

Univerzita Pardubice
Fakulta ekonomicko-správní
Ústav podnikové ekonomiky a managementu

Analýza CzechEkoSystemu a jeho porovnání se systémy podpory
ve vybraném státu

Zdeněk Hubka

Bakalářská práce

2014

sem patří originál zadávacího listu

PROHLÁŠENÍ

Prohlašuji, že jsem tuto práci vypracoval samostatně. Veškeré literární prameny a informace, které jsem v práci využil, jsou uvedeny v seznamu použité literatury.

Byl jsem seznámen s tím, že se na moji práci vztahují práva a povinnosti vyplývající ze zákona č. 121/2000 Sb., autorský zákon, zejména se skutečností, že Univerzita Pardubice má právo na uzavření licenční smlouvy o užití této práce jako školního díla podle § 60 odst. 1 autorského zákona, a s tím, že pokud dojde k užití této práce mnou nebo bude poskytnuta licence o užití jinému subjektu, je Univerzita Pardubice oprávněna ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které na vytvoření díla vynaložila, a to podle okolností až do jejich skutečné výše.

Souhlasím s prezenčním zpřístupněním své práce v Univerzitní knihovně.

V Pardubicích dne 30. 4. 2014

Zdeněk Hubka

PODĚKOVÁNÍ

Tímto bych rád poděkoval svému vedoucímu práce panu Ing. Jiřímu Nožičkovi, Ph.D., za navrhnuté téma a cenné rady při jeho vypracování.

ANOTACE

Práce je věnována analýze projektu CzechEkoSystem na podporu začínajících inovativních malých a středních podniků a jeho porovnání s obdobným systémem podpory v Německu.

Zabývá se podstatou inovačního podnikání a potřebou rizikového a rozvojového kapitálu při vstupu inovativní myšlenky na trh.

KLÍČOVÁ SLOVA

inovační podnikání, rizikový a rozvojový kapitál, CzechEkoSystem, Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand

TITTLE

Analysis of the CzechEkoSystem and its comparison with support systems in the selected state

ANNOTATION

The thesis is devoted to the analysis of the CzechEkoSystem project to support starting innovative small and medium-sized enterprises and its comparison to similar system of support in Germany.

It deals with the essence of innovative business and venture capital needs at the entrance of innovative ideas to the market.

KEYWORDS

innovative business, venture capital, CzechEkoSystem, Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand

Úvod	12
1 Inovační podnikání	13
1.1 Základní pojmy	13
1.2 Management inovací	14
1.2.1 Řízení změn	14
1.2.2 Zásady managementu inovačních aktivit	15
1.3 Inovační podnikání jako projev podnikatelského myšlení	16
1.3.1 Podnikatelská strategie	16
1.3.2 Inovacemi proti konkurenci	18
1.3.3 Organizační struktura pro uplatnění inovací	18
2 Rizikový kapitál	20
2.1 Základní charakteristika	20
2.2 Procesní struktura investování venture kapitálu	20
2.3 Typy venture kapitálu	21
3 Analýza projektu CzechEkoSystem	23
3.1 Popis a cíle projektu	23
3.2 Subjekty projektu	24
3.2.1 Řídící subjekty	24
3.2.2 Externí subjekty	25
3.2.3 Žadatel	32
3.3 Forma a výše finanční podpory	33
3.4 Aktuální stav projektu CzechEkoSystem	33
4 Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand	34
4.1 Popis a cíle programu	34
4.2 Formy programu	35

4.2.1	ZIM-Einzelprojekte.....	35
4.2.2	ZIM-Kooperationsprojekte	35
4.2.3	ZIM-Kooperationsnetzwerke.....	37
4.3	Oprávněná žádost čerpání příspěvku ze ZIM	37
4.4	Druh a výše podpory	37
4.5	Mezinárodní spolupráce	38
5	Hodnocení a statistiky	40
5.1	Podpora inovačního podnikání v ČR	40
5.2	Aktuální statistiky k projektu CES.....	40
5.3	Podpora inovačního podnikání v SRN	43
5.4	Aktuální statistiky k programu ZIM	43
	Závěr	46
	Použitá literatura	47

SEZNAM OBRÁZKŮ

Obrázek 1: Prostor pro uplatnění nových produktů	16
Obrázek 2: Triáda podnikatelského myšlení manažerů organizace	17
Obrázek 3: Schéma procesů charakteristických pro investování venture kapitálu	21
Obrázek 4: Percentuální zastoupení projektů v jednotlivých krajích z celkového počtu žádostí podaných v 1. výzvě.....	42
Obrázek 5: Percentuální zastoupení projektů v jednotlivých krajích z celkového počtu žádostí podaných v 2. výzvě.....	42
Obrázek 6: Schválené prostředky podle technologických oblastí	44
Obrázek 7: Schválené prostředky podle Spolkových zemí	44
Obrázek 8: Vyplacené prostředky podle Spolkových zemí v jednotlivých letech	45

SEZNAM TABULEK

Tabulka 1: přehled vyhlášení jednotlivých výzev s alokací finančních prostředků.....	33
Tabulka 2: Výše podpory pro účastníky projektu CzechEkoSystem.....	33
Tabulka 3: Procentuální výše podpory pro síťové projekty (ZIM NEMO)	38
Tabulka 4: Statistika žádostí	41
Tabulka 5: Výkony projektu	41
Tabulka 6: Stav přijatých žádostí podle forem programu	43
Tabulka 7: Vyplacené prostředky podle Spolkových zemí - doplnění předchozího grafu	45

SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK

AIP ČR	Asociace inovačního podnikání ČR
CES	CzechEkoSystem
DPH	Daň z přidané hodnoty
EU	Evropská unie
HDP	Hrubý domácí produkt
MSP	Malé a střední podniky
OPPI	Operační program Podnikání a inovace
OSVČ	Osoba samostatně výdělečně činná
PR	Public relations
SRN	Spolková republika Německo
VaV	Výzkum a vývoj
ZIM	Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand

TERMINOLOGIE

De minimis: Finanční podpora, která nesmí spolu s ostatními podporami „de minimis“ poskytnutými jednomu příjemci za dobu předchozích tří let přesáhnout výši 200 000 EUR. Tento finanční strop platí bez ohledu na formu či účel podpory de minimis poskytnuté v předchozím tříletém období. Za tříleté období se považují fiskální roky používané k daňovým účelům. Dále ji není možno kumulovat s jinou veřejnou podporou na stejné způsobitelné výdaje, jestliže by kumulací došlo k poskytnutí vyšší míry podpory než je stanovena dle regionální mapy podpory [26].

Digitální nervový systém: Digitální nervový systém umožňuje organizaci vytvořit nový typ firemní inteligence - informované přesnými, aktuálními a akčními informacemi. Spočívá v propojených počítačích a integrovaném softwaru, které zajistí rychlý a přesný tok informací. Připraví firmu k reakcím na neplánované události. Pomůže překlenout vzdálenost mezi firmou a jejími zákazníky. Umožní, aby se lidé nemuseli zabývat technikou a mohli se soustředit na vlastní práci. To vše uživateli přináší nesporné konkurenční výhody [22].

