

MORAVSKÁ VYSOKÁ ŠKOLA OLOMOUČ

Ústav ekonomie a podnikové ekonomiky

Schmidtová Martina

Venture kapitálové financování

Venture Capital Financing

Bakalářská práce

Vedoucí práce: Ing. Lucie MEIXNEROVÁ, Ph.D.

Olomouc 2016

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci vypracovala samostatně a použila jen uvedené informační zdroje.

V Olomouci dne

Vlastnoruční podpis

Poděkování

Děkuji Ing. Lucii Meixnerové, Ph.D. za odborné vedení bakalářské práce, za cenné rady, vstřícnost a za ochotu, kterou mi věnovala v průběhu zpracování.

Také děkuji studentům 2. ročníku MVŠO, kteří mi na základě zpracované seminární práce poskytli údaje pro praktickou část bakalářské práce.

Obsah

ÚVOD	5
1 DĚLENÍ PODNIKŮ	6
1.1 DEFINICE VENTURE KAPITÁLU	7
1.2 VZNIK A VÝVOJ FINANCOVÁNÍ	8
1.3 POSTUP PŘI PŘÍPRAVĚ A REALIZACI INVESTICE	9
1.4 DRUHY VENTURE KAPITÁLU	10
1.5 VÝHODY A NEVÝHODY FINANCOVÁNÍ VENTURE KAPITÁLEM	12
1.6 CZECH PRIVATE EQUITY AND VENTURE CAPITAL ASSOCIATION	13
2 METODOLOGIE	15
2.1 ZHODNOCENÍ DOTAZOVANÝCH FIREM	15
2.2 ROZDĚLENÍ FIREM	30
2.3 FINANČNÍ ANALÝZA PODNIKŮ	34
2.4 POTENCIÁL VENTURE KAPITÁLU	37
ZÁVĚR	39
ANOTACE	40
SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY	41
SEZNAM INTERNETOVÝCH ZDROJŮ	42
SEZNAMY	43
PŘÍLOHA Č. 1	44

Úvod

Zajištění vzniku, obnovy a rozvoje podniku vyžaduje zabezpečení potřebných finančních prostředků, které mohou mít různý charakter. Specifické postavení má ve zdrojích financování rizikový (venture) kapitál, který zahrnuje složku vlastního (navýšení základního kapitálu) a cizího kapitálu (dlouhodobý úvěr). Ale kolik lidí má povědomí o venture kapitálovém financování, kolik firem toto financování u nás, v České republice využívá? I když venture kapitál existuje v ČR už skoro 20 let, pořád toto financování není tak běžné, jako právě financování pomocí bankovních úvěrů. Myslím, že by se Česká republika měla v této oblasti stále více a více rozvíjet. Firmy by o tomto financování měly mít větší povědomí a využívat tento způsob financování, především firmy s krátkou historií.

Bakalářská práce popisuje venture kapitálové financování, jedná se o financování externí, vlastní, pro které je charakteristický přímý vstup do základního kapitálu podniku.¹ Bakalářská práce je rozdělena do dvou částí. Než se začnu věnovat hlavně samotné oblasti venture kapitálu a různým druhům, které u tohoto financování existují, tak se v první části bakalářské práce zaměřím na dělení podniků před rokem 2016 včetně nové kategorizace účetních jednotek od 1. 1. 2016. V praktické části jsou podniky rozděleny dle kategorizace před rokem 2016, jelikož firmy jsem hodnotila v roce 2015. Dále, teoretická část obsahuje historii venture kapitálu, v kterém roce venture kapitál vznikl a vývoj tohoto kapitálu. Další část bakalářské práce je postup, jak vlastně s venture kapitálem začít, jak vůbec dojít k tomuto financování. Poslední teoretická kapitola bude o jeho výhodách a nevýhodách. Praktická část bakalářské práce je analýza malých, středních a velkých podniků a financování prostřednictvím venture kapitálu.

Cílem bakalářské práce je vyhodnotit podniky a financování prostřednictvím venture kapitálu na základě dotazníků, které zpracovávali studenti druhého ročníku MVŠO v předmětu Podniková ekonomika 2. Dílčími cíli bylo rozdělit je na malé, střední a velké podniky, zjistit zda využily venture kapitál a porovnat výkonnost těchto podniků. Zjistit, jestli firmy venture kapitálu využily a pokud ne, tak napsat jaké možnosti mají současné podniky, aby využívaly venture kapitál.

¹ NÝVLTOVÁ, Romana a Mária Režňáková. Mezinárodní kapitálové trhy. Vydání 1. Praha: Grada Publishing, 2007, 224 stran. ISBN 978-80-247-1922-1

1 Dělení podniků

ČR i Evropská unie se snaží o podporu malých a středních podniků. Snaží se zlepšit růst podniků, podmínky, technologii a konkurenceschopnost.²

Malé a střední podniky tvoří významnou část ekonomiky. Je tomu tak proto, že jsou schopny rychle a efektivně reagovat na změny tržních podmínek a také jsou považovány za základ národní ekonomiky. Malé a střední podniky rychle přijímají volnou pracovní sílu, pokud splňují kvalifikační požadavky nebo mohou plnit úkol subdodavatelů. Co si myslím, že je velmi pozitivní, je to, že k datu 31. 12. 2014 se malé a střední podniky podílely na celkovém počtu aktivních podnikatelských subjektů z 99,84%.

Vždy když existují pozitiva musí být i negativa. To platí i u malých a středních podniků. Podniky řeší spoustu oblastí, které jsou problematické. Do takových oblastí patří zajištění finančních prostředků a jejich využívání. Finanční zdroje podnik řeší stále, ať už při vzniku podniku nebo při samotném průběhu.

Různé ekonomiky chápou malé a střední podnikání jinak, kvůli jejich národní souvislosti. Existují hlediska, která vymezují malé a střední podniky. Rozhoduje počet zaměstnanců, ekonomická nezávislost a roční obrat podniku.³

Definice malých a středních podniků do roku 2015 vypadala takto:

- **Mikropodnik** – je podnik, který zaměstnává méně než 10 zaměstnanců a roční obrat nepřesahuje 2 mil. EUR.
- **Malý podnik** – je podnik, který zaměstnává méně než 50 zaměstnanců, roční obrat nepřesahuje 7 mil. EUR nebo roční bilanční suma nepřesahuje 5 mil. EUR.
- **Střední podnik** – je podnik, který zaměstnává méně než 250 zaměstnanců, roční obrat nepřesahuje 40 mil. EUR nebo roční bilanční suma nepřesahuje 7 mil. EUR.⁴

Kritéria jednotlivých kategorií účetních jednotek od 1. 1. 2016:

- **Mikro účetní jednotka** – je subjekt, který k rozvahovému dni nepřekračuje aspoň dvě ze tří kritérií. Mikro účetní jednotka zaměstnává méně než 10 zaměstnanců. Roční obrat nepřesahuje částku 18 mil. Kč a aktiva podniku nepřesahují 9 mil. Kč.

² MULAČ, Petr a Věra Mulačová a kolektiv. Obchodní podnikání ve 21. století. Vydání 1. Praha: GRADA Publishing, 2013, 520 stran. ISBN 978-80-247-4780-4

³ SIKOROVÁ, Eva, Lucie Meixnerová, Petr Novák a Michal Menšík. 2015. Business, financial, accounting and legislative aspects of development of small and medium-sized enterprises in the Czech Republic. *Conference: International Scientific Conference Finance and Risk in Bratislava*.

⁴ ZAPLETALOVÁ, Šárka, Lucie Meixnerová, Michal Menšík, Vít Pászto a Eva Sikorová. Character of Entrepreneurial Subjects in Olomouc Region. *Economics Management Innovation*. 2015, 3: pp-pp. ISSN 1805-353X. Available at: <http://www.emijournal.cz/>

- **Malá účetní jednotka** – je subjekt, který k rozvahovému dni nepřekračuje aspoň dvě ze tří kritérií. Malá účetní jednotka zaměstnává méně než 50 zaměstnanců. Roční obrat nepřesahuje 200 mil. Kč a aktiva podniku nepřesahují 100 mil. Kč.
- **Střední účetní jednotka** – je subjekt, který k rozvahovému dni nepřekračuje aspoň dvě ze tří kritérií. Střední účetní jednotka zaměstnává méně než 250 zaměstnanců. Roční obrat nepřesahuje 500 mil. Kč a aktiva podniku nepřesahují 1 000 mil. Kč.
- **Velká účetní jednotka** – je subjekt, který k rozvahovému dni překračuje aspoň dvě ze tří kritérií. Velká účetní jednotka zaměstnává více než 250 zaměstnanců. Roční obrat přesahuje 500 mil. Kč a aktiva podniku přesahuje 1 000 mil. Kč.⁵

1.1 Definice venture kapitálu

V češtině tento kapitál nazýváme rizikovým a rozvojovým kapitálem. Přesný překlad pro anglické spojení „venture capital“ není, jelikož slovo „venture“ má několik významů, jako například hazard, dobrodružství, odvážný pokus nebo riskantní akce, investice. Záleží na kontextu, v jakém se slovo vyskytuje. K tomuto pojmu se nám nejvíce hodí právě ta riskantní investice, jelikož rizikovost tohoto kapitálu je mnohem vyšší, než je u kapitálových vkladů do podnikání běžné. Investice rizikového a rozvojového kapitálu jsou většinou financovány ze soukromých zdrojů a většinou spadají do podniků, které nejsou veřejně obchodovatelnými akciovými společnostmi. To platí samozřejmě v době kapitálového vstupu rizikového a rozvojového kapitálu do určitého podniku.

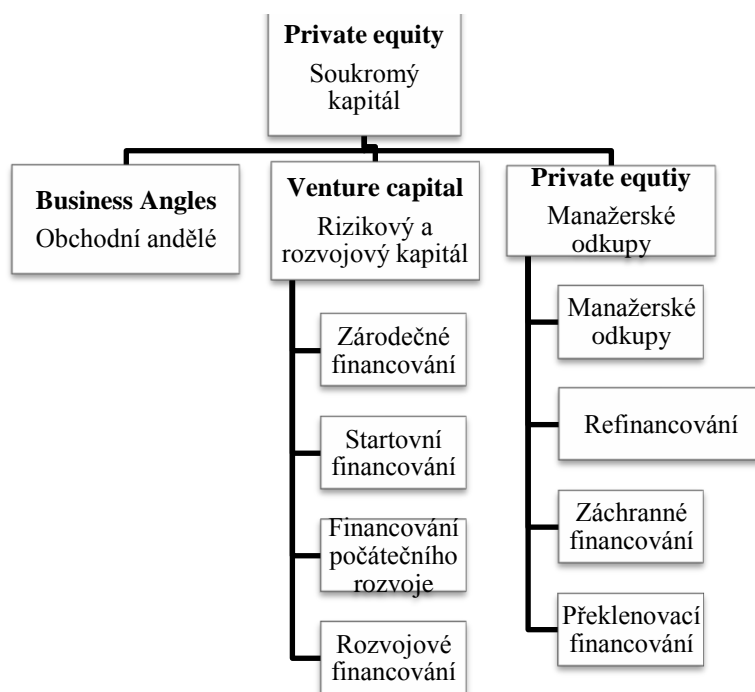
Rozlišujeme oficiální a neoficiální rizikový kapitál a to v zahraniční i původní české odborné literatuře. Tyto dva pojmy bychom měli umět rozlišovat. Pod oficiálním rizikovým a rozvojovým kapitálem si můžeme představit úředně registrované fondy, které prohlašují investice tohoto kapitálu jako svůj hlavní předmět podnikatelské činnosti. Protože je rizikový a rozvojový kapitál oficiální, dá se velmi dobře podrobovat různým ekonomickým analýzám, na jejichž základě můžeme určovat pozitivní přínosy tohoto speciálního finančního oboru pro rozvoj vyspělých ekonomik. Na druhé straně existuje neoficiální rizikový a rozvojový kapitál, který představuje investiční operace primárních investorů, které nejsou oficiálně registrovány jako investice rizikového a rozvojového kapitálu a které proto nelze také určit běžnými metodami jako u rizikového a rozvojového kapitálu. Tyto operace většinou provádějí bohaté

⁵ KATEGORIZACE ÚČETNÍCH JEDNOTEK OD 1. 1. 2016. *portal.pohoda.cz* [online]. 2012 [cit. 2016-03-02]. Dostupné z: <http://portal.pohoda.cz/dane-ucetnictvi-mzdy/ucetnictvi/kategorizace-ucetnich-jednotek-od-1-1-2016/>

fyzické osoby, buď jednotlivě, nebo v rámci neformálního sdružení těchto primárních investorů. V americké hantýrce se takovýmto investorům říká „obchodní andělé“.⁶

Venture kapitál lze považovat jako podřazený název pro „private equity“ (soukromý kapitál). Každá literatura, i když jí není moc, se k venture kapitálu vyjadřuje jinak a existuje mnoho definic.

Obrázek č. 1: Vztah soukromého, rizikového a rozvojového kapitálu



Zdroj: NÝVLTOVÁ, Romana a Mária Režňáková. Mezinárodní kapitálové trhy

1.2 Vznik a vývoj financování

Za místo, kde venture kapitál vznikl, se považují Spojené státy americké a financování touto formou existuje víc než 60 let. Uvádí se, že tento pojem se poprvé objevil před koncem druhé světové války, pojem „private equity“ má historii mnohem delší. Už ve 30. letech poskytovali soukromí investoři svoje bohatství a zkušenosti k rozvoji nových, začínajících firem. S postupem času začali řídit svoje investice, aby co nejvíce zvýšili výnosy a minimalizovali rizika a tak vznikly společnosti na podporu podnikání malých firem a na

⁶ MAREŠ, Stanislav. Zdroje financování podniku. Vydání 1. Praha: Vysoká škola finanční a správní, 2004, 108 stran. ISBN 80-86754-12-X

podporu rozvoje nových technologií. Microsoft, Hewlett-Packard, podle mě velmi známé a významné firmy, u nich byly investice venture kapitálu, když firmy vznikaly.

V Evropě se o venture kapitálovém financování hovořilo až začátkem 80. let. Jedny z prvních investic se konaly ve Velké Británii a v Holandsku. Vývoj tohoto kapitálu je vázán spíše manažerskými odkupy výnosných skupin velkých obchodních společností. Management takových skupin je chtěl převzít a řídit sám.

Náš evropský trh se prozatím nemůže s americkým trhem venture kapitálu absolutně srovnat. Evropský trh s tímto kapitálem je malý.⁷ Uvádí se, že kvůli historickému vývoji ekonomiky v ČR, je stav vývoje venture kapitálu pozadu.⁸

1.3 Postup při přípravě a realizaci investice

Když se společnost rozhodne využít venture kapitál, ať už pro rozvoj do dalších zemí nebo pro zvýšení produkce nebo pro cokoli jiného, co venture kapitál nabízí, musí znát určitý postup při přípravě a následné realizaci investice.

Venture kapitálové fondy zajímají určité aspekty, které by firma měla splňovat. Patří sem kvalita podnikatelského plánu, jasná vize dalšího rozvoje firmy. Manažerský tým, který má znalosti a přehled v daném odvětví. Je dobré, aby členové týmu měli praktické zkušenosti. Jde také o kvalitu nabízeného výrobku nebo služby. A nakonec, tyto venture kapitálové fondy zajímá potenciál na trhu, kam patří konkurence, zákazníci a tržní pozice podniku. Jde o to, aby společnost byla inovativní firmou s potenciálem růstu. Toto je pro tyto fondy nejdůležitější kritérium proto, aby investovaly do dané společnosti.

