

**Česká zemědělská univerzita v Praze**

**Provozně ekonomická fakulta**

**Katedra ekonomiky**



**Bakalářská práce**

**Problematika malých a středních podniků v ČR  
a jejich podpora ze strukturálních fondů**

**Petra Skalníková**

© 2021 ČZU v Praze

## ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Petra Skalníková

Hospodářská politika a správa  
Veřejná správa a regionální rozvoj

Název práce

**Problematika malých a středních podniků v ČR a jejich podpora ze strukturálních fondů**

Název anglicky

**The problems of small and medium companies in the Czech republic and their support from structural funds.**

---

### Cíle práce

Cílem teoretické části bakalářské práce bude popis problematiky malých a středních podniků v ČR, jejich význam z makroekonomického hlediska, členění podniků na základě vybraných kritérií a teoretická východiska zakotvená v české legislativě. Cílem empirické části bakalářské práce bude na základě dostupných forem podpory malých a středních podniků zjistit, zda dochází k požadovanému efektu, především ke zvýšení konkurenceschopnosti těchto podniků. Detailněji budou analyzovány možnosti financování podniků z Operačního programu Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost a budou navržena optimalizační řešení procesů poskytovatele dotace.

### Metodika

Bakalářská práce bude rozdělena do dvou částí – teoretické a empirické. Teoretická část bude vycházet z textů odborné literatury, především legislativního rámce České republiky. V empirické části budou zpracována získaná data zejména metodou kvalitativní analýzy dat.

## Doporučený rozsah práce

40-60 stran

## Klíčová slova

malé a střední podniky, podpora, analýza, podnikání, dotace

---

## Doporučené zdroje informací

Bednářová, Dagmar a Škodová-Parmová, Dagmar. Malé a střední podnikání. 2., rozš. vyd. V Českých Budějovicích: Jihočeská univerzita, Ekonomická fakulta, 2010. 146 s. ISBN 978-80-7394-229-8  
MANDYSOVÁ, Ivana. Podpora podnikání v České republice a v Evropské unii. Vyd. 1. Pardubice: Univerzita Pardubice, Fakulta ekonomicko-správní, 2009. 173 s. Monografie. ISBN 978-80-7395-220-4  
Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost dostupné z WWW:  
<https://www.mpo.cz/cz/podnikani/dotace-a-podpora-podnikani/oppik-2014-2020/>

---

## Předběžný termín obhajoby

2020/21 LS – PEF

## Vedoucí práce

prof. Ing. Jaroslav Homolka, CSc.

## Garantující pracoviště

Katedra ekonomiky

Elektronicky schváleno dne 27. 1. 2021

**prof. Ing. Miroslav Svatoš, CSc.**

Vedoucí katedry

Elektronicky schváleno dne 2. 2. 2021

**Ing. Martin Pelikán, Ph.D.**

Děkan

V Praze dne 21. 02. 2021

### **Čestné prohlášení**

Prohlašuji, že svou bakalářskou práci "Problematika malých a středních podniků v ČR a jejich podpora ze strukturálních fondů" jsem vypracovala samostatně pod vedením vedoucího bakalářské práce a s použitím odborné literatury a dalších informačních zdrojů, které jsou citovány v práci a uvedeny v seznamu použitých zdrojů na konci práce. Jako autorka uvedené bakalářské práce dále prohlašuji, že jsem v souvislosti s jejím vytvořením neporušila autorská práva třetích osob.

V Praze dne 14.3.2021

---

### **Poděkování**

Ráda bych touto cestou poděkovala prof. Ing. Jaroslavu Homolkovi, CSc. za odborné vedení, vstřícnost, trpělivost a cenné rady, které mi věnoval pro zpracování mé práce. Dále bych chtěla poděkovat svému manželovi a rodině za podporu a trpělivost během studia.

# **Problematika malých a středních podniků v ČR a jejich podpora ze strukturálních fondů**

## **Abstrakt**

Tato bakalářská práce řeší problematiku malých a středních podniků v České republice. Cílem práce bylo vysvětlit význam těchto podniků pro českou ekonomiku, nastínit možnosti jejich financování a z dostupných forem financování analyzovat dva úspěšně realizované projekty příjemců podpory, ze kterých je patrná důležitost dotace pro jejich další vývoj. V závěru jsou formulovány konkrétní kroky pro překonání překážek MSP a řešení selhání trhu. Bylo ověřeno, že díky podpoře skutečně dochází ke zvýšení konkurenceschopnosti malých a středních podniků v České republice.

**Klíčová slova:** malé a střední podniky, dotace, podpora, podnikání, analýza, financování

# **The problems of small and medium enterprises in the Czech Republic and their support from structural funds**

## **Abstract**

This Bachelor Thesis solves the problematic of small and medium-sizes enterprises in the Czech Republic. The aim of the work was to explain the meaning of these companies for the Czech economy, outline the possibilities of the financing and from the available forms of financing to analyse two succesful realised projects of the support's recipient from with the grants importance is patent for the further development. The concret steps for overcoming of barrier small and medium-sizes enterprises and the solutions market's failure are formulated in the end. It was verified that thanks to support realy attend to increase of competitiveness small and medium-sizes enterprises in the Czech Republic.

**Keywords:** small and medium-sized enterprises, grants, support, enterprise, analysis, funding

# Obsah

<b>1 Úvod</b> .....	<b>10</b>
<b>2 Cíl práce a metodika</b> .....	<b>12</b>
<b>3 Teoretická východiska malých a středních podniků</b> .....	<b>13</b>
3.1 Základní pojetí podnikání .....	13
3.2 Malé a střední podniky .....	15
3.2.1 Význam malých a středních podniků.....	16
3.2.2 Kategorizace malých a středních podniků .....	18
3.2.3 Výhody a nevýhody malých a středních podniků.....	18
3.2.4 Financování malých a středních podniků v ČR .....	20
3.3 Dělení zdrojů financování .....	21
3.4 Standardní formy financování.....	22
3.4.1 Standardní - externí formy financování .....	23
3.4.2 Standardní - interní formy financování.....	27
3.5 Alternativní formy financování.....	29
3.5.1 Rizikový kapitál.....	29
<b>4 Analýza možností financování MSP</b> .....	<b>30</b>
4.1 Ministerstvo průmyslu a obchodu.....	31
4.1.1 Státní program Efekt .....	31
4.1.2 Státní program Country for future .....	31
4.1.3 Státní program TREND – Technologičtí lídři a TREND - nováčci .....	32
4.1.4 Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost - INOVACE .....	33
4.1.5 Operační program podnikání a inovace pro konkurenceschopnost – TECNOLOGIE.....	33
4.1.6 Další programy operačního programu Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost .....	37
4.2 Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy .....	38
4.2.1 Program EUROSTARS 2 .....	38
4.2.2 Program INTER-EXCELLENCE – podprogram INTER-EUREKA.....	38
4.3 Ministerstvo pro místní rozvoj .....	39
4.3.1 CLLD - Komunitně vedený místní rozvoj.....	39
4.4 Ministerstvo zemědělství .....	40
4.4.1 Operační program Rybářství.....	40
4.4.2 Program Podpora výstavby a technického zhodnocení infrastruktury vodovodů a kanalizací .....	40
4.5 Ministerstvo zahraničních věcí .....	41
4.5.1 Projekty ekonomické diplomacie.....	41



4.5.2	Projekty rozvojového partnerství pro soukromý sektor.....	41
4.6	Analýza úspěšně realizovaných projektů příjemců podpory .....	42
4.6.1	Dotační projekt Podniku č.1 – Program rozvoje venkova .....	42
4.6.2	Dotační projekt Podniku č. 2 – Program Technologie OP PIK .....	46
<b>5</b>	<b>Vyhodnocení a optimalizace procesů ze strany Poskytovatele dotace .....</b>	<b>50</b>
<b>6</b>	<b>Závěr.....</b>	<b>51</b>
<b>7</b>	<b>Seznam použitých zdrojů .....</b>	<b>53</b>

## **Seznam tabulek**

<i>Tabulka 1: Geneze podpory programu Technologie .....</i>	34
<i>Tabulka 2 Analýza úspěšně realizovaných projektů .....</i>	42
<i>Tabulka 3 Výběr realizovaných projektů Podniku 1 .....</i>	43
<i>Tabulka 4 Příspěvek spolufinancování ze státního rozpočtu a EU .....</i>	43
<i>Tabulka 5 SWOT analýza podniku 1 .....</i>	44
<i>Tabulka 6 Rozvaha.....</i>	45
<i>Tabulka 7 Výkaz zisku a ztrát .....</i>	45
<i>Tabulka 8 Výběr realizovaných projektů Podniku 2 .....</i>	47
<i>Tabulka 9 SWOT analýza podniku 2.....</i>	48
<i>Tabulka 10 Vyhodnocení finančního zdraví .....</i>	49
<i>Tabulka 11 Výkaz zisku a ztrát .....</i>	49

## **Seznam grafů**

<i>Graf 1 Celkový počet přijatých žádostí (134 projektů s požadovanou výší dotace dosahující 0,922 mld. Kč .....</i>	36
<i>Graf 2 Důvody zamítnutí u 35 žádostí o podporu v 1. fázi hodnocení .....</i>	36
<i>Graf 3 Důvody zamítnutí u 6 žádostí o podporu ve 2. fázi hodnocení.....</i>	37

# 1 Úvod

Malé a střední podniky hrají strategickou roli v ekonomice a právem se považují za hlavní pilíř hospodářství Evropské unie. Kromě stabilizačního prvku ekonomiky vytvářejí pracovní místa a zvyšují plošnou zaměstnanost v regionech. Malé a střední podniky zásadním způsobem přispívají do ozdravného procesu ekonomik členských zemí Evropské unie.

Klíčový význam malých a středních podniků na společenské a ekonomické prostředí země je tedy nezpochybnitelný. Jsou motorem ekonomiky a pomáhají s rozvojem regionu, ve kterém působí. Malé a střední podniky jsou dostatečně dynamické a dokáží pružně reagovat na požadavky trhu. Na druhé straně se setkávají s množstvím problémů, jako například nedostatek finančních prostředků, který brzdí jejich rozvoj.

Velkou výhodou malých a středních podniků je jejich flexibilita, která v podstatě znamená, že tento druh podniků se především díky své velikosti dokáže velmi rychle adaptovat na neustále měnící se podmínky, ale je důležité uvést, že malé a střední podniky i velmi citlivě reagují na hospodářský cyklus. V dnešní době jsou nejen malé a střední podniky, ale i velké podniky nutné čelit náročnému období, protože finanční a hospodářská krize se týkala všech složek hospodářství a mnoho podniků se nedokázalo s novou náročnou situací vypořádat jinak než bankrotem.

Vlády členských zemí Evropské unie si uvědomují důležitost malých a středních podniků pro hospodářství a v krizových časech vytvářejí pobídky zvýšení produkce ve snaze udržení pracovních míst. Snahy o podporu malých a středních podniků vyústily ze strany Evropské unie k vypracování mnohých programů pro konkurenceschopnost malých a středních podniků. Právě podpora je vitálně důležitá pro budoucnost zdravé a stabilní ekonomiky Evropy, která může být díky zdravým a finančně silným malým a středním podnikům odolnější vůči nejistotám, které přináší sebou dnešní globalizovaný svět.

Rozvoj malého a středního podnikání patří mezi základní předpoklady fungování vyspělé ekonomiky země.

Pro rozvoj malého a středního podnikání je třeba vytvářet vhodné podnikatelské prostředí, ale zejména zlepšit přístup ke kapitálu. Malé a střední podniky v České republice mají obtížný přístup k finančním zdrojům. Kromě standardních zdrojů financování jsou na finančním trhu i alternativní formy financování, ať už ve formě fondů EU, státní podpory, formy vstupu rizikového kapitálu, ale jen malá část podniků považuje takovou možnost

financování za rozhodující. Důvodem je nedostatečná informovanost a nedůvěra k takovým formám financování.

Tato práce se proto zabývá problematikou malých a středních podniků v ČR. Teoretická část práce se nejprve zaměřuje na teoretická východiska malých a středních podniků, kdy popisuje základní pojetí podnikání, malé a střední podniky, jejich význam, kategorizaci a výhody a nevýhody. Následující část analyzuje financování malých a středních podniků jsou představeny aktuální programy podpory pro malé a střední podniky.

## **2 Cíl práce a metodika**

Cílem teoretické části práce je popis problematiky malých a středních podniků v ČR, jejich význam z makroekonomického hlediska, členění podniků na základě vybraných kritérií a teoretická východiska zakotvená v české legislativě. Cílem empirické části bakalářské práce je na základě dostupných forem podpory malých a středních podniků zjistit, zda dochází k požadovanému efektu, především ke zvýšení konkurenceschopnosti těchto podniků. Detailněji jsou analyzovány možnosti financování podniků z Operačního programu podnikání a inovace pro konkurenceschopnost a jsou navržena optimalizační řešení procesů poskytovatele dotace.

Teoretická část bakalářské práce bude vycházet z textu odborné literatury, především legislativního rámce České republiky, v empirické části budou zpracována data zejména metodou kvalitativní analýzy dat.

## 3 Teoretická východiska malých a středních podniků

### 3.1 Základní pojetí podnikání

Bakalářská práce je zaměřena na problematiku podpory malých a středních podniků, proto bude tato podkapitola věnována základnímu pojmosloví a vymezení malých a středních podniků.

#### **Podnikání (entrepreneurship)**

Zákon č. 90/2012 Sb. v aktuálním znění, tedy zákon o obchodních společnostech a družstvech (zákon o obchodních korporacích), který nahradil obchodní zákoník, definuje podnikání jako soustavnou činnost vykonávanou podnikatelem samostatně, pod vlastním jménem a na vlastní odpovědnost za účelem dosažení zisku.

Živnostenský zákon č. 455/1991 Sb. v aktuálním znění, zase upravuje živnostenské podnikání jako soustavnou činnost vykonávanou samostatně, vlastním jménem, na vlastní odpovědnost, za účelem dosažení zisku a za podmínek stanovených tímto zákonem.