Malé a střední podniky podle legislativy EU: Mikropodnik – zaměstnává méně než 10 osob a jeho roční obrat nebo bilanční suma roční rozvahy nepřesáhne 2 mil. EUR. Malý podnik zaměstnává méně než 50 osob a jeho roční obrat nebo bilanční suma roční rozvahy nepřesáhne 10 mil. EUR. Střední podnik – zaměstnává méně než 250 osob a jeho roční obrat nepřesáhne 50 mil. EUR, nebo bilanční suma nepřesáhne 43 mil. EUR [12].

Mittelstand: V češtině nemá přesný ekvivalent. Jedná se o malé a střední podniky, řemesla, výrobu, průmysl a služby. Patří sem drtivá většina podniků tvořících 40 % celoněmeckých obrátů, zaměstnávající 70 % zaměstnanců a ze 4/5 se podílející na výchově učňů. Jedná se většinou o rodinné firmy s dlouholetou tradicí napříč všemi obory. Je označován za motor německé ekonomiky [17].

Seed fond: Investiční fond pro rizikový kapitál vytvořený během roku 2012 Ministerstvem průmyslu a obchodu ve spolupráci s Evropskou komisí, který díky struktuře CzechEkoSystemu bude moci podpořit vznik nových firem a rozvoj začínajících i rozvíjejících se inovačních a technologicky orientovaných podniků realizujících výsledky výzkumu a vývoje částkou cca 1,5 mld. Kč. Předpokladem je propojení Seed fondu prostřednictvím správce (investiční společnost, obhospodařovatel s povolením ČNB)

se soukromými investory, kteří se budou na projektech podílet v podporovaných regionech min. z 30 % [7].

Start-up: Pojem označující nové inovátorské projekty, velmi často teprve ve stádiu zrodu. Může jít buď o nový produkt, nebo o zcela novou firmu. Ve většině případů jde o firmy, které mají něco společného s internetovým prostředím [25].

Způsobilé výdaje: Náklady na poradenské služby poskytované externím dodavatelem poradenských služeb a náklady na služby koučinku poskytované přiděleným koučem [10].

ÚVOD

V průběhu posledních dvaceti let získala kreativita v tržní ekonomice na své významnosti a stala se hnací silou hospodářského růstu. Dnes podniky ve vyspělých průmyslových zemích zaměstnávají v kreativních odvětvích ekonomiky od 25 do více než 30 % pracovníků. Organizace pochopily, že kreativita podporující inovace je v konkurenčním prostředí pro jejich podnikání nezbytná, neboť právě díky inovacím mohou na trhu dosáhnout úspěchu.

Tato práce má za cíl analyzovat aktuálně zaváděný projekt na podporu podnikatelského prostředí ČR pod názvem CzechEkoSystem a jeho porovnání s již spuštěným programem podpory malých a středních podniků v Německu.

První a druhou kapitolu budou tvořit především definice pojmů z oblasti inovací a venture kapitálu. Přičemž do první kapitoly budou zahrnuty i postřehy z prostudované literatury, které blíže přiblíží potřebu tvořivého myšlení respektive inovací v konkurenčním prostředí.

Třetí kapitola bude věnována analýze CzechEkoSystemu, ve které bude popsán vznik a účel projektu, včetně jeho subjektů, financování a roli rizikového kapitálu.

Kapitola čtvrtá bude analyzovat německý systém na podporu inovačního podnikání Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand, jeho formy, financování a mezinárodní spolupráci.

V páté kapitole pod názvem Hodnocení a statistiky se práce zaměří nejprve na problematiku Seed fondu a aktuální statistiky k projektu CES a poté na výsledky systému pro podporu inovačního podnikání v Německu.

V závěru práce budou shrnuty poznatky daného tématu a oba systémy porovnány z hlediska struktury, financování a podporovaných oblastí.

1 INOVAČNÍ PODNIKÁNÍ

Kapitola se věnuje charakteristice základních pojmů, které je nutné definovat pro ucelení daného tématu.

1.1 Základní pojmy

Kreativita je zdrojem nových myšlenek, nových nápadů a návrhů změn. Její podstatou je schopnost subjektu vytvářet hodnoty a vymýšlet nové názory, ideje, teorie, umělecké, vědecké atd. [13 s. 40].

Základy kreativity jsou postaveny na **invenci**, bez níž by vytvořené hodnoty postrádaly novost myšlenek, opakovaly by se zastarávající názory a velice snadno by se pak dalo při praktické tvorbě sklouznout ke stereotypu. Charakteristickým rysem invence jsou nové nápady, důvtip či myšlenková vynalézavost [33 s. 16-18].

Inovační proces má hlavní vliv na bytí či nebytí stávajících podniků. Inovační proces ve firmě zahrnuje širokou škálu aktivit prováděných od samotného prvotního nápadu až po jeho realizaci. Zahrnuje výzkum a vývoj, průmyslově právní ochranu, zavedení do výroby i konečné uplatnění inovací v praxi. Stěžejní role zde náleží člověku – inovátorovi. Pro to být dobrým inovátorem, jsou nezbytné vedle odborných znalostí i další předpoklady, jako je inteligenční úroveň, bohaté zkušenosti z oboru podnikání, zmíněná kreativita, invence a implementační dovednosti. K efektivnímu inovačnímu procesu je kromě osobnostních předpokladů inovátora také nezbytné, aby charakter podniku byl po všech stránkách „proinovační“ [33 s. 16-18],[16].

Inovace se staly ústřední kategorií celého teoretického systému vypracovaného J. A. Schumpeterem, který pod tento pojem zahrnul:

- výrobu výrobku v nové kvalitě,
- zavedení nového výrobního procesu,
- použití dosud neznámého zdroje surovin nebo polotovarů,
- vytvoření nové organizace výroby,
- zisk nového trhu, kde dané průmyslové odvětví nebylo dosud reprezentováno.

V ČR vznikla ucelená teorie inovací díky profesoru F. Valentovi¹ až v roce 1969 [33 s. 12-15]. Inovace představují proces provádění neustálých změn a nové způsoby využití existujících zdrojů organizace k získání nových podnikatelských příležitostí [24 s. 19,26]. Nemůže se obejít bez kreativní stránky poznání, tudíž je odkázána na výsledky tvořivosti v podobě vědeckých teorií a doporučení poskytovaných výzkumem. Od prvně vymezených pojmů prošla definice historickým vývojem, např. podle dokumentů Evropské komise COM (2003) 112 je inovace obnova a rozšíření škály výrobků a služeb a s nimi spojených trhů, vytvoření nových metod výroby, dodávek a distribuce, zavedení změn řízením, organizace práce, pracovních podmínek a kvalifikace pracovní síly [33 s. 16]. Názor na inovace od dob Schumpetera dospěl k pojetí, které zahrnuje všechny fáze celého inovačního procesu [32 s. 15].