Samotný proces investice má několik kroků. Nejprve musí existovat nějaký podnikatelský plán, vize firmy. To znamená dokument, který představuje firmu. Její cíle, strategii, produkty, vizi. Dalším krokem je úvodní posouzení investičního záměru, kde se posuzuje budoucí potenciál investičního projektu. Třetím krokem je hloubková analýza firmy, která zahrnuje například finanční analýzu nebo třeba prověření stávajícího managementu. Čtvrtý krok je o vymezení podmínek vstupu investora. Zde se rozhoduje o výši investice, o podílu ve společnosti, o rozhodovací pravomoci. Dostáváme se k investiční smlouvě, pátý krok. Po smlouvě následuje kapitálový vstup do společnosti. To znamená, že se převedou peníze do vlastního kapitálu společnosti. Pokud jde o firmu, která nově vzniká, tak se vkládá podíl.

⁷ NÝVLTOVÁ, Romana a Mária Režňáková. Mezinárodní kapitálové trhy. Vydání 1. Praha: Grada Publishing, 2007, 224 stran. ISBN 978-80-247-1922-1

⁸ DVOŘÁK, Ivan a Pavel Procházka. Rizikový a rozvojový kapitál: venture capit. Vydání 1. Praha: Management Press, 1998, 169 stran. ISBN 80-85943-74-3

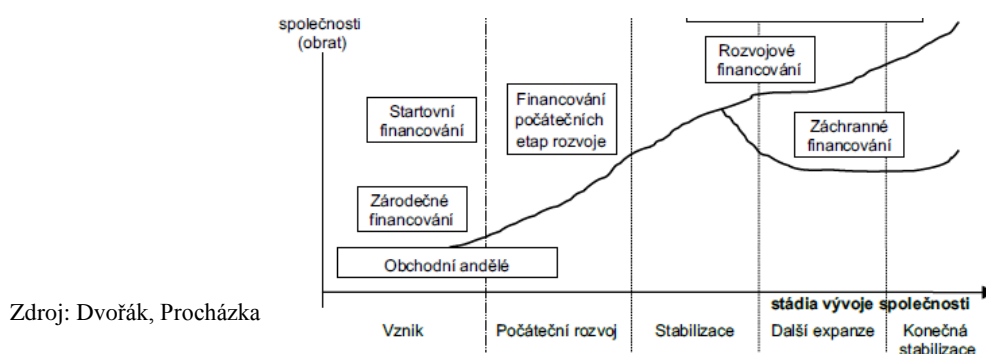
Předposlední bod se věnuje zhodnocení firmy, zda je úspěšná. Poslední krok exit, kdy investor vystoupí z firmy, buď prodejem jinému investorovi, nebo prodejem původnímu majiteli společnosti.⁹

1.4 Druhy venture kapitálu

Co je venture kapitál jsem objasnila v předchozí kapitole, ale to není vše, co se venture kapitálu týče. Existují různé typy tohoto financování. Ačkoliv se to tak může jevit, investor neposkytne společnosti pouze finanční prostředky. Daleko více jde o to, že se investor stane součástí firmy. Spolupodílí se na podnikatelském riziku a má stejná práva a také povinnosti jako vlastník firmy.

Existují rozmanité formy financování. Jde o to, do jaké fáze daný investor vstupuje. Zda firma teprve vzniká, zda je v počátečním rozvoji nebo je ve fázi stabilizace, další expanze nebo zda je společnost v konečné stabilizaci. Podle tohoto vývoje společnosti se dá určit typ financování venture kapitálem.¹⁰

Obrázek č. 2: Vliv stadia společnosti a její velikosti na typ financování venture kapitálem



Rozlišujeme typy venture kapitálu podle délky investičního období, množství investice, někdy i podle způsobu působení investora ve společnosti, do které investuje. Investor podstupuje určité riziko nebo očekává zhodnocený kapitál, i to jsou kritéria, podle kterých se dělí venture kapitál na jednotlivé typy.

Business Angeles jsou většinou fyzické osoby, které dříve zastávaly funkci významných manažerů, ale už aktivně nepracují. Mohou to být i poradci nebo konzultanti. Jedná se zpravidla o investice do společností, které jsou v počáteční fázi rozvoje. Investoři investují

⁹ Venture capital. *czechinvest.org* [online]. 1994-2016 [cit. 2016-03-02]. Dostupné z: <http://www.czechinvest.org/venture-kapital>

¹⁰ NÝVLTOVÁ, Romana a Mária Režňáková. Mezinárodní kapitálové trhy. Vydání 1. Praha: Grada Publishing, 2007, 224 stran. ISBN 978-80-247-1922-1

tam, kde tomu rozumějí a mohou poskytnout i poradenství podniku. Jsou to osoby, které mají k dispozici velký kapitál.

Zárodečný, předstartovní kapitál (seed capital) je nejrizikovějším kapitálem. U této investice se očekává zhodnocení ve výši 100 % a výše. Už když se řekne slovo předstartovní, znamená to, že jde o investice do podniků, které jsou teprve před vznikem, takže je to velmi brzké stádium podnikání. Jde o projekty výzkumu a vývoje. Příkladem takového projektu je třeba testování nového výrobku nebo vývoj prototypu nového výrobku. Tento typ je nejrizikovější, jak je již psáno na začátku, ale na druhou stranu se investují poměrně malé částky vzhledem k ostatním investicím. Doba investování u tohoto typu financování bývá 7 až 12 let.

Startovní financování (start-up capital) spadá také do těch druhů financování, které jsou velmi rizikové. Startovní financování je ta část, kdy už je produkt na světě a výsledky tržních průzkumů jsou volně k použití. Návratnost této investice je 5 až 10 let.

Financování počátečního rozvoje (early stage development capital) využíváme pro financování rozvoje podniků, které jsou malé, ale mají vysoký předpoklad růstu. Tyto investice stále spadají do vysoce rizikových investic. Investoři očekávají zhodnocení 30 %. Délka tohoto financování je v průměru 4 roky.

Rozvojové financování (development/expansit capital) představuje investice do podniku, který už má nějakou historii a nějakou dobu už funguje. Toto financování je dobré využít při rozšiřování výroby nebo rozšiřování společnosti do dalších zemí. Protože podnik má za sebou už nějakou historii, lze vývoj lépe předpovědět a tím pádem se nám snižuje riziko tohoto financování. Tento typ je asi nejrozšířenější. Doba investování je v průměru 3 roky a velikost investice je 20 až 80 mil. Kč. Investoři očekávají zhodnocení na úrovni 30 %.

Záchranné financování (rescue/turnaround capital). Jak již název napovídá, bude se jednat o záchranu, pomoc podniku. Může se stát, že se společnost dostane do vážných finančních potíží. Pokud ale společnost najde něco, co by pomohlo dostat podnik na trasu růstu, může podnik využít právě tohoto financování. Funguje to na principu manažerských odkupů. Má se za to, že nový management dostane společnost z krize a dá jí nový směr, další stoupání.

Náhradní financování (debt replacement capital) může firma využít tehdy, když má velmi vysoký podíl cizích zdrojů a je negativně zatížena úrokovými náklady. Co firmě pomůže, je to, že se nahradí cizí zdroje vlastním kapitálem, navýšením základního kapitálu. To zajistí právě toto financování.

Transakční financování společnosti využívají, když jsou ve stádiu stabilizace nebo dalšího rozvoje podniku. Ale tohoto financování lze využít i v případě, že podnik potřebuje opětovné nastartování. Je určené pro financování především vlastnických transakcí v podniku. V tomto financování jde o financování nové věci (akvizic), přebírání vlastnických podílů akcionářů, kteří nejsou aktivní, přebírání manažerských odkupů současným nebo budoucím managementem.

Pokud jde o odkupy současným managementem, jde o investice management „*buy-out*.” V případě, že se jedná o finanční transakci, která poskytne odkup podílu v podniku skupině externích manažerů, nazýváme ji management „*buy-in*”.¹¹

Existují i další typy transakčního financování, ale ty ve své praktické části neužívám a nemyslím si, že jsou tak důležité, jako ty dva předchozí typy, které jsem u transakčního financování uvedla.

1.5 Výhody a nevýhody financování venture kapitálem

U každé záležitosti, existují výhody i nevýhody. Výjimkou není ani venture kapitál. Venture kapitál je zajímavá příležitost a způsob financování, ale přináší i své negativa, to znamená své nevýhody.

Výhody

Tou největší výhodou tohoto financování je poskytnutí finančních prostředků k realizaci určitého podnikatelského záměru. Venture kapitál má určité fondy, které spojují nástroje investorů, mají vysoký kapitál, a proto mohou financovat i projekty, které mají vyšší míru rizika. Finanční prostředky se firmě poskytují účelově a použití kapitálu je přísně monitorované.

Vždy nejde pouze o peněžní prostředky, manažeři tohoto venture kapitálu se snaží poskytnout i nefinanční pomoc, formou poradenství. Pomáhají tak firmě se strategií, lidskými zdroji, dělat firmě dobré jméno. Tito manažeři mají mnoho zkušeností, které mohou předat dál společností, které tyto zkušenosti potřebují a pomohou jim k dosažení perfektních výsledků.

Když firma využije venture kapitálové financování, investor se stane jakoby spoluvlastníkem, chová se jako skutečný vlastník. Riziko podnikání, není pouze na vlastníkově firmy, ale právě i na investorovi venture kapitálu. Samozřejmě, že investor za

¹¹ NÝVLTOVÁ, Romana a Mária Režňáková. Mezinárodní kapitálové trhy. Vydání 1. Praha: Grada Publishing, 2007, 224 stran. ISBN 978-80-247-1922-1

podstoupení takového rizika požaduje odměnu. Požaduje odměny za poradenství svých manažerů, kteří jsou na pozicích řídicích orgánů společnosti. Společnost není zatížena žádnými dalšími poplatky, splátkami poskytnutého kapitálu, které by mohly ovlivnit cash flow podniku.

Výhoda, ke které se moc nepřihlíží, je vylepšení kapitálové struktury podniku a vytvoření předpokladů pro získání dalšího kapitálu formou úvěru. Když investor do podniku vloží finanční prostředky, navýší se základní kapitál společnosti. To znamená, že se dané společnosti zlepší ukazatel zadluženosti, popřípadě likvidity, které jsou jedním z vlivů při hodnocení bonity (kvality) klienta bankou. To zvyšuje pravděpodobnost pro získání dalších zdrojů financování pomocí bankovního úvěru.

Nevýhody

Po tomhle si můžeme říct, že venture kapitálové financování je skvělé a nic nám nebrání k tomu, abychom jej využili. Nicméně existují i nevýhody tohoto financování. Proces tohoto investování je zdoluhavý a finančně náročný, podnik musí stále fungovat a to i bez požadované kapitálové investice.

Jak bylo psáno již v předchozích řádcích, když do společnosti vstoupí investor, začne mít stejné povinnosti, ale i práva, tak jako vlastník. To znamená, že klesne vlastnický podíl původních majitelů společnosti, i když v průběhu investování se zvýší tržní hodnota. Dalším negativem je to, že se vlastníkově sníží rozhodovací pravomoc.

Investor musí být pravidelně informován o dění v podnikání, respektive o výsledcích podnikání. Informují ho manažeři nebo samotný vlastník společnosti, tím vlastník ztrácí veškerou samostatnost v rozhodování. Kvůli tomuto čekají vlastníka dodatečné výdaje. Vlastník musí upravit organizační strukturu společnosti, vytvořit nové komunikační sítě, uskutečnit nový informační systém a mnoho dalšího.¹²

1.6 Czech Private Equity and Venture Capital Association

V této části bych se ráda věnovala asociaci CVCA, neboli Czech Private Equity and Venture Capital Association.

CVCA, zkratka pro Czech Private Equity and Venture Capital Association. Asociace, která se věnuje zastupování zájmů společností, které působí v oblastech private equity a venture kapitálu v České republice. Tato asociace má členy, společnosti, které investují

¹² NÝVLTOVÁ, Romana a Mária Režňáková. Mezinárodní kapitálové trhy. Vydání 1. Praha: Grada Publishing, 2007, 224 stran. ISBN 978-80-247-1922-1

private equity a venture capital, jde o řádné členy. Má také společnosti, které poskytují poradenské služby v odvětví venture kapitálu a private equity.

Tato asociace má za cíl propagovat jev private equity a venture kapitál v České republice. CVCA se snaží o to, aby se v České republice zvýšilo povědomí a pozornost o příležitostech private equity a venture kapitálu. Dosáhnout toho chtějí stálým kontaktem s těmi, kdo poskytují investice a také s náležitými politickými, regulačními a mediálními subjekty. Prostředky, kterými se snaží zvýšit pozornost a povědomí jsou:

- poskytování informací o svých členech těm, kdo hledají soukromý kapitál
- prezentování názorů a zájmů svých členů při jednáních s vládou a ostatními orgány
- poskytování prostoru pro výměnu názorů mezi členy asociace
- působení jako zdroj vzdělávání a školení pro zaměstnance členských firem a další subjekty
- rozvoj a podpora profesionální praxe na vysoké úrovni

Mezi důležitou činnost CVCA patří spolupráce s partnery. Mezi partnery patří banky, poradenské společnosti, obchodní komory, asociace. Jsou to instituce a organizace, které společně se CVCA spolupracují při řešení problémů v oblasti private equity a venture kapitálu.

Asociace má v současnosti celkem 14 partnerů, mezi nimiž jsou i vysoké školy. Jejím partnerem je Fakulta podnikatelská, VUT v Brně a Fakulta mezinárodních vztahů, VŠE v Praze.¹³

¹³ Czech Private Equity and Venture capital Association. *cvca.cz* [online]. 2010 [cit. 2016-03-02]. Dostupné z: <http://www.cvca.cz/cs/o-nas/>

2 Metodologie

Praktická část se zabývá průzkumem 24 podniků v České republice a to malými, středními a velkými podniky. Vybrala jsem si metodu kvalitativní, kdy se pokouším analyzovat použití venture kapitálového financování, dále budu hodnotit firmy, jak na tom jsou s internacionalizací, tak i s managementem a samozřejmě v první řadě napíši základní údaje o firmě: rozdělení podniku: malý, střední, velký a popíši základní charakteristiku firem.

Na základě seminárních prací, které se týkají internacionalizací podnikatelských aktivit českých podniků roku 2014, jsem získala zpracované studenty druhého ročníku MVŠO v předmětu Podniková ekonomika 2, rok 2015/2016. Seminární práce jsou/byly zaměřeny především na internacionalizaci podniku, jedním z bodů byla i výzkumná otázka na venture kapitál, viz příloha č. 1. V příloze je dotazník, na který firmy odpovídaly, ale kvůli množství firem v bakalářské práci, nejsou přiloženy všechny vyplněné dotazníky, ale jsou dostupné u vedoucí bakalářské práce. Studenti o firmách, které si vybrali, čerpali informace z dostupných webových veřejných stránek a ze stránek www.justice.cz. Potřebné informace jsem vyhodnotila v rámci využití venture kapitálového financování. Data jsem zpracovala v Microsoft office, excelu a použila metody analýzy, komparace a dedukce. Tato data jsem použila pouze pro tuto bakalářskou práci v mém výzkumu a nebudu je dále nikde distribuovat. Pomohly mi pouze k zjištění základních informací, abych k jednotlivým firmám mohla uvést využití zavedení venture kapitálového financování.

Tímto zhodnocením různých firem bych chtěla poukázat na venture kapitálové financování, respektive na využití tohoto financování a na lepší prosazení na mezinárodním trhu, jelikož v ČR se tento způsob financování moc nepoužívá.

2.1 Zhodnocení dotazovaných firem

Firma STRUNAL

Jedná se o producenty strunných hudebních nástrojů, výrobní firmu. Firma byla založena v roce 2004. Téhož roku se uvádí i její vstup na mezinárodní trh. Jedná se o střední podnik, jehož počet zaměstnanců nepřesahuje 250. V současnosti firma působí v 52 zemích mimo ČR. Její 3 nejvýznamnější země současného působení jsou Kanada, Německo a Rusko. Podnik disponoval několika zdroji při rozhodování o zahájení mezinárodních aktivit. Byly to peníze, zahraniční kontakty, znalosti jednotlivých trhů, znalost zahraničního jazyka, koncepce jak rozvinout jednotlivé podnikání.