Veber a Srpová (2012) uvádějí několik různých pojetí podnikání:

- Z ekonomického hlediska jde o zapojení zdrojů a jiných aktivit tak, aby se zvýšila jejich původní hodnota. Je to dynamický proces vytváření přidané hodnoty.
- Z psychologického hlediska jde o činnost motivovanou snahou něco dosáhnout, získat, něco splnit. Jde tedy o prostředek seberealizace.
- Ze sociologického pohledu jde o vytváření blahobytu, hledání cesty k lepšímu využití zdrojů či vytváření pracovních míst.

Podle Synka et al. (2015) je základním motivem podnikání zhodnocení vloženého kapitálu, tedy dosažení zisku. Zisk se dociluje uspokojováním potřeb zákazníka. V centru pozornosti by tedy měl být zákazník a jeho zájmy, požadavky a potřeby. Tyto potřeby se uspokojí prostřednictvím výrobků a služeb na trhu, kde musí podnikatel čelit riziku. Je zde tedy obecná tendence o minimalizaci rizika. Pokud by se vložený kapitál nezhodnocoval, popřel by tím smysl podnikání.

#### **Podnikatel (entrepreneur)**

Nový občanský zákoník (zákon č. 89 / 2012 Sb. v aktuálním znění) definuje podnikatele jako osobu, která samostatně, na vlastní účet a odpovědnost vykonává výdělečnou činnost živnostenským nebo obdobným způsobem se záměrem činit tak soustavně za účelem

dosažení zisku. Podnikatel je zároveň schopen rozpoznat příležitosti, mobilizovat a využívat zdroje

a prostředky k dosažení stanovených cílů. Je zároveň ochotný podstoupit tomu odpovídající riziko. Podnikatel zároveň investuje své prostředky, čas, úsilí a jméno, přebírá odpovědnost, nese riziko s cílem dosažení svého osobního a finančního uspokojení (Veber et al., 2012).

Tradiční pohled na osobu podnikatele se mění. Dnes už nelze podnikatele vidět jako manažery, kteří se ve své podstatě chovají stejně a vycházejí ze stejných předpokladů. Podnikatelé se liší svým přístupem, způsobem řešení problémů a skutečností, jak reagují na příležitosti a ostatní vlivy prostředí (Mulačová, Mulač, 2012).

Dnešní podnikatelé ve skutečnosti nejsou poháněni pouze vidinou zisku, ale lidmi kolem a sociálním rozměrem jejich byznysu. Do popředí se dostává rozvoj emoční inteligence, kognitivního vzdělávání, důraz na vnitřní intuici, podnikání postavené na hodnotách a víze, že nastavený směr podnikání je skutečně to, s čím jsou podnikatelé ztotožněni (Straková, 2020).

### **Podnik (enterprise)**

Pojem podnik byl v nové legislativě nahrazen pojmem obchodní závod. I přesto, že pojem podnik již není v aktuální České legislativě explicitně vymezen, běžně se používá a předpokládá se, že se bude i nadále využívat v provozně-ekonomické teorii, podnikatelské praxi i v běžném životě (Synek et al., 2015).

Podnikem se může rozumět subjekt, ve kterém dochází k přeměně vstupů na výstupy. Jiné hledisko zase hovoří o tom, že je to uspořádaný soubor prostředků, zdrojů, práv a jiných majetkových hodnot, které slouží podnikateli k provozu podnikatelských aktivit (Veber et al., 2012).

Srpová (2020) zase chápe podnik jako funkčně a právně samostatný objekt, který slouží k dosahování podnikatelských cílů. Činnost podniku spočívá v uspokojování potřeb jiných osob, například produkcí výrobků. Podniky lze dále klasifikovat podle jejich činnosti, způsobu vlastnictví, právní formy, podle velikosti, počtu zaměstnanců apod.

### **Živnost (trade)**

Živnostenské podnikání a živnosti upravuje Živnostenský zákon č. 455/1991 Sb. Podle Veber et al. (2012) je v běžném povědomí živnost spojována s podnikatelskými aktivitami

malého rozsahu, obvykle prováděnými buď přímo živnostníky, nebo za pomoci jejich rodinných příslušníků s cílem uživit sebe a rodinu.

Zákon dále dělí živnosti na ohlašované a koncesované. Ohlašovací živnosti vznikají na základě ohlášení a jsou osvědčené výpisem ze živnostenského rejstříku. Dále se dělí na (Šafrová Drášilová, 2019):

- řemeslné - podmínkou získání je doložení výučního listu, či jiného dokladu o řádném ukončení učebního oboru (např. hostinská činnost, vodoinstalatérství, stavebnictví);
- vázané - podmínkou získání je prokázání odborné způsobilosti, kterou stanoví zákon (např. provozování autoškoly, vedení účetnictví);
- volné - pro získání není potřeba dokládat žádnou odbornou způsobilost (např. zprostředkování obchodu a služeb, fotografické služby).

Koncesované živnosti vznikají na základě správního rozhodnutí. Tyto živnosti jsou stejně osvědčené výpisem z živnostenského rejstříku. Podmínkou pro získání koncese je splnění odborné způsobilosti a kladné vyjádření příslušného orgánu státní správy (např. silniční motorová doprava, pohřební služba) (Šafrová Drášilová, 2019).

### **Služby (services)**

Službami se v ekonomii rozumí každý úkon, pro který existuje poptávka, a jehož cena je určena na příslušném trhu. O službách se hovoří jako o nehmotných statcích a je pro ně příznačné, že k jejich spotřebě dochází v momentě jejich výroby. Obvykle jsou nepřenosné, což znemožňuje arbitráž v tom smyslu, že služba nemůže být nakoupená a potom znovu prodána za jinou cenu (Tučková, 2013).

Mezi základní vlastnosti služeb patří nehmotnost, která má vliv na rozhodovací proces, klade proto důraz na osobní zdroje informací. Další vlastností je neoddělitelnost, kdy je zákazník součástí poskytované služby. Proměnlivost je vlastnost spojená s kvalitou služby, která se odvíjí od poskytovatele, času a místa. Další vlastností je pomíjivost, protože služby nelze skladovat, vracet a ani vlastnit (Kotler, Keller, 2013).

## **3.2 Malé a střední podniky**

Malé a střední podniky (dále MSP) hrají klíčovou roli v hospodářském růstu ve všech zemích s vyspělou tržní ekonomikou. Tvoří stabilizující prvek ekonomického systému,

příznivě ovlivňují oblasti, které procházejí strukturálními změnami a jsou nositeli inovací. I přesto, že většinou nedisponují odbornou a kvalifikovanou pracovní silou v takové míře, jako velké podniky, výrazně se podílejí na snižování nezaměstnanosti. Významnou roli hrají v pomoci k sociálnímu a ekonomickému rozvoji celé společnosti (Straková, 2020).

### **3.2.1 Význam malých a středních podniků**

Oproti velkým podnikům disponují MSP mimořádnými výhodami, ale na druhé straně je jejich postavení z různých hledisek i nevýhodné. Malé a střední podniky jsou jedinečným zdrojem růstu, nových produktů, dokáží se rychle přizpůsobit změnám na trhu, poskytují pracovní místa, podněcují konkurenční dynamiku ekonomiky a tím tvoří jednu z nejdůležitějších částí hospodářství v zemích s rozvinutou ekonomikou (Popal, 2019).

#### **Společenský význam**

MSP zajišťují nejběžnější svobody jako šanci pro občany realizovat se v produktivním procesu. MSP nejsou schopny ve vysoké míře ovlivňovat dění na trhu a nemohou zaujmout monopolní postavení. Tyto podniky jsou závislé na jednotlivcích, každé špatné rozhodnutí může vést k úpadku podniku, ale na druhou stranu jsou tito jednotlivci většinou nezávislí a to je iniciuje k lepším výsledkům. Jsou skoro výhradně vlastněné tuzemskými subjekty. Rozsah působení těchto podniků ve většině případů zůstává v regionu, ve kterém se nacházejí. Majitelé podniků často v těchto regionech i bývají a zajišťují lidem z daného regionu zaměstnání a ekonomické přínosy (Khosrow, 2013).

Vztah mezi zaměstnancem a zaměstnavatelem je mnohokrát blízký a neformální. Každý podnikatel má k dispozici osobní kontakty se zákazníky a obchodními partnery a tím se vystavuje posuzování okolní veřejností (Straková, 2020).

Podnikatel může být díky udržování bezprostředního a stálého kontaktu s partnery a zákazníky úspěšnější, protože se řídí jejich specifickými potřebami, kterým se snaží vyhovět (Mulačová, Mulač, 2013).

#### **Ekonomický význam**

MSP se mohou angažovat v těch sektorech trhu, které jsou ze strany velkých podniků ignorovány. Také mají tendenci individuálního přístupu k zákazníkům, což nebývá zvykem u velkých podniků. Mají také významnou roli v antimonopolizaci ekonomiky se stále se



zvětšujícími globalizační tendencemi. Charakteristickým rysem těchto podniků je také flexibilita - vlastnost přizpůsobovat se náhlým změnám výkyvům ekonomických podmínek na trhu (Khosrow, 2013).

Malé a střední podnikatelé nemohou na trhu zaujímat monopolního postavení a ve svých jednáních nejsou schopni dosahovat svých požadavků nátlakovými, resp. mocenskými nástroji. Jejich fungování je možné chápat jako protipól velkým podnikům, neboť reprezentují konkurenční prostředí a zajišťují celkovou funkčnost tržního systému (Bednářová, 2010)

Malé a střední podniky jsou páteří národního hospodářství a mají největší potenciál růstu. Význam MSP dokumentuje jejich podíl na nejdůležitějších ukazatelích národního hospodářství a funkce, které plní. Evropská unie a další rozvinuté země věnují MSP velkou pozornost a soustavně přijímají opatření na jejich rozvoj.

Význam malých a středních podniků člení Widiati (2019) prostřednictvím funkcí, které plní:

- společenská funkce - vyplývající ze zásad demokratického systému, kde každý občan může jednat bez donucení státem nebo třetími osobami.
- hospodářská funkce - pružně se přizpůsobují změnám trhu a významně se podílejí na poskytování služeb a zásobování obyvatelstva spotřebním zbožím. Mezi jejich přednosti patří zejména přímý kontakt se zákazníky.
- zaměstnanecká a konjunkturální funkce - snaží se udržet stávající pracovní místa a prostřednictvím nasazování vlastních rodinných příslušníků jsou schopny lépe se vyrovnat s výkyvy po poptávce.
- nabídková funkce - jsou schopny rychleji reagovat na individuální přání zákazníků, pružně reagují na tržní mezery a v určitém tržním sektoru jsou schopny vybudovat si silné pozice. Plní významnou subdodavatelskou funkci pro velké podniky.
- strukturální funkce - projevuje se snižováním regionálních rozdílů v pracovních příležitostech. Snižují riziko dominantní povahy jednoho nebo několika velkých podniků v regionu.
- funkce exportní aktivity - jde o značný podíl malých a středních podniků na exportu průmyslově vyspělých zemí přímo či nepřímo formou subdodávek pro velké podniky.
- růstová funkce - charakterizují důležité zastoupení podniků při uskutečňování výzkumu a vývoje, inovačních aktivit a technického pokroku.

- vzdělávací funkce - komunikace managementu v MSP je bezprostřední, práce je různorodější a poutavější, pravidla pro práci jsou méně přísné.

### **3.2.2 Kategorizace malých a středních podniků**

Aby podnik patřil do kategorie MSP, musí splňovat určitá kritéria nařízené komisí Evropské unie (dále EU). Prvním krokem je nutnost podniku být pokládán za podnik, musí být subjektem, který vykonává hospodářskou činnost. Jsou to hlavně samostatně výdělečně činné a rodinné podniky a partnerství nebo sdružení, která běžně vykonávají hospodářskou činnost. Když podnik splňuje tuto podmínku, musí se ověřit 3 základní kritéria: počet zaměstnanců, roční obrat, celková roční rozvaha. Aby podnik ztratil / získal status MSP, musí porušit finanční podmínku nebo podmínku počtu zaměstnanců dva roky po sobě. Kritéria pro zařazení do MSP jsou následující (Straková, 2020):

1. Podnik se řadí do kategorie mikro podniku, pokud zaměstnává méně než 10 pracovníků a jeho roční obrat nebo hodnota aktiv v rozvaze nepřekračuje 2 000 000 EUR.
2. Podnik se řadí do kategorie malého podniku, pokud zaměstnává méně než 50 pracovníků a jeho roční obrat nebo hodnota aktiv v rozvaze nepřekračuje 10 000 000 EUR.
3. Podnik se řadí do kategorie středního podniku, pokud zaměstnává méně než 250 pracovníků a jeho roční obrat nepřesahuje 50 000 000 EUR nebo roční hodnota aktiv v rozvaze nepřekračuje 43 mil. EUR.

### **3.2.3 Výhody a nevýhody malých a středních podniků**

Malé a střední podniky mají určité výhody oproti velkým podnikům, ale z jistých hledisek je jejich postavení nevýhodné (Smyrniotis, 2018).

Mezi výhody malých a středních podniků podle Srpové (2020) patří:

- pružné reagování na změny - vzhledem k omezení kapitálových zdrojů vnímají výkyvy na trhu mnohem citlivěji než velké podniky. Schopnost pružné reakce na změny je dáno tím, že MSP nejsou zatěžovány existencí investičního majetku, který by zužoval možnosti produkčního využití. Změna předmětu činnosti nebo výrobního programu nevyžaduje rozsáhlé zásahy.
- inovační kreativita MSP je nezbytnou podmínkou jejich přežití na trhu. V těchto podnicích je více prostoru pro individuální iniciativu.

- vytváření nových pracovních příležitostí probíhá především prostřednictvím malých a středních podniků.
- odolnost vůči hospodářské recesi je větší u malých a středních podniků hlavně pro jejich schopnost pružného reagování na změny.
- rychlost přijímání podnikatelských rozhodnutí může být u malých a středních podniků vyšší než u velkých podniků kvůli kratším rozhodovacím cestám. Předností těchto podniků je jejich obvyklá účast na výkonném řízení podniků.

Vedle uvedených výhod mají MSP i některé nevýhody.

Nevýhody Straková (2013) rozděluje na nevýhody pramenící z podstaty malého a středního podnikání a nevýhody související se specifickými podmínkami na podnikání ČR.

