

Univerzita Karlova v Praze
Fakulta sociálních věd

Institut ekonomických studií

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

Podpora malého a středního podnikání v České republice

Vypracoval: **Tomáš Vyležík**
Vedoucí: **Doc. Ing. Tomáš Cahlík, CSc.**
Akademický rok: **2005 / 2006**

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci vypracoval samostatně a použil pouze uvedené prameny a literaturu.

V Praze dne 28. 5. 2006

.....

Poděkování

Rád bych na tomto místě poděkoval panu Doc. Ing. Tomáši Cahlíkovi, CSc. za vedení při psaní této práce a za jeho komentáře k práci.

OBSAH

1. Úvod.....	3
1. 1. K čemu malé a střední podnikatele?	3
1. 2. Cíl práce	3
2. Malé a střední podnikání	5
2. 1. Vývoj podnikání	5
2. 1. 1. Historie od starověku	5
2. 1. 2. Změny ve 20. století	5
2. 1. 3. Zahraníční reformy 80. let.....	6
2. 1. 4. Transformační cesta	8
2. 1. 5. Od vzniku samostatného státu.....	10
2. 2. Sektor malého a středního podnikání	11
2. 2. 1. Základní údaje	11
2. 2. 2. Výhody a nevýhody	12
2. 2. 3. Dnešní stav	12
3. Podpora MSP.....	16
3. 1. Charakteristika	16
3. 1. 1. Poskytované formy podpory	16
3. 1. 2. Finanční ukazatele přímých forem.....	17
3. 2. Instrukce a programy podpory	19
3. 2. 1. Základní podpůrné instituce	19
3. 2. 2. Podpůrné programy	20
3. 3. Regionální politika Evropské unie	23
3. 3. 1. Struktura fondů EU	23
3. 3. 2. Schvalovací proces	25
3. 3. 3. Operační programy.....	26
3. 3. 4. Území statistické jednotky	28
3. 3. 5. Operační program průmysl a podnikání (OPPP).....	28
4. Podnikatelé a inovační proces	30
4. 1. Inovace	30
4. 1. 1. Charakteristika	30
4. 1. 2. Inovace & Česká republika	31
4. 2. Podpora inovačních aktivit u nás	33
4. 2. 1. Současný stav	33
4. 2. 2. Přímá podpora	34
4. 2. 3. Nepřímá podpora.....	35
4. 3. Venture kapitál	38
4. 3. 1. Historie venture kapitálu	38
4. 3. 2. Hlavní rysy poskytování.....	39
4. 3. 3. Subjekty venture kapitálového trhu.....	39
4. 3. 4. Typy financování.....	41
5. Modely venture kapitálového financování.....	43
5. 1. Rozvoj venture kapitálu	43
5. 1. 1. Podmínky implementace	43
5. 1. 2. Inspirace v cizině.....	44
5. 2. Silicon Valley model	45
5. 2. 1. Počátky Silicon Valley & venture kapitálu	45
5. 2. 2. Role státu v Silicon Valley aneb vojenské zakázky	46

5. 2. 3. Podnikatelské prostředí	47
5. 3. Modely státem vedeného rozvoje	48
5. 4. Finský model	50
5. 4. 1. Podpora inovací státem	50
5. 4. 2. Struktura podpory venture kapitálu	50
5. 5. Sitra	52
5. 5. 1. Základní informace	52
5. 5. 2. Partneri	52
5. 5. 3. Vnitřní struktura	53
5. 6. Venture kapitál a Česká republika	54
6. ČMZRB, obdoba Sitry u nás?	56
6. 1. Charakteristika banky	56
6. 1. 1. Vznik	56
6. 1. 2. Ukazatele činnosti	57
6. 1. 3. Akcionářská struktura	58
6. 1. 4. Základní činnost	59
6. 2. Začlenění do možného systému podpory venture kapitálem	59
6. 2. 1. ČMZRB a trh venture kapitálu	59
6. 2. 2. Systém podpory inovací	60
6. 2. 3. Mezinárodní síť	61
6. 3. Dnešní formy podpory MSP	61
6. 3. 1. Produkty banky	61
6. 3. 2. Konkrétní programy	62
6. 4. Rozbor současných podpor	65
6. 4. 1. Programy podpory MSP	65
6. 4. 2. ČMZRB & OPMP	66
6. 5. Cesta ČMZRB směrem k venture kapitálu	68
6. 5. 1. CzechInvest	69
6. 5. 2. Napojení ČMZRB na CzechInvest	69
6. 5. 3. Změny vnitřní struktury	70
6. 5. 4. Změny činnosti ČMZRB	72
7. Závěr	74
Použitá literatura	78
Přílohy	81
Seznam grafů	81
Seznam tabulek	81
Seznam zkratk	81

1. Úvod

1. 1. K čemu malé a střední podnikatele?

Pro rozvoj tržního hospodářství ve střední a východní Evropě mělo v 90. letech a stále má prvořadý význam vytvoření zdravého sektoru malých a středních podniků. Ty jsou totiž nepostradatelné pro svou dynamičnost, pružnost a schopnost inovace. V prostředí vysoké nezaměstnanosti mohou nabízet rozsáhlé možnosti při vytváření nových pracovních míst, čímž se výrazně podílejí na zlepšování konkurenceschopnosti podniků a zlepšování ekonomik celých regionů.

„Dnes jsou malé a střední podniky významnou součástí ekonomiky České republiky. Podněcují konkurenční dynamiku ekonomiky a přímo či nepřímo působí na velké podniky, zejména v oblasti zvyšování efektivnosti a inovací.“¹ Správný trend nastolený v tomto sektoru přetrvává jako nezbytná podmínka plnohodnotné integrace ekonomik do evropského ekonomického prostoru. Zároveň také v devadesátých letech byl a stále je důležitý při překonávání sociálního napětí, které s sebou stále intenzivněji přináší globalizační tendence.² Jednotný evropský trh postupně zvyšuje nároky na malé a střední podnikatele (MSP), a to i na místních trzích. Je tedy zásadní, aby byl celý tento sektor dostatečně silný, čímž by se upevnila schopnost malých a středních podniků přežít a prosadit se.

1. 2. Cíl práce

Práci bych celkově rozdělil do dvou částí. V té první (2. a 3. kapitola) se budu zabývat malým a středním podnikáním a systémem jeho podpory státem. Podívám se na vývoj tohoto ekonomického sektoru v minulosti, a to u nás i v zahraničí, a také na jeho nynější situaci. Budu chtít poskytnout podrobnější pohled na strukturu podpory malého a středního podnikání u nás. Nebudu se příliš zabývat takovými věcmi, jako jsou např. daňová problematika či jiné formy nepřímé podpory podnikání, i když jde bezesporu o v tomto směru klíčové oblasti. Zaměřím se programy přímé podpory MSP a instituce je realizující. Uvidíme, z jakých zdrojů jsou do těchto programů nalévány finanční prostředky, v jakých částkách se pohybujeme, o jaký rozsah co do počtu podpořených subjektů se jedná a samozřejmě také jak mohou být podnikatelům tyto podpory nápomocny.

A v té druhé části (4., 5. a 6. kapitola) se zaměřím na moderní trendy ve světových ekonomikách, tedy na inovační politiku a vztah podnikání a inovací. Inovace jsou oblastí,

¹ *Koncepce podpory malého a středního podnikání*, str. 1

² Mluvíme tady o důsledcích častých přesunů hromadných výroby do zemí s nižšími náklady na pracovní sílu a jejich následném zapojování se do celosvětové hospodářské soutěže.

kteřá u nás ještě nemá ustavenu vlastní podpůrnou strukturu. Jejich podpora je proto realizována právě v rámci programů podpory MSP, ačkoliv k těmto účelům nejsou přímo uzpůsobeny. Ale to by se mělo změnit, protože jak řekl ministr průmyslu a obchodu Milan Urban: „Musíme se přizpůsobit současné realitě. Zatímco včera musely firmy investovat především do modernizace výrobních zařízení, dneska a především zítra jsou nutné investice do inovací aplikovaného výzkumu. Samozřejmě s maximální podporou státu. Jinými slovy, aby si nás nedala Amerika k snídani a asijské země k večeři, investice do inovací a aplikovaného výzkumu jsou nezbytné.“³

Ukáži proto hlavní prostředky podpory inovací ve světě a zaměřím se na jeden z nich, venture kapitál. Projdu základní světové modely jeho působnosti a pokusím se v nich najít inspiraci tak, abychom i my na podobném základu dosáhli fungující podpůrné struktury tohoto kapitálu. Jako podklad pro své úvahy použiji finský model, kde se podařilo výborně uplatnit státem vedený rozvoj venture kapitálového trhu. Jakousi analogií k němu se pak pokusím, a to na základě daných institucí vystupujících v naší podpoře MSP, vytvořit podobný model i pro Českou republiku. V něm se budu snažit využít zejména velmi vhodných předpokladů Českomoravské záruční a rozvojové banky, a. s. (ČMZRB), jakožto hlavní rozvojové banky země, k tomu, aby se stala ústředním bodem tohoto systému.

Zamyslím se nad možnou budoucí cestou této banky směrem k venture kapitálu. Ukážu její zapojení do celého systému institucí a také to, jaké případné změny by mohly determinovat její budoucí činnost. Budu se zabývat především možnými užšími vztahy banky s Agenturou pro výzkum a vývoj CzechInvest. Zaměřím se dále i na vnitřní fungování ČMZRB, podívám se proto např. na její zaměstnaneckou, řídicí nebo i akcionářskou strukturu. Díky tomu všemu se mi, doufám, podaří vytvořit projekt takové budoucí instituce, která by byla schopna hrát rovnocennou roli s jí obdobnými organizacemi v zahraničí. ČMZRB by se proto v budoucnu mohla stát ústředním prvkem rozvoje trhu venture kapitálu v České republice.

³ [online] <<http://www.businessinfo.cz/cz/clanky/aktuality-pro-podnikatele/podpora-msp-nova-koncepce-rozvoje-07-13/1000551/40156/>> [cit. 2006-05-10]

2. Malé a střední podnikání

Již ve fragmentech starých více než čtyři tisíce let se píše o tom, jak byly bankéři půjčovány peníze na úrok. Podnikání je od té doby významným prvkem inovací ve většině ekonomik a poskytuje zákazníkům užitek přinášející služby a výrobky.

2. 1. Vývoj podnikání

2. 1. 1. Historie od starověku

V dávné historii byly základem drobného podnikání řemesla, která nahradila uzavřenou výrobu v rámci rodinného hospodářství. Jiskrou, která odstartovala jejich rozšíření, byl rozvoj městského osídlení. Drobné podniky tak úspěšně fungovaly v řadě starověkých kultur. Arabové, Babyloňané, Egypťané, Židé, Řekové, Féničané i třeba Římané, ti všichni se s nimi často setkávali.

V důsledku dalšího vývoje řemeslné činnosti přebírají ve středověku klíčovou roli v životě měst cechy, které vznikají sdružováním jednotlivých řemeslníků. Děly se většinou dle jednotlivých řemesel a zaměřovaly se na regulaci výroby, odbytu, pracovních podmínek nebo společenského života. Postupující vývoj manufaktury pak vrcholí na přelomu 18. a 19. století. Na řadu přichází čas tovární velkovýroby. Význam drobných řemesel je potlačen, zůstávají však nadále součástí fungování ekonomiky, mnohdy i jako nová družstevní forma podnikání.

2. 1. 2. Změny ve 20. století

Další zlomový moment přichází až v půlce 20. století. Od druhé světové války až do začátku let sedmdesátých pozorujeme v Evropě trend vzniku a růstu velkých podniků, které byly většinou založeny na vysoce centralizovaných řídicích strukturách. Jejich celá činnost byla plánována z jednoho místa. Součástí nastoleného trendu bylo i vytlačování podniků menších a středních ze scény a neustálé snižování jejich počtu. Vše vycházelo z tehdejších hospodářsko-politických opatření, které na základě ekonomických teorií podporovaly, v zájmu snížení nákladů, právě rozvoj větších podniků a výrobních středisek.

U nás v Československu dochází k socializaci soukromých podniků. V roce 1945 jsou znárodněny podniky nad 500 zaměstnanců, o tři roky později i podniky s více než padesáti zaměstnanci. I v následujících letech dochází k likvidaci soukromého malého podnikání. Prakticky je tak postupně devastována hospodářská soutěž v oblasti drobné výroby, služeb a obchodu.

K obracení trendu dochází v Evropě koncem šedesátých let. Malé a střední podnikání prochází oživením, a to především v oblasti poskytovaných služeb. Časem se ukazuje, jak důležité je vytvářet podněty pro inovaci v hospodářství zakládáním nových firem. V důsledku změny společenských podmínek se mění ekonomické teorie podniků i organizační struktury.⁴ Významná úloha malých a středních podniků tedy byla, v důsledku přehodnocování názorů na jejich velikost, opět uznána. V Československu ale situace není stejná jako na západ od hranic. V zemi, kde byl u moci komunistický režim, se snahy o oživení malého podnikání projevují až v osmdesátých letech, a to postupným zakládáním drobných provozoven národních výborů.

2. 1. 3. Zahraniční reformy 80. let

Zaměříme se nyní podrobněji na vývoj v zemích, které udávaly směr, tedy na tehdejší země současné Evropské unie.⁵ Dobou ustavování právních norem pro MSP byla osmdesátá léta. Roku 1984, který byl díky úsilí Evropského parlamentu vyhlášen "rokem malých a středních podniků", se došlo k závěrům, že jednotlivé členské státy Evropského společenství (ES) by měly vyvinout jednotný postup vůči tomuto ekonomickému sektoru a věnovat mu velkou pozornost. Strategie na podporu malých a středních podniků se prosazuje nejprve jako reakce na problémy národních ekonomik při pokusech zachovat plnou zaměstnanost, důležitým impulsem ovšem byla i situace těchto podniků v minulosti. Malé a střední podniky totiž bývaly častokrát, na rozdíl od těch velkých, znevýhodňovány. A to jak právními předpisy, tak i daňovým a administrativním zatížením nebo problematikou v oblastech technického normování. V zemích Evropského společenství nebyla jejich ochota podílet se na hospodářských činnostech, dříve vyhrazených především podnikům velkým, nikterak velká. Mám tím na mysli zejména export, účast ve výběrových řízeních na veřejné zakázky či na velkých výzkumných a rozvojových programech.

1. ledna 1986 Evropská komise založila speciální oddělení "Task Force" MSP. To již v dubnu téhož roku předkládá Radě ministrů⁶ Akční program pro malé a střední podniky, který byl následně přijat 3. listopadu 1986. Poprvé tak byl vytvořen jednotný rámec obsahující všechny politiky ES související s MSP. Byl učiněn tolik důležitý krok potřebný k rozvoji politiky ES týkající se podnikání.

⁴ Máme zde mnoho působících faktorů, jako jsou např. nastupující trend k individualizaci uspokojování potřeb spotřebitele v důsledku růstu životní úrovně obyvatel a také potřebu řešit rostoucí nezaměstnanost, rozvoj regionů a tlak na růst hospodářské soutěže.

⁵ V 80. letech se samozřejmě ještě jedná o Evropské společenství, protože smlouva o vytvoření Evropské unie byla podepsána až v roce 1992.

⁶ = dnešní Rada Evropské unie, která je nejvyšším zákonodárným sborem Evropské unie. Označení Rada ministrů se používá také.

V květnu 1987 se Evropský parlament, předkládáním akčních návrhů pro různé oblasti⁷, snaží ještě dále povzbudit zakládání a rozvoj malých a středních podniků. Chce také vytvořit lepší podmínky pro financování MSP a pro akce ES při přidělování veřejných zakázek těmto podnikům. Ze strany Evropského parlamentu je navíc vyvíjen tlak na Radu ministrů, která se má okruhem MSP zabývat. Rada zasedá v květnu 1988 s tím, že se bude zabývat politikou ve zmíněné oblasti. 30. června 1988 se rezolucí zavazuje, že bude podporovat malé a střední podniky ve všech zemích ES a ve shodě s Evropskou komisí bude zajišťovat příznivé rámcové podmínky pro jejich rozvoj. Následně navrhuje Evropská komise 22. února 1989 zvláštní podnikové politiky, které stavějí Akční program na pevný právní základ.

Obecně můžeme o úkolech podnikové politiky říci, že se snaží kompenzovat znevýhodnění dané velikostí podniku. Z toho je potřeba vycházet při zaměření se na dva cíle:⁸

1) Vytvoření příznivých rámcových administrativních, právních, kulturních a sociálních podmínek tak, aby byly jednoduché a flexibilní a aby při účasti MSP na hospodářských aktivitách, které až doposud obstarávaly podniky velké, nebyly tyto podniky nákladově přetíženy a účast se jim vyplatila. Toho mělo být dosaženo:

- podporou podnikatelského ducha,⁹
- zlepšením rámcových administrativních podmínek,¹⁰
- praktickou pomocí těmto podnikům při zavádění vnitřního trhu,
- přizpůsobením podnikového práva,
- vytvořením zdravé struktury sektoru orientovaného na konkurenci,
- vytvořením výhodných daňových podmínek a
- zlepšením sociálních podmínek MSP zaváděním odborů už v době přípravy.

2) Pokrytí potřeb MSP a zajištění jejich kapitálového krytí a dobrého rozvoje. Jednalo se o 6 opatření, která byla integrována do existujících programů ES a členských států. Byly to projekty v oblastech:

- vzdělání,
- informací,
- exportu,
- rozvoje podniků a inovací,

⁷ Např. změny v systému podnikového práva a přímého zdanění.

⁸ Viz. Matějková (1994): *Podpora podnikání s důrazem na malé a střední podniky*

⁹ Vidíme zde snahu o šíření nejlepších zkušeností uvnitř celé EU. Evropské vzdělávací programy mají podporovat podnikatelského ducha u mladé generace, u lidí, kteří vykonávají samostatná zaměstnání a svobodná povolání.

¹⁰ Nejvyššími orgány Unie se kladl důraz na snížení počtu vydávaných předpisů na minimum.

- spolupráce mezi podniky a regiony a
- zajišťování kapitálu.

2. 1. 4. Transformační cesta

V souvislosti s Československem jsem již zmiňoval rok 1988. Za hlavní mezník bych však u nás označil až rok následující. Po listopadové revoluci dochází k zásadní změně politických a společenských podmínek, které se projevují ve všech možných oblastech. A u malých a středních podnikatelů pak ještě mnohem více než jinde. Dochází k výrazné renesanci podnikání u nás.

Už od počátku transformačního procesu bylo jasné, že jeho úspěšné zvládnutí bude závislé především na ustavení soukromovlastnických poměrů v ekonomice. Při utváření vrstvy malých a středních podniků se to projevuje zvláště výrazně. Tyto podniky jsou totiž v standardním hospodářském prostředí:

- hlavní hybnou silou hospodářského vývoje,
- zárukou udržování konkurenčního prostředí,
- zárukou spolehlivého fungování trhu.

Ustálená pozice této vrstvy se dokonce podílí i na stabilitě politické a je také určitým znakem demokratického vývoje.

V důsledku československých specifických podmínek v minulosti se na vývoj podnikání v devadesátých letech musíme dívat ne jako na ucelený proces, ale jako na cyklus skládající se z určitých fází. A to hlavně proto, že ihned v porevolučním období nastává "boom" v této ekonomické oblasti. Nebylo by těžké najít tehdy v Československu člověka, který se zajímal o možnost založení vlastní firmy. Zvláště rok 1990 se vyznačuje velkou živelností při zakládání nových firem.

Transformace následuje po krátkém období hledání politické shody, co se vedení reforem týče. Ve startovní fázi se, krom masivní vlny zakládání nových podniků, odpoutávají v letech 1990-92 v obrovském množství menší podnikové jednotky od tzv. mateřských podniků. Právě tyto rozpady a nárůst počtu podniků považujeme za jednu z nejdůležitějších restrukturalizačních forem. Zájmu lidí o nové možnosti v podnikové oblasti se nelze divit. Na počátku devadesátých let zde totiž byly velmi lákavé podmínky pro zakládání nových podniků, protože:

- stát daňově zvýhodňoval malé podniky,¹¹

¹¹ Pro fyzické jednotky snížení daní v případě reinvestice zisku 60 % v prvním roce, 40 % ve druhém a 20 % ve třetím roce.

- regulace mezd ve státních podnicích způsobovala přechod dobře placených činností ve prospěch soukromých podnikatelů a
- až do poloviny roku 1992 nebylo těžké získat úvěr!

Na straně druhé zde ale existovala celá řada nedokonalostí, nejprve málo viditelných a přehlížených, které celý tento systém stále více narušovaly. Především se jednalo o nepřipravenost legislativy, státní správy, bankovního sektoru a také nedostatečné zkušenosti podnikatelů. Z toho později plynuly nové problémy, zejména množství nesplacených úvěrů, které byly poskytnuty na základě nedostatečných garancí či malých zkušeností bankovních pracovníků.

V roce 1991 stoupá pod vlivem výhodných podmínek počet soukromých podnikatelů v Československu z 379 tisíc na 1 059 tisíc.¹² Ti byli činní především ve sféře služeb, obchodu, turismu a oblasti pracovně intenzivních výkonů v průmyslu. V této době se terciální ekonomický sektor u nás, podle informací Českého statistického úřadu a České národní banky, podílel na tvorbě asi 20 % HDP. Zaměstnanost v tomto sektoru ale ještě nedosahovala úrovně rozvinutých zemí.¹³ Koncem roku 1992 už byly více než tři čtvrtiny ze všech podniků u nás s méně než 200 zaměstnanci, více než polovina jich dokonce měla do pětadvaceti pracovníků. Počáteční vývojová fáze pomalu končila, po mohutném rozvoji se začíná růst od konce roku 1992 zpomalovat.

Zmiňoval jsem jednak příznivé prostředí k rozvoji podnikání u nás, ale také nedostatky, které podkopávaly celý systém. Bylo proto potřeba postupně přijímat a zdokonalovat právní předpisy v zemi tak, aby byl podnikatelský sektor dostatečně legislativně ošetřen. Základními právními předpisy v počátku devadesátých let, které daný sektor ošetřovaly a znamenaly změnu podmínek pro podnikání, byly:

- novela Ústavy ČSFR, která nabyla platnosti 18. 4. 1990,
- zákon č. 105/1990 Sb., první právní předpis o soukromém podnikání občanů,
- zákon č. 455/1991 Sb., živnostenský zákon z roku 1991, který nahradil zákon předcházející,¹⁴
- zákon č. 531/1991 Sb., obchodní zákoník, který do jisté míry nahradil původní hospodářský zákoník.

¹² Zdroj Matějková (1994): *Podpora podnikání s důrazem na malé a střední podniky*

¹³ Ukazuje to na vysokou efektivitu a zároveň na možnosti dalšího rozvoje.

¹⁴ Zákon zpřesnil a zpřísnil podmínky vstupu do podnikání a jeho provozování, navíc dochází ke zvýšení poplatků a k povinnosti přeregistrace stávajících podnikatelů. To vše má také podíl na ochabnutí zakladatelské vlny koncem roku 1992.

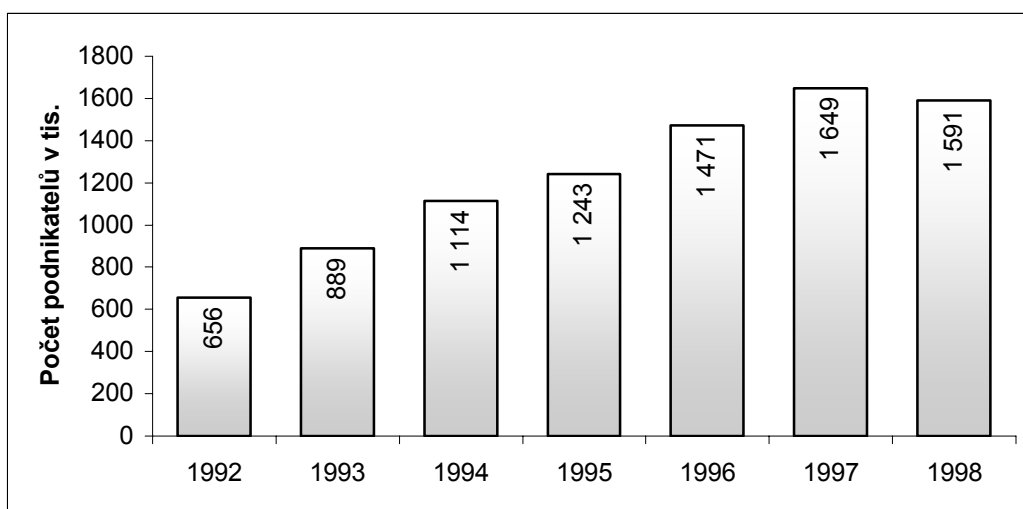
Legislativa se celkově vyvíjela velmi rychle, takže množství dalších úprav brzy následovalo.¹⁵ S těmito neustálými změnami požadavků na podnikatelské subjekty tak brzy opadává počáteční euforie z podnikatelských možností, dokonce se mnohdy začalo hovořit o problémech podnikatelů! Někdo však mluvil spíše o konci zlatých časů pro podnikatele.¹⁶

2. 1. 5. Od vzniku samostatného státu

Legislativní změny probíhaly i nadále, orientovaly se zejména na sjednocování legislativních předpisů země s předpisy Evropské unie. Docházelo ke změnám předpisů daňových¹⁷ a zavádění nových předpisů k ochraně spotřebitele a vysoké kvality produktu. Základní zákony, jako jsou obchodní zákoník a živnostenský zákon, postupně procházejí procesy novelizací.

A proč si vlastně uvádět stav legislativního prostředí? Odpověď není těžká. Má totiž významný vliv na počet podnikatelů v zemi. Následujícím grafem si ukážeme vývoj počtu podnikatelských subjektů, kterým bylo vydáno živnostenské oprávnění.

Graf č. 1: Počet podnikatelů v ČR 1992-1998 v tis. k 31. 12. daného roku¹⁸



Zdroj: Veber (1999): *Podnikání v malé a střední firmě*, str. 9

Právě tento graf potvrzuje, že byl v letech 1994-97 nastaven trend, který zvyšoval ekonomický význam podnikatelů u nás. Tehdy byl také v podnicích do 25 zaměstnanců zaznamenán nárůst pracovních sil o více než 30 %. MSP se proto staly ústředním prvkem

¹⁵ Byly to například novely daňových zákonů a zákonů o pojistném na sociální zabezpečení a všeobecné zdravotní pojištění s účinností k 1. 1. 1993.

¹⁶ Viz. Matějková (1994): *Podpora podnikání s důrazem na malé a střední podniky*

¹⁷ Zejména se jednalo o snižování daně z příjmu.

¹⁸ Je potřeba si uvědomit, že z počtu subjektů ukazovaných grafem jich vykonávalo soustavnou činnost pouze asi 40 %.

českého soukromého sektoru. Z grafu ale můžeme vyčíst i již zmíněné zpomalování tempa růstu počtu podnikatelů, rok 1998 dokonce vykazuje poprvé pokles jejich počtu.

2. 2. Sektor malého a středního podnikání

2. 2. 1. Základní údaje

Dnes jsou malé a střední podniky významnou součástí každé tržní ekonomiky. Sama Evropská unie je považuje za „...páteří sektor celé evropské ekonomiky, hybnou sílu inovací, zaměstnanosti a sociální integrace.“¹⁹ Musí být předmětem zájmu státu, a to nejen kvůli jejich vysokému počtu, ale také díky pružnosti či významu pro zaměstnanost. V zemích OECD²⁰ se podílejí téměř 100 % na celkovém počtu podnikatelských subjektů a 30 až 70 % na HDP.

Samotný pojem malé a střední podnikání je už dlouho součástí všeobecného povědomí, přesto však neexistovala jednotná norma ohledně jeho definování. Až donedávna jsme se řídili doporučením Evropské komise z roku 1996, která pro ně stanovila horní hranici 250 zaměstnanců a další dvě kritéria, týkající se výše ročního obrátu a nezávislosti na podnicích nesplňujících daná kritéria. Dnes se řídíme podobnými kritérii, jen v pozměněné formě. Znějí tedy takto:

1. Za drobného, malého a středního podnikatele²¹ (tedy MSP) se považuje podnikatel, pokud:
 - a) zaměstnává méně než 250 zaměstnanců,
 - b) jeho aktiva²²/majetek²³ nepřesahují korunový ekvivalent částky 43 mil. EUR nebo má obrát/příjmy nepřesahující korunový ekvivalent 50 mil. EUR.
2. Za malého podnikatele se považuje podnikatel, pokud:
 - a) zaměstnává méně než 50 zaměstnanců,
 - b) jeho aktiva/majetek, nebo obrát/příjmy nepřesahují korunový ekvivalent 10 mil. EUR.
3. Za drobného podnikatele se považuje podnikatel, pokud:
 - a) zaměstnává méně než 10 zaměstnanců,
 - b) jeho aktiva/majetek nebo obrát/příjmy nepřesahují korunový ekvivalent 2 mil. EUR.