Jelikož je firma na trhu už od roku 2004, dobrým typem venture kapitálového financování by bylo rozvojové financování (development/expansion capital). Firma je již zaběhlá, takže nějaký počáteční typ není potřeba. Tímto rozvojovým financováním by firma mohla zvýšit svoji expanzi, rozšířit svoji výrobní kapacitu pro dané teritorium nebo budovat obchodní sítě v nových teritoriích. Rozšířit svoji působnost by společnost mohla právě díky venture kapitálu, díky investorovi, který by firmě poskytl potřebné peněžní prostředky pro rozvoj.

Otázkou je, zda by se našel investor pro tuto firmu, protože její tržby výrazně klesly. S růstem zisků a služeb firma není moc spokojená. Je zde ale možnost záchranného financování a to v případě, že se firma dostane právě do finančních potíží a nalezne nějaký růstový program, který nasměruje vývoj firmy na dráhu růstu. V tomto typu investice jde o management, který bude schopný firmu vyvést z krize.

Firma PETROF

Firma byla založena v roce 1994 a ve stejném roce vstoupila na mezinárodní trh. Jde o střední podnik do 250 zaměstnanců. Je to známá výrobní firma s hudebními nástroji. V současné době podnik působí v 60 zemích bez ČR. Jejími třemi nejvýznamnějšími zeměmi v současnosti jsou Čína, Japonsko a Rusko. Jako důvod vstupu na zahraniční trhy firma uvádí touhu po expanzi a snahu o zvýšení tržeb. Při rozhodování o zahájení mezinárodních aktivit firma disponovala určitými zdroji. Byly to peníze, znalosti jednotlivých trhů a zahraniční kontakty.

Firma funguje od roku 1994 a ve stejném roce se dostala na mezinárodní trh. Má za sebou určitou historii a tím pádem je firma méně riziková. Růst zisků a tržeb je vysoký, firma vyjádřila vysokou spokojenost. Kdyby firma využila venture financování, přesněji rozvojového financování, mohla by touto formou financovat pracovní kapitál, který je nevyhnutelný k rozšíření výroby.

Podle mého názoru by firma také mohla využít toho, že investoři venture kapitálu neposkytují pouze finanční zdroje, ale také může vzniknout partnerství mezi investorem a podnikatelem. Když se spojí venture kapitál a podnikatelský subjekt dojde ke spolupráci, k efektu, který může umožnit až nadprůměrné zhodnocení investovaného kapitálu.

Firma KULINA s.r.o.

Malá firma do 50 zaměstnanců, která byla založena v roce 2009. Firma se zabývá prodejem kuchyňských potřeb, to znamená, že provozuje obchodní činnost. Rok zahájení

prvních mezinárodních podnikatelských aktivit nebyl v práci uveden, ale aktivity jsou vykonávány. Jedná se pouze o naše sousedy, takže se firma v zahraničí moc neprosazuje. Důvody vstupu na trh byly kontakty na zahraničním trhu a dřívější import ze zahraničí. Zahájení mezinárodních aktivit bylo pouze výsledkem vzniku určité příležitosti.

S růstem tržeb, zisků a rentabilitou tržeb je firma velice spokojena, podle vypracovaného dotazníku. Při zahájení mezinárodních aktivit podnik disponoval speciálními znalostmi v konkrétních oblastech, zahraničními kontakty a znalostmi jednotlivých trhů. Docela mě překvapilo, že nedisponoval penězi, jedním z nejběžnějších zdrojů.

Myslím, že by stálo za úvahu venture kapitálové financování. Firma je funkční, tržby neklesají, jen se jedná o malý podnik do 50 zaměstnanců. Pro tento typ je možnost financování počátečního rozvoje (early stage development capital). Nevýhodou pro investory je, že takové investice jsou velmi rizikové, proto investoři očekávají určité zhodnocení. Délka tohoto investování je v průměru 4 roky.

Firma uvedla, že nedisponovala peněžními zdroji při zahájení mezinárodních aktivit. Jednou z největších výhod financování venture kapitálem je právě poskytnutí finančních prostředků k realizaci podnikatelského záměru. Firma by tak mohla rozšířit své mezinárodní podnikatelské aktivity. Také, když do podniku vstoupí rizikový kapitál, respektive při poskytnutí prostředků Venture kapitálu může firma získat další kapitál formou dluhového financování.

Firma ORION s.r.o.

Jde o střední podnik do 250 zaměstnanců, který se zabývá obchodní činností, prodejem kuchyňských potřeb. Firma byla založena v roce 1993. Na zahraniční trh chtěli vstoupit, aby zvýšili tržby a měli kontakty se zahraničním trhem. Mezinárodní aktivity vykonávají pouze na Slovensku a v Polsku. Zahájení mezinárodních aktivit bylo pouze výsledkem vzniku určité příležitosti. Podnik disponoval zdroji, jako jsou zahraniční kontakty, znalosti jednotlivých trhů, koncepcí jak realizovat jednotlivé podnikání.

Zde se jedná o stejný případ, jako u firmy Kulina s.r.o., jen s tím rozdílem, že tohle je podnik střední. Firma Kulina s.r.o. byla malým podnikem. Myslím, že využití venture kapitálového financování by bylo stejné jako u předchozí firmy. Růst tržeb a zisků je poměrně vysoký a firma je spokojená.

Firma TRUMF INTERNATIONAL s.r.o.

Firma TRUMF INTERNATIONAL byla založena roku 1996. Velikost podniku je střední do 250 zaměstnanců. Zabývá se výrobní a obchodní činností v oblasti potravinářství, konkrétně jde o výrobu koření a aromatických výrobků.

Na zahraniční trh vstoupili v roce 1998 a v současné době vykonávají mezinárodní podnikatelské aktivity v 6 zemích mimo ČR. Její nejvýznamnější je Rusko. Vstupem na mezinárodní trh si firma chtěla zvýšit tržby a mít kontakty na zahraničním trhu. Podnik disponoval několika zdroji, penězi, zahraničními kontakty a znalostmi jednotlivých trhů.

Firma provádí svoji mezinárodní aktivitu už dlouho, takže o nějakou inovativní firmu zde nejde. Mohla by ale díky venture kapitálu tuto svoji aktivitu zvýšit, respektive rozšířit do dalších zemí. U venture kapitálu nejde jen o peněžní výhodu, ale i o dobré jméno firmy, které by sloužilo k větší důvěryhodnosti podniku, získají si tak nové kontakty, know-how i třeba podporu v oblasti marketingu. U tohoto financování se také většinou ani nevyžaduje jištění aktivity dané společnosti.

Firma PIVOVAR ZUBR a.s.

Střední podnik do 250 zaměstnanců. Zabývá se výrobou piva a sladu. Firma byla založena v roce 1994 a první mezinárodní aktivitu podnikla téhož roku. V ČR jde o výrobu, v zahraničí spíše o obchodní činnost.

Z devatenácti zemí působení na zahraničním trhu, patří mezi nejvýznamnější Slovensko, Polsko a Maďarsko. Důvodů, které vedly firmu k vstupu na zahraniční trh, bylo několik. Touha po expanzi, snaha o zvýšení tržeb a geografická blízkost zahraničního trhu. Podnik při rozhodování o vstupu na zahraniční trh disponoval penězi, speciálními znalostmi v konkrétních oblastech, zahraničními kontakty a znalostí zahraničního jazyka.

Pivovar ZUBR má na tuzemském trhu velice vysoké tržby, ovšem menší podíl tržeb na trhu zahraničním. Myslím, že kdyby podnik využil venture kapitálového financování, tržby by vzrostly. Do podniku by vstoupil investor, který by se zapojil do strategického řízení, poskytl peněžní prostředky.

Díky této spolupráci vlastníka a investora by se podle mého názoru mohly výnosy na zahraničním trhu výrazně zvýšit.

Firma TATRA TRUCKS a.s.

Podle mého názoru velmi známá a už řadu let existující firma. Velký podnik nad 250 zaměstnanců, založen v roce 1945. Jedná se o výrobní firmu, konkrétně o výrobu těžkých nákladních vozidel.

Na zahraniční trh firma poprvé vstoupila roku 1959 a v současné době působí celkem v 10 zemích mimo ČR. Mezi její 3 nejvýznamnější země působení patří Rusko, Slovensko a Austrálie. Na zahraniční trh chtěla firma vstoupit kvůli touze po expanzi. Jako zdroj, kterým podnik disponoval při rozhodování o zahájení mezinárodní činnosti, uvedla firma speciální znalosti v konkrétních oblastech. Myslím, že kdyby v této době už u nás existovalo venture kapitálové financování, bylo by dobré ho využít. Ale podle přečteného dotazníku, který jsem měla k dispozici, jsem zjistila, že firma si v zahraničí vede výborně. Má vysoký podíl zahraničních tržeb až 80%. Podnik se hodně věnuje výrobě nových produktů pro zahraniční trh, aby uspokojil zákazníky tohoto trhu. Internacionalizaci, pocit mezinárodní sounáležitosti, firma vnímá jako druh inovace.

Když nějaká firma funguje a snaží se co nejvíce o mezinárodní aktivity, rostou tržby i celková rentabilita tržeb je vysoká, je venture kapitál nepotřebný, alespoň podle mého názoru. Myslím si ale, že takových firem je opravdu málo vzhledem k množství firem, které u nás existují. Zároveň ale podle vyjádření firmy, kdyby v té době, kdy podnik vznikal, existoval venture kapitál, určitě by ho firma použila a na mezinárodní trh by vstoupila mnohem dříve a tržby by vzrůstaly díky investorům rychleji.

Firma ZETOR TRACTORS a.s.

Podobně jako předchozí firma TATRA TRUCKS, existuje tento podnik také již řadu let. Byl založen roku 1946 a zabývá se výrobou kvalitních traktorů a jejich komponentů. Je to velký podnik nad 250 zaměstnanců.

Svou první mezinárodní aktivitu zahájili v roce 1960. V současné době působí v 7 zemích a mezi jeho nejvýznamnější země působení patří Polsko, Francie a Velká Británie. Proč vlastně podnik chtěl vstoupit na zahraniční trh? Jednak atraktivnost zahraničního trhu a touha po expanzi a důležitým důvodem byla rozhodně snaha o zvýšení tržeb. Podíl zahraničních tržeb na celkových tržbách za rok 2014 představoval 90 %, podle mě vysoké procento podílu. Na začátku firma vyráběla nové produkty, které byly nabízeny pouze zahraničnímu trhu. Zahraniční zisky podniku, celková rentabilita tržeb i růst tržeb jsou velmi vysoké, to znamená, že firmě se daří stejně jako firmě vyrábějící nákladní vozidla. Při rozhodování o vstupu na

zahraniční trh, provádění mezinárodní aktivity, podnik disponoval patenty a speciálními znalostmi v konkrétních oblastech.

Zde se jedná o stejný případ jako v předchozím podniku. V této době, kdy firma vznikla a kdy vstoupila na zahraniční trh, venture kapitál v ČR neexistoval. Nelze tedy hovořit o tom, jestli firma měla tohoto financování využít. Můžeme si ale představit, že by v té době venture kapitál existoval. Určitě by to pro firmu znamenalo obrovskou šanci a dřívější vstup na zahraniční trh a možná vyšší výnosy.

Při vzniku této firmy by se dal využít startovní druh venture financování, neboli strat-up capital. Firma měla jasný cíl, měla vyvinutý produkt, zabezpečení prodeje a také na jaký trh chce proniknout. Do firmy by vstoupil investor, který by poskytl peněžní prostředky a také by firmě pomohl rozvinout expanzi do mnoha dalších zemí.

Firma PSA TRADING s.r.o.

Firma založena v roce 2012, to znamená firma, která za sebou moc historie mít nebude. Téhož roku vstoupila i na zahraniční trh. Ze seminární práce jsem zjistila, že je to malá firma, pouze do 50 zaměstnanců. Já osobně firmu ani neznám a nic mi neříká. Jedná se o obchodní společnost, která se zabývá nákupem nových automobilů značek VW, Seat, Škoda, Audi a dále prodává tyto automobily do zahraničí.

V současné době podnik působí v Německu. Na zahraniční trh chtěla firma vstoupit, aby zvýšila tržby, získala kontakty v zahraničí, získala konkurenční výhodu a také kvůli touze po rozšíření, expanzi. Jako asi každá firma i tato při rozhodování o zahájení mezinárodních aktivit disponovala nejběžnějším zdrojem a to penězi a znalostí zahraničního jazyka. I když jde o poměrně mladou firmu, se svým růstem tržeb a celkovou rentabilitou tržeb je firma velice spokojena, míru spokojenosti s těmito veličinami označila za vysokou.

Firma je inovativní, řekla bych s dobrou strategií, uvedla vysoký růst tržeb. Myslím si, že pro tuto firmu by byl venture kapitál ideální. Podle mého názoru by firma investora sehnala velmi rychle a ten by firmě následně pomohl s rozšířením do dalších zemí, protože firma uvedla mezinárodní aktivitu pouze v Německu.

Venture kapitál je především pro malé a střední podniky. Myslím, že pro tuhle firmu je velmi obtížné sehnat zdroje ke svému rozvoji, mají malé šance, co se týče poskytnutí úvěrů od bank.

Firma AUTOCENTRUM OLOMOUC

Je podobná firmě PSA TRADING, poměrně mladá firma založena roku 2006 zabývající se prodejem a servisem nových, ale i ojetých vozů značek VW a Seat. Malá firma do 50 zaměstnanců, řekla bych, že známá asi jen v městě Olomouc.

Své mezinárodní aktivity stejně jako předchozí firma provádí pouze v Německu. Dá se říct, že na zahraniční trh firma vstupuje až nyní, v letošním roce, to znamená, že asi 10 let trvalo, než firma na zahraniční trh vstoupila. Důvody, které firma uvádí, proč vstoupila na zahraniční trh, byla touha po expanzi, kontakty na zahraničním trhu, snaha o zvýšení tržeb a výrazná konkurenční výhoda. Podle informací, které jsem měla k dispozici, jsem zjistila, že firma má vysoký růst tržeb a její podnikatelské aktivity v zahraničí jsou úspěšné. Podle mě je škoda, že firma vstoupila na zahraniční trh tak pozdě, důvody mi známy nejsou, takže nevím, proč tomu tak je.

Jelikož je na tom společnost podobně jako PSA TRADING, venture kapitál by jí určitě pomohl právě v expanzi, protože jako malá firma to rozhodně nemá jednoduché se zajišťováním finančních zdrojů, které jsou k rozšíření potřeba.

Firma ETA a.s.

Společnost byla založena v roce 1943, jedná se o střední firmu do 250 zaměstnanců. Firma ETA je nám všem asi známá, protože je to výrobce elektrospotřebičů. Firma se tedy zabývá výrobní a obchodní činností.

Na zahraniční trh vstoupila až roku 1997 a v současné době působí asi ve 25 až 30 zemích. Mezi nejvýznamnější země současnosti patří Polsko, Řecko a Albánie. Touha po expanzi, snaha o zvýšení tržeb, geografická blízkost zahraničního trhu, možnost získat know-how nebo nové technologie, nižší produkční náklady. To vše vedlo společnost k tomu, aby vstoupila na zahraniční trhy. Po rozjezdu samotného podnikání se společnost rozhodla vykonávat mezinárodní aktivitu. Vzniklo to díky určité příležitosti. Podnik disponoval speciálními znalostmi v konkrétních oblastech a zahraničními kontakty. S růstem zisků a tržeb je firma spokojená na vysoké úrovni a také získání znalostí a zkušeností je díky mezinárodním aktivitám velkým přínosem pro společnost.

Zde by se dalo poukázat na to, že i bez venture kapitálu lze dosáhnout perfektních výsledků. Firma vznikla v roce 1943, to znamená, že o venture kapitálu nemohla ještě vůbec tušit, neexistoval. Přesto se firma dostala na zahraniční trh, působí až ve třiceti zemích, a vydělává dost peněz. Bylo to sice až za 27 let, ale v té době je to docela pochopitelné.