Mezi nevýhody dále můžeme zařadit (Khosrow, 2013):

- omezené možnosti zaměstnávání odborníků ve správě a řídicí činnosti - jejich povinnosti jsou dány právním řádem, daňovými zákony a předpisy ochrany životního prostředí a jsou v podstatě stejné jako u velkých podniků. Mají však pro tyto účely vyčleněny menší množství prostředků jako velké podniky, proto mají na řídicí pracovníky vyšší odborné i časové požadavky.
- menší finanční síla - souvisí s tím horší dostupnost úvěrových zdrojů. Nedostatek finančních prostředků je velkým problémem pro vznik nových produktů. Znemožňuje i realizovat cíle a inovační záměry již existujícím podnikům.
- omezení možnosti získávání výhod z rozsahu produkce - vyplývají z nízké koncentrace a malých shromažďovaných výrob. MSP na rozdíl od velkých podniků mohou obvykle objednávat materiál pouze v menších množstvích a nemohou tak získat různé slevy a výhodnější dodací podmínky.
- omezené prostředky na propagaci a reklamu - hůře ovlivňují své potenciální zákazníky. Svou produkci mohou umisťovat hlavně na segmentech lokálního trhu. Nízké zdroje na propagaci takto negativně ovlivňují velikost obrátu a možnosti růstu podniku.

K problémům, které vyplývají ze specifických podmínek pro podnikání v České republice, patří (Šafrová Drášilová, 2019):

- vysoké odvodové zatížení - v MSP je vyšší podíl mzdových nákladů,
- legislativa - je složitá, nepřehledná a často se mění, proto představuje jednu z hlavních bariér k zahájení podnikání,

- právní nejistota - slabá vymahatelnost práva má diskriminační dopad na MSP
- nefunkční kapitálový trh - přístup podniků k finančním zdrojům je omezen a z tohoto hlediska nemohou MSP plně využívat ani alternativní zdroje financování např. rizikový kapitál.

### 3.2.4 Financování malých a středních podniků v ČR

Pro každý podnikatelský subjekt je ve všech fázích svého životního cyklu nezbytné množství kapitálu, dostatečně vysokého na financování provozních podnikatelských aktiv i investičního rozvoje. Finanční zdroje potřebné pro chod podniku si podnik pořizuje hlavně na finančních trzích. Finanční trhy představují obecně místa, na kterých se setkává na určité institucionální platformě nabídka finančních zdrojů od přebytkových subjektů s poptávkou po finančních zdrojích deficitních subjektů. Přebytkovým subjektem se rozumí ekonomický subjekt, jehož příjmy převyšují výdaje. Naopak deficitní subjekt nedisponuje dostatečným ziskem a výdaje převyšují příjmy.

Jedním z hlavních problémů pro malé a střední podniky je nedostatek kapitálu na financování založení nebo činnosti podniku. Rozhodování o výši a struktuře zdrojů financování patří k základním úkolům podnikového finančního managementu. Cílem finanční strategie je nalézt rovnováhu mezi kontrolními mechanismy, vysokou výkonností a minimalizací nákladů na finanční operace.

Nejdůležitějším zdrojem kapitálu malých a středních podniků je bankovní a dodavatelský úvěr. Vzhledem k tomu, že pro banky představují tyto podniky vyšší riziko investice, jsou jejich kapitálové zdroje poměrně omezené. Proto jsou pro malé a střední podniky důležitými zdroji finančních prostředků zejména státní podpory a dotace. Kapitál je nezbytný nejen na začátku podnikání, ale i v celém jeho průběhu. Stav hmotného a nehmotného majetku bývá poměrně častým problémem podniků, protože jeho výška není dostačující na to, aby odpisy vytvářely prostor pro plynulé investování.

Objem potřebného kapitálu se mění podle různých kritérií jako například zaměření firmy, objem produkce nebo i to, zda se jedná o financování začínajícího nebo financování stávajícího podniku. U obchodního podniku nebo firmy zpracovávající nějaký materiál budou počáteční náklady vyšší než například u firmy zabývající se poradenstvím.

Hlavním účelem peněžních prostředků v podniku je zajistit dva specifické úkoly:

- Kapitál potřebný pro vybudování a vybavení provozu.

- Kapitál potřebný pro zajištění chodu podniku po zahájení činnosti.

Tyto dva kapitálové požadavky představují celkové množství peněžních prostředků nutných k podnikání.

### 3.3 Dělení zdrojů financování

Na financování podnikatelských aktivit existují různé finanční zdroje, které se mohou členit podle více kritérií.

Z hlediska vlastnictví je můžeme dělit na **vlastní a cizí kapitál**. V tomto případě je rozhodujícím faktorem vlastnický vztah poskytovatele kapitálu k podniku. Poměr vlastního a cizího kapitálu, nazývaný také míra zadluženosti, má vliv na finanční stabilitu či rentabilitu podniku. Obecně platí, že cizí kapitál je levnější než vlastní, avšak s růstem cizího kapitálu roste i jeho cena (za vyšší riziko věřitelé požadují vyšší cenu). Míra zadluženosti se však odlišuje podle oboru podnikání, velikosti podniku či právní formy. Některé podniky ztrácejí finanční stabilitu už při nižší zadluženosti jako je například 20 % a některé mohou stále prosperovat i při 40 % míře zadluženosti. Vlastní zdroje se považují za dlouhodobý kapitál, protože není stanovena doba jeho splatnosti. Vlastní kapitál lze obecně charakterizovat jako nejdéle splatný kapitálový zdroj podniku, k jehož splatnosti dochází až při zániku firmy formou likvidity. Do vlastního kapitálu se řadí základní kapitál, kapitálové fondy nebo zisk vyprodukovaný podnikům za dobu své existence. Cizími zdroji rozumíme všechny druhy půjček, úvěrů, závazků nebo dotací. Cenou cizího kapitálu jsou pro podniky úroky a další výdaje související s jeho zprostředkováním. Nejčastější formou cizího kapitálu pro malé a střední podniky bývají bankovní úvěry.

Z hlediska doby splatnosti můžeme finanční zdroje rozdělit na **krátkodobé a dlouhodobé**. Při financování je důležité dodržení zlatého bilančního pravidla, a tudíž aby byla sladěna životnost majetku a doba splatnosti zdrojů jeho financování. To znamená, že při financování majetku je třeba dbát na to, aby byl dlouhodobý majetek financován z dlouhodobých zdrojů a oběžný majetek zase z krátkodobých zdrojů. Za krátkodobé zdroje jsou obecně považovány zdroje splatné do jednoho roku. Mezi nejvýznamnější se řadí: bankovní úvěry, závazky vůči dodavatelům, závazky vůči zaměstnancům, závazky vůči státu. Dlouhodobé zdroje se používají hlavně na financování investičních příležitostí a řadí se mezi ně především dlouhodobé bankovní úvěry, dluhopisy, rezervy a vlastní kapitál.

Podle toho, zda se jedná o financování ze zdrojů získaných z vlastní podnikatelské činnosti nebo o financování ze zdrojů, které do podniku přicházejí od jiných subjektů, je dělíme na **interní a externí**. Za interní zdroje považujeme ty, které vznikly a jsou využívány v rámci podniku. Mezi tyto zdroje řadíme financování z hospodářské činnosti, odpisů dlouhodobého majetku či uvolněním kapitálu v důsledku racionalizace. V případě, kdy podnik v důsledku úsporných opatření nebo technologického pokroku je schopen pokračovat v podnikatelské činnosti s menším objemem využívaných vlastních zdrojů, může ušetřené finanční prostředky využít na financování jiných potřeb. Do externích zdrojů řadíme veškerý finanční kapitál, který do podniku plyne prostřednictvím jiných subjektů. Tento typ financování v sobě zahrnuje finance, které přicházejí do podniku ve formě dotací, úvěrů, nebo jako závazky z obchodních vztahů. Mezi těmito zdroji má největší podíl klasický bankovní úvěr. Poskytovatel externího vlastního kapitálu je vlastníkem nebo spoluvlastníkem podniku, podle toho, zda jde o podnik jednotlivce nebo různé obchodní společnosti. Pokud jde o poskytovatele externího cizího kapitálu, je vlastně věřitelem, to znamená, že má právo na zpětnou platbu, a to v dohodnuté lhůtě, a současně má nárok i na příslušnou výšku úroku.

Některé činnosti podniku jsou pravidelné, zatímco jiné podnik provádí jen málokdy. Podle toho se dělí finanční zdroje na ty, které jsou určeny k financování **běžné činnosti** a ty, které jsou určeny na **mimořádné financování**. Financování běžné činnosti zahrnuje finance na hospodářský provoz podniku. Tyto finanční zdroje jsou určeny ke krytí oběžných aktiv, úhradu mzdových nákladů, energie apod. V případě, že jich je nedostatek, se podniku zhoršuje jeho hospodářský výsledek. Mimořádné financování slouží hlavně při zakládání podniku, jednorázových investicích, při krizových situacích nebo likvidaci podniku.

Jiní autoři ještě dělí finanční zdroje podniků z hlediska dosavadní tradice jejich využívání na **standardní a alternativní**. Standardní zdroje jsou takové, které podniky znají a běžně využívají. Naopak alternativní zdroje jsou netradiční možnosti financování a jsou méně využívány.

### **3.4 Standardní formy financování**

Jsou zdroje známé a historicky nejvíce využívané. Patří sem například bankovní úvěry, zisk či vlastní vklady.

### 3.4.1 Standardní - externí formy financování

#### A. *Vklady vlastníků*

Je to základní externí zdroj, který podnik získává při svém vzniku. V případě, že v průběhu hospodaření podniku vznikne potřeba dalšího kapitálu, může dojít k dalšímu vkladu a tím navýšení vlastního kapitálu. Velikost vlastnických vkladů závisí na právní formě podniku.

V podniku jednotlivce není vklad při zakládání podniku stanovený zákonem a jeho velikost závisí zejména na finanční náročnosti činnosti založeného podniku. Při takové formě podniku je rozsah základního kapitálu, ať už jeho zvyšování nebo snižování, čistě podmíněn finančními možnostmi majitele. Jedná se o fyzickou osobu.

Společnost s ručením omezeným je mezi MSP nejrozšířenější právní formou podniku. Společnost může založit jeden zakladatel a může mít nejvýše 50 společníků. Hodnota základního kapitálu je od roku 2014 v minimální výši 1 Kč.

V komanditní společnosti se vyskytují dva druhy společníků: komanditisti, kteří ručí za její dluhy omezeně do výše svého vkladu a komplementáři, kteří ručí celým svým majetkem. Pro komanditisty je minimální hodnota vkladu 5 tis. Kč.

V akciové společnosti jsou náklady na základní kapitál nejvyšší. V České republice je stanovena minimální hodnota základního kapitálu 2 mil. Kč Akciových společností se mezi MSP nachází velmi málo.

V družstvech tvoří základní kapitál souhrn členských vkladů. V Česku není minimální výše základního kapitálu zákonem omezená a je určena v stanovách.

#### B. *Úvěrové zdroje*

Představují formu dočasného poskytování prostředků (peněz nebo zboží) mezi ekonomickými subjekty s příslibem jejich vrácení ve stanovené lhůtě, obvykle s dohodnutým úrokem. Úvěry jsou obecně charakterizovány jako vztahy, při kterých věřitel poskytuje prostředky konkrétní hodnoty k dočasnému používání dlužníkovi. Můžeme je klasifikovat podle:

- formy poskytnutých prostředků (zboží, peníze)
- lhůty splacení (dlouhodobé, střednědobé, krátkodobé)
- věřitele (banka, stát, jiné podniky)
- jejich účelu (účelově vázané, bezúčelové)

Mezi hlavní krátkodobé externí zdroje patří:

1) *obchodní úvěr*, který patří mezi nejstarší formy úvěrování a je charakteristický tím, že odběratel neplatí za své závazky promptně, ale zaplatí dodavateli za zboží nebo služby až po uplynutí dohodnuté lhůty. Úvěrovou smlouvou je v tomto případě faktura, ve které jsou uvedeny platební podmínky. Má formu závazku vůči dodavateli.

Způsoby ručení při obchodním úvěru

- Odběratel má u dodavatele „otevřený účet“ do dohodnuté výše
- Dodavatel žádá od odběratele podepsání dlužného úpisu s uvedeným termínem splatnosti.
- Odběratel vystaví směnku ve prospěch dodavatele

2) *kontokorentní úvěr* slouží hlavně ke zlepšení likvidity a překonání krátkodobé platební neschopnosti. V případě, že podnik nemá na svém účtu dostatek vlastních volných finančních prostředků, automaticky se mu poskytuje úvěr až do stanoveného úvěrového limitu. Přijaté platby na účet tento úvěr snižují.

3) *Lombardní úvěr* je zajištěn založením movitého majetku nebo práva dlužníka s přesně dohodnutou lhůtou splatnosti. Při nedodržení lhůty splatnosti banka uplatní právo vyplývající ze zástavního práva.

4) *Eskontní úvěr* je založen na existenci směnky. Banka směnku odkupuje od jejího majitele před splatností za nominální hodnotu sniženou o diskont. Banka pořízením takové směnky nepřímou úvěruje hlavního dlužníka, u kterého si banka uplatňuje zaplacení směnky ve lhůtě splatnosti. V případě, že ji neuhradí, dalším ručitelem je ten, od koho ji banka odkoupila. Není to, ale běžný způsob úvěrování mezi MSP.

5) *Factoring* může být v některých publikacích řazen k alternativním formám financování. Je to nástroj pro financování krátkodobých pohledávek. Faktoringové společnost odkupuje pohledávky od podniků před jejich splatností. Jedná se hlavně o krátkodobé pohledávky s lhůtou splatnosti 14 až 120 dní. Dodavateli přeplatí hodnotu pohledávky dříve, než je lhůta splatnosti a tím se stává majitelem pohledávky a novým věřitelem, zároveň přebírá riziko nesplacení.

