

Problémy a rizika malých a středních podniků při realizaci projektů financovaných z fondů Evropské unie

David Odler

Bakalářská práce
2015



Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta managementu a ekonomiky

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta managementu a ekonomiky
Ústav regionálního rozvoje, veřejné správy a práva
akademický rok: 2014/2015

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE (PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **David Odler**
Osobní číslo: **M120260**
Studijní program: **B6208 Ekonomika a management**
Studijní obor: **Management a ekonomika**
Forma studia: **kombinovaná**

Téma práce: **Problémy a rizika malých a středních podniků při realizaci projektů financovaných z fondů Evropské unie**

Zásady pro vypracování:

Úvod

Definujte cíle a metody práce, základní pojmy a dotčenou legislativu.

I. Teoretická část

- Proveďte rešerši odborné literatury na téma **MSP a projektový management**.
- **Aplikujte tyto teoretické poznatky na oblast podnikání MSP.**

II. Praktická část

- Analyzujte dotčené tituly orientované na podporu **MSP v ČR** spolufinancované ze strukturálních fondů EU.
- Proveďte dotazníkové šetření mezi příjemci podpory ze **SFR EU** zaměřené na pozitiva a negativa realizace těchto projektů.
- Na základě výše uvedené analýzy navrhnete informační nástroj v podobě **webového rozhraní**, zaměřený na zefektivnění čerpání finančních prostředků ze SF EU pro segment MSP.

Závěr

Rozsah bakalářské práce: cca 40
Rozsah příloh:
Forma zpracování bakalářské práce: tištěná/elektronická

Seznam odborné literatury:

DOLEŽAL, Jan, Pavel MÁCHAL a Branislav LACKO. Projektový management podle IPMA: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů. 2., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada, 2012, 526 s. ISBN 978-80-247-4275-5.

EU, European Commission. How to use structural funds for SME: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů. 1st ed. Luxembourg: Publications Office, 2013, 194 p. ISBN 978-927-9287-237.

SRPOVÁ, Jitka. Podnikatelský plán a strategie: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů. 1. vyd. Praha: Grada, 2011, 194 s. ISBN 978-80-247-4103-1.

SRPOVÁ, Jitka. Základy podnikání: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů. 1. vyd. Praha: Grada, 2010, 427 s. ISBN 978-80-247-3339-5.

Vedoucí bakalářské práce: doc. RNDr. Oldřich Hájek, Ph.D.
Ústav regionálního rozvoje, veřejné správy a práva
Datum zadání bakalářské práce: 16. února 2015
Termín odevzdání bakalářské práce: 15. května 2015

Ve Zlíně dne 16. února 2015



prof. Dr. Ing. Drahomíra Pavlová
děkarka



doc. RNDr. Oldřich Hájek, Ph.D.
ředitel ústavu

PROHLÁŠENÍ AUTORA BAKALÁŘSKÉ/DIPLOMOVÉ PRÁCE

Prohlašuji, že

- beru na vědomí, že odevzdáním diplomové/bakalářské práce souhlasím se zveřejněním své práce podle zákona č. 111/1998 Sb. o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších právních předpisů, bez ohledu na výsledek obhajoby;
- beru na vědomí, že diplomová/bakalářská práce bude uložena v elektronické podobě v univerzitním informačním systému dostupná k prezenčnímu nahlédnutí, že jeden výtisk diplomové/bakalářské práce bude uložen na elektronickém nosiči v příruční knihovně Fakulty managementu a ekonomiky Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně;
- byl/a jsem seznámen/a s tím, že na moji diplomovou/bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, zejm. § 35 odst. 3;
- beru na vědomí, že podle § 60 odst. 1 autorského zákona má UTB ve Zlíně právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- beru na vědomí, že podle § 60 odst. 2 a 3 autorského zákona mohu užit své dílo – diplomovou/bakalářskou práci nebo poskytnout licenci k jejímu využití jen přípauštl-li tak licenční smlouva uzavřená mezi mnou a Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně s tím, že vyrovnání případného přiměřeného příspěvku na úhradu nákladů, které byly Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše) bude rovněž předmětem této licenční smlouvy;
- beru na vědomí, že pokud bylo k vypracování diplomové/bakalářské práce využito softwaru poskytnutého Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně nebo jinými subjekty pouze ke studijním a výzkumným účelům (tedy pouze k nekomerčnímu využití), nelze výsledky diplomové/bakalářské práce využít ke komerčním účelům;
- beru na vědomí, že pokud je výstupem diplomové/bakalářské práce jakýkoliv softwarový produkt, považuji se za součást práce rovněž i zdrojové kódy, popř. soubory, ze kterých se projekt skládá. Neodevzdání této součásti může být důvodem k neobhajení práce.

Prohlašuji,

1. že jsem na diplomové/bakalářské práci pracoval samostatně a použitou literaturu jsem citoval. V případě publikace výsledků budu uveden jako spoluautor.
2. že odevzdaná verze diplomové/bakalářské práce a verze elektronická nahraná do IS/STAG jsou totožné.

Ve Zlíně


.....
podpis diplomanta

ABSTRAKT

Tato bakalářská práce se soustředí na analýzu chyb a problémů v dotačním procesu jak ze strany podnikatelů, tak prováděcích orgánů. Cílem práce je tyto chyby a problémy sumarizovat a určit doporučení k jejich omezení. Problematika je zkoumána dotazníkovým šetřením, ve kterém úspěšní příjemci dotace identifikovali největší omezení v dotačním procesu. Na bázi analýzy working planů k jednotlivým dotačním programům je v práci rozebrán i Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost, s cílem podat podnikatelům krátký přehled dostupných programů podpory. Produktem práce je webová stránka, ve které jsou obsažena doporučení pro správný postup při realizaci dotačního projektu.

Klíčová slova: MSP, dotace, malé a střední podniky, projektový management, OPPIK

ABSTRACT

This bachelor thesis is aimed to find out common mistakes and problems in grant process with those entrepreneurs had to get through and suggest a solution for either them and for performing part of the process (Ministry of trade and industry). This issue is was researched on a basis of a questionnaire, in which the successful beneficiaries identify the most uneasy parts of the grant process. Also entrepreneurs could find in this work a brief insight into an Operational program Entrepreneurship and innovations for competitiveness, which was built upon working programs of each programme. As a product of this thesis there is also a web page that contains relevant suggestions for the entrepreneurs, how to proceed within their grant process.

Keywords: SME, Grants, Small and Medium Entrepreneurship, project management, OPPIK

Poděkování

Chtěl bych tímto velmi poděkovat panu doc. RNDr. Oldřichu Hájkovi, Ph.D. za odborné vedení mé bakalářské práce a mé přítelkyni Kristýně Bílkové za cenné rady a doporučení, bez kterých bych se v mé práci neobešel.

OBSAH

ÚVOD	10
CÍLE A METODY PRÁCE	11
I TEORETICKÁ ČÁST	13
1 MALÉ A STŘEDNÍ PODNIKY	14
1.1 DEFINICE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ.....	14
1.1.1 Výhody malých a středních podniků.....	15
1.1.2 Omezení malých a středních podniků	19
1.2 VYMEZENÍ MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ.....	23
2 DRUHY POSKYTOVANÉ POMOCI SEGMENTU MSP	26
2.1 ZÁKON O PODPOŘE MSP	28
2.2 ZÁSADA PODPORY DE MINIMIS	29
3 PROJEKT A DOTACE	30
3.1 PROJEKTOVÝ ZÁMĚR / PODNIKATELSKÝ PLÁN	30
3.1.1 Řízení nákladů.....	34
3.1.2 Řízení lidských zdrojů.....	35
3.1.3 Harmonogram	36
II PRAKTICKÁ ČÁST	38
4 OPERAČNÍ PROGRAM PODNIKÁNÍ A INOVACE PRO KONKURENCESCHOPNOST (2014 – 2020)	39
4.1 PRIORITNÍ OSA 1 – ROZVOJ VÝZKUMU A VÝVOJE PRO INOVACE	42
4.1.1 Specifický cíl I. – Zvýšit inovační výkonnost podniků.....	42
4.1.1.1 Inovace.....	42
4.1.1.2 Potenciál.....	43
4.1.1.3 Aplikace	43
4.1.2 Specifický cíl II. – Zvýšit intenzitu a účinnost spolupráce ve výzkumu, vývoji a inovacích	44
4.1.2.1 Inovační vouchery.....	44
4.1.2.2 Partnerství znalostního transferu	45
4.1.2.3 Služby infrastruktury	46
4.1.2.4 Spolupráce	47
4.2 PRIORITNÍ OSA 2 – ROZVOJ PODNIKÁNÍ A KONKURENCESCHOPNOSTI MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ	48
4.2.1 Specifický cíl I – Zvýšit konkurenceschopnost začínajících a rozvojových MSP	48
4.2.1.1 Technologie	48
4.2.1.2 Poradenství.....	48
4.2.2 Specifický cíl II. – Zvýšit internacionalizaci malých a středních podniků.....	49
4.2.2.1 Marketing.....	49
4.2.3 Specifický cíl III. – Zvýšit využitelnost infrastruktury pro podnikání.....	50
4.2.3.1 Nemovitosti.....	50
4.2.4 Specifický cíl IV. – Zvýšit kapacitu pro odborné vzdělávání v MSP.....	51
4.2.4.1 Školící střediska.....	51

4.3	PRIORITNÍ OSA 3 – EFEKTIVNĚJŠÍ NAKLÁDÁNÍ S ENERGÍÍ	51
4.3.1	Specifický cíl I. – Zvýšit podíl výroby energie z obnovitelných zdrojů na hrubé konečné spotřebě ČR.....	51
4.3.1.1	Obnovitelné zdroje energie	51
4.3.2	Specifický cíl II. – Zvýšit energetickou účinnost podnikatelského sektoru	52
4.3.2.1	Úspory energie.....	52
4.3.3	Specifický cíl III. – Zvýšit aplikaci prvků inteligentních sítí v distribučních soustavách	53
4.3.3.1	Smart grids I – distribuční sítě.....	53
4.3.4	Specifický cíl IV. – Uplatnit inovativní nízkouhlíkové technologie v oblasti nakládání energií a při využívání druhotných surovin	54
4.3.4.1	Nízkouhlíkové technologie	54
4.3.5	Specifický cíl V – Zvýšit účinnost soustav zásobování teplem	54
4.3.5.1	Úspory energie v soustavách zásobování teplem	54
4.3.6	Specifický cíl VI – Posílit energetickou bezpečnost přenosové soustavy	55
4.3.6.1	Smart grids II (přenosová síť).....	55
4.4	PRIORITNÍ OSA 4 – ROZVOJ INFORMAČNÍCH A KOMUNIKAČNÍCH TECHNOLOGIÍ	55
4.4.1	Specifický cíl I – Zvětšit pokrytí vysokorychlostním přístupem k internetu.....	55
4.4.1.1	Vysokorychlostní internet.....	55
4.4.2	Specifický cíl II – Zvýšit využití potenciálu ICT sektoru pro konkurenceschopnost ekonomiky	56
4.4.2.1	ICT a sdílené služby	56
4.5	PŘÍJEMCI PODPORY	56
4.6	PODMÍNKY PRO REALIZACI PROJEKTU	57
5	IDENTIFIKACE RIZIK V DOTAČNÍM PROCESU.....	60
5.1	RIZIKO CHYBY V PODNIKATELSKÉM ZÁMĚRU:.....	60
5.2	RIZIKO ZMATEČNOSTI V MNOŽSTVÍ PROGRAMŮ PODPORY.....	62
5.3	RIZIKO CHYBY PŘI ZAKLÁDÁNÍ REGISTRAČNÍ A ÚPLNÉ ŽÁDOSTI	63
5.3.1	Chyby v registračních žádostech.....	63
5.3.2	Chyby v plných žádostech	64
5.4	CHYBY PŘI REALIZACI PROJEKTU	65
5.4.1	Chyby ve veřejných zakázkách.....	65
5.4.2	Hospodárnost.....	66
6	VLASTNÍ PŘÍNOS K PROBLEMATICE	67
6.1	DOTAZNÍKOVÉ ŠETŘENÍ MEZI PŘÍJEMCI DOTACE.....	67
6.2	TVORBA WEBOVÉ STRÁNKY	74
6.3	NÁVRHY A DOPORUČENÍ	75
	ZÁVĚR	78
	SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY.....	79
	SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK.....	83
	SEZNAM OBRÁZKŮ	84
	SEZNAM TABULEK.....	85

SEZNAM PŘÍLOH.....	87
---------------------------	-----------

ÚVOD

Nejen v české ekonomice jsou malé a střední podniky zastoupeny v drtivé většině oproti podnikům velkým. Z důvodů limitací jejich podnikání v několika ohledech, zejména pak slabou kapitálovou vybaveností, je pro ně Evropskou unií realizována dotační podpora, a to z toho důvodu, že právě v tomto segmentu je nejúrodnější půda pro inovace, jejich mezinárodní konkurenceschopnost a působení, jímž mohou přispět světu takovým objemem, jakým by to bez této pomoci nedokázaly.

Důvodem volby tématu zaměřeného na problémy a rizika malých a středních podniků při čerpání dotací z EU pro mě byla snaha zjistit, zda by se dalo podnikatelům v jejich působení v celém dotačním procesu nějak pomoci, sumarizovat poznatky a zkušenosti úspěšných žadatelů a upozornit na možná rizika a chyby, zjistit, zda existují nějaké, které se opakují a měli by se jich žadatelé vyvarovat, případně navrhnout řešení pro ty, kteří dotační infrastrukturu spravují.

Práce je rozdělena do několika logických celků. V prvním je rozebrána definice malých a středních podniků, přednosti a nevýhody jejich působení na trhu, včetně vysvětlení některých pojmů, se kterými je nutné posléze operovat v dotační problematice. Tato část je doplněna i o základy projektového managementu, které považuji v oblasti dotací za relevantní.

Další logický celek ve zkratce představuje programy podpory z Operačního programu Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost. Cílem zde není podat úplné zprávy o jednotlivých programech podpory, spíše je skutečně jen představit a podat o těchto základní informace.

Ve třetí části se věnuji krokům v žádosti o dotaci, které podnikatelé považují za problematické, v rámci tohoto byl realizován i průzkum mezi úspěšnými žadateli o dotaci prostřednictvím dotazníkového šetření, s cílem identifikovat případné problémy a formulovat doporučení pro další žadatele o dotaci. Na bázi tohoto šetření byly vytvořeny i webové stránky obsahující doporučení pro realizaci dotačního projektu a vytvořen a spravován účet na Twitteru, které jsou dále spravovány i aktualizovány.

CÍLE A METODY PRÁCE

U minulého sedmiletého programovacího období bylo 25 – 50 % neúspěšných žadatelů o dotaci, což považuji za opravdu vysoké číslo, a proto bych tímto chtěl podnikatelům, kteří zvažují podání žádosti o dotaci pomoci zorientovat se v dotační problematice, upozornit zejména na nejčastější chyby, které se v tomto procesu vyskytují a celkově jim podat pomocnou ruku a dodat kuráž, aby se využití těchto nástrojů nebáli.

V první části práce bude provedena rešerše literatury a volně dostupných zdrojů, zejména zpráv CzechInvestu, Ministerstva průmyslu a obchodu a publikací Evropské komise, abych přiblížil existenci malých a středních podniků širšímu spektru čtenářů této práce, případně obohatil profesionálnější publikum o informace, které možná ještě nevěděli. Cílem práce není podat komplexní obrázek jejich tržního postavení, dělat analýzy jejich ekonomického působení, ale pouze sjednotit relevantní poznatky, které se k předmětu práce vztahují, zejména zdůraznit klady a omezení jejich působení, což jsou v podstatě primární důvody, proč je jim věnováno tolik pozornosti ze strany státního a nadnárodního aparátu v oblasti podpory. Druhá část teoretické části bude zaměřena na základy projektového managementu pro malé a střední podniky, které považuji v souvislosti s jejich působením v dotačním procesu za zásadní.

V praktické části bude provedeno dotazníkové šetření, ve kterém úspěšní žadatelé identifikují procesy, se kterými měli nejzásadnější problémy. Na bázi těchto výsledků se budu snažit provést takové návrhy a doporučení, které podnikatelům pomůžou jimi popsané problémy a složitosti co nejjednodušeji zvládnout, případně poradím, jak se podobným nepříjemnostem vyhnout. Otázky budou cílené zejména na jejich negativní zkušenosti, které v tomto procesu identifikují, přičemž má snaha bude cílit i na zachycení problematických bodů také z druhé strany – ze strany hodnotitelů projektů a žadatelům se budu snažit poskytnout maximum informací, které jim pomohou se těmito problémům vyhnout.

V práci rozeberu detailněji Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost, při vycházení zejména z working planu ke každému jednotlivému dílčímu programu v něm obsažených, aby byla příštím žadatelům podána sumarizace těchto programů, aniž by museli číst obsáhlé projektové dokumentace k jednotlivým programům podpory.

A aby se v co možná největší míře dostaly tyto informace i k samotným potenciálním budoucím žadatelům, bude produktem této práce i webová stránka a účet na Twitteru, na kterém budu z většiny sdílet informace hlavních hráčů evropské dotační politiky, aktualizace

v oblasti vyhlašování dotačních výzev či relevantní informace týkající se podnikání MSP. Na stránkách samotných pak kromě celé bakalářské práce budu sdílet i její jednotlivé části, aby tvořily přehledný celek.

V souhrnu je tedy cílem práce shromáždění problematických bodů v žádosti o dotaci, případně v jejím průběhu, ze stran jejich poskytovatelů i žadatelů a formulovat pro žadatele doporučení, jak se těmto vyvarovat, poskytovatelům, jak by mohli dotační projekt zjednodušit, podat základní obraz o jednotlivých programech podpory v Operačním programu Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost a v teoretické části jim poskytnout základní framework dle zásad projektového managementu, kterého by se měli držet pro úspěch v dotačním procesu.

I. TEORETICKÁ ČÁST

1 MALÉ A STŘEDNÍ PODNIKY

„Mikropodniky, malé a střední podniky jsou motorem evropského hospodářství. Jsou základním zdrojem pracovních příležitostí, vytvářejí podnikatelského ducha a inovace v EU, a jsou tedy rozhodující pro posílení konkurenceschopnosti a zaměstnanosti.“

Günter Verheugen,
evropský Komisař
zodpovědný za podniky a průmysl

1.1 Definice malých a středních podniků

Proč je důležité mít v ekonomice jednotlivých států zastoupeny v hojné míře především malé a střední podniky?

Důvodů je několik, obecně jsou malé a střední podniky významným zaměstnavatelem, v privátním sektoru tento segment tvoří téměř 69 % všech pracovních míst, přičemž malé a střední podniky tvoří asi 99,9 % všech podniků v České republice (99,8 % v EU). (EU, ČESKÁ REPUBLIKA - Přehled údajů SBA 2014, 2014).

Pro celkový přehled o zastoupení segmentu malých a středních podniků jednak na celkovém počtu podniků, tak zároveň na celkovém počtu zaměstnanců, lze vycházet z tabulky níže. Údaje jsou dostupné pro Českou republiku a pro srovnání je uveden i průměr v EU.

	Počet podniků			Počet zaměstnanců		
	ČR		EU-28	ČR		EU-28
	Počet	Podíl	Podíl	Počet	Podíl	Podíl
Mikropodniky	968 998	96,1%	92,4%	1132769	32,1%	29,1%
Malé podniky	31 850	3,2%	6,4%	637865	18,1%	20,6%
Střední podniky	6 273	0,6%	1,0%	654056	18,6%	17,2%
MSP	1 007 121	99,9%	99,8%	2424690	68,8%	66,9%
Velké podniky	1 406	0,1%	0,2%	1100327	31,2%	33,1%
Celkem	10 008 527	100,0%	100,0%	3525017	100,0%	100,0%

Tabulka 1: Zastoupení MSP na celkovém trhu a trhu zaměstnanosti v ČR i v EU.

Dostupné z (EU, ČESKÁ REPUBLIKA - Přehled údajů SBA 2014), vlastní zpracování

Další důvody podpory existence malých a středních podniků vyplývají z jejich předností a nedokonalostí, které jsou rozebrány dále.

1.1.1 Výhody malých a středních podniků

Jedním z prvků, který hraje u MSP významnou roli, je hledisko diverzifikace, jíž můžeme vnímat jako rozdělení výrobních faktorů do více menších firem, namísto do jedné velké. Jedná se tedy zejména o **diverzifikaci rizika**; pokud je 1000 zaměstnanců zaměstnáno v 10 firmách a nikoliv v jedné velké, při krachu jedné z deseti se nebudeme potýkat s tak velkým společenským problémem, jako když zkrachuje jedna větší firma (pokud nepředpokládáme propojení těchto firem).

Jedna z nejdůležitějších vlastností menších podniků však je, že jsou předními nositeli **inovace**.

Inovace je proces vytváření nových nebo výrazně vylepšených položek v oblasti produktu jako takového, marketingu, procesů a organizace, které přidávají hodnotu trhům, vládám i společnosti. (EU, Unie inovací - kapesní průvodce iniciativou Evropa 2020, 2013, s. 6)

Srpová a Řehoř (Srpová s Řehoř, 2010, s. 39) tuto vlastnost definují jako flexibilitu – podle nich jsou malé a střední podniky nositeli následujících šesti hodnot:

Flexibilita – schopnost rychle se adaptovat na požadavky a výkyvy trhu – jistě je jednodušší provádět inovace a změny v menší společnosti o několika desítkách zaměstnanců, než v nadnárodním, celosvětově působícím konglomerátu, jehož pobočky jsou rozmístěny na třech kontinentech a jehož flotila sahá k několika tisícovkám zaměstnanců.

Veber a Srpová (2008) též zdůrazňují význam flexibility u malých a středních podniků v tom ohledu, že podnikatel působící na místním trhu je zákazníkovi mnohem blíže, a proto dokáže lépe pochopit požadavky jednotlivých zákazníků a produkt jim tak dokáže přizpůsobit. Tato vlastnost souvisí i s tím, že velké podniky čerpají zejména výhody z úspory, která znamená úsporu nákladů při velkém objemu produkce. Při malých, speciálních zakázkových produktech se velké firmě nevyplatí např. přenastavit výrobní linku a složitě tento produkt vyrobit, ale nechá tuto zakázku raději malému podnikateli, který z této své výhody profituje. (Veber a Srpová, 2008, s. 21)

V ohledu flexibility a zejména inovací bych rád vyzdvihl názory J. A. Schumpetera, který definoval podnikavost právě jako ochotu provádět změny – tzv. Kreativní destrukce, kdy existence podniku a jeho viabilita jsou podmíněny právě touto ochotou opustit všechny zažitá konvence, které jsou pro pokrok omezující a je nutné pustit se do neznámého a neprozkoumaného, které může přinést ovoce. Jeho názory se však nevztahují pouze na malé a

střední podniky, nýbrž na podnikání jako celek. I tak jej vnímán jako jedna ze zásadních osob moderního podnikání, nebo spíše ekonomiky jako celku, proto si dovoluji jeden z jeho citátů:

*„Times of innovation are times of effort and sacrifice, of work for the future, while the harvest comes after. The harvest is gathered under recessive symptoms and with more anxiety than rejoicing. During recession, new methods are being copied and improved. Some industries expand into new investment opportunities created by the achievements of entrepreneurs; others respond by rationalization of their technological and commercial processes under pressure; much dead wood disappears.“*¹ (Andersen, 2011, s. 166)

Se Schumpeterem se lze shodnout na tom, že inovace jsou nutné k udržení konkurenceschopnosti našeho podniku, ale nejen to – jeho myšlenky určují něco, co určuje i životaschopnost celé znalostní ekonomiky dneška, na kterou jsme si již uvykli a pokládáme ji za samozřejmou, něco, co stávající ekonomiku činí fungující. Dle mého názoru je „mrtvé dřevo“, jak uvádí Schumpeter, tedy pracovníci, kteří jsou inovacemi nahrazeni (využití technologií, či inovací obecně, ve firemních procesech na úkor pracovních míst), přirozený proces, a troufám si říci, že to vůbec není špatně. Tito lidé se totiž posouvají dále na přívětivější pracovní místa, kde se nemusí tolik nadřít, situace je nutí být vynalézavějšími – obecně jisté procento nezaměstnaných je ekonomice ku prospěchu, kdyby nebyla konkurence, jistě bychom rychle uvadli.