Kdyby firma vznikala nyní nebo existovala rok nebo dva, tak by byl pro ni venture kapitál velkým pomocníkem v oblasti rozšíření a zajištění potřebných prostředků. Firma by se dostala do zahraničí mnohem dříve díky venture kapitálu.

Firma MORA MORAVIA s.r.o.

Založena roku 1825 a zabývá se výrobou domácích spotřebičů a varné techniky. Firma má nad 250 zaměstnanců, z toho vyplývá, že je to velká firma. Stejně jako ETA je tato společnost pro nás velmi známá, jelikož je to největší výrobce sporáků a vestavěných spotřebičů v ČR.

Svoji první mezinárodní aktivitu uskutečnila roku 1996 a v současnosti působí celkem v deseti zemích kromě ČR. Důvody, proč firma vstoupila na zahraniční trh, bylo několik. Tím hlavním důvodem byl dřívější import ze zahraničí a kontakty na zahraničním trhu. Snaha o zvýšení tržeb a taky atraktivnost zahraničního trhu hrála v tomto roli. Tržby a zisky firmě stále rostou. Zahájení mezinárodních aktivit bylo výsledkem vzniku určité příležitosti. Zajímavé, že podnik při rozhodování o zahájení mezinárodních aktivit nedisponoval penězi, jen speciálními znalostmi v konkrétních oblastech a zahraničními kontakty.

Zde psát o venture kapitálu by bylo podobné, řekla bych totožné s tím, co jsem psala u firmy ETA. Společnost MORA MORAVIA je na trhu mnoho let, venture kapitál v té době nebyl a jde o velkou firmu, která by s bankami a půjčováním peněz neměla mít takový problém jako střední a hlavně malé podniky, pro které je především venture kapitálové financování.

Firma TREBOPLAST s.r.o.

Tato výrobní společnost vznikla v roce 2004. Zabývají se výrobou a zpracováním plastů, zaměřují se na výrobu plastových výrobků pro automobilový průmysl. Firma je středním podnikem do 250 zaměstnanců.

První mezinárodní aktivitu provedla v roce 2005 a v současné době působí celkem v jedenácti zemích, z nichž tři nejvýznamnější jsou Španělsko, Polsko a Slovensko. Na zahraniční trh vstoupili kvůli dřívějšímu zájmu zakladatele a k rozhodnutí došlo už při myšlence založení podniku. Míra spokojenosti s rentabilitou tržeb a s růstem zisků je neutrální. Firma uvedla podíl zahraničních tržeb na celkových tržbách 85 %. To znamená, že zisky nejsou vysoké, ale ani neklesají. Podnik při rozhodování o zahájení mezinárodních aktivit disponoval penězi, speciálními znalostmi v konkrétních oblastech, zahraničními kontakty a znalostí zahraničního jazyka.

Zde už můžeme navázat na to, jak by firma mohla více prosperovat a rozšířit se pomocí venture kapitálu. Venture kapitál je pro inovativní společnosti s krátkou historií. Dvanáct let je poměrně dlouhá doba existence na trhu a o venture kapitál se firma měla zajímat dříve. Z dotazníku je poznat, že si firma vede dobře, působí v jedenácti zemích, zisky neklesají, ale ani nestoupají. Při zahájení mezinárodních aktivit podnik disponoval penězi, při využití venture kapitálu mohli najít investora, který by firmě peněžní prostředky zajistil, a oni mohli své peníze použít například na rozšíření výroby a třeba i na rozšíření služeb. Rozhodně by firmě díky rozvojovému financování vzrostly výnosy.

Firma ERREKA-PLAST s.r.o.

Společnost se zabývá výrobou plastových výrobků a také zprostředkovává velkoobchod. Funguje od roku 2006 a oproti firmě TREBOPLAST je to malý podnik do 50 zaměstnanců. V současné době je tato společnost velmi úspěšná a byl zaznamenán meziroční nárůst obratu.

Na zahraniční trh firma vstoupila roku 2007 a asi hlavním důvodem byla snaha o zvýšení tržeb, kontakty na zahraničním trhu a také atraktivnost zahraničního trhu. V současnosti firma působí v deseti zemích, z nichž nejvýznamnějšími jsou Polsko, Slovensko a Španělsko. Že podnik vstoupí na zahraniční trh, se rozhodlo už při myšlence založení podniku. Při rozhodování o mezinárodní aktivitě společnost disponovala penězi, speciálními znalostmi v konkrétních oblastech, zahraničními kontakty a znalostí zahraničního jazyka. Jak jsem již psala v předchozím odstavci, v současné době firma vzrůstá rentabilitou i růstem tržeb. Podíl zahraničních tržeb na celkových tržbách je 92 %, vysoký.

U této společnosti by za neúspěchy na zahraničním trhu mohly asi dva faktory, nedostatek finančních prostředků a také nedostatek vhodných zahraničních kontaktů. Firma prosperuje, má podle mého názoru vynikající předpoklady k úspěchu. Je proto velká škoda, že společnost nevyužila rozvojového kapitálu. Od investora mohla získat potřebné finanční prostředky, ať už k rozvoji služeb nebo k rozvoji velkoobchodů do dalších zemí. Investor by se postaral i o zahraniční kontakty. Díky tomuto venture kapitálu by mohla společnost vzrůst mnohem více než doposud.

Firma ATMOS

Rodinná firma s dlouholetou historií, existuje od roku 1935, dříve byl její název DOKOGEN a společnost vyráběla zplynovací pohonné jednotky pro auta a lodě. V roce 1945 začala s výrobou kompresorů ATMOS, které vyvážela do celého světa. Ve vedení byli

a jsou po celou dobu existování společnosti pouze rodinní příslušníci, celkem má firma asi 113 zaměstnanců včetně rodinných příslušníků. Jde tedy o střední podnik zaměřený především na výrobu, ale i prodej.

V současné době je společnost ATMOS jeden z největších evropských výrobců kotlů na tuhá paliva. Firma víc než 80 % své produkce exportuje do zahraničí. Působí v sedmnácti zemích a mezi tři nejvýznamnější patří Německo, Itálie a Rusko. Na zahraniční trh firma chtěla vstoupit už od začátku svého působení. Vedla ji k tomu touha po expanzi, snaha zvýšit tržby, kontakty na zahraničním trhu a geografická blízkost zahraničního trhu. Podíl zahraničních tržeb na celkových tržbách představuje 80 % zisků v sedmnácti zemích. Podnik disponoval penězi, speciálními znalostmi v konkrétních oblastech, patenty a zahraničními kontakty. V současné době firma velmi prosperuje.

Firma by se do budoucna ráda ještě více rozšiřovala na zahraničním trhu, ale zvýšit kapacitu výroby je v tomto odvětví velmi náročné, především z hlediska finančních prostředků. Zde by jednoznačně využití venture kapitálového financování bylo velmi přínosné. Samozřejmě roku 1935 venture kapitál neexistoval, ale teď, když už existuje, si na této společnosti můžeme ukázat výhody tohoto financování. Takováto prosperující firma, která má patentované postupy na výrobu kotlů, to znamená, že konkurenční výhoda je obrovská, by neměla problém sehnat investora, který by poskytl potřebné finanční prostředky na rozvoj této společnosti do dalších zemí a tím pádem by firma prosperovala mnohem více než doposud.

Firma THERMONA s.r.o.

Podnik založen v roce 1990, velikostí odpovídá střednímu podniku do 250 zaměstnanců. Společnost je výrobcem plynových a elektrických kotlů. V současnosti je firma velmi úspěšná. V posledních dvou sledovaných období se obrat firmy nesnížil, ale ani nezvýšil.

Svoji první mezinárodní aktivitu firma provedla v roce 1996 a v současné době působí celkem ve 21 zemích. Nejvýznamnějšími z nich jsou Rusko, Čína a Polsko. Více než 60 % produkce firma exportuje do zahraničí. Na zahraniční trh firma vstoupila, aby zvýšila své tržby a také ji k tomu vedla touha po expanzi. Podíl zahraničních tržeb na celkových tržbách je 70 % a růst zisků a tržeb firma hodnotí na velmi vysoké úrovni. Firma při vstupu na zahraniční trh disponovala penězi, speciálními znalostmi v konkrétních oblastech a koncepcí jak rozvinout jednotlivé podnikání. To, že firma bude chtít zahájit mezinárodní aktivitu, se rozhodlo až po rozjezdu tohoto samotného podnikání. Jelikož firma působí v zemích jako je

například Čína, tak právě kvůli této velké geografické vzdálenosti mezi tuzemským a zahraničním trhem může tento faktor ohrozit tuto zahraniční aktivitu.

Firma prosperuje, ale ohrožují ji rizika, která mohou vést k negativnímu dopadu na firmu. Ať už je ohrožujícím faktorem nedostatek kapitálu nebo velká vzdálenost mezi tuzemským a zahraničním trhem. Při využití venture kapitálu by firma rozhodně snížila riziko, které se týká právě finančních prostředků. Při využití tohoto kapitálu by společnost získala potřebné finanční prostředky k realizaci podnikatelského záměru, v tomto případě k rozvoji produktů. Při poskytnutí finančních prostředků se firmě zlepší kapitálová struktura. Zvýší se základní kapitál společnosti, tím pádem se zlepší ukazatelé zadluženosti a firma má tak větší šanci získat další finanční prostředky formou bankovního úvěru.

Firma KOFOLA a.s.

Založena roku 2006 v Krnově. Společnost se zabývá výrobou nealkoholických nápojů a zároveň je zprostředkovatelem velkoobchodu. Jedná se o velký podnik nad 250 zaměstnanců. V současnosti je firma velice úspěšná a i její zahraniční aktivity mají úspěch.

Na mezinárodní trh vstoupila ve stejném roce, jako byla založena. V současné době působí v pěti zemích, nejvýznamnější je Polsko, Maďarsko a Slovensko. Na zahraniční trh společnost vstoupila, aby zvýšila svoje tržby a také proto, že je geograficky blízko zahraničnímu trhu. Rentabilita a růst tržeb je vysoká. O zahájení mezinárodních aktivit se rozhodlo při vzniku určité události, vstup na zahraniční trh nastal po rozjezdu samotného podnikání. Při vstupu na zahraniční trh podnik disponoval zdroji, jako jsou peníze, speciální znalosti v konkrétních oblastech a koncepcí jak realizovat jednotlivé podnikání.

Kofola a.s. je velkým podnikem. O venture kapitálu uvažujeme většinou, když jsme malý nebo střední podnik. Velký podnik nad 250 zaměstnanců nemá takový problém s žádáním o úvěr jako malé nebo střední začínající podniky. Kofola existuje několik desítek let, rozhodně se tedy nejedná o inovativní firmu. Firma Kofola by z hlediska venture financování, mohla rozšířit svoji produkci do dalších zemí za pomoci investorů, kteří by vnesli do společnosti finanční prostředky právě k rozvoji produkce, ale zajistili by i například rozvoj marketingové strategie, která by vedla k udržení konkurenční výhody. Výrobou nealkoholických nápojů se nezabývá pouze společnost Kofola v Krnově.

Firma ONDRÁŠOVKA a.s.

Společnost, která na trhu působí od roku 1780. Jedná se opět o výrobce nealkoholických nápojů, tak jak je tomu u společnosti Kofola. Kromě toho firma byla dříve i výrobcem kávy a pečiva. Tuto činnost ale přebrala společnost MOKATE a firmě Ondrášovka a.s. se výroba zúžila. Hlavním produktem této společnosti jsou tedy přírodní minerální vody a aromatizované minerální vody. V současné době je tato minerální voda dodávána do všech největších řetězců. Firma Ondrášovka a.s. byla založena roku 1913.

Svoji první mezinárodní aktivitu provedla v roce 1990 a dnes působí ve dvou zemích. Jednou z nich je náš sousední stát Slovensko a druhou zemí, ve které společnost působí od roku 2014 je Čína. Na trh společnost vstoupila kvůli atraktivnosti zahraničního trhu a také kvůli kontaktům na zahraničním trhu. O tom, že společnost vstoupí na mezinárodní trh, se rozhodlo až po samotném rozjezdu podnikání. Při rozhodování o mezinárodní aktivitě podnik disponoval jen jedním zdrojem a to penězi.

Za neúspěch v konání mezinárodních aktivit by mohly nedostatečné zkušenosti v realizaci mezinárodních aktivit, jelikož firma exportuje své výrobky pouze na slovenský trh a nově od roku 2014 začala exportovat výrobky do Číny. Společnost Ondrášovka se zaměřuje pouze na minerální vody, které nejsou až tak moc ničím výjimečné oproti Kofole, která má svoji unikátnost. Ačkoliv společnost Ondrášovka má svoji tzv. "léčivou vodu" Šaratici. Společnosti by prospělo, za pomoci investora, rozvíjet svoji strategii marketingu, aby právě firma získala nějakou tu konkurenční výhodu. Také by mohla rozvinout svůj export do dalších zemí, i s tímto by venture kapitálové financování pomohlo, díky investorům.

Firma MICOS spol, s.r.o.

Společnost založena v roce 1990. Jejich činností je poskytování výpočetní a telekomunikační techniky a softwarových služeb. Je středním podnikem do 250 zaměstnanců. V současnosti se firmě daří, během několika let působení firma velice rychle vzrostla.

Svou první mezinárodní aktivitu zahájila v roce 2000 a v současné době působí celkem ve 42 zemích, z nichž třemi nejvýznamnějšími jsou Slovensko, Německo a Lotyšsko. Důvodů, proč společnost vstoupila na zahraniční trh, bylo několik. Mezi hlavními byla snaha o zvýšení tržeb a touha po expanzi. K rozhodnutí, že firma vstoupí na zahraniční trh, došlo až po rozjezdu samotného podnikání. Při rozhodování o zahájení mezinárodních aktivit podnik disponoval penězi, speciálními znalostmi v konkrétních oblastech, zahraničními kontakty

a znalostí zahraničního jazyka. Podíl zahraničních tržeb na celkových tržbách představuje 60 %.

Firmě by pomohlo venture kapitálové financování hned z několika důvodů. Společnost musela opustit ruský a ukrajinský trh. Důvodem byly vysoké náklady spojené s operacemi v těchto zemích a také nedostatek vhodných zahraničních kontaktů. Tyto náklady a vhodné zahraniční kontakty mohli zajistit právě investoři venture kapitálu. Dále firma nemá žádné zahraniční zaměstnance ani vlastníky, myslím, že to je pro ni velké mínus a proto také její podíl zahraničních tržeb na celkových tržbách je pouze 60 %. Je to způsobeno i tím, že se firma věnuje pouze přímému exportu, žádnou jinou metodu vstupu na zahraniční trh firma nevyužívá. Za to mohou právě možná nedostatečné finanční prostředky. Podle mého názoru je velkou chybou firmy i to, že pověřila řízením zahraničních aktivit pracovníka, který neměl s vykonávanou činností doposud zkušenosti. Firma je prosperující a myslím, že má velký potenciál k vyššímu podílu tržeb na zahraničním trhu. Potřebovala by pomoci s tou strategií firmy, pomohlo by možná více znalostí v oblasti zahraničního trhu. Venture kapitál by byl pro tuto firmu ideálním řešením.

Firma OPTOKON a.s.

Společnost je středním podnikem, založeným v roce 1991. Podnik je výrobcem i dodavatelem aktivních i pasivních prvků pro vláknovou optiku a specializuje se na výstavbu měření optických datových sítí. V současné době je firma prosperující. Velkým plus firmy je, že získala licence díky spojením se s USA.