¹⁹ *Koncepce podpory malého a středního podnikání*, str. 1

²⁰ = Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj. Mezinárodní organizace založená v roce 1961 jako nástupnická organizace OEEC (Organizace pro evropskou hospodářskou spolupráci), jejímž hlavním cílem je liberalizace mezinárodního obchodu a financí.

²¹ Ve smyslu § 2, odst. (2) písm. a), b) a c) Obchodního zákoníku.

²² Z rozvahy u podnikatele, který vede účetnictví.

²³ Z daňové evidence podnikatele, který nevede účetnictví.

2. 2. 2. Výhody a nevýhody

Je potřeba si uvést, proč by se měl stát zabývat MSP a proč by měl podporovat činnost těchto podniků. Pochopit nám to mohou pomoci jejich "pro a proti." Na základě výhod MSP by nemělo být těžké udělat si obrázek o tom, proč je rozvoj tohoto ekonomického sektoru pro vládu tak lákavý. Zároveň poukázání na slabé stránky podkrývá, proč je státní pomoc navíc nevyhnutelná. Výčet silných a slabých stránek MSP bychom mohli nalézt ve velmi obdobném podání téměř ve všech publikacích k dané tématice. Dle mě mezi hlavní přednosti MSP zařadíme především:

- ✓ jejich vlastnosti jako jsou:
 - jednodušší řídicí struktura,
 - vysoká pružnost,
 - vysoká citlivost na požadavky trhu a
- ✓ jejich možnosti ovlivňování ekonomiky díky schopnostem:
 - tvořit nová pracovní místa, což podněcuje ekonomický růst,
 - zmírňovat negativní důsledky strukturálních změn,
 - působit jako dodavatelé větších podniků,
 - vyplňovat oblasti trhu, které nejsou tak lákavé pro velké podniky,
 - napomáhat rychlejšímu rozvoji menších měst a obcí,
 - pomoci strukturálně postiženým a ekonomicky slabším regionům.

Mezi slabší stránky bych naopak zařadil:²⁴

- nedostatek kapitálového vybavení a jejich horší přístup ke kapitálu,
- nízký tržní podíl znamenající nižší dosahovanou rentabilitu,
- horší možnosti pronikání na zahraniční trhy,
- ztížený přístup k veřejným dražbám a
- problémy při zapojování do náročných výzkumných projektů.

2. 2. 3. Dnešní stav

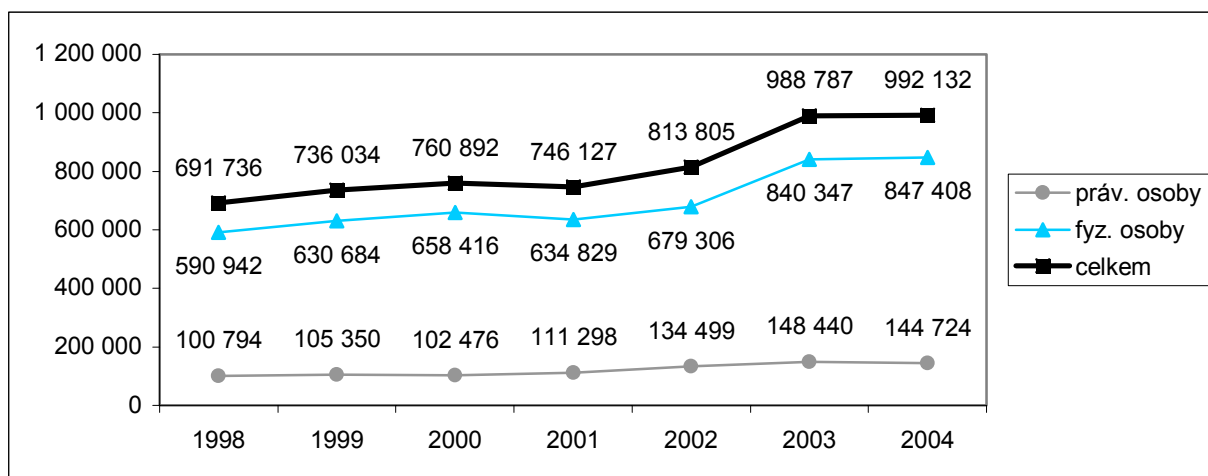
K 31. 12. 2003 bylo u nás vydáno celkem 3,518 mil. živnostenských oprávnění. Ty vlastnilo **1,962 mil.** podnikatelských subjektů,²⁵ z čehož bylo 236 tisíc právnických osob. Směrodatná pro nás ale jsou jiná čísla. Z výše uvedeného počtu subjektů totiž soustavnou

²⁴ A daly by se najít i další nepříznivé vlivy působící na MSP. Později si uvedeme charakteristiku podnikatelského sektoru celkově, což se vztahuje i k této oblasti a nevýhody v té části uvedené se tím pádem taktéž podílejí na fungování podniků malých a středních.

²⁵ Stále se zde bavíme o podnicích malých a středních, procentuálně vyjádřeno tvořily 99,81 % ze všech podnikatelských subjektů v zemi

činnost za účelem dosažení zisku vykazuje pouze část. A zde se jednalo o **988 787** podnikatelů, právnických osob z toho bylo 148 440. To můžeme vidět i na následující grafu.

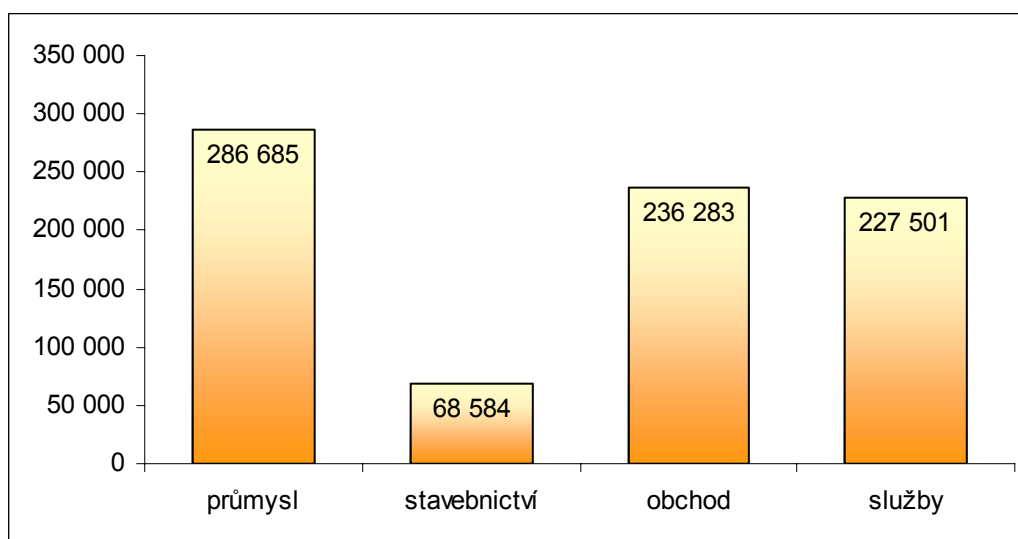
Graf č. 2: Vývoj počtu MSP v letech 1998-2004



Zdroj: Koncepce podpory malého a středního podnikání, str. 25

Není na škodu si také říci, jak jsou malí a střední podnikatelé početně zastoupeni v hlavních průmyslových odvětvích. Ukážeme si to dalším grafem.

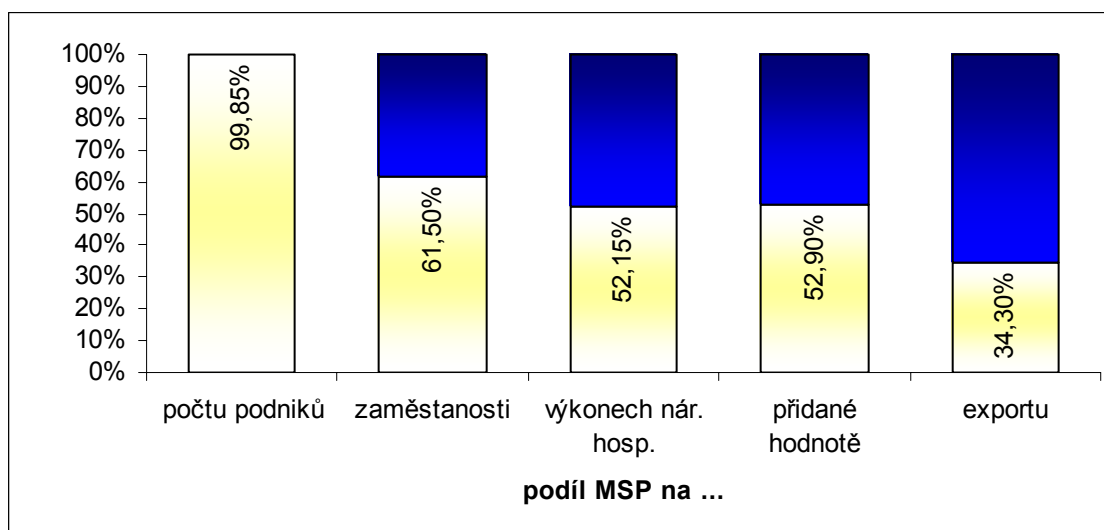
Graf č. 3: Počet MSP v odvětvích (k 31. 12. 2004)



Zdroj: Koncepce podpory malého a středního podnikání, str. 7

Jak už víme, fungující sektor MSP je považován za hlavní faktor ekonomického rozvoje, a to nejen ve vyspělých zemích. Jeho význam u nás si demonstrujeme ještě jedním grafem, který ukazuje vliv tohoto sektoru na některé ze základních ekonomických ukazatelů.

Graf č. 4: Podíl MSP na základních ukazatelích k 31. 12. 2004

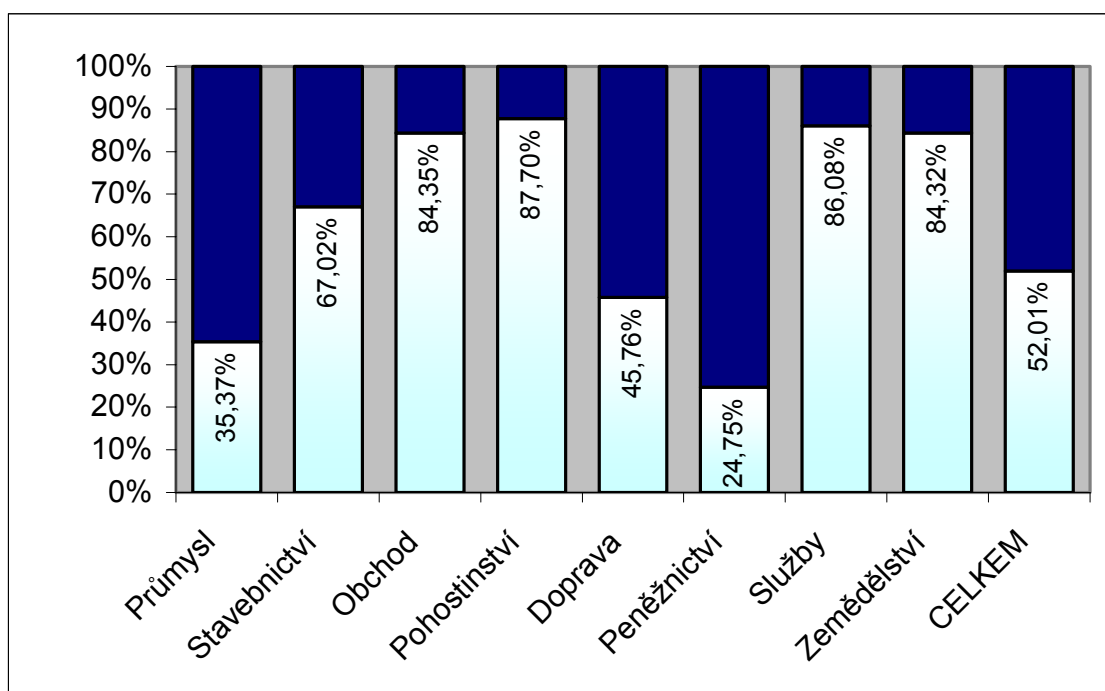


Zdroj: *Koncepce podpory malého a středního podnikání, str. 3*

Ve si k tomuto grafu řekněme ještě něco více. O počtu MSP a jejich podílu na zaměstnanosti ve všech odvětvích národního hospodářství si může každý snadno udělat sám obrázek. Především z těchto dvou hlavních ukazatelů lze vliv těchto podniků na ekonomiku jasně vyvodit. Dále si ještě řekněme, že podíl MSP na výkonech v poslední době stagnuje okolo 52 %, podobně je tomu také u přidané hodnoty. Hlavním důvodem je především progresivní výkonnost velkých podniků s mezinárodní účastí u nás. Ta se také odráží na jejich rostoucích vývozech, takže podíl exportu MSP, přestože v absolutních číslech od roku 1997 neustále stoupá, vykazuje sestupnou tendenci. Velké podniky jsou totiž orientovány výrazně proexportně.

Velmi zajímavým ukazatelem je také podíl MSP na výkonech jednotlivých odvětví, což si ukážeme ještě jedním grafem. Celkové výkony MSP dosáhly za rok 2003 hodnoty 2 575 112 mil. Kč. Po shlédnutí tohoto grafu už by neměl o významu těchto podnikatelů vůbec nikdo pochybovat.

Graf č. 5: Podíl MSP na výkonech v jednotlivých odvětvích (k 31. 12. 2003)



Zdroj: Výroční zpráva ČMZRB 2004, str. 7

3. Podpora MSP

Jak jsem uvedl již dříve, snahy o tvorbu různých programů a institucí k podpoře malého a středního podnikání se v Evropě objevují už od padesátých let. Přestože jsou však MSP v současném konkurenčním prostředí trhu jeho rovnocennými účastníky, vznik a "první krůčky" malých a středních podniků jsou poznamenány určitým znevýhodněním ve srovnání s těmi velkými. Proto je jim prakticky ve všech průmyslově vyspělých zemích věnována mimořádná pozornost, která se projevuje různými formami podpory. I proto dnes patří podpora MSP k základním prioritám činnosti vlády České republiky.

3. 1. Charakteristika

Hlavním cílem podpory by mělo být odstraňování nevýhod tak, aby nic nebránilo sektoru MSP v efektivním fungování. Měla by se také zaměřit na zlepšování konkurenceschopnosti MSP a na ještě větší posilování zmíněných silných stránek těchto podniků. Podpůrný systém se už stal nedílnou součástí podnikatelského prostředí, protože:

- ✓ pozitivně ovlivňuje rozvoj podnikání,
- ✓ zvyšuje konkurenceschopnost MSP,
- ✓ přispívá k posílení stability a k rozvoji sektoru MSP,
- ✓ kompenzuje nedostatek vlastního kapitálu, ztíženou dostupnost bankovních úvěrů a možnost ručení vlastním majetkem.

Podpora odpovídající potřebám dané země s sebou nese mnoho finančních přínosů pro stát. Odráží se ve výkonnosti firem a zaměstnanosti, což způsobuje:

- z důvodu rostoucích zisků firem vyšší daňové příjmy státu a
- finanční úspory díky nevyplaceným podporám v nezaměstnanosti.

Krom těchto dvou efektů se také podílí na pozitivním ovlivňování ekonomického růstu a sociální stability společnosti, a to díky zvýšení poptávky po službách a výrobcích. Vláda by se proto měla snažit aplikovat co nejefektivnější kombinaci různých podpůrných politik.

3. 1. 1. Poskytované formy podpory

Existují dvě podpůrné formy dvě formy, kterými jsou nepřímá a přímá.

A. Nepřímá podpora

Je poskytována především v rámci opatření přijatých vládou usnesením č. 172/2003 k návrhům na zdokonalení podnikatelského a investičního prostředí. Jedná se především o zjednodušování administrativy a zmírňování možných nepříznivých dopadů nové legislativy, což by mělo ulehčovat přístup MSP k informacím, vzdělání a poradenství. A asi hlavní oblastí

nepřímé podpory je daňová politika země. Do těchto oblastí se ale já příliš rozsáhle pouštět nebudu a zaměřím svou pozornost na podporu přímou.

B. Přímá finanční podpora

Jedná se zejména o nástroje usnadňující přístup MSP k finančním prostředkům. A to kvůli realizaci jejich investičních záměrů a snižování nákladů v oblastech definovaných vládními podpůrnými programy. Hlavními nástroji této podpory jsou:

- cenově zvýhodněné záruky za bankovní úvěry,
- úvěry se sníženou úrokovou sazbou,
- dotace,
- finanční příspěvky.

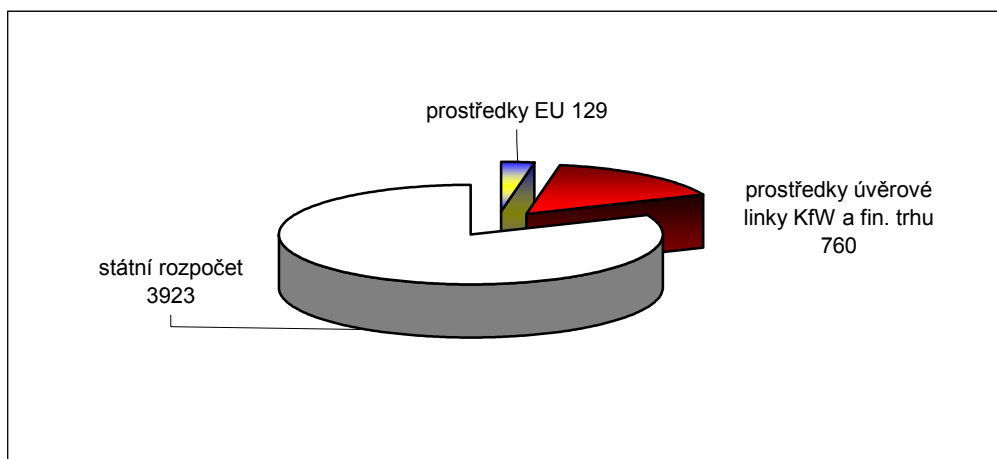
3. 1. 2. Finanční ukazatele přímých forem

Podpůrné programy mají u nás svou historii od roku 1991 díky vyhlášenému Programu podpory rozvoje průmyslové výroby, na který bylo vyčleněno asi 500 mil. Kč. Tyto prostředky byly použity na bezúročné půjčky pro zhruba 120 projektů. Klíčovým však byl až zákon č. 299/1992 Sb., který stanovil podmínky pro každoroční vyhlašování programů podpory malého a středního podnikání vládou. Objem financí k podpoře byl v průběhu let postupně navyšován, jednalo se především o prostředky ze státního rozpočtu, dále pak z vkladu Fondu národního majetku, programu Phare a z úrokových výnosů depozit.

Dnes vidíme, že výše podpory za rok 2004 přesáhla 4,8 mld. Kč. Bylo využito prostředků získaných ze státního rozpočtu, EU a finančního trhu. Dle statistiky bylo touto částkou podpořeno 16 439 podnikatelů a 142 informačních míst pro podnikatele. Je to opravdu výrazný nárůst v porovnání s počátky podpůrných činností.²⁶

²⁶ Zdroj *Zpráva o vývoji a podpoře MSP v roce 2004*

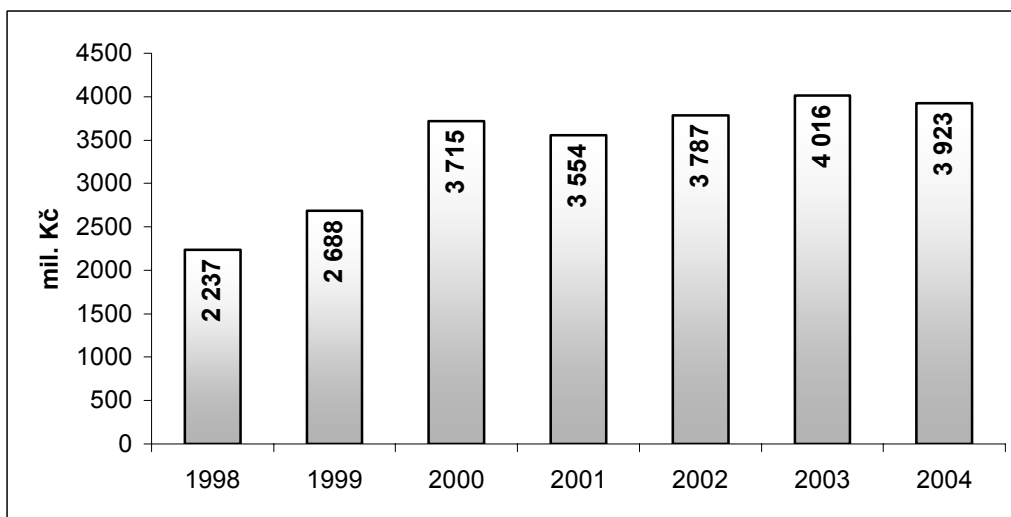
Graf č. 6: Přehled prostředků použitých na podporu MSP za rok 2004 (v mil. Kč)²⁷



Zdroj: Zpráva o vývoji a podpoře MSP v roce 2004, str. 23

V podpoře figurují nemalé finance, které se dále významně podílejí na dynamice a efektivnosti procesu rozvoje MSP. Roli hlavního zdroje financí pro rok 2004 držel s více než 81 % státní rozpočet. Na dalším grafu uvidíme, že za posledních šest let se právě objem prostředků z rozpočtu země téměř zdvojnásobil. Jak si ale uvedeme později, situace už doznala oproti roku 2004 značných změn a hlavní roli státního rozpočtu začínají přebírat strukturální fondy EU.

Graf č. 7: Vývoj objemu podpory MSP ze státního rozpočtu (v mil. Kč)

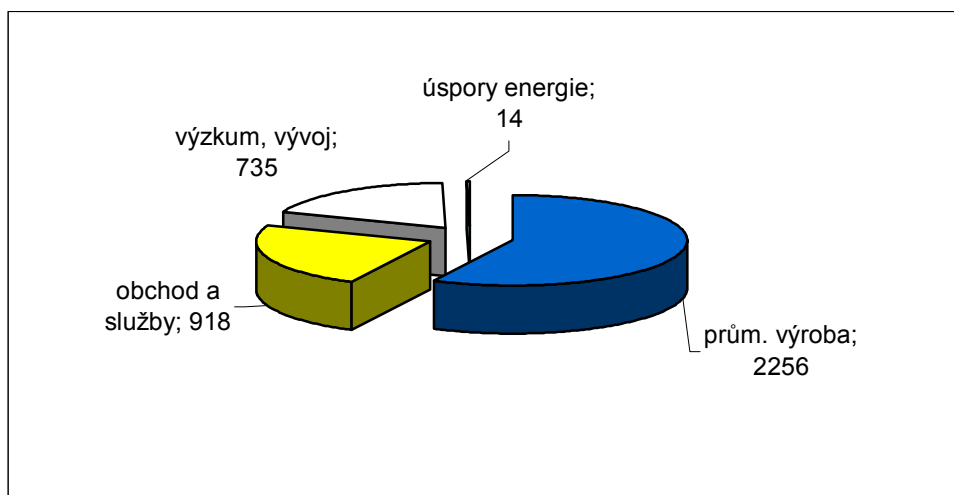


Zdroj: Zpráva o vývoji a podpoře MSP v roce 2004

Uvedu ještě jeden graf, jímž si budeme ilustrovat, které hlavní oblasti ekonomiky byly financemi ze státního rozpočtu podpořeny, tzn. které ekonomické sektory mají v této podpoře nejvyšší prioritu.

²⁷ KfW = německá rozvojová banka Kreditanstalt für Wiederaufbau, např. ČMZRB s ní měla uzavřenu úvěrovou smlouvou.

Graf č. 8: Výše finančních prostředků na podporu MSP ze stát. rozpočtu v roce 2004



Zdroj: *Koncepce podpory malého a středního podnikání*, str. 24

Jak vidíme, většina peněz směřovala do průmyslové výroby. Oblast výzkumu a vývoje, která nás bude zajímat v další části textu, skončila až na třetím místě.

3. 2. Instituce a programy podpory

3. 2. 1. Základní podpůrné instituce

Ústředním orgánem státní správy, který zajišťuje podmínky rozvoje MSP, je Ministerstvo průmyslu a obchodu (MPO). Poskytuje podnikatelskou podporu prostřednictvím rozpočtových a příspěvkových organizací. Ty řídí ve spolupráci s dalšími institucemi a orgány státní správy. Uvedme si nyní základní organizace, které se podílejí na implementaci jednotlivých podpůrných programů:²⁸

CzechInvest (Agentura pro podporu podnikání a investic CzechInvest):

- Je příspěvkovou organizací Ministerstva průmyslu a obchodu České republiky.
- Vznikl 2. ledna 2004 sloučením s dalšími dvěma agenturami, s Agenturou pro rozvoj podnikání (ARP) a Agenturou pro rozvoj průmyslu ČR (CzechIndustry).
- Hlavním posláním je podpora konkurenceschopnosti českých podnikatelů, zvláště v oblasti zpracovatelského průmyslu a inovací.

CzechTrade (Česká agentura na podporu obchodu):

- Je příspěvkovou organizací Ministerstva průmyslu a obchodu.
- Podílí se na rozvíjení mezinárodního obchodu a spolupráce českých a zahraničních podnikatelských subjektů.

²⁸ Jmenovány v *Programy podpory podnikání Ministerstva průmyslu a obchodu v roce 2005*

Česká energetická agentura

- Je příspěvkovou organizací MPO.
- Snaží se podporovat ekologické užití energie, tedy její úspory a využívání obnovitelných a druhotných energetických zdrojů.

Design centrum ČR

- Je organizační složkou státu v působnosti MPO.
- Snaží se o aktivizaci výroby, obchodu a spotřebitelské veřejnosti k uplatnění designu jako součásti životního stylu a zvýšení konkurenceschopnosti produkce ekonomiky.

Českomoravská záruční a rozvojová banka, a. s. (ČMZRB)

- Rozvojová banka pro Českou republiku.

Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s.

- Vznikla v červu 1992 jako státní úvěrová pojišťovna se zaměřením na pojišťování vývozních úvěrů proti teritoriálním a komerčním rizikům spojeným s vývozem zboží a služeb ze země.
- Je akciovou společností plně vlastněnou státem.

Česká exportní banka, a. s.

- Vznikla v roce 1995 jako součást státního systému podpory vývozu.
- Specializovaná bankovní instituce pro podporu exportu státem, jímž je zároveň vlastněna.

Rada ČR pro jakost

- Je poradním, iniciačním a koordinačním orgánem vlády ČR.
- Zaměřuje se na podporu rozvoje managementu a uplatňování Národní politiky podpory jakosti v České republice (NPJ ČR) v souladu s Politikou podpory jakosti Evropské unie.

3. 2. 2. Podpůrné programy

Již od roku 1991 jsou každoročně Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR a Ministerstvem pro místní rozvoj ČR vypisovány plošné a regionální programy podpory MSP. K jejich realizaci byla zřízena i speciální bankovní instituce, Českomoravská záruční a rozvojová banka, o které si více řekneme až později.

Pravidly o veřejné podpoře je dáno, že „...podpora poskytovaná způsobem narušujícím nebo hrozícím narušením hospodářské soutěže tím, že zvýhodňuje určité podnikání nebo odvětví výroby v míře, již může být dotčen obchod, je zakázána.“²⁹ Proto byly tyto programy posuzovány Úřadem pro ochranu hospodářské soutěže a následně jim byla poskytnuta výjimka dle platných právních předpisů.

²⁹ *Koncepce podpory malého a středního podnikání*, str. 14

V současné době je u nás v proudu 18 programů podpory podnikání. V řadě materiálů k dané tematice jsem našel jejich členění podle různých schémat. Já pro ilustraci použiji jejich rozčlenění na dva typy:³⁰

A. 11 programů podpory podnikání v rámci Operačního programu průmysl a podnikání vyhlášených 12. 5. 2004 Ministerstvem průmyslu a obchodu pro roky 2004 – 2006, mezi něž patří:³¹

PROSPERITA – především podpora rozvoje infrastruktury průmyslového vývoje (vědeckotechnické parky, inkubátory, ...).