Smlouva o odkupu pohledávek se může týkat odkupu jednotlivých pohledávek, odkupu všech pohledávek nebo odkupu pohledávek v rámci limitu, který může být v absolutní i relativní podobě, tedy určité procento z částky pohledávek. Předností faktoringu je jeho pružnost bez různých schvalování a nutnosti bankovního jištění. Vhodné k faktoringu jsou pohledávky od častých zákazníků, kdy pro prodejce pohledávky je možnost okamžité platby a pro faktoringové společnost jistota platební transakce.



Faktoringové společnost si z nominální ceny pohledávky srazí:

- diskont (úrok za dobu od nákupu pohledávky do lhůty její splatnosti)
- rizikovou provizi (odměnu za převzetí rizika nesplacení pohledávky)
- platbu za službu

6) *zálohy od odběratelů* jsou druh úvěru, který v mnoha případech vyžaduje dodavatel od odběratele před uskutečněním dodání zboží. Dodavatel získá bezúročný finanční prostředky na úhradu svých nákladů, zároveň motivuje odběratele dodržet smlouvu a také on sám je motivován smlouvu dodávky dodržet.

7) *stálá pasiva* představují automatický bezúročný úvěrový zdroj financování, který se v podniku dočasně uvolňuje. Patří sem hlavně:

- Závazky vůči zaměstnancům, které jsou důsledkem „živé“ práce v podniku, uskutečňující se každý den, ale splacení těchto závazků je s několikadenním zpožděním. Zdrojem tohoto úvěru jsou pracovníci, které podnik zaměstnává.
- Závazky vůči státnímu rozpočtu jako krátkodobý finanční zdroj vystupují v období, kdy po ukončení daňového období podnik disponuje prostředky určenými státu.

Mezi hlavní dlouhodobé a střednědobé externí zdroje patří:

1) *dluhopisy* jsou cenné papíry, které vyjadřují dlužnický závazek emitenta vůči majiteli (věřiteli). Získává jejich prostřednictvím kapitálového trhu, kde jsou po vydávání umístěny a prodány přebytkovým subjektům, které investují do nákupu cenných papírů. V dluhopisu se dlužník zavazuje, že ve stanovené době splatí nominální hodnotu a ve stanovené lhůtě bude vyplácet úrok a další odměny svým věřitelům. Tento finanční zdroj je ale pro MSP vysoce nedostupný a využívají ho velmi výjimečně.

2) *finanční úvěry* jsou poskytovány na základě smlouvy mezi věřitelem a dlužníkem. Věřitelem může být obchodní banka nebo podnik, v případě, že jeden podnik poskytuje úvěr druhému. Nejčastěji jsou využívány na financování rozvojových potřeb podniku.

Mezi komerční úvěry, které banky poskytují MSP, patří nejčastěji:

- *rozvojové úvěry* slouží zejména na pořízení hmotného a nehmotného dlouhodobého majetku. Jedná se o financování investičního záměru jako je stavba, stroje nebo rekonstrukce. Při pořizování úvěru banka vyžaduje detailní finančně ekonomickou analýzu podniku a krytí úvěru prvotřídní osobou nebo nemovitostí. Ostatní podmínky jako například způsob ručení, termín čerpání nebo lhůtu splatnosti si podnik dohodne s bankou ve smlouvě.

- *hypoteční úvěry* jsou přísně účelové úvěry určené hlavně na úvěrovou podporu bydlení, proto se podnikům a korporacím poskytují jen zřídka.
- *jiné úvěrové formy* tvoří jejich devizové úvěry, úvěry na otevření akreditivu a úvěry na krátkodobé překlenutí nedostatku vlastních zdrojů.
- *syndikovaný úvěr* je zprostředkován v případě, kdy společnost žádá částku v takovém objemu, který by jedna banka nemohla v důsledku nedostatečného limitu poskytnout. Úvěr se v tomto případě rozloží mezi více bank se stejnými podmínkami.

3) *leasing* je další forma financování, která se může objevovat i mezi alternativními zdroji. Podnik při leasingu nezískává finance, ale obdrží movitý nebo nemovitý majetek, bez nutnosti okamžitého zaplacení plné částky. Leasingové operace zahrnují 3 subjekty: dodavatel, leasingová společnost a nájemce. Leasingová společnost získává do vlastnictví předmět leasingu od dodavatele, který pronajme nájemci na základě leasingové smlouvy. V praxi se využívají hlavně operativní a finanční leasing.

- *operativní leasing* se většinou uzavírá na kratší dobu např. na pronájem počítačů, osobních automobilů apod. Jeho součástí je i servis pronajatých věcí. V ceně pronájmu jsou zahrnuty služby jako zákonné a havarijné pojištění, výměna a samotné pneumatiky, dálniční známka apod. Po celou dobu je vlastníkem pronajatého zařízení leasingová společnost a po skončení smlouvy zůstává v jejím vlastnictví.
- *finanční leasing* je naopak často dlouhodobým kontraktem. Má charakter půjčky na zakoupení majetku a její postupné splácení. Lhůta pronájmu většinou zahrnuje podstatnou dobu životnosti pronajímaného majetku a končí se převodem do vlastnictví nájemce. Při tomto druhu leasingu si nájemce platí veškeré náklady spojené s údržbou pronajatého majetku.

Existuje i zpětný leasing, který v ČR ještě není využíván v takové míře jako finanční a operativní leasing. Podnik v takovém případě prodá svůj majetek leasingové společnosti a pronajme si ho od ní. Takové řešení využívá podnik na zajištění likvidity. Výhodou leasingu je, že umožňuje nájemci získat majetek bez nutnosti okamžitého zaplacení jeho pořizovací ceny, dovoluje nájemci předmět leasingu odepisovat a výhodou pro podnikatele je, že leasingové platby rovněž snižují základ daně. Nevýhodou je vyšší celková cena majetku pořízeného leasingem jako přímou nákupem.

4) *forfaiting* je stejně jako faktoring možné využít v případě, že podnik potřebuje finanční zdroje dříve, než je splatnost jeho pohledávek. Je to specifický úvěrový zdroj, vhodný pro podniky působící v oblasti zahraničního obchodu. Je to metoda, při které forfaitingová organizace odkupuje střednědobé a dlouhodobé pohledávky od vyvážejícího podniku. Znamená to, že se vyvážející podnik vzdává jakékoli odpovědnosti za pohledávku a veškerá odpovědnost a riziko z případného nevyplacení částky dovozcem přechází na forfaitera. Nevýhodou této metody jsou poměrně vysoké provize forfaiterů.

5) *dodavatelské úvěry* jsou zpravidla formou obchodního úvěru, který je poskytnut dodavatelem odběrateli ve formě odložené platby za dodané zboží. Odběratel může platbu realizovat najednou nebo prostřednictvím splátek. Předmět dodávky, lhůta splácení a další podmínky úvěru jsou obsaženy v zadávací dokumentaci. Při tomto zdroji financování není žádný jiný druh finančního nákladu. Provize dodavatele je obsažena v ceně pohledávky. V případě, že je tento úvěr krytý směnkami, které může dodavatel eskontu v bance, mění se dodavatelský úvěr na eskontní.

### **3.4.2 Standardní - interní formy financování**

1) Financování ze zisku se nazývá samofinancování. V rámci interních zdrojů má tento zdroj financování největší význam. Výhodou je, že snižuje potřebu zapojení cizího kapitálu a nezvyšuje se objem závazků. Nevýhodou je nestabilita zisku. Podnik však musí nejprve vygenerovat zisk v dostatečném množství, aby byl schopen financovat investiční projekty. Zisk ale v podniku nevystupuje pouze jako zdroj financování ale i jako ukazatel jeho efektivnosti, a to jako:

- míra účelovosti vyráběné produkce
- stupeň hospodárnosti podniku v nákladech
- míra využití vloženého kapitálu
- objem realizované produkce
- objem výroby
- cena jednotky realizované produkce a jiné

K hlavním faktorům ovlivňujícím výši zisku použitelného k financování podnikové činnosti patří daňová politika (ta ovlivňuje hospodářský výsledek podniku výškou

daňových sazeb a daňového základu) a dividendová politika (rozdělení zisku mezi vlastníky podniku a samotným podnikem).

Velikost zisku lze vyčíslit dvěma způsoby:

- jako rozdíl mezi vlastním kapitálem podniku na začátku a konci sledovaného období (při nárůstu kapitálu podnik dosahuje zisk a při jeho poklesu ztrátu)
- rozdílem mezi výnosy a náklady podniku.

2) odpisy nepředstavují pro podnik nově vytvořené zdroje financování, ale jsou peněžním vyjádřením opotřebení investičního majetku hmotného i nehmotného během příslušného období, za které se účtují do nákladů.

Jejich hlavní funkcí je zajištění procesu přenosu ceny odpisovaného majetku do nákladů, tím snižovat jeho velikost a zajistit jeho obnovu po ukončení jeho životnosti. Ze zdrojového hlediska jsou odpisy pro podnik výhodnější než zisk, protože nepodléhají zdanění. Velikost odpisů závisí na odpisování majetku, době amortizace a použité metodě odepisování. Jsou součástí výrobních nákladů a prodejem výrobků prostřednictvím peněžních toků vracejí do podniku jako zdroj financování. Existují daňové a účetní odpisy. V České republice jsou upraveny podle zákona 39/2021 Sb. (kterým se mění zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů). Jde o zahrnování odpisů z hmotného majetku evidovaného u poplatníka, který se vztahuje k zajištění zdanitelného příjmu, do výdeje (nákladů) k zajištění tohoto příjmu. Odepisování lze zahájit po uvedení pořizované věci do stavu způsobilému obvyklému užívání, kterým se rozumí dokončení věci a splnění technických funkcí a povinností stanovených zvláštními právními předpisy pro užívání. Účetní odpisy potom vyjadřují skutečné opotřebení majetku při jeho využívání v podnikatelské činnosti. Stanovení odpisového plánu je v plné kompetenci účetní jednotky a závisí na předpokládané době jeho životnosti. Rozdíl mezi daňovými a účetními odpisy může být kladný i záporný. V případě, že daňové odpisy jsou vyšší, podnik má právo si dát jejich výši do nákladů a tím snížit základ daně. V případě, že jsou daňové odpisy nižší, si podnik rozdíl mezi účetními a daňovými odpisy připočítává k základu daně.

3) rezervy představují účelný finanční zdroj na krytí budoucích nákladů, které jsou až do momentu jejich využití zdroji tichého financování. Tyto rezervy vznikají jako část nerozděleného zisku ve společnosti, kterou si ponechala na krytí případných ztrát z podnikatelské činnosti.

4) Ostatní zdroje podniku může podnik získat uvolněním kapitálu v důsledku racionalizace nebo prodejem majetku. Racionalizací činností podniku je možné snižovat náklady na činnost podniku či snížit potřebu vázání podnikového kapitálu.

Prodejem majetku získává podnik finanční kapitál při prodeji odepsaného a vyřazeného majetku nebo dřívějším prodejem z důvodu snahy získat likviditu.

### **3.5 Alternativní formy financování**

MSP neustále přinášejí na trh nové inovace produktů a technologií, což je finančně náročné, proto kromě standardních zdrojů podnikatelé využívají i zdroje alternativní. Pod pojmem alternativní finanční zdroje se rozumí ty, které jsou pro podnikatele méně známé a méně využívané v důsledku těžšího pořízení. Řadí se sem úvěrové a příspěvkové programy, dotace, rizikový kapitál.

#### **3.5.1 Rizikový kapitál**

Rizikový kapitál je formou externího finančního zdroje. Je to takový kapitál, který je vkládán do základního kapitálu zpravidla veřejně neobchodovatelných podniků, určený k financování počáteční činnosti a vysoce rizikových inovativních a rozvojových projektů. Rizikový kapitál známý také jako venture capital je forma financování, při které investor předpokládá vysoké zhodnocení investice.

Rizikový kapitál může být poskytován jednotlivci, investičními a finančními společnostmi nebo specializovanými fondy rizikového kapitálu. V případě jednotlivců jde o takzvané „smart-money“, což znamená, že kromě finanční investice přispívá investor i svým know-how, zkušenostmi a kontakty na partnery.

Společnost může využít tento zdroj financování v různých fázích svého vývoje:

- 1) Seed capital (předstartovní financování) - Financování ještě před samotným vznikem podniku. Řadí se sem financování projektů jako vývoj výrobku, založení podniku, zahájení výroby či uvedení produktu na trh. Riziko této investice je vysoké.
- 2) Start-up capital (startovní financování) - Financování výroby a distribuce již existujícího produktu pro podnik, který se chystá proniknout na trh.

- 3) Early stage development capital (financování počátečního rozvoje) - Jedná se o financování podniků, které většinou fungují méně než 3 roky, ale jsou příliš rizikové pro úvěrové financování.
- 4) Expansion capital - later stage venture (rozvojové financování) - Používá se, když se jedná o podnik, který je v zisku a jde pouze o rozšíření výroby, nebo zavedení dalšího výrobku. Takové financování nese pro investory nižší riziko.
- 5) Debt replacement (profinancování dluhu) - Jedná se o financování v případě krátkodobé ztráty a kolapsu cash flow, při kterém investor získá majetkový podíl v podniku.
- 6) Rescue capital (záchranný kapitál) - Je to investice do podniků, kterým hrozí krach. Taková investice bývá nezbytná pro jeho odvrácení.

## **4 Analýza možností financování MSP**

Malé a střední podniky představují velice významnou součást české ekonomiky. Podíl malých a středních podniků na souhrnném počtu podnikatelských jednotek dosahuje více než 99 % ze všech aktivních podnikatelských jednotek v České republice, podíl jejich pracovníků na souhrnném počtu pracovníků podnikatelské oblasti představuje téměř 60 %. Kromě makroekonomického pohledu mají malé a střední podniky významnou nejen hospodářskou, ale také kulturní a společenskou důležitost na lokální (regionální) úrovni. Přispívají k vytváření prostředí na místní úrovni, napomáhají formovat komunitní soudržnosti a zkvalitňují mezilidské vztahy, protože jejich majitelé mnohdy pobývají v místě působení své společnosti. Současně jsou však velmi senzibilní na hospodářské změny, mnohdy se potýkají s existenčními problémy, a především v prvních letech své existence mají velký sklon k zániku. Současně platí, že zatímco větší podniky mohou vynakládat větší obnos financí na inovace a trvalé zvyšování přidané hodnoty, u malých a středních podniků to v souvislosti s investicemi bývá poněkud komplikovanější. Z tohoto důvodu je jejich subvence velmi významná a představuje jednu ze strategií České republiky.

