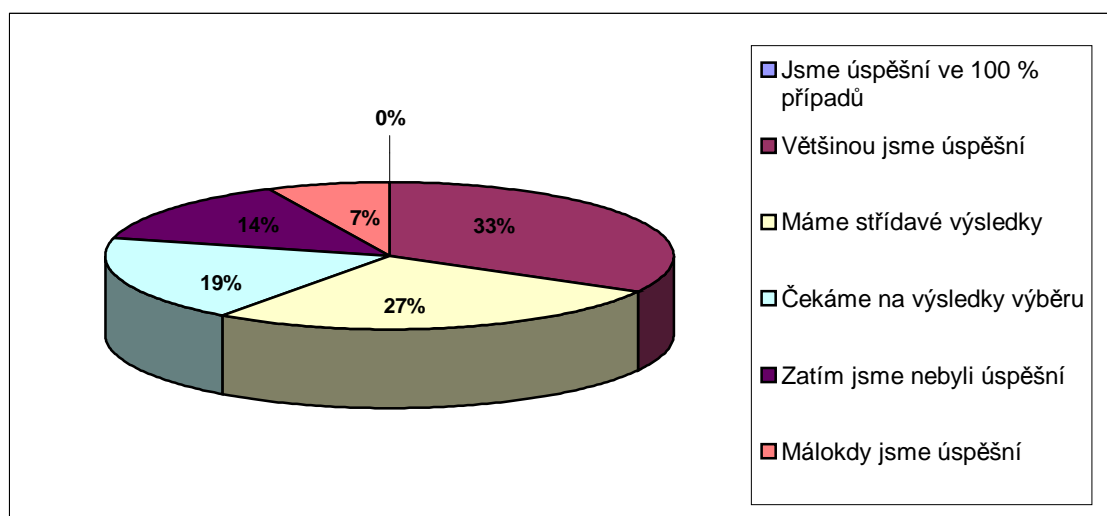
Téměř 94 % společností, které se účastnily průzkumu, se zajímá o zapojení do fondů a programů EU. Zkušenost s některými z nich má přitom už 54 %. Odpovědi účastníků nemůžeme v tomto případě vztahovat automaticky ke všem podnikům v ČR. Na webových stránkách, kde šetření probíhalo, se totiž kumulují především podnikatelé, kteří se o danou problematiku zajímají.

Jako nejznámější programy (z období 2004 – 2006) se ukázaly být OP PP a OP RLZ, o kterých ví alespoň základní informace téměř 60 % respondentů. Přes 40 % dotazovaných již slyšelo o SROP a předvstupních programech (PHARE, ISPA a SAPARD) a 30 % o OP Infrastruktura, iniciativách společenství a programech z oblasti vzdělávání a mobility (Leonardo, Socrates atd.). Povědomí o ostatních komunitárních programech (např. z oblasti vědy a výzkumu, životního prostředí, IT, rozvojové spolupráce) nepřekročilo 20 %.

Ačkoliv o programech zaměřených na vědu, výzkum a vývoj podnikatelé příliš nevědí, 70 % z nich je řadí na první místo z šesti nejdůležitějších oblastí, které by měly být financovány. S 58 % následuje rozvoj lidských zdrojů a s 50 % legislativa EU, infrastruktura, startovní a firemní kapitál.

Že jsou programy a fondy EU potřebným nástrojem si myslí 66 % respondentů, 30 % vidí jako prospěšné jen některé z nich a 4 % by vůbec nevadilo, kdyby byly zrušeny. MSP oceňují zejména fakt, že lze díky nim uskutečnit projekty, na které by jinak nebyly peníze, a záměry většího rozsahu. Nezanedbatelné jsou ovšem také druhotné efekty projektů (např. vytvoření nových pracovních míst). Do jaké míry byly firmy úspěšné při ucházení se o finance z evropských fondů ukazuje následující graf.

Obrázek 19: Úspěšnost podniků při získávání finanční pomoci z EU

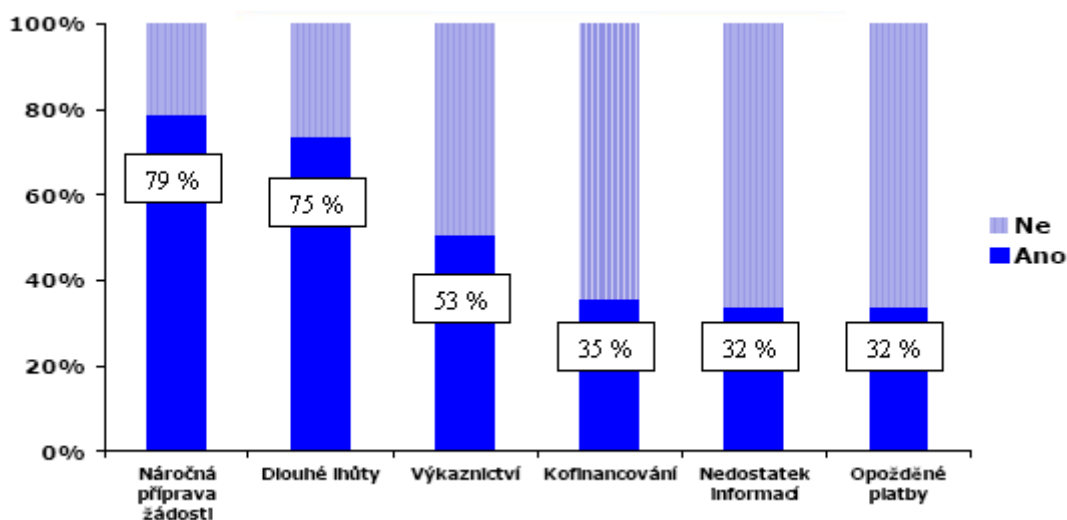


Zdroj: www.businessinfo.cz [cit. 2008-03-21]

Nejčastějšími důvody neúspěchu při předkládání projektů financovaných z fondů a programů EU bylo vyčerpání rozpočtu programu (58 %), netransparentní výběr a korupce (37 %), špatná kritéria výběru (26 %), nedostatek informací (24 %), formální nedostatky (18 %) a nekvalitní obsah žádosti (5 %).

Potíže při přípravě nebo realizaci záměrů jsou téměř shodné, jako u vlastního výzkumu autorky. Několikrát zmiňovaná náročná administrativa, dlouhé lhůty, kofinancování, nedostatek informací a opožděné platby ztrpčují život MSP nejvíce.

Obrázek 20: Největší problémy při přípravě či realizaci projektů



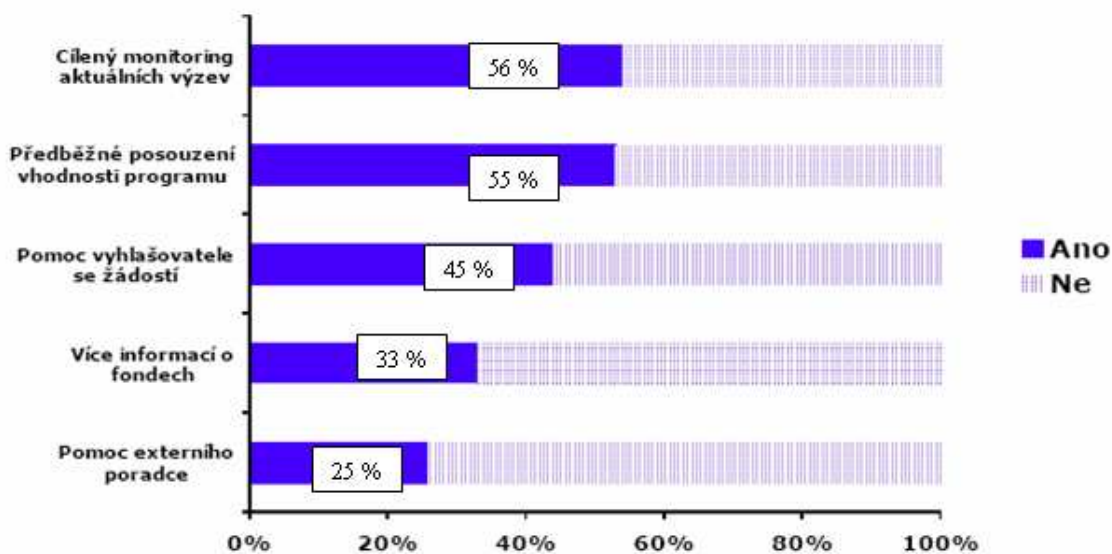
Zdroj: www.businessinfo.cz [cit. 2008-03-21]

Potřebné informace získávají firmy z webových stránek www.strukturalni-fondy.cz (60 %), z jiných internetových adres (59 %), od příslušných ministerstev (56 %), od agentury CzechInvest (47 %), z denního tisku (37 %), z odborného tisku (28 %) a od HK ČR (22 %).

I když MSP získají dostatek informací, stále jim podle nich stojí v cestě řada překážek. Proto by při zapojení se do fondů a programů EU ocenily určitou pomoc. Přínosem by byl cílený monitoring aktuálních výzev (56 %), předběžné posouzení vhodnosti programu (55 %), pomoc vyhlášovatele se žádostí (45 %), větší množství informací o fondech (33 %) nebo pomoc externího poradce (25 %).

Tvůrci průzkumu nezařadili do otázky žádnou odpověď, která by se týkala financování projektů, a to je dle názoru autorky chyba.

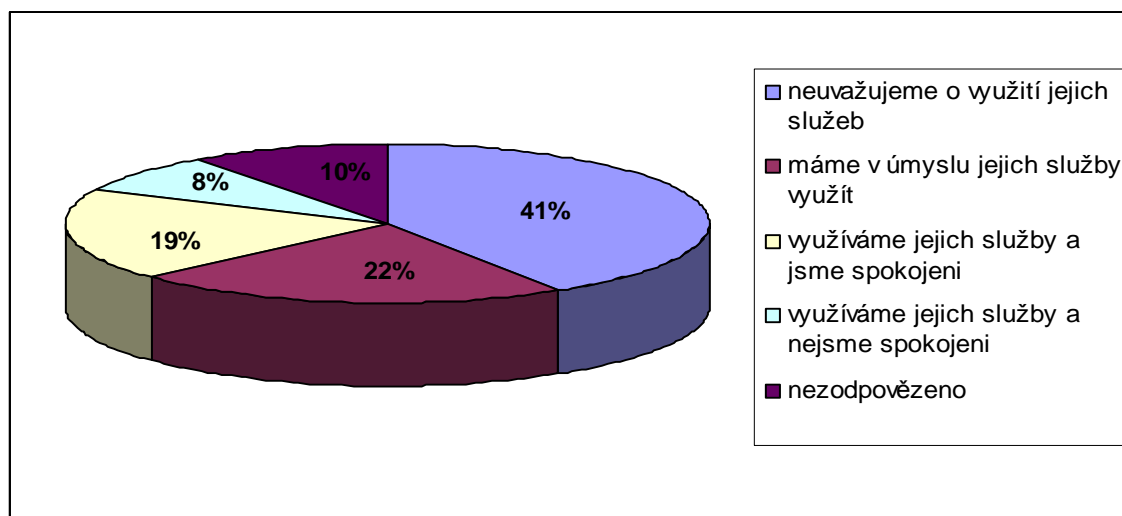
Obrázek 21: Pomoc vítaná podnikateli při získávání prostředků z fondů EU



Zdroj: www.businessinfo.cz [cit. 2008-03-21]

Pomoc externího poradce se umístila s 25 % na posledním místě, ale jejich služeb využilo již 27 % subjektů a dalších 22 % o tom vážně uvažuje. Na druhou stranu 41 % vůbec nemá v úmyslu této pomoci využít a 8 % klientů bylo nespokojeno. Tato pro konzultantské firmy relativně špatně vyznívající statistika může být způsobena malou praxí a nedostatkem zkušeností v tomto “novém oboru”.