Transfer technologií je proces cílevědomého časově ohraničeného převádění poznatků, který umožňuje inovovat výrobky a výrobní, pracovní a zkušební metody a služby. Transferem je dosaženo rychlejšího růstu úrovně technologií než vlastním výzkumem. Jeho uplatnění tak slouží k dosažení rentability podniku [33 s. 70,71].

Vědeckotechnický park je instituce orientovaná do oblasti vědy, technologie a inovačního podnikání, která své know-how využívá k vytváření podmínek pro dynamický rozvoj činnosti inovačních firem, pro zabezpečování transferu technologií a výchovu k inovačnímu podnikání [32 s. 20].

1.2 Management inovací

Management inovací znamená zavádění novinek do fungování a chodu podniku nebo do portfolia jeho výrobků či služeb. Tato kapitola popisuje řízení změn a jeho zásady.

1.2.1 Řízení změn

V soudobém podnikání existuje celá řada omezujících podmínek (ekologie, zdroje surovin, legislativa atd.). Ty jedny příležitosti ruší, ale jiné zase otevírají. Příkladem může být zvyšování požadavků na ekologičnost produktů. Pokud bude mít podnik kapacitu odpovídající produktové inovaci, může se jeho významný konkurent potýkat s hrozbou ztráty

¹ Prof. ing. František Valenta, DrSc. významně rozvinul teorie inovací a zákonitosti jejich praktického uplatnění v našich podmínkách. Aktivně spolupracoval s AIP ČR.

existující pozice na trhu. Základem inovace je tedy schopnost vidět souvislosti, všimnout si příležitostí a využít jich.

Inovace přispívá v několika směrech. Z průzkumných studií například vyplynula silná závislost mezi tržním výkonem a novými produkty. Nové produkty pomáhají udržet tržní podíly a zvyšují profitabilitu [34 s. 3,4]. Přesto v dnešním světě každá myšlenka rychle stárne. Co bylo včera nové, je dnes již překonané a ceny takového zboží se snižují. Pouze zásadní novinky přinášejí, možná krátkodobý, ale mimořádně vysoký profit[21 s. 28].

Inovace se však netýkají pouze otevírání nových trhů. Mohou také poskytovat nové způsoby působení na již existujících trzích prostřednictvím realizace radikálně nových, odlišných možností variant, při kterých často hrají klíčovou roli technologie. Na opačné straně technologického spektra ovšem existuje prostor pro zdokonalování starých produktů. Příklady vzestupu podniků na základě inovací můžeme nalézt také ve službách, jak ve veřejném tak v privátním sektoru. Stejně strategickou roli hraje i inovace procesů [34 s. 5].

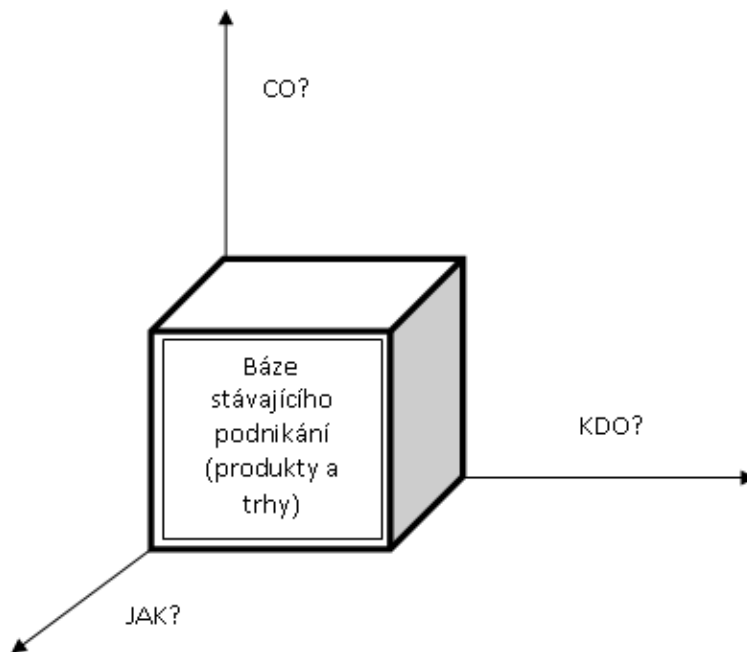
1.2.2 Zásady managementu inovačních aktivit

Vedení organizace musí v zájmu zabezpečení úspěšnosti svého podnikání pravidelně hodnotit účinnost stávající podnikatelské strategie. Toto hodnocení nelze omezit pouze na vyhodnocování hospodářských výsledků finančními ukazateli, neboť ty nám umožňují pohled jen do minulosti. Nevypovídají nic o perspektivách úspěšnosti podniku v budoucnosti. Stávající dobré výsledky hospodaření mohou často zakrývat již probíhající pokles podnikatelské výkonnosti organizace. K hodnocení je potřeba přistupovat komplexně např. prostřednictvím metodologie Balanced Scorecard. Pouze komplexním hodnocením účinnosti stávající podnikatelské strategie lze odhalit ztrátu inovačních schopností a pozvolný úpadek zájmu zákazníků o nabízené produkty či služby.

Okolí podniku se neustále mění a i vynikající podnikatelská strategie po čase ztrácí svoji účinnost. Hlavní úlohu managementu tak při zajištění trvale vysoké úrovně konkurenceschopnosti organizace hraje vhodná inovační reakce.

Konkurenceschopnost organizace tedy závisí na rozhodnutích jejího managementu. Výsledkem je **správná volba podnikatelské strategie**, která dává prostor pro rozvoj inovací nabízených produktů a služeb. Vedení organizace si při jejím určování musí položit otázky ve třech základních dimenzích a zabezpečit rozvoj svého podnikání v některých z nich nebo vhodněji v kombinaci dvou či všech tří.

- Co musí být podnikatelskými aktivitami organizace uspokojeno?
 - *potřeby, přání a požadavky zákazníků*
- Kdo je cílem podnikatelských aktivit organizace?
 - *určit segmenty trhu*
- Jak tyto požadavky co nejlépe uspokojit?
 - *stanovit metody a techniky provádění podnikatelských aktivit [24 s. 31].*



Obrázek 1: Prostor pro uplatnění nových produktů

Zdroj: [24 s. 31]

1.3 Inovační podnikání jako projev podnikatelského myšlení

Tato podkapitola se zabývá úlohou managementu při uplatňování inovačních aktivit. Zdůrazňuje důležitost vyhledávání vhodných inovačních příležitostí, výhodnost pružné organizační struktury a poukazuje na nutnost inovačního myšlení při naplňování podnikatelského úspěchu.