Na zahraniční trh společnost vstoupila roku 2001 a dnes působí ve 20 zemích. Nejvýznamnější je Japonsko, Izrael a USA. Atraktivnost zahraničního trhu, touha po expanzi, snaha o zvýšení tržeb, kontakty na zahraničním trhu, kulturní blízkost zahraničního trhu tuzemskému trhu, možnost získat know-how nebo nové technologie a výrazná konkurenční výhoda, to vše byly důvody, které společnost vedly k prvnímu vstupu na zahraniční trhy. Po rozjezdu samotného podnikání se podnik rozhodl podniknout mezinárodní aktivity. Při tomto rozhodování podnik disponoval penězi, speciálními znalostmi v konkrétních oblastech, zahraničními kontakty, znalostmi jednotlivých trhů a znalostí zahraničního jazyka. Podíl zahraničních tržeb na celkových tržbách představuje 80 %.

Společnost má jednoho zahraničního vlastníka a několik zahraničních zaměstnanců, což je pro firmu velkým přínosem, hlavně tedy pro mezinárodní aktivity. Firma umí svými zahraničními aktivitami dobře růst v oblasti zisků. Jediné v čem by firmě mohl pomoci

venture kapitál je v rozšíření do dalších zemí, pomocí finančních prostředků. Také se možná více zaměřit na marketingovou strategii, která vede k udržení si konkurenční výhody.

Firma METROSTAV a.s.

Je to univerzální stavební společnost, velký podnik nad 250 zaměstnanců. Společnost je založena od roku 1990. Společnost je technicky vyspělá a usiluje o zlepšování schopností v oblasti stavební výroby.

Svoji první mezinárodní aktivitu firma provedla v roce 1998 a v současnosti působí v 8 zemích. Třemi nejvýznamnějšími jsou Slovensko, Norsko a Island. Na zahraniční trh firma vstoupila kvůli touze po expanzi, snaže zvýšit tržby a kvůli výrazné konkurenční výhodě.

O tom, že podnik zahájí mezinárodní aktivity, se rozhodlo až po samotném rozjezdu podnikání a podnik disponoval penězi a koncepcí jak realizovat (rozvinout) jednotlivé podnikání. Růst zisků a tržeb je u společnosti označen velkou mírou spokojenosti.

Tato společnost asi s finančními prostředky až takový problém mít nebude. Je to velký podnik, s bankami nemají problémy, jako malé a střední podniky s krátkou historií. Firmě jde především o odborný rozvoj personálu, rozvíjení firemní kultury a hlavně o budování dobrého jména firmy. Myslím si, že venture kapitál pro tuto firmu ani není potřeba. Nejen proto, že se jedná o velký podnik, stavební prosperující firmu, ale i jejich strategický marketing je na dobré úrovni. Firma chce hlavně dosáhnout významného tržního postavení na úrovni regionu v jednotlivých krajích. Z dotazníku bylo poznat, že firma ví, jak je internacionalizace důležitá a chce se hodně rozšířit v zahraničí.

Firma EUROVIA a.s.

Významná stavební firma v České republice založena roku 1998. Firma zaměstnává více než 250 zaměstnanců, to znamená, že se jedná o velký podnik. Od roku 2006 je jejím vlastníkem francouzská společnost EUROVIA, která působí v 18 zemích.

První zahájení mezinárodních aktivit proběhlo roku 2013, nedávno. Společnost v současnosti působí ve dvou zemích a to v Litvě a na Slovensku. Na zahraniční trh chtěla firma vstoupit kvůli expanzi a také, aby zvýšila tržby. Při rozhodování o zahájení mezinárodních aktivit podnik disponoval penězi a speciálními znalostmi v konkrétních oblastech. Podíl zahraničních tržeb na celkových tržbách představuje pouze 23 %, což si

myslím, že je dost málo, oproti ostatním společnostem a jsou to i třeba malé nebo střední podniky.

Myslím si, že firma měla vstoupit na zahraniční trh mnohem dříve. Podíl zahraničních tržeb je opravdu velmi malý, proti ostatním firmám. Myslím, že by firma měla rozhodně rozšířit svoji působnost. Finanční prostředky získá firma od banky, formou úvěru a také by mohla právě využít venture financování. Za pomoci investorů by firma podle mého názoru pocítila rapidní vzrůst, co se zisků týče. Firmě se daří to ano, ale pouze na českém a slovenském trhu. Myslím, že je škoda, že se dále nerozšiřují, do dalších zemí. Venture kapitál by firmě pomohl s investicemi do nových technologií a modernizace strojů, o co se společnost chce snažit.

Firma TOPGAL

Podnik byl založen v roce 1993. Jedná se o malý podnik do 50 zaměstnanců. Firma spadá pod maloobchod, velkoobchod a také profesní, vědecké činnosti. Specializuje se na výrobu školních batohů a doplňků.

Svoji první mezinárodní aktivitu firma podnikla v roce 1998 a působí ve třech zemích. Slovensko, Polsko a Maďarsko. Na zahraniční trh společnost chtěla vstoupit kvůli touze po expanzi, snaze zvýšit tržby a také jako důvod společnost uvedla nižší produkční náklady. S růstem tržeb a zisků je firma spokojena, uvedla docela vysokou míru spokojenosti. Při rozhodování o vstupu na zahraniční trh firma disponovala penězi, speciálními znalostmi v konkrétních oblastech a koncepcí jak realizovat, popřípadě rozvinout jednotlivé podnikání. Podíl zahraničních tržeb na celkových tržbách je 42 %.

Jak už bylo napsáno, společnost je malým podnikem do 50 zaměstnanců, to znamená, že pro venture kapitálové financování ideální. Je škoda, že se firma zaměřuje pouze na školní sortiment, jako jsou batohy a ostatní doplňky. Pokud firma vyrábí batohy, nemusí to být pouze ty školní, mohou vyrábět i zboží určené nejen pro žáky a studenty. Firma by tedy mohla rozvinout svůj sortiment, za pomoci investora venture kapitálu, který by poskytl potřebné finanční prostředky k rozvoji produktů. Právě tyto nové produkty, které by firma zhotovila, mohly být určeny pro zahraniční trh a tak by podíl zahraničních tržeb mohl vzrůst o nějaké to procento. Velkým přínosem je podle mě to, že společnost má velmi dobrou pověst na trhu, vyrábí kvalitní výrobky. Společnost by podle mého názoru s venture kapitálem dosahovala mnohem větších zisků než doposud.

Firma HUSKY s.r.o.

Společnost se zaměřuje na outdoorový sortiment. To znamená, termo prádlo, spacáky, stany, batohy, outdoor oblečení. Je to střední podnik, který nemá více než 250 zaměstnanců. Firma byla založena roku 1997 a spadá do kategorie maloobchod a velkoobchod. Firmě se v současné době daří dobře.

Svou první mezinárodní aktivitu zahájila firma v roce 1998 a v současné době působí celkem v jedenácti zemích. Nejvýznamnějšími jsou Francie, Rakousko a Švýcarsko. Na zahraniční trh firma vstoupila na základě určité příležitosti, kdy dostala nabídku od známého přítele ke spolupráci v zahraničí. S růstem zisků a tržeb je firma velmi spokojená. Podíl zahraničních tržeb na celkových tržbách představuje 73 %. Při rozhodování o vstupu na mezinárodní trh firma disponovala jinými nezbytnými zdroji, než které byly uvedeny v dotazníku. Zdroje, kterými společnost disponovala, zjištěny bohužel nebyly.

Díky spolupráci se zahraničím došlo k inovaci nabízených produktů, manažerského přístupu, technik a technologií. Myslím, že to je pro firmu velkým plus a vytváří to firmě dobré jméno. Firma má výbornou pověst na trhu. Společnost věnuje zdroje na vývoj nových produktů určených pro zahraniční trh a dokonce firma v roce 2011 založila dceřinou společnost ve Francii, proto i podíl zahraničních tržeb na celkových tržbách představuje 73 %. To všechno je dobrým signálem pro investory venture kapitálu. Firma je středním podnikem do 250 zaměstnanců, takže pro venture kapitál ideální. Pokud by firma využila toho rozvojového financování, mohla by se rozvinout i dále do dalších zemí a také by díky poskytnutým finančním prostředkům mohla rozšířit svoji produkci.

2.2 Rozdělení firem

Rozdělení podniků vychází z legislativy a z dostupnosti údajů firem uvedených v dotaznících. Pro rozdělení podniků, jsem vycházela z rozdělení podniků před rokem 2016. V této práci jsem společnosti dělila podle toho, kolik mají zaměstnanců. Podle počtu zaměstnanců dělíme společnosti na mikro, malé, střední a velké.

- **Mikropodniky** – zaměstnávají méně než 10 osob
- **Malé podniky** – zaměstnávají méně než 50 osob
- **Střední podniky** – zaměstnávají méně než 250 osob

- **Velké podniky** – zaměstnávají více než 250 osob¹⁴

Tabulka č. 1: Rozdělení podniků dle velikosti, rok založení podniku

MALÝ PODNIK	STŘEDNÍ PODNIK	VELKÝ PODNIK
Kulina s.r.o. (2009)	Strunal (2004)	Kofola a.s. (2006)
PSA Trading s.r.o. (2012)	Petrof (1994)	Tatra Trucks a.s. (1945)
Autocentrum Olomouc (2006)	Orion s.r.o. (1993)	Zetor Tractors a.s. (1946)
Erreka plast s.r.o. (2006)	Trumf International s.r.o. (1996)	Mora Moravia s.r.o. (1825)
Topgal (1993)	Pivovar ZUBR a.s. (1994)	Metrostav a.s. (1990)
	ETA a.s. (1943)	Eurovia a.s. (1998)
	Treboplast s.r.o. (2004)	
	Atmos (1935)	
	Thermona s.r.o. (1990)	
	Micos spol, s.r.o. (1990)	
	Optokon a.s. (1991)	
	Husky s.r.o. (1997)	
	Ondrášovka a.s. (1780)	

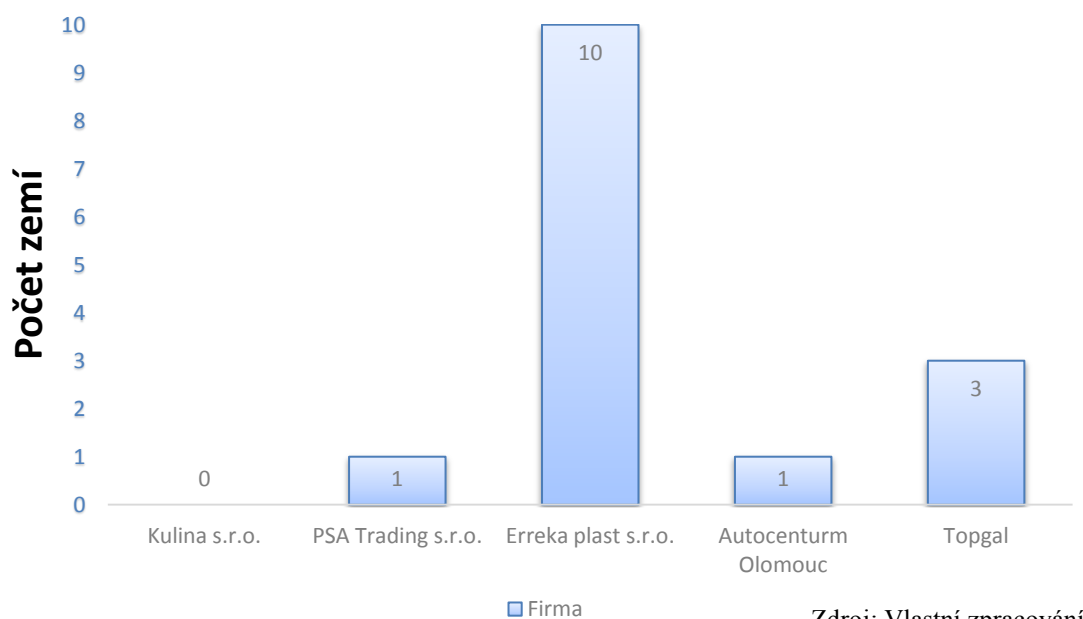
Zdroj: Vlastní zpracování

¹⁴ POMŮCKA PRO URČENÍ VELIKOSTI PODNIKU. *Prahafondy.eu* [online]. 2009 [cit. 2016-03-02]. Dostupné z: http://www.prahafondy.eu/cz/oppa/pro-prijemce/325_pomucka-pro-urceni-velikosti-podniku.html

Z tabulky můžeme vidět, že nejvíce se jedná o firmy, které svou velikostí představují střední podniky do 250 zaměstnanců. Pak následují velké firmy nad 250 zaměstnanců a nakonec malé firmy do 50 zaměstnanců. Mikropodnikem není ani jedna společnost. Z definice venture kapitálu lze potvrdit to, že venture kapitál je financování zejména pro inovativní malé firmy. Firmy ještě nejsou ziskové a nemají dostatek hmotných aktiv.¹⁵ Pro venture kapitálové financování jsou dobrými adepty malé a střední firmy, olomouckého regionu, které mají velký potenciál ve zdrojích financování prostřednictvím rizikového kapitálu v podobě budoucího úspěchu a rozvoji podniku.

U každé firmy je v závorce uveden rok založení. Z hlediska venture kapitálu by nejvhodnější firmou pro toto financování, byla firma PSA Trading s.r.o., která byla založena roku 2012, navíc je to malý podnik.

Graf č. 1 počet zemí působení u malých firem

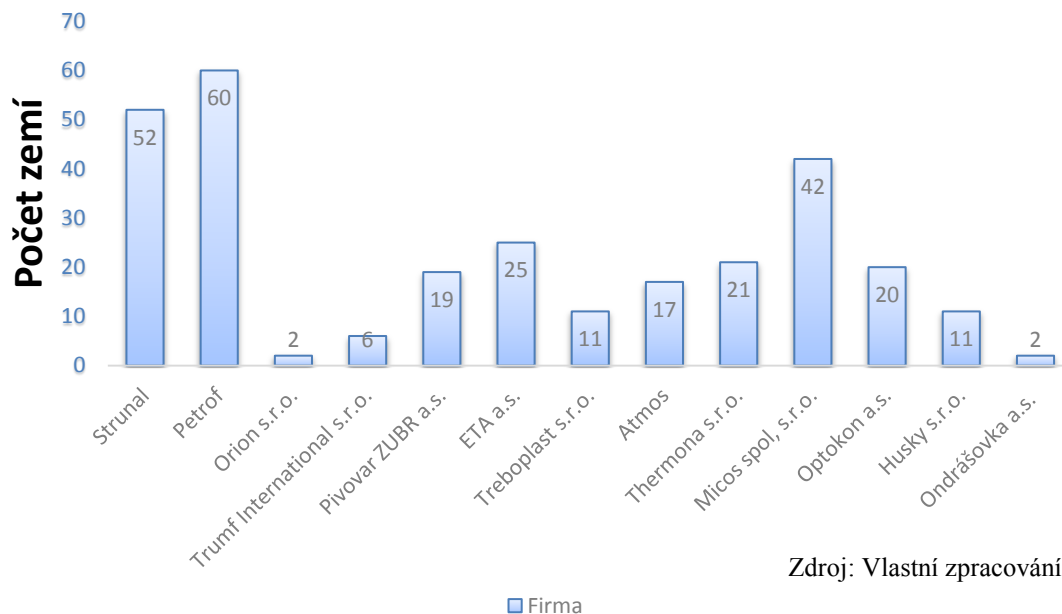


Graf zobrazuje počet zemí působení u malých firem. Firma Kulina s.r.o. nevedla žádnou jinou zemi působení než Českou republiku. Podle dotazníku firma ani o své další expanzi neuvažuje. Myslím si, že působením pouze na českém trhu je pro další rozvoj firmy

¹⁵ NÝVLTOVÁ, Romana a Mária Režňáková. Mezinárodní kapitálové trhy. Vydání 1. Praha: Grada Publishing, 2007, 224 stran. ISBN 978-80-247-1922-1

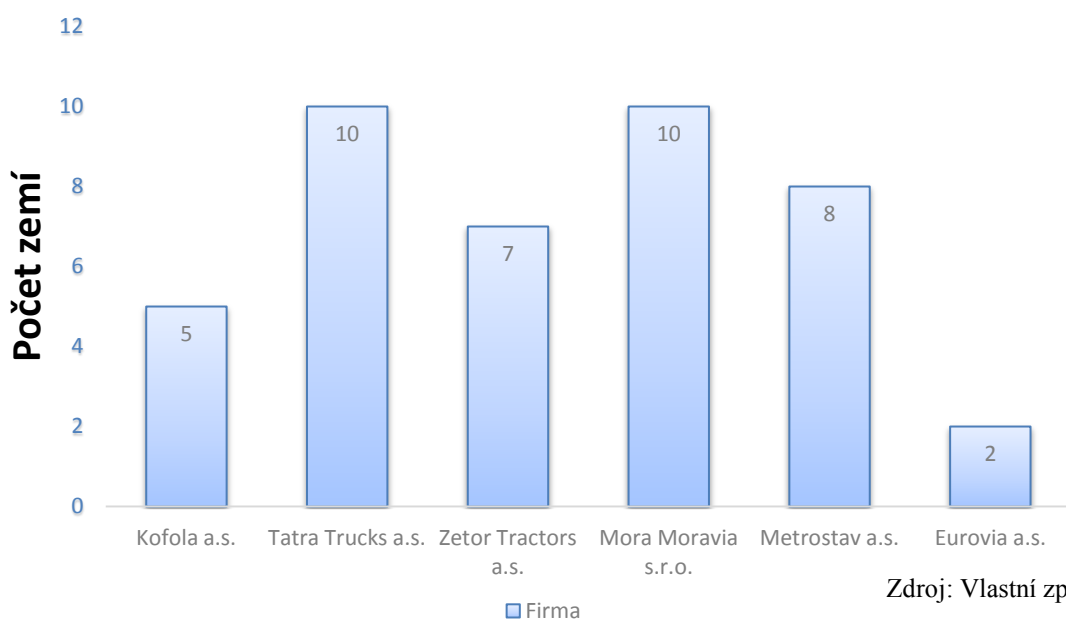
nedostačující. Nejlépe je na tom z malých firem Erreka plast s.r.o., ta působí celkem v 10 zemích.