V dnešní době je v naší republice k dispozici široká škála programů, které malým a středním podnikům nabízejí podporu skrze nejrůznější granty, úvěry a další finanční nástroje. Současně jsou programy podpory nastavené podle podporované činnosti či odvětví, ve kterém podnikatel uskutečňuje svou činnost. Dále existují také programy specificky zaměřené na jednotlivé vývojové fáze společnosti. Celkově se na této subvenci podílejí nejrůznější poskytovatelé a zprostředkující činitelé. Následující kapitola přináší

stručný pohled na vybrané poskytovatele podpory pro malé a střední podniky v České republice.

## **4.1 Ministerstvo průmyslu a obchodu**

### **4.1.1 Státní program Efekt**

Státní program Efekt se orientuje na podporu úspor energie. Je vyhlášen Ministerstvem průmyslu a obchodu s cílem participovat na uskutečňování Státní energetické koncepce. Jeho provedení a finanční zabezpečení je realizováno v souladu se zákonem č. 218/2000 Sb., o rozpočtových pravidlech.

Tento program představuje jeden z nástrojů Ministerstva průmyslu a obchodu k zajištění cíle vymezeného evropskou směrnicí č. 2012/27/EU o energetické účinnosti. Program je komplementárním programem k operačním a národním energetickým plánům orientujícím se na zlepšení úspory energie. Dotace z tohoto programu může být udělena nejrozličnějším subjektům ve veřejném i v soukromém sektoru. Dotace je zaměřena na náklady spojené s publikováním manuálů a informačních brožurek, dále na pořádání školení a kurzů v souvislosti s úsporami energií. Dotace může být rovněž udělena pro potřeby implementace energetického managementu či vyhotovení rozboru možností úspor v konkrétních objektech majitele podniku. Díky tomuto programu si mohou majitelé firem rovněž nechat vyhotovit posudek energetické náročnosti svých budov včetně návrhu příslušných opatření pro její snížení.

Podpora je nabízena do maximální výše 90 % doložitelných výdajů, velikost dotace je různá - např. pro potřeby publikování manuálů a informačních brožurek je vyčleněno max. 200 tis. Kč, v souvislosti s implementací energetického managementu lze čerpat až půl milionu Kč (Mpo-efekt.cz, 2021).

### **4.1.2 Státní program Country for future**

Jedná se o podporu projektů týkajících se rozvoje národního start-up prostředí, digitalizace a implementace nových opatření do praxe. Mimo jiné se podpora orientuje na zjednodušení automatizace a uplatňování inovací ve společnostech s důrazem na malé a střední podniky ve shodě s vymezenými standardy Průmyslu 4.0 a zásadními směry dlouhodobých a

perspektivních oborů. Program se skládá z několika dílčích programů orientujících se na vznik inovativních společností a jejich následující rozvoj, vyhotovení inovační infrastruktury s důrazem na nabízení služeb v oblasti digitalizace, a na implementaci nových opatření do praxe především aplikování již vyhotovených projektů výzkumu a vývoje.

V rámci programu se podpora rovněž uděluje v oblasti zdravotnické techniky, projekty ve všech oblastech podnikání, orientované na implementaci inovativních postupů, které eliminují rizika šíření infekčních nemocí na obyvatele země, včetně pracovníků a klientů společností, dále pak projekty zkvalitňující míru automatizace ve firmách apod.

Podpora se uděluje od 50 % do 100 %. Polovina nákladů je hrazena v souvislosti s implementací nových postupů a inovací, plně hrazeny mohou být start-up projekty. Souhrnně mohou podniky čerpat až 1 000 mil. Kč za rok (Countryforfuture.com, 2021).

#### **4.1.3 Státní program TREND – Technologičtí lídři a TREND - nováčci**

V prvním případě se jedná se o podporu projektů, jejichž záměrem je zajištění určitého aplikovaného výsledku výzkumu a vývoje s prokázaným způsobem následné realizace v praxi. Projekty jsou orientované na technologické znalostní oblasti v produkčních či kybernetických sférách. Podporovány jsou výzkumné projekty orientované zejména na zlepšení využití moderních postupů produkce, plánování, vedení a prodeje výrobků podle zásad principu Průmysl 4.0 v rozhodujících aplikačních oborech stanovených strategickými dokumenty a iniciativami České republiky a Evropské Unie. Trend nováčci představuje podporu projektů, jejichž záměrem je zajištění určitého použitelného výsledku výzkumu a vývoje s prokázaným způsobem následné realizace v praxi. Projekty jsou orientované na technologické znalostní oblasti v produkčních či kybernetických sférách. Smyslem tohoto programu je zejména zahájení vlastních výzkumných a vývojových činností u společností, které ještě neuskutečnily vlastní výzkumné a vývojové činnosti ani tyto služby nenakupovaly od specializovaných institucí.

Velikost podpory státního programu TREND – technologičtí lídři může být až 70 % celkových nákladů, přičemž k dispozici je pro podnikatele více než 1,5 mld. Kč za rok. Velikost podpory státního programu TREND – nováčci potom může být až 80 % celkových nákladů, přičemž k dispozici je pro podnikatele více než 100 mil. Kč za rok (Tacr.cz/program/program-trend, 2021).



#### **4.1.4 Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost - INOVACE**

Smyslem programu je stimulace vytváření novinek a inovací tuzemských společností a zlepšení jejich konkurenceschopnosti skrze intenzivnější aplikování jedinečných know-how vzniklých v kooperaci s akademickým a výzkumným odvětvím, rozšíření know-how podniků pro produkci vlastních inovativních výrobků, zvýšení účinnosti vnitřních procesů v oblasti řízení inovací a efektivnější protekce duševního vlastnictví, zejména na zahraničních trzích, tak, aby zajistilo zvýšení počtu společností zejména domácího původu v pozici technologických vůdců, k vytváření a implementaci nových konkurenceschopných výrobků v rámci celosvětového trhu. Podporovány jsou hlavně inovace v oblasti high-tech produkce.

Mezi podporované činnosti se řadí zvýšení technických a užitných hodnot produktů, technologií a služeb, zlepšení účinnosti procesů výroby a nabízení služeb, implementace inovativních způsobů organizace podnikových procesů, zvýšení prodeje produktů a služeb skrze podstatné změny v designu výrobku či v jeho balení, pronikání na nové trhy nebo implementace nových prodejních kanálů, činnosti zajišťující ochranu práv průmyslového vlastnictví.

Tento program mohou čerpat malé a střední podniky na území České republiky mimo hlavní město Prahu. Velikost podpory pro malou firmu je až 45 % celkových uznatelných výdajů, maximální výše podpory je stanovena na 40 mil. Kč (Oppik.cz, 2021).

#### **4.1.5 Operační program podnikání a inovace pro konkurenceschopnost – TECNOLOGIE**

**Podrobněji si analyzujeme program podpory s názvem Technologie.** Tento program prošel v současném programovém období zásadním přerodem od původního programu typu Rozvoj, jednalo se o podporu prosté obnovy strojů nižšího inovačního řádu až k Technologiím 4.0. Došlo k velkému množství změn podmínek a způsobu hodnocení. V počátcích programového období byly vyhlašovány výzvy téměř „pro každého“ a nebylo příliš složité dotaci nakonec získat. Mělo to však jeden háček. Žadatel o podporu se musel ve svém projektu a následně v rozhodnutí o poskytnutí dotace zavázat k naplnění

závazných indikátorů nárůstu tržeb a vytvoření nových pracovních míst. Tento závazek bylo nutné naplnit a prokázat v tzv. době udržitelnosti projektu, což je období od jeho ukončení a proplacení části vynaložených nákladů po dobu pěti let. Většině příjemcům dotace jejich predikci navíc velmi ztížila pandemie COVID-19. Od roku 2019 došlo k přehodnocení poptávky na základě analýzy tržního selhání a ke vzniku evolučního typu výzev podporující digitalizaci MSP. Přesto je o tento program stále velký zájem, jelikož v podmínkách ČR podniky často zvyšují konkurenceschopnost prostřednictvím rozšíření svých výrobních kapacit chybějícího výrobního vybavení a pořízením technologií pro digitální transformaci podniku.

*Tabulka 1: Geneze podpory programu Technologie*

<b>Rok vyhlášení výzvy</b>	<b>Název výzvy</b>	<b>Obsah podpory</b>
2016	Technologie III., IV., V., VI.	jednoduché výrobní stroje a zařízení
2017	Technologie VII., VIII.	automatizované technologie s prvky Průmyslu 4.0
2018	Technologie IX., X.	digitální transformace podniků se zaměřením na podporu nevýrobních technologií
2019 - 2020	Technologie XI., XIII.	digitální transformace výrobních a nevýrobních technologií propojených autonomní obousměrnou komunikací

*Zdroj: vlastní tvorba*

V oblasti digitalizace a automatizace převládá z pohledu podnikatelských subjektů (MSP) zájem a potřeba řešení obměny technologií a implementace prvků Průmyslu 4.0. Průmyslové firmy a průmyslová výroba prochází zásadní proměnou prostřednictvím digitalizace a výrobních a dalších firemních procesů. Klíčovým předpokladem pro úspěšné zachycení tohoto trendu je existence robustní digitální infrastruktury. Firmy, včetně MSP se už na změnu připravují a do nových digitálních technologií investují. Roste rovněž informovanost o možnostech a výhodách digitalizace výroby a firemních procesů. Pokud má být implementace Průmyslu 4.0 úspěšná v oblasti IT, nesmí se zapomínat na senzorku, čtečky čárových kódů, RFID apod. a jednoduché HW investice do sítí. Stejně tak se stále více software dodává ve formě pouhých pronájmů nikoli koupě licencí a paralelně s tím roste i podíl nákladů za pronájem cloudu, nikoli pořízení velkých serverů. Dochází k

nahrazování opět službou. Velmi důležitá je také implementační práce dodavatele, zaškolení uživatelů a následná údržba s jeho komplikovaností.

Aby mohl být předkládaný projekt zařazený mezi ty, jež plní požadavky kladené na koncept Průmyslu 4.0, musí splňovat uvedené hodnotící ukazatele (parametry).

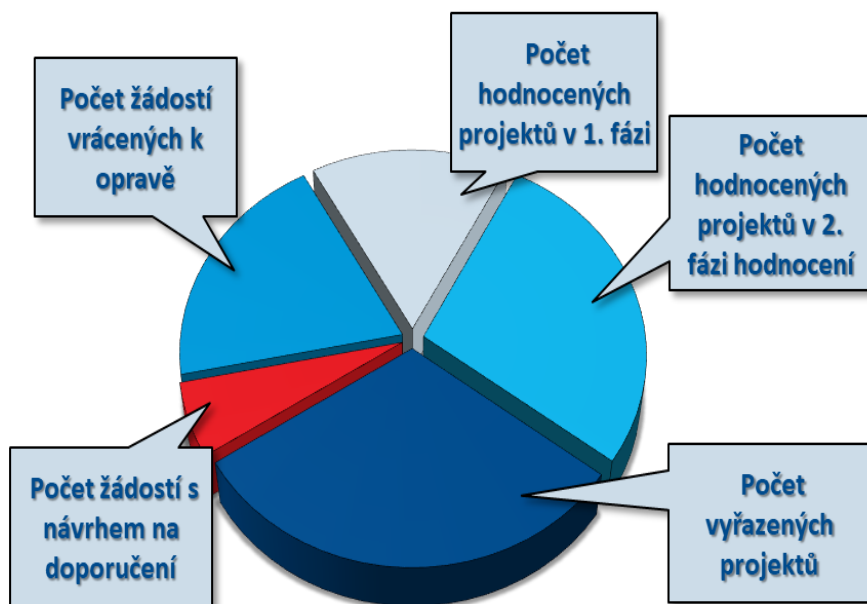
Novým a stěžejním prvkem v hodnocení projektů zaměřených na podporu Průmyslu 4.0 v podnicích je posouzení komplexního plánu digitální transformace společnosti, který žadatel popíše v podnikatelském záměru. Žadatel zde musí uvést, jaké technologie, postupy a procesy v současnosti využívá spolu s prvky digitalizace, jež bude využívat buď zcela nově či výrazněji měrou po realizaci projektu. Z pohledu žadatele je nutná definice výrobní či produktové inovace a její přínos pro konkrétní ekonomickou činnost v době digitalizace.

Vyloučena je účast žadatelů, kteří dosud nepočali svou digitální transformaci nebo na ní nejsou dostatečně připraveni. Posuzována je zejména úroveň digitální transformace dle elementárních prvků definujících Průmysl 4.0 (Big data, rozšířená a virtuální realita, datová integrace, internet věcí a služeb, digitální dvojče umělá inteligence a kybernetická bezpečnost). Jednou z povinných příloh je indikativní nabídka zamýšlených technologií včetně detailního položkového rozpočtu. Z doložených materiálů musí být zřejmá cena každé pořizované technologie uvedené v rozpočtu.

Proces hodnocení předložených žádostí o podporu je v první fázi shodný jako u všech programů podpory OP PIK, tedy kontrola formálních náležitostí a přijatelnosti a analýza finančního zdraví podniku. Ve fázi tzv. věcného hodnocení se již hodnotitel zaměří na odbornou stránku projektu. Z předložené žádosti o podporu se primárně zkoumá podnikatelský záměr žadatele a plán jeho digitální transformace, který obsahuje popis a vlastní bodové ohodnocení současné úrovně a také plánovaného pokroku.