1.3.1 Podnikatelská strategie

Povinností managementu organizace je účelově vyhledat vhodné podnikatelské příležitosti v jejím okolí, objektivně posoudit míru jejich podnikatelské atraktivity a soulad se společenským posláním subjektu a realisticky stanovit nároky na schopnosti organizace k jejich získání. Jeví-li se příležitost jako výhodná, posoudí management, do jaké míry

je v možnostech organizace tuto podnikatelskou příležitost využít. Na základě toho formuluje vizi budoucího podnikatelského úspěchu, který bude na získání této příležitosti založen. Z vize pak musí management organizace umět vyvodit konkrétní podnikatelské cíle, jejichž naplnění bude charakterizovat úspěšné získání této příležitosti [24 s. 36]. Na základě posouzení dosažitelnosti vymezených cílů, navrhne management plán postupu ke zvoleným strategickým cílům. Tento plán následně implementuje do vnitřního prostředí firmy a zajistí jeho účelné a efektivní provádění. Je nutno hodnotit dosahované výsledky firmy a měnit zvolenou strategii podle potřeby v souladu s vývojem okolí podniku.

„Podnikatelská strategie je tedy uplatněním systémového pojetí cesty k podnikatelskému úspěchu.“ [14 s. 12] Pokud má být organizace dlouhodobě podnikatelsky úspěšná, musí se její vedoucí představitelé a manažeři ve svém rozhodování řídit zásadami podnikatelského myšlení, jak znázorňuje Obrázek 2 [24 s. 37].



Obrázek 2: Triáda podnikatelského myšlení manažerů organizace

Zdroj: [24 s. 38]

1.3.2 Inovacemi proti konkurenci

Inovace představují v globální ekonomice efektivní cestu ke konkurenceschopnosti. Odpovědí na otázku, jak zajistit její vysokou úroveň u dnešní firmy, se nabízí hned několik:

- provádět pravidelné inovace nabízených produktů a služeb,
- modernizovat trvale výrobní technologie,
- hledat nové distribuční cesty,
- účelně využívat prostředky informačních a komunikačních technologií,
- inovovat podle aktuální potřeby interní podnikatelské procesy,
- provádět organizační změny vnitřního prostředí firmy,
- vyhledávat nové podnikatelské (inovační) příležitosti [28 s. 12,13],
- účelně budovat „digitální nervový systém“ [14 s. 12].

Každé inovační příležitosti předchází změna stavu okolí podniku tj. změna hospodářských podmínek v regionu, změna sociálních vztahů a životního stylu občanů, změna politické situace a legislativy, rozšíření možností technologické infrastruktury apod. To vše vyvolává vznik nových potřeb, přání a požadavků zákazníků, kterým se musí organizace přizpůsobit.

1.3.3 Organizační struktura pro uplatnění inovací

Úkolem managementu organizace je vnímat změnu okolí jako inovační příležitost, přesto je třeba si uvědomovat, že každá změna ve vnějším prostředí je pro podnikající subjekt nejen příležitostí k dosažení podnikatelského úspěchu skrz vhodné inovační aktivity, ale i hrozbou pro jeho stávající podnikání. Proto se o úspěšném využití inovační příležitosti, ve prospěch dalšího rozvoje podnikání, rozhoduje provedením potřebných změn ve vnitřním prostředí organizace [24 s. 79-82]. Potřebám inovativních organizací orientovaných na kreativitu a změnu odpovídá pružná organizační struktura [13 s. 222].

K obhájení potřeby pružné organizační struktury je vhodná následující analogie. Ta srovnává dva přístupy k řízení kosmických letů lodi Apollo 13 a raketoplánu Columbia. V případě Apolla13, kdy se loď 15. dubna 1970 po dvou třetinách letu dostala do problémů kvůli závadě na zásobování kyslíkem, pomohla záchraně lodi osobní angažovanost ředitele agentury. Astronauti se tehdy museli přesunout do lunárního modulu s vlastní malou zásobou kyslíku a elektřiny. V houstonském řídicím centru se zatím tým vědců organizovaný ředitelem agentury, zabýval řešením problému s kyslíkem a způsobem, jak ve velmi krátké

době pomoci astronautům zpět na loď a poté domů. Tři dny po vypuknutí krize se jim podařilo najít tvůrčí řešení, jak situaci bezpečně zvládnout jen s využitím pouhého zlomku energie. Situace by skončila tragicky nebýt improvizovaných řešení a flexibilního jednání vyššího managementu. Rozdílným přístupem byl ovšem řešen problém raketoplánu Columbia. Výsledkem bylo, že se 1. února 2003 při návratu do zemské atmosféry rozpadl na kusy. Dnes je známo, že katastrofu způsobil malý úlomek izolační pěny, který odpadl z vnější nádrže při startu raketoplánu a poškodil hranu levého křídla. Vzniklým otvorem pak do něj pronikly horké plny a to vedlo k odlomení celého křídla a k rozpadu raketoplánu. Při vyšetřování příčiny havárie, se zjistilo, že hrstka techniků na středních organizačních úrovních NASA hlásila problém s úlomkem pěny výše postaveným manažerům. Ti však odlamování izolační pěny, protože se to stalo už dříve a nikdy to nezpůsobilo vážné komplikace, považovali za rutinní záležitost a na varování techniků nebrali ohled.

Tento příklad ukazuje, že struktura organizací se drží jednoho ze dvou modelů. Standardizovaného, kde je všechno podřízeno rutinním postupům a každý údaj je uzpůsobován tak, aby zapadal do nepružného systému. Nebo experimentálního, kde je ke každému problému přistupováno kreativně. Výsledky obou krizových situací jsou postačující pro tvrzení, že inovace je v zásadě jako let do vesmíru experimentálním podnikem a podle toho by se mělo přistupovat k jejímu řízení [29 s. 96-101].

2 RIZIKOVÝ KAPITÁL

Tato kapitola pojednává o historickém i současném vnímání pojmu venture kapitálu, popisuje proces jeho investování a jeho formy.

2.1 Základní charakteristika

Rizikový neboli venture kapitál ve svém původním významu, tak jak byl zhruba před padesáti lety vymezen na Harvard Business School, znamená dlouhodobé investice do nově zakládaných společností nebo společností s inovativní myšlenkou, které nejsou obchodovány na veřejných trzích. Tyto investice nesou vysoké riziko. Kompenzací za něj je vidina vysokých výnosů. Zároveň taková investice znamená těsnou spolupráci investora a managementu cílové společnosti po celou dobu jejího trvání.