Podle Schumpetera inovace narušují existující rovnováhu a opět ji navozují, ovšem na kvalitativně vyšší úrovni. (Veber, 2009, s. 465)

Jak inovace posouvá dopředu podnik, sune dopředu i celou ekonomiku a lidstvo, lidé se snaží vymýšlet nové technologie, léky, nové materiály, nové systémy a další různé inovační procesy až do té doby, než se produkt stane skutečně dokonalým, a i pak probíhá jeho další vývoj, protože dokonalost je nekonečná, nelze ji definovat. A to je dle mého názoru přesně důvod, proč je kapitalistická ekonomika dneška důležitá, nakonec z ní prosperují

¹ Čas inovace je časem snahy a odřikání, prací pro budoucnost, na jejíž plody si musíme počkat. Sklizeň těchto plodů probíhá s ustupujícími symptomy minulosti a je spíše skličující, než radostná. V období poklesu jsou kopírovány a vylepšovány nové metody. Z některých odvětví průmyslu se stávají nové investiční příležitosti, jež jsou tvořeny úspěchy podnikatelů; jiné reagují racionalizací technologických a obchodních procesů, jež jsou formovány pod tlakem; spousta „mrtvého dřeva“ (nepotřebných pracovníků) zmizí.

všichni, mnohdy aniž by si to uvědomili, ostatně stejným stylem tuto problematiku pojal už Adam Smith.²

Pomineme-li předchozí, již zmíněné kvality, disponují malé a střední podniky, dle Srpové a Řehoře, těmito dalšími zásadními vlastnostmi (Srpová a Řehoř, 2010):

Jednoduchá organizační struktura a osobní vztah k zaměstnancům – pracuji ve firmě o více než tisíce zaměstnancích a samotnému se mi stalo, že se mí nadřízení hádali, kdo je mým přímým nadřízeným. Čím menší je podnik, tím jsou tyto vztahy a kompetence dány zřetelněji, což je výhoda zejména v tom ohledu, že podnikatel se může soustředit na maximální pracovní využití svých zaměstnanců a jejich kontrolu, přičemž můžou na pracovišti stále převládat přátelské vztahy, neboť zaměstnance ze svého okolí zaměstnavatel většinou dobře zná.

Zemánek pak dále dodává důležitost krátké informační cesty; tedy neexistuje šum, ve kterém by se tato mohla ztratit, jak tomu často bývá u velkých podniků. (Zemánek a Konečný, 2012, s. 24)

Schopnost generovat pracovní příležitosti při nízkých kapitálových nákladech – autoři zde mají na mysli, že každý zaměstnanec nese nižší kapitálové náklady z toho důvodu, že na ně nejsou rozpočítávány náklady na energie obrovského výrobního areálu, náklady na úroky z miliardových úvěrů, odpisů zařízení apod. Reálné kapitálové náklady se rovnají reálným mzdovým nákladům plus minimální částka navíc.

Souhlasím s autory knihy (Srpová a Řehoř, 2010) v tom ohledu, že kapitálové náklady u malých a středních podniků nemusí být zásadní položkou v korelaci s každým novým pracovním místem. Zároveň je ale potřeba jedním dechem dodat, že podnikatelé malých a středních podniků spíše pocítí každého nového zaměstnance v absolutním součtu nákladů; asi každý podnikatel, respektive majitel malé či střední firmy by potvrdil, že pokud je ve firmě zaměstnáno např. 5 lidí, každý další zaměstnaný musí firmě přinést opravdu maximální přidanou hodnotu, aby byla existence jeho pracovního místa skutečně opodstatněná.

Blízký vztah k zákazníkovi – toho totiž většinou lokální či regionální podnikatelé lépe znají, znají také lépe jeho potřeby a prostředí, ve kterém působí, ať už podnikatel či zákaz-

² Adam Smith – [1723-1790], skotský ekonom, který dal základy moderní kapitalistické ekonomice. Zdroj – přednášky z předmětu dějiny ekonomických teorií docenta Nováčka.

ník. Jak již bylo uvedeno v prvním odstavci, podnikatel potom může lépe adaptovat produkt na potřeby zákazníka.

Méně rozsáhlá administrativa – souvisí jednak s menším počtem zaměstnanců, ale například také s centralizací do jednoho, případně několika málo zázemí firmy. Některé firmy také využívají outsourcingu, nemusí například zaměstnávat vlastní účetní, pokud by se jim nevyplatila, můžou využít účetní kancelář, která potom zpracovává účetnictví pro více dalších firem. (Srpková a Řehoř, 2010, s. 39)

Menší náročnost provozních činností na energie a suroviny – taktéž lze připodobnit k předchozímu bodu, tedy centralizaci do menšího počtu zázemí a také většinou působnost firmy v blízkosti svého zázemí; pro příklad třeba umístění malé firmy v prostorech rodinných domů jejich zakladatelů apod.

Nespornou a dle mého názoru velmi důležitou, pro mnohé podnikatele zdaleka nejdůležitější vlastnost malých a středních firem uvádí i Veber a Srpková, jako **Garanci svobody a stabilizaci společnosti**. (Veber a Srpková, 2008)

Tohle je jeden z nejzásadnějších důvodů, proč se většina podnikatelů vrhne do rizika, a odcházejí z práce, která jim zajišťuje stabilní příjem, do nejistoty, kterou podnikání skýtá. Tedy, že se chtějí postavit na vlastní nohy, vzít na sebe zodpovědnost a vybudovat něco sami od základu. Tohle i já osobně vnímám jako nejsilnější kvalitu možnosti podnikání a je to z velké části důvod, proč se o něj zajímám.

Vlastnictví v MSP – Veber a Srpková uvádí jako důležitý aspekt i **hledisko vlastnictví** malých a středních podniků, kdy pro tento segment není typické, že by jej vlastnil nějaký zahraniční subjekt, ale většinou je to subjekt působící na tomtéž místním, případně regionálním trhu a z tohoto důvodu zůstávají efekty z podnikání na tomto předmětném trhu. Podnikatel je zde i často sponzorem různých sportovních či charitativních akcí. (Veber a Srpková, 2008, s. 20)

Tato vlastnost podporuje myšlenku EU, na jejíž bázi je malým a středním podnikům poskytována podpora – cílem je podpořit region, ve kterém podnik působí, nikoliv podpořit podnik, jehož majitel se posléze postará o odliv kapitálu do své země, či jiného města, které podporu v reálu tolik nepotřebuje.

S tím souvisí i názor Ministerstva průmyslu a obchodu, kdy zásadní jsou i podnikatelské a sociální vazby těchto podniků s jejich regionálním působením, respektive s rozvojem regionu, ve kterém působí. (CzechTrade, 2015)

Využití koncepce LEAN (zeštíhlení) – tato vlastnost sumarizuje výše zmíněné kvality v několika ohledech – jak uvádí Veber a Srpová, „...*provozní činnosti malých a středních firem by měly být méně náročné na energie a suroviny.*“ (Veber a Srpová, 2008).

Stejně tak této koncepci napomáhá výše zmíněná vlastnost – outsourcing práce lidí, které nepotřebujeme v naší firmě nutně zaměstnat. Dále je zde zásadní také již zmíněná vlastnost, a to možnost přizpůsobení produktu speciálnímu požadavku zákazníka, což si velká firma nemůže dovolit.

1.1.2 Omezení malých a středních podniků

EU a potažmo i státní instituce se soustředí na pomoc malým a středním podnikům zejména z toho důvodu, že právě tyto druhy firem mají často problémy s financováním – je u nich složitější přístup k cizímu kapitálu, neboť nemají moc možností ručení, úvěry jsou pro ně mnohem dražší, než pro větší podniky, což pro ně znamená omezení generování zisku po delší dobu, pro některé podniky to může být až likvidační, neboť nedokáží udržet krok s konkurencí, která, oproti nim, investuje do technologií a inovací a zaujímá tím lepší tržní postavení.

Veber a Srpová (2008) uvádějí, že ačkoliv malé a střední podniky jsou předními nositeli inovací, vzhledem k nedostatku kapitálu a nízké ekonomické síle tohoto segmentu se často jedná zejména o inovace nižších řádů, což lze interpretovat tak, že v segmentu MSP se často neseťkáváme s revolucionizujícími vynálezy, patenty, know-how apod.

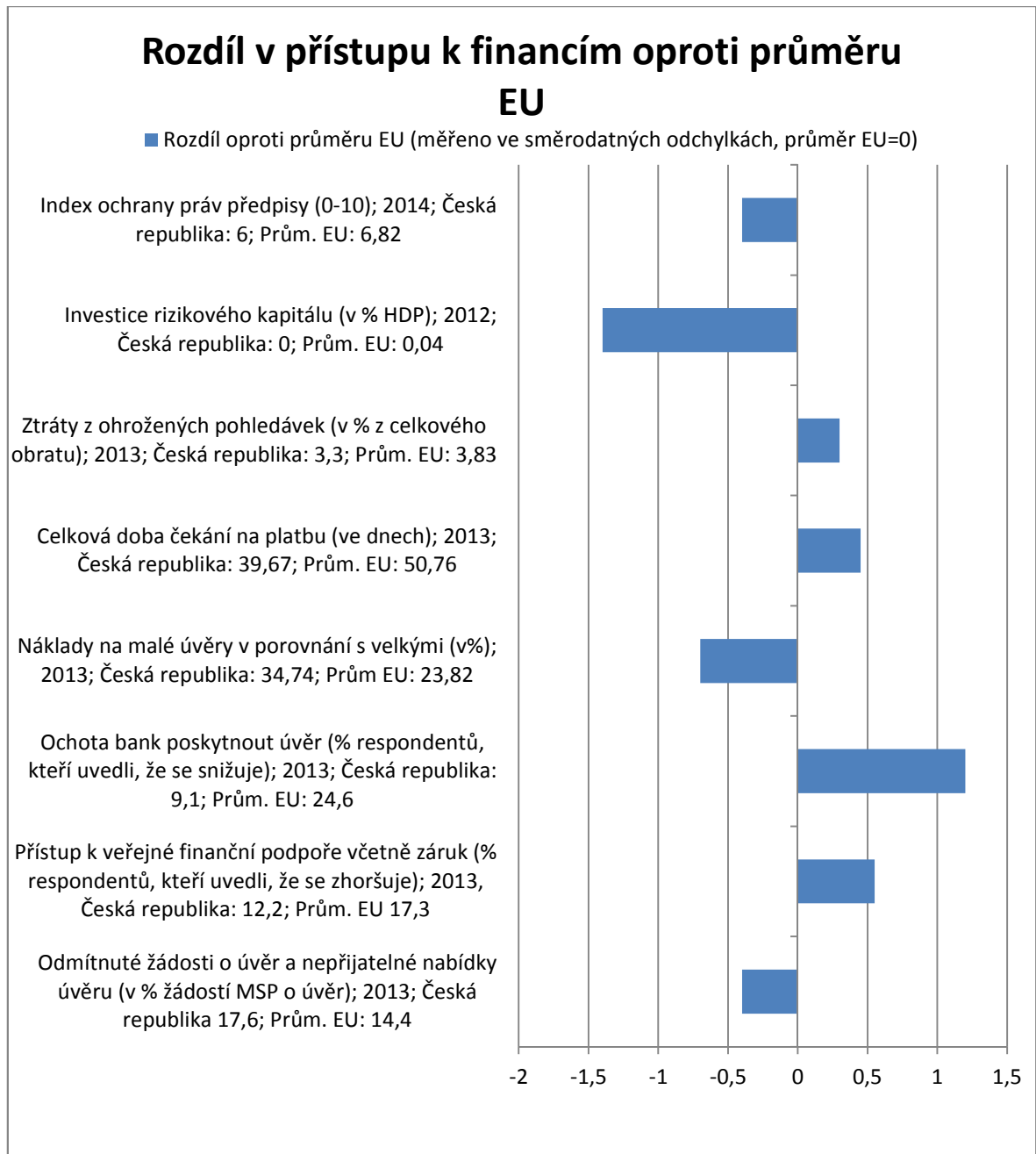
Některá další negativa vyjmenovávají Srpová a Řehoř (Srpová a Řehoř, 2010, s. 39):

Negativní společenské vnímání podnikatelů - dle Srpové a Řehoře zde velkou roli sehrála média, která podnikatele vyobrazují jako defraudanty a zloděje a málo lidem ukazují podnikatelské vzory, pozitivní případy podnikatelského působení.

Tohle je vcelku zajímavý poznatek, neboť dle vlastního pozorování mohu říci, že ve většině západního světa je tomu přesně naopak, trochu extrémněji pak tento trend dlouhodobě přetrvává zejména v USA.

Horší přístup ke kapitálu – Evropská komise se o tomto problému zmiňuje dokonce jako o nejpalčivější potřebě podniků. (EU, ČESKÁ REPUBLIKA - Přehled údajů SBA 2014, 2014).

Z grafu níže je patrné, jak si stojí české malé a střední podniky v porovnání s průměrem v EU. České MSP mohou být vděčné například za ochotu bank poskytnout jim úvěry, na druhou stranu je stále co zlepšovat, co se kapitálových investic v MSP týče.



Graf 1: Přístup k financování dle metodiky SBA, dostupný z (EU, ČESKÁ REPUBLIKA - Přehled údajů SBA 2014); vlastní zpracování

Vzdělávání v oblasti podnikání – v tomto ohledu musím dodat, že v posledních letech došlo vlivem internetu a činností Ministerstva průmyslu a obchodu k velké změně, možná až revoluci. MPO totiž pravidelně publikuje novinky z oblasti podnikání, ať už se týkají úpravy legislativy či posledních trendů, na svých, k tomu určených webových stránkách.

Mezi mnohými stojí za zmínku minimálně Business Info³, stránky CzechInvestu⁴, případně různé portály týkající se inovačního podnikání, jako například Česká inovace⁵, dále stránky asociace malých a středních podniků⁶, a další.

Co však stále vnímám jako problém, možná vcelku zásadní, je, že je málo pozornosti věnováno vštěpování podnikatelského myšlení dětem a studentům ve vzdělávacích institucích. Dle mého názoru je možné začít děti pozitivně ovlivňovat již v předškolním věku, určitě pak na základní škole a na středních školách už by se mělo jednat o samozřejmost.

Omezené inovační kapacity a nízké výdaje do vědy a výzkumu – Veber a Srpová k tomu navíc dodávají problematiku toho, že malé a střední firmy, jelikož jsou mnohdy kapitálově slabé, tak si nemůžou dovolit angažovat špičkové vědce či manažery. (Veber a Srpová, 2008).

Jak už bylo výše zmíněno, malé a střední podniky sice nositeli inovací jsou, nemůžou si však dovolit investovat do nich potřebný kapitál, proto zůstávají u inovací nižších řádů, které jim nemohou poskytnout požadovanou větší konkurenční výhodu.

Například Konečný rozděluje inovace do 11 stupňů, přičemž inovace nižšího řádu definuje jako inovace s minimálním stupněm obměny. Při inovaci sedmého řádu se již setkáváme s novým výrobkem, a u nejvyšších řádů inovací se jedná o takřka revoluční přístup, kdy se téměř mění přístup člověka k přírodě; na vysvětlenou autor uvádí např. nanotechnologie. (Zemánek a Konečný, 2012, s. 62)

Administrativní zátěž – Evropská komise tuto problematiku uvádí dokonce jako Achillovu patu České republiky. U nás je z tohoto hlediska nejhorší velmi pomalá veřejná správa, což segment MSP omezuje v několika oblastech jejího působení, důraz zde autor klade na nepříznivé dovozní a vývozní postupy České republiky, což přímo ohrožuje internacionali-

³ <http://www.businessinfo.cz>

⁴ <http://www.czechinvest.org>

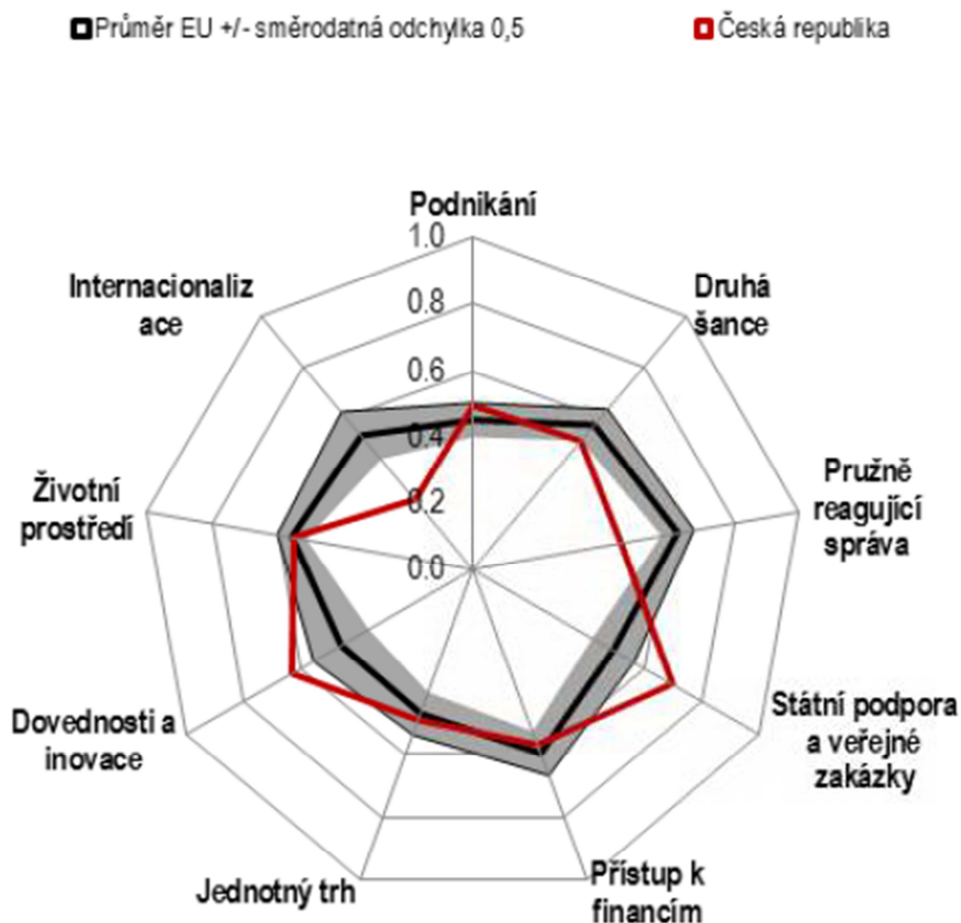
⁵ <http://www.ceskainovace.cz>

⁶ <http://www.amspace.cz/>

zaci domácích podniků. Dále naší správě, dle Evropské komise, stále příliš dlouho trvá založení podniku – u nás je to 15 dní, přičemž ve zbytku Evropy jsou to dny čtyři. (EU, ČESKÁ REPUBLIKA - Přehled údajů SBA 2014, s. 5,9).

Veber a Srpová (2008) přidávají dělení na interní a externí bariéry podnikání. V jejich pojetí vychází interní bariéry z podnikatele samotného, tedy často z jeho vůle, nemožnosti podnikat kvůli nedostatku kapitálu či know-how, případně mu chybí motivace. Externími jsou pak vnější podmínky, které podnikatel nemůže ovlivnit, což jsou například politická, sociální, ekonomická situace, legislativa či dostupné technologie. (Veber a Srpová, 2008, s. 17)

Pavučina níže ukazuje, jak si stojíme v porovnání s průměrem EU-28 v zásadních ukazatelích, které definují přístup k malým a středním podnikům. Černě je stanoven průměr EU-28, šedé pole stanovuje směrodatnou odchylku 0,5.



Obrázek 1: Profil SBA (Small Business Act) České republiky, dostupný z (EU, ČESKÁ REPUBLIKA - Přehled údajů SBA 2014, 2014, s. 5)

1.2 Vymezení malých a středních podniků

Evropská unie omezení malých a středních podniků vnímá jako velkou překážku, zejména z výše uvedených důvodů – zaměstnanost, inovace a inovační potenciál, rychlý rozvoj technologií; proto pro jejich podporu realizuje několik operačních programů a dalších podpůrných opatření, která by měla nedokonalosti, zejména v jejich přístupu ke kapitálu, eliminovat.

Pro malé a střední podniky je tedy v otázce čerpání podpory důležité vymezení, které je dle Evropské komise od 1. 1. 2005 v platnosti. (EU, 2006)

Kategorie podniku	Počet zaměstnanců	Roční obrat	Roční bilanční suma
STŘEDNÍ	< 250	≤ 50 milionů €	≤ 43milionů €
MALÝ	< 50	≤ 10 milionů €	≤ 10 milionů €
MIKROPODNIK	< 10	≤ 2 miliony €	≤ 2 miliony €

Tabulka 2: Nové prahy dle Nové definice malých a středních podniků (EU, 2006, s. 12)

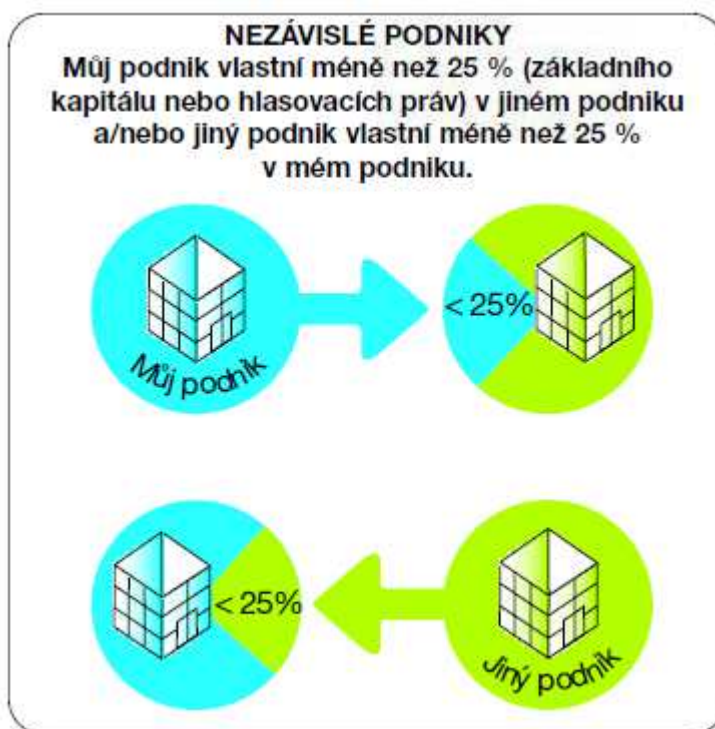
Toto vymezení, dle doporučení Evropské komise 2003/361/EC z 6. 5. 2003, říká, že podniky se mohou považovat za jeden z výše zmíněných, pokud dodrží kritérium počtu zaměstnanců (striktně) a jedno z dalších vymezujících kritérií, ať už je to roční obrat podniku či jeho roční bilanční suma – výběr z těchto dvou kritérií je fakultativní, jedno z nich však musí být dodrženo. Tato jemná benevolence je přípustná z toho důvodu, aby firmy nedoplácely na své zaměření (obchodní firma bude mít větší obrat, ale menší bilanční sumu rozvahy, u výrobního podniku zatíženého drahými aktivy tomu bude právě naopak). Hranice obratu a bilanční sumy jsou uvedeny bez DPH.