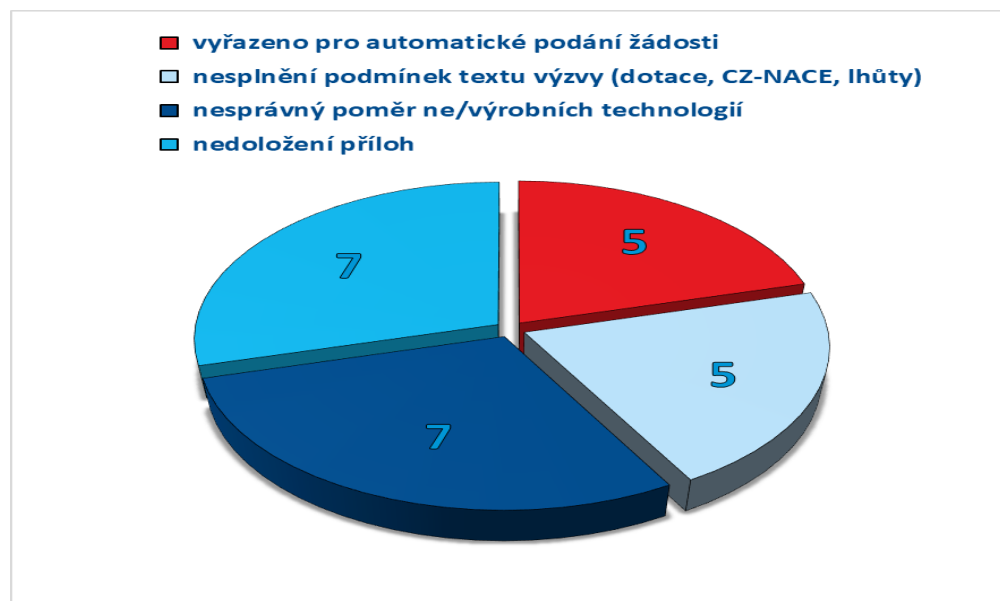
Evaluace vyhodnocené výzvy VII. programu Technologie:

Graf 1 Celkový počet přijatých žádostí (134 projektů s požadovanou výší dotace dosahující 0,922 mld. Kč



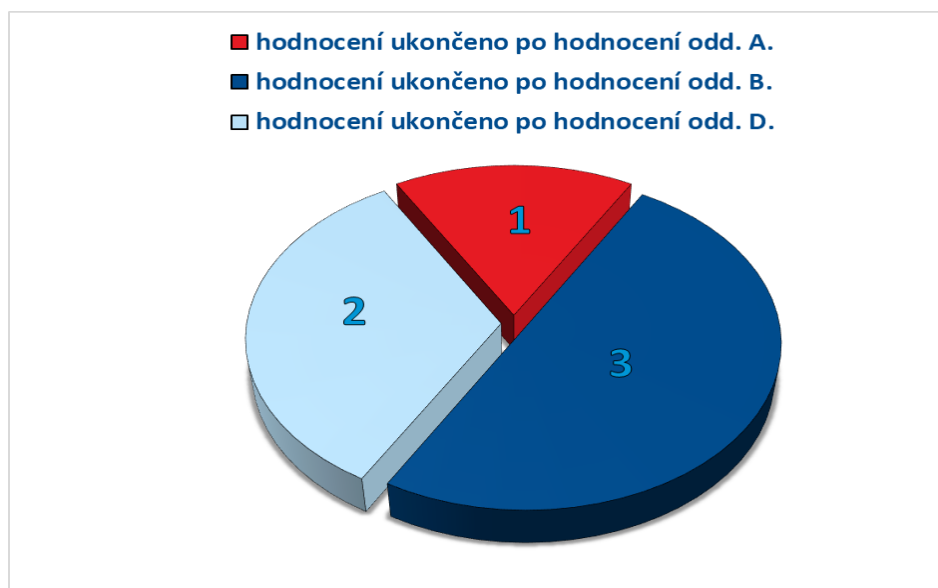
Zdroj: Vlastní zpracování

Graf 2 Důvody zamítnutí u 35 žádostí o podporu v 1. fázi hodnocení



Zdroj: Vlastní zpracování

Graf 3 Důvody zamítnutí u 6 žádostí o podporu ve 2. fázi hodnocení



Zdroj: Vlastní zpracování

Plánovaným programem podpory pro programové období 2021+ s obdobným zaměřením bude tzv. Digitální podnik. Cílem bude zavádění nových digitálních technologií, které zajistí zásadní změnu výrobního postupu prostřednictvím digitalizace, automatizace a robotizace. Očekávaným přínosem programu bude nejen snížení provozních nákladů, tvorby odpadů, zmetkovitosti, ale i zvýšení produktivity, spolehlivosti a dostupnosti výrobních zařízení, logistických a dalších relevantních služeb. Navazujícím cílem programu bude urychlení inovačních cyklů ve firmě a zvýšení efektivní propojenosti „chytrých“ digitálních technologií. Neméně důležitým cílem bude i podpora zvýšení úrovně počítačové bezpečnosti firemních sítí.

#### 4.1.6 Další programy operačního programu Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost

Mezi další programy z výše uvedeného operačního programu řadí Ministerstvo průmyslu a obchodu tyto: Potenciál, Aplikace, Partnerství znalostního transferu, Spolupráce, Služby infrastruktury, Proof-of-Concept, Inovační vouchery, Rizikový kapitál, Poradenství, Marketing, Nemovitosti, Školící střediska, Obnovitelné zdroje energie, Úspory energie, Smart Grids, Nízkouhlíkové technologie, Úspory energie v soustavách zásobování teplem, Vysokorychlostní internet a ICT a sdílené služby (Oppik.cz, 2021).

## **4.2 Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy**

### **4.2.1 Program EUROSTARS 2**

Smyslem programu je podpora malých a středních podniků uskutečňujících výzkumné a vývojové aktivity podílením se finančně na jejich mezinárodních výzkumných projektech. Může jít také o firmy, které nemají dřívější zkušenosti s nadnárodními projekty výzkumu a vývoje. Hlavním smyslem programu je podpora vývoje nových produktů, technologií a služeb, které v budoucnu najdou tržní uplatnění.

Velikost podpory je až 60 % celkových způsobilých výdajů na projekt projektu, a to až do výše 55 tis. EUR za rok (Evropskyvyzkum.cz, 2021).

### **4.2.2 Program INTER-EXCELLENCE – podprogram INTER-EUREKA**

Program EUREKA představuje nástroj evropské strategie pro nadnárodní kooperaci v oblasti aplikovaného a průmyslového výzkumu a inovačních činností. Programovací období je určeno pro roky 2016-2024. Smyslem programu je napomáhat rozvoji nadnárodní kooperace mezi evropskými průmyslovými firmami, výzkumnými institucemi, vysokými školami a formovat předpoklady pro zlepšování konkurenceschopnosti evropského průmyslu a rozvoj infrastruktury. Všechny návrhy projektů a podněty pramení tzv. „ze zdola“ (bottom-up). Řešitelé projektů si sami určují obsah řešení projektu, souhrnné finanční náklady na řešení, velikost finanční podpory, dobu implementace projektu, počet jednotlivých řešitelů projektu apod., tj. v harmonii s nařízeními programu EUREKA a státními pravidly. Tematická orientace projektů není principiálně limitována a pramení z upřednostňovaných zaměření rozvoje průmyslových odvětví. Doba řešení projektu je určena nanejvýš do 4 let podle pravidel programu. Rámcově jsou projekty orientovány do těchto sfér:

- informační technologie
- biotechnologie
- komunikační technologie
- životní prostředí
- robotika a automatizace výroby
- doprava

- energetika
- a další (Evropskyvyzkum.cz, 2021).

### **4.3 Ministerstvo pro místní rozvoj**

#### **4.3.1 CLLD - Komunitně vedený místní rozvoj**

Smyslem podpory je cílit na venkovské podnikatele, většinou se jedná o žadatele o podporu, kteří se nepohybují v dotační politice. Podpora je prováděna prostřednictvím místních akčních skupin se schválenou strategií komunitně vedeného místního rozvoje tvořené správními územími obcí s méně než 25 000 obyvateli. Národní síť místních akčních skupin koordinuje jednotlivé své místní akční skupiny, pod které spadá několik obcí. Podpora prostřednictvím režimu CLLD je komplementární s dalšími operačními programy, které nutně spolupracují na vytváření podmínek podpor tak, aby nedocházelo k překryvům mezi jednotlivými specifickými cíli programů. V budoucí kohezi je plánována podpora v režimu CLLD pro začínající malé podniky a živnostníky na nákup strojů a vybavení. V této oblasti je vyjednáván překryv se Společnou zemědělskou politikou, kde jsou místní akční skupiny zvyklé poskytovat podporu těmto MSP jak zemědělského, tak nezemědělského typu. Z tohoto důvodu je v návrhu strategie rozdělení podpor nikoliv podle typu podnikatele či velikosti jeho projektu, ale podle aktivity podnikatele, aby prostřednictvím Ministerstva zemědělství byly rozdělovány prostředky na pouhou mechanizaci, jedná se o podporu obnovy jednoduchých strojů a zařízení, kdežto z Ministerstva průmyslu a obchodu je zamýšlena podpora na technologie s prvky automatizace a robotizace, využití řídicího softwaru pro získávání dat a jejich dalšího zpracování, online prvků, cloudové analýzy dat a potřebné infrastruktury. Tyto projekty by však neměly přesáhnout výši vynaložených nákladů přes 2 mil. Kč z důvodu rychlejší realizace projektů bez nutnosti vyhlašovat veřejnou zakázku na dodavatele.

## **4.4 Ministerstvo zemědělství**

### **4.4.1 Operační program Rybářství**

Operační program Rybářství představuje nástroj čerpání podpory z Evropského námořního a rybářského fondu a napomáhá k uskutečňování Společné rybářské politiky.

Hlavním cílem tohoto programu je:

- Zlepšit konkurenceschopnost tradiční akvakultury, řadí se zde také investice do udržení udržitelné produkce ryb.
- Zvýšit podíl zpracovaných ryb, inzerovat akvakulturu a zvýšit konzumaci ryb.
- Napomáhat k přesunu výzkumných znalostí do firem akvakultury (produktové a procesní inovace).
- Podporovat způsoby hospodaření napomáhající k udržení či zlepšování stavu životního prostředí a biologické diversity.

Velikost podpory pro malé a střední podniky je ve výši 50 % odůvodnitelných výdajů (Eagri.cz, 2021).

### **4.4.2 Program Podpora výstavby a technického zhodnocení infrastruktury vodovodů a kanalizací**

Program je zaměřen na obce, svazky obcí a vodohospodářské akciové firmy s alespoň 90 % většinou kapitálové účasti měst a obcí:

- akce na snížení nepříznivých dopadů sucha a nedostatku vody - jde o podporu propojování a expanze vodárenských soustav, posilování hromadění pitné vody pro zabezpečení zásobování obyvatelstva pitnou vodou,
- vybudování vodovodů pro veřejnou potřebu,
- vybudování a modernizace zařízení ke zkvalitnění technologie úpravy vody, její akumulace a čerpání s cílem zvýšení jakosti nebo dostupnosti pitné vody v obcích,
- vybudování, modernizace a intenzifikace čistíren odpadních vod,
- a další.



Velikost nevratné podpory udělená ze všech zdrojů podílejících se na spolufinancování akce nepřekročí 80 % z nákladů stavební a technologické části staveb (státní rozpočet, kraj apod.) (Dotacni.info, 2021).

## **4.5 Ministerstvo zahraničních věcí**

### **4.5.1 Projekty ekonomické diplomacie**

Projekty ekonomické diplomacie představují jeden z hlavních nástrojů hospodářské diplomacie České republiky. Jejich smyslem je podporovat vývozní aktivity tuzemských společností. Projekty hospodářské diplomacie jsou financovány ze Společného nástroje financování ekonomické diplomacie, na kterém se vedle Ministerstva zahraničních věcí podílí další rezorty a instituce. Projekty mají podobu semináře, konference, workshopu nebo účasti tuzemských společností na veletrzích a výstavách.

Velikost podpory se uděluje v průměru k dispozici ve velikosti 50 mil. Kč za rok (Mzv.cz, 2021).

### **4.5.2 Projekty rozvojového partnerství pro soukromý sektor**

Smyslem dotačního programu v režimu de minimis je eliminovat hrozbu vstupu na rozvojové trhy v kooperaci s privátním sektorem, nalézt řešení problémů rozvojových států především cestou formování nových pracovních příležitostí, zapojením místních výrobců do hodnotových řetězců či navyšování specializovaných kapacit transferem know-how a technologií. Program je vhodný také pro malé a střední podniky, které mnohdy přinášejí inovativní podnikatelské nápady s potenciálem řešení rozvojových problémů v partnerských státech.

Velikost podpory je celkově k dispozici v průměru 35 mil. Kč za rok. Po firmách se však vyžaduje padesátiprocentní spolufinancování (Mzv.cz, 2021).

## 4.6 Analýza úspěšně realizovaných projektů příjemců podpory

Tabulka 2 Analýza úspěšně realizovaných projektů

Kritérium	1. podnik	2. podnik
Zařazení organizace podle počtu zaměstnanců	Malý podnik (do 50 zaměstnanců)	Střední podnik (do 250 zaměstnanců)
Místo realizace činnosti	Moravskoslezský kraj	Zlínský kraj
Obor podnikání	Potravinářství	Výroba plastů
Výše ročního obratu	4,8 mil. Kč	129 mil. Kč
Využívané finanční nástroje pro realizaci investičních záměrů	vlastní zdroje	vlastní zdroje
Srozumitelnost a dostupnost informací o čerpání veřejné podpory	srozumitelné i dostupné	celkem dostupné, ale obtížněji srozumitelné
Obtížnost administrativy při podání projektu	středně obtížná	středně obtížná
Přehlednost webu poskytovatele dotace	přehledné	přehledné
Využití poradenských služeb při podání žádosti o platbu	ano	ano

Zdroj: Vlastní zpracování dat z rozhovorů

### 4.6.1 Dotační projekt Podniku č.1 – Program rozvoje venkova

#### Identifikace podniku:

Náplní činnosti podniku 1 byl zprvu dovoz a vývoz školních a kancelářských potřeb a drogistického zboží (Korea, Thajsko, Nový Zéland, Austrálie, USA). V této době firma získala cenné kontakty a navázala obchodní spolupráci s řadou firem z různých oblastí podnikání. V roce 2010 se společnost přejmenovala a svou činnost zaměřila na prodej doplňků stravy, které distribuuje do prodejen zdravé výživy a lékáren prostřednictvím velkoobchodu. Kromě prodeje doplňků stravy je společnost vlastníkem kavárny, jejímž cílem je tvorba vlastní značky kávy. Počátkem srpna 2016 žadatel otevřel svou první pivnici, kde se průměrně vytočí 1500 litrů piva za měsíc a prodeje mají vzrůstající charakter. Firma se neustále dynamicky rozvíjí ve všech oborech své činnosti, proto má v plánu rovněž začít s vlastní výrobou dortů a zmrzliny.