Graf č. 2: počet zemí působení u středních firem



Tento graf je nejrozsáhlejší, jedná se o střední firmy, o počet zemí, ve kterých působí. Z grafu vidíme, že firma Petrof působí v nejvíce zemích, celkem v šedesáti. Podle mého názoru má firma ojedinělé, specifické produkty, které nemají konkurenci. Proto si firma vede skvěle i v zahraničí, co se tržeb týče. Nejhůře je na tom firma Orion s.r.o. a Ondrášovka a.s., ty mají pouze 2 země, ve kterých působí. Pokud by se firma Ondrášovka a.s. rozšířila do dalších zemí, mohly by její tržby vzrůst.

Graf č. 3: počet zemí působení u velkých firem

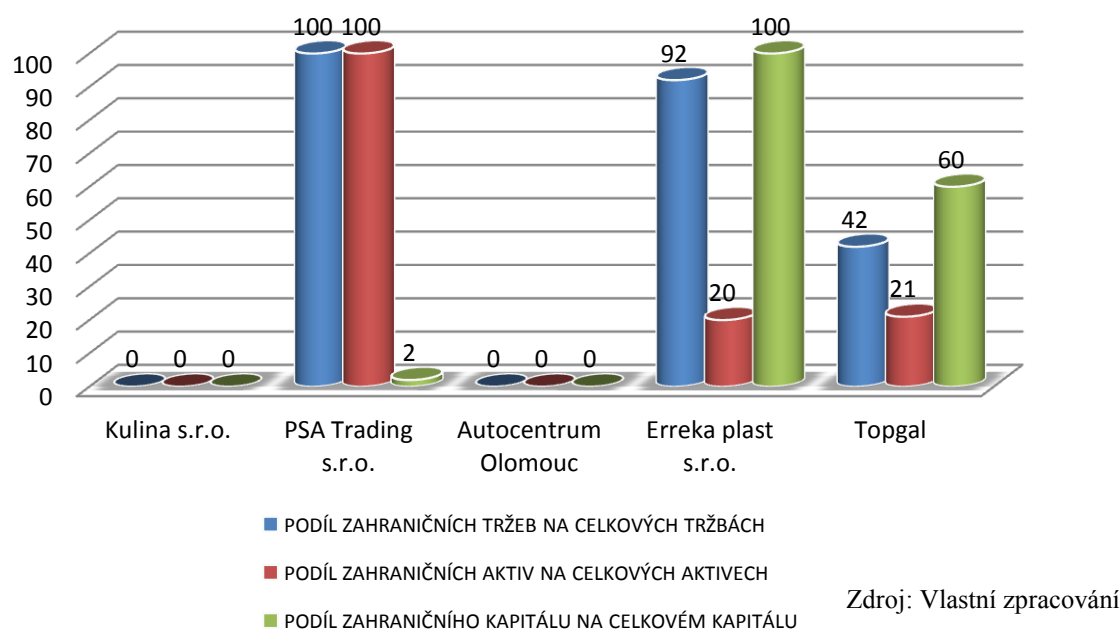


Velké firmy podle grafu působí maximálně v deseti zemích. Jedná se o firmu Tatra Trucks a.s. a o firmu Mora Moravia s.r.o., to jsou země s nejvyšším počtem působnosti v zemích mimo Českou republiku. Nejmenší působnost má firma Eurovia a.s., která má pouze 2 země působnosti. Firma Eurovia a.s. má velký potenciál. Je to prosperující firma v oblasti stavebnictví. Pokud by se rozšířila do dalších zemí, určitě by její tržby výrazně vzrostly.

2.3 Finanční analýza podniků

Zde bych za pomoci grafů ukázala výkonnost jednotlivých podniků měřenou ukazateli jako je podíl zahraničních tržeb na celkových tržbách, podíl zahraničních aktiv na celkových aktivech a podíl zahraničního kapitálu na celkovém kapitálu, kdy jsem vycházela z dostupných údajů. To z důvodu, že výkonnost podniku je důležitá pro řízení společnosti. Rozbor je omezen dostupností dat, především v oblasti zahraničního obchodu.

Graf č. 4: výkonnost podniků v procentech za rok 2014 (malé firmy)



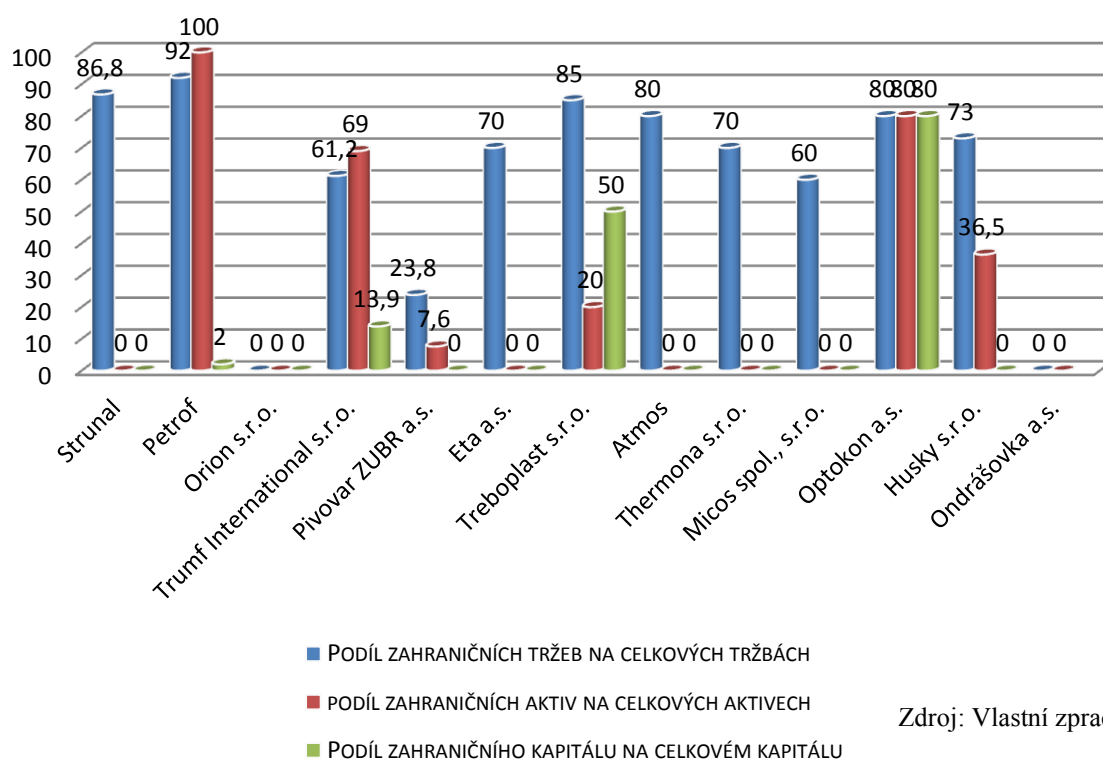
Tento graf zobrazuje výkonnost podniků podle určitých ukazatelů. Jedná se o malé podniky. V grafu jsou u dvou firem uvedeny hodnoty 0. Je to z důvodu toho, že firma Kulina s.r.o. a firma Autocentrum Olomouc nevedly žádné informace týkající se výkonnosti podniku.

V podílu zahraničního kapitálu na celkovém kapitálu vede firma Erreka plast s.r.o., která uvedla hodnotu tohoto ukazatele 100 %. Nejhůř je na tom firma PSA Trading s.r.o., která má hodnotu tohoto ukazatele pouze 2 %.

PSA Trading s.r.o. je na to nejlépe z hlediska ukazatele aktiv, u tohoto ukazatele firma uvedla hodnotu 100 %. Potvrzuje to, co jsem uvedla v charakteristice firmy. Společnost je sice mladá, ale podle vyhodnocených ukazatelů, podnik využívá vložené prostředky a vysoký obrat přispívá k rentabilitě podnikání a vyšším tržbám. Pro firmu není nutná vysoká úroveň majetku. Nejmenší podíl má firma Erreka plast s.r.o., pouze 20 %.

Co se týká podílu zahraničních tržeb na celkových tržbách, tak největším favoritem je společnost PSA Trading, která uvedla hodnotu ukazatele 100 %. Firma potvrzuje schopnost dosahovat vyšších tržeb v zahraničí. To znamená, že výkony firmy ve srovnání s ostatními firmami jsou nadprůměrné.

Graf č. 5: výkonnost podniků v procentech za rok 2014 (střední firmy)



Zde je možné vidět firmy s velikostí středního podniku, je jich nejvíce. Z grafu je vidět, že některé ukazatele mají hodnotu 0. Mnoho firem neuvedlo podíl zahraničních aktiv a podíl zahraničního kapitálu. Firma Orion s.r.o. a Ondrášovka a.s. neuvedla ani jednoho ukazatele.

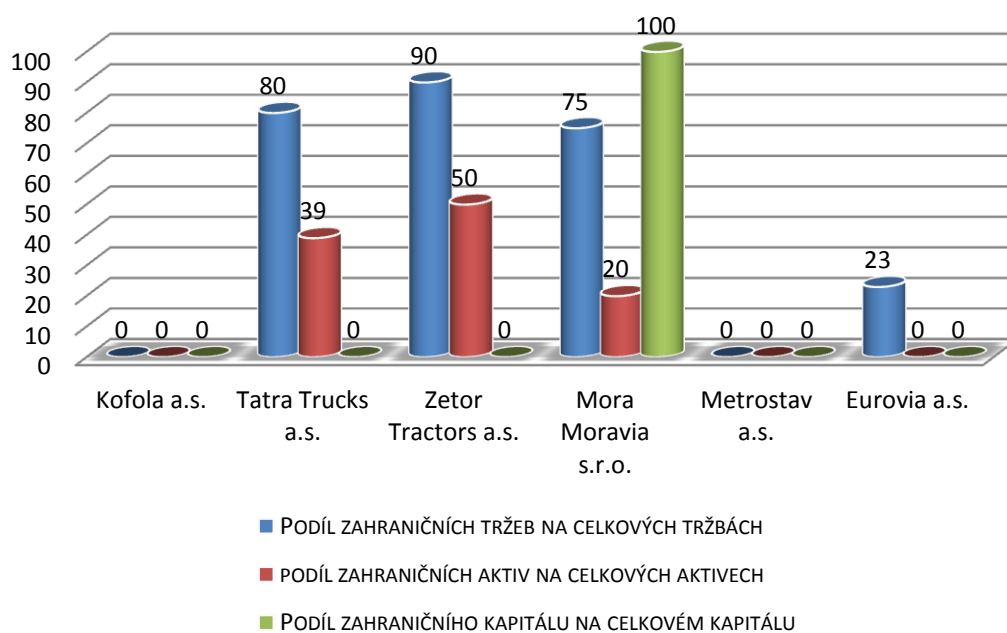
Největší podíl zahraničního kapitálu na celkovém kapitálu má firma Optokon a.s., která uvedla 80% podíl. Nejmenší podíl má firma Petrof, pouze 2 %.

Naopak největší podíl zahraničních aktiv na celkových aktivech má právě firma Petrof, která uvádí 100% podíl. Nejmenším podílem v tomto ukazateli disponuje firma Pivovar ZUBR a.s., uvedla pouze 7,6 %.

Co se týká zahraničních tržeb, tak největší podíl zahraničních tržeb na celkových tržbách má společnost Petrof, což signalizuje, že podnik je v daném období ziskový. Nejmenší podíl má firma Pivovar ZUBR a.s., jejíž podíl představuje 23,8 %.

Firma Optokon a.s. má nejvyšší nárůst ve všech sledovaných ukazatelích. Společnost má totiž jednoho zahraničního vlastníka a několik zahraničních zaměstnanců, což firmě velmi prospívá v oblasti mezinárodních aktivit. Firma umí svými zahraničními aktivitami dobře růst v oblasti zisků a je schopna zhodnocovat vložený kapitál více než ostatní podniky stejné velikosti.

Graf č. 6: výkonnost podniků v procentech za rok 2014 (velké firmy)



Poslední graf představuje ukazatele velkých podniků. Firma Kofola a.s. a firma Metrostav a.s. nevedly žádný podíl ani u jednoho ze tří ukazatelů.

Největší podíl zahraničního kapitálu má společnost Mora Moravia s.r.o., která v dotazníku uvedla 100% podíl. Ostatní společnosti nemají buď žádný podíl, nebo tohoto ukazatele nevedly.

Co se týká podílu zahraničních aktiv, tak nejlepší hodnotu má společnost Zetor Tractors a.s., 50% podíl. Nejmenší podíl má Mora Moravia s.r.o., 20% podíl.

Jednoznačně největší podíl zahraničních tržeb má firma Zetor Tractors a.s., 90% podíl. Eurovia a.s. má nejmenší podíl s hodnotou 23 %.

Porovnání velkých podniků bylo obtížné zhodnotit, protože většina těchto podniků sledované ukazatele nevedla a pokud bychom chtěli hodnotit úspěšnost těchto podniků, tak bez historického vývoje a dat to není možné.

2.4 Potenciál venture kapitálu

V dotazníku, který jsem měla k dispozici, byla otázka, která se týkala metody vstupu na zahraniční trh, právě jedna z otázek byla použití venture kapitálu. Podle mě je velmi smutné, že žádná firma, kterou jsem měla k dispozici zpracovávat, (především malé a střední podniky s krátkodobou historií na trhu) nevyužila venture kapitálového financování. Oslovené firmy většinou využily přímý export, jako metodu vstupu na zahraniční trh. Tato metoda byla

v dotaznících vyplňována nejvíce. Zhruba 5 firem uvedlo jako metodu vstupu prodejní dceřinou společností.