Dále musí být malé a střední podniky nezávislé; „obecně většina malých a středních podniků je nezávislá, jelikož jsou buď zcela nezávislé, nebo mají jedno či více menšinových partnerství (každé s méně než 25 %) s jinými podniky. Pokud tento podíl nepřekročí 50 %, považuje se tento vztah za vztah mezi partnerskými podniky. Nad tímto stropem jsou podniky propojené“. (EU, 2006, s. 11)

Pokud ve vlastnické struktuře bude figurovat cizí podnik, jehož podíl bude mezi 25-50 %, pak musíme připočítat dle jeho podílu v podniku i jeho počet zaměstnanců, či jeho obrat či bilanční sumu v relativním zastoupení. Pro příklad, pokud má cizí podnik v našem podniku

33 % podíl, pak se do našich čísel bude počítat právě 33 % jeho zaměstnanců, obratu i bilanční sumy. Hovoříme o **partnerských podnicích**. Jakmile cizí podnik překročí práh vlastnictví v našem podniku nad 50 %, pak zahrnujeme 100 % z výše zmíněných ukazatelů cizího podniku i do výpočtů ve vlastním podniku. Zde se jedná o **propojené podniky**. Pokud je však ve vlastnické struktuře zastoupena univerzita či nezisková výzkumná střediska, investiční společnosti typu business angels či institucionální investoři (venture kapitálové společnosti, podílové/investiční fondy), či samostatné místní orgány s ročním rozpočtem nižším než 10 milionů € a s měř než 5000 obyvatel, potom i pak podnik zůstává nezávislý; pokud však jejich podíl nepřekročí 50 %. (EU, 2006, s. 11)

Velmi dobře vyjadřuje pojem (ne)závislost podniku následující obrázek:



Obrázek 2: Grafika pro určení nezávislého podniku; dostupné z (EU, 2006 s. 17)

Za podnik je, dle definice Evropské komise považován každý subjekt vykonávající hospodářskou činnost, bez ohledu na jeho právní formu – rozhodujícím faktorem je hospodářská činnost, nikoliv právní forma. Tímto vymezením lze považovat za podnik jednak osoby samostatně výdělečně činné, rodinné firmy, různá sdružení vykonávající hospodářskou činnost a samozřejmě podniky samotné. (EU, 2006, s. 12)

Toto vymezení je závazné v celé EU a ostatní podřízené instituce jej přebírají, u nás jsou to jak CzechInvest, tak samo Ministerstvo průmyslu a obchodu, respektive všichni, kteří jakýmkoliv způsobem pracují s dotační politikou EU.

2 DRUHY POSKYTOVANÉ POMOCI SEGMENTU MSP

V této části bych se chtěl zaměřit na jednotlivé druhy pomoci orientované na segment malého a středního podnikání, proč by měla být podpora zaměřena právě na tento segment, jsme si ujasnili v předchozí kapitole.

V základu lze pomoc rozdělit dle několika kritérií:

Přímá – dotace, subvence, granty, investiční pobídky, soutěže; v souhrnu se jedná o poskytnutí finanční pomoci pro fungování podniku, případně se jedná o takovou pomoc, která podniku ušetří investici do hmotného statku či služby, která je využita v podnikání. Vyskytuje se i taková forma pomoci, kdy jsou podnikateli pokryty například mzdy pracovníků po určité časové období.

Konečný charakterizuje přímou pomoc jako nenávratně získané prostředky zvyšující příjmy podniku. (Zemánek a Konečný, 2012)

Nepřímá – zpravidla jakákoliv nefinanční pomoc, která však zjednoduší podnikání, či přístup k podnikání a ve výsledku zisk přinese, mnohdy i finanční. Může se jednat o prosté odstranění byrokratické zátěže, případně různá školení pro podnikatele, mentoring, pomoc při řešení určitých záležitostí, apod. Bude se jednat i o podporu legislativního charakteru, případně různé úlevy (daňové) pro mentory či business angels, kteří se rozhodnou malému podniku mentoring či financování zprostředkovat. Dále se zde setkáváme se zárukami, které poskytují jednak instituce EU, tak i organizace působící na státní úrovni.

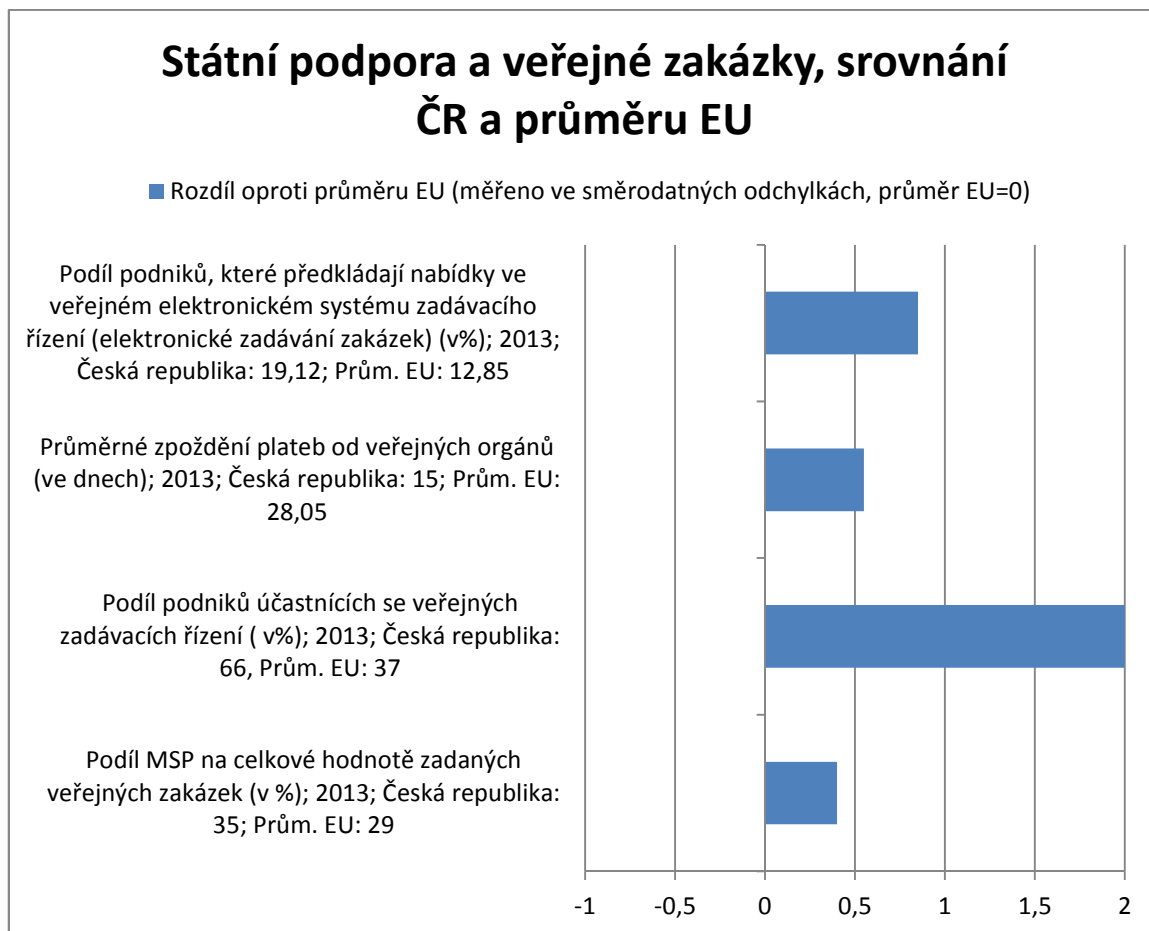
Tuto formu pomoci charakterizuje Konečný, jako pomoc, která nezvyšuje příjmy, ale snižuje výdaje. Dle jeho pojetí se může jednat o různé daňové úlevy, bezúročné půjčky, případně půjčky se sníženou úrokovou sazbou, státní záruky u úvěrů, poradenství apod. (Zemánek a Konečný, 2012)

Hůře zařaditelné jsou pak **veřejné zakázky**, jež jsou z pohledu EU definovány takto: „*Public contracts are awarded through calls for tender (a procedure known as public procurement). They cover a wide range of areas including studies, technical assistance and training, consultancy, conference organisation, IT equipment and many others. The contracts' purpose is to buy services, goods or works to ensure the smooth functioning of EU*

institutions or programmes“⁷ (EU, A beginners guide on EU funding - An overview of EU funding opportunities in 2014–20, 2014, s. 3)

Dle Evropské komise je na tom Česká republika s angažovaností malých a středních podniků ve veřejných zakázkách velmi dobře, dle studie SBA byla za rok 2013 účast segmentu malých a středních podniků na veřejných zakázkách oproti průměru Evropy téměř dvojnásobná. Úspěšných malých a středních podniků, tedy těch, které soutěž o veřejnou zakázku vyhrály, je v průměru EU 29 %. U nás se podařilo vysoutěžit veřejnou zakázku 35 % malých a středních podniků. Studie SBA uvádí, že se jedná o pozitivní efekt, který se podařilo implementovat díky přijetí novely zákona o veřejných zakázkách, který je v účinnosti od dubna 2012. Zároveň však uvádí velmi náročnou byrokratickou proceduru, kterou jsou kvůli tomuto zákonu nuceny státní správa a podniky podstupovat. (EU, ČESKÁ REPUBLIKA - Přehled údajů SBA 2014)

⁷ „Cílem veřejné zakázky je koupě služby, zboží či práce k zajištění hladce fungujících institucí EU či jejích programů. Pokrývají široké spektrum odvětví; od různých studií, technické asistence a výcviku či školení, uspořádání konferencí, vybavení IT a mnoho dalších.“



Graf 2: Státní podpora a veřejné zakázky dle studie SBA. Dostupné z (EU, ČESKÁ REPUBLIKA - Přehled údajů SBA 2014); vlastní zpracování

2.1 Zákon o podpoře MSP

Všechny žádosti o granty, dotace a jakoukoliv další podporu musí být realizovány v souladu se zákonem o podpoře malého a středního podnikání, č. 47/2002 Sb., který je v zásadě v konsenzu s platnými zákony EU na všech úrovních, zejména potom se zákony, jež se dotýkají financování, např. kdy EU pevně stanoví pravidla, co a do jaké míry může být podporováno dle nařízení Komise č. 800/2008, jež určí, které kategorie podpory jsou slučitelné se společným trhem.

Pro náš účel je na místě věnovat pozornost zákonu 47/2002 sb. o podpoře malého a středního podnikání. Veškerá podpora soustředěná malým a středním podnikům na území ČR musí být realizovaná v souladu s tímto zákonem.

V tomto zákoně můžeme najít vymezení oblastí podpory segmentu MSP, výčet uvádí možné formy podpory těmto podnikům, je zde definován příjemce podpory⁸ a mimo jiné je tímto zákonem i založena agentura CzechInvest.⁹

2.2 Zásada podpory de minimis

„Podpora de minimis (nebo také podpora malého rozsahu) není považována za „veřejnou podporu,“ protože vzhledem k její nízké částce má Evropská komise za to, že nenaplňuje poslední dva znaky definice veřejné podpory – neměla by ovlivnit obchod a narušit hospodářskou soutěž mezi členskými státy.“ (Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, 2012)

V zásadě jsou v souladu s tímto principem poskytovány všechny druhy podpory, i segmentu MSP. Tento princip říká, jak plyne z předchozího odstavce, že příjemce této podpory jejím čerpáním nezíská žádnou konkurenční výhodu na trhu, na němž působí. Výše podpory činí maximálně 200.000 EUR pro jeden podnik pro 3 po sobě jdoucí roky. Dle nařízení Evropské komise č 1998/2006 je poskytovatel podpory de minimis povinen tuto podporu zaregistrovat do registru de minimis. (Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, 2012)

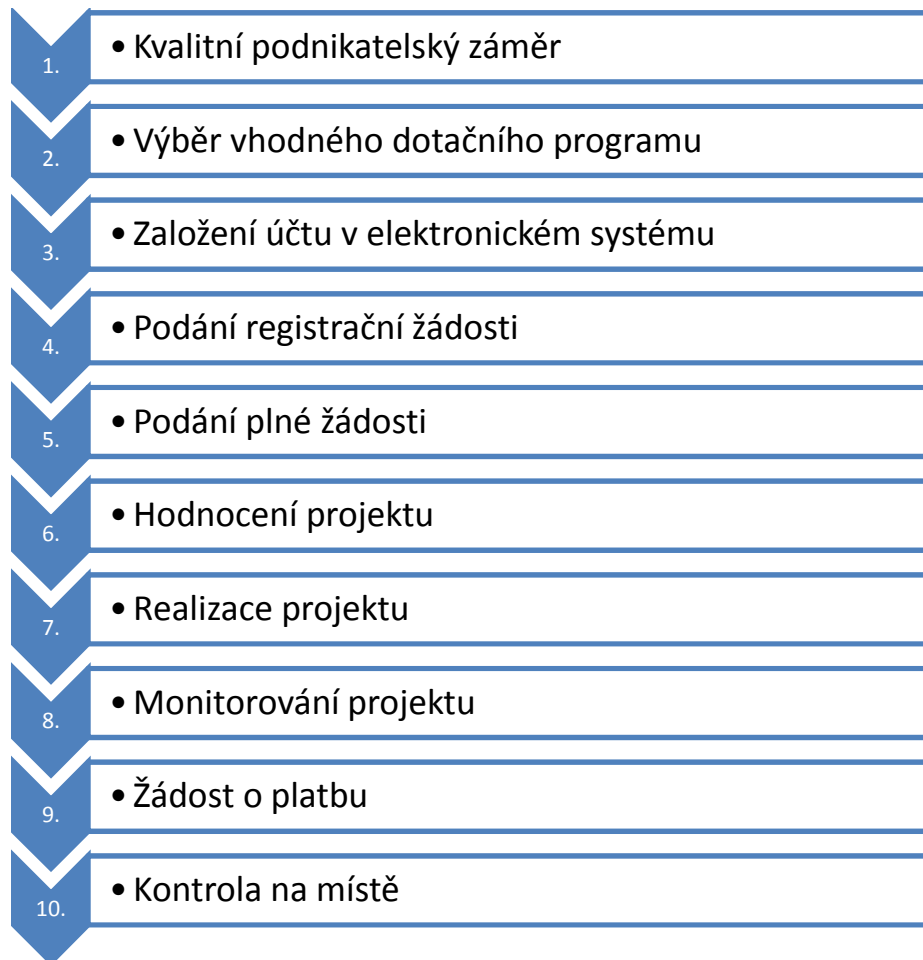
⁸ MSP dle vymezení viz kapitola 2, použije se tedy vymezení dle doporučení Evropské komise

⁹ §4a zákona 47/2002 Sb.

3 PROJEKT A DOTACE

V této části se pokusím jednotlivé kroky podniku k získání dotace dávat do souvislosti s realizací projektů dle doporučení pro tvorbu podnikatelského záměru a dle několika zásad projektového managementu.

Cesta k dotaci sleduje zejména následující kroky:



Graf 3: Postup procesu k získání dotace, dostupné z < <http://www.oppik.cz/cesta-k-dotaci>>, vlastní zpracování

3.1 Projektový záměr / podnikatelský plán

„Podnikatelský plán je písemný dokument, který popisuje všechny podstatné vnější i vnitřní okolnosti související s podnikatelským záměrem. Je to formální shrnutí podnikatelských cílů, důvodů jejich reálnosti a dosažitelnosti a shrnutí jednotlivých kroků vedoucích k dosažení těchto cílů.“ (Srpková a kol., 2011, s. 14)

Sestavení podnikatelského plánu by mělo být dle Srpové, Svobodové, Skopala a Orlíka (Srpová, a kol., 2011) zhruba následující:

Kromě titulní strany a obsahu, je nutné myslet na účel dokumentu, i z tohoto důvodu v úvodu definujeme, pro koho je dokument určen – v našem případě to budou hodnotitelé projektu, členové komisních výborů EU, resp. EK.

Další stránky dokumentu už by měly být věnovány podnikatelské příležitosti samotné, respektive klademe si zde otázku, co můžeme nabídnout – bude to nový produkt či již známý, ale námi revolučně inovovaný produkt? Nebo budeme nabízet službu, případně jakou? Ať tak či onak, čtenáře dokumentu musíme přesvědčit o tom, jakou přidanou hodnotu náš produkt přinese, že zákazník náš produkt skutečně potřebuje a že jej dokážeme kapitalizovat. Informujeme také o cílové skupině, které produkt bude určen.

„Náš výrobek nebo služba musí mít konkurenční výhodu, musí být lepší než konkurenční nabídky. Zejména dnes, kdy vládne tvrdá konkurence, nováčkovi na trhu nestačí být stejně dobrý jako ostatní firmy. Je nutné být lepší než konkurenti. Musíme tedy prokázat, že přicházíme s lepší nabídkou pro zákazníka, zajímavější koncepcí, ... lépe řešíme problémy zákazníka.“ (Srpová a kol., 2011, s. 17)

Je na místě se v dokumentu také zmínit o tom, že naši společnost vedou podnikatelé či manažeři, případně zaměstnanci, kteří svými schopnostmi dokáží podnikatelskou vizi naší společnosti naplnit. Pro mnoho investorů může být právě tento soubor informací zásadní.

Jednotlivé cíle podnikatelského záměru, které povedou k jeho úspěchu, bychom si měli vymezit dle matice SMART. (Srpová a kol., 2011, s. 18)

Specific – přesně definované cíle,

Measurable – měřitelné,

Achievable – atraktivní,

Realistic – reálné,

Timed – termínované.

Pokud má náš produkt konkurenční výhodu, sdělíme jaká je, jak nám nově použitá technologie dokáže ušetřit náklady, o kolik si můžeme dovolit snížit cenu produktu, jaká bude marže, jak budeme investovat zisk, kdo budou naši zákazníci, jak je velký trh a co musíme udělat pro to, abychom na něm dosáhli námi požadovaného podílu, respektive zda lze na

předmětném trhu působit s potenciálem růstu – to od nás chtějí investoři či hodnotitelé projektu vidět nejčastěji.

Směrodatné je také vymezení, kdo bude na cílovém trhu naším konkurentem, ti nakonec ve většině případů existují, i když jsme přesvědčeni o nekonečné revoluci v našem produktu. Investora / hodnotitele projektu bude také zajímat, jaká je naše marketingová či obchodní strategie – jednoduše lze vymežit produkt například dle marketingového mixu 4P - produkt, cena, distribuce, propagace. (Srpková a kol., 2011, s. 23)

Neméně důležitý pak bude v podnikatelském záměru i finanční plán, ve kterém bychom měli prokázat, že náš podnik bude v horizontu 5-7 let růst, případně jak moc. Doporučené je v záměru uvést ukazatele likvidity, zadluženosti, aktivity, výpočet bodu zvratu, plánované rozvahy a výkazy zisku a ztrát. (Srpková a kol., 2011, s. 30)

Každý projekt charakterizuje jeho trojimperativ, což jsou jeho cíl, čas a zdroje. Jejich splněním lze projekt považovat za úspěšný. (Doležal, Máchal a Lacko, 2009)

- **Cíl** – cílem projektu bude vybudování či implementace takového zařízení, které bude v souladu s výše zmíněnou definicí; tedy takové zařízení, které bude mít jistou přidanou hodnotu pro společnost. Pro nás je to i předmět dotace, důvod, proč o ni vůbec žádáme.
- **Zdroje** – ve vztahu k našemu tématu se bude jednat o zdroje lidské i finanční – personální struktura v projektu zainteresovaných stran (stakeholders) musí být plně uspokojena. Naše potřeba finanční pak bude uspokojena z čerpání kýžené dotace, ale jelikož je její čerpání realizováno téměř vždy až ex post, musíme zabezpečit financování projektu z jiných zdrojů již před realizací žádosti.
- **Čas** – lze chápat jako dodržování termínů – výzvy k různým tématům jsou avizovány s předstihem, do určitého data pak žadatel musí podat žádost k dané výzvě a odevzdat projekt, do určitého data se pak projekt posuzuje a pokud je čerpání finální dotace realizováno v několika termínech, pak i ty jsou vymezeny svými daty. Své časové vymezení má i monitorovací období projektu, po jehož trvání musíme dostávat cílům projektu.

Pokud již máme projekt hotový, měli bychom před jeho odevzdáním zhodnotit, zda jsme udělali dostatek pro to, abychom byli úspěšnými žadateli o dotaci, měli bychom posoudit, zda splňuje všechny požadavky projektu – zejména kritéria úspěšně zhotoveného projektu, která jsou určena všemi zainteresovanými stranami.

Projekt můžeme považovat za úspěšný, pokud:

- je funkční,
- jsou uspokojena očekávání všech dotčených skupin (stakeholders),
- projekt sám je včas realizován – u čerpání dotací je tohle velmi důležitá podmínka, všichni známe ze svého okolí nebo minimálně z médií případy, kdy projekt nebyl realizován včas, a dotace musely být vráceny,
- produkt projektu je zhotoven včas v plánované kvalitě a ceně,
- z projektu plyne návratnost vložených prostředků,
- vliv produktu projektu na životní prostředí není v rozporu s environmentálními cíli EU – bylo-li by tomu jinak, rozhodně podpora prostřednictvím EU nebude realizována, EU ve svých strategiích velmi dbá na ochranu životního prostředí a obecně jsou přijímána taková opatření, která dopad na něj nebudou ohrožovat. (Doležal, Máchal a Lacko, 2009, s. 36)

Pokud se budeme bavit o attributech v ohledu projektového managementu pro projekty EU, je třeba zmínit, že všechny body, které zmiňuje výzva k danému programu, musí být při podávání projektu striktně dodrženy – nelze žádný z nich splnit pouze napůl, jelikož i takové zaváhání nám zajistí, že budeme neúspěšnými žadateli.

Dle Kopečkové by měl být, na základě metodiky PMI, proces projektového řízení rozdělen do pěti hlavních skupin. (Máchal, Kopečková a Presová, 2015)

1. **Iniciace** – v procesu iniciace je buďto definován projekt nový, případně další projektová fáze v projektu již fungujícím.
2. **Plánování** – plánováním je definován rozsah projektu, měly by zde být definovány aktivity a cíle; aktivity by k cíli projektu měly vést.
3. **Realizace** – zde by mělo docházet k realizaci aktivit, které jsme si stanovili v předchozí fázi projektu s dosažením cíle.
4. **Monitoring a kontrola** – s jistým odstupem je v projektu prováděno sledování projektu, zda se nám podařilo dosáhnout požadovaného pokroku a výkonu. Pokud tomu tak není, jsou definovány změny a jejich implementace v projektu.
5. **Ukončení** – v této fázi jsou dokončeny aktivity na daném projektu a dochází k jeho formálnímu uzavření.

Těchto pět zásadních skupin je uplatňováno pro každou činnost projektu zvlášť, ať už se jedná o řízení nákladů, lidských zdrojů, či tvorbu harmonogramu.