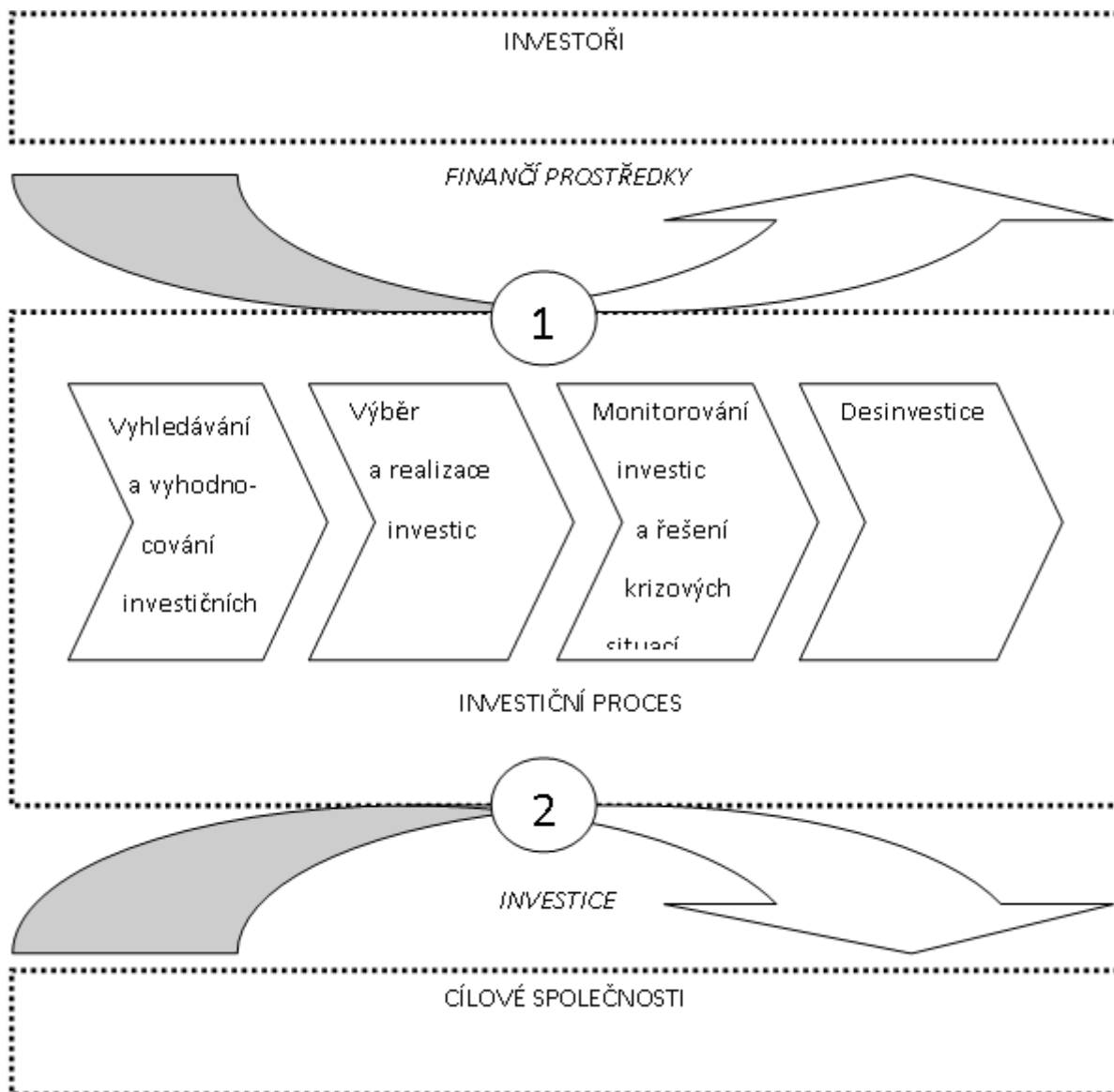
Dnes pojem venture kapitál zahrnuje řadu investic různých typů, které mají společné to, že investor kapitálu investuje přímo do základního jmění firem, které zpravidla nejsou veřejně obchodovatelné. Investicí získá ve firmě významný podíl, který drží dlouhodobě a ve spolupráci s managementem usiluje o co možná nejvyšší zhodnocení. Rozlišujeme investice dvojího typu, podle toho v jaké fázi životního cyklu se podnik nachází jako:

- investice do rizikového kapitálu a
- investice do rozvojového kapitálu.

2.2 Procesní struktura investování venture kapitálu

Nejdůležitějšími procesy jsou tok finančních prostředků (1) a tok společností přijímajících investice (2). Tok finančních prostředků představuje peněžní prostředky investorů, kteří je vloží do investičního procesu a ty se jim pak zhodnocené vrací zpět. Tok společností přijímajících investice označuje společnosti připravené pro kapitálový vstup. Investiční proces zahrnuje vyhledávání a vyhodnocování vhodných investičních příležitostí [11 s. 17-19].

Interakci procesů při investování venture kapitálu znázorňuje Obrázek 3.



Obrázek 3: Schéma procesů charakteristických pro investování venture kapitálu

Zdroj: [11 s. 19]

2.3 Typy venture kapitálu

Jak již bylo uvedeno, pod pojmem rizikový a rozvojový kapitál se skrývá mnoho různých kapitálových investic, které objasňuje následující text.

Předstartovní financování (seed capital)

Jde o financování ještě před začátkem podnikání. Zahrnuje financování vývoje výrobku a patentové ochrany, financování tržních průzkumů až po založení společnosti. Typický objem této investice je 200 000,- až 4 000 000,- Kč. Jedná se o dlouhodobou a jednoznačně nejrizikovější investici, která svému investorovi nepřinese zisk dříve než za 7-12 let [11 s. 20,21]. O takové investice se zajímají tzv. business angels. Business angels jsou většinou úspěšní podnikatelé, kteří disponují velkými objemy finančních prostředků a mají zájem je dále investovat [6].

Startovní financování (start-up capital)

Jedná se o investování do začátku činnosti podniku. Typická velikost investice je 4 až 20 mil. Kč. V této fázi financování již existuje produkt i management a jsou k dispozici výsledky tržního průzkumu. Riziko je pořád stále vysoké a investice nabývá návratnosti až po 5-10 letech.

Financování počátečního rozvoje (early stage development capital)

Toto financování připadá na podniky, které fungují maximálně tři roky v určitém omezeném měřítku a mají potenciál dalšího rozvoje, který nemohou zajistit úvěrem. Předpokládaná návratnost investice je 4-7 let. Běžná velikost investice tohoto typu je 10 až 40 mil. Kč.

Rozvojové financování (later stage development – expansion capital)

V tomto případě jde už o méně rizikovou investici s dobou návratnosti 2-5 let. Potřebují ji podniky, které mají v plánu další expanzi, např. vybudováním další výrobní linky. Typická velikost investice je 20 až 80 mil. Kč.

Záchranné financování (rescue capital)

Kapitál určený pro záchranu firmy před krachem. Tento typ investice není příliš obvyklý a často je doplňován ještě jinými typy kapitálu. Takovými investicemi se zabývají specializované fondy. Podmínka záchranného financování je založena na růstovém programu cílové společnosti. Pokud se najde společnost odpovídající kritériím, je riziko investice poměrně nízké [11 s. 20,21], [31 s. 29].