REALITY – hlavně podpora projektů na rozvoj a regeneraci průmyslových zón a podnikatelských nemovitostí.

ŠKOLÍCÍ STŘEDISKA – podpora projektů stavebních rekonstrukcí a modernizací stávajících firemních školících objektů a také podpora projektů na výstavbu a vybavení nových oborových školících zařízení sloužících pro vzdělávání podnikatelských subjektů.

KLASTRY – podpora projektů zakládání a rozvoje odvětvových sdružení (tzv. klastrů) na regionální i vyšší úrovni.

MARKETING – podpora zvyšování konkurenceschopnosti českých firem na zahraničních trzích. Podporuje především získání marketingových informací, distribuci propagačních materiálů a zajištění účasti na výstavě nebo veletrhu v zahraničí.

START – podporuje realizaci různých podnikatelských záměrů (pořízení hmotného či nehmotného majetku, zásob, ...) osobám poprvé či po delším časovém odstupu (min. 7 let) vstupujícím do podnikání, formou zvýhodněných úvěrů.

KREDIT – program podobný STARTU, podporuje převážně realizaci projektů podnikatelů s kratší historií.

ROZVOJ – podpora konkurenceschopnosti subjektů MSP ve fázi růstu. Může jím být podpořeno zvyšování technologické úrovně nebo třeba certifikace a zavádění mezinárodních standardů.

INOVACE – podpora projektů, které vedou ke zvýšení technických a užitných hodnot výrobků a služeb, vyšší efektivity procesů výroby a poskytování služeb, zavedení pokrokových metod řízení, provedení významných změn organizační struktury či změn ve strategické orientaci podnikatele.

³⁰ Viz. *Koncepce podpory malého a středního podnikání*

³¹ Samotným Operačním programem průmysl a podnikání se budu zabývat více v kapitole 3. 3.

ÚSPORY ENERGIE – podpora projektů, které vedou ke snižování energetické náročnosti procesů spojených s výrobou, přeměnou a rozvodem energie. Také se zaměřuje např. na projekty nových technologií zpracování energetických surovin a další.

OBNOVITELNÉ ZDROJE ENERGIE – podpora projektů zavádění výroby elektrické energie nebo tepla z obnovitelných zdrojů.

B. 7 programů schválených vládou 24. 11. 2004 usnesením č. 1159 na podporu MSP pro roky 2005 a 2006. Poskytují se zejména formou záruky za bankovní úvěry. Podporují podnikatele z Prahy, poradenství, fyzické osoby a služby zaměřené na export. V roce 2005 bylo vyčleněno celkem 550 mil. Kč na tyto hlavní programy:

ZÁRUKA – poskytován formou zvýhodněných bankovních záruk. Chce usnadňovat realizaci podnikatelských projektů a jejich konkurenceschopnost díky zvýhodněným bankovním zárukám k bankovnímu úvěru, leasingu, rizikovému a rozvojovému kapitálu.

TRH – je poskytován formou příspěvku na získání certifikátu nebo zvýhodněným či bezúročným úvěrem. Chce podporovat získávání certifikace ISO³² malými a středními podnikateli a tím zvyšovat jejich konkurenceschopnost a dále pak podporuje investičně zaměřené projekty začínajících MSP na území hl. m. Prahy.

PROGRES – je poskytován zvýhodněným podřízeným úvěrem až po dobu 5 let na posilování kapitálové vybavenosti podnikatele. Chce pomoci realizaci rozsáhlejších rozvojových podnikatelských projektů MSP.

PORADENSTVÍ – chce umožnit osobám připravujícím se na podnikání a MSP v ČR získat cenově zvýhodněné všeobecné vzdělávání a poradenské služby externích poradců. Zaměřuje se na poskytování služeb podporujících podniky ve fázi zakládání nových podnikatelských subjektů, jejich rozvoje, růstu, zkvalitňování managementu a zvyšování jejich ekonomické stability.

DESIGN – cílem je pomáhat zvyšování konkurenceschopnosti MSP tvorbou špičkového designu, jež zvyšuje konkurenceschopnost průmyslové produkce, ovlivňuje tvorbu pracovního a životního prostředí, podílí se na zvyšování hmotné kultury společnosti a v důsledku i na vytváření životního stylu.

ALIANCE – zaměřuje se na zvyšování konkurenceschopnosti MSP na zahraničních trzích díky posilování jejich spolupráce v zahraničí. Napomáhá snižování nákladů vstupu na zahraniční trhy.

³² ISO je zkratka Mezinárodní organizace pro standardizaci (International Organization for Standardization).

3. 3. Regionální politika Evropské unie

1. května 2004 vstoupila Česká republika do Evropské unie. Kromě celé řady změn, výhod a nových možností, se podnikatelům otevřela i regionální a strukturální politika EU, která se též nazývá politikou hospodářské a sociální soudržnosti. Evropská unie se jako veliký územní celek skládá z řady regionů, méně či více vyspělých. Právě prostřednictvím regionální politiky se pak snaží rozdíly mezi nimi překonávat. Navíc se touto politikou zaměřuje též na pomoc průmyslovým či zemědělským oblastem a regeneraci některých evropských měst. Jejimi prioritami tedy jsou:

- podpora ekonomicky slabších států,
- snižování rozdílů mezi jednotlivými regiony a
- posilování ekonomické a sociální soudržnosti členských zemí.

V rámci hospodářské politiky Evropské unie drží regionální politika jedno z předních postavení, pro ni určené finanční prostředky tvoří významnou část rozpočtu celé EU. Má tak za následek, že značná část prostředků, které členské státy odvedou do rozpočtu Unie, je určena méně prosperujícím regionům a slabším sociálním skupinám. Uvědomíme-li si, že nepatříme k těm rozvinutějším zemím unie, máme i díky této politice nové možnosti, jak podpořit všestranný a vyvážený rozvoj vlastního území.

Zabýváme-li se v textu podporou MSP a inovačních aktivit, regionální politika EU je hlavní příčinou toho, proč si uvádíme pojmy, jako jsou např. Operační program průmysl a podnikání nebo strukturální fondy. Se vstupem naší země do EU začalo docházet ke změnám struktur podpor podnikání. Z důvodu stále rostoucího významu nového způsobu financování MSP z fondů EU je vhodné, abychom se o rozdělování prostředků v rámci Unie dozvěděli více. Sledujme tedy nyní cestu, jak se díky regionální politice EU přelévají prostředky z rozpočtu Unie až k podnikatelům u nás doma. Seznámíme se tedy s tím, jak jsou tyto finance z EU vůbec vydávány a na základě čeho se dostanou právě až k MSP.

Tato politika je založena na vzájemné spolupráci členských států, jednotlivých regionů a orgánů místních samospráv s Evropskou komisí. Státy vypracovávají rozvojové strategie, které schvaluje EK v takové formě, aby zapadaly do celkových evropských záměrů regionální politiky. Na jejich základě jsou pak vydávány peníze z fondů EU.

3. 3. 1. Struktura fondů EU

Účast hospodářských subjektů v programech podporovaných ze strukturálních fondů je podmíněna dodržováním základních principů politik EU, jako jsou např.:

- zajištění udržitelného rozvoje,

- dodržování podmínek ochrany životního prostředí,
- podpora rozvoje rovných příležitostí pro muže a ženy,
- podpora informační společnosti,
- podpora rozvoje lidských zdrojů.

V plánovacím období 2000 – 2006 se pro regionální politiku EU každoročně vyčlenilo přes 30 mld. Eur. Její celkové finanční zdroje tak dosáhly výše 213 miliard Eur, tedy zhruba třetiny rozpočtu Unie. Z toho se jednalo o 195 mld. Eur vydaných prostřednictvím strukturálních fondů a 18 mld. prostřednictvím Fondu soudržnosti,³³ což jsou dva základní prostředky výkonu regionální politiky.

Strukturální fondy EU jsou čerpány prostřednictvím 4 hlavních fondů, jimiž jsou:

- Evropský fond regionálního rozvoje (European Regional Development Fund – ERDF) založený v roce 1975.
- Evropský sociální fond (European Social Fund – ESF) vytvořený v roce 1957.
- Evropský záruční a orientační fond (European Guidance and Guarantee Fund – EAGGF) skládající se ze dvou sekcí: orientační založená roku 1962 a v roce 1964 vytvořena záruční sekce.
- Finanční nástroj pro řízení rybolovu (Financial Instrument for Fisheries Guidance – FIFG) vytvořený v roce 1993.

Fond soudržnosti, který nepatří mezi fondy strukturální, je zaměřen na velké projekty (jejich náklady musí být vyšší než 10 milionů Eur) v oblasti infrastruktury a životního prostředí. Slouží jako doplňující finanční nástroj pro podporu projektů s nadregionální působností.³⁴ Čerpají z něj pouze země, jejichž HDP nedosahuje 90 % průměru Unie.

Při čerpání prostředků ze strukturálních fondů, Fondu soudržnosti, ale i komunitárních programů nebo iniciativ unie,³⁵ se v ČR jedná za první plánovací období od vstupu do EU o finance ve výši 2,6 mld. Euro, tedy více než 81 mld. Kč. Pro přesnost si tedy nyní uvedme, jak Evropská komise plánovala v březnu 2003, tedy ještě před naším vstupem do EU, finančně podporovat Českou republiku.

³³ Jinak též nazývaný Kohezní fond.

³⁴ Např. železniční koridory, dálnice, mezinárodní letiště atd.

³⁵ Iniciativy EU si uvedeme v kapitole 3. 3. 2.

Tabulka č. 1: Plánované rozdělení prostředků z EU v ČR

	Celkem	2004	2005	2006
Fond soudržnosti	945,3	316,9	266,1	362,3
Strukturální fondy	1 584,4	381,5	528,9	674
Cíl 1	1 454,3	339	485,5	629,8
Cíl 2	71,3	23,3	23,8	24,2
Cíl 3	58,8	19,2	19,6	20
Iniciativy	100,8	28,6	32,1	40,1
INTERREG	68,7	21	21,4	26,3
EQUAL	32,1	7,6	10,7	13,8
Celkově	2 630,5	727	827,1	1 076,3

Zdroj: [online] <<http://www.vokac.cz/fondy.html>> [2006-03-20]

Z hlediska objemu pomoci tak jsou majoritním hráčem strukturální fondy, Fond soudržnosti je s celkovým třetinovým podílem na druhém místě.

3. 3. 2. Schvalovací proces

Regionální politika je schvalována v sedmiletých cyklech, které se shodují s rozpočtovými obdobími EU.³⁶ Celý schvalovací mechanismus probíhá zhruba podle následujícího scénáře. Chce-li země čerpat prostředky ze fondů EU, je potřeba vypracovat pro Evropskou komisi základní programové dokumenty. Proto členský stát zpracuje tzv. Národní rozvojový plán na jehož základě EK zformuluje tzv. Rámec podpory Společenství, jenž je vlastně smlouvou mezi EK a vládou daného státu. Jsou v něm definovány cíle, které mají být dosaženy a finanční spoluúčasť EU při jejich plnění. Pro zkrácené období 2004 - 2006 vytyčeny 3 následující cíle regionální politiky.³⁷

Cíl 1 – Podpora rozvoje zaostávajících regionů

Jedná se o podporu regionů, jejichž HDP nedosahuje úrovně 75 % průměru EU. Zaměřuje se především na podporu prostřednictvím investic do výroby. Finance jsou čerpány ze všech 4 strukturálních fondů.

Cíl 2 – Podpora oblastí potýkajících se s restrukturalizací

Je zaměřen na snahy o hospodářskou a sociální přeměnu vybraných regionů, které čelí hospodářským nebo sociálním problémům. Finance čerpá ze všech strukturálních fondů krom EAGGF.

Cíl 3 – Podpora politiky zaměstnanosti a vzdělání

Zaměřuje se na snížení nezaměstnanosti, a to díky rekvalifikaci, vzdělání a školení. Finance čerpá z fondu ESF.

³⁶ Jedná se o tzv. programovací období.

³⁷ Zkrácené období pochopitelně vzhledem k rozšíření EU v roce 2004.

A nyní si můžeme říci, jak jsou rozděleny finance z fondů EU. Mezi nejzákladnější oblasti, na které se podpora fondy Unie zaměřuje, se finance rozdělují takto:

- 70 % pro zaostávající regiony (Cíl 1),
- 11,5 % na hospodářskou a sociální restrukturalizaci oblastí (Cíl 2),
- 12,3 % na modernizaci systémů profesní přípravy a tvorbu pracovních příležitostí (Cíl 3).
- 5,35 % prostředků se vynakládá na čtyři iniciativy Unie, které se zaměřují na řešení problémů v konkrétních oblastech:
 - Interreg III na meziregionální (nadmárodní) spolupráci,
 - Urban II na rozvoj měst,
 - Leader + na rozvoj venkova,
 - Equal na překonávání nerovností trhu práce.

3. 3. 3. Operační programy

Po definování cílů na úrovni EK dochází k vyjednávání mezi Komisí a jednotlivými členskými státy. Ty pak na základě Rámce podpory Společenství předkládají jednotlivé operační programy a programové dokumenty i s jejich zaměřením. Po schválení Evropskou komisí se začíná s jejich realizací.

Jak jsem již zmínil, základním dokumentem pro čerpání prostředků z evropských fondů je pro nás Národní rozvojový plán. V dokumentu Rámec podpory Společenství je upraveno čerpání pomoci v rámci Cíle 1. Je to právě tento cíl, díky němuž se zajišťuje podpora podnikání v naší zemi. Na jeho základě totiž v současném programovacím období (2004 – 2006) fungují čtyři sektorové operační programy (OP) a jeden regionální operační program. Ty se zpravidla zaměřují na určitou oblast podpory (např. průmysl, infrastruktura) a poskytují základní informace žadatelům, na jaké účely mohou prostředky EU žádat.³⁸

- OP Průmysl a podnikání (OPPP) – podporuje rozvoj podnikatelského prostředí, podnikání v průmyslu a průmyslových službách, zvyšování konkurenceschopnosti české průmyslové produkce, výzkum a vývoj v průmyslu a rozvoj a zvýšení efektivity energetiky.
- OP Rozvoj lidských zdrojů (OPRLZ) – podporuje vysokou a kvalitní úroveň zaměstnanosti založenou na kvalifikované a flexibilní pracovní síle, včetně integrace skupin ohrožených sociální exkluzí. Dále se zaměřuje na rovné příležitosti pro muže a ženy, rozvoj celoživotního učení a adaptabilitu zaměstnanců a zaměstnavatelů na změny ekonomických a technologických podmínek.

³⁸ V rámci operačních programů jsou finance čerpány pouze podnikateli mimo území hlavního města Prahy. Chtěl by o podporu žádat pražská firma, projekt by musela realizovat mimo území města.

- OP Infrastruktura (OPI) – podporuje modernizaci a rozvoj dopravní infrastruktury celostátního významu a snižování negativních důsledků dopravy na životní prostředí. Zabývá se i ochranou životního prostředí a jeho složek (voda, ovzduší a klima, nakládání s odpady), ochranou přírody a krajiny a odstraňováním starých zátěží.
- OP Rozvoj venkova a multifunkční zemědělství (OPRVMZ) – podporuje rozvoj venkovských částí regionů, adaptaci českého zemědělství na evropský model, rozvoj multifunkčního zemědělství, zefektivnění multifunkční role lesů a rozvoj vodního hospodářství.
- Společný regionální operační program (SROP) – je komplementární s operačními programy jednotlivých sektorů a Fondem soudržnosti, rozšiřuje dopad financí z fondů na místní úroveň a orientuje se na společné rozvojové potřeby regionů.

Rozdělení financí mezi jednotlivé operační programy si ukážeme následující tabulkou.

Tabulka č. 2: Čerpání financí operačními programy z jednotlivých strukturálních fondů

Název OP	OP	ERDF	ESF	EAGGF	FIFG
OPPP	17,94%	17,94%			
OPI	16,94%	16,94%			
OP RLZ	21,92%		21,92%		
OP RVMZ	11,96%			11,46%	0,50%
SROP	31,24%	27,99%	3,25%		
OP celkem	100%	62,87%	25,17%	11,46%	0,50%

Zdroj: [online] <<http://www.vokac.cz/fondy.html>> [2006-03-20]

Krom OP existují ještě takzvané Jednotné programové dokumenty (JPD), které plní podobnou funkci jako operační programy, ale jsou platné pro regiony Cíle 2 a Cíle 3. Rozdíl mezi nimi je především v tom, že tyto JPD jsou daleko jednodušěji koncipované. A to zejména proto, že je na ně alokováno mnohem méně prostředků, které jsou pak čerpány žadateli na území hlavního města Prahy v rámci:

- Jednotného programového dokumentu pro Cíl 2 regionu soudržnosti Praha,
- Jednotného programového dokumentu pro Cíl 3 regionu soudržnosti Praha.

Operační programy a programové dokumenty již konkrétně definují jednotlivé priority a opatření. Jsou v nich definovány uznatelné náklady a zaměření jednotlivých dotací, dále i oprávnění žadatelé, výše podpory a další náležitosti. Každý program má navíc svou tzv. implementační agenturu, tedy orgán (nebo orgány), který realizuje daný operační program, přijímá žádosti, schvaluje je a posléze vyplácí podporu.

3. 3. 4. Území statistické jednotky

Uvedl jsem, že čerpání prostředků je určitým způsobem upraveno. Pro účely regionální politiky se v Evropské unii používá dělení na územní statistické jednotky, tzv. NUTS.³⁹ Právě na jejich základě se mnohdy vysvětluje rozdělování financí fondy EU. Při čtení materiálů Unie k podpoře podnikání se totiž nestane, abychom na pojem NUTS nenarazili. Pro naše potřeby jsou základními jednotkami NUTS I, II a III, jejichž charakteristiku nám jasně ukáže tabulka č. 3.

Tabulka č. 3: Klasifikace NUTS pro ČR

NUTS I (1)	NUTS II (8) region soudržnosti	NUTS III (14) kraj
Česká republika	Praha	Praha
	Střední Čechy	Středočeský
	Severozápad	Ústecký Karlovarský
	Jihozápad	Plzeňský Jihočeský
	Severovýchod	Liberecký Královéhradecký Pardubický
	Jihovýchod	Vysočina Jihomoravský
	Střední Morava	Olomoucký Zlínský
	Moravskoslezsko	Moravskoslezský

Zdroj: Průvodce podnikatele operačním programem průmysl a podnikání, str. 7

Regiony NUTS II byly vytvořeny pro koordinaci a realizaci regionální politiky zákonem č. 248/2000 Sb. o podpoře regionálního rozvoje. Tyto jednotky jsou pak označovány jako tzv. regiony soudržnosti. Dále vidíme, že regiony NUTS III odpovídají krajům a NUTS I území celé republiky. Nárok na podporu dle Cíle 1 mají všechny regiony NUTS II krom Prahy, podpora dle Cílů 2 a 3 je realizována právě v Praze.

3. 3. 5. Operační program průmysl a podnikání (OPPP)

Operační program průmysl a podnikání je, jak již sám název napovídá, zaměřen na podporu průmyslu a malých a středních podnikatelů. Je z něj možné financovat například rekonstrukce a výstavby nemovitostí pro podnikání, zakládání a rekonstrukce průmyslových zón nebo investice s velkým inovačním potenciálem. Dále program financuje rozvojové aktivity podnikatelů, jako jsou nákup strojů a technologií nebo rozšiřování výroby. Při realizaci podpory v rámci OPPP je hlavní podmínkou její slučitelnost s pravidly jednotného

³⁹ Z francouzského *Nomenclature des Unités Territoriales Statistiques*.

trhu EU a především je kladen důraz na pozitivní dopady použitých financí v oblasti zaměstnanosti a technologického rozvoje.

Jak jsem uvedl dříve, dnes máme 11 programů financovaných z OPMP. Dohled nad nimi si vzaly na starost tři státní instituce a jedna akciová společnost, tedy CzechInvest, CzechTrade, Česká energetická agentura a Českomoravská záruční a rozvojová banka, a. s.:

- CzechInvest zajišťuje implementaci šesti programů: PROSPERITA, REALITY, ŠKOLÍČÍ STŘEDISKA, KLASTRY, ROZVOJ a INOVACE,
- CzechTrade implementuje program MARKETING,
- Česká energetická agentura programy ÚSPORY ENERGIE a OBNOVITELNÉ ZDROJE ENERGIE,
- ČMZRB programy START a KREDIT.

4. Podnikatelé a inovační proces

V předešlých kapitolách jsme se zabývali současnou strukturou podpory MSP u nás. Měli bychom proto už mít solidní znalostní základ, co se této ekonomické sféry týče. Víme již, že se tyto podniky významně podílejí na ekonomickém růstu země. Ten je determinován mnoha faktory spojenými právě s činností MSP. A za klíčový z nich je v současnosti považován inovační proces.

„Inovace je obnova a rozšíření škály výrobků a služeb a s nimi spojených trhů, vytvoření nových metod výroby, dodávek a distribuce, zavedení změn řízení, organizace práce, pracovních podmínek a kvalifikace pracovní síly.“⁴⁰ Jde o činnosti, které vedou k úspěšné výrobě a vstřebávání a využívání novinek v ekonomické a sociální sféře. Při současných ekonomických a společenských změnách, tedy s příchodem nové znalostní ekonomiky, se prosazují stále více do popředí ekonomických zájmů. Proto jsou tímto směrem vydávány prostředky jak ze státní pokladny, tak i z fondů Evropské unie.

V dalším textu se proto blíže podíváme na inovace jako součást ekonomického prostředí společnosti a přiblížíme si strukturu jejich financování, a to i v souvislosti s námi probíranou podporou MSP. Dále zaměříme se na možné cesty budoucího rozvoje financování inovací tak, aby jejich podpůrný systém odpovídal potřebám ekonomiky i trendům současného světa.

4. 1. Inovace

4. 1. 1. Charakteristika

Inovace dnes zásadně ovlivňují ekonomickou, politickou i sociální sféru rozvíjejících se zemí i států již vyspělých. S nástupem nového tisíciletí se staly opravdu velmi významným nástrojem světové ekonomiky. Je totiž v zájmu zemí věnovat inovační politice výraznou pozornost, pokud tedy chtějí dosahovat dlouhodobý rozvoj národní ekonomické prosperity, což pochopitelně předpokládáme. S rostoucí globalizací světových trhů se neustále zostřuje konkurence v ekonomické soutěži. Půjde v ní obstát především důrazem na růst užitných hodnot výrobků a služeb bez negativních vlivů na životní prostředí. A toho je možno docílit pouze neustálým zlepšováním stávajících výrobků, technologických postupů a služeb.

A jak už řekl J. A. Schumpeter: „Vykonání něčeho nového je nejen věci objektivně těžší než vykonání něčeho, co je známé a vyzkoušené, ale navíc jednotlivec cítí ve vztahu

⁴⁰ *Národní inovační strategie České republiky*, str. 2

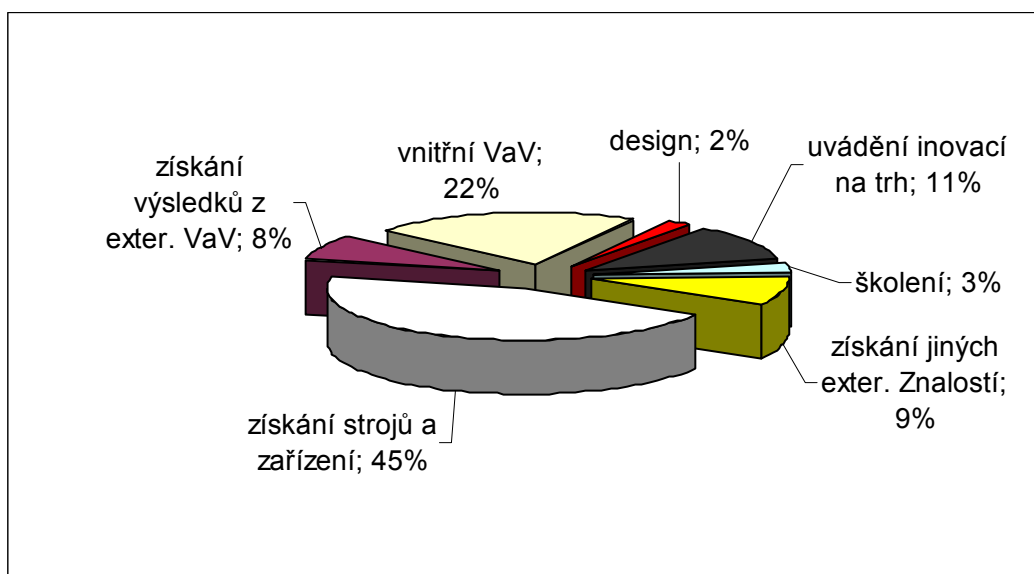
k tomu nechut' a cítil by ji dokonce i tehdy, kdyby nebylo objektivních těžkostí ... V psychice toho, kdo touží vykonat něco nového, zvedají hlavu síly zvyku a vystupují proti rodícímu se plánu. Historie vědy je jedním velkým potvrzením faktu, že přijetí nového vědeckého stanoviska nebo metody je pro nás věcí neslýchaně těžkou. Myšlení se stále vrací do starých kolejí....⁴¹ Inovace jsou tedy věci zásadní, jejich realizace však není věcí samozřejmou a už vůbec ne snadnou.

4. 1. 2. Inovace & Česká republika

Kdybychom chtěli současný stav v ČR popsat jednou větou, řekneme, že přínos inovačního procesu hospodářskému rozvoji u nás stále ještě není doceněn. To nakonec dokládají i data MPO z roku 2001, na kterých si ukážeme tři základní fakta potvrzující zmíněné tvrzení. Zaprvé, v roce 2001 působilo na našem území jen necelých 29 % podniků inovujících své produkty nebo výrobní procesy. Zabýváme-li se podniky malými a středními, u nich byla situace ještě mírně horší a inovovalo jich pouze 26 %. Většina malých a středních podniků tedy nevyvíjela žádnou inovační aktivitu a zaměřovala se pouze na udržování stávající výroby. Zadruhé, ani ty inovující podniky nevydávaly tímto směrem nějaké závratné finanční sumy, nebyly to ani 2 % jejich tržeb. A zatřetí, další zásadní věcí související s vynakládáním financí bylo i to, kam směřovaly. Z následujícího grafu zřetelně uvidíme nedoceněný význam investic plynoucích do znalostí a výsledků externího výzkumu a vývoje (dále jen VaV), tedy stěžejních bodů, o které by se inovační proces měl opírat.

⁴¹ *Národní inovační strategie České republiky*, str. 1

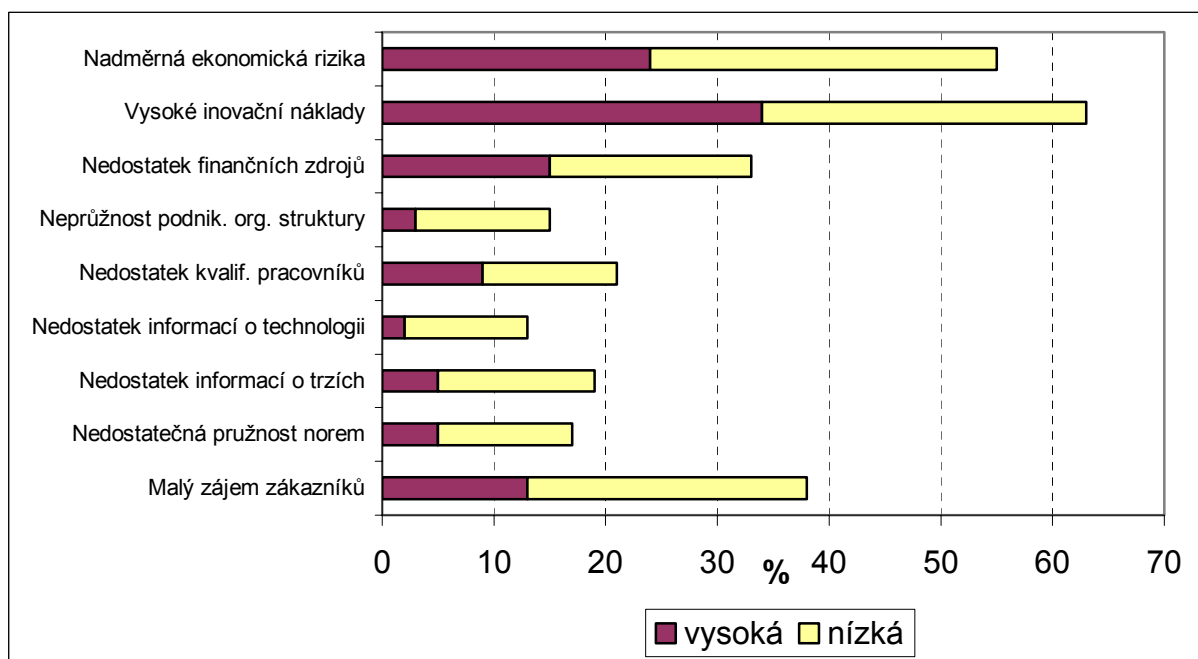
Graf č. 9: Alokace nákladů na inovační aktivity v roce 2001



Zdroj: *Koncepce inovací pro oblast průmyslu a podnikání*, str. 5

Aby se zjistily důvody toho, proč u nás situace v inovacích není ideální, byla provedena anketa mezi těmi, jichž se to týká nejvíce, tedy mezi samotnými podnikateli. A jak oni sami říkají, nedokonalosti v inovační struktuře u nás existují především kvůli bariérám, které zavádění inovací brání. Podívejme se tedy nyní na výsledky zmíněného průzkumu.