Tabulka 3 Výběr realizovaných projektů Podniku 1

Investiční akce	Celkové výdaje (v Kč bez DPH)	Rok realizace projektu	Popis
Rekonstrukce objektu	1 800 000,-	2016	Rekonstrukce svislých konstrukcí, podlah, elektrorozvodů, sádkartonových stropů, vzduchotechniky, nákup zařízení
Výstavba nemovitosti	12 253 000,-	2008	Výstavba nemovitosti, zajištění a koordinace realizace výstavby nemovitosti
Rekonstrukce objektu včetně vybavení	2 252 000,-	2007/2008	Stavební práce, výměna podlahy, oken, dveří, sociální zařízení, vzduchotechnika
Rekonstrukce bytového prostoru na nebytový	1 072 000,-	2007	Rekonstrukce sociálního zařízení, výměna oken a dveří
Rekonstrukce kavárny včetně vybavení	759 000,-	2005	Rekonstrukce podlah, sociálního zařízení, výměna oken, dveří, nová výloha

Zdroj: Vlastní zpracování dat z kvalitativního šetření

Žadatel má zkušenost s čerpáním dotačních prostředků na vyhrazení společensky účelného pracovního místa. Úřad práce poskytl příspěvek spolufinancovaný ze státního rozpočtu a evropského sociálního fondu v tomto rozsahu:

Tabulka 4 Příspěvek spolufinancování ze státního rozpočtu a EU

Zaměstnanec 1	2009 – 2010	66 000 Kč
Zaměstnanec 2	2013	18 532 Kč
Zaměstnanec 3	2013 – 2014	171 526 Kč
Zaměstnanec 4	2013 – 2014	90 000 Kč
Zaměstnanec 5	2014	13 236 Kč
Zaměstnanec 6	2014 – 2015	61 924 Kč

Zdroj: vlastní zpracování dat z rozhovorů

Tabulka 5 SWOT analýza podniku 1

Silné stránky	Slabé stránky
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Pozitivní vývoj finančních ukazatelů společnosti</li> <li>▪ Pevné postavení v oblasti obchodování s doplňky stravy</li> <li>▪ Mnohaleté zkušenosti s exportem na mezinárodních trzích (Evropa, Asie, Austrálie)</li> <li>▪ Kvalitní a dobře propracovaný marketing</li> <li>▪ Přizpůsobivost technologickým změnám a požadavkům klientů</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Závislost na kapacitních možnostech externího dodavatele</li> <li>▪ Dosavadní neexistence vlastní provozovny</li> <li>▪ Nedostatečná flexibilita a efektivnost výroby související s externí výrobou piva</li> <li>▪ Nízká přidaná hodnota</li> </ul>
Příležitosti	Hrozby
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Celosvětový trend v rozvoji minipivovarů</li> <li>▪ Diverzifikace portfolia produktů o pivní speciály</li> <li>▪ Přesun do vlastních prostor – vybudování nové provozovny</li> <li>▪ Orientace na zahraniční klientelu v souvislosti s výhodným umístěním provozovny v blízkosti PL a SK hranic</li> <li>▪ Investice do nových technologií rozšiřujících stávající sortiment</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nedostatek prostředků na pořízení technologií pro diverzifikaci produktů</li> <li>▪ Ztráta zákazníků z důvodu závislosti na externím dodavateli piva</li> <li>▪ Nenalezení kvalifikované pracovní síly</li> </ul>

Zdroj: Vlastní zpracování dat z kvalitativního šetření

#### Specifikace projektu:

Podstatou projektu bylo pořízení kompletního technologického vybavení pro výrobu piva v nové provozovně minipivovaru. Žadatel si pro svůj podnikatelský záměr nejdříve dobře zmapoval trh, zahájil výrobu u externího dodavatele (pivovaru) a uvařené pivo nabízel na několika místech. Počátkem srpna 2016 žadatel otevřel pivnici, kde se průměrně vytočil 1500 litrů piva za měsíc a prodeje měly vzrůstající charakter. V kavárně byl měsíční průměr 450 litrů. Roční prodej v kavárně cca 5 500 litrů piva. Za stejné období zaznamenal 4x vyšší prodej piva ve srovnání s rokem předešlým. Žadatel rovněž provedl, před zahájením výroby ve vlastním minipivovaru, aktivní marketing a snažil se pivo propagovat na místních akcích a festivalech v okolí. Celý projektový záměr konzultoval v minipivovaru obdobné velikosti.

### Rozpočet projektu 1:

Způsobilé výdaje projektu: 11 690 750,00 Kč

(Způsobilé výdaje zahrnují pouze pořízení strojů – pro zařízení minipivovaru. Částky jsou uvedeny bez DPH, žadatel je plátcem DPH a má nárok na odpočet DPH na vstupu u finančního úřadu.)

Nezpůsobilé výdaje projektu: 15 811 639,90 Kč

(Nezpůsobilé výdaje zahrnují povinnou publicitu projektu a DPH z pořizovaných strojů.)

Spolufinancování projektu je zajištěno z vlastních zdrojů žadatele:

- způsobilé výdaje – 55 %, tj. 6 429 913 Kč
- nezpůsobilé výdaje (vyjma DPH) – 100 %, tj. 13 340 761 Kč

(žadatel má nárok na odpočet DPH na vstupu)

### Vyhodnocení finančního zdraví podniku 1:

*Tabulka 6 Rozvaha*

	2014	2015		2014	2015
Aktiva	21 004	19 155	Pasiva	21 004	19 155
Dlouhodobý majetek	4 386	5 095	Vlastní kapitál	15 916	19 407
Oběžná aktiva	8 267	16 665	Dlouhodobé závazky	365	192
Zásoby	3 008	2 556	Krátkodobé závazky	672	833
Dlouhodobé pohledávky	22	0	Krátkodobé bankovní úvěry	0	10 300
Krátkodobé pohledávky	4 729	4 845	Pohledávky po splatnosti	0	3 984
Finanční majetek	508	9 264			

*Zdroj: Vlastní zpracování dat získaných z rozhovorů*

*Tabulka 7 Výkaz zisku a ztrát*

VZZ	2014	2015
Tržby za zboží	4 374	4 507
Tržby za výrobky a služby	614	245
Suma tržeb	4 988	4 752
Přidaná hodnota	530	380
Osobní náklady	1 262	1 277
Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu	0	6 733
Nákladové úroky	16	9
HV za účetní období po zdanění	- 1 307	3 466

*Zdroj: Vlastní zpracování dat získaných z rozhovorů*

V roce 2014 a 2015 dosahují všechny ukazatele, krom rentability aktiv v roce 2014, požadovaných hodnot a finanční zdraví lze v tomto roce hodnotit jako výborné. Zadluženost společnosti v roce 2015 je dobrá, rentabilitu aktiv lze v roce 2014 hodnotit jako podprůměrnou, avšak v roce 2015 již dosahuje ziskovost aktiv 18 %. Žadatel celkově splnil podmínky přijatelnosti z pohledu klíčových ekonomických ukazatelů.

#### Výstup projektu podniku 1:

Podstatou projektu bylo pořízení kompletního technologického vybavení pro výrobu piva v nové provozně minipivovaru. Nově pořizovaná technologie souvisela s rozvojem společnosti a potřebou vlastní výroby piva. Projekt je navazujícím projektem rekonstrukce nemovitosti. Realizace projektu měla významný synergický efekt na posílení konkurenceschopnosti žadatele a přispěla k rozvoji hospodářsky problémového regionu Moravskoslezského kraje. Realizace projektu byla přínosná jak pro žadatele, tak pro celý region. Vlivem realizace projektu došlo ke zvýšení konkurenceschopnosti společnosti, zvýšení technologických a rozšíření výrobních možností společnosti, zvýšení obratu, významnému rozšíření pracovního týmu společnosti, snížení nezaměstnanosti v hospodářsky problémovém regionu – okres Karviná. Projekt byl realizován v hospodářsky problémovém regionu (ORP Český Těšín) a zároveň v okrese s vyšším než průměrným podílem nezaměstnaných osob (okrese Karviná).

#### **4.6.2 Dotační projekt Podniku č. 2 – Program Technologie OP PIK**

##### Identifikace podniku:

Podnik 2 je českým výrobcem prvků pro vnitřní odpadní systémy s tradicí od roku 1990. V historii společnosti bylo dosaženo těchto významných milníků:

- 1990 založení firmy a zahájení zakázkového lisování
- 1992 uveden vlastní výrobní program - vodoinstalační výrobky - HT PVC tvarovky a sifony
- 1997 vybudování a přestěhování do současného výrobního areálu
- 2003 zahájena výroba HT PP tvarovek
- 2006 vybudování nové expediční haly
- 2007 zahájení obnovy strojního vybavení - fáze I
- 2009 uvedení odtokových žlabů a roštů
- 2013 rozšíření skladových kapacit

- 2015 rozšíření výrobních kapacit a dokončení obnovy strojního parku - fáze II
- 2017 dokončení nástavby se skladem a novými prostory obchodního úseku
- 2020 pořízení dvou automatizovaných výrobních linek a výrobních nástrojů, zahájení výstavby nového skladu s většími skladovacími kapacitami a novou expedicí

V současné době tvoří jeden výrobní program HT PP tvarovky pro vnitřní odpadní systémy a jejich příslušenství. Společnost je jediným českým výrobcem tvarovek. Příslušenstvím pro odpadní systémy jsou přivětrávací a ventilační hlavice, segmentové oblouky, zpětné i koncové klapky. Nezbytným doplňkem je montážní mazivo, které společnost rovněž vyrábí. Druhý výrobní program zahrnuje výrobky, které jsou používány při připojování sanitárních zařízovacích předmětů na vnitřní odpadní systém. Portfolio zahrnuje sifony umyvadlové, dřezové, matkové, vanové, vaničkové, pračkové, pisoárové a WC doplňky např. WC sedátka, napouštěcí i vypouštěcí ventily, WC dopojení apod. Třetí výrobní program tvoří plastové a nerezové odtokové žlaby, podlahové vpusti různých tvarů, včetně sifonů a suchých klapek. Velký důraz je také kladen na šetrný přístup k životnímu prostředí. Všechny výrobky jsou po ukončení životního cyklu recyklovatelné. Posláním Podniku 2 je vyrábět a dodávat kvalitní výrobky v oblasti sanitárního vybavení. Dlouhodobá udržitelnost konkurenceschopnosti společnosti je možná pouze při dodržování zavedených standardů, důrazu na kvalitu výrobků stávajících i neustálého rozšiřování portfolia nabídky v rámci oboru a pravidelné certifikaci.

*Tabulka 8 Výběr realizovaných projektů Podniku 2*

Investiční akce	Celkové výdaje (v Kč bez DPH)	Rok realizace projektu	Popis
Galerie	700 000,-	2008	Zhotovení přídatných ploch ve stávajících skladech z důvodu rozšíření sortimentu.
Dodávkový vůz	850 000,-	2009	Nákup dodávkového vozu s větším úložným prostorem pro rozvoz zboží.
HT formy	1 737 000,-	2013	Doplnění souboru forem pro výrobu HT tvarovek.
Zvýšení efektivity organizace a řízení prodeje výrobků společnosti	778 000,-	2013	Vzdělávání zaměstnanců

*Zdroj: Vlastní tvorba ze získaných dat z rozhovorů*

Tabulka 9 SWOT analýza podniku 2

Silné stránky	Slabé stránky
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kvalitní výrobky s pevnou pozicí na trhu</li> <li>▪ Největší výrobce tvarovek na českém trhu</li> <li>▪ Široké portfolium výrobků</li> <li>▪ Dlouholetá tradice, zkušenosti a know-how</li> <li>▪ Zkušený, jednotný a silný management</li> <li>▪ Špičkové, moderní a automatické výrobní postupy</li> <li>▪ Moderní, kvalitní, přesné a ekologické stroje</li> <li>▪ Zkušený kolektiv zaměstnanců s trvalým odborným</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Omezená životnost některých strojů</li> <li>▪ Složitost proniknutí na cizí trhy</li> <li>▪ Vysoké administrativní náklady</li> <li>▪ Pouze pasivní účast na trzích</li> </ul>
<u>Příležitosti</u>	<u>Hrozby</u>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Vstup na cizí trhy</li> <li>▪ Navázání nových obchodních vztahů</li> <li>▪ Zvyšující se exportní poptávka</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Konkurence zahraničních společností</li> <li>▪ Stálý tlak na růst mezd</li> <li>▪ Silný tlak na Marketing</li> </ul>

Zdroj: Vlastní tvorba ze získaných dat z rozhovorů

#### Specifikace projektu podniku 2:

Realizací předloženého projektu došlo k naplnění strategických cílů společnosti, které jsou vedením společnosti považovány za priority, má-li být udržena a zvýšena konkurenceschopnost a pozice na trhu.

Ve společnosti nebyly implementovány vhodné SW nástroje, které by dále rozvíjely a podporovaly sběr, přenos a práci s daty, což bylo vyřešeno právě předloženým projektem. Byly zavedeny zcela nové způsoby využití vzájemné komunikace mezi řídicími systémy a technologiemi, přičemž stěžejním výstupem projektu byla komplexní digitalizace řízení společnosti včetně příslušných procesů a kompletní automatizace a robotizace manipulace, skladování a navazující expedice. K dosažení uvedených cílů bylo nezbytné pořídit a bezvadně implementovat veškerá uvedená (software a hardware) technologická řešení.