Obrázek 22: Zkušenosti MSP s externími konzultantskými firmami



Zdroj: www.businessinfo.cz [cit. 2008-03-21]

Závěr výzkumu se věnuje rozdílným názorům MSP a velkých podniků na hlavní nedostatky současného systému fondů a programů a podporované oblasti.

Pro MSP je nejobtížnější najít vhodné partnery, na které je kladena celá řada požadavků, dále jim nevyhovuje malé množství fondů určené pro podnikatele a samozřejmě kofinancování. Naproti tomu vedení podniků nad 250 zaměstnanců odsuzuje přílišný důraz na potřeby MSP, zbytečně velký význam “měkkých výdajů”²⁴ a také nároky na jejich partnery (např. jejich počet, země původu).

Díky své odlišné velikosti podniky chtějí, aby byly podporovány ty oblasti, které jsou pro ně aktuální. Pro MSP je to podpora start-upů (prvotní podnikání) a investice do firemního kapitálu, pro velké firmy naopak infrastruktura a investice vynucené legislativou EU. Překvapivá jednotnost názorů panovala u výzkumu a vývoje, který obě kategorie subjektů zařadily na první pozici. Shoda nastala také u třetí příčky, kde se usadil rozvoj lidských zdrojů.

Obdobný výzkum provedlo CEBRE ve spolupráci s portálem BusinessInfo.cz i v roce 2007. Můžeme se proto přesvědčit, jakým směrem se za dva roky vyvinuly požadavky podnikatelů na podporu z evropských fondů a programů.

²⁴ Mezi **měkké výdaje** lze zařadit například výdaje na vzdělávání, rekvalifikace, poskytování sociálních služeb nebo výdaje v oblasti cestovního ruchu. Jedná se tedy o výdaje spojené s lidskými zdroji.

5.3 Dotazníkové šetření CEBRE 2007

V září a říjnu loňského roku zopakovalo CEBRE šetření mezi tuzemskými podnikatelskými subjekty. Tentokrát neslo název „Znáte fondy a programy EU?“ a zúčastnilo se ho 568 respondentů (z toho 79 % MSP). Anketa byla přístupná on-line na www.businessinfo.cz a na rozdíl od předcházejícího výzkumu měla další dva mediální partnery: měsíčník Dotace - poradce pro evropské fondy a portál EurActiv. Jejím cílem bylo zmapovat znalosti podnikatelů o jednotlivých fondech a programech EU, zjistit nejužívanější zdroje informací, identifikovat zkušenosti a obtíže podnikatelů při podávání žádosti o podporu a realizaci projektů a určit zájem podnikatelů o různé druhy pomoci při získávání podpor.

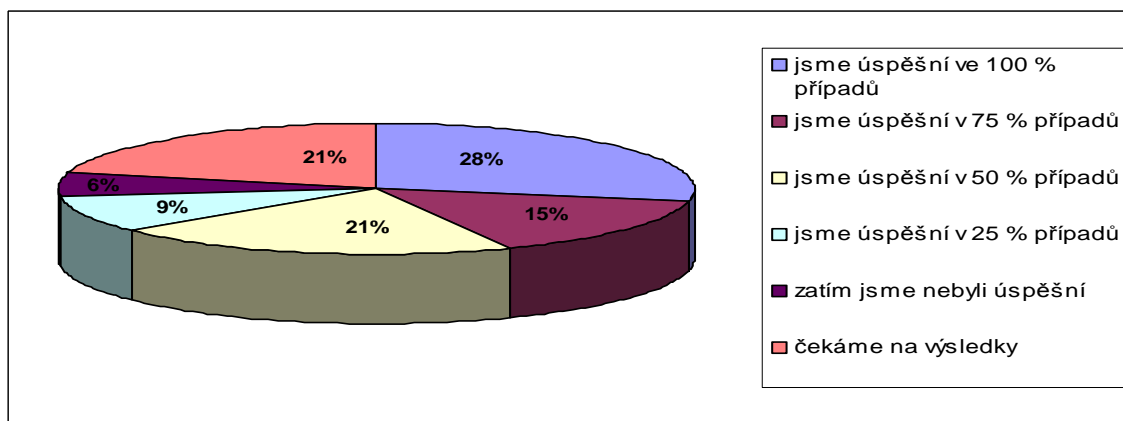
Zájem o problematiku fondů a programů EU se zvýšil o 1 % a činil tak 95 %. Vzrostlo rovněž procento firem, které s nimi už mají s nějaké zkušenosti (z 54 % na 65 %). O podporu z evropských zdrojů se tedy ještě neucházelo celých 35 % podniků.

Z výsledků otázky směřující ke znalostem jednotlivých fondů a programů vyplývá jistý paradox. Ačkoli v roce 2005 znalo OPMP a OPRLZ více než 50 % respondentů, o dva roky později už jen něco málo přes 40 % dotazovaných. SROP si pohoršil o 15 % a představní programy o 12 %. Poměrně dobře si naopak stojí OPPI, OPLZZ či ROP, které byly vyhlášeny teprve v roce 2007, a povědomí o nich už má 35 % firem. Tradičně nižší zůstaly vědomosti o programech spojených s výzkumem a vývojem (17 %), které se dělí o stejné místo s ESF.

Všeobecné informace o dotační politice čerpají MSP z webových stránek www.strukturalni-fondy.cz (42 %), od agentury CzechInvest (35 %), od jednotlivých ministerstev (34 %), z denního tisku (32 %), z portálu BusinessInfo.cz (29 %), z jiných internetových zdrojů (26 %) a z odborných periodik (24 %). Pozorný čtenář si mohl všimnout, že se od předchozího výzkumu snížilo procentní hodnocení u všech zdrojů. Vysvětlení tohoto jevu bychom mohli hledat ve skutečnosti, že podnikatelé čerpají ještě z jiných (neuvedených) informačních zdrojů nebo již nepotřebují takové množství údajů díky svým dříve získaným zkušenostem. Ať už to zapříčinily tyto nebo jiné důvody, na úspěch MSP při ucházení se o finance z fondů a programů EU se to v žádném případě negativně neprojevalo.

Že se úspěšnost podniků při získávání prostředků z evropských fondů a programů zvýšila, se nedá popřít. O jak velké zlepšení šlo znázorňuje následující graf.

Obrázek 23: Úspěchy podnikatelů při získávání podpory z EU

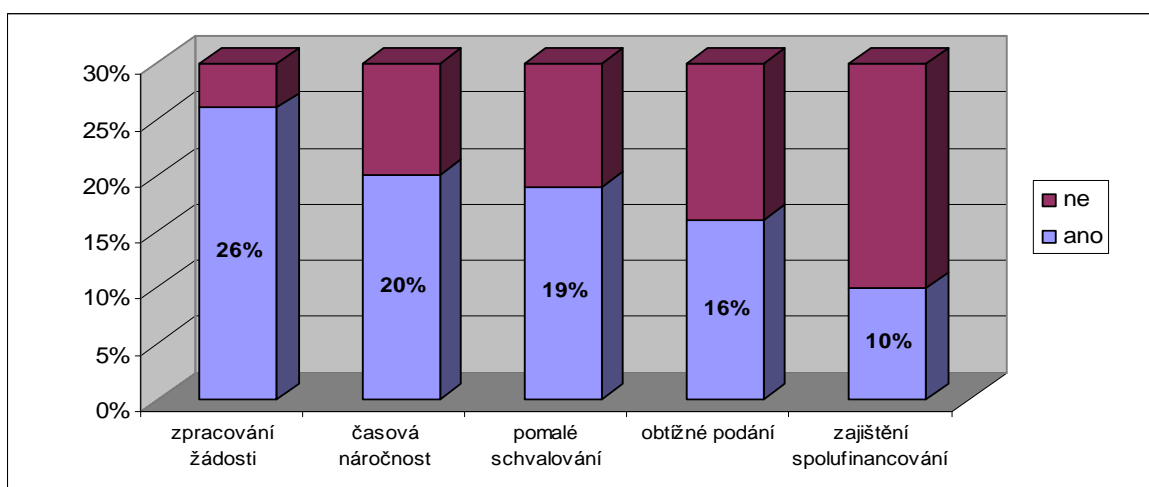


Zdroj: www.businessinfo.cz [cit. 2008-03-21]

V roce 2005 nemělo úspěch 14 % subjektů a nyní už jen 6 %. Největší rozdíl můžeme vidět u první kategorie. Tam bylo v předchozím průzkumu nulové procento a nyní se pyšní 28 %.

I přes pozitivní zjištění z oblasti získávání podpor nelze říci, že by se MSP nepotýkaly s žádnými překážkami. Při přípravě projektů jim tradičně dělalo problém zpracování žádosti (26 %), časová náročnost (20 %), pomalé schvalování (19 %), obtížné podání (16 %) a zajištění spolufinancování (10 %). Také zde byl zaznamenán pokles procentního vyjádření u jednotlivých odpovědí. Znamená to tedy, že zmíněné problémy netrápí MSP tak palčivě jako před dvěma lety.