3.1.1 Řízení nákladů

Kopečková uvádí, že dle PMI probíhá řízení nákladů čtyřmi procesy, přičemž první tři spadají do procesní skupiny plánování a poslední zmíněná, kontrola nákladů, patří do procesní skupiny monitoring a kontrola projektu. (Máchal, Kopečková a Presová, 2015, s. 49)

Plánování nákladů

„Plán nákladů je součástí celkového plánu řízení projektu.“ (Máchal, Kopečková a Presová, 2015, s. 50)

V podstatě v této části určujeme, jak budou náklady čerpány, strukturovány a kontrolovány. (Máchal, Kopečková a Presová, 2015, s. 50)

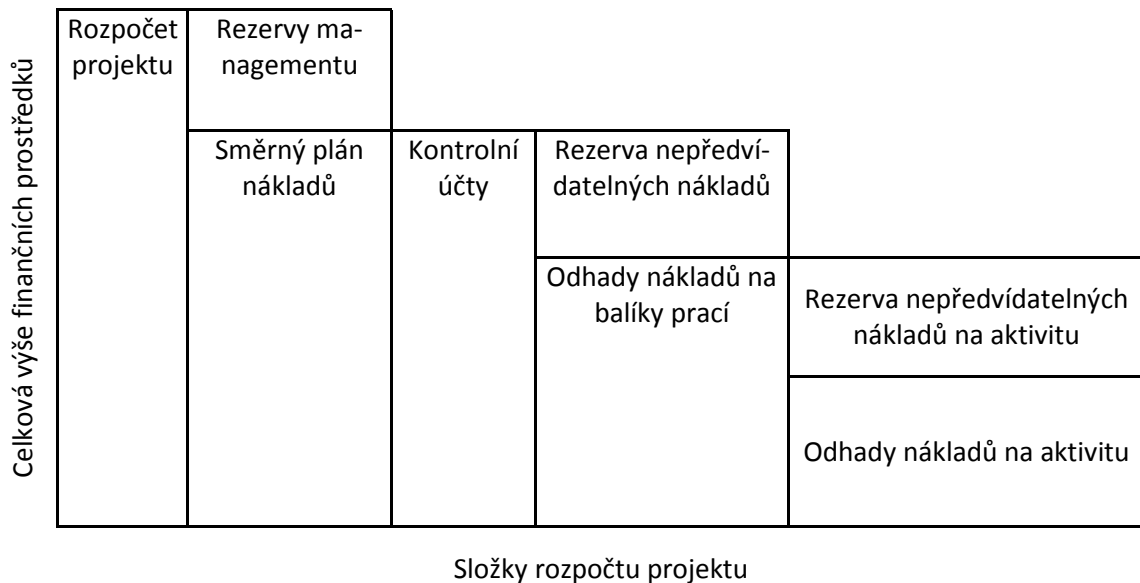
Odhad nákladů

Na bázi odhadování nákladů bychom měli do celkového odhadu zakomponovat náklady celého projektového procesu, ať už se jedná o náklady lidských zdrojů, materiálních, atd. Odhady nákladů je možné určit pomocí několika technik, založených buďto na historických informacích, případně na odhadu rozsahu projektu či doby trvání projektu. Náklady můžeme určit optimistickou, pesimistickou nebo také nejpravděpodobnější variantou a podle rizikovosti projektu také zvažujeme případné rezervy. (Máchal, Kopečková a Presová, 2015, s. 52)

Tvorba rozpočtu

Tvorba rozpočtu je proces, při němž proběhne shrnutí odhadovaných nákladů souhrnu aktivit nutných k realizaci projektu, a ty jsou transformovány do směrného plánu nákladů, s nímž je projekt po dobu jeho realizace konfrontován. (Máchal, Kopečková a Presová, 2015, s. 52)

Graf níže velmi dobře popisuje, co je dobré do směrného plánu nákladů zahrnout, respektive jak lze rozpočet rozložit na jednotlivé části, přičemž směrný plán nákladů charakterizuje rozpočet, ale včetně časového rozlišení. Při tvorbě rozpočtu vycházíme z několika vstupů, Kopečková zmiňuje zejména plán projektu, harmonogram projektu, kalendář zdrojů, registr rizik, smlouvy a další. (Máchal, Kopečková a Presová, 2015, s. 52,53)



Graf 4: Dílčí složky rozpočtu projektu, dostupné z (Máchal, Kopečková a Presová, 2015, s. 53), vlastní zpracování

Kontrola nákladů

Poslední aktivitou spojenou s náklady je dle standartu PMI jejich kontrola. V této fázi porovnáváme reálně vzniklé náklady s jejich plánem a v případě odchylek můžeme modifikovat plán nákladů. Pro tento proces však musíme znát plán nákladů určený elementem času. Pokud víme, co odchylku od plánu nákladů způsobuje a můžeme tento faktor ovlivnit v náš prospěch a orientovat se zpět k plánům nákladů, zaměříme se na tento faktor a změníme jej. (Máchal, Kopečková a Presová, 2015, s. 54)

3.1.2 Řízení lidských zdrojů

Další nástroj projektového managementu je řízení lidských zdrojů, které se dle metodiky PMI dělí na:

- **plánování lidských zdrojů** – do projektového týmu bychom měli angažovat především takové jedince, kteří nám mohou pomoci dospět k realizaci cíle. **Členové týmu** jsou určeni především svou rolí – funkce daného člověka v projektu, pravomocemi, odpovědností a kompetencemi. Důležité je dle mého názoru zmínit nutnost plánování lidských zdrojů v souladu s časovým plánem projektu, tedy využít požadované zdroje právě tehdy, kdy budou v projektu zapotřebí,
- **nábor projektového týmu,**

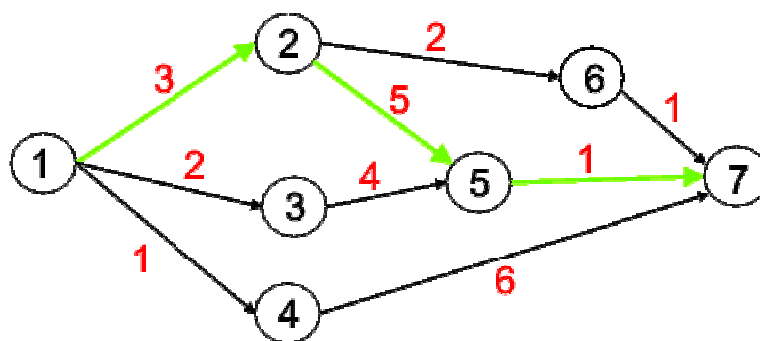
- **rozvoj projektového týmu** - Kopečková uvádí, že cílem tohoto bodu je v procesu zlepšovat týmovou práci, rozvíjet lidské schopnosti a dovednosti, motivovat zaměstnance, snížit fluktuaci zaměstnanců a zlepšit celkovou výkonnost projektu,
 - **řízení projektového týmu** – v této fázi procesu je cílem ovlivňovat chování týmu, řídit konflikty, řešit problémy a zvyšovat výkonnost celého projektového týmu.
- (Máchal, Kopečková a Presová, 2015, s. 56-60)

3.1.3 Harmonogram

Tímto se dostáváme, dle mého názoru, k jedné z nejdůležitějších částí projektového managementu ve spojitosti s dotacemi.

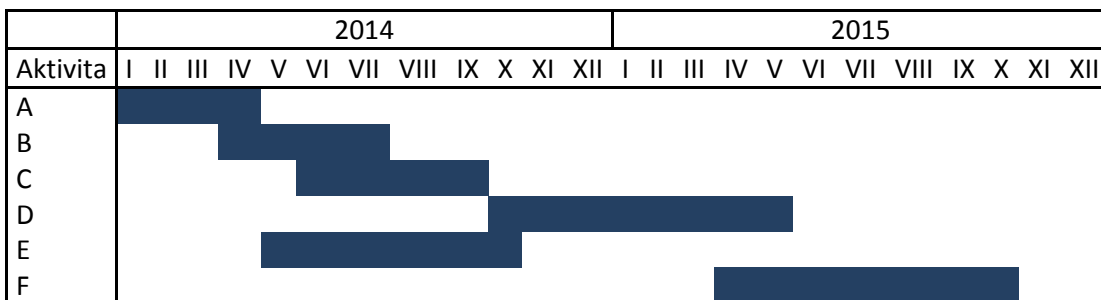
Tvorba harmonogramu zahrnuje procesy jeho plánování, definování a seřazení aktivit v harmonogramu, odhad zdrojů potřebných na jednotlivé aktivity, vytvoření harmonogramu a jeho kontrolu.

1. **Plánování harmonogramu** – výchozími nástroji pro jeho tvorbu jsou plán a schéma projektu a faktory prostředí organizace, pomocí nichž tvoříme návod, jak řídit časový plán projektu.
2. **Definování aktivit** – v tomto procesu dochází k rozložení aktivit projektu na takové menší části, které lze efektivněji plánovat, tvořit pro ně harmonogram, řídit je a monitorovat.
3. **Seřazení aktivit** – v procesu seřazení aktivit je kladen důraz na plánování aktivit v takovém pořadí, které nám zajistí efektivitu z hlediska zdrojů i času. V podstatě se jedná o seřazení průběhu několika aktivit – zda má aktivita B započít již v průběhu realizace aktivity A, či až po jejím skončení a podobně. Jedním z neefektivnějších způsobů jak aktivity seřadit, je za pomoci síťového diagramu.



Obrázek 3: Síťový diagram, dostupný z <<http://e-learning.tul.cz/elearning/obr/system/img/249/tur2.eps.gif>>

4. **Odhad zdrojů potřebných pro jednotlivé aktivity** – nutné je při odhadování zdrojů pro dané aktivity myslet na všechny typy zdrojů – materiální, lidské, apod.
5. **Odhad doby trvání jednotlivých aktivit** – v tomto procesu by mělo být stanoveno časové vymezení jednotlivých aktivit projektu.
6. **Vytvoření harmonogramu** – na všechny předchozí procesy navazuje tvorba harmonogramu. Ten by měl zachycovat všechny aktivity, potřebné zdroje, a jejich uvedení v nejen časový soulad. Harmonogram může být tvořen např. Ganttovým diagramem, viz níže.



Graf 5: Ganttův diagram, dostupné z (Máchal, Kopečková a Presová, 2015, s. 70), vlastní zpracování

7. **Kontrola harmonogramu** – cílem je v tomto dílčím procesu evidování odchylek od harmonogramu projektu a zajištění takových opatření, aby byl minimalizován negativní dopad na celkový harmonogram.

(Máchal, Kopečková a Presová, 2015, s. 62-70)

II. PRAKTICKÁ ČÁST

4 OPERAČNÍ PROGRAM PODNIKÁNÍ A INOVACE PRO KONKURENCESCHOPNOST (2014 – 2020)

„Cílem Operačního programu Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost 2014 – 2020 je dosažení konkurenceschopné a udržitelné ekonomiky založené na znalostech a inovacích“ (Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2015, s. 13)

Pro tuto práci pravděpodobně nejzásadnější program podpory malých a středních podniků bude Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost, který navazuje na program předchozího programového období, a to na Operační program Podnikání a inovace.

Jaké projekty přesně budou v náležitých programovacích obdobích v různých zemích EU podporovány a jaké operační programy a výzvy budou vyhlášeny, určuje tzv. **Dohoda o partnerství**, což je jakási ideová a analytická základna pro operační programy (Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2015, s. 12), kterou tvoří Evropská komise ve spolupráci s Ministerstvem pro místní rozvoj, jež tato témata konzultuje dále s regionálními a místními samosprávami, experty z akademické půdy, různými zaměstnaneckými a profesními svazy apod. – tito jsou schopni dohromady určit, jaké disparity, rozvojové potřeby či potenciál se v daném segmentu vyskytují a jsou schopni dohodu o partnerství koncipovat tak, že budou skutečně podpořeny takové segmenty, které pomoc potřebují. (Ministerstvo pro místní rozvoj, 2014)

V letech 2014 až 2020 jsou plánovány operační programy s rozpočtem téměř 24 miliard Euro, přičemž tento program disponuje rozpočtem 4,3 miliardy Euro (asi 116 mld. Kč) a bude tvořit pro podnikatele podporu v oblastech lepšího přístupu k financím či přístupu na rozličné trhy, v jeho schématu mají být učiněny kroky pro lepší podmínky při zakládání podniků a jejich růst a opět bude kladen důraz na podporu začínajících podnikatelů.

Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost přináší pro podnikatele možnost získat dotaci ve výzvách jedné z níže uvedených prioritních os, jež reflektují priority programu Horizont 2020, jež má za cíl zejména posunout výzkum a vývoj a inovovat, na což je vynaloženo také nejvíce prostředků a bude na tomto poli podporováno jednoznačně nejvíce projektů.

Sám název Operačního programu pak napovídá, jakých témat se bude podpora nejvíce dotýkat; jak bylo již výše zmíněno, jsou to znalosti a inovace, které by měly přispět k roz-

voji ekonomiky, pak je to podpora ekonomiky ekologičtější, která bude méně náročná na zdroje. Často také operujeme s termínem konkurenceschopnost, jež by měla definovat úspěch ekonomiky na světových trzích, s efektem vysoké zaměstnanosti. (Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2015, s. 13)

V tabulce níže jsou uvedené názvy prioritních os a specifický cílů, pod které spadají různé programy podpory, které si dále rozebereme.¹⁰

PO / SC	Program podpory	Forma podpory	Příjemci
Prioritní osa 1 "Rozvoj výzkumu a vývoje pro inovace"			
SC 1.1 "Zvýšit inovační výkonnost podniků"			
1/1.1	Inovace	Dotace	MSP, VP
	Potenciál	Dotace	MSP, VP
	Aplikace	Dotace	MSP, VP
SC 1.2 "Zvýšit intenzitu a účinnost spolupráce ve výzkumu, vývoji a inovacích"			
1/1.2	Inovační vouchery	Dotace	MSP
	KTP – Partnerství znalostního transferu	Dotace	MSP
	Služby infrastruktury	Dotace	MSP, VP
	Spolupráce	Dotace	MSP, VP
Prioritní osa 2 "Rozvoj podnikání a konkurenceschopnosti malých a středních podniků"			
SC 2.1 "Zvýšit konkurenceschopnost začínajících a rozvojových MSP"			
2/2.1	Technologie	Dotace	MSP
	Poradenství	Dotace	MSP
SC 2.2 "Zvýšit internacionalizaci malých a středních podniků"			
2/2.2	Marketing	Dotace	MSP
SC 2.3 "Zvýšit využitelnost infrastruktury pro podnikání"			
2/2.3	Nemovitosti	Dotace, FN	MSP
SC 2.4 "Zvýšit kapacitu pro odborné vzdělávání v MSP"			
2/2.4	Školící střediska	Dotace	MSP
Prioritní osa 3 "Účinné nakládání energií, rozvoj energetické infrastruktury a obnovitelných zdrojů energie, podpora zavádění nových technologií v oblasti nakládání energií a druhotných surovin"			
SC 3.1 "Zvýšit podíl výroby energie z obnovitelných zdrojů na hrubé konečné spotřebě ČR"			
3/3.1	Obnovitelné zdroje energie	Dotace	MSP VP
SC 3.2 "Zvýšit energetickou účinnost podnikatelského sektoru"			

¹⁰ Vysvětlivky k tabulce: MSP – malé a střední podniky, VP – velké podniky, FN – finanční nástroje, PO – prioritní osa, SC – specifický cíl.

3/3.2	Úspory energie	Dotace, FN	MSP, VP
SC 3.3 "Zvýšit aplikaci prvků inteligentních sítí v distribučních soustavách"			
3/3.3	Smart grids I (Distribuční sítě)	Dotace	MSP, VP
SC 3.4 "Uplatnit inovativní nízkouhlíkové technologie v oblasti nakládání energií a při využívání druhotných surovin"			
3/3.4	Nízkouhlíkové technologie	Dotace	MSP, VP
SC 3.5 "Zvýšit účinnost soustav zásobování teplem"			
3/3.5	Úspory energie v SZT	Dotace, FN	MSP, VP
SC 3.6 "Posílit energetickou bezpečnost přenosové soustavy"			
3/3.6	Smart grids II (Přenosová síť)	Dotace	VP
Prioritní osa 4 "Rozvoj vysokorychlostních přístupových sítí k internetu a informačních a komunikačních technologií"			
SC 4.1 "Zvětšit pokrytí vysokorychlostním přístupem k internetu"			
4/4.1	Vysokorychlostní internet	Dotace	MSP, VP
SC 4.2 "Zvýšit využití potenciálu ICT sektoru pro konkurenceschopnost ekonomiky"			
4/4.2	ICT a sdílené služby	Dotace	MSP, VP

Tabulka 3: Programy podpory OPPIK, dostupné z

<<http://www.mpo.cz/dokument157122.html>>; vlastní zpracování

Přestože jsou operační programy EU koncipovány na sedm let a v tomto období by tedy měly být realizovány projekty již od roku 2014, není tomu tak. V době psaní této bakalářské práce nebyla vyhlášena zatím ani jedna výzva v tomto operačním programu. Otevření výzev bylo plánováno na 1.4, v době psaní této práce však nedošlo k otevření žádné, dokonce samotný operační program byl schválen Evropskou komisí až 29. 4. 2015, což nevnímám úplně pozitivně.

RYCHLÁ FILTRACE

Obor podnikání Stav výzvy

— Všechny obory podnikání — Program je v současné době otevřen Filtrovat

FILTR → Stav výzvy: Program je v současné době otevřen

[Zrušit filtr](#)

VAŠIM POŽADAVKŮM NEODPOVÍDÁ ŽÁDNÝ DOTAČNÍ PROGRAM, ZKUSTE PROSÍM ZADAT JINÁ KRITÉRIA

Obrázek 4: 29. 4. 2015 nebyl v běhu ještě žádný z programů podpory – printscreen dostupný ze stránky <oppik.cz>

Následná analýza jednotlivých dotačních programů byla činěna v souladu s working-plany pro jednotlivé programy podpory, které vydalo Ministerstvo průmyslu a obchodu jako závazné dokumenty pro tyto jednotlivé programy, v souladu s nimiž budou výzvy vyhlášovány.

4.1 Prioritní osa 1 – Rozvoj výzkumu a vývoje pro inovace

Cílem této prioritní osy je „zvýšení počtu podniků s potenciálem posunout technologickou hranici ve svém oboru, přičemž důraz bude kladen na rozvoj podnikových výzkumných, vývojových a inovačních kapacit a jejich propojení s okolním prostředím.“ (Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, Programový dokument pro OPPIK, 2015, s. 14)

4.1.1 Specifický cíl I. – Zvýšit inovační výkonnost podniků

4.1.1.1 Inovace

Tento program si klade za cíl posílení inovační schopnosti firem, ať už samotných, či ve vazbě s institucemi působícími na poli výzkumu a vývoje, což by podnikovému prostředí mělo zároveň umožnit zvýšení konkurenceschopnosti na globálním trhu – produktem tohoto programu mají být noví technologičtí lídři, což jsou podniky, které zásadním způsobem dokáží:

- Inovovat produkt, technologie či služby zvýšením jejich technických a užitných hodnot – produktová inovace,
- Zvýšit efektivnost procesů výroby a poskytování služeb – procesní inovace,
- *Zavést nové metody organizace firemních procesů prostřednictvím zavádění nových informačních systémů integrující a automatizující procesy uvnitř podniku zaměřených především na propojení V&V aktivit, inovací a výroby – organizační inovace,*
- Následně pak zvýšení prodejů výrobků, které budou inovovány z hlediska designu, případně díky inovacím lépe dokáží reagovat na potřeby zákazníka, či nalezení nových prodejních kanálů a odbytišť – marketingová inovace. (MPO, OPPIK Work book - Inovace, 2015, s. 5)

Podporovány budou zejména investice do know-how, které budou tvořeny ve spolupráci s akademickým a výzkumným sektorem, jež podnikovému sektoru dopomohou v jejich inovačním potenciálu a zefektivnění procesů inovačního managementu. Podpora bude sou-

středěna zejména pro oblast inovací vyššího řádu. (MPO, OPPIK Work book - Inovace, 2015, s. 5)

Pro oblast Inovace je míra podpory určena do 45 % z prokázaných způsobilých výdajů u malých podniků, do 35 % u středních podniků a u velkých podniků do 25 %, minimálně však 1 milion Kč, maximálně 200 milionů Kč. (MPO, OPPIK Work book - Inovace, 2015, s. 10)

Dále jsou v této oblasti 1. specifického cíle podporovány i projekty, které povedou ke zvýšení ochrany práv průmyslového vlastnictví. V tomto ohledu je míra podpory stejná pro podniky všech velikostí, a to ve výši 50 % způsobilých výdajů. (MPO, OPPIK Work book - Inovace, 2015, s. 11)

4.1.1.2 Potenciál

Stejně tak jako v předchozí části specifického cíle, i tento si klade za cíl propojení podnikové sféry se sférou výzkumu a vývoje. Vedle toho je však pomoc soustředěna i na podporu výzkumu a vývoje v režii podniků samotných, respektive na zavádění a zvyšování výzkumných kapacit pro jejich realizaci; podporovanými aktivitami jsou pomoc s financováním při založení a rozvoji center průmyslového výzkumu, což znamená pořízení pozemků, budov, strojů a zařízení a jiného vybavení centra, jež je nezbytné pro jeho chod. (MPO, OPPIK Work book - Potenciál, 2015, s. 4)

Cílem této části strategického cíle Potenciál je rozvoj znalostní ekonomiky a podpora tvorby kvalifikovaných pracovních míst, což povede k trvalému zvýšení konkurenceschopnosti české ekonomiky a zároveň ke zlepšení podmínek společností z hlediska jejich zapojování se do národních a evropských programů V&V. (MPO, OPPIK Work book - Potenciál, 2015, s. 4)

Výše dotace se u části Potenciál pohybuje od 3 milionů do 200 milionů, maximálně však do 50 % způsobilých výdajů projektu. V segmentu MSP jsou způsobilými výdaji i náklady i jeho vybrané provozní náklady. (MPO, OPPIK Work book - Potenciál, 2015, s. 5,10)

4.1.1.3 Aplikace

Třetí část 1. specifického cíle si klade za úkol skrze průmyslový výzkum, případně experimentální vývoj přispět k získání takových znalostí, díky kterým bude možné inovovat produkty, materiály a technologie či služby tak, že se z nich díky inovacím vyšších řádů

stanou produkty konkurenceschopné na světových trzích. (MPO, OPPIK Work book - Aplikace, 2015, s. 4)

Velikost podpory bude v rozmezí 1-100 milionů korun, přičemž výše podpory se bude různit dle následujících kritérií:

Kategorie činnosti	Malý podnik	Střední podnik	Velký podnik
Průmyslový výzkum	70 %	60 %	50 %
Průmyslový výzkum v případě účinné spolupráce	80 %	75 %	65 %
Experimentální vývoj	45 %	35 %	25 %
Experimentální vývoj v případě účinné spolupráce	60 %	50 %	40 %

Tabulka 4: Definování příjemců podpory v programu Aplikace, dostupné z (MPO, OPPIK Work book - Aplikace, 2015, s. 10); vlastní zpracování

Definice účinné spolupráce:

„Účinnou spoluprací se rozumí spolupráce nejméně dvou nezávislých stran za účelem výměny znalostí či technologií nebo k dosažení společného cíle na základě dělby práce, kde příslušné strany společně stanoví rozsah projektu spolupráce, přispívají k jeho realizaci a sdílejí jeho rizika a výsledky. Náklady na projekt může nést v plné výši jedna či více stran a tím zbavit ostatní strany jejich finančních rizik. Za formy spolupráce nejsou považovány smluvní výzkum a poskytování výzkumných služeb.“ (MPO, OPPIK Work book - Aplikace, 2015, s. 10)

4.1.2 Specifický cíl II. – Zvýšit intenzitu a účinnost spolupráce ve výzkumu, vývoji a inovacích

Výzvy tohoto specifického cíle budou cílit na zvýšení intenzity a účinnosti spolupráce výzkumných, vývojových a inovačních stanovišť.

4.1.2.1 Inovační vouchery

Tento program opět cílí na zintenzivnění spolupráce podniků a výzkumné sféry, zejména pak na rozvoj komunikace a sdílení know-how, které mají být využity pro nastartování

podniků – především malých a středních, v oblasti inovací, případně jejich častější aplikování. (MPO, OPPIK Work book - Inovační vouchery, 2015, s. 4)

Podporovány budou v tomto ohledu dvě rozdílné aktivity, na něž připadá různá míra podpory.