Graf č. 10: Významnost bariér pro inovace z pohledu podniků v letech 1999 – 2001



Zdroj: *Koncepce inovací pro oblast průmyslu a podnikání*, str. 6

Jak vidíme, za dominantní příčinu byly v 63 % případů označeny vysoké inovační náklady, v závěsu se pak držela další překážka, kterou je vysoké ekonomické riziko (se ziskem 55 % hlasů). Ekonomické faktory jsou tedy v této oblasti zásadní!

Z výsledků se nabízejí jasné závěry. Pokud se totiž s uvedenými překážkami nedokáže tržní prostředí vypořádat samo, nabízí se možnost pomoci státem tak, aby se dařilo jednotlivé negativní faktory odbourat. A to například různými podpůrnými systémy či jednotlivými programy vyplývajícími z vládní inovační politiky podobně, jak je tomu právě u dříve uváděných podpor MSP. Uveďme si nyní současnou strukturu inovační politiky naší země a body, kde má k dokonalosti nejdále.

4. 2. Podpora inovačních aktivit u nás

4. 2. 1. Současný stav

Podle mezinárodních studií patří mezi naše největší nedostatky v oblasti inovačního podnikání:⁴²

- velmi nízký počet patentových přihlášek,
- velmi nízký počet inovačních firem a
- malý objem předstartovního, zárodečného financování (tzv. seed capital), což reflektuje malou podporu první fáze vzniku nových firem.

Za příčinu tohoto stavu se označují zejména:

- malý důraz na patenty,
- nedostatečná péče výzkumných a podnikatelských kruhů o ochranu průmyslových práv,
- malá podpora aplikovaného výzkumu,
- neuspokojivá praxe v oblasti převodu výsledků výzkumů do praxe a
- **malý objem venture kapitálu**, na který se v dalším textu zaměřím.

Kvůli neexistenci zákonného rámce vymezujícího pravidla plošné podpory inovací, jako je nynější Národní inovační politika, byla podpora inovací až do roku 2005 realizována hlavně dříve rozebíranými programy podpory MSP.⁴³ Je však jasné, že pokud takovýto systém není "šitý na míru" právě inovacím, nemůže dostatečně odpovídat jejich potřebám a nese s sebou mnohé nedostatky, které je potřeba odbourávat. A to se zatím u nás tak úplně nedaří. Pokusíme se proto nyní zorientovat v dnešní struktuře podpor inovací České republiky.

⁴² Viz. *Národní inovační strategie České republiky*

⁴³ Dále také např. programy Sektorového operačního programu Průmysl a pak i z rozpočtu měst a obcí.

Nástroje k podpoře inovací jsou členěny na dva typy, tedy přímé a nepřímé.⁴⁴ Zatímco přímá podpora by měla tvořit jakýsi doplňující podpurný mechanismus v inovační politice, hlavním zájmem by mělo být především vytvoření příznivých podmínek pro inovace nástroji nepřímými.

4. 2. 2. Přímá podpora

I když by hlavním způsobem financování inovačního procesu měly být především podnikové zdroje, účelné je tyto prostředky doplnit veřejnou podporou, ať už ve formě dotací, zvýhodněných úvěrů či bankovních záruk. A právě tady nacházíme úzké spojení s programy podpory MSP, kdy jako základní rámec funguje nám dobře známý OPMP. A co se týče zdrojů financí pro tyto účely, hlavními jsou státní rozpočet a také ERDF. Stručně si nyní tyto podpurné způsoby inovací charakterizujeme a uvedme si jednotlivé programy podpory MSP, dříve již zmiňované, díky nimž se přímá podpora inovací realizuje.

- **Dotace**

V rámci OPMP byly ustaveny k podpoře tímto směrem programy PROSPERITA a INOVACE. Měly by pomáhat právě malým a středním podnikům v přístupu k finančně nákladným výsledkům vědy a výzkumu a také napojení těchto podniků na vědeckovýzkumné instituce a vysoké školy. Těmito programy se financují zejména projekty k výstavbě vědeckotechnických parků, podnikatelských inkubátorů a center pro transfer technologií. Navíc podporují také nákup moderních technologií, patenty a know-how.

- **Zvýhodněné úvěry**

Jsou vhodné zejména pro financování investičních projektů na vývoj inovací a jejich uvedení na trh, případně jako doplňkový zdroj k dotačním programům. Jsou realizovány programy START a KREDIT poskytovanými ČMZR. Zvýhodněné úvěry je možno čerpat také díky programu INOVACE, a to k podpoře projektů na zavádění nových technologických výrob nebo na vývoj inovovaných produktů.

- **Záruky**

Jsou realizovány jediným programem ZÁRUKA, jenž je opět v kompetenci ČMZR. Záruky za úvěry vyloženě k podpoře inovací zatím neexistují. Naskýtá se tady proto možnost rozšíření jejich realizace takovým způsobem, aby se využívaly při zakládání nových inovačních firem. Mohly by fungovat prakticky formou předstartovního či startovního kapitálu.⁴⁵

⁴⁴ Viz. *Koncepce inovací pro oblast průmyslu a podnikání na období 2005-2008*

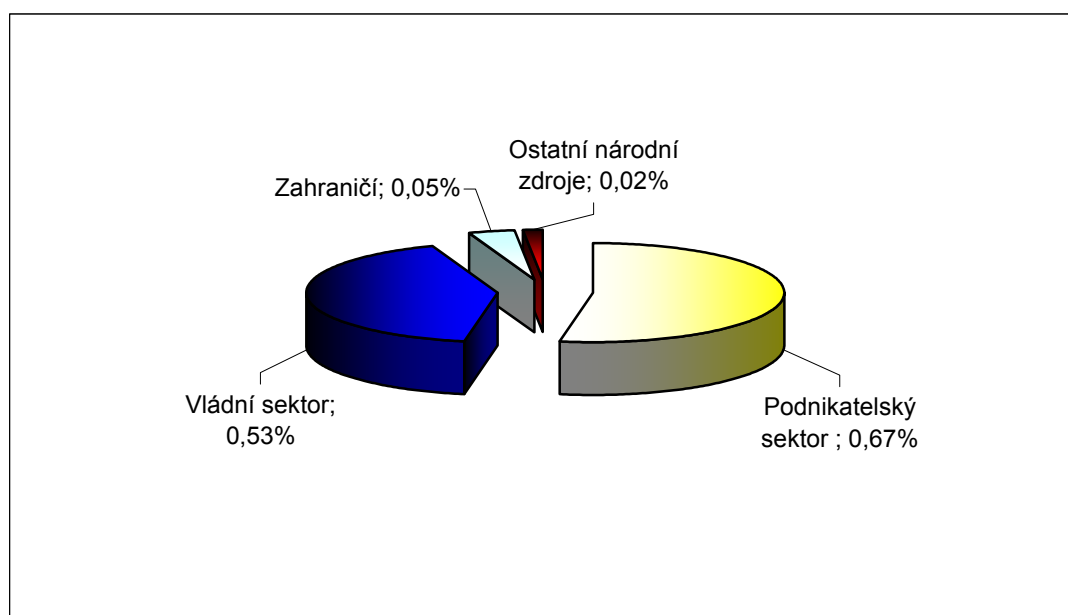
⁴⁵ Pojmy více vysvětleny v kapitole 4. 3. 4.

4. 2. 3. Nepřímá podpora

Stejně jako u MSP hraje také u inovací zásadní roli nepřímá podpora. Její vhodně ustavená struktura umožňuje optimální alokaci investic do VaV a inovací tak, aby byly směřovány především do konkurenceschopných technologií a sektorů. Díky tomu je pak možno rychleji realizovat rozdělení zdrojů mezi různé technologie a efektivněji reagovat na technologické změny a změny situace na trhu.

Podívejme se nyní, pro pochopení souvislosti této podpory s výdaji na VaV, na velice významná data. Ve srovnání s vyspělými zeměmi se totiž u nás výdaje na VaV a inovace pohybují ve značně nižších částkách. A to i u podpory ze soukromých zdrojů, tedy těch zdrojů, které by měly dosahovat nejvyšších finančních objemů. I to je právě důsledkem neexistence nebo nedostatečné provázanosti nástrojů nepřímé podpory, které by měly podnikatele k výdajům na inovace vést. Celkové výdaje na VaV u nás dosáhly za rok 2004 výše 1,27 % HDP. Z následujícího grafu můžeme vyčíst, že i v ČR nabývají nevyšších hodnot mezi výdaji na VaV výdaje soukromé,⁴⁶ což je jistě pozitivní.

Graf č. 11: Výdaje na VaV (GERD) v ČR podle zdrojů financování 2004 (% HDP)⁴⁷



Zdroj: [online] < <http://www.czso.cz/csu/edicniplan.nsf/p/9601-05> > [2006-05-25]

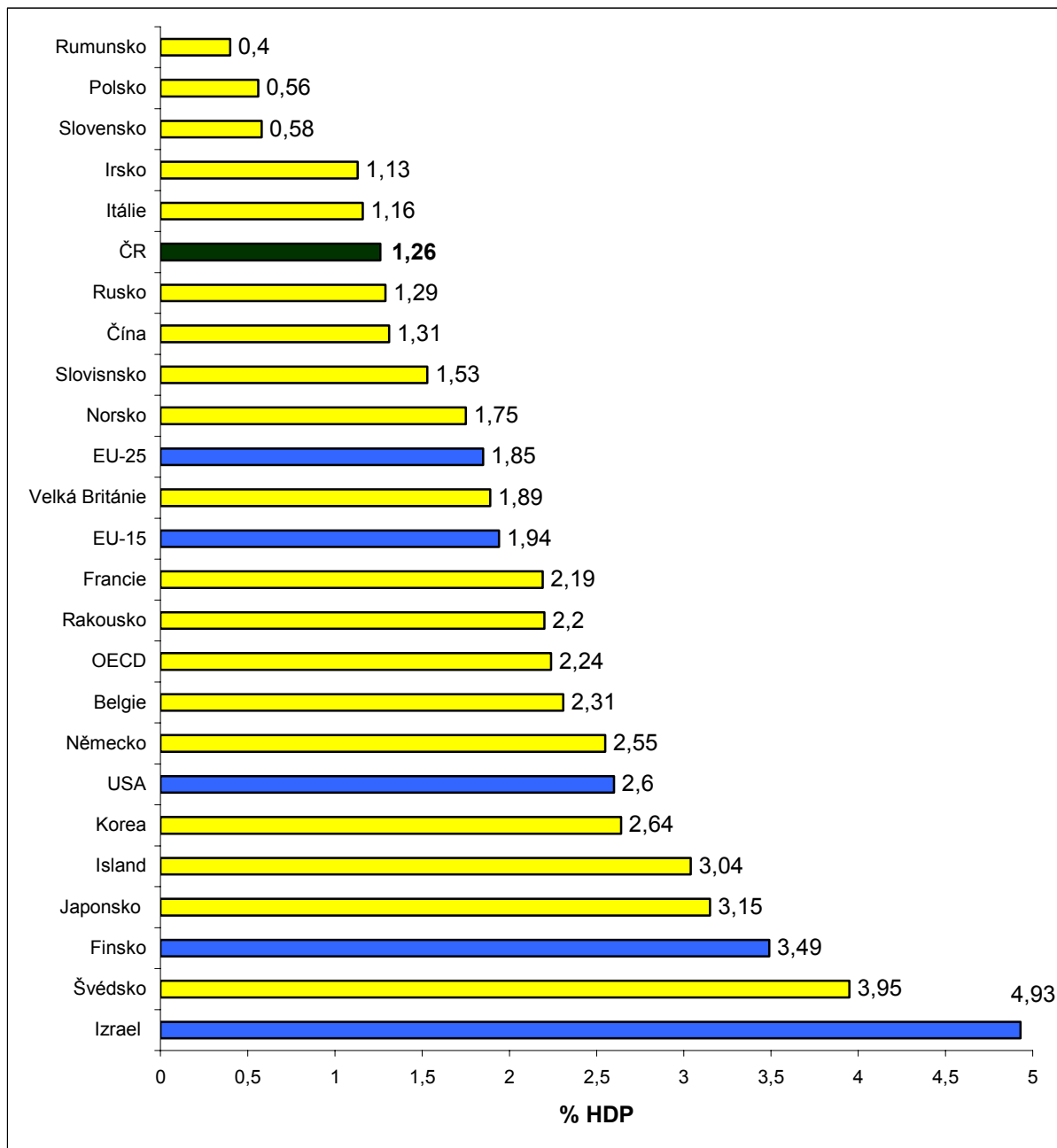
Situace v inovacích se ale u nás v minulosti dlouhodobě neměnila a to má za příčinu naše zaostávání za průměrem EU v celkových výdajích na VaV a inovace. Je dobře, že soukromé výdaje na VaV u nás přesahují 50 % celkových zdrojů. Přestože by se mělo tohle

⁴⁶ Na grafu uvidíme pojmem ostatní národní zdroje, čímž se rozumí především vyšší odborné a vysoké školství.

⁴⁷ V mezinárodní terminologii OECD a Eurostatu jsou celkové výdaje na VaV známy pod zkratkou GERD (Gross Expenditure on Research and Development (=R&D)), které značí celkové (hrubé) domácí výdaje na Vav.

procento do budoucna zvyšovat, není už potřeba příliš velkého nárůstu. Spíše bychom se měli zaměřit na celkový růst výdajů na VaV.⁴⁸ A k tomu by právě nástroje nepřímé podpory měly významně přispět. Ukažme si nyní grafem ještě zmíněné srovnání naší země se zahraničím v celkových výdajích na VaV.

Graf č. 12: Celkové výdaje na VaV (GERD) ve vybraných zemích 2003 (% HDP)



Zdroj: [online] < <http://www.czso.cz/csu/edicniplan.nsf/p/9601-05> > [2006-05-25]

Víme už tedy, že jsou nástroje přímé a nepřímé provázány. Uvedme si nyní jednotlivé prostředky nepřímé podpory VaV, jimiž jsou oblast daňové politiky, ochrana duševního a

⁴⁸ Což koneckonců dokládají i cíle *Národní inovační politiky 2005-2010*

průmyslového vlastnictví a venture kapitál, spolu s jejich krátkým popisem. Také ony by nám měly pomoci stahovat velký náskok zemí, jako jsou Finsko či Izrael, ve vydávání prostředků na VaV. Prvořadým cílem by ale mělo být dotahování se alespoň na průměr EU. Mezi nástroje nepřímé podpory inovací tedy patří:

- **Daňová politika**

Právě od ní se zásadně odvíjí rozvoj konkurenceschopnosti ekonomiky země. Její pomocí je možno vytvořit takové prostředí, které je příznivé pro investice, inovace, rozvoj podniků a zaměstnanost. Hlavními nástroji daňové politiky mohou být např.:

- zahrnutí podnikových nákladů na VaV nebo inovací do odpočitatelných položek ze základu daně,
- vytváření daňově uznatelných rezerv na rizikový výzkum,
- systém odpisů umožňující rychlou obměnu technologie,
- daňová stimulace rizikového kapitálu pro VaV,
- daňové úlevy na příjem z prodeje práv duševního vlastnictví atd.

Co se této politiky týká, je především na našich zástupcích v Poslanecké sněmovně, aby případné nedokonalosti vyřešili. Mým záměrem ale není obsáhleji rozebírat daňovou problematiku země, proto se této oblasti dále věnovat nebudu, stejně jak jsem tomu učinil u podpory MSP.

- **Ochrana duševního a průmyslového vlastnictví, transfer technologií**

Jedná se právě o ochranu duševního vlastnictví a následný transfer technologií, kde podle mnohých mezinárodních studií výrazně zaostáváme, a to nejen za průměrem Evropské unie, ale i za nově přistoupivšími zeměmi, jako je např. Slovinsko. Je proto potřeba zjednodušit, zrychlit a zlevnit patentové řízení v zemi. Navíc by se mohly programy PROSPERITA a INOVACE finančně podpořit aktivity podniků a výzkumných institucí v této oblasti. Na oblast duševního vlastnictví by měl dále navázat transfer technologií, díky němuž jsou výsledky výzkumu a vývoje využity v praxi. Tímto směrem by měly napomáhat rozvoji informační a komunikační technologie, podpora rozvoje sítě vědeckotechnických parků a především rozvoj sítí center pro transfer technologií.

- **Venture (rizikový a rozvojový) kapitál**

K nejvyužívanějším formám nepřímé podpory ve světě bez debat patří právě venture kapitál. U nás v tomto směru není trh ještě dostatečně rozvinut. Tomu by šlo jistě napomoci díky využití financí jak ze státního rozpočtu, tak i strukturálních fondů EU. A právě zde se nachází prostor pro mé projekce možné budoucí cesty. Pokusím se tak vytvořit strukturu

rizikového financování v zemi tak, aby odpovídala situaci u nás, potřebám podnikatelského sektoru a také trendům ve vyspělých světových inovačních ekonomikách.

4. 3. Venture kapitál

Venture kapitál, neboli rizikový a rozvojový kapitál, je jednou z možných forem financování soukromých společností.⁴⁹ V celosvětovém měřítku patří k hlavním nástrojům podpory inovačního podnikání a aplikovaného VaV na komerční bázi. Uplatňuje se právě tehdy, je-li obtížné zajistit finance z obvyklých zdrojů, jako jsou třeba bankovní úvěry, a to i přesto, že má firma vypracován kvalitní podnikatelský plán. Venture kapitál tedy patří mezi způsoby financování firem soukromým kapitálem a orientuje se především na high-tech společnosti s vysokým růstovým potenciálem.

Důležité pro náš rozbor je, že financování venture kapitálem se používá velmi často u menších firem. Mnohé podnikatelské záměry by bez něj jen těžko nacházely potřebné finanční zdroje pro svou realizaci. Proto se tento kapitál stává, spolu s organizacemi jej zajišťujícími, součástí schémat podpory malého a středního podnikání státních a mezinárodních institucí.⁵⁰ Zejména nejrizikovější předstartovní financování je v Evropě téměř výlučně zabezpečováno venture kapitálovými společnostmi zakládanými státem.

4. 3. 1. Historie venture kapitálu

Před rozšířením do ostatního světa byl venture kapitálový způsob financování výlučně americkou záležitostí, proto se nejprve zaměříme na jeho vývoj právě v USA. První opravdová firma tohoto druhu, American Research and Development, byla založena roku 1946. V počátcích se jí obdobné společnosti snažily, mnohdy ve spolupráci s lidmi z amerických univerzit či jiných organizací, podporovat vysoce rizikovými investicemi firmy, které se obvykle realizovaly ve válečných technologiích. Kvůli smíšeným výsledkům ale původní venture kapitálové financování v polovině sedmdesátých let téměř přestalo existovat. Koncem sedmdesátých let nastává opět průlom a startuje nový rozmach venture kapitálu. V důsledku pozdějšího ochabování zájmu o financování zbrojního průmyslu ale znovu dochází k útlumu tohoto financování a později, koncem let osmdesátých nebo spíše počátkem devadesátých, k jeho opětovnému rozvoji.

⁴⁹ V dalším textu budu užívat právě počeštěného pojmu venture kapitál. Kdyby se někdo setkal s pojmem rizikový kapitál, jedná se o tu stejnou věc.

⁵⁰ Např. v nejzaostalejších regionech Španělska byla značná část prostředků k podpoře MSP v 90. letech shromážděna právě v takovýchto regionálních společnostech, na mezinárodní úrovni využíval venture kapitálové společnosti např. program Evropské komise PHARE.

4. 3. 2. Hlavní rysy poskytování

V několika bodech si nyní vystihneme základní vlastnosti realizace podpory pomocí venture kapitálu:

- a) Investice se realizuje přímým vstupem do základního jmění firmy. Investor se tak stává menšinovým podílníkem.
- b) Nejde o jednorázové poskytnutí finančních prostředků, ale o dlouholetý proces spolupráce podnikatelského subjektu s venture kapitálovým investorem. Ten napomáhá všestrannému rozvoji firmy, zajímá se o její řízení a přináší s sebou velmi cenné odborné znalosti, jež mnohdy mívají pro podnik ještě větší význam než samotné finance. Takovéto spojení může často vést k nadstandardně vysokému zhodnocení vložených prostředků.
- c) Investor vydělává pouze tehdy, je-li úspěšný i samotný tvůrce podnikatelského záměru. Tehdy může jeho menšinový podíl vynést i několikanásobné zhodnocení investice. Naopak neuspěje-li firma, investor vložené prostředky ztrácí.
- d) A především, proč je tento kapitál pro podnikatele tak atraktivní? Investoři se totiž při poskytování financí neřídí, na rozdíl od bank, různými zárukami splacení vložených prostředků. Jejich pozornost se soustředí hlavně na atraktivnost podnikatelského záměru.

A abychom si situaci venture kapitálu dokreslili ještě více, podívejme se navíc na tři v souvislosti s ním vyvrácené mýty. *Není tedy pravdou, že:*

- a) jen začínající společnosti dostávají venture kapitál. Mnohé společnosti poskytující je poskytující investují do firem v různém stupni činnosti.
- b) venture kapitál je investován jen do high-tech průmyslu, protože společnosti je poskytující realizují své investice i v oblasti dopravy, finančních služeb nebo jiných průmyslových produktů.
- c) se tady vždy jedná o investice s vysokým rizikem. V USA je například obecně investováno s větším rizikem než v Evropě, a to především proto, že se tam více než na evropském kontinentu financují začínající podnikatelé.

4. 3. 3. Subjekty venture kapitálového trhu

Máme více možností, podle čeho definovat možné hlavní aktéry trhu venture kapitálu a v mnoha publikacích se setkáme s různým členěním. My si nejprve rozdělíme investory podle způsobu jejich založení, což bude jednou ze dvou možností, které uvedu při jejich odlišování. Prakticky to odpovídá rozdělení investorů dle toho, jak se dostávají k finančním prostředkům, které později využívají. Jednotlivými typy tedy jsou:

- 1) **Soukromé venture kapitálové společnosti**, které bývají mnohdy zakládány bývalými zkušenými zaměstnanci bank, kteří jsou schopni získat, i díky svému dosaženému image, potřebné množství investičních prostředků. Není výjimkou, že nejprve podpoří podnikatele svými kontakty a zkušenostmi, teprve pak až se snaží najít finance pro jeho další podporu.
- 2) Další formou jsou **dceřinné firmy bank**, které vznikaly poté, co si mnohé bankovní instituce uvědomily výhody venture kapitálu. Výhodou navíc je, že tyto společnosti pak mají zajištěn dostatek finančních prostředků i potřebných projektů k budoucí činnosti.
- 3) A nakonec jsou tu **venture kapitálové společnosti zakládané státem**, protože jak jsem uváděl už dříve, podpora venture kapitálem se nezdá stává součástí podpor malého a středního podnikání ze státních a mezinárodních institucí.

Spíše pro zajímavost a osvětlení některých pojmů, s nimiž se při studiu této problematiky mnohdy setkáváme, si uvedeme ještě druhý způsob členění subjektů operujících s venture kapitálem. Ten podle něj může být poskytován jednotlivými investory, kteří tak získávají podíl v určité firmě. Druhou možností jsou však i fondy venture kapitálu, které jednotlivé investory sdružují a jejichž podílníci pak vystupují ve fondech jako správci. Jako rozlišovací znak zde navíc může sloužit i výše poskytované podpory. Podle tohoto rozdělení se venture kapitál poskytuje těmito subjekty:

- 1) **Business Angels** jsou podnikatelé přímo investující do základního jmění malých firem. Vstupují do společností nejčastěji na 3-5 let a poté svůj podíl odprodávají. Jedná se o běžný způsob financování zejména v USA.
- 2) **Business Angels Network (BAN)**, které sdružují Business Angels investující do stejných odvětví průmyslu či podnikání. V roce 2002 jich působilo v rámci tehdejší EU přes 150.
- 3) **Venture kapitálové fondy**, díky nimž mohou i jednotlivci nebo různé firmy investovat s vysokým ziskem. Jejich hlavními investory bývají např. důchodové fondy.
- 4) I v tomto rozdělení pak nalezneme **venture kapitálové fondy s účastí státu**, které fungují obdobně jako ostatní fondy venture kapitálu, ale jsou schopny poskytovat i menší investice. Podíváme-li se totiž na situaci malých a středních podnikatelů, ať už začínajících nebo i s nějakou minulostí, zjistíme, že nevyžadují investice v příliš vysokých částkách. Paradoxně však může pro podnikatele být právě získání vyšších financí od investorů tohoto kapitálu jednodušší, než kdyby se snažil o nižší obnos. Poskytnutí pouze malého množství kapitálu totiž nebývá atraktivní jak pro investory typu Business Angels, tak často i pro venture kapitálové fondy. A právě tady se nabízí prostor pro účast státu a veřejných financí.

Základní aktéry poskytování tohoto kapitálu jsme si tedy již pojmenovali a charakterizovali. Nyní se podívejme, na koho se ve své činnosti zaměřují.

4. 3. 4. Typy financování

Jednotliví investoři se ve své činnosti mohou lišit jednak rozsahem podpory či orientací na různá odvětví, také ale zaměřením na danou fázi rozvoje firem. Jak už jsme si říkali, u venture kapitálu se nejedná pouze o financování začínajících podnikatelů či lidí s pouhým nápadem, investoři totiž podporují třeba i již zaběhlé firmy. Vždy ale mají na paměti jedno, a to očekávané budoucí zhodnocení vložených prostředků! Jak se píše na stránkách jedné z takovýchto firem, Arca Capital: „Naším záměrem je najít jedinečné nápady, které se vyznačují vysokým růstovým potenciálem, ale kterým chybí potřebné finanční prostředky pro jejich realizaci. Zároveň vyhledáváme ty životaschopné podniky, které mají odborně způsobilý management s jasnou představou o dalším směřování společnosti, podloženou kvalitním podnikatelským plánem, ale pro nedostatek financí ji nemohou realizovat.“ A dále: „Nadstandardní výnosnost vložených prostředků je jedním z předpokladů pro uskutečnění každé naší investice.“⁵¹ Rozděleme si tedy nyní poskytování venture kapitálu právě podle stádia vývoje podnikatele, na kterého se investor zaměřuje, a uvedené základní typy si popíšeme.

Prvními třemi způsoby, které budeme zmiňovat, se podporují začínající nebo mladé podnikatelské subjekty. Neexistují zde žádné minulé úspěchy firmy a je tedy jen na daném investorovi, zda se na základě svých zkušeností a intuice rozhodne firmu podporovat. Tyto projekty totiž pro investora představují největší rizikovost. Dostatečná zručnost mu však může pomoci mezi adepty podpory objevit a vyzvednout opravdové "hvězdy" budoucích trhů. Jednotlivými způsoby použití kapitálu tedy jsou:

- 1) **Předstartovní financování** (seed capital) – financování vzniku výrobku, pro který teprve pak vznikne firma, jež jej bude nabízet.
- 2) **Startovní financování** (start-up capital) – pro firmy, které mají připravený produkt, vedení a organizační zabezpečení prodeje. Dále již mají i vymezený trh, na který budou chtít proniknout.
- 3) **Financování počátečního rozvoje** (early stage expansion capital) – pro firmy fungující méně než 3 roky, které dosud nedosáhly zisku.