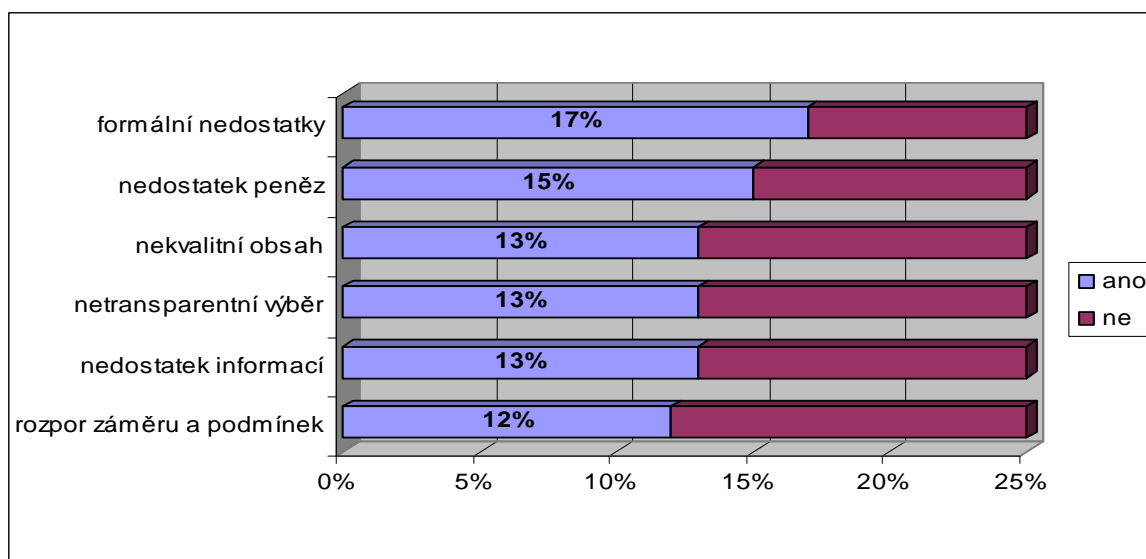
Obrázek 24: Nejčastější obtíže při přípravě projektů



Zdroj: www.businessinfo.cz [cit. 2008-03-21]

Nejčastější důvody neúspěchu při předkládání projektů byly téměř totožné s příčinami v roce 2005. Změnilo se pouze jejich pořadí a závažnost. Vyčerpání rozpočtu programu, které dříve zabránilo 58 % projektů v realizaci, je nyní se svými 15 % na druhém místě. Netransparentní výběr a korupce poklesl o 24 %, špatná kritéria výběru o 14 % a nedostatek informací o 11 %. Formální nedostatky si drží konstantní úroveň a zhoršil se jen nekvalitní obsah žádosti (o 8 %). Toto jediné zhoršení lze odůvodnit několikanásobným navýšením počtu projektů.

Obrázek 25: Nejčastější důvody neúspěchu při předkládání projektů



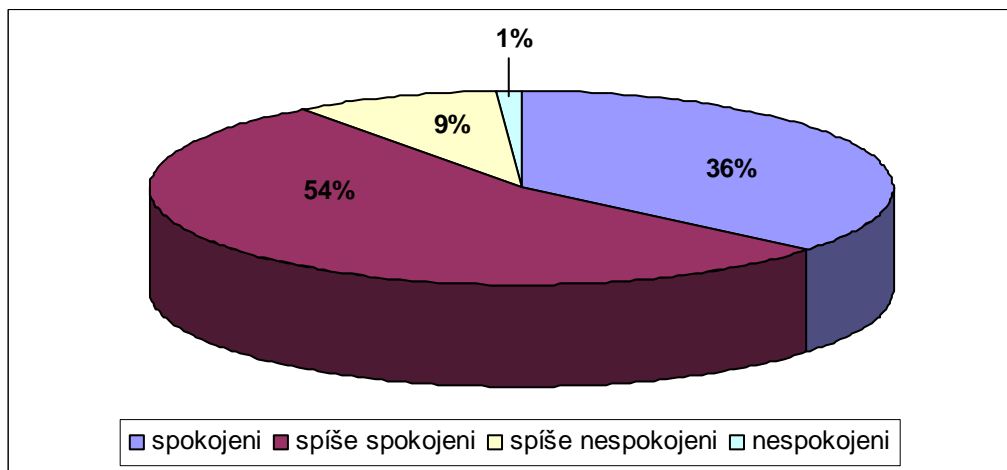
Zdroj: www.businessinfo.cz [cit. 2008-03-21]

Obdobná situace panovala také u problémů při realizaci projektů. Nejzávažnější překážkou se stalo obsáhlé výkaznictví (26 %) následované opožděnými platbami (23 %). Potřeba přesného rozpočtu a změna podmínek za běhu realizace trápí 16 % MSP. Jak je patrné, zajištění spolufinancování (11 %) již není nepřekonatelným problémem. Tyto veskrze pozitivní výsledky svědčí o tom, že se orgány zodpovědné za tvorbu dotační politiky poučily z předchozího období, např. vyšly vstříc podnikatelům nahrazením písemné žádosti elektronickou.

Méně obtíží při realizaci projektů ovlivnilo také to, že 37 % (o 10 % více než v roce 2005) respondentů využilo služeb externí konzultantské firmy. Při jejím výběru pro ně byli rozhodující reference obchodních partnerů (48 %), výběrová řízení (18 %), poradci

CzechInvestu (5 %) a inzerát (4 %). Přesto většina dotazovaných (63 %) spoléhá raději na vlastní síly. V případě, že se uchází o prostředky z fondů a programů EU poprvé, je rozumné najít si poradce. Ti, kteří využili služeb externích poradců, byli v 90 % spokojeni.

Obrázek 26: Spokojenost se službami konzultantské firmy



Zdroj: www.businessinfo.cz [cit. 2008-03-21]

Podnik, který si najme konzultantskou firmu, se i tak musí podílet na přípravě žádosti. Konzultant sice zná pravidla při zpracování a podávání žádostí, nezná ale daný podnik ani projekt. Poradci je proto nutné podávat především podklady pro studii proveditelnosti či návratnosti. Další nevýhodou jsou časo vysoké finanční požadavky a povinné zálohy předem bez záruky úspěchu.

Na otázku, s jakými projekty by se podnikatelé chtěli zapojit příště, odpovědělo 51 % z nich, že s projekty z oblasti strukturálních fondů. O komunitární programy²⁵ má zájem 18 % respondentů a o rozvojovou spolupráci²⁶ pouze 8 %. To přesně odpovídá znalostem podnikatelských subjektů z oboru fondů a programů EU.

Stejně jako v předchozí anketě by MSP ocenily určitý druh podpory při zapojení se do fondů EU. Opět to je cílený monitoring aktuálních výzev (38 %), předběžné posouzení vhodnosti programu (36 %), pomoc vyhlášovatele se žádostí (30 %), více informací o fondech (22 %) nebo pomoc externího poradce (18 %).

²⁵ **Komunitární programy** (např. 7. rámcový program pro výzkum a vývoj, Erasmus, Comenius, Leonardo da Vinci, Grundtvig atd.) jsou nástrojem ES, které jsou financovány přímo z evropského rozpočtu. Jejich cílem je podpořit mezinárodní spolupráci subjektů z jednotlivých členských států. Správu programů a přípravu výzev má na starosti přímo EK.

²⁶ Realizace **rozvojové spolupráce** probíhá v rámci vybraných geograficky nebo tématicky zaměřených programů prostřednictvím konkrétních projektů, do kterých se mohou zapojovat firmy, NNO a další typy subjektů z členských států EU.

5.4 Shrnutí šetření

Zájem o dotace z fondů a programů EU ze strany MSP neustále roste. Spolu s tím se zvyšuje počet podniků, které s nimi již mají osobní zkušenosti. Průzkum z roku 2007 ukazuje, že se o podporu z EU aktivně ucházely dvě třetiny subjektů, zatímco v roce 2005 to byla zhruba jen polovina. Zvýšení počtu podaných žádostí jde ruku v ruce s přirostávající se konkurencí mezi nimi.

Znalost strukturálních fondů a operačních programů lze označit za velmi dobrou. O dost hůře jsou na tom komunitární programy a rozvojová spolupráce. Důvod je jasný. Pro MSP je snazší ucházet se se svým projektem v rámci operačních programů než v komunitární sféře. Zde musí soutěžit i se subjekty z jiných členských států a navíc splňovat přísnější podmínky (např. požadavky na partnera).

Jestliže podnikatelé nebyli při podávání projektu úspěšní, mohly za to nejčastěji formální nedostatky, zatímco dříve to zapříčinilo většinou vyčerpání rozpočtu daného programu. Byl-li projekt schválen, museli se podnikatelé dále potýkat s mnohdy zbytečnou administrativou (duplicita některých procesů), měnícími se podmínkami programů, předfinancováním a opožděnými platbami.

Služeb konzultantských firem využívá o něco více podniků než dříve, ale stále mluvíme pouze o jedné třetině subjektů. Skoro všichni, kteří vyzkoušeli jejich pomoc, byli spokojeni.

Podnikatelé by nejvíce uvítali, kdyby se administrativní náročnost snížila na minimum, omezily se některé požadavky (např. na partnery) a předfinancování by bylo nahrazeno jinou alternativou. Přínosem by pro ně dále byl cílený monitoring aktuálních výzev (monitoring výzev přímo „na míru“ podniku či projektovému záměru), předběžné posouzení projektu a pomoc vyhlášovatele se zpracováním žádosti.

Závěry z vlastního výzkumu autorky a on-line anket CEBRE se liší pouze v otázce priorit pro zaměření strukturálních fondů. Podnikatelé, kteří se obraceli na pracovníky InMP si stěžovali na přílišný důraz na výzkum, vývoj a inovace a místo toho by raději získali dotaci na rozšiřování svých kapacit (výstavba, rekonstrukce). V anketách naproti tomu vítězí věda a výzkum spolu s rozvojem lidských zdrojů.

6 Doporučení ke zvýšení konkurenceschopnosti MSP

Jestliže mají mít MSP významný vliv na ekonomiku státu, musí se rozrůstat, tzn. přijímat nové zaměstnance, rozšiřovat nabídku svých produktů, zvyšovat svůj obrat nebo expandovat na nové trhy. K takto velkému růstu často nestačí zkušenosti podnikatele či jeho odborná kvalifikace. Další rozvoj podniku vyžaduje mimo jiné know-how, technologie, profesionálně vyškolený personál a možnost vstupu na nové trhy. K tomu všemu potřebují společnosti investice.

Klíčem k růstu jakýchkoliv firem je kouzelné slovíčko inovace. Ať už pod ním rozumíme vývoj nových výrobků a služeb nebo efektivnějších výrobních postupů, navyšuje hodnotu společnosti. Díky inovacím může podnik účinně zvýšit svoji konkurenceschopnost, tzn. udržet si či dokonce vylepšit svoje postavení na trhu. Není proto náhodou, že se inovacím věnuje ne jeden operační program ze strukturálních fondů.