První aktivita se váže jednak k nákupu služeb poradců, expertů a podporovatelů v oblasti inovací od segmentu V&V, jež by měly pomoci malým a středním podnikům se zaváděním inovačních procesů pomocí různých konzultací, měření, výpočtů, zkoušek apod. (MPO, OPPIK Work book - Inovační vouchery, 2015, s. 5)

Druhá podporovaná aktivita bude podpora činnosti podnikatelských inovačních center a vědeckotechnických parků, které budou svým klientům poskytovat inovační vouchery.¹¹ (MPO, OPPIK Work book - Inovační vouchery, 2015, s. 5)

Evropská unie v tomto případě bude poskytovat dotaci v rozmezí 80-500 tisíc korun pro první uvedenou aktivitu, 100 tisíc až 5 milionů pro druhou zmíněnou. (MPO, OPPIK Work book - Inovační vouchery, 2015, s. 9)

4.1.2.2 *Partnerství znalostního transferu*

Znalostní transfer = přenos znalostí a dovedností získaných v akademické sféře do oblasti podniku. Výzvy k tomuto programu budou vyhlašovány v souladu s cílem přiblížit podnikovou a akademickou sféru, aby se výzkum témat ve veřejné sféře orientoval na potřeby podniků, soukromé firmy by měly více spolupracovat s vysokými školami, co se výzkumu týče. (MPO, OPPIK Work book - Partnerství znalostního transferu, 2015, s. 5)

Podporovanou aktivitou bude v tomto ohledu vytvoření partnerství mezi MSP a výzkumným orgánem takovým způsobem, aby výzkumné organizace segmentu MSP byly schopné zpřístupnit znalosti, technologie či dovednosti, ke kterým samy tyto podniky přístup nemají. S implementací výsledků výzkumu a vývoje potom ve firmě pomáhá absolvent magisterského či doktorského studia za dohledu expertního pracoviště. Projekt, který je předmětem implementace, musí mít pro rozvoj podniku strategický význam a zároveň musí disponovat minimálně jedním z těchto atributů:

¹¹ Jedná se o takovou formu podpory, kdy podniku tato střediska proplácí na míru ušitá řešení, které pro ně vypracují odborníci na danou problematiku. Dostupné z <<http://www.jic.cz/voucher>>

- a) zlepšení výrobních procesů,
- b) vývoj či inovace nových produktů či služeb nebo inovace procesu při vývoji a zavádění nových produktů a služeb,
- c) zlepšení podnikových procesů včetně procesu produktové certifikace
(MPO, OPPIK Work book - Partnerství znalostního transferu, 2015, s. 5)

Poskytovaná výše podpory bude v rozsahu od 0,5 do 5 milionů. (MPO, OPPIK Work book - Partnerství znalostního transferu, 2015, s. 10)

4.1.2.3 Služby infrastruktury

Program Služby infrastruktury cílí na pomoc podnikatelským inkubátorům, vědeckotechnickým parkům či inovačním centrům, jež za zprostředkovanou dotaci budou moci zkvalitnit a rozvíjet infrastrukturu, která dále pomůže rozvoji spolupráce v oblasti výzkumu, vývoje a inovací veřejného a podnikatelského sektoru. (MPO, OPPIK Work book - Služby infrastruktury, 2015, s. 4)

Podporovanou aktivitou tedy budou služby poskytované MSP, které budou umístěny v podnikatelských inkubátorech, díky čemuž mohou čerpat jejich odborné poradenské pomoci, ať už v řízení firmy, implementaci inovací, poradenství při vstupu na nové trhy, ochraně a využití práv duševního vlastnictví, navazování či rozvíjení výzkumné spolupráce, tržního uplatnění pro výsledky výzkumu, přístupu ke kapitálu atd. Dále mohou být prostředky čerpány na provoz či rozšíření vědeckotechnických parků, podnikatelských inkubátorů a inovačních center, a v ojedinělých případech i jejich výstavba. (MPO, OPPIK Work book - Služby infrastruktury, 2015, s. 5)

Výše podpory je 1 – 75 milionů Kč, a pokud projekt obsahuje stavební práce, pak se může vyšplhat na 5 – 300 milionů Kč, přičemž pro aktivity poskytování služeb segmentu MSP je Evropskou unií poskytnuto financování do 50 % z prokazatelných způsobilých výdajů – může se jednat až o 100 %, pokud organizace splní náležitosti pro splnění role zprostředkovatele dle článku 2.1.2, bod 22, Rámce pro státní podporu výzkumu, vývoje a inovací (2014/C 198/01), což ve zjednodušené formě znamená, že dotaci překlene na konečného příjemce, čímž pro organizaci, již byla dotace přiřčena, neplyne žádná výhoda, ať už konkurenčního, či jakéhokoliv jiného charakteru. (MPO, OPPIK Work book - Služby infrastruktury, 2015, s. 10,11)

Pro aktivitu provozování vědeckotechnického parku, podnikatelského inkubátoru, případně inovačního centra je pak míra dotace určena do 75 % z prokázaných způsobilých výdajů, pro rozšíření těchto institutů dotace do 50 % z prokázaných způsobilých výdajů. Pro výstavbu nové infrastruktury VTP, inkubátorů a IC pak 45 % z prokazatelných způsobilých výdajů pro malé, 35 % pro střední a konečně 25 % pro velké podniky. (MPO, OPPIK Work book - Služby infrastruktury, 2015, s. 10, 11)

4.1.2.4 Spolupráce

Jako ve všech předchozích, i tento program si klade za cíl dopomoci podnikům s inovacemi, díky zapojení organizací V&V a rozvoje inovačních sítí, které jejich spoluprací vzniknou. Jako podporovaná aktivita je uvedena podpora klastrů či technologických platforem či kooperačních inovačních sítí. Společná práce těchto dvou segmentů má vést k rozvoji znalostní ekonomiky a inteligentní specializace. Ve své podstatě je předmětem podpory výzkum, který probíhá v partnerství několika podniků, ať už oborově více či méně příbuzných (může zde figurovat i výzkumná organizace), které se podílí na výzkumu a vývoji na velmi vysoké úrovni a díky spolupráci budou schopny docílit nesrovnatelně lepších výsledků, než kdyby se vývoji či inovaci daného produktu či technologie věnovaly samy. (MPO, OPPIK Work book - Spolupráce, 2015, s. 4)

Mezi podporované aktivity v tomto programu budou patřit procesy spojené s výzkumem a vývojem, tvorbou sdílené infrastruktury a přeshraniční spolupráce klastrů, společně s rozvojem jejich organizace. Dále to bude podpora tvorby a koordinační činnosti Technologických platforem, jež cílí na rozvoj mezinárodně úspěšných technologických a průmyslových konceptů. Poslední podporovanou aktivitou bude vytváření rozvoje kooperačních sítí, jež budou založeny na spolupráci společností segmentu MSP – minimálně 3 firmy ze segmentu MSP, které se společnými aktivitami budou podílet na inovacích, výzkumu a vývoji pro jejich vlastní využití. (MPO, OPPIK Work book - Spolupráce, 2015, s. 5)

Výše dotace se bude pohybovat v rozmezí 0,5 až 80 milionů korun a financování z programu může zajistit pokrytí až 75 % způsobilých výdajů. (MPO, OPPIK Work book - Spolupráce, 2015, s. 10)

4.2 Prioritní osa 2 – Rozvoj podnikání a konkurenceschopnosti malých a středních podniků

„Rozvoj podnikání podporou projektů inovací nižších řádů, tzn. modernizačních a rozvojových projektů zaměřených zejména na podporu realizace nových podnikatelských záměrů, včetně rozvoje služeb vedoucích ke zvýšení konkurenční výhody jednotlivých podniků v mezinárodním prostředí.“ (Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, Programový dokument pro OPPIK, 2015, s. 14)

4.2.1 Specifický cíl I – Zvýšit konkurenceschopnost začínajících a rozvojových MSP

4.2.1.1 Technologie

Tento program si určuje za cíl podnítit pomocí dotací realizaci a zvýšení počtu nových podnikatelských záměrů drobných podnikatelů a malých a středních podniků s cílem přispět k rozvoji a zaměstnanosti v hospodářsky problémových regionech. (MPO, OPPIK Work book - Technologie, 2015, s. 4)

Podporovanou aktivitou tedy v souladu s tímto bude podnikatelská činnost těchto subjektů, financování jejich dlouhodobého majetku, know-how, softwaru apod., nikoliv však provozní výdaje. (MPO, OPPIK Work book - Technologie, 2015, s. 4)

Míra podpory pro jednotlivé velikosti podniků, stejně tak pro jednotlivé regiony NUTS II, je uvedena v tabulce níže.

Region NUTS II	Mikro a malý podnik	Střední podnik
Střední Morava, Severozápad, Střední Čechy, Moravskoslezsko, Severovýchod, Jihovýchod, Jihozápad	45 %	35 %

Tabulka 5: Míra podpory programu Technologie pro různé druhy podniků v oblasti NUTS II, dostupné z (MPO, OPPIK Work book - Technologie, 2015, s. 9),

vlastní zpracování

4.2.1.2 Poradenství

Program Poradenství cílí na pomoc malým a středním podnikům, které začínají podnikat v oblasti výroby, stavebnictví či obchodu a služeb, pomocí poskytování služeb poradců a poradenských agentur, jenž by měly jednak pomoci indukovat zvýšení počtu podnikatelů v

hospodářsky problémových regionech a zároveň mají napomoci předmětným podnikům být ve svém podnikání konkurenceschopnými. (MPO, OPPIK Work book - Poradenství, 2015, s. 4)

Podporovanou aktivitou bude poskytování poradenských služeb pro začínající podniky – pro MSP (které neexistují déle než 3 roky), které zprostředkují provozovatele inovační infrastruktury – tedy jako v předchozím programu, technologické a inovační centra, podnikatelské inkubátory; podporovány však budou pouze takové aktivity, které nesouvisí s běžnými provozními náklady podniku. (MPO, OPPIK Work book - Poradenství, 2015, s. 4)

Výše dotace je určena mezi 5-20 miliony pro poskytovatele poradenství, pro poskytování zvýhodněných poradenských služeb pro MSP – opět však musí splňovat podmínku dle předchozího bodu pro splnění role zprostředkovatele dle článku 2.1.2, bod 22, Rámce pro státní podporu výzkumu, vývoje a inovací (2014/C 198/01). Pro příjemce služeb (začínající MSP) se bude jednat o dotaci v rozmezí 50 až 500 tisíc korun na jeden projekt. (MPO, OPPIK Work book - Poradenství, 2015, s. 8)

4.2.2 Specifický cíl II. – Zvýšit internacionalizaci malých a středních podniků

4.2.2.1 Marketing

Jak již z názvu programu podpory plyne, podporovány budou aktivity, které povedou ke zviditelnění podniků ze segmentu MSP, přičemž pro podniky má tato příležitost působit jako incentiva pro expanzi mimo ČR, jak územně, tak produktově, zapojovat se do mezinárodních programů a na zahraničních trzích efektivně působit. (MPO, OPPIK Work book - Marketing, 2015, s. 4)

Jmenovitě tedy budou podpořeny aktivity, jako jsou poradenské služby expertů se znalostí mezinárodního prostředí, služby, jež dopomohou MSP prosadit se na mezinárodním trhu, na jejich zlepšení manažerských a marketingových dovedností a celkově služeb, jež jim dopomohou k poznání mezinárodního trhu. (MPO, OPPIK Work book - Marketing, 2015, s. 4, 5)

Forma podpory ve formě dotace bude poskytována ve třech různých formách:

	MIN	MAX
Dotace na podporu individuální účasti na veletrzích a výstavách v zahraničí	200 tisíc Kč	5 mil. Kč
Dotace na podporu společné účasti na veletrzích a výstavách v zahraničí	100 mil. Kč / interní projekt	200 mil. Kč / interní projekt
Dotace na projekty zvýšení schopnosti mezinárodní expanze, zlepšení strategického řízení a posílení růstových motivací podniků	5 mil. Kč	200 mil. Kč

Tabulka 6: Program Marketing a rozsah podpory poskytované z dotací EU, dostupné z (MPO, OPPIK Work book - Marketing, 2015, s. 10), vlastní zpracování

4.2.3 Specifický cíl III. – Zvýšit využitelnost infrastruktury pro podnikání

4.2.3.1 Nemovitosti

Cílem programu je usnadnit MSP přístup ke kapitálu, případně dotací zajistit financování modernizace zastaralých budov, případně pořízení budov nových pro zajištění pokračování subjektu dotace ve své ekonomické činnosti s ohledem na zlepšení zdraví zaměstnanců, případně na zvýšení zaměstnanosti v daném regionu. (MPO, OPPIK Work book - Nemovitosti, 2015, s. 4)

Předmětem podpory jsou pouze stavební práce (včetně demolice), nikoliv však na nových plochách (greenfields), jimiž má dojít k modernizaci výrobních provozů či modernizaci zastaralé infrastruktury. (MPO, OPPIK Work book - Nemovitosti, 2015, s. 5)

Dotace: Podpořeny budou projekty s rozpočtem od 1 do 200 milionů Kč v následující míře:

Region NUTS II	Mikro a malý podnik	Střední podnik
Střední Morava, Severozápad, Střední Čechy, Moravskoslezsko, Severovýchod, Jihovýchod, Jihozápad	45 %	35 %

Tabulka 7: Program Nemovitosti a míra podpory z fondů EU pro regiony NUTS II, dostupné z (MPO, OPPIK Work book - Nemovitosti, 2015, s. 11), vlastní zpracování

Finanční nástroj: MSP mohou v tomto programu žádat nejen o dotaci, ale také o úvěry se zvýhodněnou úrokovou sazbou, podpořeny pak budou projekty v maximální míře 80 %, což bude činit 1 – 200 mil. Kč, v případě kapitálové investice je míra podpory max. 70 % z hodnoty způsobilých výdajů, se stejnou absolutní výší. (MPO, OPPIK Work book - Nemovitosti, 2015, s. 11)

Podnik může zažádat o obě formy podpory, pak ovšem platí maximální míra podpory dle výše uvedené tabulky.

4.2.4 Specifický cíl IV. – Zvýšit kapacitu pro odborné vzdělávání v MSP

4.2.4.1 Školící střediska

Předmětem podpory bude stavba / rekonstrukce / modernizace školících center a nákup pomůcek a know-how pro využití v oblasti vzdělávání zaměstnanců a zaměstnavatelů podniku. (MPO, OPPIK Work book - Školící střediska, 2015, s. 4)

Dotace bude poskytnuta v rozmezí 0,5-5 milionů Kč, což platí pro projekty modernizace / výstavby / rekonstrukce školících center, včetně pořízení školících pomůcek, know-how a softwaru potřebných pro školící aktivity. Pro samotné školící projekty platí míra podpory do výše 70 % způsobilých výdajů pro malé podniky – max. 100 tisíc Kč, do 60 % způsobilých výdajů pro střední podniky, max. 200 tisíc Kč. (MPO, OPPIK Work book - Školící střediska, 2015, s. 8)

4.3 Prioritní osa 3 – Efektivnější nakládání s energií

Třetí prioritní osa OPPIK má za cíl: „*Posun k energeticky účinnému, nízkouhlíkovému hospodářství spočívající především ve zvyšování energetické účinnosti podnikatelského sektoru, využívání obnovitelných zdrojů energie, modernizaci energetické infrastruktury a zavádění nových technologií v oblasti nakládání s energií a druhotných surovin.*“

(Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, Programový dokument pro OPPIK, 2015, s. 14)

4.3.1 Specifický cíl I. – Zvýšit podíl výroby energie z obnovitelných zdrojů na hrubé konečné spotřebě ČR

4.3.1.1 Obnovitelné zdroje energie

Z názvu programu samotného plyne sám důvod jeho existence – byl konstruován proto, aby byl zvýšen podíl energie, získané malými vodními elektrárnami, bioplynovými stani-

cemi či biomasou; podpořeny tedy budou takové projekty, které budou chtít vybudovat taková zařízení (u bioplynových stanic pouze infrastruktura k přenosu tepla z nich ke spotřebiteli se zajištěním minimální ztráty), pouze však projekty zaručující největší efektivitu a bez negativních vlivů na elektrizační soustavu. V tomto programu již nebude podporována výstavba solárních, ani větrných elektráren, ani implementace podporovaných zařízení do komerčních turistických zařízení – hotely, lázně, restaurace apod. (MPO, OPPIK Work book - Obnovitelné zdroje energie, 2015, s. 4)

Dotační podpora projektů splňujících pravidla tohoto programu bude mezi 1-100 miliony korun, podporu lze čerpat i na ekologické studie, a to do výše 350 000,- Kč. Míra podpory je do 70 % způsobilých výdajů malého podniku, 60 % středního a 50 % velkého podniku (velké podniky však nemohou čerpat dotaci na energetický audit, který musí ze zákona dle čl. 8 odst. 4 směrnice 2012/27/EU dělat povinně minimálně každé 4 roky). (MPO, OPPIK Work book - Obnovitelné zdroje energie, 2015, s. 10)

4.3.2 Specifický cíl II. – Zvýšit energetickou účinnost podnikatelského sektoru

4.3.2.1 Úspory energie

Cílem programu je prostřednictvím modernizace a rekonstrukce elektrických a tepelných sítí snížit energetickou náročnost podnikatelského sektoru. Podporovány tedy budou aktivity, které povedou k tomuto cíli, může se jednat i o modernizaci osvětlení např. za využití LED technologie (pouze, pokud bude součástí projektu, nikoliv samostatně), využití odpadní energie, zateplení budov, výměna oken, instalace solárních kolektorů či tepelných čerpadel pro využití v podniku apod. Opět subjektem podpory nebudou turistická zařízení – hotely, restaurace, lázně apod. Ve své podstatě budou podpořeny pouze takové projekty, které prokazatelně sníží náklady na energetickou náročnost objektů ekonomické činnosti, nebudou podporovány projekty, kde má být využito vytápění na fosilní paliva (uhlí apod.). (MPO, OPPIK Work book - Úspory energie, 2015, s. 4, 5)

Podpora bude realizována jednak formou dotace, ale i financováním zvýhodněným úvěrem. U dotace se malé podniky mohou těšit na pokrytí do 70 %, střední do 60 % a velké podniky do 50 % způsobilých výdajů, přičemž absolutní výše podpory činí 0,5 až 250 milionů korun a opět lze čerpat i jednorázovou investici do 350 tisíc Kč na energetickou studii, přičemž platí výjimka pro velké podniky, jako u předchozího programu. (MPO, OPPIK Work book - Úspory energie, 2015, s. 13)

Pokud si žadatelé zvolí financování projektu pomocí úvěru, jehož výše bude v rozmezí 0,5 až 250 milionů Kč, bude jím financováno u malých max. 70 %, u středních max. 60 % způsobilých výdajů projektu. Malé a střední podniky můžou čerpat finanční podporu na úhradu úroků z úvěru plynoucích. (MPO, OPPIK Work book - Úspory energie, 2015, s. 13)

4.3.3 Specifický cíl III. – Zvýšit aplikaci prvků inteligentních sítí v distribučních soustavách

4.3.3.1 Smart grids I – distribuční síť

Program si klade za cíl přiblížení české energetické distribuční sítě na úroveň, která je obvyklá v zemích EU-15¹², což obsahuje zlepšení její kvality, spolehlivosti či bezpečnosti a udržitelnosti jejích dodávek. Podporovanou je poněkud složitější na vysvětlení interpretací, proto cituji rovnou z Working planu k OPPIK – Smart Grids I: „*nasazení automatizovaných dálkově ovládaných prvků v distribučních soustavách, nasazení technologických prvků řízení napětí a výběrové osazení měření kvality elektrické energie v distribučních soustavách, řešení lokální bilance řízením toků výkonu mezi odběrateli a provozovatelem distribuční sítě.*“ (MPO, OPPIK Work book - Smart grids I., 2015, s. 4)

Dotace bude v rozmezí 1-500 milionů Kč, přičemž jako podmínka zde u tohoto programu figuruje jedna specialita: výše podpory nesmí přesáhnout výši rozdílu mezi způsobilými náklady a provozním ziskem z investice. Znamená to tedy, že veškerý zisk subjektu čerpajícího podporu musí nejprve být použit na krytí tohoto projektu, až pak lze na zbytek čerpat podporu z tohoto dotačního titulu – samozřejmě ex-post. (MPO, OPPIK Work book - Smart grids I., 2015, s. 8)

¹² Rakousko, Belgie, Dánsko, Finsko, Francie, Německo, Řecko, Irsko, Itálie, Lucembursko, Nizozemsko, Portugalsko, Španělsko, Švédsko, Velká Británie; dostupné z <<https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=6805>>

4.3.4 Specifický cíl IV. – Uplatnit inovativní nízkouhlíkové technologie v oblasti nakládání energií a při využívání druhotných surovin

4.3.4.1 Nízkouhlíkové technologie

Prostřednictvím podpory z tohoto programu budou financované takové projekty, které podpoří konkurenceschopnost a udržitelnost české ekonomiky v nových technologiích v oblasti práce s energií a druhotnými surovinami. Financování tak zde mohou najít projekty, které se budou dotýkat například elektromobility, technologie pro akumulaci energie či aplikace nízkouhlíkových technologií v budovách. Dále se bude jednat o projekty, jež zajistí efektivnější pracování s energií, regulaci, řízení spotřeby energií v inteligentních budovách apod. (MPO, OPPIK Work book - Nízkouhlíkové technologie, 2015, s 4, 5)

Dotace ve výši 0,5 až 100 milionů korun bude poskytnuta maximálně do 70 % procent způsobilých nákladů malému podniku, 60 % střednímu a 50 % velkému podniku. (MPO, OPPIK Work book - Nízkouhlíkové technologie, 2015, s. 10)

4.3.5 Specifický cíl V – Zvýšit účinnost soustav zásobování teplem

4.3.5.1 Úspory energie v soustavách zásobování teplem

„Cílem programu je podpora konkurenceschopnosti a udržitelnosti české ekonomiky prostřednictvím maximálního využití kombinované výroby elektřiny a tepla.“ (MPO, OPPIK Work book - Úspory energie v soustavách zásobování teplem, 2015, s. 4)

Podporované budou takové projekty, které navýší účinnost systémů kombinované výroby tepla a elektřiny, či které zajistí jejich rekonstrukci a rozvoj, a to dotací o částce 0,5 až 350 milionů korun, případně finančním nástrojem - zvýhodněným úvěrem. Míra podpory je u dotace 70 %, respektive 80 % při financování zvýhodněným úvěrem pro malý podnik, 60 %/70 % pro střední podnik. Velké podniky v tomto programu nebudou podporovány. (MPO, OPPIK Work book - Úspory energie v soustavách zásobování teplem, 2015, s. 5, 11)

4.3.6 Specifický cíl VI – Posílit energetickou bezpečnost přenosové soustavy

4.3.6.1 *Smart grids II (přenosová síť)*

Předmětem podpory Smart grids II je výstavba, posílení, rekonstrukce a modernizace vedení přenosových soustav a transformoven, s cílem zlepšení kvality, spolehlivosti a bezpečnosti dodávek elektřiny. (MPO, OPPIK Work book - Smart grids II., 2015, s. 4)

Formou podpory je dotace v absolutní výši 1 – 500 milionů Kč a jako jeden z mála programů tento cílí pouze na velké podniky, jimž dotace může zajistit pokrytí až 50 % způsobilých nákladů. (MPO, OPPIK Work book - Smart grids II., 2015, s. 8)

4.4 Prioritní osa 4 – Rozvoj informačních a komunikačních technologií

„Usnadnění rozvoje podnikání, služeb a přístupu ke službám státu prostřednictvím vysokorychlostního přístupu k internetu a širší nabídkou služeb informačních a komunikačních technologií, neboť konkurenceschopnost informační společnosti je založena právě na efektivním využívání moderních služeb IKT.“ (Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost (OPPIK), 2015, s. 14)

4.4.1 Specifický cíl I – Zvětšit pokrytí vysokorychlostním přístupem k internetu

4.4.1.1 *Vysokorychlostní internet*

Cílem programu je vytvořit moderní a kvalitní sítě pro vysokorychlostní přístup k internetu do všech lokalit, které zajistí spolehlivé pokrytí o rychlosti větší než 30 Mbit/s (obecná vize je, že asi polovina domácností bude mít do roku 2020 přístup k síti o rychlosti více než 100 Mbit/s). Tyto kroky mají napomoci posunout národní hospodářství na vyšší úroveň, neboť vysokorychlostní připojení je základem pro moderní a inovativní ekonomiky všech odvětví. Podporována tedy bude modernizace – rozšíření stávajících sítí o rychlosti minimálně 30 Mbit/s, případně zřizování nových sítí (min. 100 Mbit/s). (MPO, OPPIK Work book - Vysokorychlostní internet, 2015, s. 4)

Dotace ve výši 1 – 200 000 000 bude poskytována podnikům všech velikostí. (MPO, OPPIK Work book - Vysokorychlostní internet, 2015, s. 9)

4.4.2 Specifický cíl II – Zvýšit využití potenciálu ICT sektoru pro konkurenceschopnost ekonomiky

4.4.2.1 ICT a sdílené služby

Za pomoci tvorby nových řešení v oblasti ICT, jež mají dopomoci lepším řešením v oblasti komunikace, obchodování, vzdělávání, zábavy či zdravotnictví je cílem programu zvýšení nabídky nových informačních systémů, které budou lépe pracovat a efektivněji využívat informační báze big data, cloudová řešení, mobilní sdílení apod. Produktem těchto operací by měli být IT podniky a špičkoví IT odborníci schopné konkurovat globálnímu trhu. Podporováno bude i zřizování center sdílených služeb či datových center, čímž program cílí na snižování nákladů a zvýšení efektivity ICT v podnicích. (MPO, OPPIK Work book - ICT a sdílené služby, 2015, s. 3)

Minimální výši podpory určí výzva, maximálně však může dosáhnout 200 milionů korun, přičemž míra bude určena pro malé podniky do 45 % způsobilých výdajů, 35 % pro střední podniky a 25 % pro velké. (MPO, OPPIK Work book - ICT a sdílené služby, 2015, s. 9)

4.5 Příjemci podpory

Obecně lze říci, že příjemci podpory jsou pro každý program rozdílní – můžou jimi kromě MSP být výzkumné organizace, podnikatelské inkubátory, klastry apod. Pro segment malých a středních podniků ale v zásadě platí následující pravidla.