Potenciál v České republice určitě je, mnoho společností financování, pomocí venture kapitálových fondů, použila a obrovsky vzrostla, ať už zvýšením tržeb nebo vzrůstem v oblasti managementu, díky novým znalostem a díky zkušenostem pracovníků. Venture kapitál je samozřejmě pro inovativní projekty a podniky, ale i pro firmy s dlouholetou tradicí a historií.¹⁶

Ráda bych zde uvedla úryvek z tiskové zprávy, ze 7. listopadu 2015 z oficiálních stránek CVCA (Czech Private Equity and Venture Capital Association), který poukazuje na budoucí vývoj venture kapitálu v České republice. Jedná se o ocenění kapitálového fondu.

„Credo Ventures, který se zaměřuje na společnosti střední a východní Evropy v rané fázi vývoje v oblasti informačních technologií a internetu. Od roku 2010 Credo učinilo 19 investic, nejúspěšnější byl prodej společnosti zabývající se bezpečnostním softwarem Cognitive Security firmě Cisco. Credo nedávno uzavřelo svůj druhý fond ve výši 34 mil. EUR. Investice Credo a přínos k podnikatelskému vzdělávání mladých start-up firem významně přispěly k rozvoji ekosystému technologických investic do rané fáze firem a k vývoji venture kapitálu v České republice.“¹⁷

¹⁶ Venture kapitál a private equity v České republice dnes. In: Youtube [online]. 14.01.2016 [cit. 2016-02-08]. Dostupné z <https://www.youtube.com/watch?v=l-uC7Pn0qFo>. Kanál uživatele Hana Marcikova.

¹⁷ Česká private equity a venture kapitálová asociace oslavila své dvacáté výročí galavečeří a předáváním cen. CVCA: Czech Private equity and Venture Capital Association [online]. CVCA, ©2010 [cit. 2016-02-08]. Dostupné z: <http://www.cvca.cz/>

Závěr

Cílem bakalářské práce bylo zjistit, zda firmy pro svůj vstup na zahraniční trh, využily venture kapitálového financování. Dotazníkovým šetřením se bohužel ukázalo, že ani jedna firma této možnosti financování nevyužila. Na zahraniční trh se firmy dostávaly většinou metodou přímého exportu.

Práce byla rozdělena na dvě části, teoretickou a praktickou. V části teoretické byly shrnuty informace o venture kapitálu, o jeho výhodách a nevýhodách a o tom, jak tato investice probíhá. V části praktické jsem analyzovala firmy hlavně z hlediska venture kapitálu. Následně jsem psané informace shrnula do tabulky a grafů. Informace se týkaly velikosti podniku, výkonnosti podniků a počtu zemí, ve kterých firmy působí.

Po zhodnocení 24 firem, jsem došla k závěru, že ani jedna firma, ať už se jednalo o malý, střední nebo velký podnik, nevyužila venture kapitálového financování, jako jeden z možných způsobů financování k rozvoji do dalších zemí nebo k rozšíření produkce. Samozřejmě existuje mnoho dalších firem, které venture kapitál využily, a pomohl jim k rozvoji, k vyšším výnosům, k novým manažerským strategiím. Nicméně mnou hodnocené firmy ke vstupu na zahraniční trh využívaly převážně přímého exportu, nikoli žádného venture kapitálu.

Podle mě je velká škoda, že žádná firma, která byla v práci hodnocena, nevyužívá venture kapitál. Podle mých získaných teoretických znalostí si myslím, že skoro většina firem, které jsem hodnotila, měly mnoho důvodů, aby venture kapitál využily. Byly i vhodnými adepty, pro získání investora venture kapitálu. Mnoho firem je nových, s dobrým potenciálem do budoucnosti. A právě do takových firem investoři venture kapitálu investují.

Anotace

Příjmení a jméno autora:	Martina Schmidtová
Instituce:	Moravská vysoká škola Olomouc
Název v českém jazyce:	Venture kapitálové financování
Název v anglickém jazyce:	Venture Capital Financing
Vedoucí práce:	Ing. Lucie Meixnerová, Ph.D.
Počet stran:	53
Rok obhajoby:	2016
Klíčová slova v českém jazyce:	venture kapitál, financování, firmy
Klíčová slova v anglickém jazyce:	venture capital, financing, firms

Bakalářská práce popisuje venture kapitálové financování. Cílem bylo popsat a potom následně zhodnotit firmy z pohledu venture kapitálu. V první teoretické části, je popsáno, co je to venture kapitál, jaké existují druhy, jsou zde shrnuty výhody a nevýhody tohoto kapitálu. Praktická část se věnuje samotnému vyhodnocování firem z pohledu venture kapitálového financování.

Thesis describe financing by venture capital. The goal was to describe and evaluate firms from perspective of venture capital. The theory part describes what venture capital is and what types are there. Also included is summary of advantages and disadvantages of this capital. Practical part pays attention to evaluation of firms from perspective of financing by venture capital.

Seznam použité literatury

DVOŘÁK, Ivan, Pavel PROCHÁZKA. Rizikový a rozvojový kapitál: venture capit. Vydání 1. Praha: Management Press, 1998. ISBN 80-85943-74-3

MAREŠ, Stanislav. Zdroje financování podniku. Vydání 1. Praha: Vysoká škola finanční a správní, 2004. ISBN 80-86754-12-X

MULAČ, Petr, Věra MULAČOVÁ a kolektiv. Obchodní podnikání ve 21. století. Vydání 1. Praha: GRADA Publishing, 2013. ISBN 978-80-247-4780-4

NÝVLTOVÁ, Romana, Mária REŽŇÁKOVÁ. Mezinárodní kapitálové trhy. Vydání 1. Praha: Grada Publishing, 2007. ISBN 978-80-247-1922-1

SIKOROVÁ, Eva, Lucie MEIXNEROVÁ, Petr NOVÁK a Michal MENŠÍK. Business, financial, accounting and legislative aspects of development of small and medium-sized enterprises in the Czech Republic. 2015. Conference: International Scientific Conference Finance and Risk in Bratislava.

ZAPLETALOVÁ, Šárka, Lucie MEIXNEROVÁ, Michal MENŠÍK, Vít PÁSZTO a Eva SIKOROVÁ. Character of Entrepreneurial Subjects in Olomouc Region. Economics Management Innovation. 2015, 3: pp-pp. ISSN 1805-353X. Available at: <http://www.emijournal.cz/>

Seznam internetových zdrojů

CVCA: Czech Private equity and Venture Capital Association. Česká private equity a venture kapitálová asociace oslavila své dvacáté výročí galavečeří a předáváním cen. [online]. [cit. 2016-02-08]. Dostupné z: <http://www.cvca.cz/>

CVCA: Czech Private Equity and Venture capital Association. [online]. [cit. 2016-03-02]. Dostupné z: <http://www.cvca.cz/cs/o-nas/>

CZECHINVEST: Venture capital. [online]. [cit. 2016-03-02]. Dostupné z: <http://www.czechinvest.org/venture-kapital>

PORTÁL POHODA: Kategorizace účetních jednotek od 1. 1. 2016. [online]. cit. 2016-03-02]. Dostupné z: <http://portal.pohoda.cz/dane-ucetnictvi-mzdy/ucetnictvi/kategorizace-ucetnich-jednotek-od-1-1-2016/>

PRAHAFONDY: Pomůcka pro určení velikosti podniku. [online]. [cit. 2016-03-02]. Dostupné z: http://www.prahafondy.eu/cz/oppa/pro-prijemce/325_pomucka-pro-urceni-velikosti-podniku.html

YOUTUBE: Venture kapitál a private equity v České republice dnes. [online]. [cit. 2016-02-08]. Dostupné z <https://www.youtube.com/watch?v=l-uC7Pn0qFo>.

Seznamy

SEZNAM OBRÁZKŮ

Obrázek 1 – Vztah soukromého, rizikového a rozvojového kapitálu	8
Obrázek 2 – Vliv stadia společnosti a její velikosti na typ financování venture kapitálem.....	10

SEZNAM TABULEK

Tabulka 1 – Rozdělení podniků dle velikosti, rok založení podniku	31
---	----

SEZNAM GRAFŮ

Graf č. 1 počet zemí působení u malých firem.....	32
Graf č. 2: počet zemí působení u středních firem.....	33
Graf č. 3: počet zemí působení u velkých firem.....	34
Graf č. 4: výkonnost podniků v procentech za rok 2014 (malé firmy)	35
Graf č. 5: výkonnost podniků v procentech za rok 2014 (střední firmy)	36
Graf č. 6: výkonnost podniků v procentech za rok 2014 (velké firmy)	37

Příloha č. 1

DOTAZNÍK

Vážený pane, vážená paní, dovoluji si Vás požádat o vyplnění tohoto dotazníku, který je nástrojem výzkumu zabývající se internacionalizací podnikatelských aktivit českých podniků. Výsledky výzkumu budou využity pouze pro vědecko-výzkumné aktivity a ve výuce. Vámi zvolené odpovědi, prosím, jasně označte zakroužkováním.

Děkuji Vám za čas obětovaný vyplnění tohoto dotazníku.

I. Proces internacionalizace podnikatelského subjektu

I.1 Uveďte rok založení podniku

I.2 Uveďte rok zahájení prvních mezinárodních podnikatelských aktivit podniku

I.3 Uveďte rok zahájení mezinárodních podnikatelských aktivit podniku v jednotlivých regionech světa:

Region (R1-R17)	Rok vstupu
R1 Sousední země (Polsko, Slovensko, Rakousko, Německo)	
R2 Ostatní země střední Evropy (Švýcarsko, Lichtenštejnsko, Maďarsko)	
R3 země východní Evropy (Bělorusko, Estonsko, Litva, Lotyšsko, Moldavsko, Rusko, Ukrajina)	
R4 země severní Evropy (Dánsko, Finsko, Island, Norsko, Švédsko)	
R5 země jižní a jihovýchodní Evropy (Itálie, Malta, Portugalsko, Řecko, San Marino, Španělsko, Vatikán, Andorra, Gibraltar, Monako, Albánie, Bosna a Hercegovina, Bulharsko, Černá Hora, Chorvatsko, Makedonie, Rumunsko, Slovinsko, Srbsko)	
R6 země západní Evropy (Belgie, Francie, Lucembursko, Nizozemsko, Irsko, Spojené království)	
R7 země severní Ameriky (USA, Kanada)	
R8 země střední Ameriky (Belize, Guatemala, Honduras, Kostarika, Nikaragua, Panama, Salvador)	
R9 země jižní Ameriky (Argentina, Bolívie, Brazílie, Ekvádor, Guyana, Chile, Kolumbie, Paraguay, Peru, Surinam, Uruguay, Venezuela)	
R10 země severní Afriky (Alžírsko, Egypt, Libye, Maroko, Súdán, Tunisko, Západní Sahara)	
R11 země subsaharské Afriky (střední, jižní, západní a východní Afrika)	
R12 Oceánie (Austrálie, Nový Zéland, Papua-Nová Guinea, Melanésie, Mikronésie, Polynésie)	
R13 země střední Asie (Kazachstán, Uzbekistán, Turkmenistán, Kyrgyzstán, Tádžikistán, Afghánistán)	
R14 země západní Asie – Blízký východ (Ázerbájdžán, Arménie, Bahrajn, Gruzie, Irák, Irán, Izrael, Jemen, Jordánsko, Katar, Kuvajt, Kypr, Libanon, Omán, Palestina, Saúdská Arábie, Spojené arabské emiráty, Sýrie, Turecko)	
R15 země východní Asie (Čína, Tchaj-wan, Japonsko, Severní Korea, Jižní Korea, Mongolsko)	
R16 země jižní Asie (Bangladéš, Bhútán, Indie, Maledivy, Nepál, Pákistán, Srí Lanka)	
R17 země jihovýchodní Asie (Brunej, Barma, Kambodža, Východní Timor, Indonésie, Laos, Malajsie, Filipíny, Singapur, Thajsko, Vietnam)	

I.4 Uveďte počet zemí, ve kterých podnik v současné době působí (bez České republiky).....

I.5 Uveďte počet zemí, ve kterých podnik zahájil své první mezinárodní aktivity.....

I.6 Uveďte 3 nejvýznamnější země, ve kterých podnik působí v současné době a ve kterých zahájil své mezinárodní působení

3 nejvýznamnější země současného působení:	3 nejvýznamnější země na začátku mezinárodního působení:

--	--

1.7 Specifikujte metody vstupu podniku aplikované v jednotlivých regionech světa v současné době a při zahájení prvních mezinárodních podnikatelských aktivit (více možností):

Region	Metody vstupu dnes M1 – M12	Metody vstupu při zahájení M1 – M12
R1 Sousední země (Polsko, Slovensko, Rakousko, Německo)		
R2 Ostatní země střední Evropy (Švýcarsko, Lichtenštejnsko, Maďarsko)		
R3 země východní Evropy (Bělorusko, Estonsko, Litva, Lotyšsko, Moldavsko, Rusko, Ukrajina)		
R4 země severní Evropy (Dánsko, Finsko, Island, Norsko, Švédsko)		
R5 země jižní a jihovýchodní Evropy (Itálie, Malta, Portugalsko, Řecko, San Marino, Španělsko, Vatikán, Andorra, Gibraltar, Monako, Albánie, Bosna a Hercegovina, Bulharsko, Černá Hora, Chorvatsko, Makedonie, Rumunsko, Slovinsko, Srbsko)		
R6 země západní Evropy (Belgie, Francie, Lucembursko, Nizozemsko, Irsko, Spojené království)		
R7 země severní Ameriky (USA, Kanada)		
R8 země střední Ameriky (Belize, Guatemala, Honduras, Kostarika, Nikaragua, Panama, Salvador)		
R9 země jižní Ameriky (Argentina, Bolívie, Brazílie, Ekvádor, Guyana, Chile, Kolumbie, Paraguay, Peru, Surinam, Uruguay, Venezuela)		
R10 země severní Afriky (Alžírsko, Egypt, Libye, Maroko, Súdán, Tunisko, Západní Sahara)		
R11 země subsaharské Afriky (střední, jižní, západní a východní Afrika)		
R12 Oceánie (Austrálie, Nový Zéland, Papua-Nová Guinea, Melanésie, Mikronésie, Polynésie)		
R 13 země střední Asie (Kazachstán, Uzbekistán, Turkmenistán, Kyrgyzstán, Tádžikistán, Afghánistán)		
R14 země západní Asie – Blízký východ (Ázerbájdžán, Arménie, Bahrajn, Gruzie, Irák, Irán, Izrael, Jemen, Jordánsko, Katar, Kuvajt, Kypr, Libanon, Omán, Palestina, Saúdská Arábie, Spojené arabské emiráty, Sýrie, Turecko)		
R15 země východní Asie (Čína, Tchaj-wan, Japonsko, Severní Korea, Jižní Korea, Mongolsko)		
R16 země jižní Asie (Bangladéš, Bhútán, Indie, Maledivy, Nepál, Pákistán, Srí Lanka)		
R17 země jihovýchodní Asie (Brunej, Barma, Kambodža, Východní Timor, Indonésie, Laos, Malajsie, Filipíny, Singapur, Thajsko, Vietnam)		

Metoda vstupu M1 – M12:

M1 Přímý export

M2 Nepřímý export

M3 Licence

M4 Franchising

M5 Joint ventures (společné podniky)

M6 Investice na zelené louce

M7 Prodejní dceřiná společnost

M8 Výrobní dceřiná společnost

M9 Servisní dceřiná společnost

M10 Výrobní a prodejní dceřiná společnost

M11 Výrobní a servisní dceřiná společnost

M12 Prodejní a servisní dceřiná společnost

I.8 Uveďte zahraniční trhy, které jste opustili, uveďte rok odchodu a důvody odchodu (více odpovědí):

Opuštěný zahraniční trh	Rok odchodu	Důvod (1-7)

Důvody:

1. příjmy neodpovídaly požadované úrovni
2. příliš intenzivní konkurence
3. změna daňového systému vedoucí ke zvýšení daní
4. nedostatek kupujících
5. příliš vysoké náklady spojené s operacemi v daném regionu
6. produkty/technologie neodpovídají požadavkům trhu
7. jiné

I.9 Označte důvody, které vedly podnik k prvnímu vstupu na zahraniční trhy (více odpovědí):

- A. atraktivnost zahraničního trhu
- B. touha po expanzi
- C. snaha o zvýšení tržeb
- D. kontakty na zahraničním trhu
- E. geografická blízkost zahraničního trhu
- F. kulturní blízkost zahraničního trhu tuzemskému trhu
- G. dřívější import ze zahraničí
- H. možnost získat know-how nebo nové technologie
- I. nižší produkční náklady
- J. kvalifikovaná pracovní síla
- K. výrazná konkurenční výhoda
- L. další

I.10 Realizovali jste před zahájením prvních mezinárodních aktivit nějaký import?