Je velice důležité, aby české MSP dosahovaly v čerpání prostředků z těchto zdrojů minimálně takových úspěchů, jako jejich zahraniční protějšky. I tyto faktory se posléze podílí na úrovni konkurenceschopnosti našich podnikatelských subjektů. Jak tedy zajistit, aby společnosti mohly co nejefektivněji využívat programy? Odpověď není vůbec jednoduchá. Mají-li dotace sloužit podnikatelům, musí v nich orgány zodpovědné za jejich tvorbu zohlednit v první řadě přání, požadavky i slabé stránky MSP.

Nejčastěji zmiňovanou překážkou byla zbytečná byrokracie. Na to zareagovala agentura CzechInvest a vytvořila elektronickou žádost o podporu, která umožňuje žadatelům průběžně sledovat proces administrace a aktuální stav hodnocení projektu. Jestli to pro MSP znamená skutečně zjednodušení administrativy, může každý zvážit sám po zhlédnutí **přílohy 10**.

Závažným problémem téměř všech menších podniků je zajištění spolufinancování projektu. Nemají-li dostatek vlastního kapitálu nezbyvá jim nic jiného než si vzít úvěr. Této oblasti úvěrů se věnují téměř všechny české banky (ČSOB, Citibank, Česká spořitelna, HVB Bank, Komerční banka, Volksbank...). Nabízí zpravidla tři základní služby: zaúvěrování projektů (spolufinancování i předfinancování), poradenství a pomoc při vypracování projektu. Z dotace je splacena jen část úvěru, zbytek (tzn. úroky a poplatky) musí být financován jako klasická půjčka. Banky půjčují peníze jen na dobré projekty a finančně zdravým podnikům. Nemělo by však docházet k tomu, že úspěšnější bude automaticky projekt té společnosti, která má větší kapitál. Vzhledem k obrovskému

zájmu firem o fondy a programy EU (**příloha 11**) není reálné se domnívat, že by bylo předfinancování nahrazeno jinou alternativou. Je tedy na podnikateli, aby se rozhodl, zda podstoupí toto riziko a pokusí se realizovat projektový záměr, který by jinak nespátřil světlo tohoto světa. Pomůckou při hledání vhodného zdroje financování může být schéma v **příloze 12**, kde jsou zahrnuty rovněž otázky a odpovědi, které naznačí cestu k vhodnému finančnímu produktu.

Aby mohla být zvýšena konkurenceschopnost českých MSP, je zapotřebí ještě více posílit jejich spolupráci s výzkumnými organizacemi a vysokými školami (např. stáže, soutěže...) a zajistit potřebnou publicitu. Z výzkumu totiž vyplynulo, že firmy často nemají přístup k novým technologiím.

Monitoring dotačních titulů byl dalším požadavkem společností na podporu. Provádí ho už HK ČR a toto přání podnikatelů je neklamným znamením, že má skutečně smysl.

Předběžné posouzení projektu a pomoc s vypracováním žádosti nabízel svého času (od 28. listopadu 2005) dotační program GetIT. Spustila ho HK ČR pod záštitou CzechTrade a Czech ICT Alliance. Oborní konzultanti nabízeli podnikatelům bezplatné identifikování vhodného programu EU na jeho firemní záměr. Pokud se pak společnost rozhodla pro zpracování žádosti, mohla čerpat služeb dotovaného poradenství (např. příprava žádosti již od 5.000,- Kč, poradenství v hodnotě až 15.000,- Kč). Vzhledem k poslední aktualizaci na webových stránkách tohoto programu lze usuzovat, že v současné době již nefunguje. Bylo by proto vhodné obnovit ho.

Dalším důležitým předpokladem je, aby pracovníci různých agentur a poradenských organizací, kteří přicházejí do styku s MSP, měli vždy potřebnou kvalifikaci, celkový přehled o situaci MSP v ČR a nejednali s podnikateli z nadřazené pozice.

MSP mají poměrně dost možností pomoci a podpory při získávání dotací z fondů a programů EU, ne vždy o nich však vědí. Nikdy by se proto nemělo zapomínat na dostatečnou publicitu podpůrných programů, informačních webových stránek, televizních pořadů, odborných časopisů atd.

Konkurenceschopnost podniků nemusí určovat pouze dotační politika. Existuje celá řada dalších faktorů:

- jednoduchá a přehledná soustava zákonů,

- zavádění novelizací zákonů s dostatečným předstihem,
- snížení daňového zatížení a odstranění daňové progrese,
- synergická spolupráce a zpřehlednění vztahů mezi agenturami, informačními centry a ostatními podnikatelskými organizacemi,
- zajištění komplexního systému celoživotního vzdělávání podnikatelů a manažerů,
- podpora sdružování MSP (vytváření klastrů) atd.

7 Závěr

Posláním této diplomové práce bylo analyzovat malé a střední podnikání v ČR po vstupu do EU a navrhnout taková opatření, která by pomohla zajistit prosperitu a další rozvoj těmto subjektům. Aby mohl být cíl naplněn, bylo zapotřebí si nejprve vymežit samotný pojem MSP a seznámit se s jejich obvyklým životním cyklem. Pozornost byla věnována také historickému vývoji, po jehož prostudování se snižuje pravděpodobnost, že budou opakovány stejné chyby jako v minulosti.

Jedním z hlavních pilířů práce byl popis aktuálního stavu a struktury MSP v ČR. Bohužel ne vždy byly k dispozici nejnovější statistické údaje, přesto se autorka snažila získat co nejaktuálnější data. Z analýzy vyplývá, že pozice MSP byla v posledních osmi letech poměrně stabilní. Dále lze konstatovat, že MSP:

- představují z pohledu zaměstnanosti stabilizující prvek (trvale si udržují podíl těsně nad 60 % celkové zaměstnanosti s mírnou tendencí k růstu),
- dokáží udržet krok s vývojem efektivnosti a výkonnosti velkých podniků (podíl na HDP a vývozu okolo 35 %, výkonech i vyprodukované přidané hodnotě nad 50 %),
- výrazně převažují z hlediska podílu na zaměstnanosti i přidané hodnotě v pohostinství, ve službách, v obchodě, v zemědělství a ve stavebnictví,
- mají v dopravě a průmyslu přibližně třetinový podíl na zaměstnanosti a tvorbě přidané hodnoty,
- vykazují rostoucí trend investic realizovaných v ČR (v roce 2004 již přesáhly 50 %).

Jestliže chceme navrhovat opatření pro zvýšení konkurenceschopnosti, je třeba vycházet z výhod a nevýhod tohoto typu podnikání. Přínosy MSP lze rozdělit na společenské (např. poškozují méně životní prostředí, podporují regionální rozvoj, umožňují seberealizaci lidí v produktivním procesu, tvoří protipól monopolů atd.) a ekonomické (např. zaměstnávají přes 60 % obyvatelstva, díky pružnější reakci na změny jsou odolnější proti hospodářským recesím, vykrývají skuliny na trhu, participují na zahraničním obchodu atd.). Velká většina jejich nevýhod plyne právě z jejich velikosti (např. omezený přístup ke kapitálu, nedostatek finančních prostředků na zaměstnávání špičkových odborníků či účast ve veřejných soutěžích).

Po analýze současného stavu a vývoje MSP v ČR bylo dalším dílčím úkolem popsat dotační politiku našeho státu. Její možnosti se značně rozšířily po vstupu do EU 1. května 2004. V současné době se nacházíme již v druhém programovacím období, které skončí v roce 2013. Zatím však nabízí nejen MSP řadu možností k získání finančních prostředků (oproti předchozímu období se celková alokace téměř pětinasobně zvýšila a činí 870 mld. Kč). Podle odhadů odborníků by se mohly MSP podílet na počtu projektů 33 % a na objemu získaných dotací 18 %. Největší prostor dostaly v tématických operačních programech (kromě OP Doprava a Technická pomoc).

Ještě před samotnými návrhy na zvýšení konkurenceschopnosti bylo nutné zjistit požadavky MSP na podporu. Šetření se ubíralo dvěma směry. Vlastní výzkum autorky prováděný v InMP došel nakonec k téměř totožným závěrům jako průzkumy CEBRE. Můžeme je shrnout do těchto bodů:

- Zájem o dotace z fondů a programů EU ze strany MSP neustále roste stejně jako počet podniků, které s nimi již mají osobní zkušenosti.
- Znalost strukturálních fondů a operačních programů lze označit za velmi dobrou.
- Nejčastější příčinou neúspěchu projektů byly formální nedostatky.
- MSP si ztěžují na zbytečnou administrativu, často se měnící podmínky programů, nutnost předfinancování a opožděné platby.
- Služeb konzultantských firem využívá přibližně jedna třetina MSP.
- MSP by uvítaly snížení administrativní náročnosti na minimum, omezení požadavků programů, zrušení předfinancování, cílený monitoring aktuálních výzev, předběžné posouzení projektu a pomoc vyhlášovatele se zpracováním žádosti.
- MSP by nejvíce vyhovovaly programy zaměřené na rozšiřování kapacit (výstavba, rekonstrukce) nebo vědu, výzkum a rozvoj lidských zdrojů.

Význam MSP pro ČR potvrzuje „Koncepce rozvoje malého a středního podnikání na období 2007 – 2013“, která si klade za cíl zajistit konkurenceschopnost MSP. Podle Koncepce toho lze dosáhnout především za předpokladu zjednodušení daňového systému, zakládání podniků a zajištění vymahatelnosti práva (např. ochrana duševního vlastnictví).

Kromě těchto základních podmínek pro rozvoj podnikání je nutné soustředit pozornost na další body, např.:

- snížení administrativní zátěže na minimum,
- zajištění zdrojů financování dostupných pro MSP,
- intenzivnější spolupráce podnikatelské sféry s výzkumnými organizacemi a vysokými školami,
- dostatečná publicita všech programů, podpůrných aktivit a organizací pomáhajících MSP,
- profesionalita a potřebná kvalifikace pracovníků agentur a poradenských organizací, kteří přicházejí do styku s MSP atd.

Pokud budou splněny alespoň některé z těchto podmínek, stačí už jen dobrý nápad podnikatele, který je mimochodem zapotřebí vždy, a úspěch na sebe nenechá dlouho čekat.

8 Summary

The goal of this thesis was to analyze the conditions of small and medium-sized businesses after the Czech Republic joined the EU. I emphasized finding suitable recommendations for entrepreneurs how to care for future development and prosperity. Another goal was to analyze the state subsidy policy supporting this type of businesses and to find out about entrepreneurs` demands regarding such subsidies. The main goal was to propose recommendations how to improve the competitiveness of small and medium-sized firms.