- Subjekt požadující dotaci musí být ke dni podání žádostí malým či středním podnikem dle Doporučení Komise 2003/361/ES (viz kapitola 2.2).
- Žadatel spadá do klasifikace CZ-NACE uvedených v příloze jednotlivých programů (zpravidla jsou z tohoto výčtu vyjmuty podniky, které podnikají v jednom z následujících odvětví: uhelný průmysl, ocelářský průmysl, průmysl syntetických vláken, stavba lodí, doprava a související infrastruktura, výroba a distribuce energie, energetická infrastruktura). Podporované CZ-NACE však určí jednotlivě každý program zvlášť.
- Žadatel je oprávněn podnikat na území České republiky v předmětu toho podnikání, v souladu s nímž je projekt realizován.
- *Je podle svého čestného prohlášení registrován jako poplatník daně z příjmu na finančním úřadě podle § 125 zákona č. 280/2009 Sb., daňový řád v platném znění.*

- Nemá dle svého čestného prohlášení nedoplatky vůči institucím státní správy, což jsou finanční úřad, zdravotní či sociální pojišťovny apod.
- Nemá ani mzdové nedoplatky vůči svým zaměstnancům.
- U některých programů jsou dále definovány požadavky na maximální či minimální délku existence podniku.

Do programů se pak nemůžou hlásit společnosti, kdy:

- na žadatele byl vyhlášen konkurz, soudem povoleno vyrovnání či návrh na prohlášení konkurzu pro nedostatek majetku,
- podnik je v úpadku dle § 136 zákona č. 182/2006 Sb. (soudem schválená reorganizace není překážkou pro žádost o dotaci, pokud je řádně plněn reorganizační řád),
- podnik je v likvidaci,
- byl subjektu soudem uložen zákaz provozování živnosti,
- k datu podání žádosti je podnik v obtížích (= na podnik buď bylo uplatněno kolektivní úpadkové řízení, případně podnik splňuje práva pro jeho zahájení, případně pokud podnik obdržel a doposud neuhradil půjčky a podpory na restrukturalizaci; vztahuje se na něj plán restrukturalizace),
- předmětný podnik má neuhrazený závazek, který vznikl na základě příkazu k vrácení finančních prostředků dle rozhodnutí Komise, jež stanoví, že podpora je protiprávní a neslučitelná s vnitřním trhem.

(zpracováno z kombinace několika working-planů, s cílem definovat obecnosti v oblasti příjemců podpory)

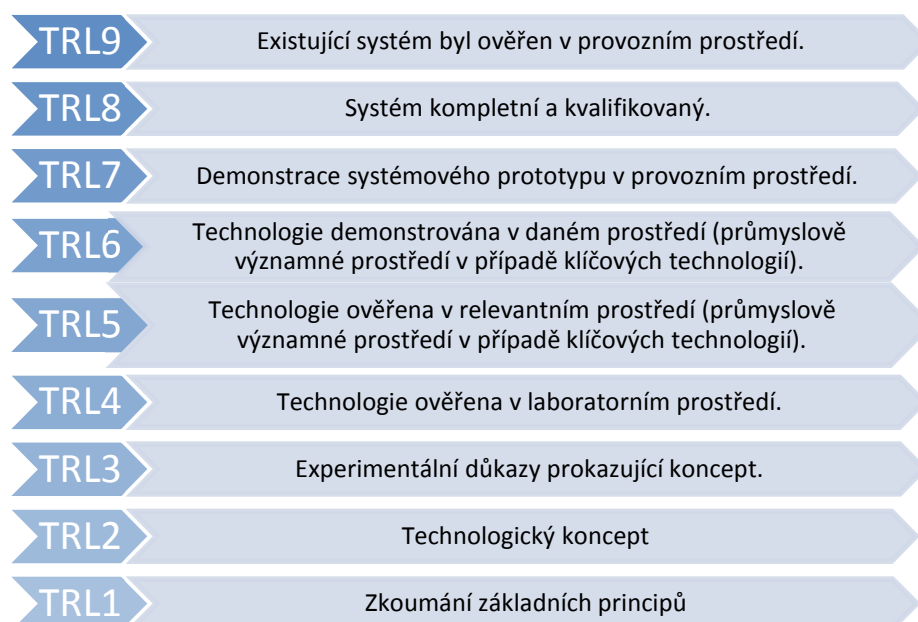
4.6 Podmínky pro realizaci projektu

Jako i v předchozím bodě, i zde se vyskytuje spousta specifík u jednotlivých projektů, proto se zmíním pouze o těch podmínkách, které jsou pro projekty společné.

- Projekt musí být realizován na území ČR, mimo hlavní město, Praha je z většiny dotačních titulů vyřazena.
- Žadatel musí prokázat vlastnická, či jiná práva ve vztahu k nemovitosti či pozemku, na kterém je projekt realizován.
- Projekt musí obsahovat všechny náležitosti dle výzvy.
- Výzva stanoví, jaké dokumenty musí žadatel předložit a do jakého data – obecně je nutné předložit dokumenty, jako výpis z obchodního rejstříku, výsledovky za po-

slední minimálně 2 roky, rozvahu za poslední minimálně 2 roky, případně podnikatelský záměr, studii proveditelnosti apod.

- **Projekt nesmí být zahájen před datem podání žádosti o podporu.**
- Projekt není v rozporu s horizontálními politikami EU (je kladen velký důraz na uplatňování rovných příležitostí pro všechny skupiny obyvatelstva, tedy musí být dodrženy předpisy EU a ČR, zvláště zákoník práce, v oblasti nediskriminace).
- Příjemce dotace musí vést evidenci způsobilých výdajů. Tyto budou následně použity pro audity a kontroly. Evidenci žadatel uchovává minimálně 10 let od ukončení projektu.
- Příjemce se musí řídit Pravidly pro výběr dodavatelů (zejména určeno, od jaké úrovně nákladů je povinen pro výpis veřejných zakázek – většinou při realizování investice od 500 tisíc Kč), Pravidly způsobilosti (určí jednotlivé programy), a Pravidly pro publicitu (obecně informování veřejnosti, že na daný projekt byla použita dotace (vlajka EU na propagačních materiálech, případně na webových stránkách společnosti apod.)
- Pokud se program týká inovací, je často stanoveno, jaká úroveň TRL (Technology readiness level) musí být splněna. Obecně se TRL pohybuje v rozmezí 1-9, viz graf.



Graf 6: Jednotlivé úrovně TRL a jejich význam. Dostupné z

www.vscht.cz/document.php?docId=9794

- **Podpora vyplácena ex-post.**

(zpracováno z kombinace několika working planů, s cílem definovat obecnosti v oblasti podmínek realizace projektů)

5 IDENTIFIKACE RIZIK V DOTAČNÍM PROCESU

Výkonná agentura pro malé a střední podniky (EASME) po prvním kole výzev pro podporu v programu SME Instrument vydala několik rad a doporučení, které si rozhodně stojí za to před podáním vlastní žádosti projít a řídit se jimi. V prvním kole podpory pro SME v programu H2020 prošlo žádostí 155 žadatelů, kde každý z nich získá jednorázovou dotací 50,000 Euro (fáze 1). Programem Horizont 2020 se v této práci nezabývám, nicméně rozhodně považuji za obohacující i zkušenost z tohoto programu, neboť OPPIK víceméně ze strategické koncepce H2020 vychází.¹³

Žádosti, které nebyly vybrány, často disponovaly níže uvedenými vlastnostmi:

- Příliš zaměřeny na projekt a nedostatečně na tržní příležitost.
- Byly nepřesvědčivé v popisu společnosti (je potřeba objasnit, proč uspěje právě naše společnost a nikoliv konkurence).
- Nedostatečné informování o konkurenčních výhodách – co přesně projekt řeší oproti konkurenci.
- Nedostatečná inovace – plán vyrábět produkt, který už na trhu existuje.
- Žadatelé jen zkoušeli štěstí. (EASME, 2014)

Ministerstvo průmyslu a obchodu pak sestavilo dle vlastní analýzy vyhodnocení v podobě dokumentu, který na nejčastější chyby žadatelů upozorňuje. Tento dokument byl brán jako velmi důležitý podklad pro zpracování další části této kapitoly. (CzechInvest, 2013)

5.1 Riziko chyby v podnikatelském záměru:

„Základním předpokladem pro získání dotace je kvalitní podnikatelský záměr. Potenciální žadatel musí mít jasnou představu o projektu. Ten by měl být realizovatelný, odpovídat ekonomické situaci a možnostem žadatele. Měl by být také dostatečně efektivní a udržitelný. Pokud podnikatelský záměr není kvalitní a dostatečně připravený, může na této skutečnosti žádost o dotaci selhat.“ (CzechInvest, 2013, s. 1)

¹³ V podstatě z tohoto strategického programu vychází většina, ne-li všechny dotační tituly v programovacím období 2014-2020, neboť H2020 udává směr, jakým bychom se v Evropě měli ubírat, abychom zde vytyčených cílů dosáhli.

Podnikatelský záměr musí být hlavně kvalitní, pokud možno co nejpodrobnější. Jeho zpracovatel si musí odpovědět na několik zásadních otázek; Je záměr reálný? Je životaschopný? Co mohu nabídnout? Nutné je také vydefinovat si potřebu podnikatelského záměru, respektive pro koho bude určen. Kromě tvorby podnikatelského záměru pro vlastní potřebu jej bude prezentovat i hodnotitelům projektu, v rámci kterého bude realizovat žádost o dotaci.

Zásadní skutečnost, kterou musí žadatel primárně pochopit, aby dotaci získal je, že musí realizace projektu, na který ji chce uplatnit, být v konsenzu cíli EU, případně k těmto cílům dopomůže. Je proto důležité zpracovat detailní plán, který hodnotící komisi přesvědčí o tom, že skutečně z realizace projektu bude mít prospěch nejen sám podnikatel – hodnotí se obecná prospěšnost projektu, která může být chápána jako zlepšení úrovně zaměstnanosti, úprava stávajících či vytvoření nových facilit tak, že budou ekologičtější nebo ekonomičtější, usnadnění uplatnění na trhu práce jistým znevýhodněným skupinám apod. Celkové podmínky jsou vždy uvedeny ve výzvách jednotlivých programů – podnikatelský záměr musí být v souladu s těmito podmínkami uvedenými ve výzvě.

Za opravdu velmi důležitý aspekt považuji nutnost přesného odhadu výdajů a hlavně způsob krytí těchto výdajů¹⁴, neboť dotace je poskytována až po realizaci projektu. To znamená, že žadatel by měl zhodnotit, zda může ze svých zdrojů projekt realizovat, případně zda jej bude financovat ze zdrojů cizích.

Nedostatečná představa o zajištění finančního krytí projektu je také jeden z nejčastěji zmiňovaných nedostatků žádostí o dotaci. (CzechInvest, 2013, s. 1)

Odhad způsobilých výdajů se uvádí i do Registrační žádosti, CzechInvest zde doporučuje částku způsobilých výdajů uvést spíše vyšší, neboť v Plné žádosti již není možné její výši měnit. (CzechInvest, 2013, s. 3)

Podnikatelský záměr je pro účely hodnocení stanoven osnovou, tedy žadatel musí zhotovit záměr dle této osnovy. Ta však byla v OPPI pro každý program rozdílná, jelikož v OPPIK nebyla vyhlášena zatím žádná výzva, nelze zatím osnovy porovnat.

¹⁴ V dotační politice se častěji setkáváme s termínem výdaj než náklad, a to zejména z toho důvodu, že EU zajímá pouze termín způsobilé výdaje, což znamená, že nikdy nemůže být uplatněna dotace na náklady, které nejsou výdaji; z manažerského účetnictví např. náklady ušlé příležitosti, z daňového účetnictví odpisy apod.

5.2 Riziko zmatečnosti v množství programů podpory

Výběr nesprávného dotačního titulu je jedním z mnoha důvodů, proč není žadateli v jeho žádosti o dotaci vyhověno. (CzechInvest, 2013, s. 1)

Co v souvztažnosti s předchozím plánovacím obdobím skutečně vnímám jako poměrně velký problém, je množství programů podpory v celém operačním programu, které činily celkovou situaci velmi nepřehlednou. Dalo by se říct, že pokud žadatel nebyl v tomto ohledu zběhlý, nárok na dotaci pro něj prakticky neexistoval.

Dá se říct, že velký rozptýl programů se objevuje i v novém programovacím období, z části by problémům v orientaci v nich mohlo být zamezeno, alespoň dle mého názoru, neboť na stránkách OPPIK.cz si může případný žadatel sám zadat parametry svého podniku, tedy zjednodušeně v jaké kategorii je tento podnik, v čem podniká a na co by chtěl čerpat dotaci (viz obrázek 4) a systém mu sám navrhne programy podpory, které jsou v souladu s těmito parametry.

Tento widget¹⁵ jsem vyzkoušel a nutno říci, že funguje dobře, což hodnotím velmi pozitivně a věřím, že podnikatelům žádost o dotaci velmi usnadní.

JSEM:	PODNIKÁM V OBLASTI:	CHCI DOTACI NA:
<input checked="" type="checkbox"/> Malý podnik do 49 zaměstnanců	<input type="checkbox"/> Těžba a dobývání	<input checked="" type="checkbox"/> Nové stroje a technologie
<input type="checkbox"/> Střední podnik 50 - 249 zaměstnanců	<input type="checkbox"/> Zpracovatelský průmysl	<input type="checkbox"/> Software, IT
<input type="checkbox"/> Velký podnik od 250 zaměstnanců	<input type="checkbox"/> Technologie	<input type="checkbox"/> Výzkum a vývoj
	<input type="checkbox"/> Věda a výzkum	<input type="checkbox"/> Podnikatelské nemovitosti
	<input type="checkbox"/> Stavebnictví	<input type="checkbox"/> Eko-energetické projekty
	<input type="checkbox"/> Energetika	<input type="checkbox"/> Zaměstnance
	<input checked="" type="checkbox"/> IT a telekomunikace	<input type="checkbox"/> Rozvoj spolupráce
	<input type="checkbox"/> Obchod a služby	<input type="checkbox"/> Poradenské služby
	<input type="checkbox"/> Vzdělávání	<input type="checkbox"/> Jiné
	<input type="checkbox"/> Jiné	

Vyhodnotit →

Obrázek 5: Nárok na dotaci dle uživatelem zadaných kritérií, printscreen dostupný z <<http://www.oppik.cz/>>

¹⁵ Obecné označení pro malou, jednoúčelovou aplikaci, která slouží k zobrazení určité informace systémově, uživatelsky zadané, či z internetu. Zdroj <<http://www.svehardware.cz/slovník/w>>

5.3 Riziko chyby při zakládání registrační a úplné žádosti

I v tomto programovacím období jsou žádosti rozlišovány na Registrační a Plnou. Žádosti budou podávány v systému MS2014+, který jsem si měl možnost otestovat a nutno podotknout, že vypadá uživatelsky přívětivě a jeho části na sebe logicky navazují, což opět hodnotím jako krok správným směrem z hlediska Ministerstva pro místní rozvoj, v jehož kompetenci konstrukce tohoto systému, společně s outsourcovanou IT společností (TescoSW), byla. Co mi však v tomto systému až tragicky chybí je nějaký graficky zpracovaný harmonogram žádosti, případně procesů, které by na sebe měly logicky navazovat, což činí z mého pohledu systém nepřehledným.

5.3.1 Chyby v registračních žádostech

V registrační žádosti žadatel předkládá hodnotitelům hrubý náčrt svého investičního záměru. Obsahuje formální náležitosti, jako název projektu a program, v rámci něžž bude realizován, časové rozmezí, v jakém bude projekt probíhat a vybrané údaje o podniku.

CzechInvest zde uvádí, že mezi nejčastější chyby žadatelů patří buďto nevyplnění všech polí, případně neúplné uvedení požadovaných náležitostí a dokumentů. Velmi častým problémem je také ponechání žádosti na poslední chvíli, neboť systém bývá často v poslední možný den pro podání žádosti přetížen a může se stát, že žadatel neodešle žádost včas. (CzechInvest, 2013, s. 5)

Žadatel může začít realizovat projekt, tedy začít podepisovat smlouvy s dodavateli, vypisovat zakázky a nakupovat materiál pro uskutečnění projektu až tehdy, až je registrační žádost schválena. Pokud tak učiní před jejím schválením, tyto výdaje pak nejsou uznatelné a nelze na ně čerpat dotaci.

CzechInvest pak dále uvádí další problémy v registrační žádosti, jako jsou chybějící historie žadatele (u většiny programů min. 2 roky), nezpůsobilost žadatele (např. není MSP, přičemž dle výzvy je podpora poplatná jen pro MSP), nepodporované CZ-NACE, ad. (CzechInvest, 2013, s. 5)

Na základě registrační žádosti je projekt zhodnocen, zejména zda je v souladu s podmínkami programu, zda je udržitelný a zda se naše firma těší dobrému zdraví – hodnoceno na základě námi poskytnutých finančních ukazatelů.

Na základě kladného hodnocení registrační žádosti žadatel vyplňuje Plnou žádost.

5.3.2 Chyby v plných žádostech

A zde se dostáváme opět k základnímu problému. Základem Plné žádosti je totiž podnikatelský záměr, zde se přistupuje k jeho hodnocení.

CzechInvest uvádí, že k častým prohřeškům žadatelů patří buďto příliš strohý, případně příliš konkrétní popis projektu. V případě příliš strohého nemůžou tento kvalitně ohodnotit, a tímto se snižuje nárok na přiznání dotace, přičemž pokud se žadatel zaváže k příliš přísným pravidlům, musí je pak splnit a sám sebe tak může dostat do obtíží. (CzechInvest, 2013, s. 6)

7. Horizontální ukazatele

	Míra dopadu	Zdůvodnění
Vliv na rovné příležitosti	.	.
Vliv na životní prostředí	.	.

8. Ukazatele projektu

8.1. Závazné ukazatele

Typ závazného ukazatele		Výchozí hodnota	Cílová hodnota
	Jednotky	k .	k .
Instalace technologie	ks	.	.

8.2. Monitorovací ukazatele

Typ monitorovacího ukazatele		Poslední uzavřené účetního období
	Jednotky	.
Nově vytvořená pracovní místa	Počet	0
Nově vytvořená pracovní místa – z toho ženy	Počet	0
Nově vytvořená pracovní místa – VaV	Počet	0
Nově vytvořená pracovní místa – VaV – z toho ženy	Počet	0
Přidaná hodnota	tis. Kč	.

Obrázek 6: Horizontální ukazatele a závazné ukazatele projektu, printscreen dostupný ze šablony pro tvorbu Plné žádosti, dostupný z <<http://www.mpo-ppi.cz/document.file.php?idDocument=20>>

V plné žádosti žadatel uvádí ukazatele, k jejichž naplnění se tímto zavazuje. Pokud tyto ukazatele nejsou splněny, hrozí podniku odebrání již přiznané dotace.

5.4 Chyby při realizaci projektu

Při realizaci projektu se musí žadatel držet všech kritérií, k jejichž plnění se zavázal. Pokud žadatel z jakýchkoliv důvodů nemůže podmínkám dotace dostat, měl by kontaktovat projektového manažera ze strany poskytovatele dotace (z CzechInvestu) a s ním zabezpečit změnové řízení v projektu. Pak má žadatel mnohem větší šanci, že dotaci nebude muset vracet. (CzechInvest, 2013, s. 10)

Například při posuzování změny v projektu je nutné vycházet z kontextu veřejné zakázky jako celku, vyloučeny jsou ze změnového řízení jakékoliv změny ve prospěch dodavatele či takové, které by změnilly podmínky celého zadávacího řízení. Také pokud bude při kontrole na místě zjištěno použití jiného materiálu, než který byl uveden v projektové dokumentaci, může být na základě tohoto zjištění dotace krácena či odebrána. (CzechTrade, 2012)

Stěžejní by ve vnímání žadatele o dotaci měl být důraz na plnění termínů, jimiž je každý program podpory vymezen, a jsou stanoveny pro každý program různě. Termíny jsou stanoveny i pro odevzdání monitorovacích a předepsaných zpráv, k jejichž plnění se žadatel zavazuje. Všechny termíny pak může podnikatel kontrolovat pomocí portálu MS2014+.