⁵¹ [online] <<http://www.arcacapital.com/venture>> [cit. 2006-04-01]

Existují však i další formy, mezi něž zařadíme například:⁵²

- 4) Rozvojové financování (expansion capital) – užití hlavně k zvýšení pracovního kapitálu firmy, zavedení dalšího výrobku nebo služby, útoku na geograficky vzdálenější trh a na náklady spojené se získáním většího množství dodatečných finančních prostředků. Jde o nejčastější druh financování venture kapitálem v Evropě!
- 5) Profinancování dluhů (debt replacement) – investor proplácí za podíl ve firmě její dluhy.
- 6) Záchranný kapitál (rescue capital) – zaměřen na udržování chodu společnosti.
- 7) Financování výkupu managementem – např. management buy-in nebo management buy-out.

Samotná investice navíc mnohdy nespadá čistě pod některou z uvedených možností. Jedná se o jakousi kombinaci typů, třeba rozvojové financování navíc často vyžaduje profinancování dluhů.

Kdybychom se chtěli zabývat podobností těchto způsobů použití kapitálu s uváděnou podporou MSP, bude pro nás důležité zejména financování společností v počátečních stádiích vývoje. Podívejme se proto blíže na financování předstartovní a startovní. Předstartovním financováním se realizuje podpora ranných stádií podnikání, jde tak např. o:

- financování vývoje prototypu nového výrobku a jeho patentové ochrany,
- financování tržních průzkumů na nový produkt či službu,
- financování právního zajištění výhodných dodavatelských smluv nebo
- financování zpracování podnikatelského plánu, výběru manažerského týmu a založení společnosti až do té doby, než lze přejít k financování startovnímu.

Tyto investice se obvykle pohybují v rozmezí 200 000 Kč až 4 mil. Kč. Jedná se o jasně nejrizikovější typ investice a investorovi zpravidla přinese případný zisk až po 7-12 letech. Je tedy zřejmé, že se takto financují projekty s velmi vysokou očekávanou mírou zisku. Při startovním financování zůstává riziko nadále vysoké a zisku je při objemech investic mezi 4-20 mil. Kč opět dosaženo až po dlouhé době, obvykle to není méně než 5-10 let. Oba tyto způsoby venture kapitálového financování jsou velmi důležité pro podporu inovací a podnikání. Na našem trhu je ale nabízí asi jen 5 % společností.

⁵² V různých publikacích se však můžeme setkat, jak už to tak obvykle bývá, s odlišným členěním a tím pádem i jinými pojmy. Příkladem budiž výrazy jako třeba změnový kapitál (replacement capital) nebo spin-off capital, díky němuž se realizují investice do firem vzniklých odštěpením ze společností jiných.

5. Modely venture kapitálového financování

A konečně se dostáváme k cestám rozvoje trhu venture kapitálu. Ještě nedávno jsme se mohli s jeho fungujícím a rozkvétajícím prostředím setkat především ve vyspělých zemích, jako jsou USA či státy západní Evropy. V posledních letech však dochází k jeho rozšiřování i do zemí, jako jsou Indie, Izrael, Jihoafrická republika či státy východní Asie. I dnes si však USA ve venture kapitálu udržují dominantní postavení ve světě. V zemích, které se pro cestu rozvoje tohoto kapitálu rozhodnou, je většinou potřeba také pomoci státu a jeho významných investic tímto směrem.

5. 1. Rozvoj venture kapitálu

5. 1. 1. Podmínky implementace

Aby mohly země s nedostatečně rozvinutým prostředím pro venture kapitál tyto prostředky přilákat, musely by k tomu nejprve splnit mnohá kritéria. Ukážu proto nyní základní faktory, které determinují jeho toky. Ty budou důležité i při analýze prostředí v naší zemi. Stav venture kapitálu v zemi tedy ovlivňuje:

- dostatečné množství vzdělaných lidí,
- přístup ke kapitálovým trhům,
- stabilní ekonomické a politické prostředí,
- dobře nastavené regulační prostředí (nízká daň z investic, ...),
- společnosti se zájmem o technologie,
- dostatečně velký domácí trh a
- zkušenosti investoři rizikového kapitálu.

Toto nám jasně potvrzují třeba příklady z drtivé většiny rozvíjejících se zemí, kde je velmi nepravděpodobné, že by tam venture kapitál mohl hrát významnou roli. A to protože mnohé tyto země:

- nemají funkční kapitálový trh nebo napojení na něj,
- nemají dostatek vysoce kvalifikovaných lidí a
- postrádají stabilní obchodní prostředí, ze kterého mají rizikovní kapitalisté radost.

Země tak často nesplňují tři významné podmínky pro rozvoj venture kapitálu a nemohou jej proto využít pro pozvednutí svých ekonomik. Na druhou stranu, i mezi různými spíše "exotickými" zeměmi můžeme najít takové, které těmito neduhy netrpí. Řekl bych, že to jsou výjimky potvrzující pravidlo a my si uvedeme dvě z nich, Izrael a Indii. Izrael byl

schopen implementovat venture kapitál v průběhu devadesátých let, Indie se do toho dala na jejich konci. Na příkladu právě těchto zemí si ukážeme, že venture kapitálový trh lze nastartovat i tam, kde ani nebyl dokonale zvládnutý přístup ke kapitálovým trhům. I proto by snad s jeho rozvojem u nás neměl být přílišný problém. A mohlo by se tak stát třeba za pomoci zmíněných intervencí vlády, což se nakonec osvědčilo i u Izraele a Indie.

5. 1. 2. Inspirace v cizině

S rozšiřováním působnosti venture kapitálu v posledních letech do úplně nových oblastí světa nebo třeba i do evropských zemí ukáží nejobvyklejší cesty jeho prosazování.⁵³ To by nám pak mělo pomoci v úvahách o modelu, který by se mohl použít u nás.⁵⁴ V této práci nebudu zvažovat zavedení nějaké převratné ekonomické novinky, jako byla třeba naše kupónová privatizace v 90. letech, pokusím se spíše o zasazení ve světě úspěšného modelu do našich podmínek.

Nejprve se zaměřím na ukázkou několika modelů, které nám ozřejmí, jak se v cizině realizovala podpora venture kapitálového trhu státem. Uvidíme tak, že není pouze jediná správná cesta podporující dynamiku informačních a jiných technologií, které vedou k zdravému rozvoji ekonomiky. Vlády tedy mají možnost politické volby, kterou je ale potřeba napasovat na vlastní historii země, instituce i kulturu.

Dále si na příkladu dvou zemí, Spojených států a Finska, znázorníme nejzákladnější modely venture kapitálového financování. Jde opravdu o státy k tomuto nanejvýš oprávněné. Světovým ekonomickým fórem byly totiž vyhlášeny za dvě nejvíce konkurenceschopné ekonomiky světa v roce 2003. A přitom by mohly stát na opačných koncích pomyslné škály, co se přístupu státu k rozvoji venture kapitálu týká. Uvidíme, že:

- 1) na jedné straně zde máme model praktikovaný ve Spojených státech, model se značně rezortním a decentralizovaným přístupem, se silně konkurenčním prostředím a tradicí inovací,
- 2) na straně druhé je pak model realizovaný ve Finsku, který se vyznačuje spíše státně centralistickými rysy.⁵⁵

⁵³ K tomu mi poslouží zejména Castells (2004): *The Network Society: A Cross Cultural Perspective* a internetové stránky agentury Sitra.

⁵⁴ Jak už jsem řekl, rizikový kapitál v České republice sice je, ne ale ve všech možných formách. Jeho zavedením zde rozumíme rozšíření i do forem podporujících začínající podnikatele.

⁵⁵ Krom těchto dvou příkladů ale můžeme vidět, že jsou zde i jiné úspěšné cesty. Tou je například model ve Švédsku, který by se na naší stupnici státní aktivity nacházel někde uprostřed mezi dvěma předešlými případy. Švédsko, země okupující čelní příčky ve světě v investicích do výzkumu a vývoje, zvolilo cestu kompromisu a spolupráce.

5. 2. Silicon Valley model

Uvádíme-li tedy modely rozvoje venture kapitálu ve světě, nemůžeme začít jinak než tím vůbec nejznámějším, který je zároveň vůbec prvotním průkopníkem tohoto kapitálu. Byl realizován v USA a zobecněl pro něj název "the Silicon Valley model", jenž se vžil podle názvu oblasti Silicon Valley, která se nachází v blízkosti San Francisca.⁵⁶ Právě tam došlo k významnému průlomům v dějinách financování podnikatelských projektů. Oblast se pak stala nejvíce dynamickou na světě, co se týče rozvoje technologických inovací a vzniku nových podnikatelských subjektů. Od pozdních padesátých let bylo Silicon Valley místem nástupu informačních technologií, dále jsou s touto oblastí spojovány například vývoj mikroelektroniky, osobních počítačů, výzkum DNA a rozvoj internetu. V posledních letech se zde rozvíjely i nanotechnologie, genetické inženýrství či biotechnologie.

Model je kromě právě známé oblasti charakteristický také pro jiné části USA, proto je pojem Silicon Valley prakticky synonymem pro inovační model, který vede k ekonomické produktivitě, napojení společností do různých sítí a dokonce změnám celé kultury Spojených států. Rozvoj tam byl založen na, dalo by se říci, nespoutaném kapitalismu. I další místa rozvoje podnikání a inovací se v nové znalostní ekonomice USA nechaly inspirovat právě příkladem Silicon Valley. A spíše než inspirovaly by se mělo říci, že tento model byl kopírován po celých Spojených státech.

5. 2. 1. Počátky Silicon Valley & venture kapitálu

Řekněme si nyní něco k historii Silicon Valley, protože ta je spjata se samotnými počátky venture kapitálového financování. Start tohoto fenoménu je spojen se vznikem Hewlett-Packard v roce 1938. Můžeme zde najít velmi úzkou souvislost se Stanfordskou univerzitou, protože její dva studenti, William Hewlett a David Packard, byli při založení zmíněné společnosti finančně podpořeni svým profesorem Frederickem Termanem. Ten v roce 1951 k další podpoře takovýchto lidí s podnikatelským nápadem založil i Stanfordský průmyslový park, kde se technologické společnosti setkávaly jednak se sobě podobnými a také se zástupci univerzity.⁵⁷ Měla-li nějaká společnost dostatečný potenciál jako technologický inovátor, právě tady mohla být podpořena.

V roce 1956 Terman podpořil také Williama Shockleyho, vynálezce tranzistoru. Z jeho společnosti se později, pod vidinou možností užití křemíku při integraci tranzistorů, oddělila

⁵⁶ Silicon Valley = v překladu "Křemíkové údolí"

⁵⁷ Vědeckotechnický park je fyzický prostor řízený specializovaným týmem, který poskytuje nadstandardní služby a jehož hlavním cílem je zvýšit konkurenceschopnost daného regionu. Slouží k vytváření podmínek pro dynamický rozvoj inovací, transferu technologií a vznik nových firem.

skupina techniků, kteří si založili svou vlastní společnost, Fairchild Semiconductors. A to za podpory venture kapitálu z rukou Artura Rocka, čímž byl tento způsob financování v Silicon Valley odstartován. Lidé z Fairchild se později podíleli i na vzniku dalších podobných společností, jako jsou třeba Intel či jiné velké americké organizace operující na trhu polovodičových součástek. Pod vidinou úspěchu Rocka se navíc podíleli také na vzniku dalších velkých venture kapitálových firem v Silicon Valley. Tamní společnosti poskytující tento kapitál tak byly mnohdy zakládány zaměstnanci z průmyslových podniků, kteří již měli potřebné znalosti inovačních procesů.

Proces investování do inovací začal nabírat na obrátkách. Postupně v Silicon Valley vznikaly nám dnes velmi známé společnosti, jmenujme si například Intel, Apple Computer, Yahoo! a další. Díky tomu se oblast stala vedoucím místem na světě v informačních a jiných vyspělých technologiích.

5. 2. 2. Role státu v Silicon Valley aneb vojenské zakázky

Při dostatečném počtu adekvátně vzdělaných lidí v oblasti bylo potřeba speciálního kapitálu, který je schopen podstoupit značné riziko při vidině pozdějšího velkého zisku. Aby tedy byli investoři ochotni podporovat jednotlivé podnikatelské záměry, musí být tyto projekty schopny přinášet v budoucnu zisky. A to i díky tomu, že by měly zajištěn dostatečný odbyt. Právě tady se pak v mnohých zemích realizuje stát, aby napomohl k překonání takovýchto nejistot ze strany investorů. Přestože je tedy Silicon Valley znám jako výrazně obchodně založený model informační společnosti, nelze přehlédnout roli státu ani zde.

Mluvím tu o tom, proč vůbec byla možnost, aby právě zde došlo k takovému průlomu a rozsahu této podpory podnikatelů. Subjektem, který na tom má významný podíl, byla americká armáda a ministerstvo obrany. Počátky sahají do padesátých a šedesátých let, kdy americká vláda v soutěžení se Sovětským svazem mohutně financovala technologický rozvoj. Takže i hlavní trh pro již zmíněný Fairchild byl vojenský, který zrovna procházel procesem digitalizace. I v šedesátých letech pak zůstala armáda majoritním odběratelem třeba pro průmysl integrovaných elektrických obvodů. Příspěvní státu k projektům výzkumu a vývoje mělo a má svou významnou roli, a to i díky finanční podpoře. Nejednalo se ale o přímou státní podporu venture kapitálu. Ve srovnání s Finskem tady chybí specializovaná agentura, v níž by se soustřeďovaly prostředky a která by byla vyhrazena přímo na podporu trhu venture kapitálu. Vidíme, že jeho rozvoj je většinou veden výhradně formou soukromých investic.

Díky armádě tak byl zajištěn odbyt nových technologických prostředků. K zabezpečení trhu pro high-tech průmysl armáda navíc přímo podporovala i univerzitní výzkum a vývoj. Ministerstvo vnitra dokonce k této finanční podpoře zřídilo v roce 1958 speciální agenturu ARPA (the Advanced Research Projects Agency). Ta alespoň částečně financovala technologické inovace. Podíváme-li se na nejvýznamnější společnosti Silicon Valley, jako jsou Hewlett-Packard, Intel, Cisto Systéme, Solectron či Sun Microsystems, v projektech všech těchto subjektů měla ARPA svou finanční účast. Navíc také významně spolupracovala i s univerzitami, zejména Stanfordskou a Berkeley. Přestože tedy společnost nebyla určena k podpoře venture kapitálového trhu, můžeme i zde vysledovat, díky této spoluúčasti, určitou analogii s modely ve Finsku či Izraeli, jak koneckonců později uvidíme.

Tento model byl od sedmdesátých let většinou podporován soukromými financemi, přesto zde vidíme významný zásah státu. Jeho vliv ani na počátku jednadvacátého století stále ještě zcela nevymizel. Přispění veřejného sektoru soukromému výzkumu a vývoji bylo na konci dvacátého století dokonce větší než ve Finsku. I zde tedy měla vláda důležitou roli ve financování technologických inovací. Spojení znalostí, vysoce odborných lidí a kapitálu, původně z rukou státu na válečné účely a pak venture kapitálu, učinilo ze Silicon Valley významnou a světově proslulou oblast.

5. 2. 3. Podnikatelské prostředí

Silicon Valley odděluje od ostatních modelů silná podnikatelská kultura, tolik typická právě pro USA. Přestože vidíme, že tamním tahounem ekonomiky jsou velké společnosti, podstatou jejího rozkvětu jsou i nové začínající podniky a jejich rychlý rozvoj. Zatímco hlavním objektem zájmů v mnoha zemích byly již dávno zaběhlé společnosti, právě tato oblast jako první napomáhala těm malým a začínajícím, aby se mezi takovéto vyspělé mohly začlenit. Příkladem budiž Intel, Apple či Yahoo!. Silicon Valley je tedy založeno na silné podpůrné struktuře pro nové podnikatele. Propracovaná síť společností zde zajišťuje, že se některé zaměřují na inovace, jiné na jejich kapitálovou podporu. Navíc jednu z klíčových rolí v inovacích zde sehrály v Silicon Valley dvě významné univerzity, Stanford a Berkeley. Právě univerzity se zde vyznačují velmi úzkým a vřelým vztahem s podnikateli. Je tak zajištěn i informační tok o nových technologiích a jejich snadnější aplikace v praxi. A právě tyto skutečnosti jsou hodny následování i v ostatních zemích.

5. 3. Modely státem vedeného rozvoje

Nyní si ukážeme zavádění venture kapitálu v Izraeli a Indii, abychom pochopili obecnější rysy jeho počátků za účasti státu. Následně přejdeme k modelu finskému, u kterého si rozebereme všechny potřebné souvislosti a který nám navíc později poslouží jako šablona pro implementaci venture kapitálu i v České republice.

V Izraeli vláda roku 1993 ustavila společnost venture kapitálu Yozma, jakožto katalyzátor pro jeho vznikající prostředí. S původním rozpočtem asi 100 mil. USD investovala do místních společností a i lákala zahraniční kapitál z Evropy a Spojených států. Jde o jasný příklad státem vedeného vzniku fungujícího venture kapitálového trhu, kdy se do pár let, i v důsledku činnosti Yozmy, mnohonásobně navýšily finance působící v této oblasti. Yozma, jakožto velmi úspěšná společnost, byla pak v roce 1997 prodána do soukromých rukou, což ale spíše souviselo s celkovým stavem v tehdejší Izraeli a politikou Netanyahua. Podívejme se nyní na tabulku, která zaznamenává výši investovaného kapitálu dle jeho zdrojů v jednotlivých letech.

Tabulka č. 4: Technologické venture kapitálové fondy v Izraeli 1991 až 1997 (mil. USD)

Technology Venture Capital Funds	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Yozma Funds	-	-	149	40	15	20	5
Private Funds	49	29	49	86	64	267	573
Public & other Funds	9	88	22	0	0	0	0
Total	58	117	220	126	79	287	578

Zdroj: Human Development Report Office (2000): Venture capital

Jak vidíme, po prvních pár letech výraznější snahy vlády o podporu venture kapitálu v zemi se podařilo, a to i díky působení Yozmy na místním trhu, dosáhnout jeho výrazného navýšení, především přilákáním soukromých investorů.

Zamysleme se nyní více nad výše uvedenou tabulkou. Vidíme zde mohutný nárůst soukromých zdrojů venture kapitálu. Jak jsem uvedl již u celkového shrnutí podpory VaV a inovací v zemi,⁵⁸ právě privátní zdroje by měly být u inovací těmi hlavními. Později si u finského modelu rozebereme i určité přímé schéma činnosti obdobné státní agentury, jakou je Yozma. Nyní ale za základní tvrzení označíme to, že takováto instituce celkově napomáhá

⁵⁸ V kapitole 4. 2. 2.

překonávání obav soukromých investorů z rizikových projektů. To je hlavní příčinou růstu soukromých zdrojů. Privátní investoři totiž mnohdy:

- nemají potřebné množství prostředků pro podporu daného projektu nebo
- mají obavy z přílišného rizika.

Operuje-li ale na trhu státní agentura, jako je právě Yozma, napomáhá k překonávání těchto dvou základních bariér pro vstup soukromých venture kapitálových společností.

A nyní si ukážeme, jak toho taková instituce dosahuje. Uvedu zde, podle mého názoru, tři hlavní prostředky rozvoje venture kapitálového trhu v zemi státní agenturou, jimiž jsou:

- organizace setkání investorů s autory možných cílových projektů,
- pomoc soukromým subjektům při vyhodnocování projektů a
- tzv. joint venture, kdy jde o spolufinancování privátních investic státní agenturou.

Na příkladu Finska později více ukážu, jak jsou první dva body prakticky zajišťovány agenturou Sitra.⁵⁹ Jedná se o prostředky, které napomáhají hlavně snižování rizik soukromých investorů tím, že jim pomáhají získávat informace o projektech, do kterých by mohly být případně směřovány finanční toky. My se ale nyní více podíváme na zmíněný joint venture. Ten také přispívá ke snižování rizik investorů, protože při společné finanční účasti mohou lidé ze státní agentury do takového projektu přinést další velmi užitečné znalosti a dovednosti. Navíc v tomto případě neleží celá finanční zátěž investice na soukromém subjektu. Investor tak může být na trhu aktivní, i když disponuje menšími prostředky, než by byla potřeba pro úplné zajištění projektu z privátních zdrojů. Počet investujících soukromých subjektů by mělo zvýšit i to, že jsou díky joint venture omezeny jejich možné finanční ztráty v případě neúspěchu, část ztrát by totiž byla samozřejmě nesena státní agenturou.⁶⁰ Zde výše zmíněné pak má za následek právě nárůst soukromých venture kapitálových investic, jak je tomu ukázáno v tabulce č. 4. A obdobný vývoj růstu soukromých zdrojů vykazují krom Izraele i ostatní země, které zvolily podobnou cestu. Jak uvidíme u Finska, ani tam tomu není jinak.

Cesta Izraele proto vypadá skutečně lákavě a není vůbec náhodou, že byla ve světě dosti uznávána. Uveďme nyní jen pro ilustraci ještě jednu zemi, a to Indii, kde se možnostmi působení venture kapitálu na malé a střední podnikatele zabývali již od sedmdesátých let. Přesto se ale dá říct, že zde venture kapitál "opravdu neexistoval" až do roku 1998, kdy prvně

⁵⁹ Kapitola 5. 5. 4.

⁶⁰ Potřebu těchto prostředků nakonec dokládají i případy z praxe. Nedávno jsem četl o vyvinutí nového biotechnologického produktu. Když ale pro něj byly hledány finance, aby mohl být uveden na trh a vyráběn, nenašel se soukromý investor. Vynálezci byli pokaždé odmítnuti, a to proto, že investorům se zdál projekt příliš riskantní. Neradi totiž vkládají své finance do nových výrobků. Je třeba si navíc říci, že tento případ určitě není ojedinělý. Kdyby ale u nás existovala obdobná státní agentura, jako je Yozma v Izraeli, mohla by pomocí svých prostředků napomoci tomu, aby se příště odmítnutí podobného vynálezu nekonalo.

překročil hranici 100 mil. USD. Záměrem Indů bylo především přilákat tento kapitál z ciziny, k čemuž byly zakládány mnohé venture kapitálové fondy. K stimulaci kapitálu v zemi pak byl ustaven vládou také hlavní fond, National Venture Capital Fund for the Software and IT Industry (NFSIT). Prakticky se i zde jedná o určitou obdobu modelu v Izraeli.

Na příkladech třeba právě těchto dvou zemí vidíme, že i vládní činitelé mohou napomoci rozvoji venture kapitálu v zemi. V Izraeli i Indii byli schopni vytvořit jeho dobře fungující prostředí, které dále vede k rostoucímu množství investovaného kapitálu a posilování zejména high-tech průmyslu. Mějme ale na paměti, že stejnou měrou záleží nejen na financích, ale i na schopnostech a zkušenostech jak na straně investorů, tak i podnikatelů.

5. 4. Finský model

Podívejme se nyní na další inspiraci pro českou verzi rozvoje venture kapitálu. A řeknu to již teď, že to bude inspirace základní pro mé úvahy. Je jí model ve Finsku! Já osobně ho považuji, také z důvodu blízkých podmínek v naší zemi a ve Finsku, za nejlepší podklad pro realizaci podpory rozvoje venture kapitálu u nás. A navíc, kdo jiný by mohl být lepším příkladem než země, jejíž ekonomika byla v roce 2003 vyhlášena Světovým ekonomickým fórem za nejvíce konkurenceschopnou na světě. K tomu významně přispěl také venture kapitál. Napomohl transformaci Finska z pozice relativně chudé země, kde hlavní roli hrály zemědělství a lesnictví a primární sektor zaměstnával padesát procent populace, do jedné z nejrozvinutějších informačních ekonomik světa na přelomu tisíciletí.

5. 4. 1. Podpora inovací státem

Ve Finsku byly zřízeny dvě veřejné agentury, které převzaly zodpovědnost za financování inovací. První z nich je Tekes (the National Technology Agency), která financuje nové projekty výzkumu a vývoje. Druhou je Sitra, která zajišťuje rozvoj venture kapitálového trhu v zemi a plní funkci jakéhosi "veřejného podnikatele". Navzájem pak spolu udržují velmi těsné vztahy, dokonce to vypadá tak, že dohromady s asi 260 zaměstnanci mnohdy fungují jako navzájem propojené a doplňující se společnosti. Navíc udržují blízké vztahy i s řadou dalších institucí a vytvářejí tak dobře organizovanou strukturu podpory podnikatelů, která pokrývá obsáhle potřeby jednotlivých podnikatelských projektů.⁶¹

5. 4. 2. Struktura podpory venture kapitálu

⁶¹ Mezi které můžeme zařadit třeba příklad nejtýpější, a to podporu rozvoje společnosti Nokia, která se právě díky pomoci státu mohla pustit do dlouhodobě inovačních projektů.

Pokusíme se nyní celkově charakterizovat finskou strukturu podpory venture kapitálu, včetně napojení jednotlivých podpůrných institucí, a její dopady jak na samotný kapitál, tak i na malé a střední podnikatele, kteří stále zůstávají objektem našeho zájmu.

Model budeme popisovat z pohledu jeho ústředního prvku, kterým je **Sitra** (Finnish National Fund for Research and Development). Právě ona dala ve své zemi hlavní podnět pro formování prostředí venture kapitálu, které až do počátku devadesátých let nebylo příliš vyvinuto. Se zahájením činnosti Sitry čítal finský veřejný sektor ve spojení s tímto kapitálem zdroje financování pro začínající podnikatelské subjekty ve výši 50 až 80 %. Postupně byl ale trh tak rozvinut, že dnes už je veden, s podílem přes 80 % celkových investic, dominantně soukromým sektorem. Vidíme, že se zde opakuje trend uváděný už u Izraele a jeho podpory venture kapitálu Yozmou.

Zaměříme se nyní jednak na samotné fungování Sitry a také na její začlenění do celého systému financování venture kapitálem v zemi, jehož dalšími součástmi jsou Finnvera, Finnish Industry Investment Ltd., ale třeba také i úřady práce. Podívejme se nejprve na ty instituce, které si příliš podrobně rozebírat nebudeme. Jejich uvedení nám pouze pomůže dokreslit tamní situaci. A jsou to zároveň taková zařízení, jejichž obdoba už funguje, nebo by měla jít zavést i v naší zemi.

- První z nich je **Finnvera**, specializovaná finanční společnost částečně vlastněná státem. Podněcuje vývoz pomocí poskytování státních záruk za exportní úvěry a podporuje i činnost domácích MSP. A to díky rizikovému financování nebo zárukám, i když by jejich zajišťování jiné poskytovatele těchto podpor neuspokojilo. Spolupracuje s bankami a jinými finančními institucemi ve snaze ucelit trh k podpoře podnikání.
- **Finnish Industry Investment Ltd**, založená v roce 1995, je vládou vlastněná investiční společnost, která je spravována finským MPO. Snaží se o podporu správného fungování trhu venture kapitálu, odstraňování obav investorů z poskytování prostředků a další podněcování investic do venture kapitálu.
- Do tohoto systému se nám připlety, jak už jsem zmiňoval, také **úřady práce**. Ty pomáhají dotacemi nezaměstnaným, kteří chtějí začít sami podnikat. Podpora je tak zaměřena na ochranu začínajícího podnikatele, než se mu podaří stabilizovat vlastní byznys. Jedním z kritérií je tady alespoň nějaká již získaná zkušenost s podnikáním.

5. 5. Sitra

5. 5. 1. Základní informace

Největší institucí v souvislosti s venture kapitálem je Sitra, nezávislé veřejné zařízení pod dohledem parlamentu, jehož povinnosti jsou stanoveny legislativou země. My se na tuto instituci zaměříme daleko podrobněji než na ty dříve zmíněné. Její úlohu totiž považuji za klíčovou. Záměrem činnosti Sitry bylo a je přispět k podněcování znalostní a pokrokové ekonomiky ve Finsku. Snaží se podporovat stálý a vyvážený rozvoj ekonomiky, její kvalitní a dostatečně veliký růst a mezinárodní konkurenceschopnost, přičemž úzce spolupracuje jak s veřejným, tak i soukromým sektorem.