The first part of my thesis makes the reader familiar with definitions and the life cycle of small and medium-sized firms, their history, advantages and disadvantages, the present state of the Czech Republic and in the end with partnerships and alliances as a solution of typical problems of small and medium-sized enterprises.

Another part concerns subsidies for small and medium-sized enterprises in 2004 to 2006 and 2007 to 2013 stating the most important among them in detail.

The third part is a questionnaire and two polls trying to find the needs of small and medium-sized firms as for subsidies. The survey has shown entrepreneurs are bothered with the complicated administration, the lack of finance to pre-finance the projects, the slow process of the project acceptance and many limiting conditions above all. Based on an analysis of these needs recommendations were made to improve the competitiveness of small and medium-sized businesses.

Firms can effectively improve their competitiveness thanks to innovations (i.e. new products and services development and more effective production processes). So it is no coincidence that an operational programme of Structural Funds deals with innovations. It is necessary to assure that Czech small and medium-sized businesses are at least the same successful in getting finance from these sources like their foreign colleagues. Further it would be good to strengthen the cooperation among small and medium-sized enterprises and researchers and colleges, to care for regular subsidies monitoring and mainly to emphasize enough the subsidies programmes publicity, web-sites, TV programmes, professional journals etc.

Key words

Small and medium enterprises, Enterprise Support, Structural Funds, EU Programs

9 Seznam použité literatury

- [1] BEDNÁŘOVÁ, D., PARMOVÁ, D. *Malé a střední podnikání*. 1. vydání. České Budějovice: ZF JČU v Českých Budějovicích, 2003. 91 s. ISBN 80-7040-625-9
- [2] BRIGGS, A., HALL, A. a kol. *Kdy, kde, proč a jak se to stalo*. Přel. M. Strenk, J. Čermák a kol. 1. vydání. Praha: Reader's Digest Výběr s. r. o., 1997. 448 s. Přel. z: WHEN, WHERE, WHY AND HOW IT HAPPENED. ISBN 80-902069-6-4
- [3] ČAPEK, V., PÁTEK, J. *Světové dějiny pro žáky středních škol*. 2. přepracované vydání. Praha: FORTUNA, 1998. 176 s. ISBN 80-7168-147-4
- [4] HOLMAN, R. *Mikroekonomie: středně pokročilý kurz*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2002. 591 s. ISBN 80-7179-737-5
- [5] KONEČNÁ, M. *Drobné podnikání*. 1. vydání. Praha: VŠE, 1993. 191 s. ISBN 80-7079-471-2
- [6] KORÁB, V. *Drobné podnikání*. 3. vydání. Brno: Cerm, 2006. 82 s. ISBN 80-214-3274-8
- [7] KOTLER, P. *Marketing od A do Z*. Přel. ŠKAPOVÁ, H. 1. vydání. Praha: Management Press, 2003. 203 s. Přel. z: Marketing Insights from A to Z. ISBN 80-7261-082-1
- [8] KOTLER, P., ARMSTRONG, G., MALÝ, J. *Marketing*. 1. vydání. Praha: Grada Publishing, a. s., 2004. 855 s. ISBN 80-247-0513-3
- [9] KUNEŠOVÁ, M., JARÝ, Č., MARTINČÍK, D. *Světová ekonomika pro distanční studium*. 1. vydání. Plzeň: ZČU v Plzni, 2005. 238 s. ISBN 80-7043-372-8
- [10] MALACH, A. a kol. *Jak podnikat po vstupu do EU*. 1. vydání. Praha: Grada Publishing, a. s., 2005. 528 s. ISBN 80-247-0906-6
- [11] MUGLER, J. *Podnikové hospodářství malých a středních podniků I*. 2. vydání. Plzeň: ZČU v Plzni, 2001. 111 s. ISBN 80-7082-729-7
- [12] PAVLÁK, M. *Přednášky z předmětu SMSP*, 2005
- [13] SAMUELSON, P. A., NORDHAUS, W. D. *Ekonomie*. Přel. MEJSTRÍK M. a kol. 2. vydání. Praha: Svoboda, 1995. 974 s. Přel. z: Economics. ISBN 80-205-0494-X
- [14] ŠKODOVÁ PARMOVÁ, D. *Historický vývoj vybraných odvětví hospodářství ČR a jeho dopady na její úlohu v integračním procesu v Evropě*. 1. vydání. České Budějovice: ZF JČU v Českých Budějovicích, 2006. 230 s. ISBN 80-7040-886-3

- [15] TICHÁ, I., HRON, J. *Strategické řízení*. 1. vydání. Praha: Česká zemědělská univerzita v Praze, 2002. 238 s. ISBN 80-213-0922-9
- [16] ÚZ Občanský zákoník a související přepisy podle stavu k 8. 3. 2006. Ostrava: SAGIT, 2006. 272 s. ISBN 80-7208-549-2
- [17] ÚZ Sociální pojištění: pojistné na sociální zabezpečení, nemocenské pojištění, důchodové pojištění, penzijní připojištění, organizace a provádění sociálního zabezpečení: podle stavu k 20. 8. 2007. Ostrava: SAGIT, 2007. 336 s. ISBN 981-80-7208-635-1
- [18] VEBER, J., SRPOVÁ, J. a kol. *Podnikání malé a střední firmy*. 1. vydání. Praha: Grada Publishing, a. s., 2005. 304 s. ISBN 80-247-1069-2
- [19] VODÁČEK, L., VODÁČKOVÁ, O. *Malé a střední podniky: konkurence a aliance v Evropské unii*. 1. vydání. Praha: Management Press, 2004. 192 s. ISBN 80-7261-099-6
- [20] *Velký sociologický slovník*. 2. sv., P – Ž. 1. vydání. Praha: Karolinum, 1996. 749 s. ISBN 80-7184-310-5

Periodika

- [21] Dotační věstník, ročník 3, 2007, č. 6. ISSN 1801-4704
- [22] Dotace – Poradce pro evropské fondy, ročník 3, 2007, č. 11. ISSN 1801-4704
- [23] Dotace - Poradce pro evropské fondy, ročník 3, 2007, č. 12. ISSN 1801-4704

Internetové zdroje

- [24] *Česká správa sociálního zabezpečení* [online]. Praha: ČSSZ. Posl. úpravy 27. 10. 2007 [cit. 2007-10-15]. Dostupné na WWW: <<http://www.cssz.cz>>
- [25] *Český statistický úřad* [online]. Praha: ČSÚ. Posl. úpravy 26. 10. 2007 [cit. 2007-10-15]. Dostupné na WWW: <<http://www.czso.cz>>
- [26] *Fondy EU* [online]. Praha: MMR. Posl. úpravy 25. 2. 2008 [cit. 2008-03-10]. Dostupné na WWW: <<http://www.strukturalni-fondy.cz>>
- [27] *Hospodářská komora České republiky* [online]. Praha: HK ČR. Posl. úpravy 7. 3. 2008 [cit. 2008-03-09]. Dostupné na WWW: <<http://www.komora.cz>>
- [28] *Integrovaný systém informací pro podnikání a export businessinfo.cz* [online]. Místo a role malých a středních podniků v ekonomice ČR [cit. 2007-10-10]. Dostupné na WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/oborove-statistiky/misto-a-role-msp-v-ekonomice-cr/1000452/46029/>>
- [29] *Integrovaný systém informací pro podnikání a export businessinfo.cz* [online]. Zpráva o vývoji MSP a jeho podpoře v roce 2005 [cit. 2007-10-10]. Dostupné na WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/male-a-stredni-podnikani/zprava-o-vyvoji-msp-2005/1000503/41498/>>
- [30] *Integrovaný systém informací pro podnikání a export businessinfo.cz* [online]. Zpráva o vývoji MSP a jeho podpoře v roce 2006 [cit. 2007-10-10]. Dostupné na WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/male-a-stredni-podnikani/zprava-vyvoj-msp-a-podpora-v-roce-2006/1000503/45242/>>
- [31] *Integrovaný systém informací pro podnikání a export businessinfo.cz* [online]. Příručka Evropské a národní programy podpor pro MSP [cit. 2008-02-16]. Dostupné na WWW: <http://www.businessinfo.cz/files/2005/070406_prirucka_inmp_3-07.pdf>
- [32] *Ministerstvo průmyslu a obchodu* [online]. Praha: MPO. Posl. úpravy 25. 10. 2007 [cit. 2007-10-10]. Dostupné na WWW: <<http://www.mpo.cz>>
- [33] *Wikipedie otevřená internetová encyklopedie* [online]. Posl. úpravy 26. 2. 2008 [cit. 2008-03-15]. Dostupné na WWW: <http://cs.wikipedia.org/wiki/Hlavn%C3%AD_strana>

10 Seznam zkratk

AIP	Asociace inovačního podnikání
BIC	Podnikatelské inovační centrum
CEBRE	Česká podnikatelská reprezentace při EU
CIP	Rámcový program pro konkurenceschopnost a inovace
ČEA	Česká energetická agentura
ČMZRB	Českomoravská záruční a rozvojová banka
ČR	Česká republika
ČSÚ	Český statistický úřad
EIB	Evropská investiční banka
EIF	Evropský investiční fond
EK	Evropská komise
EMAS	Environmental Management System
ERDF	Evropský fond pro regionální rozvoj
ES	Evropské společenství
ESF	Evropský sociální fond
EU	Evropská unie
HDP	Hrubý domácí produkt
HK ČR	Hospodářská komora České republiky
InMP	Informační místo pro podnikatele
ITP	Institut trhu práce
MD	Ministerstvo dopravy
MF	Ministerstvo financí
MMR	Ministerstvo pro místní rozvoj
MPO	Ministerstvo průmyslu a obchodu
MPSV	Ministerstvo práce a sociálních věcí
MSP	Malé a střední podniky
MŠMT	Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy
MŽP	Ministerstvo životního prostředí
N	Náklady
NNO	Nevládní neziskové organizace
OP	Operační program
OPI	Operační program Infrastruktura

OPLZZ	Operační program Lidské zdroje a zaměstnanost
OPPI	Operační program Podnikání a inovace
OPPP	Operační program Průmysl a podnikání
OPRLZ	Operační program Rozvoj lidských zdrojů
OPRVMZ	Operační program Rozvoj venkova a multifunkční zemědělství
PO	Právnícká osoba
REM	Regionální exportní místa
ROP	Regionální operační program
RPIC	Regionální poradenské a informační centrum
SROP	Společný regionální operační program
ÚPH	Účetní přidaná hodnota