## Rozpočet projektu 2

Způsobilé výdaje: 25 504 000,-

Dotace 45 %: 11 476 800,-

Vlastní zdroje: 14 027 200,-

*Tabulka 10 Vyhodnocení finančního zdraví*

	2015	2016		2015	2016
<b>Aktiva</b>	<b>85 313</b>	<b>95 104</b>	<b>Pasiva</b>	<b>85 313</b>	<b>95 104</b>
Dlouhodobý majetek	42 041	40 361	Vlastní kapitál	69 800	79 575
Oběžná aktiva	42 799	54 647	Dlouhodobé závazky	3 116	303
Zásoby	23 156	25 985	Krátkodobé závazky	12 189	14 051
Dlouhodobé pohledávky	0	0	Krátkodobé bankovní úvěry	0	0
Krátkodobé pohledávky	10 788	11 024	Pohledávky po splatnosti	0	0
Finanční majetek	5 000	5 070			
Peněžní prostředky	3 855	12 568			

*Zdroj: Vlastní zpracování dat získaných z rozhovorů*

*Tabulka 11 Výkaz zisku a ztrát*

VZZ	2015	2016
Tržby za zboží	51 603	52 957
Tržby za výrobky a služby	76 911	75 669
Suma tržeb	128 514	128 626
Přidaná hodnota	36 166	39 554
Osobní náklady	22 312	19 919
Změna stavu zásob vlastní činnosti	- 1 424	-1 738
Ostatní provozní výnosy	444	1 092
Nákladové úroky a podobné náklady	277	147
Výsledek hospodaření před zdaněním	5 052	12 138
Výsledek hospodaření za účetní období	4 274	9 775

*Zdroj: Vlastní zpracování dat získaných z rozhovorů*

## Výstup projektu podniku 2:

Výstupy realizace předloženého projektu jsou zvýšení výrobní kapacity, zvýšení produktivity, snížení administrativní zátěže, snížení nákladů na jednotku produkce, snížení energetické náročnosti, zvýšení kvality produktů (plastových výrobků), lepší informovanost o podnikových procesech a zlepšení řízení společnosti jako takové.

Společnost se prostřednictvím digitální transformace dostala na vyšší úroveň, čímž došlo k posílení konkurenceschopnosti a postavení na trhu.

## **5 Vyhodnocení a optimalizace procesů ze strany Poskytovatele dotace**

Na straně tzv. poskytovatele dotace existuje celá řada nedostatků v procesech administrace žádostí o podporu, v metodickém prostředí a fungování informačního systému (pro současné programové období slouží centrální informační systém MS2014+). Systém pro evidenci, implementaci a kontrolu žádostí o podporu je sám o sobě uživatelsky ne příliš přívětivý a jednotlivé formuláře jsou neintuitivní a to jak na straně implementační struktury (portál CSSF), tak na straně samotných žadatelů a příjemců dotace (portál ISKP). Pro zjednodušení všech procesů má sloužit tzv. zlatý řez, který v současné době provádí Ministerstvo pro místní rozvoj, pracuje s výtahy ze současných modelů a hodnotí, co je nezbytné a které funkcionality jsou zbytečné. Zlatý řez se provádí ke všem úkonům. Mnoho formulářů je nadbytečných nebo jsou příliš složité pro práci s oběma stranami uživatelů. Navěšení šablon a automatizace procesů by měl systém zjednodušit. Z pohledu jednotného metodického prostředí jsou největším problémem časté změny metodických přístupů. Řešením by zde měl být závazný charakter rozhodnutí a stanovisek Řídícího orgánu, který nelze zpětně měnit. Do kontroly příjemce dotace však vstupuje kromě Auditního orgánu Ministerstva financí také Evropská komise a Evropský účetní dvůr. Velká administrativní zátěž vzniká i tehdy, když má jeden příjemce dotace více žádostí o podporu a každý projekt je auditován zvlášť, takovýto příjemce pak vnímá velký počet kontrol jako obtěžování. Dalším značným problémem je délka hodnocení a proces schvalování žádostí o podporu, to může vést k častým změnám v projektech a následné administrativní zátěži. Možný nástroj pro zjednodušení, který se nabízí, je omezit žadatele z hlediska velikosti projektu, platí zde čím finančně větší a časově delší projekt, tím i častá nutnost žádost o podporu v průběhu realizace měnit. Velká administrativní zátěž nastává v případech, které jsou složité na posouzení ze strany poskytovatele dotace. Touto agendou je kontrola statusu MSP. Jelikož existuje mnoho výkladů pro výpočet jak malého, tak středního podniku, nastává chaos opět na obou dvou březích. Žadatel často v dobré víře podá žádost o podporu jako střední podnik a ve fázi hodnocení, ale také mnohdy tzv. rekontrolou dojde ke zjištění, že do výpočtu nebyly zahrnuty všechny fragmenty

propojenosti (často se jedná o rodinné a majetkové vazby vzájemně propojených podniků). Zjednodušení této oblasti by však vyžadovalo změnu přístupu Evropské komise v nahlížení na podniky jako apriori účelově jednající.

## 6 Závěr

Cílem každé firmy je prosperovat a být úspěšný v rámci soutěžení s konkurenty na společném trhu. Přečkat nepříznivá období a naplno využít ta silná. Podobný cíl má každý stát, chce růst a být schopen měřit se s ostatními zeměmi. A jedním ze způsobů, jak dosáhnout tohoto ekonomického růstu, je formování vhodného podnikatelského prostředí, protože podniky a zejména ty malé a střední, jsou základem národního hospodářství každého státu. Jsou adaptabilnější, a proto dokáží flexibilněji reagovat na požadavky trhu. Mimo to jsou významným zdrojem pracovních míst a také cestou vyrovnaného rozvoje regionů. Dá se poznamenat, že tyto firmy jsou pilířem všech fungujících ekonomik. Nicméně navzdory jejich velké důležitosti pro lokální trh mají mnohdy velmi ztížené postavení. A z toho důvodu by měla každá země usilovat o formování vhodných předpokladů pro fungování těchto společností, ať už cestou zpřehlednění zákonodárství, eliminování administrativní zátěže, podpůrnými programy apod. V České republice působí spousta organizací, které se zaměřují na pomoc těmto firmám, ať už jde o státní orgány, neziskové instituce nebo privátní subjekty. A ve všech případech se na podporu malých a středních firem vynakládají velké prostředky. Vstupem České republiky do Evropské Unie se navíc objevila eventualita čerpání prostředků i ze strany evropského regionu.

Česká ekonomika je charakteristická převahou mikro, malých a středních podniků, které dosahují více než 50% podíl na tvorbě přidané hodnoty, tržbách a vytvářeném zisku. MSP jsou charakterizovány dominantním zastoupením mikropodniků (podniky zaměstnávající méně než 10 zaměstnanců a s obratem nižším než 2 mil. EUR / rok). Mikropodniky představují 96 % všech podniků v ČR. V naší republice je dlouhodobě zaznamenáváno vysoké procento zániků podniků, např. v roce 2010 podle údajů Eurostatu činila míra přežití podniků po 3 letech od vzniku méně než 50 % (průměr EU je přitom přes 56 %), což zařadilo ČR na konec seznamu v rámci EU. Pokles systémové konkurenceschopnosti sektoru MSP v ČR nastal zejména v důsledku ztráty inovačního potenciálu MSP vlivem nízké vzájemné kooperace, chybějícího rozvíjení dovedností nízkého osvojování si a zavádění inovací a nových trendů; omezených možností financování MSP, zvláště

nejmenších velikostních kategorií, vlivem konzervativního přístupu tradičních komerčních poskytovatelů (bank) a absence alternativních možností financování. Nízké motivace populace pro vstup do podnikání a převažujícího vnímání podnikání jako nutnosti namísto vnímání podnikání jako příležitosti, chybějící motivace odvahy MSP pro expanzi podnikatelských aktivit nad rámec konvenčních produktů a služeb apod.

Pro překonání uvedených překážek a řešení selhání trhu, ve kterých se MSP nacházejí, je třeba zajistit systematickou podporu v průběhu celého životního cyklu podniků. Praktické zkušenosti z realizovaných programů naznačují, že pro MSP, zejména v počátečních stádiích existence, kdy nemají dostatečné praktické zkušenosti a finanční prostředky, je nutná komplexní podpora kombinující zajištění přístupu k finančním prostředkům s administrativní podporou při rozběhu podnikatelských aktivit a také s poradenstvím a odbornými konzultacemi realizovanými kontinuálně v průběhu delšího času. Těmito opatřeními bude možné eliminovat současnou vysokou míru zániků podniků a zvýšit míru přežití začínajících podniků. Rovněž je třeba stimulovat růst konkurenceschopnosti v prostředí stávajících MSP s cílem podpořit vytváření inovativních produktů a služeb a uplatňování nových obchodních modelů v podnikání. Obecně vnímanou potřebu ve financování je třeba doplnit potřebou rozvoje dovedností a kompetencí, která vyplývá z hodnocení Small Business Act. Opatření by měla být zaměřena na kombinaci finanční podpory, odborného poradenství, vytvoření podmínek pro zavádění alternativních forem podnikání a sociálních inovací. Je třeba zaměřit se na generování MSP s růstovým potenciálem, které dokáží kooperovat s vědecko-výzkumnými institucemi, využívat výsledky vědecko-výzkumného procesu v podnikatelské praxi, začlenit se do hodnotových řetězců, etablovat se na vyšších úrovních dodavatelských struktur velkých mezinárodních korporací, přizpůsobovat se podmínkám a výzvám globální ekonomiky (internacionalizace). Těmito opatřeními bude možné podpořit růst konkurenceschopnosti MSP a eliminovat současný trend jejich propadu do kategorie mikropodniků.

Závěrem tedy můžeme říci, že díky podpoře skutečně dochází ke zvýšení konkurenceschopnosti malých a středních podniků.

## 7 Seznam použitých zdrojů

BEDNÁŘOVÁ, Dagmar a ŠKODOVÁ-PARMOVÁ, Dagmar. *Malé a střední podnikání*. 2., rozš. vyd. v Českých Budějovicích: Jihočeská univerzita, Ekonomická fakulta, 2010. ISBN 978-80-7394-229-8.

Country for future [online]. [cit. 2021-02-26]. Dostupné z: <https://www.countryforfuture.com/>

Eurostars [online] [cit.2021-03-02]. Dostupné z: <https://www.evropskyvyzkum.cz/cs/nastroje-spoluprace/iniciativy-ek/eurostars>

Inter-Eureka [online]. [cit. 2021-03-02]. Dostupné z: <https://www.evropskyvyzkum.cz/cs/cr-a-era/narodni-programy-podpory/inter-excellence/eureka>

KHOSROW, Mehdi. *Small and Medium Enterprises: Concepts, Methodologies, Tools, and Applications*. Idea Group Inc (IGI), 2013. ISBN 9781466638860.

KOTLER, Philip a Kevin Lane KELLER. *Marketing management*. [4. vyd.]. Přeložil Tomáš JUPPA, přeložil Martin MACHEK. Praha: Grada, 2013. ISBN 978-80-247-4150-5.

MULAČOVÁ, Věra a Petr MULAČ. *Obchodní podnikání ve 21. století*. Praha: Grada, 2013. Finanční řízení. ISBN 978-80-247-4780-4.

Operační program pro podnikání a inovace [online]. [cit. 2021-03-02]. Dostupné z: <https://www.oppik.cz/>

Operační program Rybářství [online]. [cit. 2021-03-03]. Dostupné z: <http://eagri.cz/public/web/mze/dotace/operacni-program-rybarstvi-na-obdobi-1/>

POPAL, Pia. *Small to Medium Sized Enterprises and Corporate Social Responsibility: The Role of International Networks*. Routledge, 2019. ISBN 9780429516290.

Program Podpora výstavby a technického zhodnocení infrastruktury vodovodů a kanalizací [online]. [cit. 2021-03-03]. Dostupné z: <https://www.dotacni.info/mze-program-129-300-podpora-vystavby-a-technickeho-zhodnoceni-infrastruktury-vodovodu-a-kanalizaci/>

Program rozvojového partnerství pro soukromý sektor [online]. [cit. 2021-03-03]. Dostupné z: <https://www.mzv.cz/phnompenh/cz/rozvojova-spoluprace-a-ekonomika/zahranicni-rozvojova-spoluprace/program-rozvojoveho-partnerstvi-pro/index.html>

Projekty na podporu ekonomické diplomacie [online]. [cit. 2021-03-03]. Dostupné z: <https://www.mzv.cz/ekonomika/cz/servis-exporterum/projekty-ekonomicke-diplomacie/index.html>

SMYRNIOS, Kosmas. *How Small-to-Medium Enterprises Thrive and Survive in Turbulent Times: From Deconstructing to Synthesizing Organizational Resilience Capabilities*. Routledge, 2018. ISBN 9781351667081.

SRPOVÁ, Jitka. *Začínáme podnikat: s případovými studii začínajících podnikatelů*. Praha: Grada Publishing, 2020. Expert (Grada). ISBN 978-80-271-2253-0.

Státní program EFEKT [online]. [cit. 2021-02-26]. Dostupné z: <https://www.mpo-efekt.cz/cz/programy-podpory/54039>

STRAKOVÁ, Jarmila. *Malé a střední podniky v ČR – současnost a vize*. Grada Publishing, a.s., 2020. ISBN 9788027116669.

SYNEK, Miloslav a Eva KISLINGEROVÁ. *Podniková ekonomika*. 6., přeprac. a dopl. vyd. V Praze: C.H. Beck, 2015. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 9788074002748.

ŠAFROVÁ DRÁŠILOVÁ, Alena. *Základy úspěšného podnikání: průvodce začínajícího podnikatele*. Praha: Grada, 2019. ISBN 978-80-271-2182-3.

TREND – Technologičtí lídři a nováčci [online]. [cit. 2021-02-26]. Dostupné z: <https://www.tacr.cz/program/program-trend/>

TUČKOVÁ, Zuzana. *Ekonomika služeb*. Praha: Wolters Kluwer Česká republika, 2013. ISBN 9788074780066.

VEBER, Jaromír a Jitka SRPOVÁ. *Podnikání malé a střední firmy*. 3., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada, 2012. Expert (Grada). ISBN 9788024745206.

WIDIATY, Isma. *Global Competitiveness: Business Transformation in the Digital Era: Proceedings of the First Economics and Business Competitiveness International Conference*. Routledge, 2019. ISBN 9780429511233.