- A. ano (pokračujte otázkou I.11)
- B. ne (pokračujte otázkou I.12)

I.11 Ze kterých regionů světa (R1 – R17) jste zboží dováželi?.....

I.12 Myslíte si, že vaše zahraniční podnikatelské aktivity jsou úspěšné?

- A. určitě ano
- B. spíše ano
- C. spíše ne
- D. určitě ne

I.13 Označte faktory, které podle Vašeho názoru ovlivňují úspěch zahraničních aktivit podniku (více odpovědí):

- A. jasná vize rozvoje podniku
- B. držení kapitálu
- C. mezinárodní kontakty vytvořené před samotnou internacionalizací podniku
- D. mezinárodní kontakty vytvořené po založení podniku, ale před internacionalizací
- E. mezinárodní kontakty vytvořené po internacionalizaci
- F. podnikatelská představa vedoucí k naplnění cíle (naplňování stanovené vize)
- G. dobré znalosti oboru
- H. znalosti principů mezinárodního podnikání
- I. znalosti angličtiny
- J. znalosti jiných cizích jazyků
- K. unikátní produkt
- L. ochota ke spolupráci s ostatními subjekty
- M. podobnost národní kultury s kulturou trhů vstupu podniku
- N. geografická blízkost tuzemského trhu a zahraničního trhu
- O. český původ zboží
- P. podpora ze strany českého státu
- Q. jiné

I.14 Označte faktory, které podle Vašeho názoru způsobily neúspěch zahraničních aktivit podniku (více odpovědí):

- A. nedostatek počátečního kapitálu
- B. nedostatek zkušeností v realizaci mezinárodních aktivit
- C. nedostatek vhodných zahraničních kontaktů
- D. nedostatečná znalost cizích jazyků
- E. nedostatečné informace o zahraničních trzích
- F. odlišné kultury tuzemského trhu a zahraničního trhu
- G. velká geografická vzdálenost mezi tuzemským trhem a zahraničním trhem
- H. český původ zboží nebo podniku
- I. nedostatečná znalost daného oboru (průmyslu)
- J. nedostatečná podpora ze strany českého státu
- K. jiné

II. Organizační možnosti a inovace

II.1 Vyjádřete míru souhlasu s níže uvedenými výroky:

Výrok	Míra souhlasu				
	silně nesouhlasím	nesouhlasím	neutrální	souhlasím	silně souhlasím
Náš podnik věnuje zdroje na vývoj nových produktů určených pro zahraniční trhy.					

Náš podnik vnímá internacionalizaci jako určitou inovaci.					
Náš podnik je schopen z hlediska manažerských možností realizovat mezinárodní expanzi.					
Naše firma je z finančního pohledu schopna realizovat mezinárodní expanzi.					
Náš podnik je silně zaměřen na výzkum a vývoj.					
Náš podnik realizuje výzkumy trhu k hledání tržních příležitostí v zahraničí.					
Naše firma má výrazně dobrou pověst na trhu.					
V rámci působení na zahraničních trzích došlo k inovaci nabízených produktů.					
V rámci působení na zahraničních trzích došlo k inovaci manažerského přístupu a technik.					
V rámci působení na zahraničních trzích došlo k inovaci výrobních technologií.					
Kvalita nabízených produktů na zahraničních trzích při zahájení mezinárodních aktivit byla určující.					
Cena nabízených produktů na zahraničních trzích při zahájení mezinárodních aktivit byla určující.					
Náklady nabízených produktů na zahraničních trzích při zahájení mezinárodních aktivit byly určující.					

II.2 V prvním roce realizace mezinárodních aktivit byly na zahraničních trzích podnikem nabízeny (více odpovědí):

- A. zcela nové produkty určené pouze pro zahraniční trhy
- B. zcela nové produkty již nabízené na tuzemském trhu
- C. produkty podobné jiným produktům již existujícím na zahraničních trzích, ale neznámé pro trh český
- D. produkty podobné jiným produktům na českém trhu, ale neexistujícím na zahraničních trzích
- E. produkty podobné jiným produktům již existujícím jak na českém trhu, tak na zahraničních trzích
- F. inovované produkty
- G. high-tech produkty
- H. specializované produkty
- I.

III. Míra internacionalizace

III.1 Uveďte následující údaje za Váš podnik za rok 2014:

Podíl zahraničních tržeb na celkových tržbách za rok 2014 (%)	
Podíl zahraničních zaměstnanců na celkových zaměstnancích v roce 2014 (%)	
Podíl zahraničních vlastníků na celkovém vlastnictví v roce 2014 (%)	
Podíl zahraničních nákladů (fixních a variabilních) na celkových nákladech podniku v roce 2014 (%)	
Využívání pouze mezinárodních účetních standardů (zakroužkujte pouze jednu možnost)	Ano Ne
Využívání pouze českých účetních standardů (zakroužkujte pouze jednu možnost)	Ano Ne
Využívání českých i mezinárodních účetních standardů (zakroužkujte pouze jednu možnost)	Ano Ne
Podíl zahraničních aktiv na celkových aktivech podniku v roce 2014 (%)	
Podíl zahraničních dceřiných společností na celkovém počtu dceřiných společností podniku v roce 2014 (%)	
Podíl zahraničních zisků na celkových ziscích podniku v roce 2014 (%)	
Podíl zahraničního kapitálu na celkovém kapitálu podniku v roce 2014 (%)	
Počet zalistování na zahraničních burzách v roce 2014	

III.2 Uveďte podíl tržeb z každého regionu světa jako procenta z celkových tržeb v roce 2014:

Region	Podíl tržeb (%)
Česká republika	
R1 Sousední země (Polsko, Slovensko, Rakousko, Německo)	
R2 Ostatní země střední Evropy (Švýcarsko, Lichtenštejnsko, Maďarsko)	
R3 země východní Evropy (Bělorusko, Estonsko, Litva, Lotyšsko, Moldavsko, Rusko, Ukrajina)	
R4 země severní Evropy (Dánsko, Finsko, Island, Norsko, Švédsko)	
R5 země jižní a jihovýchodní Evropy (Itálie, Malta, Portugalsko, Řecko, San Marino, Španělsko, Vatikán, Andorra, Gibraltar, Monako, Albánie, Bosna a Hercegovina, Bulharsko, Černá Hora, Chorvatsko, Makedonie, Rumunsko, Slovinsko, Srbsko)	
R6 země západní Evropy (Belgie, Francie, Lucembursko, Nizozemsko, Irsko, Spojené království)	
R7 země severní Ameriky (USA, Kanada)	
R8 země střední Ameriky (Belize, Guatemala, Honduras, Kostarika, Nikaragua, Panama, Salvador)	
R9 země jižní Ameriky (Argentina, Bolívie, Brazílie, Ekvádor, Guyana, Chile, Kolumbie, Paraguay, Peru, Surinam, Uruguay, Venezuela)	
R10 země severní Afriky (Alžírsko, Egypt, Libye, Maroko, Súdán, Tunisko, Západní Sahara)	
R11 země subsaharské Afriky (střední, jižní, západní a východní Afrika)	
R12 Oceánie (Austrálie, Nový Zéland, Papua-Nová Guinea, Melanésie, Mikronésie, Polynésie)	
R 13 země střední Asie (Kazachstán, Uzbekistán, Turkmenistán, Kyrgyzstán, Tádžikistán, Afghánistán)	
R14 země západní Asie – Blízký východ (Ázerbájdžán, Arménie, Bahrajn, Gruzie, Irák, Irán, Izrael, Jemen, Jordánsko, Katar, Kuvajt, Kypr, Libanon, Omán, Palestina, Saúdská Arábie, Spojené arabské emiráty, Sýrie, Turecko)	
R15 země východní Asie (Čína, Tchaj-wan, Japonsko, Severní Korea, Jižní Korea, Mongolsko)	
R16 země jižní Asie (Bangladéš, Bhútán, Indie, Maledivy, Nepál, Pákistán, Srí Lanka)	
R17 země jihovýchodní Asie (Brunej, Barma, Kambodža, Východní Timor, Indonésie, Laos, Malajsie, Filipíny, Singapur, Thajsko, Vietnam)	

III.3 Uveďte počet zemí, ve kterých byla aplikována konkrétní metoda vstupu a podíl tržeb z dané metody jako procento celkových tržeb v roce 2014:

Metoda vstupu	Počet zemí	Podíl tržeb z dané metody jako procento celkových tržeb (%)
M1 Přímý export		
M2 Nepřímý export		
M3 Licence		
M4 Franchising		
M5 Joint ventures (společné podniky)		
M6 Investice na zelené louce		
M7 Prodejní dceřiná společnost		
M8 Výrobní dceřiná společnost		
M9 Servisní dceřiná společnost		
M10 Výrobní a prodejní dceřiná společnost		
M11 Výrobní a servisní dceřiná společnost		
M12 Prodejní a servisní dceřiná společnost		

IV. Internacionalizace a výkonnost podniku

IV.1 Vyjádřete míru spokojenosti podniku s každou uvedenou veličinou:

veličina	Míra spokojenosti				
	nízká	neutrální	vysoká
rentabilita tržeb					
růst tržeb					
zahraniční zisky jako procento celkových zisků					
růst zisků					
rentabilita aktiv					
zkušenosti nebo znalosti získané jako výsledek působení na zahraničních trzích					

IV.2 Vyjádřete Vámi vnímanou míru významnosti každé uvedené veličiny:

veličina	Míra významu				
	nízká	neutrální	vysoká
rentabilita tržeb					
růst tržeb					
zahraniční zisky jako procento celkových zisků					
růst zisků					
rentabilita aktiv					
zkušenosti nebo znalosti získané jako výsledek působení na zahraničních trzích					

V. Management internacionalizace

V.1 Vyjádřete míru souhlasu s uvedenými tvrzeními:

tvrzení	Míra souhlasu				
	silně nesouhlasím	nesouhlasím	neutrální	souhlasím	silně souhlasím
Náš management a správa je obeznámena s praktikami a pravidly v mezinárodním podnikání.					
Náš management a správa má					

dobré znalosti týkající se zahraničních trhů a zahraničních kultur.					
Náš management a správa věnuje méně než polovinu svého času mezinárodním aktivitám podniku.					

V.2 Počáteční strategie při zahájení mezinárodních aktivit Vaším podnikem může být charakterizována jako (více odpovědí):

- A. úzce koncentrovaná na tržní výklenek, malý tržní segment
- B. široce zaměřená
- C. úzce zaměřená na malou skupinu zákazníků po celém světě
- D. globální strategie zaměřená na široký spotřebitelský trh
- E. agresivní strategie
- F. technologické vůdcovství
- G. vůdcovství v kvalitě
- H. vůdcovství v nákladech
- I. kooperativní strategie

V.3 Uvedte, kdy došlo k rozhodnutí o zahájení mezinárodních aktivit:

- A. už při myšlence založení podniku
- B. během doby přípravy zahájení podnikání
- C. po rozjezdu samotného podnikání

V.4 Uvedte, zda rozhodnutí o zahájení mezinárodních aktivit bylo výsledkem:

- A. dřívějšího zájmu zakladatele
- B. myšlenkou zahájit podnikání
- C. vzniku určité příležitosti (např. objednávka ze zahraničí, návrh zahraničního partnera atd.)
- D. jiné

V.5 Uvedte, kterými nezbytnými zdroji podnik disponoval již při rozhodování o zahájení mezinárodních aktivit (více odpovědí):

- A. kapitál (peníze)
- B. speciální znalosti v konkrétních oblastech
- C. patenty
- D. zahraniční kontakty
- E. znalosti jednotlivých trhů
- F. koncepci jak realizovat (rozvinout) jednotlivé podnikání
- G. znalosti zahraničního jazyka
- H. jiné

V.6 Při zahájení mezinárodních aktivit Váš podnik byl připraven spolupracovat (více odpovědí):

- A. se zahraničními konkurenty
- B. s tuzemskými konkurenty
- C. se zahraničními zákazníky

- D. s tuzemskými zákazníky
- E. s dodavateli doma
- F. se zahraničními dodavateli
- G. s výzkumnými institucemi doma
- H. s výzkumnými institucemi v zahraničí
- I. s jinými subjekty

V.7 Při zahájení mezinárodních aktivit vaše společnost spolupracovala s (více odpovědí):

- A. kýmkoliv kdo navrhl určitou spolupráci
- B. jenom vybranými subjekty
- C. subjekty vybranými podnikem, ale s konkrétním návrhem spolupráce

V.8 Při zahájení mezinárodních aktivit podnik (více odpovědí):

- A. aktivně vytvářel podnikové sítě
- B. pouze vstupoval do již existujících podnikových sítí
- C. vstupoval do existujících sítí, ale také vytvářel své vlastní sítě
- D. neměl zájem o spolupráci v podnikových sítích

V.9 Řízením zahraničních aktivit podniku je:

- A. pověřen pracovník, který již měl předchozí zkušenosti s řízením a realizací zahraničních podnikatelských aktivit, uveďte počet let.....
- B. pověřen pracovník, který neměl žádné předchozí zkušenosti s řízením a realizací zahraničních podnikatelských aktivit

V.10 Řízením zahraničních aktivit podniku je:

- A. pověřen pracovník, který má vzdělání v oblasti mezinárodního obchodu, zahraničního obchodu nebo mezinárodního podnikání
- B. pověřen pracovník, který nemá vzdělání v oblasti mezinárodního obchodu, zahraničního obchodu nebo mezinárodního podnikání

V.11 Řízením zahraničních aktivit podniku je:

- A. pověřen pracovník, který byl pro tuto činnost speciálně přijat
- B. pověřen pracovník, který byl na tuto činnost přeřazen z jiného pracovního místa v podniku
- C. pracovník ze stávajícího vedení podniku

VI. Obecné informace

VI.1 Počet zaměstnanců podniku v současné době:

- A. do 10 zaměstnanců
- B. do 50 zaměstnanců
- C. do 250 zaměstnanců
- D. nad 250 zaměstnanců

VI.2 Hlavní (převažující) aktivita podniku v České republice:

- A. výroba
- B. poskytování služeb
- C. obchodní činnost

VI.3 Hlavní (převažující) aktivita podniku v zahraničí:

- A. výroba
- B. poskytování služeb
- C. obchodní činnost

VI.4 Z hlediska klasifikace NACE lze podnik zařadit do těchto kategorií:

Kategorie	Tuzemský trh	Zahraníční trh
A – zemědělství, lesnictví a rybářství		
C – zpracovatelský průmysl		
D – výroba a rozvod elektřiny, plynu a tepla		
E – zásobování vodou		
F – stavebnictví		
G – velkoobchod, maloobchod, opravy a údržby motorových vozidel		
H – doprava a skladování		
I – ubytování, stravování, pohostinství		
J – informační a komunikační činnosti		
K – peněžnictví a pojišťovnictví		
L – činnosti v oblasti nemovitostí		
M – profesní, vědecké a technické činnosti		
N – administrativní a podpůrné činnosti		
Q – zdravotní a sociální péče		
R – kulturní, zábavní a rekreační činnost		

Uveďte plný název oslovené organizace:

.....

Jméno studenta provádějící dotazování:

.....