11 Seznam obrázků

Obrázek 1: Greinerův model.....	6
Obrázek 2: Životní cyklus MSP.....	6
Obrázek 3 a 4: Vývoj počtu MSP v letech 1995 – 2005.....	18
Obrázek 5: Odvětvová struktura MSP v letech 1995 – 2005.....	19
Obrázek 6: Přidaná hodnota MSP v letech 1995 – 2005.....	20
Obrázek 7: Přidaná hodnota MSP podle odvětví v letech 1995 – 2005.....	21
Obrázek 8: Regionální struktura MSP v roce 2005.....	21
Obrázek 9: Odhadovaná struktura žadatelů v období 2007 – 2013.....	32
Obrázek 10: Podíl jednotlivých prioritních os OPPI na celkové alokaci programu.....	34
Obrázek 11: Podíl jednotlivých prioritních os OPLZZ na celkové alokaci programu.....	35
Obrázek 12: Logo InMP.....	39
Obrázek 13: Nejčastější otázky MSP kladené na InMP.....	40
Obrázek 14: Otázky kladené na InMP.....	41
Obrázek 15: Potíže žadatelů při získávání podpory.....	42
Obrázek 16: Struktura odpovědí na otázku č. 4.....	45
Obrázek 17: Struktura odpovědí na otázku č. 5.....	46
Obrázek 18: Schematický a zjednodušený popis průběhu čerpání a finančních toků.....	47
Obrázek 19: Úspěšnost podniků při získávání finanční pomoci z EU.....	49
Obrázek 20: Největší problémy při přípravě či realizaci projektů.....	49
Obrázek 21: Pomoc vítaná podnikateli při získávání prostředků z fondů EU.....	50
Obrázek 22: Zkušenosti MSP s externími konzultantskými firmami.....	51
Obrázek 23: Úspěchy podnikatelů při získávání podpory z EU.....	53
Obrázek 24: Nejčastější obtíže při přípravě projektů.....	53
Obrázek 25: Nejčastější důvody neúspěchu při předkládání projektů.....	54
Obrázek 26: Spokojenost se službami konzultantské firmy.....	55

12 Seznam tabulek

Tabulka 1: Dělení podniků podle počtu zaměstnanců.....	4
Tabulka 2: Podíl MSP na HDP v letech 1948 – 1961.....	12
Tabulka 3: Počet ekonomicky aktivních MSP v roce 2006.....	22
Tabulka 4: Počet zaměstnanců v MSP v roce 2006.....	23
Tabulka 5: Účetní přidaná hodnota vytvořená MSP v roce 2006.....	23
Tabulka 6: Podíl MSP na vybraných makroekonomických ukazatelích.....	24

13 Seznam příloh

Příloha 1: Znakový katalog

Příloha 2: Dělení odvětví na sekce podle OKEČ

Příloha 3: Programy a peníze (alokace 2007 – 2013)

Příloha 4: Přehled dotačních možností pro MSP

Příloha 5: Zprostředkující subjekty a výše alokace OPPI

Příloha 6: Tabulka dotačních programů podpory a oprávněných žadatelů

Příloha 7: Prioritní osy, zprostředkující subjekty a výše alokace OPLZZ

Příloha 8: Dotazník

Příloha 9: Struktura on-line formuláře InMP

Příloha 10: Postup při podávání žádosti v aplikaci eAccount

Příloha 11: Statistika čerpání dotací a zvýhodněných úvěrů z programů OPPI

Příloha 12: Postup při hledání vhodného zdroje financování

Znakový katalog

Malé a střední podniky	Velké podniky
Řízení podniku	
Vlastník - podnikatel	Manažer
Nedostatečné znalosti pro řízení podniku	Fundované znalosti pro řízení podniku
Technicky orientované vzdělání	Dobré technické znalosti v odborných odděleních a štábech jsou k dispozici
Nedostatečná informační soustava k využití daných výhod flexibility	Rozvinutá formalizovaná informační soustava
Patriarchální řízení	Řízení podle principů management-by
Ojedinelá skupinová rozhodnutí	Častá skupinová rozhodnutí
Minimální plánování	Rozsáhlé plánování
Přetížení navršením funkcí, pokud velký význam improvizace a intuice, je dělba práce orientovaná na osoby	Vysoká věcná dělba práce a malý význam improvizace, intuice
Bezprostřední účast na podnikovém dění	Vzdalování od dění v podniku
Nepatrné možnosti korekce chybných rozhodnutí	Dobré možnosti korekce chybných rozhodnutí
Řídící potenciál nenahraditelný	Řídící potenciál nahraditelný
Personál	
Malý počet zaměstnanců	Velký počet zaměstnanců
Často nevýznamný podíl nevyučených a zaučených pracovních sil	Často velký podíl nevyučených a zaučených pracovních sil
Nepatrné zaměstnávání akademiků	Zaměstnávání akademiků ve větším rozsahu
Široké odborné znalosti jsou většinou k dispozici	Silná tendence k vyhraněné specializaci
Poměrně velké pracovní uspokojení	Malé pracovní uspokojení
Organizace	
Na podnikatele zaměřený systém jedné linie přehledný do podrobností pro něho samého nebo za pomoci několika málo vedoucích osobností	Komplexní organizační struktura orientovaná na věcných skutečnostech, nezávislá na osobnostech
Kumulování funkcí	Dělba práce
Krátké přímé informační kanály	Předepsané informační kanály
Silné osobní svazky	Nepatrné osobní svazky
Nařízení a kontrola v přímém kontaktu s osobnostmi	Formální neosobní vztahy v nařizování a kontrole
Omezená delegace	Delegace v mnoha oblastech
Nepatrné koordinační problémy	Velké koordinační problémy
Nízký stupeň formálnosti	Vysoký stupeň formálnosti
Velmi pružná přizpůsobivost	Nízká přizpůsobivost
Odbyt	
Uspokojování individualizované poptávky malých dimenzí v prostorově nebo věcně úzkém tržním segmentu	Uspokojování velkodimenziální poptávky v prostorově nebo věcně širokém tržním segmentu
Zásobování a materiálové hospodaření	
Slabé postavení na zásobovacích trzích	Silná pozice na zásobovacích trzích

Časté zásobování materiálem dané zakázkou (výjimka – obchod)	Převážné zásobování materiálem bez ohledu na zakázky, dlouhodobé smlouvy s dodavateli
Výroba	
Pracovně náročná	Kapitálově náročná
Nepatrná dělba práce	Vysoká dělba práce
Převážně univerzální stroje	Převážně speciální stroje
Nepatrná nákladová degrese se stoupajícím objemem výroby	Značná nákladová degrese se stoupajícím objemem výroby
Často dlouhodobá vazba na určitou základní inovaci	Žádná dlouhodobá vazba na základní inovaci
Výzkum a vývoj	
Bez nastálo institucionalizovaného výzkumného a vývojového oddělení	Stále institucionalizované výzkumné a vývojové oddělení
Krátkodobě intuitivně zaměřený výzkum a vývoj	Dlouhodobě systematicky zaměřený výzkum a vývoj
Téměř výlučně vývoj výrobků a pracovních postupů orientovaný na poptávku, sotva základní výzkum	Vývoj výrobků a pracovních postupů v těsném spojení se základním výzkumem
Relativně krátký časový prostor mezi vynálezem a ekonomickým využitím	Relativně dlouhý časový prostor mezi vynálezem a ekonomických využitím
Financování	
Ve vlastnictví rodiny	Zpravidla roztroušené vlastnictví
Žádný přístup k anonymnímu kapitálovému trhu, proto jen omezené možnosti financování	Neomezený přístup k anonymnímu kapitálovému trhu, proto široké možnosti financování
Žádná individuálněpodnikatelská podpora, minimální státní podpora v krizových situacích	Individuálněpodnikatelská státní podpora v krizových situacích je pravděpodobná

Zdroj: Mugler, 2001, s. 109 – 111

Dělení odvětví na sekce podle OKEČ

(platnost skončila k 31. 12. 2007, od 1. 1. 2008 nahrazena CZ-NACE)

Název odvětví	OKEČ	Název sekce OKEČ
Průmysl	C	Těžba nerostných surovin
	D	Zpracovatelský průmysl
	E	Výroba a rozvod elektřiny, plynu a vody
Stavebnictví	F	Stavebnictví
Obchod	G	Obchod, opravy motorových vozidel a výrobků pro osobní spotřebu a převážně pro domácnost
Pohostinství	H	Ubytování a stravování
Doprava	I	Doprava, skladování a spoje
Peněžnictví	J	Finanční zprostředkování
Služby	K	Činnosti v oblasti nemovitostí a pronájmu; podnikatelské činnosti
	L	Veřejná správa a obrana; povinné sociální zabezpečení
	M	Vzdělávání
	N	Zdravotní a sociální péče; veterinární činnosti
	O	Ostatní veřejné, sociální a osobní služby
Zemědělství	A	Zemědělství, myslivost, lesnictví
	B	Rybolov a chov ryb

Zdroj: ČSÚ

Programy a peníze (alokace 2007 – 2013)

Operační program	Řídící orgán	% z celkové částky	Příspěvek EU (v EUR)
Tématické OP	-	79,80	21.300.251.251
OP Doprava	MD	21,63	5.774.081.203
OP Životní prostředí	MŽP	18,42	4.917.867.098
OP Podnikání a inovace	MPO	11,39	3.041.312.546
OP Výzkum a vývoj pro inovace	MŠMT	7,76	2.070.680.884
OP Lidské zdroje a zaměstnanost	MPSV	6,88	1.837.421.405
OP Vzdělávání pro konkurenceschopnost	MŠMT	6,85	1.828.714.781
Integrovaný OP	MMR	5,93	1.582.390.162
OP Technická pomoc	MMR	0,93	247.783.172
Regionální OP	-	18,74	5.002.353.233
ROP NUTS II (7 ROP)	Regiony soudržnosti NUTS II	17,46	4.659.031.986
OP Praha Konkurenceschopnost	Region Praha NUTS II	0,88	234.936.005
OP Praha Adaptabilita	Region Praha NUTS II	0,41	108.385.242
Přeshraniční a mezinárodní spolupráce	-	1,46	389.051.107
Přeshraniční spolupráce (5 OP)	MMR	1,32	351.589.957
OP Nadnárodní spolupráce, OP Mezuregionální spolupráce	MMR	0,14	37.461.150
Celkem	-	100	26.691.655.591