3 ANALÝZA PROJEKTU CZECHĚKOSYSTEM

3.1 Popis a cíle projektu

Projekt CzechEkoSystem je realizován agenturou CzechInvest v souladu s OPPI 2007-2013, prioritní osy 6 „Služby pro rozvoj podnikání“ programu Poradenství, která je ve smyslu § 5 zákona č.47/2002 Sb., o podpoře malého a středního podnikání, poskytovatelem podpory. Konečnými příjemci podpory jsou malé a střední podniky především v počátečním stádiu vývoje svého podnikání tzv. start-ups.

Globálním cílem projektu je zvýšení konkurenceschopnosti domácí ekonomiky na vyspělých trzích a její přiblížení k úrovni předních průmyslových evropských zemí.

Specifickým cílem projektu CzechEkoSystem je efektivní rozvoj inovačních aktivit MSP jako potenciálních příjemců rizikového kapitálu vedoucí k jejich konkurenceschopnosti.

Projekt je zacílen na získání účelných zkušeností při obchodním využití vlastního produktu, praktickém uplatnění podnikatelského záměru a zdokonalení marketingových a manažerských schopností žadatelů. Jeho účelem je koordinovaně předat žadateli potřebné informace v podobě poradenství. Toto poradenství, řízeno odborně zdatnou osobou – koučem, zajišťuje metodickou pomoc pro jeho úspěšnou podnikatelskou činnost při efektivním nakládání s časem a výdaji s cílem podpořit vznik a vývoj perspektivních inovativních firem [9 s. 5-7], [23], [27].

Významným faktorem poradenství je urychlení procesu zajištění financování podnikatelského plánu. Malé a střední podniky jsou většinou silně omezeny v získávání standardních forem financování rozvojových aktivit, jako jsou např. bankovní úvěry. Nezískávají přílišnou důvěru potenciálních partnerů, neboť se potýkají s neschopností podložit svůj podnikatelský záměr adekvátními daty a odpovídající prezentací. Pro komerční bankovní instituce je návratnost investice do začínajícího podniku příliš riziková. V oblasti investování rizikového kapitálu se však najdou investoři, kteří takovéto příležitosti pro kapitálový vstup do firmy vyhledávají, tudíž se firma účastníka projektu může stát předmětem zájmu fondů rizikového kapitálu.

Odborné vedení a poradenství pro MSP je konkrétním příspěvkem k dalšímu rozvoji klíčových oborů výroby a služeb v České republice a vede ke zvyšování počtu rychle se rozvíjejících firem v oblasti inovačního podnikání. Zprostředkovaně tedy dojde k udržení

či zvýšení HDP a zaměstnanosti. Projekt se tak stane dalším nástrojem podpory technologických MSP a přispěje k naplňování strategie mezinárodní konkurenceschopnosti.

3.2 Subjekty projektu

3.2.1 Řídící subjekty

Na řízení, koordinaci, schvalování, realizaci a kontrole realizace projektu se podílí subjekty, s nimiž CzechInvest jakožto realizátor projektu, dle jejich role s ohledem na ochranu citlivých dat a ochranu duševního vlastnictví, uzavřel dohodu o mlčenlivost, ochraně informací a zákazu jejich zneužití.

Realizátor

Realizátorem je agentura pro podporu podnikání a investic - CzechInvest. Jde o státní příspěvkovou organizaci, která je podřízena Ministerstvu průmyslu a obchodu ČR, posilující konkurenceschopnost ekonomiky České republiky prostřednictvím podpory MSP, podnikatelské infrastruktury, inovací a získáváním zahraničních investic z oblasti výroby, strategických služeb a technologických center. Od roku 2004 spravuje síť regionálních kanceláří ve všech krajských městech. Jeho úkoly jsou:

- přijímat žádosti a kontrolovat jejich formální správnost,
- přebírat a koordinovat vyhodnocení od analytiků, externích hodnotitelů, koučů a skautů,
- průběžně komunikovat s regionálními koordinátory,
- průběžně kontrolovat plnění rozvojového plánu žadatele,
- kontrolovat práci koučů, skautů, dodavatelů a zprostředkovávat kontrolu úhrad poskytnutých dodavateli,
- organizovat workshopy, koordinovat marketingové aktivity včetně tzv. povinné publicity,
- provádět monitoring projektu a ve spolupráci s regionálními koordinátory zajišťovat zpětnou vazbu.

Na straně realizátora jsou do projektu zapojeni pracovníci jako:

Regionální koordinátor – jehož úkolem je podporovat vyhledávání vhodných žadatelů. Monitorovat, koordinovat a podporovat propagaci projektu na regionální úrovni.

Ke své činnosti má přístup k metodologii hodnocení start-ups, resp. systému pro komplexní hodnocení aktivit a reportů analytiků.

Projektový manažer – je hlavní kontaktní osobou a administrátorem žádostí na centrále realizátora.

Analytik – zaměstnanec, který zajišťuje informační podporu regionálních koordinátorů, projektových manažerů a koučů. Do působnosti každého analytika spadá určitý okruh podporovaných odvětví.

Finanční kontrolor – zajišťující kontrolu způsobilých výdajů a vkládání dat o jednotlivých platbách do informačního systému.

Koordinátor projektu – jeho povinností je správné nastavení efektivní administrace žádostí a CzechEkoSystemu, využívání synergických efektů s ostatními projekty OPPI, a koordinace akcí s partnery projektu a plnění ukazatelů CES, včetně rozpočtů.

Administrátor webového rozhraní – je posledním pracovníkem realizátora. Podílí se na specifické formě propagace projektu, zabývá se naplňováním databází a propojení MSP hledajících alternativní zdroje financování s jejich poskytovateli.

Řídící orgán OPPI

Je orgán, který schvaluje projektový záměr CzechEkoSystem a jedná prostřednictvím Sekce fondů EU a výzkumu a vývoje Ministerstva průmyslu a obchodu, neboť zástupci sekce jsou nedílnou součástí všech rozhodovacích a hodnotících orgánů projektu [9 s. 5-10].

3.2.2 Externí subjekty

Externí subjekty jsou přizvány k realizaci projektu pro zajištění komplexnosti a zkvalitnění procesu realizace. Jsou jimi dodavatel poradenství a dodavatelé služeb kouče a skauta.

Dodavatel poradenství pro účastníka projektu

Úkolem poradce je poskytovat komplexní poradenské služby směřující k rozvoji podnikatelského potenciálu účastníka v oblasti financí, managementu, výroby a její organizace, marketingu, PR, práva a lidských zdrojů. Rozsah těchto služeb je u každého účastníka limitován, vyčíslen v Kč a odpovídá rozvojovému plánu žadatele. Objem poskytnutých služeb v jednotlivých oblastech není omezen, celkově však nesmí překročit 1 282 hodin. Za poskytnutí služeb náleží poradci odměna dle sjednané hodinové sazby,

kteřá byla stanovena na 1 950,- Kč bez DPH. Povinností účastníka při čerpání služeb poradce je podílet se na úhradě poskytnutých služeb poměrnou částkou ve výši 20 %.