Byla založena v roce 1967 ve spojení s Bank of Finland a v šedesátých letech se brzy stala hlavním zdrojem veřejného financování výzkumu a vývoje ve Finsku. Pod správu parlamentu byla převedena v roce 1991 a právě tehdy došlo k hlavním změnám v její činnosti. Byla transformována na nezávislou veřejnou organizaci pod dohledem parlamentu a byla také stanovena nová strategie její činnosti. Zaměřila se na venture kapitál, výzkum a vzdělání a investice na pomoc podnikatelům v počátečním stádiu existence.

Co se zdrojů financí pro její činnost týče, jsou získávány hlavně ze státních dotací a výnosů vlastních investic. V roce 2004 čítalo investiční portfolio Sitry přibližně 90 podnikatelských subjektů s celkovou dosaženou výší investic okolo 150 mil. EUR. Musíme ale brát v úvahu, že Sitra už je mnoho let zaběhnutou institucí. Proto by pro počáteční rozvoj podobné organizace stačilo i méně financí a ona by si později na svou činnost další mohla vydělat.

Z rozboru naší možné cesty uvidíme, že ustavení obdoby Sitry by určitě nebylo špatným krokem. S počtem okolo devadesáti zaměstnanců nejde o příliš rozsáhlou instituci. Z toho plyne, že kdybychom chtěli vytvořit podobnou organizaci i u nás, nemuselo by se jednat o vznik úplně nové. Zřejmě by stačilo přiřadit nějaké již zaběhlé instituci, která by měla dostatečně zkušený tým zaměstnanců, nové povinnosti.

5. 5. 2. Partneri

U každé podobné instituce je důležité jak její místo v domácím systému, tak i spolupráce s podobnými organizacemi v zahraničí. Sitra se při své činnosti může opřít o širokou síť domácích i zahraničních partnerů. Je členem Finské asociace rizikového kapitálu (FVCA), ale také EVCA (the European Private Equity and Venture Capital Association). Přístup k široké síti mezinárodních fondů venture kapitálu pak přinesl řadu informací o

finských příležitostech ve světě. A navíc i řadu kontaktů, díky nimž jsou pracovníci Sitry schopni lépe odhadnout trendy v nových technologiích a zvýšit možnosti finských podnikatelských subjektů ohledně přístupu k mezinárodním trhům a financím. Mezi hlavní partnery Sitry na finské scéně, kteří s ní více či méně úzce spolupracují, můžeme, kromě tří dříve zmiňovaných subjektů, přiřadit také různá ministerstva a odvětví průmyslu, dále Tekes, the Academy of Finland, the Technical Research Centre of Finland (VTT) a Finpro.

Všechny tyto subjekty Sitře napomáhají při její činnosti, investování do firem podporujících nové technologie a fondů venture kapitálu doma i v zahraničí. Víceméně rovnoměrně tak rozděluje prostředky mezi začínající firmy a více než desítku regionálních fondů, které pak podporují jak začínající firmy, tak i ty již zaběhnuté. Základními programovými oblastmi Sitry jsou zdravotnictví, potraviny a výživa a ochrana životního prostředí.

5. 5. 3. Vnitřní struktura

Pokud bychom chtěli ustavit instituci podobnou Sitře my, kromě jejího začlenění do celostátního systému, ve kterém by měla hrát velmi důležitou roli, bude důležitá i samotná vnitřní struktura této organizace. Bylo by totiž potřeba zaměřit se jednak na její spolupráci s různými institucemi, také ale na samotné vnitřní vazby tak, aby měl každý přesně dané povinnosti a instituce by pak díky tomu dokázala fungovat maximálně efektivně. Podíváme se proto krátce i na strukturu řízení Sitry, jejímiž hlavními subjekty jsou dozorčí rada, představenstvo a prezident. Dále se zaměříme i na charakteristiku jejího týmu zaměstnanců.

Dozorčí rada se skládá z členů parlamentu v dozorčí radě Bank of Finland a snaží se rozhodovat o základních principech činnosti Sitry. Představenstvo připravuje témata k rozhodování dozorčí radě a má tak vlastně funkci generálního řízení fondu. Jeho členy jsou mimo jiné i zástupci ministerstva financí, školství a také průmyslu a obchodu. Lidé zde působící by měli mít odborné znalosti a zkušenosti z obchodu a peněžnictví. A prezident, ten ve spolupráci s představenstvem a správní radou funguje jako ředitelství celé instituce. Navíc účty Sitry a její řízení jsou kontrolovány auditory dosazenými parlamentem.

Co se týče zaměstnanců, celkový počet zhruba devadesáti lidí má zkušenosti z různých oblastí ekonomiky. Většina se svou prací podílí na realizaci jednotlivých programů rozvoje venture kapitálu. Zaměstnanci mají různé stupně vzdělání v různých oborech, 70 % dosáhlo vysokoškolského vzdělání, nejběžnější je ekonomické a technické. Je to vcelku logické, takto vyškolení lidé se mohou při práci dobře doplňovat v názorech na potřeby trhu i jednotlivých projektů. Pracovníci s technickým vzděláním dokáží dobře odhadnout budoucí úspěšnost

projektu právě díky technologickým parametrům, ekonomové naopak mohou zkoumat finanční důsledky investic. Celkovým znakem zaměstnanců Sitry je navíc různorodá pracovní zkušenost ve veřejném i soukromém sektoru.

5. 5. 4. Činnost Sitry

A nyní můžeme rozebrat samotnou činnost této instituce. Co nás, i kvůli situaci v České republice, nejvíce zajímá, je předstartovní financování ze soukromých zdrojů. To se realizuje pomocí tří nástrojů pomáhajících lidem s dobrým obchodním nápadem nalézt zdroje venture kapitálu. Jsou jimi LIKSA, INTRO a DIILI. My si nyní stručně řekneme, o co se jedná, abychom více pochopili, jak v tomto směru Sitra, jakožto světově uznávaná organizace, funguje. Jde vlastně o podrobnější rozpracování prvních dvou bodů uvedených u rozvoje trhu venture kapitálu v Izraeli.⁶²

- LIKSA je zajišťována společně Sitrou a Tekes a je užívána k získávání informací a služeb týkajících se komercializace technologických projektů z domova i zahraničí. Díky tomu pak mohou mít potenciální investoři daleko lepší přehled a více informací pro své rozhodování.
- INTRO bychom mohli charakterizovat jako nějaké tržiště, kde jsou noví podnikatelé představováni investorům jako možné investiční cíle. Požadavkem na podnikatele jsou tady jen přesvědčivý obchodní plán a vyvážený management. Prvotní snahou je nalézt privátního investora, ale není vyloučena ani spoluúčast Sitry společnou investicí (tedy joint venture). Investoři přinášejí nejen kapitál, ale i zkušenosti důležité pro rozjezd podnikání.
- A DIILI, to je pak jakousi cestou k tomu tržišti, pomáhá podnikateli nalézt zkušené obchodníky, kteří budou ochotni sdílet s ním riziko.

5. 6. Venture kapitál a Česká republika

Jedním ze současných legislativních úkolů je uvést do života klíčový nástroj inovací, tedy venture kapitál.⁶³ Naše současná nedobrá situace v této oblasti spočívá především v malém zájmu státu a také nedostatečné nabídce perspektivních témat. Budu uvažovat, jaký model rozvoje tohoto kapitálu by mohl být optimální v našich podmínkách a podívám se, čím ze zahraničí bychom se mohli nechat inspirovat. Uvedu také, které prvky cizích struktur rozvoje venture kapitálu by byly vhodné k převzetí. Ukáži, jak by pak toto šlo napasovat na dnešní podporu MSP u nás a na instituce zajišťující její realizaci. Jak jsem již řekl, v posledních letech totiž u nás byla podpora inovací realizována především programy podpory MSP, i když k tomuto nebyly přímo určeny a postaveny. Dnes zde ale máme široký prostor

⁶² V kapitole 5. 3.

⁶³ Viz. *Národní inovační strategie České republiky*

pro to, aby se odstranily nedostatky a vývoj v oblasti venture kapitálu šel tím správným směrem.

Za vzor si budu brát především Finsko a jeho model, jakožto typickou ukázkou státem vedeného systému rozvoje venture kapitálu v zemi. Pokusím se namodelovat naši strukturu hlavních institucí k podpoře inovací formou tohoto kapitálu a její hlavní bod, kterým bude organizace plnící obdobnou funkci jako Sitra. Právě kvůli úzkému propojení podpor inovací s podporou MSP se u nás nemusí jít o zakládání zcela nových institucí. Díky podobným funkcím, zkušenostem s podpůrnými činnostmi a třeba i kvůli organizaci uvnitř jednotlivých agentur, by u nás mohly funkce uváděných finských institucí zastávat, po určitých úpravách, i u nás již zaběhnuté agentury k podpoře MSP.

Především zde mluvím o období instituce, kterou je finská Sitra, jež je zodpovědná za rozvoj trhu venture kapitálu. U nás by totiž, podle mého názoru, mohla hrát její roli dnes již existující ČMZRB. Budu se proto dále zabývat právě touto institucí. Podrobně popíšu, jak podporuje MSP a způsob, kterým by se mohla maximálně přiblížit funkci Sitry. Tato banka má pro to, myslím, ty nejlepší předpoklady. Ukáži, co by k tomu bylo zřejmě potřeba, a to jak z její strany, tak i ze strany ostatních institucí, které by s ní při podpoře inovačních aktivit mohly spolupracovat.

6. ČMZR B, obdoba Sitry u nás?

„Českomoravská záruční a rozvojová banka, a. s. je rozvojovou bankou České republiky. Napomáhá v souladu se záměry hospodářské politiky vlády České republiky a regionů rozvoji malého a středního podnikání, infrastruktury a dalších sektorů ekonomiky vyžadujících veřejnou podporu.“⁶⁴

Pro překonávání nedostatku kapitálu jsou ze státního rozpočtu a zahraniční pomoci vyčleňovány prostředky na půjčky pro MSP. Ty jsou obvykle spravovány specializovanými bankovními institucemi, právě jako je Českomoravská záruční a rozvojová banka u nás. Její hlavní činností je podpora malých a středních podnikatelů. Kromě toho se ale zabývá i dalšími vybranými ekonomickými oblastmi, které potřebují veřejnou podporu. Jsou jimi například podpora bydlení, úspory paliv a energie či regionální rozvoj.

Já nyní podám obrázek o historii této banky, její charakteristice a současné činnosti. Rozeberu jednotlivé programy podpory MSP realizované v rámci její činnosti. A hlavně se pokusím ukázat možnosti rozvoje právě ČMZR B směrem k venture kapitálu. Podívám se na její podobnost s již zmíněnou Sitrou, a to jak z pohledu zařazení do určitého podpůrného systému, tak i vlastní zaměstnanecké a organizační struktury.

6. 1. Charakteristika banky

6. 1. 1 Vznik

V porevolučním transformačním procesu u nás nastává čas tržní ekonomiky a s tím spojené opouštění státního vlastnictví, privatizace a vznik soukromého ekonomického sektoru. Jako jeden z pilířů ekonomiky se rozvíjí právě podnikatelská činnost. K tomu však bylo potřeba nemalých finančních prostředků, zejména pro úhradu privatizovaných majetků. Podnikatelský subjekt, především menší a střední, velmi často neměl v začátcích příliš velké finanční možnosti. Peníze ale hrály prim. Proto bylo nutné pro privatizované podniky a nově vznikající podnikatelské subjekty zpřístupnit zvýhodněné finanční zdroje, a to za účelem zajištění jejich běžného provozu a dalšího rozvoje. Vláda již na počátku let devadesátých uvažovala o zřízení banky, která by právě malému a střednímu podnikání svými výhodnějšími podmínkami napomáhala k patřičnému rozvoji.

Psal se 23. říjen roku 1991, když vláda přijímala usnesení o vložení 100 mil. korun jako kapitálu a 800 mil. korun jako rezervního fondu do specializované bankovní instituce na

⁶⁴ [online] <<http://www.cmzrb.cz/app/o-bance/kdo-jsme/>> [cit. 2006-01-12]

podporu malého a středního podnikání. Tehdy existovala pouze rámcová představa o tom, jak bude tento nový prvek právě vznikající tržní ekonomiky fungovat a jakou úlohu v ní bude hrát. Po získání dalších pěti akcionářů,⁶⁵ kteří vložili 205 mil. korun, byla nová banka 28.1.1992 zapsána do obchodního rejstříku a 1.3.1992 zahájila svou činnost.

Dnes tato instituce funguje již více než čtrnáct let. Podíváme se, jakým vývojem prošla a zaměříme se na její současnou pozici v české ekonomice. Banka totiž postupně zpřesňovala zaměření svojí činnosti, podle potřeby stanovovala a zdokonalovala strategie rozvoje jednotlivých oblastí své činnosti, definovaly se procedury a pracovní postupy a vytvářela se technická a personální základna. Podle mínění jejího managementu a také dle dlouhodobě dosahovaných výsledků hospodaření si určitě nevedla špatně.

6. 1. 2. Ukazatele činnosti

Rozmach ČMZRB od doby jejího vzniku si můžeme nejlépe přiblížit pomocí základních ukazatelů její činnosti shrnutých v následující tabulce. Daná čísla a jejich nárůst by jistě nebyla možná při neefektivním fungování.

Tabulka č. 5: Vývoj činnosti ČMZRB

Ukazatel	1992	2000	2004
Bilanční suma (mil. Kč)	3 327	45 024	48 422
Základní kapitál (mil. Kč)	305	1 400	2 132
Vlastní kapitál (mil. Kč)	1 113	2 573	4 035
Podíl státu (v %)	32,8%	72,33%	72,33%
Počet zaměstnanců	44	235	260
Počet poboček	1	5	5

Zdroj: Výroční zpráva ČMZRB 2004

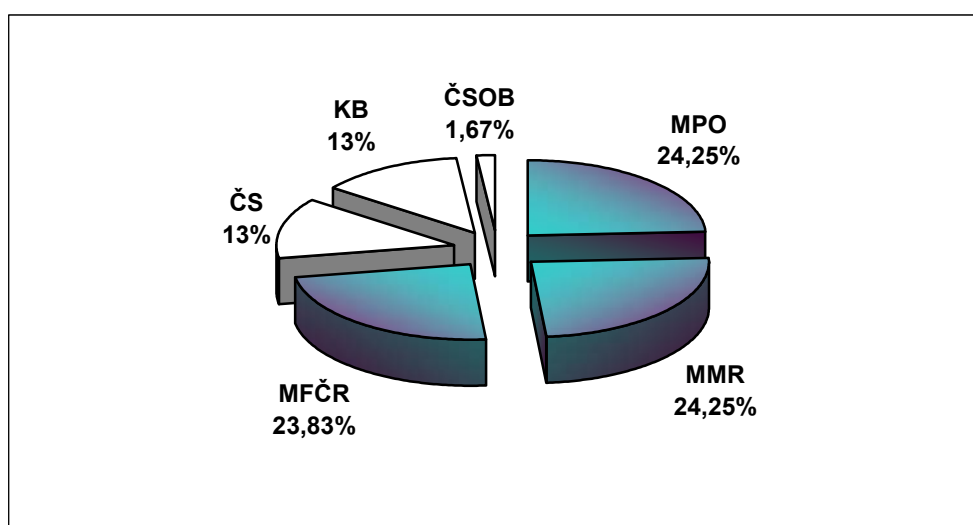
Jak vidíme, co se týče počtu zaměstnanců, na 5 poboček ČMZRB jich připadá 260. Při srovnání současné vnitřní zaměstnanecké struktury banky se Sitrou vidíme, že ČMZRB má dobré předpoklady k tomu, aby mohla fungovat podobně. Vezmeme-li v úvahu fakt, že Sitra zaměstnává zhruba 90 lidí a také to, že značné množství se jich podílí na její běžné činnosti a také na vyhodnocování různých ekonomických projektů, neměl by být problém začlenit do fungování ČMZRB potřebný počet pracovníky s technickým vzděláním, kteří se při podpoře venture kapitálem využívají. Taktéž akcionářský vliv je vzhledem k naší problematice vhodně nastaven, zajišťuje totiž napojení na různá ministerstva.

⁶⁵ Těmi byli Česká spořitelna, Komerční banka, Investiční a Poštovní banka, Agrobanka Praha a Československá obchodní banka.

6. 1. 3. Akcionářská struktura

Z předešlé tabulky tedy vyčteme akcionářský vliv státu, který svůj podíl od počátku postupně navyšoval až k současným více než 72 %. Je zastoupen třemi ministerstvy: Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR, Ministerstvem pro místní rozvoj ČR a Ministerstvem financí ČR. A právě ministerstva se hlavní měrou starala o vytváření základního rámce k fungování této banky. Navíc i pro činnost v oblasti venture kapitálu je tato struktura výhodnou. Stejně jako udával stát její činnost v minulosti, mohl by tak činit novým směrem i v budoucnu.

Graf č. 13: Akcionářská struktura ČMZRB (k 11. 1. 2006)⁶⁶



Zdroj: Výroční zpráva ČMZRB 2004

Zaměřil bych se zde ještě na něco. Musíme si totiž uvědomit, že ČMZRB je dnes, jakožto akciová společnost, výrazně zaměřena na zisk. Ačkoliv v ní má stát většinový podíl, kdyby chtěl jejím prostřednictvím realizovat třeba podporu nějakého trhu, myslím tím samozřejmě trhu venture kapitálu, musel by jistě čelit tlaku menších akcionářů, tedy tří našich velkých bank, na zisk. Ty by se při případném upravování činnosti instituce, která je dnes zaměřena na dosahování zisků, určitě nerady vzdávaly z ní plynoucích financí.

Viděl bych tady dva možné budoucí scénáře. A při jejich uskutečnění by záleželo především na tom, který z nich by byl finančně výhodnější pro stát. Uvažujeme-li totiž zaprvé, že venture kapitálové financování také může přinášet zisky, a to třeba i ve výši 20 %, menšinová akcionáři by se mohli nechat ke změnám v činnosti ČMZRB přesvědčit. V takovém případě, kdy by současná akcionářská struktura zůstala zachována, si ale musíme říci, že náklady související s případnými změnami činnosti banky a její vnitřní struktury by na

⁶⁶ Akcionářská struktura banky zůstává v posledních letech stabilní.

svá bedra musel vzít stát. Těžko se dá očekávat, že by je byly ochotny nést soukromé subjekty. Druhou možností ale je, že by akcionářské banky nebyly ochotny přizpůsobit se novému vytyčenému směru. Potom by bylo zřejmě potřeba zajistit zdroje pro plné převzetí ČMZRB státem. Osobně si ale myslím, že by druhý případ nenastal, a to především kvůli zmiňované ziskovosti investic do venture kapitálu.

6. 1. 4. Základní činnost

Jak jsem zmiňoval již dříve, hlavní činností ČMZRB je dnes podílení se na podpoře sektorů ekonomiky, které potřebují veřejnou pomoc. Při realizování jejích záměrů se jedná o:

- podporu rozvoje MSP programy schválenými vládou nebo jednotlivými regiony,
- financování projektů rozvoje municipální a regionální infrastruktury, hlavně v oblasti bydlení a vodního hospodářství,
- poskytování bankovních služeb a správu finančních prostředků v souvislosti s úvěry přijatými Českou republikou na programy obnovy a budování technické infrastruktury,
- finanční podporu v případě mimořádných událostí jako byly povodně z let 1997 a 2002 a
- obchodování na finančních trzích.

6. 2. Začlenění do možného systému podpory venture kapitálem

Budeme-li chtít, aby se další hlavní činností banky stala také podpora formou venture kapitálu a rozvíjení jeho trhu, je potřeba začlenit banku do určité sítě institucí, které by byly určeny k podpoře tohoto typu financování a inovací vůbec. Kdybychom vycházeli ze současného systému státních institucí k podpoře MSP, mohli bychom se jej pokusit upravit tak, aby odpovídal právě potřebám rozvoje venture kapitálu v zemi. Jak jsem už několikrát zmiňoval, za příklad si беру finský model a do centra jeho obdoby u nás postavím právě ČMZRB. Postupně se budu snažit uvádět a zdůvodňovat její možnosti napojení do systému rozvoje venture kapitálu, podpory inovací a nakonec také do mezinárodních sítí.

6. 2. 1. ČMZRB a trh venture kapitálu

Začněme tedy institucemi k rozvoji venture kapitálového financování. Pokud bychom nechtěli tvořit zcela nové instituce, myslím, že spolupracující subjekty v této oblasti bychom mohli najít i mezi již dnes existujícími k podpoře MSP. Chtěli bychom-li vytvořit model podobný tomu ve Finsku, viděli jsme tam v této oblasti ještě dva blízké spolupracovníky Sitry, které bychom měli do systému také zapojit. Porovnejme zaměření jednotlivých organizací k podpoře podnikání u nás s těmi, které jsou zapojeny do tamního systému rozvoje

venture kapitálu. Vidíme, že funkci společnosti Finnvera, která se zaměřuje na podporu vývozu formou poskytování státních záruk za exportní úvěry, na rizikové financování MSP a na záruky, by po jemných úpravách mohly zřejmě snadno hrát Česká exportní banka spolu s agenturou CzechTrade. A pokud jde o období jakési instituce podporující další rozvoj trhu venture kapitálu, myslím si, že ČMZRБ spolu s CzechInvestem by to zvládly samy. Zaměření a cíle těchto institucí z různých zemí totiž nejsou vzdáleny až zase tak daleko od sebe.

6. 2. 2. Systém podpory inovací

Podíváme-li se na zapojení ČMZRБ do systému podpory VaV a inovací, uvidíme, že se zde nabízí i další blízká analogie finskému modelu, kterou je propojení společností Tekes a Sitra. A to díky možnému napojení agentury CzechInvest, tedy spíše její určité části, na ČMZRБ. Na domácí scéně by dále byla samozřejmostí spolupráce banky s ministerstvy, což ale u této instituce není problémem ani dnes, dále s různými odvětvími průmyslu, výzkumnými organizacemi či dalšími subjekty. Vzhledem k současné činnosti banky by také její napojení na průmyslové oblasti nemělo být problémové. Ohledně výzkumných organizací a zařízení si myslím, že by takováto spolupráce pro banku vůbec nebyla na škodu. Může se v této souvislosti jednat například také o kontakty na vysoké školy potřebného zaměření.⁶⁷ ČMZRБ by určitě při činnosti v inovacích její spolupráce se subjekty, které s VaV mají větší zkušenosti, prospěla. Ostatně, jedním ze znaků finské Sitry je také dobré napojení na vysokoškolský systém země.

Později si hlouběji popíšeme možnou spolupráci banky s CzechInvestem. Podíváme-li se na dnešní situaci, vidíme, že CzechInvest se svým zaměřením čím dál více blíží období u nás zatím neexistující Technologické agentury ČR, jejíž zřízení je diskutováno jakožto jeden z hlavních cílů podpory inovací v zemi.⁶⁸ Vychází se přitom z toho, že značně rozdílná metodika vydávání podpory aplikovanému a průmyslovému výzkumu u jednotlivých poskytovatelů⁶⁹ představuje vážnou bariéru. Na příkladech Finska či Švédska vidíme, že podporu těchto druhů výzkumu a i případný transfer výsledků VaV zabezpečuje jediná instituce. A jak víme, finskou podporu výzkumu zajišťuje zmíněná agentura Tekes. Na základě zahraničních zkušeností je proto navrhováno založení Technologické agentury ČR, která by zužitkovala i zkušenosti CzechInvestu z oblasti inovací. Právě ona by pak měla zajišťovat financování VaV a inovací z jednoho místa. Jelikož ale tato Agentura zatím ještě

⁶⁷ Šlo by asi převážně o školy technického zaměření, i když víme, že by mohlo být potřeba i třeba zaměření na biotechnologické či nějaké jiné inovace.

⁶⁸ Viz. *Národní inovační politika České republiky*

⁶⁹ Jedná se zde o vydávání financí z různých rozpočtových kapitol, proto pak finance spadají pod více resortů a správců.

nefunguje a protože mnohé funkce, které by v budoucnu měla, zajišťuje právě CzechInvest, budeme dále s CzechInvestem pracovat jako s naší obdobou finské agentury Tekes.

6. 2. 3. Mezinárodní síť

Jak už jsem zmiňoval a jak to vidíme také na zahraničních příkladech, bylo by samozřejmě potřeba napojení banky především na mezinárodní, ale i domácí síť venture kapitálu. Proto by se ČMZRB musela stát jak členem EVCA, tak i České asociace rizikového kapitálu (CVCA). Přístup k mezinárodní síti fondů venture kapitálu by pak měl zvednout efektivnost vykonávání činností ČMZRB, měly by být zajištěny toky nejnovějších informací ze světa o technologiích a novinkách ve venture kapitálovém financování. A hlavně, mohl by k nám být, v případě vhodných projektů, nalákán mezinárodní kapitál, čímž by se zvýšily možnosti přístupu českých podnikatelů k zahraničním financím.

6. 3. Dnešní formy podpory MSP

Ukažme si nyní i současnou činnost ČMZRB, ať víme, kde všude se realizuje a s jakými finančními prostředky při tom operuje. Instituce, jako je právě tato banka, jsou obvykle subvencovány státem a poskytují úvěry, které se vyznačují sníženou úrokovou mírou. To se pochopitelně odráží v poptávce po těchto úvěrových formách, přesahuje proto možnosti nabídky. Je tedy nutné stanovovat kritéria, při jejichž splnění dostane podnikatelský subjekt příležitost k čerpání produktů banky. Jsou jimi např. rentabilita podnikání, rozvoj daného regionu či možnost zvýšení zaměstnanosti nebo exportu.

My si nyní podrobněji projdeme situaci v produktech poskytovaných touto institucí, abychom získali větší přehled o tom, čím se při svém současném postavení podílí na podnikatelském rozvoji a třeba právě i podpoře inovací.

6. 3. 1. Produkty banky

Financování vzniku a rozvoje malých a středních podniků bylo a je i dnes hlavním cílem banky a její hlavní obchodní aktivitou. V této oblasti bylo od zahájení činnosti až do konce roku 2004 podpořeno téměř 45 tisíc smluv. Hlavními odvětvími realizace podpory jsou dlouhodobě průmyslová výroba a obchodní činnost, dále i ubytovací a pohostinské služby a stavební výroba. ČMZRB zde svým klientům nabízí především tyto služby:

A. bankovní záruky – cenově zvýhodněné záruky, záruky za kapitálový vstup a záruky za návrh do obchodní veřejné soutěže.

- Základní formu podpory poskytovala v letech 1992-94 jako záruky za splátky úvěru, od r. 1995 jako záruky za zůstatek úvěru.⁷⁰ Od roku 2001 pak přidala i poskytování záruk za návrh do obchodní veřejné soutěže.
- Do roku 2004 bylo poskytnuto 23,3 mld. cenově zvýhodněných záruk na více než 5 600 projektů, díky nimž klienti získali úvěry v hodnotě více než 46 mld. Kč.

B. zvýhodněné úvěry – investiční a bezúročné (včetně podřízených).

- Jejich poskytování bylo zahájeno v roce 1997. Zaměřeno bylo výhradně na malé podniky do 50 zaměstnanců a důraz byl kladen na regiony s vysokou nezaměstnaností s cílem doplnit nižší aktivitu komerčních bank.
- Za zmíněnou dobu banka poskytla 5,8 mld. Kč zvýhodněných a bezúročných úvěrů pro téměř 4 600 podnikatelů.⁷¹

C. finanční příspěvky.

- Jejich základní formou byly příspěvky na úhradu úroků, které byly důležité především na počátku devadesátých let, kdy byly úrokové sazby značně vysoké. Postupně se typologie příspěvků rozšířila. Na konci 90. let byl hlavní formou příspěvek na certifikaci ISO 9000.⁷²
- Do roku 2004 bylo poskytnuto 9,2 mld. Kč příspěvků k úhradě úroků z bankovních úvěrů pro 13 600 podnikatelů

6. 3. 2. Konkrétní programy

Každá ze služeb je pak realizována různými víceletými programy vypisovanými pro účely současných potřeb přímo ministerstvy. Je nutné si uvědomit, že i u této banky dochází se vstupem do EU k výrazné změně ve struktuře poskytovaných podpor. K poslednímu vypsání nových programů tedy došlo s nástupem OPMP, a to s tím, že jejich platnost trvá do konce roku 2006. Poté se dají očekávat další úpravy v současné programové struktuře, a to především s rozšiřováním možností využití prostředků ze strukturálních fondů EU.

V roce 2004 poskytovala podpory MSP v programech ZÁRUKA, KREDIT, START, TRH, VESNICE, REGENERACE, KOOPERACE a SPECIAL. Některé z nich už dnes nefungují, uvádím je pro případ, že by někdo nahlédl do materiálů MPO a podívoval se nad mu neznámými programy. S nástupem OPMP totiž dochází k přerozdělování prostředků.