Zdroj: Ekonom č. 46, s. 34

Přehled dotačních možností pro MSP

Operační program	Prioritní osa/osy dostupné pro MSP ²⁷
Integrovaný operační program	2 Zvýšení kvality a dostupnosti veřejných služeb
OP Lidské zdroje a zaměstnanost	1 Adaptabilita
	2 Aktivní politiky trhu práce
	3 Sociální integrace a rovné příležitosti
	5 Mezinárodní spolupráce
OP Podnikání a inovace	1 Vznik firem
	2 Rozvoj firem
	3 Efektivní energie
	4 Inovace
	5 Prostředí pro podnikání a inovace
	6 Služby pro rozvoj podnikání
OP Výzkum a vývoj pro inovace	1 Rozvoj kapacit výzkumu a vývoje
	2 Rozvoj kapacit pro spolupráci veřejného sektoru se soukromým ve výzkumu a vývoji
	3 Posilování kapacit vysokých škol pro terciární vzdělávání
OP Vzdělávání pro konkurenceschopnost	1 Počáteční vzdělávání
	2 Terciární vzdělávání, výzkum a vývoj
	3 Další vzdělávání
OP Životní prostředí	1 Zlepšování vodohospodářské infrastruktury a snižování rizika povodní
	2 Zlepšování kvality ovzduší a snižování emisí
	3 Udržitelné využívání zdrojů energie
	4 Zkvalitnění nakládání s odpady a odstraňování starých ekologických zátěží
	5 Omezování průmyslového znečištění a snižování environmentálních rizik
	6 Zlepšování stavu přírody a krajiny

Zdroj: Dotační věstník č. 6, 2007, s. 55

²⁷ Dle názoru autorky, který vychází z jednotlivých programových dokumentů, **jsou prioritní osy dostupné pro MSP** tyto:

- Integrovaný operační program – osy č. 3 a 5,
- OP Lidské zdroje a zaměstnanost – osy č. 1, 3 a 5,
- OP Podnikání a inovace – dle citované tabulky,
- OP Výzkum a vývoj pro inovace – MSP nemůže být příjemcem,
- OP Vzdělávání pro konkurenceschopnost – dle citované tabulky,
- OP Životní prostředí – osy č. 1, 2, 4, 5, 6.

Zprostředkující subjekty a výše alokace OPPI

Prioritní osa OPPI	Program podpory	Forma podpory	Alokace v mil. Kč	Zprostředkující subjekt
1. Vznik firem	Start	úvěr	2.648,7	ČMZRB
	Finanční nástroje (JEREMIE)	kapitálový vstup		CzechInvest
2. Rozvoj firem	Progres	úvěr	22.201,1	ČMZRB
	Záruka	zvýhodněná záruka		ČMZRB
	Rozvoj	dotace		CzechInvest
	ICT a strategické služby	dotace		CzechInvest
	ICT v podnicích	dotace		CzechInvest
3. Efektivní energie	Ekoenergie	dotace	4.071,9	ČEA
4. Inovace	Inovace	dotace	22.771,1	CzechInvest
	Potenciál	dotace		CzechInvest
5. Prostředí pro podnikání a inovace	Spolupráce	dotace	39.141,6	CzechInvest
	Prosperita	dotace		CzechInvest
	Školicí střediska	dotace		CzechInvest
	Nemovitosti	dotace		CzechInvest
6. Služby pro rozvoj podnikání	Poradenství	dotace	8.033,3	CzechInvest
	Marketing	dotace		CzechTrade

Zdroj: Dotační věstník č. 6, 2007, s. 39

Tabulka dotačních programů podpory a oprávněných žadatelů

Program podpory Typ žadatele	Start	Fin. Nástroje/ Jeremie	Progres	Záruka	Rozvoji	ICT a strategické sl.	ICT v podnicích	Ekenergie	Inovace	Potenciál	Spolupráce	Prosperita	Školící síťediska	Nemovosti	Poradenství	Marketing
Územní a samosprávný celek či jejich svazek												X	X			
Agentura CzechInvest											X	X		X	X	
Drobný podnikatel	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X			X	X	X	X
Malý podnik		X	X	X	X	X	X	X	X	X			X	X	X	X
Střední podnik		X	X	X	X	X	X	X	X	X			X	X	X	X
Velký podnik						X			X				X	X		
Seskupení MSP																X
Sdružení podnikatelů a podnikatelská seskupení													X			
Neziskové organizace													X			
Vzdělávací instituce mimo formální vzdělávání													X			
PO – budoucí provozovatel výstupů projektu v rámci programu Prosperita												X				
PO s činností v oblasti podpory inovací a zvýšení konkurenceschopnosti											X					
Veřejná výzkumná instituce									X							
VŠ a další instituce									X							
Fyzická osoba									X							

Zdroj: Dotační věstník č. 6, 2007, s.39

Prioritní osy, zprostředkující subjekty a výše alokace OPLZZ

Prioritní osa/Oblast podpory	Celková alokace (v mil. EUR)	Zprostředkující subjekty
1 Adaptabilita 1.1 Zvýšení adaptability zaměstnanců a konkurenceschopnosti podniků 1.2 Zvýšení adaptability zaměstnanců restrukturalizovaných podniků	618,1	kraje, MPO
2 Aktivní politika trhu práce 2.1 Posílení aktivních politik zaměstnanosti 2.2 Modernizace institucí a zavedení systému kvality služeb zaměstnanosti a jejich rozvoj	712,7	Sekce 4 SSZ, MPSV
3 Sociální integrace a rovné příležitosti 3.1 Podpora sociální integrace a sociálních služeb 3.2 Podpora sociální integrace příslušníků romských lokalit 3.3 Integrace sociálně vyloučených skupin na trhu práce 3.4 Rovné příležitosti žen a mužů na trhu práce a sladění rodinného a pracovního života	468,9	Odbor 22 a SSZ MPSV
4 Veřejná správa a veřejné služby 4.1 Posilování institucionální kapacity a efektivnosti státní správy 4.2 Posilování institucionální kapacity a efektivnosti samosprávních celků	229,5	MV
5 Mezinárodní spolupráce 5.1 Mezinárodní spolupráce	41,1	x
6 Technická pomoc	86,5	x

Zdroj: Dotační věstník č. 11, 2007, s. 26



Dotazník

1. S jakými problémy se na Vás malí a střední podnikatelé nejčastěji obrací?
<i>Zde prosím napište svoji odpověď</i>
2. Na co si podnikatelé nejčastěji stěžují, když chtějí získat podporu ze zdrojů EU?
<i>Zde prosím napište svoji odpověď</i>
3. Myslíte si, že aktuální programové období 2007 – 2013 odpovídá požadavkům malých a středních podnikatelů na podporu nebo by uvítali programy s jiným zaměřením?
<i>Zde prosím napište svoji odpověď</i>
4. Je podle Vás povědomí malých a středních podnikatelů o programech EU lepší než v předcházejícím období 2004 – 2006? Co by ho podle Vás mohlo ještě zvýšit?
<i>Zde prosím napište svoji odpověď</i>
5. Co by podle Vás zjednodušilo přístup malých a středních podnikatelů k prostředkům z EU?
<i>Zde prosím napište svoji odpověď</i>
<i>Zde je prostor pro Váš další komentář týkající se vztahu MSP k dotační politice EU.</i>

Vyplněný dotazník prosím odešlete zpět na adresu xknize@seznam.cz

Děkuji za Vaši spolupráci.

Struktura on-line formuláře InMP

		<p style="text-align: center;">Hospodářská komora ČR Informační místa pro podnikatele</p> <p style="text-align: center;">Freyova 27, 190 00 Praha 9 - Vysočany Tel: +420 296 646 046, Fax: +420 296 646 113 Mail: inmp@inmp.cz, www.komora.cz, inmp.komora.cz</p>			
Požadavek na poskytnutí informace z informačního systému InMP					
Název požadavku					
Informační místo	Přijímací informační místo				
	Pracovník informačního místa				
	Adresa				
	Telefon				
	Fax				
	E-mail				
Žadatel	Pobočka				
	Sídlo				
	Obchodní firma (název):				
	IČ				
	Ulice				
	Město				
	PSČ				
	Kontaktní osoba				
	Telefon				
	Mobil				
	Fax				
	E-mail				
Požadavek	Název požadavku				
	Popis požadavku				
	Kategorie požadavku				
	Stav požadavku				
	Založení požadavku				
Vyřízení požadavku	Popis řešení				
	Přílohy				
	Zdroje				
	Ukončeno				

Zdroj: Hospodářská komora ČR

Postup při podávání žádosti v aplikaci eAccount

1. Získání elektronického podpisu

- potřebujeme k němu čipovou kartu, USB token (zařízení pro bezpečné uchování soukromého klíče), Java Runtime Environment 1,6 (volně ke stažení), v případě České pošty používání disket, jinak standardní výbavu
- lze se jej opatřit u První certifikační autority a. s., České pošty s. p., Eidentity a. s.
- získání trvá několik dní

2. Vytvoření „Master“ účtu v aplikaci eAccount

- obsahuje základní informace o žadateli
- zakládá ho statutární zástupce společnosti nebo jím pověřená osoba
- statutární zástupce může delegovat práva v aplikaci eAccount dalším osobám
- každá oprávněná osoba má své uživatelské jméno, heslo a vymezený přístup
- statutární zástupce založení „Master“ účtu stvrzuje elektronickým podpisem a zároveň podepisuje podmínky jeho užívání

The screenshot shows the eAccount application interface. At the top, there is a navigation bar with three options: 'Přihlášení', 'Založení Master účtu', and 'Přihlášení certifikátem'. The 'Založení Master účtu' option is highlighted with a red circle and a red arrow pointing to it. Below the navigation bar, there is a main heading: 'Vážený uživateli, vítejte v aplikaci eAccount.' followed by a paragraph of text. To the right of the text, there is a box with the text: 'Pro žádost o založení Master účtu klikněte zde.' Below the text, there is a box with the text: 'Po potvrzení Vaší žádosti o založení Master účtu se můžete přihlásit zde.' At the bottom, there is a login form titled 'Přihlašovací okno pro eAccount' with fields for 'Přihlašovací jméno:' and 'Heslo:', and a 'Přihlásit' button. A red arrow points from the 'Přihlásit' button to the 'Přihlásit' button in the box above it.

3. Zadání uživatelů k „Master“ účtu a přidělení práv

4. Vytvoření Registrační žádosti

- obsahuje základní údaje o žadateli, které si přetáhne z „Master“ účtu
- obsahuje základní údaje o projektu (název, stručný popis, odhad celkových nákladů, požadovanou dotaci, předpokládané datum zahájení a ukončení projektu, hlavní předmět řešení projektu dle OKEČ)
- obsahuje adresu místa realizace



5. Získání doplňujících informací k projektu

6. Vytvoření Plné žádosti

- lhůta pro její podání se pohybuje od 1 do 10 měsíců od schválení Registrační žádosti
- obsahuje povinné přílohy (studie proveditelnosti/podnikatelský záměr dle programu, finanční realizovatelnost projektu, specifické přílohy dle jednotlivých programů)

Zdroj: <https://eaccount.czechinvest.org/WebForm/Uzivatel/Prihlaseni.aspx> [2008-03-29]

Statistika čerpání dotací a zvýhodněných úvěrů z programů OPMP - aktualizace k 25. 3. 2008



Ke dni 25. 3. 2008:

- byla přiznána dotace **1224 projektům*** v celkové hodnotě **8 083 203 300 Kč**
- byly uzavřeny úvěrové smlouvy u **1632 projektů** v celkové hodnotě **2 028 391 287 Kč**.