Poradenství účastníkům projektu CzechEkoSystem zajišťuje na základě Rámcové smlouvy společnost Deloitte Advisory s.r.o. [9 s. 12].

Následujícími externími subjekty se tato práce zabývá podrobněji, poněvadž jsou považovány za dva hlavní nástroje aktuálně zaváděného systému na podporu podnikatelského prostředí ČR.

Kouč

Kouč je klíčovou osobu, jež má zkušenosti z oblasti podnikání, které zásadně ovlivňují úspěšnost realizace rozvojového plánu žadatele. Kouči jsou najímáni na základě výběrového řízení dodavatele takových služeb, ten garantuje naplnění požadovaného profilu. Dodavatel vyhledává kouče na celém území ČR, doplňuje jejich seznam s profilem a realizátor jednotlivé kouče schvaluje pro zařazení do finální databáze, ze které si žadatelé svého kouče po podpisu smlouvy o poskytnutí podpory samostatně vybírají. Na potřebu koučů reaguje dodavatel z pohledu odvětví a množství projektů žadatelů [9 s. 10]. Databáze je spravována agenturou CzechInvest, která ji chce v budoucnu používat i pro další projekty [8]. Po výběru vhodného kouče účastník kontaktuje pověřeného pracovníka, který mu na něj předá kontakty [19].

Účastník může využít na nákup služeb kouče až 500 000,- Kč. Částka mu bude zpětně uhrazena formou dotace z OPPI.

Kouč je motivován k nalezení investora rizikového kapitálu do podnikání účastníka projektu formou prémie. Přičemž takovýto kapitálový vstup musí být minimálně ve výši investice 500 000,- Kč [9 s. 11].

V rámci jednotlivých žádostí je objem práce kouče limitován. Každý kouč může koučovat více účastníků, u každého z nich však nesmí celkový rozsah koučování překročit 285 hodin. Kouči náleží odměna za vykonanou práci dle sjednané hodinové sazby. Pro poskytnutí služeb koučování je stanovena hodinová sazba 1 754,- Kč bez DPH. Jeho odměna je závislá na množství a kvalitě vykonané práce a je vyplácena ex post [19]. Za vykonanou práci je placen stranou podnikatele, který jednou měsíčně předkládá report o realizovaných činnostech, a po jeho schválení jsou mu náklady proplaceny v příslušné výši [18].

Pro potenciální kouče je na webu projektu CzechEkoSystem připraven formulář, který stačí vyplnit. Poté ho společně s výpisem z trestního a obchodního rejstříku a finančním výkazem jím vedeného podniku zašle na adresu agentury CzechInvest. Uchazeči, kteří splňují všechny podmínky, projdou školením, na jehož základě mohou být navrženi na získání certifikátu [8].

Agentura CzechInvest je oprávněna ukončit spolupráci s koučem dle podmínek v uzavřené smlouvě s dodavatelem takovýchto služeb a dle platných právních předpisů. Výkony kouče jsou proto monitorovány a vyhodnocovány projektovým manažerem i žadatelem.

Požadavky na kouče

Každý kouč musí být zkušený podnikatel nebo manažer, který úspěšně provozuje nebo provozoval podnikatelskou činnost, či řídí nebo řídil podnikatelské aktivity nejméně po dobu pěti let na pozici jednatele, člena statutárního orgánu, ředitele nebo jiné pozici na úrovni ředitele. Tato fakta musí doložit výpisem z trestního rejstříku kouče a výpisem z obchodního rejstříku provozované nebo řízené obchodní společnosti, přičemž výpisy nesmí být starší jak 3 měsíce. Dále splnění kritérií dokazuje finančními výkazy jím vedeného podnikatelského subjektu za 5 po sobě jdoucích let, ovšem ne staršími než 10 let do data podání přihlášky pro zařazení do databáze koučů. Z těchto výkazů musí být zřejmá neklesající časová řada účetní položky „přidaná hodnota“. Dále svou kvalifikaci dokládá profesním životopisem sestaveným podle předepsané struktury, ze kterého vyplývá požadovaná odborná zkušenost, splnění předpokladů pro plnění jeho úkolů a požadovaný profil kouče.

Profil kouče

U kouče se předpokládá, že umí dobře formulovat strategii, předpovědět vývoj produktu, provádět finanční plánování a řídit rozvojový projekt a tým. Má dobré kontakty v průmyslu, obchodu i podnikání. Má zkušenosti s rozvojovými inovačními i technologickými projekty a má zájem poskytnout své dovednosti účastníkům projektu CzechEkoSystem.

Osoby splňující formální kvalifikační předpoklady podle stanovených podmínek jsou povinny se zúčastnit jednodenního školení, po jehož úspěšném absolvování jsou navrženi na udělení certifikátu a zanesení do databáze certifikovaných koučů. S certifikací souvisí i přistoupení kouče k Etickému kodexu kouče a podpisu Smlouvy o mlčenlivosti.

Hlavní úkoly kouče

Kouč poskytuje specifické poradenství, které vychází z jeho vlastní podnikatelské zkušenosti. Vede žadatele ke splnění podnikatelského záměru a podílí se na jeho přípravě a modifikacích, stejně tak na modifikacích rozvojového plánu, které konzultuje jak s žadatelem, tak s projektovým manažerem. Podílí se také na přípravě prezentace pro investory a pomáhá žadateli s případným vstupem rizikového kapitálu. Kouč je osoba v podnikatelském prostředí dobře známá a tak pomáhá žadateli s komercializací jeho produktu s využitím vlastních kontaktů. Koordinuje realizaci rozvojového plánu a doporučuje žadateli způsob řešení problémů a situací, se kterými se může jako začínající podnikatel setkat. Každý kouč se podílí na hodnocení žádostí potenciálních žadatelů, tj. provádí prvotní vstupní analýzu nápadu a posoudí jeho reálnost z hlediska vhodnosti pro rizikový kapitál. Podílí se na vyhodnocení úspěšnosti realizace projektu žadatele. Jeho úkolem je cíleně směřovat a akcelerovat svěřeného podnikatele k růstu jeho podnikání a získání potřebných finančních a vědomostních zdrojů. Jeho neodmyslitelný přínos spočívá také v ocenění současné a budoucí pozice inovativního nápadu z hlediska předpokládaného technologického vývoje v daném oboru a v případě potřeby provede analýzy možností uplatnění v jiném oboru. Zajistí pro žadatele ochranu duševního vlastnictví a ověří, zda daný inovativní nápad neporušuje některou z již existujících ochran.