⁷⁰ V důsledku dobrých vztahů s podobnými institucemi v zahraničí se k tomuto přešlo i díky zkušenostem záručních bank v Rakousku a Německu. Významným přínosem byly i trvalé kontakty s Asociací záručních společností Evropy, v roce 2001 se pak stala jejím přidruženým členem.

⁷¹ Z toho v programu START byly od roku 2001 poskytnuty bezúročné úvěry ve výši 695 mld. Kč, které umožnily zahájit činnost 1 555 novým podnikatelům.

⁷²). Normy ISO řady 9000 se zabývají systémem zabezpečování jakosti ve firmě.

Některé programy dříve financované ze státního rozpočtu byly převedeny právě pod tento operační program, činnost jiných byla dokonce zcela zastavena.

Dnes banka podporuje MSP dvěma programy v rámci OPMP a třemi na podporu MSP, jejichž zdroje jsou převážně ze státního rozpočtu.⁷³ Těchto 5 programů si popíšeme mnohem podrobněji, než jsme tomu učinili při obecném popisování podpůrných struktur. Uděláme si tak větší přehled o tom, jak to s realizací programů vypadá v praxi.

I. Zaměříme se nejprve na jednotlivé **programy podpory MSP** financované ze státního rozpočtu, jejichž jednotlivé stručné popisy jsem uváděl již dříve. Přesto opakování neuškodí, navíc si u každého programu popíšeme účely jeho použití a užívané formy podpory. Patří mezi ně:

A. ZÁRUKA - cílem programu je pomocí zvýhodněných bankovních záruk k bankovnímu úvěru, leasingu, rizikovému a rozvojovému kapitálu usnadňovat realizaci podnikatelských projektů malých a středních podnikatelů zaměřených na investice a pomocí záruk za návrhy do obchodních veřejných soutěží a záruk za provozní úvěry zvyšovat konkurenceschopnost těchto podnikatelů. Druhy záruk můžeme rozdělit na:

- Záruka za investiční a provozní bankovní úvěry až do výše 80 % z jistiny úvěru. Její cena se pohybuje od 0,1 % p. a. do 0,3 % p. a. z hodnoty záruky.
- Záruka za návrh do obchodní veřejné soutěže na dodávku výrobků, zboží, služeb a stavebních prací. Výše záruky je v rozmezí 100 tis. Kč – 5 mil. Kč.
- Záruka za kapitálový vstup až do výše 70 % kapitálového vstupu, max. 20 mil. Kč., nejdéle na 5 let.

B. TRH - chce podpořit certifikace ISO malými a středními podnikateli a tím zvyšovat jejich konkurenceschopnost, dále chce podporovat investičně zaměřené projekty MSP na území Prahy. V rámci projektu existují následující druhy podpory:

- Zvýhodněné úvěry (u projektů realizovaných na území Prahy)
 - úvěr ve výši 0,2 – 5 mil. Kč se splatností 6 let s pevnou úrokovou sazbou 4 % p. a. Poskytuje se až do výše 80 % předpokládaných celkových nákladů,
 - podřízený úvěr ve výši 2 – 7 mil. Kč s pevnou úrokovou sazbou 3 % p. a. až do výše 50 % předpokládaných celkových nákladů. Splátnost úvěru je až 8 let s odkladem splátek až 5 let. K financování projektu musí být zároveň použito i jiného úvěru (leasingu), a to nejméně ve výši podřízeného úvěru.
- Bezúročný úvěr

⁷³ Programy jsou uvedeny v kap. 3. 2. 2.

- pro fyzické osoby a obchodní společnosti s jedním společníkem úvěr ve výši 0,1 – 0,5 mil. Kč,
- pro obchodní společnosti s více společníky a pro družstva úvěr ve výši 0,1 – 1 mil. Kč,
- na financování až 90 % předpokládaných celkových nákladů projektu, s dobou splatnosti max. 6 let, první splátka je stanovena v rozmezí 9 až 12 měsíců ode dne poskytnutí úvěru.

C. PROGRES – chce podporou podřízenými úvěry umožnit realizaci rozsáhlejších rozvojových podnikatelských projektů MSP.

- Podřízený úvěr - ve výši 2 – 25 mil. Kč, a to až do výše 50 % předpokládaných celkových nákladů projektu, s pevnou úrokovou sazbou 3 % p. a.⁷⁴ K financování projektu musí být použito souběžně jiného úvěru či leasingu nejméně ve výši podřízeného úvěru.

II. Další dva programy působí v rámci **OPPP**:

D. KREDIT – cílem je umožnit realizaci rozvojových podnikatelských projektů malých podniků (do 50 zaměstnanců) s kratší historií.

- Zvýhodněný podřízený úvěr ve výši 0,5 – 7 mil. Kč s pevnou úrokovou sazbou 3 % p. a. se splatností 8 let, s odkladem splátek až na 5 let do výše 50 % předpokládaných celkových nákladů projektu.
- Zvýhodněné úvěry pro podnikatele s max. 7 uzavřenými po sobě jdoucími zdaňovacími obdobími
 - a) ve výši 0,2 – 2 mil. Kč s pevnou úrokovou sazbou 4 % p. a. se splatností 6 let až do výše 90 % předpokládaných celkových nákladů projektu,
 - b) ve výši 2 – 5 mil. Kč s pevnou úrokovou sazbou 4 % p. a. se splatností 6 let až do výše 80 % předpokládaných celkových nákladů projektu.

E. START – cílem programu je umožnění realizace podnikatelských záměrů osob, které vstupují do podnikání poprvé nebo s delším časovým odstupem (min. 7 let).

- Bezúročný úvěr ve výši min. 100 tis. Kč a maximálně ve výši:
 - a) pro fyzickou osobu nebo obchodní společnost s jediným společníkem max. 500 tis. Kč,
 - b) pro obchodní společnost s více společníky nebo družstvo max. 1 mil. Kč.
 Lze jej poskytnout až do výše 90 % předpokládaných celkových nákladů projektu s dobou splatnosti až 6 let. Splácí se čtvrtletně s tím, že je možný odklad první splátky o 9 – 12 měsíců ode dne poskytnutí.

⁷⁴ Pro projekty realizované na území NUTS II Severozápad je stanovena úroková sazba 2 % p. a.

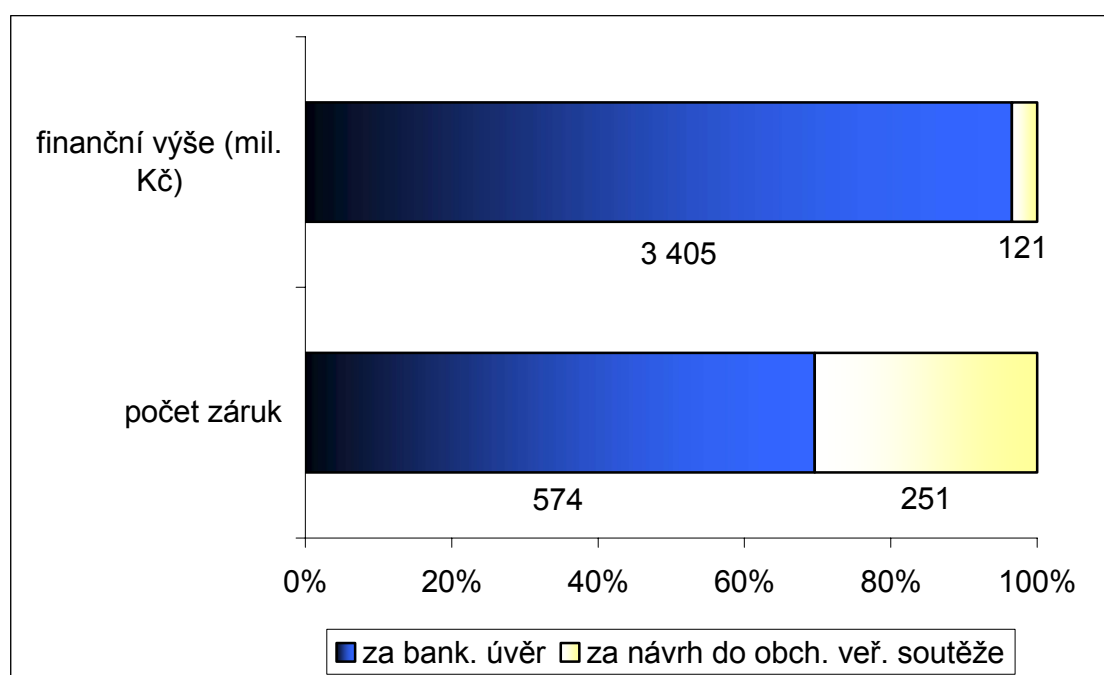
6. 4. Rozbor současných podpor

Můžeme se nyní podívat i na to, jaké objemy finančních prostředků připadaly minulý rok na jednotlivé programy realizované ČMZRB a kolika podnikatelským subjektům tak banka pomohla v činnosti.

6. 4. 1. Programy podpory MSP

V rámci programu ZÁRUKA banka poskytuje záruky za bankovní úvěr a za návrh do obchodní veřejné soutěže. Za rok 2005 realizovala celkem 825 záruk v celkové výši 3 526 mil. Kč. Strukturu poskytnutých záruk si ukážeme graficky.

Graf č. 14: Program ZÁRUKA za rok 2005

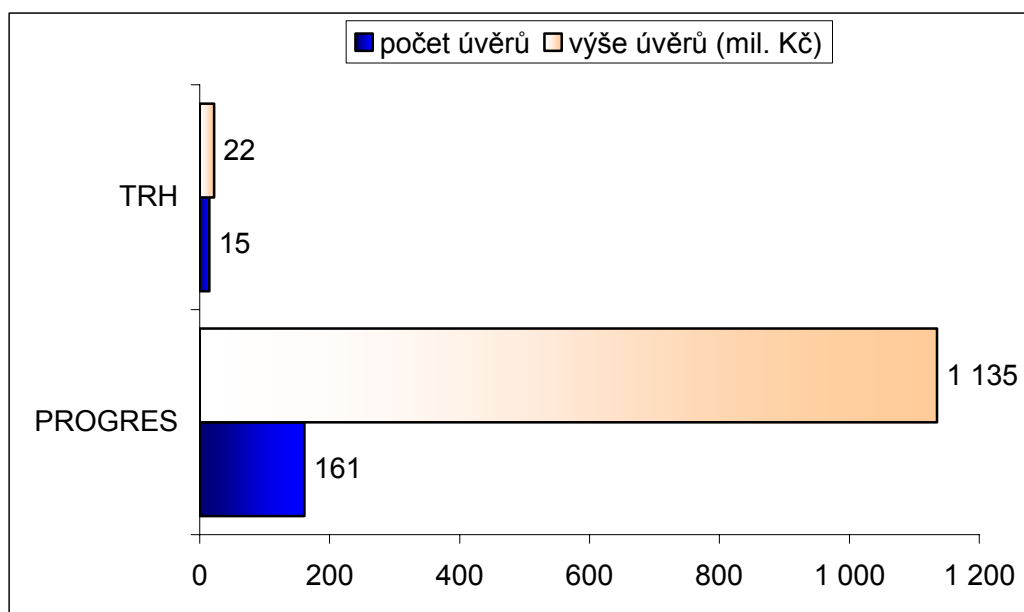


Zdroj: Výsledky obchodní činnosti ČMZRB v roce 2005

Programu nejvíce využívali klienti Komerční banky a České spořitelny, což je dáno už dlouhodobě.

Další dva programy financovanými ze státního rozpočtu jsou ryze úvěrové, PROGRES a TRH. V rámci těchto programů banka loni schválila celkem 176 úvěrů ve výši 1 157 mil. Kč.

Graf č. 15: Úvěrové programy podpory MSP v roce 2005



Zdroj: Výsledky obchodní činnosti ČMZRB v roce 2005

6. 4. 2. ČMZRB & OPMP

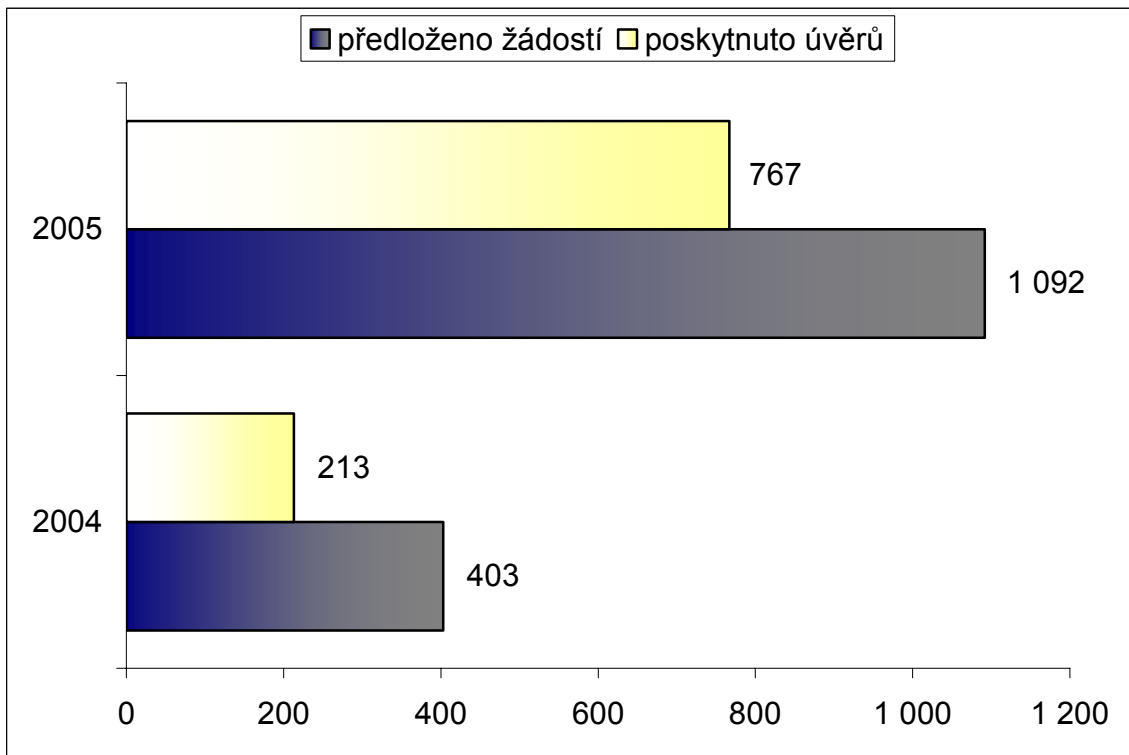
Již před naším vstupem do Evropské unie byla ČMZRB schopna plnit funkce, jako obdobné instituce v zemích západní Evropy či jiných mimoevropských státech.⁷⁵ Po vstupu země do EU se tak banka ihned začala podílet na čerpání finančních zdrojů ze strukturálních fondů, a to díky Operačnímu programu Průmysl a podnikání, v jehož rámci poskytuje od 1. 7. 2004 podporu malým a středním podnikům.

Právě s plným otevřením regionální politiky Unie naší zemi zcela jasně vidíme změnu trendu v jednotlivých podporách. Podpora v rámci OPMP se realizuje prostřednictvím dvou programů KREDIT a START, které se orientují na podporu malých podniků, tzn. těch s méně než 50 zaměstnanci. Od zahájení programu až do konce roku 2005 bylo z 1 495 žádostí o úvěr vyhodnoceno kladně více než 1 000, a to v celkové výši 1,2 mld.Kč.⁷⁶

⁷⁵ Její experti navíc například napomáhají pracovním skupinám při zdokonalování projektů realizovaných pod hlavičkou EU.

⁷⁶ Zkoumáme-li pozorně následující graf, vidíme, že poskytnutých úvěrů je celkem 980, tedy ne více než 1000. Nehledě na počet kladně vyřízených žádostí totiž bylo celkem v 89 případech později odstoupeno od smlouvy (v 74 ze strany banky).

Graf č. 16: Úvěry v rámci OPMP

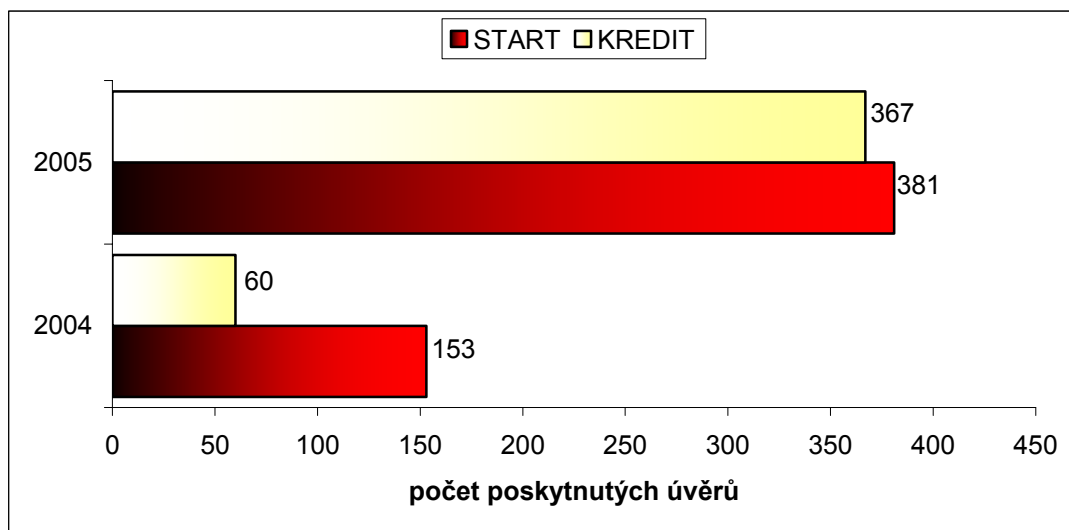


Zdroj: Výsledky obchodní činnosti ČMZRB v roce 2005

Při pohledu na graf jasně vidíme trend nárůstu žadatelů i poskytnutých podpor v rámci OPMP. Jasný rozdíl mezi oběma lety je dán jednak tím, že v roce 2004 byly programy realizovány až v jeho druhém pololetí, velmi významným důvodem je ale i rostoucí informovanost podnikatelů o těchto programech, s čímž roste také zájem o ně.

Tyto programy si dále rozepíšeme trochu jinak než u podpory MSP ze státního rozpočtu. Zaměřím se především právě na rozdíl dvou let jejich realizace. Celkem byly v jednotlivých programech poskytovány úvěry dle následujících grafů.

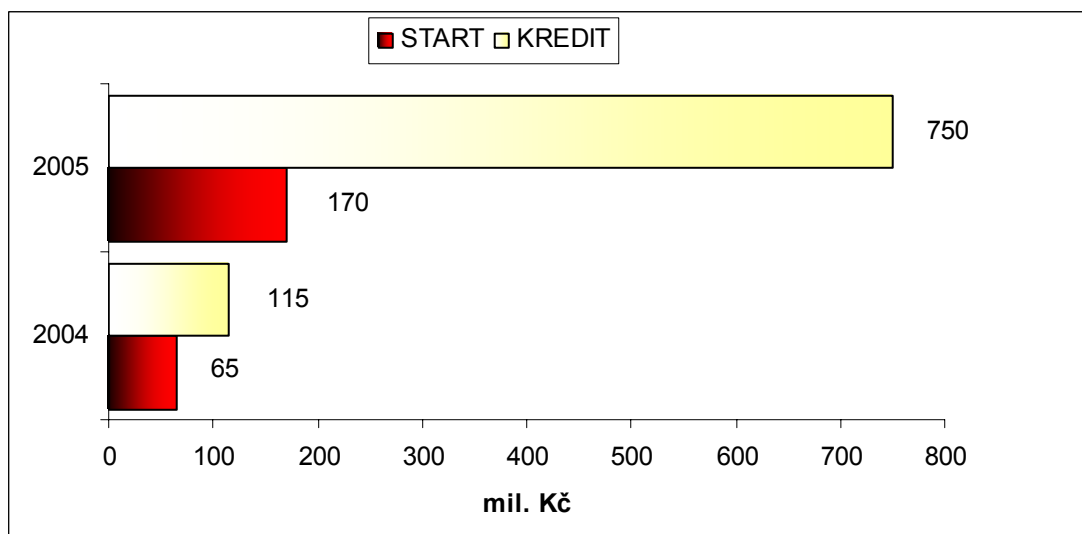
Graf č. 17: Počet poskytnutých úvěrů v rámci OPPP⁷⁷



Zdroj: Výsledky obchodní činnosti ČMZRБ v roce 2005

A co se financí týče, v rámci programů KREDIT a START byly poskytnuty úvěry v hodnotě 1 100 mil. Kč.

Graf č. 18: Objem finanční podpory v programech OPPP



Zdroj: Výsledky obchodní činnosti ČMZRБ v roce 2005

6. 5. Cesta ČMZRБ směrem k venture kapitálu

Nyní se opět vrátíme k takovým změnám ČMZRБ, aby tato banka mohla dostatečně efektivně plnit námi požadovanou roli v souvislosti s venture kapitálem. Jde o úpravy, které by měly ČMZRБ umožnit realizaci moderní podpory podnikatelských subjektů. Ta by se zaměřovala převážně na inovace. A to formou venture kapitálu, jenž by například mohl

⁷⁷ U programu KREDIT se data o počtu poskytnutých úvěrů za rok vztahují k 30. 11. 2005.

nahradiť některé z výše uváděných podpůrných programů a třeba i částečně převzít zdroje financování ze strukturálních fondů EU, které dnes spadají pod OPMP. Jak jsem už zmiňoval, myslím si, že ČMZRB by, po určitých personálních změnách a po zapojení do systému uváděných institucí, byla i dnes schopna plnit roli podobnou Sitře. Podívejme se proto nyní máma očima na budoucí možné fungování této banky.

Pokusím se tady zejména o užšího napojení ČMZRB na agenturu CzechInvest. Myslím si totiž, že ze začátku její činnosti v podpoře inovací by jistě nebylo na škodu spolupracovat se subjektem, který má s touto problematikou trochu větší zkušenosti. Navíc se ČMZRB vyznačuje velikými zkušenostmi na poli finančních podpor MSP. Takovéto napojení by proto mohlo případnou počáteční činnost ČMZRB v oblasti venture kapitálu ještě zefektivnit.

6. 5. 1. CzechInvest

Podívejme se nejprve blíže na CzechInvest, protože s vyslovením tohoto názvu si většina lidí, kteří o této agentuře alespoň něco slyšeli, okamžitě představí instituci zabývající se, už od svého založení roku 1992, především podporou přílivu přímých zahraničních investic do země. Její hlavní činností bylo až do roku 2003 propagovat Českou republiku jako ideální místo právě pro přímé zahraniční investice a napomáhat investorům s realizací projektů v oblasti výroby, výzkumu a sdílených služeb. Právě až od roku 2003 se CzechInvest začal připravovat na svou novou roli, která měla spočívat v podpoře podnikání ve zpracovatelském průmyslu. To nakonec vyvrcholilo právě spojením tří agentur⁷⁸ a vznikem nové Agentury pro podporu podnikání a investic CzechInvest a také implementací OPMP do její činnosti.

Při pohledu na dnešní situaci tak můžeme vidět, jak se CzechInvest realizuje i v investicích v rámci OPMP. Agentura, která není přímo zaměřena na podporování MSP, se totiž podílí na šesti z jeho jedenácti programů. A co bude pro nás důležité, krom programů REALITY, ŠKOLÍCÍ STŘEDISKA a KLASTRY, podporuje inovační chování podnikatelů i v rámci PROSPERIRA, ROZVOJ a také INOVACE.⁷⁹ Na základě toho bych řekl, že tato agentura má větší zkušenosti s inovacemi než právě ČMZRB, jejíž programy se inovacím tolik nevěnují.

6. 5. 2. Napojení ČMZRB na CzechInvest

Nyní ukážu, kde bychom případně mohli najít prostor pro napojení obou výše zmíněných institucí. Musím říci, že s nedávným rozšířením působnosti CzechInvestu bych jej

⁷⁸ Jak se píše již v kapitole 3. 2. 1.

⁷⁹ Popis jednotlivých programů nalezneme v kapitole 3. 2. 2.

dnes, pro lepší představu, rozdělil z funkcionálního hlediska na dva menší celky. A to proto, že se stále realizuje v poskytování investičních pobídek a lákání zahraničních investic, v rámci podpory inovací se ale nově podílí i na OPPI. Řekl bych, že se jedná o dvě hlavní oblasti jeho působnosti. V rámci vnitřního členění jsou pak k těmto činnostem vyčleněny jednotlivé divize CzechInvestu a pod ně spadající odbory. A já bych se ty podílející se na podpoře inovačních činností a MSP snažil těsněji navázat na ČMZR. Právě napojením banky na tyto divize CzechInvestu by pak mohlo případně vzniknout i nové oddělení spadající pod ČMZR, díky němuž by se realizovala podpora formou venture kapitálem.

Třeba by ale nebyla za potřebí až tak těsná spolupráce. Tady je široký prostor na nejrůznější rozbory toho, do jaké míry by měly ČMZR a CzechInvest spolupracovat. Vezměme navíc v úvahu také možnost volnějšího napojení těchto institucí, kdy by divize CzechInvestu mohly vyhodnocovat inovační projekty podnikatelů. Ty by poté směřovaly již s posudkem do banky, prošly případně jejími různými odděleními a ČMZR by pak, i díky svým velikým zkušenostem, realizovala finanční podporu.

Řekněme si tedy, že větší spolupráce ČMZR s CzechInvestem by jistě byla dobrým krokem. A to nejen kvůli z toho plynoucímu přístupu banky k novým informacím, ale hlavně ke zkušenostem jiné agentury s inovacemi. Jak vidíme, obě tyto instituce dohromady mají již dnes dostatek zkušeností s podnikatelským i inovačním prostředím. Nic by proto potom nemělo bránit tomu, aby mohla být činnost ČMZR vedena po finském vzoru. Z mého hlediska by pak záleželo především na finančních požadavcích možné zvolené cesty.

6. 5. 3. Změny vnitřní struktury

Samotná Sitra přeci jen není příliš rozsáhlou institucí, takže by vytváření její obdoby měla ČMZR zvládnout. Víme už, že v bance jsou i nyní zkušenosti zaměstnanci, co se vyhodnocování podnikatelských záměrů týče. V případě jejího případného napojení na CzechInvest by pak asi nebylo potřeba najímat přílišné množství nových lidí. Především z počátku její nové činnosti bych i proto variantu spolupráce s CzechInvestem podporoval. Se získáváním zkušeností ČMZR s inovacemi bych se pak nebránil případnému náběru dalších pracovníků z řad technicky vzdělaných do této. V důsledku restrukturalizace zaměstnaneckého stavu ČMZR by mohla být následně spolupráce obou institucí i zeslabena.

V tom případě by někteří zaměstnanci museli být nahrazeni právě technicky vzdělanými, jiní by se na spolupráci s těmito techniky zaměřili. Jednotlivé projekty při schvalování úvěrů procházejí více odděleními banky, kde jsou analyzovány z nejrůznějších stránek. Podobně by to vypadalo i u schvalovacího procesu podpory venture kapitálem.

Projekt by musel projít jednak oddělením, kde by byl vyhodnocen po technologické stránce, ale také oddělením, kde by se dále rozebíraly i jeho možné ekonomické efekty.

U orgánů podobných Sitře je pak důležitá i jejich vnitřní řídicí struktura. Já bych teď rád uvedl jeden bod, který bych možná dodal k dnes typické hierarchii v ČMZRB, tedy k představenstvu a dozorčí radě. Podíváme-li se na zmiňovaný CzechInvest, nalezneme v jeho struktuře tzv. řídicí výbor, poradní orgán, který projednává koncepci působnosti celého CzechInvestu, předkládá různá doporučení a také zabezpečuje spolupráci jednotlivých vládních orgánů, podnikatelských organizací nebo i subjektů v tomto výboru přímo zastoupených. Právě tento prvek může být vhodným pomocníkem napojení ČMZRB do celé sítě organizací.

Podíváme-li se v následující tabulce na seznam zástupců v řídicím výboru CzechInvestu, vidíme širokou škálu významných institucí, které mohou být nápomocny činnosti agentury a hlavně mohou přinášet řadu nových poznatků a informací, třeba o současných potřebách daného sektoru či nových trendech.