* Statistika přiznaných dotací zahrnuje pouze ty projekty, kterým již bylo vydáno Rozhodnutí o poskytnutí dotace.

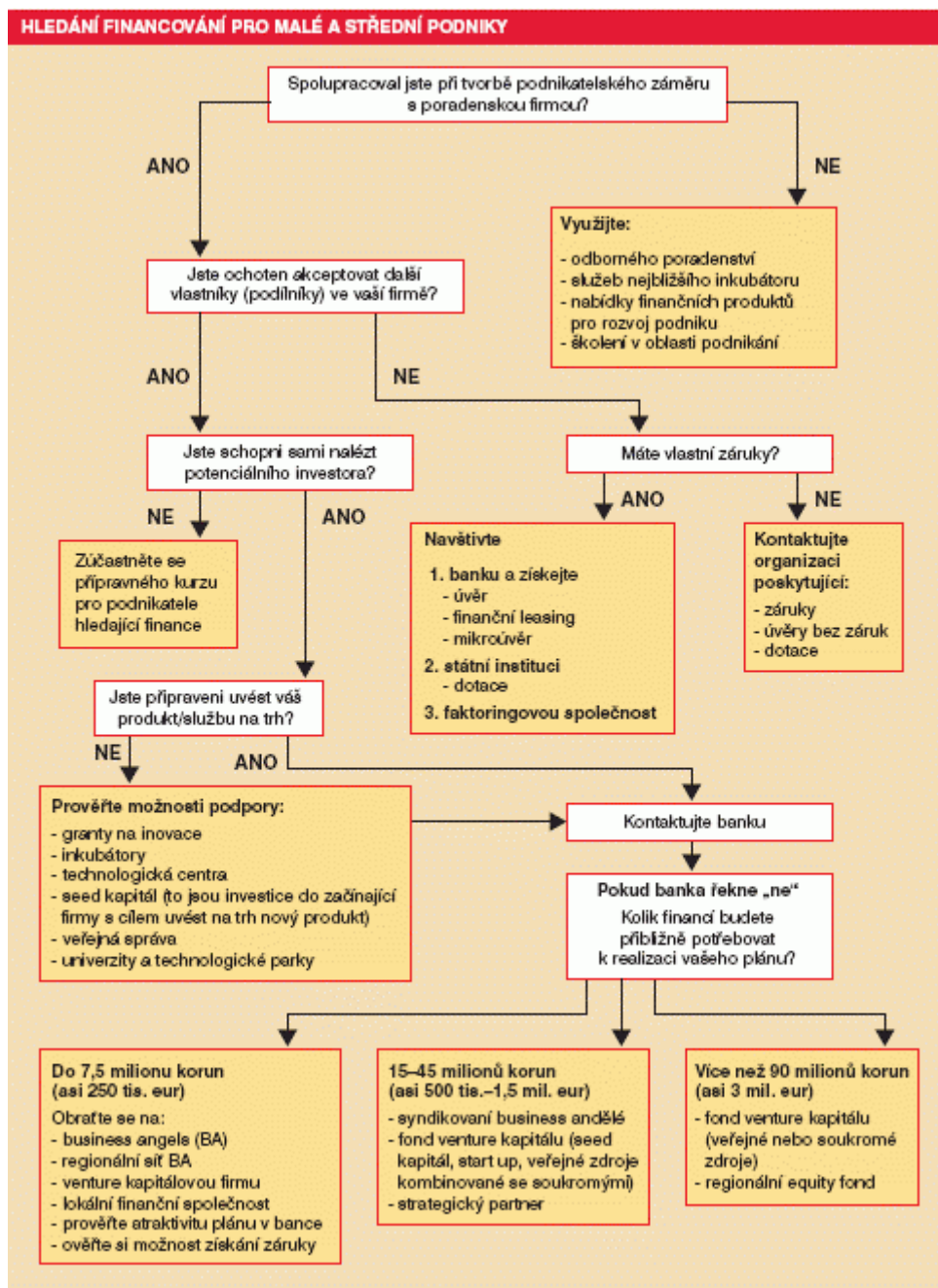
Souhrnná tabulka podaných žádostí a udělených dotací nebo úvěrů podle krajů a programů

kraj / program	Prosperita	Reality	Školící střediska	Klastry	Rozvoj	Marketing	Inovace	Úspory energie	Obnovitelné zdroje energie	Start	Kredit	Celkem
Jihočeský kraj	4 (1) - 3	6 (1) - 5	6 (4) - 2	12 (5) - 7	65 (47) - 18	18 (2) - 16	18 (15) - 3	4 (2) - 2	17 (2) - 7	66 (7) - 56	71 (17) - 54	287 (103) - 173
Jihomoravský kraj	20 (13) - 7	21 (13) - 8	15 (5) - 10	13 (5) - 8	104 (77) - 27	120 (21) - 98	55 (36) - 19	3 (0) - 3	13 (1) - 7	155 (9) - 127	152 (59) - 92	671 (239) - 406
Karlovarský kraj	0 (0) - 0	4 (2) - 2	1 (0) - 1	5 (1) - 4	18 (14) - 4	5 (0) - 5	10 (10) - 0	3 (0) - 3	5 (1) - 3	16 (1) - 15	39 (7) - 32	106 (36) - 69
Královéhradecký kraj	1 (0) - 1	16 (6) - 10	2 (0) - 2	5 (0) - 5	47 (34) - 13	47 (9) - 38	26 (16) - 10	6 (1) - 5	10 (1) - 6	68 (6) - 61	108 (39) - 69	336 (112) - 220
Liberecký kraj	0 (0) - 0	8 (5) - 3	3 (1) - 2	3 (0) - 3	31 (21) - 10	34 (8) - 26	10 (6) - 4	1 (0) - 1	7 (3) - 4	29 (4) - 24	34 (13) - 21	160 (61) - 98
Moravskoslezský kraj	9 (4) - 5	33 (14) - 19	20 (4) - 16	17 (5) - 12	67 (54) - 13	59 (8) - 51	29 (22) - 7	4 (3) - 1	9 (6) - 1	292 (39) - 244	168 (74) - 94	707 (233) - 463
Olomoucký kraj	4 (2) - 2	18 (9) - 9	9 (4) - 5	5 (3) - 2	60 (41) - 19	46 (10) - 36	24 (17) - 7	2 (1) - 1	16 (7) - 7	68 (5) - 58	72 (20) - 52	324 (119) - 198
Pardubický kraj	4 (2) - 2	16 (5) - 11	14 (2) - 12	8 (4) - 4	61 (42) - 19	76 (11) - 64	23 (14) - 9	7 (2) - 5	10 (2) - 7	30 (5) - 23	126 (58) - 68	375 (147) - 224
Plzeňský kraj	1 (0) - 1	56 (38) - 18	2 (1) - 1	1 (0) - 1	33 (24) - 9	20 (4) - 16	13 (10) - 3	2 (0) - 2	19 (5) - 5	39 (5) - 32	140 (28) - 112	326 (115) - 200
Středočeský kraj	11 (7) - 4	12 (5) - 7	11 (6) - 5	5 (3) - 2	93 (51) - 42	84 (22) - 62	61 (46) - 15	4 (1) - 3	22 (10) - 10	45 (3) - 41	107 (45) - 61	455 (199) - 252
Ústecký kraj	2 (1) - 1	8 (5) - 3	7 (2) - 5	4 (4) - 0	37 (31) - 6	25 (6) - 19	16 (9) - 7	2 (0) - 2	22 (4) - 6	78 (13) - 61	61 (23) - 38	262 (98) - 148
Vysočina	3 (3) - 0	9 (3) - 6	6 (0) - 6	3 (1) - 2	60 (44) - 16	41 (4) - 37	19 (14) - 5	5 (2) - 3	7 (0) - 3	65 (8) - 51	71 (21) - 50	289 (100) - 179
Zlínský kraj	11 (5) - 6	21 (11) - 10	10 (3) - 7	4 (0) - 4	71 (50) - 21	86 (19) - 67	27 (19) - 8	4 (0) - 4	8 (3) - 3	47 (2) - 40	84 (28) - 56	373 (140) - 226
Neurčeno	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0 (0) - 0	1 (1) - 0	1 (1) - 0
Celkem	70 (38) - 32	228 (117) - 111	106 (32) - 74	85 (31) - 54	747 (530) - 217	661 (124) - 535	331 (234) - 97	47 (12) - 35	165 (45) - 69	998 (107) - 833	1234 (433) - 799	4672(1703) - 2856

Pozn.: První číslo udává celkový počet podaných žádostí. V závorce je uveden počet zamítnutých a vyřazených žádostí (např. pro nesplnění formálních kritérií, odstoupení žadatele atd.). Poslední číslo udává počet přiznaných dotací a zvýhodněných úvěrů, ostatní projekty procházejí hodnocením. Údaje v tabulce jsou pravidelně aktualizovány.

Zdroj: http://isop.czechinvest.org/isop_opp/WebVystupy/stat_cerp_dotaci_z_OPPP.aspx [cit. 2008-03-25]

Postup při hledání vhodného zdroje financování



28

Zdroj: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/male-a-stredni-podnikani/cesta-k-penezum-pro-msp/1000503/38938/> [cit. 2008-04-18]

²⁸ Výraz **Business Angels** lze přeložit jako andělé nebo podnikatelští andělé. Jsou to movití jednotlivci, kteří v minulosti úspěšně podnikali a vytvořili si dostatečné finanční zázemí. Svůj kapitál pak dále využívají, aby investovali do myšlenek či podniků, které se jim zdají zajímavé (přitažlivé z pohledu výnosu, oblasti podnikání). Anděl se aktivně účastní na podnikání firmy, do které investoval. Přináší do ní svoje know-how a snaží se o to, aby společnost rostla a sílil její vliv na trhu. Andělé si většinou kupují menšinový podíl ve firmě. Anděl nepožaduje úroky, firmě tedy své prostředky nepůjčuje tak, jako to dělají banky. Své peníze zhodnotí až ve chvíli, když svůj podíl prodá a vystoupí z firmy.