Kromě výše zmíněných podmínek musí malý či střední podnik zachovat činnost v oboru po dobu minimálně tří let od čerpání dotace, ve spojitosti s nímž byla dotace uplatněna. (CzechInvest, 2013, s. 11)

5.4.1 Chyby ve veřejných zakázkách

Žadatelé o dotaci jsou povinni se při realizaci projektů dotovaných z EU řídit podmínkami pro výběr dodavatelů, což jsou ve zkratce obecná pravidla pro zadávání veřejných zakázek. Pokud zadávají zakázku, jsou povinni to udělat veřejně od částky 500 tisíc korun, při výběru dodavatele, například stroje, je tato hodnota 1 milion korun. (MPO, Pravidla pro výběr dodavatelů, 2012, s. 1)

Mezi největší prohřešky zde patří buďto neprovedení výběrového řízení, případně nevypsání veřejného výběrového řízení. Při zjištění těchto nedostatků je uplatněna sankce úplného vrácení dotace. Méně sankcionovanými prohřešky pak jsou např. rozdělení zakázky na několik menších celků tak, aby nebylo nutné provést výběrové řízení či nezákonné vyloučení zájemce z veřejné zakázky – dotace je krácena, nikoliv vracena celá. (MPO,

Kategorizace nedostatků při zadávání zakázek se stanovením výše odvodu za porušení rozpočtové kázně, 2012)

Mezi nejčastěji se vyskytující patří prohřešky, kdy:

- vybraný uchazeč nesplňuje kvalifikaci, kterou zadavatel uvedl v zadávací dokumentaci jako potřebnou pro provedení zakázky,
- chybné vyhodnocení pořadí nabídek, kdy ve finále je různým kritériím přisuzována jiná váha, než byla uvedena v zadávací dokumentaci,
- uchazeč prokazuje část kvalifikace prostřednictvím subdodavatele, který se vůbec na zakázce nepodílí, případně se na zakázce podílí minimálně.

(CzechTrade, 2012)

5.4.2 Hospodárnost

Příjemce musí dbát na to, aby byly finance z dotace plynoucí hospodárně vynaloženy, což je ostatně pokaždé uvedeno i v programových dokumentech k jednotlivým programům podpory. Pokud tomu tak nebude, velmi se zvyšuje riziko krácení či vrácení dotace.

Server BusinessInfo uvádí, že se případy předražených projektů vyskytují; v tomto případě je dotace krácena o rozdíl mezi předraženou zakázkovou cenou a obvyklou tržní cenou.

(CzechTrade, 2012)

6 VLASTNÍ PŘÍNOS K PROBLEMATICE

6.1 Dotazníkové šetření mezi příjemci dotace

Ke zkoumání problematiky byla použita empirická metoda dotazníku. Dotazník byl rozeslán příjemcům dotace z Operačního programu Podnikání a inovace, který byl v činnosti v rozmezí let 2007-2013. Seznam respondentů jsem čerpal ze seznamu úspěšných žadatelů o dotaci v Programu OPPI, dostupného ze stránek Ministerstva pro místní rozvoj (Ministerstvo pro místní rozvoj, 2014), přičemž pro mě nebylo rozhodující, v kterém odvětví firma podniká, stěžejním faktorem byla pouze participace dotazovaného v Operačním programu Podnikání a inovace.

Dotazník se skládal z 15 otázek, přičemž dotazovaný nemusel vyplnit všechny. Otázky byly položeny tak, aby respondenti odpověděli, které kroky je v projektu žádosti o dotaci nejvíce omezují a činí jim největší problémy. K jejich formulaci bylo využito poznatků o chybách ve zpracování dotací, převážně dle CzechInvestem zpracované studie, která byla použita jako benchmark pro předchozí kapitolu. Z části mě tedy zajímalo, zda žadatelé o dotaci vnímají jako překážky to, v čem sami nejvíce chybují.

Formulace otázek byla většinou otevřená, jelikož předmětem zkoumání byla kvalitativní stránka problematiky, proto, pokud jsem uvedl výčet možností, ponechal jsem jako poslední možnost i možnost doplnění vlastního názoru.

Bohužel jsem se potýkal s opravdu tristní návratností dotazníku, který byl odeslán na 1134 dotazovaných, vyplnilo jej však pouhých 26 subjektů, což činí návratnost asi 2,3 %. Seznam respondentů jsem sestavoval na základě seznamu úspěšných žadatelů o dotaci ze stránek Ministerstva pro místní rozvoj, v seznamu však nikdy není uvedena e-mailová adresa respondenta, ani telefonní číslo, proto jsem musel dohledávat tyto údaje přes internetové vyhledávače. Několik e-mailových adres již nebylo funkčních, některé firmy již byly v likvidaci, tyto podniky jsem nekontaktoval.

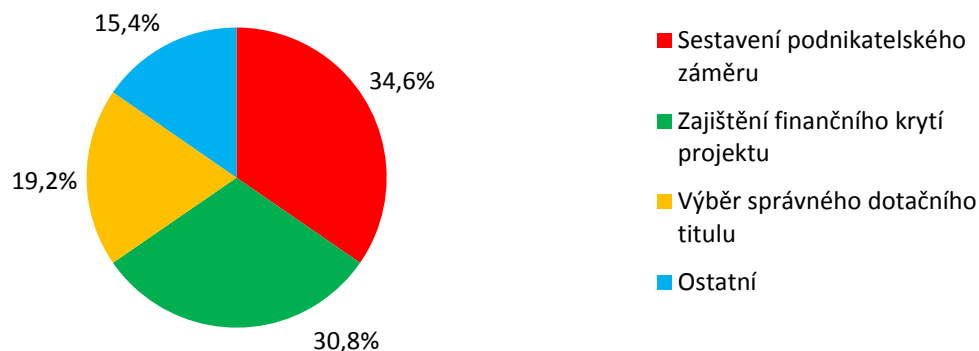
Otázky jsem volil tak, abych udržel pozornost tazatele, pokud byla nějaká uzavřenější (čistě uzavřené otázky jsem téměř nepoužil, většinou byla možnost odpovědět dle svého uvážení), vystřídala ji pak otázka čistě otevřená. Konstrukci dotazníku jsem provedl přes Google forms, což umožňuje respondentům pouze zaslat hypertextový odkaz na dotazník. Tato možnost se mi jevila jako nejjednodušší, i co se následného zpracování dotazníku týče.

Nulová hypotéza před rozesláním dotazníku byla taková, že žadatelé o dotaci pocítují největší nesnáze právě v procesech, ve kterých nejčastěji chybují, tedy v sestavení podnikatelského záměru či v zajištění finanční krytí projektu. Dále předpokladem byla špatná orientace dotazovaných v dotačních titulech, respektive ve velkém množství dotačních titulů, složitost a přísnost dotační politiky a další svazující pravidla, která jsou s dotací spojena.

Skladba otázek a jejich vyhodnocení byla následující:

1. Která z uvedených fází při žádosti o dotaci pro vás byla nejvíce problematická?

Respondenti měli na výběr z možností Sestavení podnikatelského záměru, Zajištění finančního krytí projektu, Výběr správného dotačního titulu, popřípadě zvolit jinou možnost. Sestavení podnikatelského záměru označila za nejproblematictější část žádosti největší část respondentů, tato možnost získala téměř 34,6 % hlasů. Dalším bylo zajištění finančního krytí projektu, které obdrželo téměř 31 % hlasů a Výběr správného dotačního titulu byl úspěšnými žadateli pocítován jako třetí nejčastější problematická část v dotačním procesu s 19,2 % odpovědí. 15,4 % dotazovaných uvedlo jako odpověď ostatní, přičemž jeden respondent uvedl jako problematický proces výběru dodavatelů (což je proces zadání veřejné zakázky), jeden uvedl jako problém „sepsání všech lejster“, a dva respondenti uvedli, že s žádnou fází dotačního cyklu problém neměli.

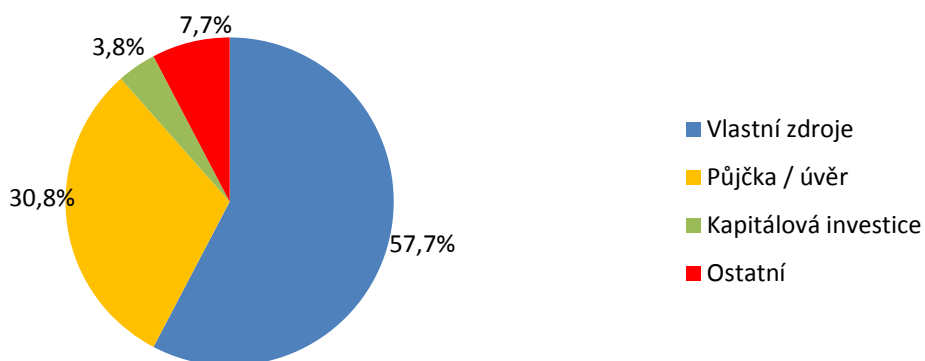


Graf 7: Vyhodnocení první otázky dotazníku, vlastní zpracování

2. Jak jste zajišťovali finanční krytí projektu?

Ve druhé otázce jsem se zaměřil na otázku financování projektu. Jelikož všechny dotace jsou subjektu přiznány až ex-post, tedy po zhotovení a ukončení projektu, předpokládal jsem, že se zajištěním finančního krytí budou mít žadatelé problémy a že většina zajištění proběhne pomocí úvěru. Překvapivě však 57,7 % respondentů, tedy většina dotazovaných, uvedla, že financovali projekt pomocí vlastních zdrojů. Zajištění financí pomocí půjčky či

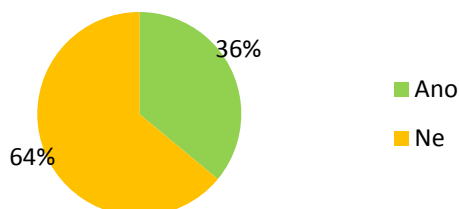
úvěru uvedlo 30,8 % respondentů, 2 respondenti (7,7 % dotazovaných) uvedlo jako zdroj financování kombinaci úvěru a vlastních zdrojů a 1 respondent (3,8 %) uvedl zdroj financování pomocí kapitálové investice.



Graf 8: Vyhodnocení druhé otázky dotazníku, vlastní zpracování

3. Bylo pro vás těžké zorientovat se v dotačních titulech?

Třetí otázka byla uzavřená, cílem zjištění bylo, zda podnikatelé považují orientaci v dotačních titulech za složitou. Překvapivě většina dotázaných, 64 %, odpověděla záporně, tedy, že zorientovat se v dotačních titulech nepokládají za složité.

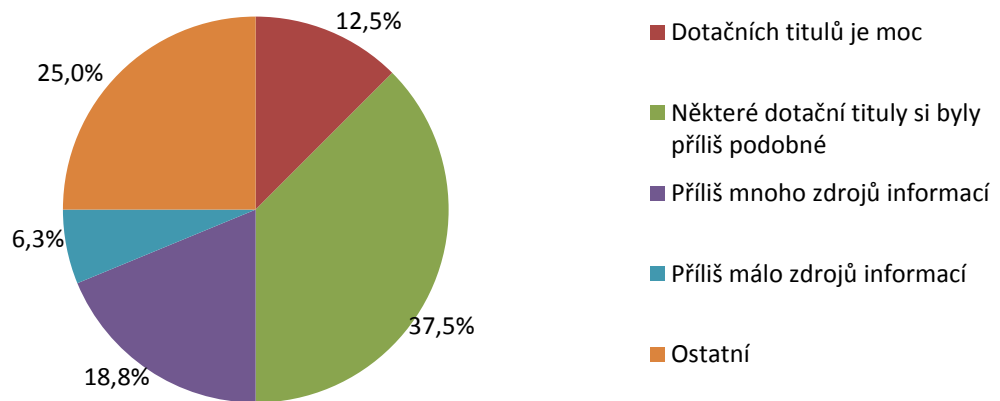


Graf 9: Vyhodnocení třetí otázky dotazníku, vlastní zpracování

4. Pokud jste měli problém při výběru dotačního titulu, bylo to zejména protože...

Čtvrtá otázka už byla poněkud komplexnější a zjistit jsem v ní chtěl, co činí orientaci v dotačních titulech pro podnikatele problematickou. Nejvíce respondentů, 37,5 %, odpovědělo, že možnost číslo 2, tedy, že některé dotační tituly jsou si příliš podobné, 18,8 % respondentů uvedlo, že se nemohli zorientovat v dotačních titulech z důvodu příliš velkého počtu informací a 6,3 % respondentů uvádí špatnou orientaci kvůli malému objemu dostupných informací. Za položkou ostatní se skrývají odpovědi, že 12,5 % žadatelů v tomto ohledu nepocíťovalo problém vůbec. 6,3 % dotazovaných pak uvádí, že bylo těžké se v

dotačních titulech orientovat z toho důvodu, že není přímo jasné, pro koho byly tituly určeny, a stejné procento dotazovaných uvádí, že měli pouze mírné problémy s jazykem, který je v dotační politice užíván, ale jinak problém nepociťovali.

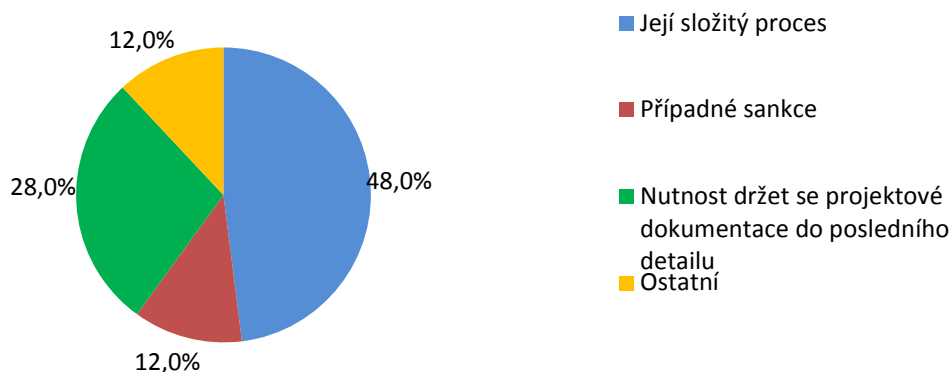


Graf 10: Vyhodnocení čtvrté otázky, vlastní zpracování

5. Co vás od žádosti o dotaci nejvíce odrazovalo?

Nejvíce odpovědí jsem v této otázce očekával, že bude adresováno směrem ke složitosti dotačního procesu a přísnosti ze strany hodnotitelů. Ve skutečnosti žadatele opravdu nejvíce odrazoval složitý proces dotace, tento uvedlo 48 % respondentů, 28 % respondentů pak mělo obavy z nutnosti držet se projektu dle dokumentace s minimální či žádnou možností adjustace. Případné sankce odstrašovaly 12 % respondentů a stejný počet respondentů pak uvedl možnost ostatní. Pod touto se pak skrývala z 8 % odpověď nic, tedy že žadatele nic neodrazovalo.

Jeden člověk uvedl kombinaci složitosti dotačního procesu a překrytí plánu s realitou, tedy, že málokdy lze něco realizovat přesně podle plánu, což se týká zejména staveb, a pokud by měla být v projektu změna, schvalovací proces je neúměrně dlouhý.

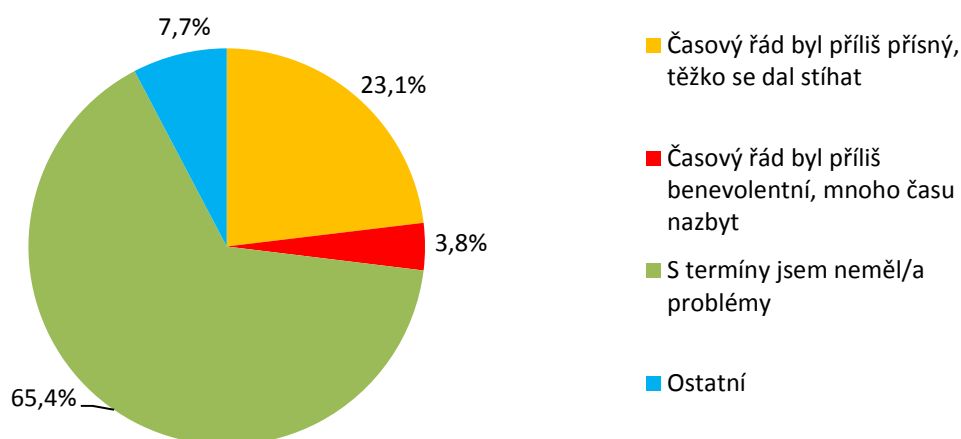


Graf 11: Vyhodnocení páté otázky, vlastní zpracování

6. Vyhovovaly vám termíny pro realizaci projektu?

Tuto otázku jsem uvedl s předpokladem, že termíny v dotačním procesu jsou velmi přísné. Ve skutečnosti však 65,4 % respondentů uvedlo, že s plněním termínů neměli žádný problém, 3,8 % dokonce, že termíny byly příliš benevolentní. 23,1 % respondentů pak uvedlo, že skutečně měli problém plnit časový řád projektů, neboť byl velmi přísný.

Pod kolonkou ostatní se skrývají odpovědi související s až nadměrnou benevolencí, kdy dotazovaný uvádí, že vyhodnocení projektu je neúměrně dlouhý proces. Další dotazovaný zde tvrdí, že mu zabralo hodně času získat peníze na projekt z vlastních zdrojů, protože se potýká se špatnou platební morálkou svých zákazníků.

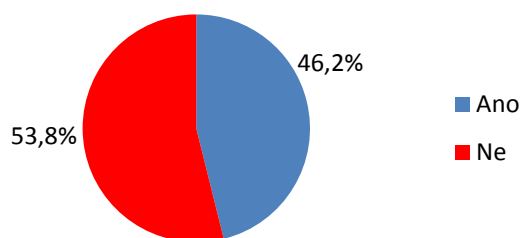


Graf 12: Vyhodnocení šesté otázky, vlastní zpracování

7. Připadaly vám pravidla pro poskytnutí dotace příliš svazující?

Při kladení této otázky jsem předpokládal, že nakolik je dotační proces složitý a přesně daný proces, většina dotazovaných zde odpoví, že ano.

Otázka to byla uzavřená, „ano“ označilo 46,2 % respondentů, „ne“ pak 53,8 %.



Graf 13: Vyhodnocení sedmé otázky, vlastní zpracování

Pokud respondenti uvedli odpověď ano, pak dali svému výběru této odpovědi i opodstatnění, mezi nejčastější patřily:

- příliš velká náročnost na administrativu, případně přílišná byrokracie,
- neskutečně dlouhá doba pro vyjádření poskytovatele dotace (někteří uvádí i 1,5 roku od podání žádosti,
- přísné podmínky na tvorbu nových pracovních míst,
- přísné podmínky pro způsobilost investic, jak z časového tak věcného hlediska,
- vzdálenost daných procesů od reálně používaných, což snižuje účinnost investice.

8. Museli jste dotaci vrátet?

Hlavně z médií jsou nám známy případy, kdy musela být dotace z určitých důvodů vrácena, proto jsem předpokládal, že několik jednotek respondentů dotaci vrátet muselo.

Naštěstí z dotazníkového šetření vyplynulo, že nikdo z uvedených respondentů dotaci vrátet nemusel, ani jim nebyla krácena.

9. Podařilo se vám splnit všechny cílové hodnoty projektu?

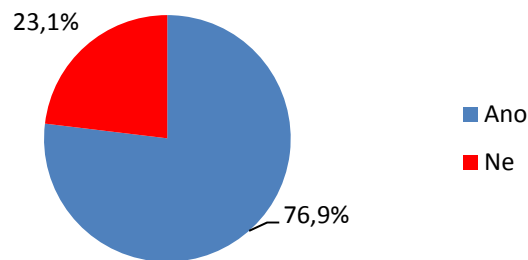
Tato otázka souvisí s předchozí, neboť pokud by se to některému z adresátů dotace nepodařilo, dotace by byla krácena, či vrácena celá. Proto jsem opět předpokládal, že několik respondentů odpoví kladně.

Všem dotazovaným se však podařilo splnit cíle projektu.

10. Žádali byste o dotaci znovu?

Poslední otázka byla uzavřená a cílem zjištění bylo, zda je tento proces opravdu natolik stresující a složitý, že někteří žadatelé už by do něj znovu nešli.

Z výsledků vyplynulo, že 23,1 % dotázaných už by skutečně do dotačního procesu znovu nešla, 76,9 % však ano.



Graf 14: Vyhodnocení desáté otázky, vlastní zpracování

11. Co byste doporučili případným dalším zájemcům o dotaci?

V této otázce jsem nechal adresátům dotazníku volnou ruku, v několika větách pro další případné žadatele mohli formulovat svá doporučení.

Nejčastěji zmiňovanými doporučeními pro žadatele pak byly následující:

- „Pevné nervy.“
- Buďte pečliví při přípravě všech dokumentů, zajímejte se a ověřujte si všechny informace.
- Buďte velmi pečliví, až přepečlivělí, v tomto procesu to rozhodně není na škodu.
- Předem si projít veškeré dokumenty a naučit se v oblasti dotací orientovat.
- Důkladně připravit a naplánovat celý projekt.
- Dát důraz na rizikové faktory a připravit si pro tento případ variantní řešení.
- Dodržovat rozpočtovou kázeň a kontrolovat jednotlivé uzlové body průběhu realizace projektu.
- Důsledně dodržovat pravidla projektového managementu.
- Včas komunikovat s projektovým manažerem OPPI (pro naše použití OPPIK) a řešit s ním případné problémy při realizaci projektu.
- Vést řádně veškerou projektovou dokumentaci a počítat s kontrolou provedenou poskytovatelem dotace.

- Svěřit se specializované firmě, která se zprostředkováním dotací zabývá.

12. Chtěl/a byste svou zkušenost s dotacemi ještě o něco doplnit?

Doplňková otázka, část respondentů se však shodla na jedné skutečnosti, která až tak nesusouvísí s procesem dotace, spíše jako s morální stránkou dotací.

Respondenti uvedli, že dotace, jelikož je realizována ex-post, působí na trhu nerovné postavení, neboť subjekt se rozhodne financovat projekt buďto svými zdroji, případně ze zdrojů cizích jednoduše proto, že jej realizovat potřebuje, a to i s rizikem, že mu dotace nebude přiznána. Její přiznání už je pak jen jakýmsi bonusem a penězi navíc, aspoň tedy dle názoru několika respondentů.

Mimo dotazník jsem od jednoho žadatele o dotaci obdržel e-mail, ve kterém mi přeposlal komunikaci s projektovou manažerkou ze strany CzechInvestu. Žádost o dotaci tomuto žadateli neschválili na základě toho, že dodal 2 vyžadované dokumenty k projektu v barevné formě místo v černobílé. Věřím, že určitá byrokracie a přísnost vůči žadatelům je v tomto ohledu nutná, tohle však vnímám jako skutečně extrémní případ.

6.2 Tvorba webové stránky

Webová stránka byla zhotovena přes šablony Wordpress, což jsou dynamické šablony, které se dají použít buďto ke konstrukci blogů, ale i zpravodajských serverů, běží na nich např. i bbc.com.

Tvorba webové stránky není zásadní cíl práce, spíše doplňkový a určitě si nekladu za cíl ji zpracovat příliš odborně z pohledu webového architekta, neboť v tomto ohledu nejsem až tak zběhlý. Co jsem si kladl za cíl, bylo vytvořit sjednocenou stránku, kde nebude nutné procházet 20 stránek dokumentu, abychom si přečetli kýženou informaci.

Co totiž shledávám jako velký nedostatek v oblasti informací pro žadatele o dotaci, je přílišná orientace na nepodstatná doporučení v dokumentech státních a evropských institucí, namísto doporučení v zásadních věcech, kdy skutečně žadatel vyžaduje přesné a relevantní informace, neboť řízení firmy a práce v ní vyžaduje samo o sobě obrovské množství času, nemůže se tedy zabývat, podle mě, zbytečně byrokratickým procesem dotace. Dalo by se říci, že pokud se jím nechce zabývat, ať o dotaci nežádá, ale jistě lze učinit i vstřícnější krok směrem k žadatelům.

Cílem webové stránky, která je produktem této bakalářské práce, je tedy jednak poskytnout několik málo rad v cestě za dotací, sdílení relevantních odkazů evropské dotační politiky na Twitteru, případně dalších relevantních dokumentů v oblasti dotací, zejména pak z programu OPPIK a upozornit na časté chyby v dotačním procesu.

Co považuji zatím za velký úspěch je narůstající počet odběratelů na Twitteru, mezi něž se člení například i účet Evropského parlamentu či Regionální politiky EU, kteří mají v součtu více než 50 tisíc odběratelů.