Tabulka č. 6: Počet zástupců jednotlivých institucí v řídicím výboru CzechInvestu

Instituce	zástupců
MPO ČR	2
CzechInvest	2
MMR ČR	1
MZV ČR	1
MF ČR	1
MPSV ČR	1
Hospodářská komora ČR	1
Svaz průmyslu a dopravy ČR	1
Sdružení českých a moravských výr. družstev	1
Asociace MSP a živnostníků ČR	1
ČMZRB	1
Sdružení podnikatelů ČR	1
ČNB	1
Sdružení pro zahraniční investice	1

Zdroj: Výroční zpráva CzechInvest 2004, str. 13

Řekl bych, že mají-li zástupci v poradním orgánu takovéto instituce vhodné informace a nápady k projednávání, napomohou určitě jejímu rozvoji správným směrem. Přestože jsou ve výboru CzechInvestu někteří členové především kvůli činnostem souvisejícím s investičními pobídkami, mohli bychom se i tak nechat inspirovat alespoň některými zde uvedenými názvy i u změn v souvislosti s ČMZRB, a to těmi týkajícími se podnikatelského prostředí.

Myslím si, že ve spojení s ČMZRB by bylo dobré podobný výbor také ustavit. Vidíme, že u nás není problém potřebně nastavit vnitřní strukturu inovačních organizací. Pokud bych chtěl začlenit do výboru banky subjekty ve spojitosti s venture kapitálem, určitě bych

nepohrdl vedle zástupců ze strany podnikatelských subjektů a státu ani těmi, kteří se v tomto kapitálu více vyznají. Do výboru bych se určitě, alespoň z počátku činnosti, snažil přizvat osobu nebo osoby z CVCA a případně i EVCA. Dále by se tam jistě hodili i lidé zastupující některou z technických vysokých škol, a to z důvodu jejich znalostí o inovačním prostředí. Byla by tady asi široká škála organizací, které by se na struktuře výboru mohly podílet. Záleželo by nakonec na reálných možnostech jejich zapojení se do spolupráce. To by ale bylo na hlubší rozvor a já se do něj dále pouštět nebudu.

6. 5. 4. Změny činnosti ČMZR

Víme už, že chceme-li reflektovat moderní trendy v podpoře podnikání, je potřeba se více zaměřit hlavně inovační činnost. Z toho důvodu by starší činnost banky mohla jít v budoucnu i trochu stranou. Mohlo by dojít například k určitému omezení v rámci financování MSP úvěry, zárukami či dotacemi. Na projekty venture kapitálu, které by byly vyhlášeny například formou nových programů, by pak přešla část finančních zdrojů jak ze státního rozpočtu i strukturálních fondů EU. Samozřejmě těžko by jen část prostředků, které se používají pro pokrytí současných potřeb banky, pokryla její budoucí činnosti. Je zřejmé, že by stát, především z počátku jejího nového směru činnosti, musel nějaké milióny a možná miliardy do agentury napumpovat. To by ale bylo jen malou daní za možnou budoucí prosperitu ekonomiky a zdravé podnikatelské prostředí. Dnes se zde ale rýsuje i možnost navýšení toku financí z EU, a to s příchodem nového programovacího období. Část očekávaných prostředků, které budeme mít oproti minulosti navíc, by pak mohla proudit právě tímto směrem.

Hlavně z počátku činnosti ČMZR ve venture kapitálu bych se nebránil přímým podporám podnikatelů z její strany. To by jistě napomáhalo i zlepšování inovačního prostředí v zemi a snižování možných obav soukromých investorů, kteří by se do procesu podpory venture kapitálem postupně také začleňovali. Jak vidíme právě na finském příkladu, ze začátku byl tento kapitál poskytován z 80 % z veřejných zdrojů, tedy Sitrou. Až později, se vstupem soukromých investorů na trh, se procentní vyjádření postupně začalo obracet ve prospěch soukromého sektoru. Proto by podpora inovačních projektů z veřejných zdrojů by byla jejím prvořadým cílem.

Krom ní by však měla ČMZR postupně napomáhat právě i činnosti přicházejících soukromých investorů. Tady by dle mě mohla ze začátku opět spolupracovat právě s CzechInvestem. Společně by se pak tyto instituce mohly podílet na takovém odbourávání bariér vstupu privátních investorů na trh, jak jsme si to uváděli již u Izraele a

Finska. ČMZR by se třeba podílela na organizování různých seminářů pro investory, na kterých by se pro ně prezentovaly jednotlivé výzkumné a podnikatelské záměry. Při tom by mohla využít i širší spolupráce s akademickou sférou, vysokými školami technického zaměření nebo dalšími subjekty. I ty by se pak podílely na posuzování atraktivity různých projektů. Ve spolupráci s těmito subjekty by se pak mohly sestavovat například určité žebříčky atraktivních výzkumných a inovačních projektů. A i to by mělo významně pomoci soukromým investorům v jejich počátcích činnosti ve venture kapitálu. Dále by se zaměřovala například také na už dříve zmiňovaný joint venture, jakožto jeden z hlavních prostředků podpory vstupu soukromých venture kapitálových investorů. Všechny hlavní prostředky jsme si popsali už dříve, více už je nyní rozebírat nebudeme.

Jak jsem již zmiňoval, prvořadým cílem po spuštění takového modelu by bylo přímé venture kapitálového financování podnikatelských záměrů bankou, čímž by také opadaly možné obavy případných dalších investorů. Pak teprve by se zaměřila na výše zmíněnou podporu investorů soukromých. Jak víme, mohla by přitom přecházet i do pozice spoluúčastníka na privátních investicích. Většinu tohoto sektoru by pak mohla přenechávat právě soukromým subjektům. Takový byl vývoj ve většině zemí, kde se podařilo trh venture kapitálu úspěšně zavést, a my bychom měli jít podobnou cestou. To už se ale dostáváme k spekulacím o ještě vzdálené budoucnosti, do kterých bych se již více nepouštěl. Hlavní je, že vše výše uvedené by mělo vést k rozšíření činnosti investorů do startovního kapitálu a také k dalšímu zakládání subjektů podporujících podnikatele venture kapitálem. Tím by měl být podpořen další rozkvět trhu venture kapitálu a také celkové zlepšení inovačního prostředí v zemi. A to vše pouze na základě dnešních institucí k podpoře MSP!

7. Závěr

Mým cílem v práci, kterou bych celkově rozdělil na dvě větší části, bylo ukázání souvislostí mezi přímými finančními podporami sektoru MSP u nás a takovými politikami zaměřenými na inovace, které by odpovídaly moderním světovým trendům. Soustředil jsem se především na podporu formou venture kapitálu a chtěl jsem zjistit, zda by mohla i některá z dnešních institucí k podpoře MSP zastávat roli venture kapitálového podpůrného subjektu. Dále jsem pak chtěl ukázat, za jakých podmínek by k tomu mohlo případně dojít a jak by systém podpory tímto kapitálem mohl vypadat.

V první půli práce jsem se zabýval malými a středními podnikateli a ukázal jsem, proč jsou tak důležité pro ekonomiku. V průběhu dvacátého století se v Evropě přecházelo od trendu "mamutích" podniků k státní podpoře rozvoje sektoru podniků mnohem menších. To se týkalo i naší země, ale později než v západní Evropě. V Československu byla totiž existence malých podnikatelských subjektů v minulosti, v důsledku komunistického režimu, mohutně potlačována. Po revoluci roku 1989 i u nás nastává rychlý rozvoj v tomto ekonomickém sektoru, k němuž je potřeba přímé i nepřímé podpory státem. Já jsem se v práci zaměřil na přímou formu realizovanou institucemi, které byly vytvořeny vládou k podpoře malého a středního podnikání. Udělal jsem průřez těmito státními organizacemi a také osmnácti jimi realizovanými podpůrnými programy, které jsem rozdělil do dvou skupin na:

- spadající pod Operační program průmysl a podnikání a
- programy financované zejména ze státního rozpočtu.

Programy zmíněného Operačního programu průmysl a podnikání, které jsou financovány zejména se strukturálních fondů EU, jsou poměrně novým podpůrným produktem a teprve završují druhý rok svého fungování. Protože se však postupně stávají stále více důležitými v našem systému, věnoval jsem část práce také charakterizování regionální politiky Evropské unie, pod kterou právě OPMP spadá.

Ve druhé části práce jsem pak přešel k inovační politice země a zaměřil se na vztah podnikatelů a inovací. Právě inovace jsou dnes, více než kdy jindy, uznávány jako tahoun světových ekonomik, což koneckonců jen potvrzují i snahy Lisabonské strategie EU. Jak ale víme, podnikatelé, především tedy ti malí a střední, často nejsou ochotni pustit se do realizace inovačních projektů. A to hlavně kvůli jejich vysokým nákladům a také nadměrným ekonomickým rizikům. Proto je celkem obvyklé, že jim v tom napomáhá různými prostředky i samotný stát.

Uvedl jsem, že podpora inovačních aktivit u nás v posledních letech, kvůli absenci vlastního propracovaného systému, spíše splývala s programy k podpoře MSP. A to přestože k tomuto účelu nebyly přímo určeny. Díky tomu pak nabraly i instituce realizující podporu MSP určité zkušenosti v oblasti inovací. Stále však jde o situaci nedostatečnou. Je totiž potřeba rozvíjet takový systém podpory inovací v zemi, který byl schopen významně přispívat k řešení problémů ekonomiky. K tomu je možno brát si za příklad i podobné systémy z vyspělých zemí světa a případně ten svůj obohacovat o v nich dobře fungující prvky. A právě takovým je i trh venture kapitálu, ve světě jeden ze základních prvků podpory inovací. Na ten jsem já dále upřel svou pozornost.

Prošel jsem základní modely poskytování venture kapitálu ve světě, a především se zaměřil na americký a finský. Kvůli větším sociálním podobnostem obou zemí a bližším podmínkám při jeho tamním rozvíjení se situací v ČR dnes, jsem pak pro mou potřebu více zpracoval především finský model a jeho hlavní prvky. Mezi ně bezesporu patří i Sitra, která se ve Finsku podílí hlavní měrou na rozvoji trhu venture kapitálu. Podíval jsem se na finskou strukturu státní podpory inovací venture kapitálem a také na základní vnitřní i vnější charakteristiky samotné Sitry. Právě tam jsem hledal inspiraci pro cestu naší země. Pokusil jsem se pak sestavit obdobný model pro Českou republiku, a to tím způsobem, že jsem vycházel v první řadě z dnes již zaběhlých institucí k podpoře MSP.

Jak jsem už říkal, subjekty realizující podporu programy MSP nabraly v posledních letech určité zkušenosti s inovacemi, a to kvůli svému propojení s podporou inovací v zemi. I díky tomu by se mohlo podařit prohloubit rozvoj inovací právě v rámci institucí podporujících MSP. Snažil jsem se proto zjistit, zda by některá z nich mohla fungovat také jako prvek, jenž by napomáhal rozvoji trhu venture kapitálu v zemi. Ten sice v naší zemi působí i dnes, jedná se ale především o podporu již úspěšných podnikatelských subjektů, což je situace značně nedostačující. Klíčem totiž je především rozvoj tzv. předstartovního a startovního kapitálu, které jsou pro rozvoj inovací a podnikání nejdůležitější.

Zaměřil jsem se pak na jednu ze zmíněných institucí podpory MSP, Českomoravskou záruční a rozvojovou banku, která má dle mě nejlepší předpoklady pro to, aby byla ústředním prvkem v možném budoucím systému podpor inovací venture kapitálem. Banka totiž má:

- ✓ dostatečnou zkušenost s realizováním finančních podpor podnikatelům (a především těm v ranném stádiu činnosti),
- ✓ zkušenost s čerpáním prostředků z fondů EU,
- ✓ zaměstnaneckou strukturu, která by případně nevyžadovala veliké změny,
- ✓ relativně vhodnou akcionářskou i řídicí strukturu,

- ✓ možnost zapojení se do lákavého systému institucí napomáhajících jí v budoucí činnosti a
- ✓ je už dnes uznávanou institucí na poli podpory malých a středních podnikatelů.

Navíc by jí z počátku nového rámce činnosti mohla v inovacích napomáhat i jiná agentura, třeba CzechInvest. Ve spolupráci s ní by pak mohla ČMZRБ fungovat tak, jak je to obvyklé u institucí na podporu trhu venture kapitálu v jiných světových zemích.

Ukázal jsem tedy systém takových institucí k podpoře MSP, které by dle mě mohly hrát roli při rozvoji venture kapitálu v zemi. Vybral jsem ty, které mají již dnes blízko k poslání agentur působících v oblasti tohoto kapitálu ve Finsku. Tím jsem prakticky vytvořil obdobu finského modelu, který jsem zasadil do našich podmínek a přizpůsobil již fungujícímu systému podpory MSP. Banku jsem pak postavil, obdobně jako Finsko Sitru, do centra modelu. Ukázal jsem její současnou činnost, a především možnou transformaci některých jejích aspektů tak, aby byla schopna plnit podobnou funkci jako právě ústřední bod finského systému.

Rozvíjel jsem především myšlenku budoucí spolupráce ČMZRБ s agenturou CzechInvest, za jejíž pomoci by pak formou venture kapitálu podporovala vybrané podnikatelské záměry a napomáhala také k rozvoji dalších soukromých subjektů, které by tento kapitál poskytovaly. Jedná se zde vlastně o analogii spolupráce dvou hlavních finských institucí k podpoře inovací, Sitry a Tekes. V našem prostředí by se obě instituce mohly zpočátku velmi vhodně doplňovat. Bance, vyznačující se zkušenostmi s podporou podnikatelského prostředí, by CzechInvest mohl napomoci většími znalostmi z oblasti inovací. Navíc jsem ukázal takové možnosti drobných úprav v zaměstnanecké a řídicí struktuře ČMZRБ, aby mohla být později podpora venture kapitálu tímto subjektem vykonávána co nejefektivněji i samostatně. Jak už jsem zmiňoval, kvůli dnešní vhodné situaci banky by změn nebylo potřeba moc, z těch hlavních bych jmenoval například vytvoření tzv. řídicího výboru pro její lepší napojení na potřebné instituce.

Za pomoci všech těchto úprav by se ČMZRБ měla zaměřit v počátcích stimulace venture kapitálu především na přímou podporu podnikatelů, obdobně postupovala také finská Sitra v devadesátých letech. A to by, krom významné částky realizované v inovacích, mělo napomoci především tomu, aby postupně opadaly obavy z venture kapitálu také u soukromých investorů. Těm by ČMZRБ mohla napomáhat třeba i formou spolupodílení se na investicích. Není důvod si myslet, že by u nás uvedený systém vedl ke značně odlišným výsledkům než v zahraničí, kde se obvykle velmi osvědčil. Naše oblíbené Finsko budiž důkazem. Podílením se na celkovém rozvoji venture kapitálu v zemi, a to především toho,

který podporuje malé začínající podnikatele, by tak ČMZRБ významně napomáhala zlepšování inovačního prostředí v naší zemi.

Dá se očekávat, že v rámci plnění Lisabonské strategie se bude naše vláda v následujících letech snažit prostředky ze strukturálních fondů EU i státního rozpočtu, které byly v minulosti využívány třeba k podpoře MSP, směřovat právě k přímému propojení osy výzkum – vývoj – inovace – podnikání. A z toho jasně plyne potřeba užší spolupráce vědecko-výzkumné základny s podnikateli, třeba i za pomoci námi zmíněných forem podpory venture kapitálu či seed kapitálu. Potvrzují to nakonec i budoucí projekty orientace OPРР. Jak totiž řekl ministr průmyslu obchodu Milan Urban: „Operační program průmysl a podnikání se zařadil k nejúspěšnějším operačním programům v České republice. Proto věřím, že nové programovací období, jehož hlavní pozornost bude zaměřena na přímé propojení osy výzkum-vývoj-inovace-podnikání, prospěje podnikatelům stejně jako v současném období.“⁸⁰ Se zlepšením inovačního prostředí v zemi by mělo být podnikatelské prostředí postaveno na moderních základech, vyznávajících novou ekonomiku založenou na informacích, výzkumu a vývoji.

⁸⁰ [online] <<http://www.businessinfo.cz/cz/clanky/zdroje-financovani-z-eu/z-oppi-2007-2013-az-100-miliard-korun/1000522/40350/>> [cit. 2006-05-10]

Použitá literatura

ACS, Z. J. and AUDRETSCH, D. B. (1993): *Small Firms and entrepreneurship: an East-West perspective*. Cambridge University Press, Melksham, Wilts.

DVOŘÁČEK, J. (2003): *Podpora podnikání (průmyslová politika)*. Vysoká škola ekonomická, Praha.

CASTELLS, M. (2004): *The Network Society: A Cross Cultural Perspective*. Edward Edgar, Cheltenham.

KOČENDA, E. a LÍZAL, L. (2003): *Český podnik v ekonomické transformaci 1990-2000*. Academia, Praha.

LIEDHOLM, C. a MEAD, D. C. (1999): *Small Enterprises and Economic Development*. Great Britain PLC, Chatham, Kent.

MAŤĚJKOVÁ, J. (1994): *Podpora podnikání s důrazem na malé a střední podniky*. Victoria, Praha.

PFIRMANN, O. a WALTER, G. H. (2002): *Small Firms and entrepreneurship in Central and Eastern Europe: a socio economic perspective*. Physica-Verlag, Heidelberg.

VEBER, J. a kol. (1999): *Podnikání v malé a střední firmě*. Kolektiv autorů, Praha: [b.j.].

VEBER, J. a SRPOVÁ, J. (2005): *Podnikání malé a střední firmy: pro všechny podnikatele a manažery, od podnikatelského záměru k zahájení podnikání, jak úspěšně řídit malou i větší firmu, programy podpory podnikání*. Grada, Praha.

Další dokumenty

Human Development Report Office (2000): *Venture capital. New ways of financing technology innovation*. Dostupné z: http://hdr.undp.org/docs/publications/background_papers/venturecapital.doc [2006-01-20].

Ministerstvo průmyslu a obchodu

Koncepce inovací pro oblast průmyslu a podnikání na období 2005 – 2008. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument11734.html> [2006-03-10].

Koncepce podpory malého a středního podnikání. 2004. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument6062.html> [2006-01-20].

Národní inovační politika České republiky na léta 2005 – 2010. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument4415.html> [2006-03-10].

Národní inovační strategie České republiky. Praha. 2004. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument11662.html> [2006-03-10].

Operační program průmysl a podnikání 2004 – 2006. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument6345.html> [2006-01-20].

Podpora podnikání v České republice 2005. Praha.

Programy podpory podnikání Ministerstva průmyslu a obchodu v roce 2005. Praha.

Průvodce podnikatele Operačním programem průmysl a podnikání. 2004. Praha.

Zpráva o vývoji a podpoře MSP v roce 2004. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument10286.html> [2006-01-20].

Českomoravská záruční a rozvojová banka, a. s.

Informace o bance a jejích službách pro klienty. ČMZRB, 2006. Dostupné z: <http://www.cmzrb.cz/NR/rdonlyres/3254EF7D-77D1-41C0-9A54-DC7848264E9F/0/Informaceobance.pdf> [2006-03-10].

Programy podpory malého a středního podnikání v České republice v roce 2003.

Výroční zpráva ČMRZB 2004.

Výroční zpráva ČMZRB 2005.

Výsledky obchodní činnosti ČMZRB v roce 2005. Dostupné z: http://www.cmzrb.cz/app/tiskove-centrum/tiskove-zpravy/tz_leden_2006.htm [2006-04-10].

Zvýhodněné úvěry v Operačním programu průmysl a podnikání v roce 2006.

CzechInvest

Výroční zpráva CzechInvest 2004. Dostupné z: [http://www.czechinvest.cz/web/pwci.nsf/dwnl/B215128C745A4B81C1256EEB002904C9/\\$file/annual%20report%202004.pdf](http://www.czechinvest.cz/web/pwci.nsf/dwnl/B215128C745A4B81C1256EEB002904C9/$file/annual%20report%202004.pdf) [2006-05-01].

Zákony

Zákon 47/2002 o podpoře MSP. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument6172.html> [2006-01-20]

Obchodní zákoník č. 420.

Internet

<http://www.arcacapital.cz/venture.html>

<http://www.businessinfo.cz/>

<http://www.cmzrb.cz/>

<http://www.czechinvest.cz/>

<http://www.czso.cz/csu/>

<http://www.dotaceu.cz/>

<http://www.evca.com/html/home.asp>

http://www.expat-finland.com/entrepreneurship/development_and_finance.html#entfin

<http://www.finance.cz/home/firmy/podpory/msp/>

<http://www.mpo.cz/>

<http://www.netvalley.com/svhistory.html>

<http://www.penize.cz/>

<http://www.sitra.fi/en/>

<http://www.strukturalnifondy.info/>

<http://www.tekes.fi/eng/innovation/>

<http://www.vokac.cz/fondy.html>

<http://www.vyzkum.cz/>

<http://www2.euroskop.cz/data/>

Přílohy

Seznam grafů

Graf č. 1: Počet podnikatelů v ČR 1992-1998 v tis. k 31. 12. daného roku.....	10
Graf č. 2: Vývoj počtu MSP v letech 1998-2004.....	13
Graf č. 3: Počet MSP v odvětvích (k 31. 12. 2004).....	13
Graf č. 4: Podíl MSP na základních ukazatelích k 31. 12. 2004.....	14
Graf č. 5: Podíl MSP na výkonech v jednotlivých odvětvích (k 31. 12. 2003).....	15
Graf č. 6: Přehled prostředků použitých na podporu MSP za rok 2004 (v mil. Kč).....	18
Graf č. 7: Vývoj objemu podpory MSP ze státního rozpočtu (v mil. Kč).....	18
Graf č. 8: Výše finančních prostředků na podporu MSP ze stát. rozpočtu v roce 2004.....	19
Graf č. 9: Alokace nákladů na inovační aktivity v roce 2001.....	32
Graf č. 10: Významnost bariér pro inovace z pohledu podniků v letech 1999 – 2001.....	32
Graf č. 11: Výdaje na VaV (GERD) v ČR podle zdrojů financování 2004 (% HDP).....	35
Graf č. 12: Celkové výdaje na VaV (GERD) ve vybraných zemích 2003 (% HDP).....	36
Graf č. 13: Akcionářská struktura ČMZRB (k 11. 1. 2006).....	58
Graf č. 14: Program ZÁRUKA za rok 2005.....	65
Graf č. 15: Úvěrové programy podpory MSP v roce 2005.....	66
Graf č. 16: Úvěry v rámci OPMP.....	67
Graf č. 17: Počet poskytnutých úvěrů v rámci OPMP.....	68
Graf č. 18: Objem finanční podpory v programech OPMP.....	68

Seznam tabulek

Tabulka č. 1: Plánované rozdělení prostředků z EU v ČR.....	25
Tabulka č. 2: Čerpání financí operačními programy z jednotlivých strukturálních fondů.....	27
Tabulka č. 3: Klasifikace NUTS pro ČR.....	28
Tabulka č. 4: Technologické venture kapitálové fondy v Izraeli 1991 až 1997 (mil. USD) ...	48
Tabulka č. 5: Vývoj činnosti ČMZRB.....	57
Tabulka č. 6: Počet zástupců jednotlivých institucí v řídicím výboru CzechInvestu.....	71

Seznam zkratk

ARPA	americká agentura na podporu výzkumu (= the Advanced Research Projects Agency)
CVCA	České asociace rizikového kapitálu
ČMZRB	Českomoravská záruční a rozvojová banka, a. s.
ČR	Česká republika
ČS	Česká spořitelna, a. s.
ČSOB	Československá obchodní banka, a. s.
ČSÚ	Český statistický úřad
EAGGF	Evropský záruční a orientační fond
EK	Evropská komise

ERDF	Evropský fond regionálního rozvoje
ES	Evropské společenství
ESF	Evropský sociální fond
EU	Evropská unie
EVCA	Evropská asociace rizikového kapitálu (= the European Private Equity and Venture Capital Association)
HDP	Hrubý domácí produkt
ISO	Zkratka Mezinárodní organizace pro standardizaci (International Organization for Standardization)
JPD	Jednotný programový dokument
KB	Komerční banka, a. s.
MFČR	Ministerstvo financí České republiky
MMR	Ministerstvo pro místní rozvoj
MPO	Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR
MSP	Malé a střední podnikání
NUTS	Územní statistické jednotky
FIFG	Finanční nástroj pro řízení rybolovu
OECD	Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (= Organization for Economic Cooperation Development)
OP	Operační program
OPI	Operační program infrastruktura
OPPP	Operační program průmysl a podnikání
OPRLZ	Operační program rozvoj lidských zdrojů
OPRMVZ	Operační program venkova a multifunkční zemědělství
SROP	Společný regionální operační program
VaV	Výzkum a vývoj (ang. R&D)

Projekt bakalářské práce

Autor: Tomáš Vyležík

Konzultant bakalářské práce : Doc. Ing. Tomáš Cahlík CSc.

Datum bakalářské zkoušky : Letní semestr 2005/2006

Teze: Podpora malého a středního podnikání v České republice

Charakteristika tématu:

Rozvoj podnikání, především pak malého a středního, má pro ekonomiku země mimořádný význam. Tento sektor ekonomiky hraje rozhodující úlohu při vytváření nových pracovních míst, je důležitý co se ovlivňování sociální stability a ekonomického rozvoje týče, navíc je také hybnou silou inovací. Díky tomu všemu je v současné době tento sektor označován Evropskou unií za páteř evropské ekonomiky.

Vzhledem k tomu, že se tyto podniky setkávají s potížemi při financování své činnosti daleko častěji než podniky velké, měl by se stát snažit o to, aby jejich rozvoj nebyl příliš limitován. Setkávají se totiž velmi často s obavami z většího rizika při investování do jejich projektů a také omezenými úvěrovými možnostmi. A právě tyto handicapy se stát prostřednictvím různých institucí snaží minimalizovat.

Ve své bakalářské práci bych se chtěl poukázat na vývoj MSP (Malého a středního podnikání) u nás a také na programy na podporu rozvoje těchto podniků a instituce je poskytující. Zaměřím se na Českomoravskou záruční a rozvojovou banku, a. s. , jakožto hlavní organizaci na podporu běžných podnikatelů. Dále se pak budu zabývat vlivem těchto institucí na MSP, a tím pádem i důsledkem jejich činnosti na ekonomiku naší země. Na závěr pak věnuji část této práce celkovému shrnutí významu malých a středních podniků pro ekonomiku České republiky.

Osnova:

1. Úvod
2. Vývoj MSP
3. Instituce a programy podpory
4. Současné trendy
5. ČMZRB
6. Vliv MSP na ekonomiku
7. Shrnutí

Literatura: www.mpo.cz

Programy podpory podnikání ministerstva průmyslu a obchodu v roce 2005, Praha 2005

Průvodce podnikatele Operačním programem Průmysl a podnikání, Praha 2004

Podpora podnikání v České republice 2005, MPO 2005

Českomoravská záruční a rozvojová banka 1992-2002

ABSTRAKT

Práce se zabývá podporou malého a středního podnikání (MSP) v České republice. V první části můžeme nalézt charakteristiku tohoto ekonomického sektoru a jeho podpůrného systému. Jsou v ní uváděny zejména různé podpůrné prostředky podnikání.

Druhá část je věnována národní inovační politice země. Zabývá se možností napojení této politiky na zmíněný podpůrný systém MSP. Zaměřuje se hlavně na rizikový kapitál jako na chybějící prvek v naší struktuře podpory inovací. Na základě zahraničních zkušeností se pokouší ukázat takový systém podpory inovací, který by odpovídal moderním světovým trendům a který by vycházel především z uvedených prvků podpory MSP. Do jeho centra pak staví Českomoravskou záruční a rozvojovou banku. Vytvoření tohoto modelu by nám pak mělo pomoci posunout ekonomiku mezi vyspělé znalostní ekonomiky světa.

ABSTRACT

The paper deals with the issue of support for small and medium-sized enterprises (SMEs) in the Czech Republic. In the first part the description of this economic sector and its support system can be found, especially various support instruments are mentioned there.

The second part of this thesis is devoted to the national innovative policy. There is discussed the link of this policy with the SMEs support system. Attention is paid mainly to venture capital as the missing support instrument in the Czech Republic. Based on the foreign models, it tries to introduce such innovative system which would satisfy modern international trends. The Czech-Moravian Guarantee and Development Bank is then placed in the centre of this model. Formation of such model should help to push Czech economy among the world leading knowledge economies.