Stránku lze najít na <http://podnikejte.wordpress.com>, účet na Twitteru pak pod <http://twitter.com/podnikejte>.

6.3 Návrhy a doporučení

Dle mého názoru se dá zvýšit procento úspěšných žadatelů na bázi několika doporučení, a to pro obě strany, tedy jednak pro žadatele o dotaci, tedy podnikatele, a zároveň pro hodnotitele žádostí, tedy správce dotačních projektů ze strany Ministerstva průmyslu a obchodu a EU.

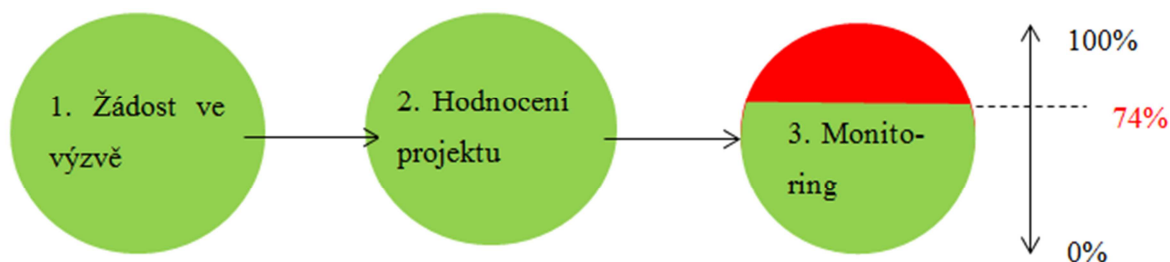
Z výsledků dotazníku lze konstatovat, že se potvrdila hypotéza, že se žadatelé o dotaci potýkají s problémy v oblasti žádosti o dotaci a následné realizace projektu, a že nejvíce těchto problémů a starostí jim činí právě ty části žádosti, ve kterých nejčastěji sami chybují.

Tedy pokud se vrátíme k první otázce dotazníku, osnova podnikatelského plánu je sice stanovena pro každý program trochu jiným způsobem, nicméně obecné doporučení pro žadatele je takové, aby se jí do posledního detailu drželi, aby v ní uvedli všechny informace, které plynou o jejich společnosti z obchodního rejstříku přesně tak, jak v obchodním rejstříku uvedeny jsou, a které mají k dispozici o zamýšleném projektu.

Mé další doporučení je klást velký důraz na držení se schémat projektového managementu, vytvořit si pro dotaci harmonogram a pracovat dle něj. Zásadní je určení si ve společnosti minimálně jednoho člověka, který bude vystupovat jako projektový manažer dotace, což sice vzhledem k omezeným lidským zdrojům u malých a středních podniků považuji za mírně problematické, ale na druhou stranu za skutečně velmi důležité. V případě komunikace ohledně dotace pak tento člověk bude vystupovat navenek pro komunikaci s projektovým manažerem CzechInvestu.

Jako velmi dobrý krok dopředu hodnotím stránku oppik.cz, která žadatele stručně informuje o plánovaných výzvách, poskytuje o nich základní informace a zároveň, a této novince přikládám snad největší důležitost, zde může žadatel na bázi jím vložených údajů o svém podniku zjistit, do jakého programu podpory je vhodné se přihlásit. To by mělo částečně pomoci zorientovat se žadatelům v dotačních titulech, jelikož i přes redukci jejich počtu oproti OPPI je jich i v OPPIK stále mnoho. Současně by tato novinka mohla vyřešit i pleťení si jednotlivých dotačních programů žadatelů. Kde však i zde vidím rezervu, je dotační schéma, dle kterého je 7 bodů dotačního procesu z 10 celkových určených ke zpracování poradenským agenturám. To jen poukazuje na to, že dotační proces je skutečně složitý a MPO možná ani nechce, aby dotaci podávali sami podnikatelé. Téměř polovina všech dotazovaných uvedla, že je od žádosti o dotaci nejvíce odrazoval její složitý proces. Velmi by pomohla například konstrukce diskusního fóra, kde by si žadatelé o dotaci sdělili své poznatky a zkušenosti a pomohli tak ostatním budoucím žadatelům.

Dalším zásadním bodem je pro úspěšnost v žádosti číst veškeré materiály a doporučení relevantní k plánované žádosti. Co by žadatelům dle mého názoru pomohlo, by bylo formulovat tato doporučení do jednoduchých vět, které by se uživatelům zobrazily při vyplňování žádosti o dotaci v systému MS2014+. Tento systém pro správu dotace je sice funkční, ale dle mého názoru by bylo možné jej koncipovat jako více projektově zaměřený nástroj, který by mohl být klidně interaktivní a žadatelům by se správou dotací mohl dobře pomoci. Co si myslím, že by pomohlo, by byl například progress-bar dotačního projektu, ve kterém by se uživatel zobrazovalo, jaké dokumenty ještě musí odevzdat, v jaké fázi dotačního procesu se nyní nachází apod. V zásadě nerozumím tomu, proč zpracování nového systému ke správě dotací v tomto duchu konstruováno nebylo, dle mého názoru by to žadatelům velmi pomohlo zorientovat se v procesech, kterými musí ještě projít a včas odevzdat potřebné dokumenty.



Obrázek 7: Návrh progress-baru pro systém MS2014+, vlastní zpracování

Dále víme, že jistá byrokracie i zde nutná je, vše má svůj řád a stejně tak dotační proces, ale některé apely ze strany MPO jsou nežádoucí, viz například poslední odstavec u 12. otázky dotazníku – dodání barevných dokumentů místo černobílých apod., což spíše hraničí s absurdem. V tomto ohledu bych měl doporučení pro MPO, aby zkusili omezit byrokratickou zátěž, která je v některých ohledech až neúměrná a tím by zabezpečili skutečně to, co je cílem každého jednotlivého programu podpory – zajistit světově konkurenceschopné firmy vycházející z našeho trhu. Také by bylo ze strany prováděcího orgánu vhodné optimalizovat délku dokumentů, které žadatelům poskytují, ať už se jedná o obyčejné zprávy, či dokumenty, které musí žadatel prováděcímu orgánu dodat. Je vhodné tyto podávat a požadovat ve skutečně účelné formě.

Pravděpodobně by také bylo vhodné i individualizovat dotační proces pro jednotlivé žadatele. Tím mám na mysli, a vycházím z informace v dotazníku, že téměř 75 % dotazovaných pociťuje, že dotační proces trvá příliš dlouho, že by mohlo být dotační řízení ukončeno u některých projektů ihned po zhotovení všech náležitostí projektu, aby se tak některým žadatelům proces zbytečně neprotahoval.

Jako u posledního bodu se zastavím u financování projektů samotných a zamyšlením se nad podstatou dotace jako takové. Nechtěl bych znevažovat důležitost této formy podpory podnikům, které ji potřebují, ale doporučil bych žadatelům zvážit, jako možnost financování projektů ve svých firmách, i formu kapitálové investice, jako dobrou alternativu k dotacím. Určitě není pro všechny, tuto cestu financování bych doporučil zejména rychle se rozvíjejícím technologickým start-upům, jelikož prostřednictvím kapitálové investice mohou svůj byznys nastartovat opravdu rychle díky kontaktům, které může investor poskytnout, dobré rady od zkušenějších podnikatelů nejsou penězi ocenitelné, ale můžou firmě přinést takovou přidanou hodnotu, kterou jí dotace bohužel nemůže nikdy zajistit. Tato forma financování se u nás zatím bohužel netěší velké popularitě, ale pevně věřím, že tento trend se postupně bude dostávat k českým podnikatelům blíže.

ZÁVĚR

Cíle stanovené na začátku bakalářské práce byly splněny, na bázi identifikace výsledků dotazníkového šetření bylo skutečně zjištěno, že existuje souvislost v procesech, ve kterých podnikatelé při žádostech a realizaci projektů nejčastěji chybují s těmi, které považují za nejvíce problematické, a bylo učiněno několik málo doporučení pro obě strany dotační politiky. Zároveň bylo podnikatelům představeno několik programů podpory, což by jim mohlo usnadnit orientaci v jednotlivých titulech, aniž by museli rozebírat všechny dokumenty k jednotlivým dotačním programům. Na webových stránkách a účtu Twitteru bych chtěl nadále zveřejňovat doporučení a relevantní informace pro podnikatele ke zvládnutí dotačního procesu bez problémů, aby v tomto programovacím období bylo dosaženo většího procenta úspěšných žadatelů.

Rád bych viděl v tomto programovacím období větší procento úspěšných žadatelů, čehož by se dalo docílit implementací lepšího softwaru na administraci dotace – MS2014+ sice je krokem dopředu, ale z mého pohledu ne tak revolučním. Pokud by žadatel viděl dotační proces skutečně jako projekt a prováděcí orgán by mu tento pohled na danou problematiku umožnil, jistě bychom se k většímu procentu úspěšných žadatelů aspoň přiblížili.

Byrokracie spojená s dotacemi se jeví jako nutné zlo, i zde by se ale několika jednoduchými opatřeními dal dotační proces optimalizovat.

Jakkoliv je dotační proces složitý, není nereálné jej úspěšně realizovat, což ukazují i výsledky dotazníku, kdy žádný ze subjektů nemusel dotaci vracet, a všichni dotazovaní splnili cíle, ke kterým se zavázali při podepisování podmínek poskytnutí dotace. Proto bych chtěl na podnikatele apelovat, aby se vstoupení do dotačního procesu nevyvarovali, ale na druhou stranu, aby ani zbytečně nezkoušeli štěstí. Dobře promyšlený a zpracovaný projektový plán, kterého se budou držet, ve kterém si vymezí možné chyby a rizika, kterým se v průběhu jeho realizace budou vyhýbat, jim jistě zaručí, že budou právě těmi, kteří procento úspěšných žadatelů navýší.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

ANDERSEN, Esben Sloth, 2011. *Joseph A. Schumpeter: A Theory of Social and Economic Evolution.* New York : Palgrave Macmillan. ISBN 14-039-9627-X.

DOLEŽAL, J., P. MÁCHAL a B. LACKO, 2009. *Projektový management podle IPMA.* Praha : Grada. ISBN 978-80-247-2848-3.

EU, 2006. *Nová definice malých a středních podniků - Uživatelská příručka a vzor prohlášení.* Lucemburk : EUR-OP. ISBN 92-894-7917-5.

EU, 2011. *Thinking Big for Small Businesses.* Louxembourg : Publications Office of the European Union. ISBN 978-92-79-18954-8.

EU, 2013. *Unie inovací - kapesní průvodce iniciativou Evropa 2020.* Luxembourg : Publications Office. ISBN 978-92-79-28650-6.

MÁCHAL, P., M. Kopečková, a R. Presová, 2015. *Světové standardy projektového řízení pro malé a střední firmy.* Praha : Grada. ISBN 978-80-247-5321-8.

SRPOVÁ, Jitka a Václav ŘEHOŘ, 2010. *Základy podnikání - Teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů.* Praha : Grada. ISBN 978-80-247-3339-5.

SRPOVÁ, J., I. SVOBODOVÁ, P. SKOPAL a T. ORLÍK, 2011. *Podnikatelský plán a strategie.* Praha : Grada. ISBN 978-80-247-4103-1.

VEBER, J. a J. SRPOVÁ, 2008. *Podnikání malé a střední firmy. 2., aktualizované a rozšířené vydání.* Praha : Grada. ISBN 978-80-247-2409-6.

VEBER, Jaromír, 2009. *Management - základy, moderní manažerské přístupy, výkonnost a prosperita, 2., aktualiz. vyd.* Praha : Management Press. ISBN 978-80-726-1200-0.

ZEMÁNEK, P. a J. KONEČNÝ, 2012. *Malé a střední podnikání.* Zlín : Fakulta logistiky a krizového řízení, Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně. ISBN 978-80-7454-114-8.

WEBOVÉ ZDROJE

CZECHINVEST, 2013. Nejčastější chyby žadatelů při podávání žádosti o dotaci a realizaci projektu. *CzechInvest*. [Online] 18. Říjen 2013. [Citace: 20. Březen 2015.] <http://www.czechinvest.org/data/files/nejcastejsi-chyby-zadatelu-final-2266-cz.pdf>.

CZECHTRADE, 2015. Malé a střední podnikání. *businessinfo.cz*. [Online] 2015. [Citace: 15. 04 2015.] <http://www.businessinfo.cz/cs/dotace-a-financovani/male-a-stredni-podnikani.html>.

CZECHTRADE, 2012. Nejčastější chyby, které vás připraví o dotace. *BusinessInfo.cz*. [Online] 13. 12 2012. [Citace: 4. duben 2015.] <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/nejcastejsi-chyby-ktere-vas-pripravi-o-dotace-26662.html>.

EASME, 2014. SME Instrument: 6 lessons learned from first evaluation (that are also tips for applicants). *EASME, Executive Agency for SMEs*. [Online] 24. Červenec 2014. [Citace: 15. Březen 2015.] <http://ec.europa.eu/easme/en/news/sme-instrument-6-lessons-learned-first-evaluation-are-also-tips-applicants>.

EU, 2014. *A beginners guide on EU funding - An overview of EU funding opportunities in 2014–20*. Luxembourg : Publications Office of the European Union, 2014, ISBN 978-92-79-46390-7.

EU, 2014. ČESKÁ REPUBLIKA - Přehled údajů SBA 2014. *Evropská komise*. [Online] 2014. [Citace: 25. duben 2015.] http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/countries-sheets/2014/czechrepublic_cs.pdf.

MINISTERSTVO PRO MÍSTNÍ ROZVOJ ČR, 2015. Strukturální fondy EU - Seznam příjemců. *Ministerstvo pro místní rozvoj - Evropské strukturální a investiční fondy*. [Online] 2015. [Citace: 4. duben 2015.] <http://www.strukturalni-fondy.cz/cs/Informace-o-cerpani/Seznamy-prijemcu>.

MINISTERSTVO PRO MÍSTNÍ ROZVOJ, 2014. Strukturální fondy EU - Dohoda o partnerství. *Evropské strukturální a investiční fondy*. [Online] 2014. [Citace: 21. Březen 2015.] <http://www.strukturalni-fondy.cz/cs/Fondy-EU/2014-2020/Dohoda-o-partnerstvi>.

MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU ČR, 2015. Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost (OPPIK). *Ministerstvo průmyslu a obchodu*. [Online]

11. Únor 2015. [Citace: 20. Březen 2015.]
<http://download.mpo.cz/get/49530/59362/619184/priloha002.pdf>.

MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU ČR, 2015. Programový dokument pro OPPIK. *Ministerstvo průmyslu a obchodu*. [Online] 2015. [Citace: 22. Březen 2015.]
<http://download.mpo.cz/get/52202/59936/631785/priloha002.zip>.

MPO, 2012. Kategorizace nedostatků při zadávání zakázek se stanovením výše odvodu za porušení rozpočtové kázně. *Operační program Podnikání a inovace*. [Online] 9. března 2012. [Citace: 5. duben 2015.] <http://www.mpo-oppi.cz/document.file.php?idDocument=1528>.

MPO, 2012. Pravidla pro výběr dodavatelů. *Operační program Podnikání a inovace*. [Online] 1. září 2012. [Citace: 10. duben 2015.] <http://www.mpo-oppi.cz/document.file.php?idDocument=1595>.

ÚŘAD PRO OCHRANU HOSPODÁŘSKÉ SOUTĚŽE, 2012. Podpora de minimis. *Úřad pro ochranu hospodářské soutěže*. [Online] 2012. [Citace: 4. Duben 2015.]
<http://www.uohs.cz/cs/verejna-podpora/podpora-de-minimis.html>.

WORKING PLANY K JEDNOTLIVÝM PROGRAMŮM OPPIK

MPO, 2015. OPPIK Work book - Aplikace.

MPO, 2015. OPPIK Work book - ICT a sdílené služby.

MPO, 2015. OPPIK Work book - Inovace.

MPO, 2015. OPPIK Work book - Inovační vouchery.

MPO, 2015. OPPIK Work book - Marketing.

MPO, 2015. OPPIK Work book - Nemovitosti.

MPO, 2015. OPPIK Work book - Nízkouhlíkové technologie.

MPO, 2015. OPPIK Work book - Obnovitelné zdroje energie.

MPO, 2015. OPPIK Work book - Partnerství znalostního transferu.

MPO, 2015. OPPIK Work book - Poradenství.

MPO, 2015. OPPIK Work book - Potenciál.

MPO, 2015. OPPIK Work book - Služby infrastruktury.

MPO, 2015. OPPIK Work book - Smart grids I.

MPO, 2015. OPPIK Work book - Smart grids II.

MPO, 2015. OPPIK Work book - Spolupráce.

MPO, 2015. OPPIK Work book - Školicí střediska.

MPO, 2015. OPPIK Work book - Technologie.

MPO, 2015. OPPIK Work book - Úspory energie.

MPO, 2015. OPPIK Work book - Úspory energie v soustavách zásobování teplem.

MPO, 2015. OPPIK Work book - Vysokorychlostní internet.

Všechny working plany jsou dostupné z webové adresy

<http://download.mpo.cz/get/52202/59936/631785/priloha002.zip>

SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK

OPPI Operační program Podnikání a inovace

OPPIK Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost.

V&V Výzkum a vývoj.

SBA Small Business Act

SEZNAM OBRÁZKŮ

Obrázek 1: Profil SBA (Small Business Act) České republiky.....	22
Obrázek 2: Grafika pro určení nezávislého podniku	24
Obrázek 3: Síťový diagram.....	36
Obrázek 4: 29. 4. 2015 nebyl v běhu ještě žádný z programů podpory.....	41
Obrázek 5: Nárok na dotaci dle uživatelem zadaných kritérií.....	62
Obrázek 6: Horizontální ukazatele a závazné ukazatele projektu	64
Obrázek 7: Návrh progress-baru pro systém MS2014+	76

SEZNAM TABULEK

Tabulka 1: Zastoupení MSP na celkovém trhu a trhu zaměstnanosti v ČR i v EU.....	14
Tabulka 2: Nové prahy dle Nové definice malých a středních podniků.....	23
Tabulka 3: Programy podpory OPPIK.....	41
Tabulka 4: Definování příjemců podpory v programu Aplikace.....	44
Tabulka 5: Míra podpory programu Technologie pro různé druhy podniků v oblasti NUTS II.....	48
Tabulka 6: Program Marketing a rozsah podpory poskytované z dotací EU	50
Tabulka 7: Program Nemovitosti a míra podpory z fondů EU pro regiony NUTS II	50

SEZNAM GRAFŮ

Graf 1: Přístup k financování dle metodiky SBA	20
Graf 2: Státní podpora a veřejné zakázky dle studie SBA.....	28
Graf 3: Postup procesu k získání dotace	30
Graf 4: Dílčí složky rozpočtu projektu	35
Graf 5: Ganttův diagram	37
Graf 6: Jednotlivé úrovně TRL a jejich význam.....	58
Graf 7: Vyhodnocení první otázky dotazníku.....	68
Graf 8: Vyhodnocení druhé otázky dotazníku	69
Graf 9: Vyhodnocení třetí otázky dotazníku.....	69
Graf 10: Vyhodnocení čtvrté otázky.....	70
Graf 11: Vyhodnocení páté otázky	71
Graf 12: Vyhodnocení šesté otázky	71
Graf 13: Vyhodnocení sedmé otázky.....	72
Graf 14: Vyhodnocení desáté otázky.....	73

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha PI: Dotazník (3 strany)

Příloha PII: Printscreen webové stránky

Příloha PIII: Printscreen účtu z Twitteru

PŘÍLOHA PI: DOTAZNÍK

Problémy a rizika při žádostech o dotaci z EU (OPPI).

Stránka 4. 1 z 3

Upravit formulář

Problémy a rizika při žádostech o dotaci z EU (OPPI).

Která z uvedených fází pro vás byla nejvíce problematická?

Sestavení podnikatelského záměru

Zajištění finančního krytí projektu.

Výběr správného dotačního titulu.

Jiné:

Jak jste zajišťovali finanční krytí projektu před poskytnutím dotace?

Vlastní zdroje.

Půjčka / úvěr

Kariš/širová investice

Jiné:

Bylo pro vás těžké zorientovat se v dotačních titulech?

Pokud jste měli problém při výběru dotačního titulu, bylo to zejména protože:

Dotačních titulů je moc

Měly by dotační tituly být příliš podobné

Příliš mnoho zdrojů informací

Příliš málo zdrojů informací

Jiné:

Co vás od žádostí o dotaci nejvíce odrazovalo?

Její složitý proces

Případně sankce

Nutnost držet se projektové dokumentace do posledního detailu

Jiné:

Vyhovovaly vám termíny pro realizaci projektu?

- Časový řád byl příliš přísný, těžko se dál sňhat
- Časový řád byl příliš benevolentní, mnoho času nazbyt
- S termíny jsem neměla problémy
- Jiné:

Připadaly vám pravidla pro poskytnutí dotace příliš svazující?

Pokud jste na předchozí otázku odpověděli ano, pak v čem přesně?

Museli jste dotaci vracet?

Pokud jste na předchozí otázku odpověděli kladně, proč tomu tak bylo?

Podářilo se vám splnit všechny cílové hodnoty projektu?

Počet nově vytvořených pracovních míst, případně návratnost investice apod.

Pokud ne, tak proč a jaké sankce vůči vaší společnosti byly uplatněny?

Zadáli byste o dotaci znovu?

Co byste doporučili případným dalším zájemcům o dotaci?

Chcete/a byste svou zkušenost s dotacemi ještě o něco doplnit?

Neboj se: Formuláře Google nepasují těsta.

Posuziva technologieOdeslat není vytvořen s tímto softwárem Googlem.
Nahlasti zneužití - Smluvní podmínky služby - Další smluvní podmínky

Podnikajte!

Rady a tipy, jak porozumět dotační politice EU pro malé a střední podniky. Vše na jednom místě!

[BEZ POTÍŽÍ K DOTACI](#)

[NEJČASTĚJŠÍ CHYBY V ŽÁDOSTECH](#)

[O NÁS](#)

[VIDEO NÁVODY](#)



Video návody

Niže naleznete několik videonávodů ze studia MMR, které vám jistě pomohou podat žádost o dotaci.

1. Představení ISKP (informačního systému koncového příjemce)



My Tweets

[FOLLOW US ON TWITTER @PODNIKEJTE](#)

Tweets [Follow](#)

 **Podnikajte!**
@podnikejte 5 May
Jak se dostat k dotaci...
wp.me/p5ERDK-1c
[Show Summary](#)

 **Dotace pro podniky**
@eNovationsro 4 May
Technologie pro malé podniky,
Δnikace podpoří vztahum a vůni tak



TWEETS 45 FOLLOWING 63 FOLLOWERS 14 FAVORITES 7

Podnikejte!

@podnikejte

Facts, tips and information about EU funding for SMEs in one place!

Brno

podnikejte.wordpress.com

Tweets Tweets & replies Photos & videos

Podnikejte! @podnikejte · May 5
Jak se dostat k dotaci... wp.me/p5ERDK-1c
View summary

Podnikejte! retweeted
eN Dotace pro podniky @eNovationsro · May 4
Technologie pro malé podniky, Aplikace podpoří výzkum a vývoj. Jak budou vypadat tyto dva dotační tituly #OPPIK? ow.ly/Mtq0a

Podnikejte! retweeted
eN Dotace pro podniky @eNovationsro · May 4
Co očekávat od programů Nemovitosti, Úspory energie a ICT a sdílené služby? Přehledné souhrny podmínek zde: ow.ly/MtpQ2 #OPPIK

Podnikejte! @podnikejte · May 3
Vyhodnocení dotazníkového šetření mezi příjemci dotace wp.me/p5ERDK-12
View summary

Podnikejte! retweeted
Fresh Business @freshbusiness · Apr 27