Podle nabytých znalostí a zkušeností je kompetentní k hodnocení tržní způsobilosti. Jeho úkolem je tedy např. vyhodnocení tržních rizik a příležitostí pro firmu, průzkum domácích i zahraničních trhů, analýza trendů (společenských, ekonomických a technologických) s vlivem na očekávanou poptávku a využitelnosti inovativního nápadu. Provádí monitoring a evaluace rizik z postupu konkurence. Úkolem kouče je také zhodnotit, zda je současný management dostatečný, či zda je třeba ho rozšířit.

Dodavatel koučů

Dodavatel koučů realizuje jejich nábor, který pak konečně schvaluje realizátor projektu, se kterým dodavatel aktivně spolupracuje a komunikuje. Dodavatel musí být schopen pokrýt poptávku žadatelů po službách koučů ve všech NUTS 3 kromě Hlavního města Prahy. Navrhuje a zajišťuje komplexní metodiku vedení a vzdělání pro kouče. Dodavatel také odpovídá za řádnou administraci veřejné zakázky.

Skaut

Skaut je právnická osoba, vybraná na základě výběrového řízení vyhlášeného agenturou CzechInvest. Skaut v rámci svého regionu zajišťoval vyhledávání potenciálních žadatelů s realizovatelným podnikatelským záměrem, kterým poskytoval zdarma poradenské služby směřující k přípravě žádosti o podporu. Potenciálními žadateli se myslí MSP s vysokým růstovým potenciálem, kterým chybí potřebné finanční prostředky pro realizaci inovativního nápadu na cílových trzích. Každý skaut operoval ve svém regionu (kraji ČR s výjimkou Hlavního města Prahy). Účelem veřejné zakázky na dodavatele služeb skauta bylo tedy uzavření maximálně třinácti smluv. Aby se předešlo riziku, že se v kraji nenajde žádný vhodný uchazeč o zastání této funkce, mohla být uzavřena smlouva s jedním skautem i pro dva sousedící kraje. Pokud by se nepodařilo v regionu vybrat žádného dodavatele a nebylo možné zajistit službu skauta dodavatelem ze sousedního regionu, zastával by jeho funkci regionální koordinátor [9 s. 10-12].

Ukončit spolupráci se skautem byl realizátor oprávněn dle konkrétních podmínek v uzavřené smlouvě s dodavatelem služeb skautů a dle platných právních předpisů.

Činnost skauta měla probíhat od 2. 4. 2012 do 31. 10. 2013. Podle smlouvy o veřejné zakázce na dodavatele služeb skauta, mohl být tento termín z jakýchkoliv objektivních důvodů ležících na straně zadavatele, tedy agentury CzechInvest, posunut na pozdější dobu [10 s. 5].

Hlavní úkoly skauta

Skaut měl za úkol prezentovat CzechEkoSystem a finanční nástroje pro financování podnikatelských aktivit a oslovit co nejvíce potenciálních účastníků projektu z prostředí vědy, výzkumu a inovací. Vytvářel databázi potenciálních žadatelů a neustále aktualizoval jejich přehled. V rámci své činnosti vyhledával a oslovoval subjekty s dobrým nápadem z oblasti vědy, výzkumu a inovací s cílem posoudit možnosti praktického uplatnění inovativní myšlenky na trhu. Takové subjekty připravil na podání žádosti o poskytnutí podpory. Každý skaut zodpovídal za úspěšné vyhledání potenciálních účastníků projektu CzechEkoSystem ve svém regionu a jeho práce byla monitorována a vyhodnocována jak regionálním koordinátorem, projektovým manažerem, realizátorem, koučem, tak samotným žadatelem [9 s. 10-12].

Skaut vytipovával žadatele a jeho zařazení do projektu na základě několika atributů:

- technologický základ,
- inovativní koncepce – nápad na budoucí patent,
- reálnost – zájem realizovat podnikatelský záměr,
- přijatelnost – podpořitelný obor podnikání.

Řízený rozhovor u žadatele

Po vytipování vhodného žadatele zpracoval skaut základní informace o podnikatelském záměru a do 14 dnů s ním uskutečnil řízený rozhovor, jehož výstupem byla doporučení k podání žádosti a určení silných a slabých stránek podnikatelského záměru. Rozhovor proběhl za účasti kouče, skauta a projektového manažera. Cílem řízeného rozhovoru bylo ve velmi krátké době sdělit potenciálnímu žadateli objektivní názor zkušeného týmu na jeho podnikatelský záměr a šance na úspěch.

Způsob úhrady poskytnutých služeb skauta byl stanoven formou ex post jednorázové odměny za každého jednoho skautem osloveného žadatele, jehož žádost byla úspěšně přijata do projektu podpory, a s nímž byla uzavřena smlouva o jejím poskytnutí, čímž vznikl nárok na odměnu [10 s. 26].

Potenciální skauti jako nabídkovou cenu předložili návrh odměny, přičemž tato částka nesměla překročit horní hranici, kterou stanovil CzechInvest na 62 500,- Kč bez DPH za každého jednotlivého žadatele. Touto cenou se rozumí celková výše odměny bez daně z přidané hodnoty, která musí obsahovat zisk a veškeré náklady k realizaci činností skauta včetně nákladů souvisejících s výkonem těchto činností (např. daně, pojištění, veškeré dopravní náklady, zvýšené náklady vyplývající z obchodních podmínek apod.)

Realizátor informoval skauta vždy, když byl vyhledaný žadatel přijat do projektu. Skaut v takovém případě vystavil CzechInvestu fakturu, která byla splatná do 60 dnů ode dne jejího doručení.

Hodnocení kvalifikace skauta

Hodnocení služeb skauta probíhalo na základě dílčích kritérií.

1. Zajištění obecných úkolů

Pro účely hodnocení tohoto kritéria dodavatel podrobně popsal plán zajištění obecných úkolů skauta.

Především byl povinen učinit podrobný popis metody zajištění úkolů skauta a způsob zajištění zázemí pro plnění jeho úkolů. Popsal vlastní možnosti mezinárodní spolupráce. Dále uvedl, zda nabízí, pořádá či se jinak účastní např. na poskytování poradenských služeb, technických služeb, poradenství v oblasti financování start-ups, mezinárodní spolupráce ve výzkumu a vývoji, zajištění technologického auditu nebo pořádání kooperačních a technologických burz a podobně.

V rámci tohoto kritéria se jako výhodnější jevílo takové zajištění obecných úkolů skauta, ve kterém jsou obsaženy metody a postupy, které budou efektivněji nabízet širší možnosti mezinárodní spolupráce pro žadatele, budou zajišťovat vyšší míru flexibility skauta a jím vytvořeného zázemí při komunikaci s podnikateli i se spolupracovníky realizátora projektu. Preferována byla zejména již existující dlouhodobá a intenzivní spolupráce se subjekty v oblasti vědy, výzkumu a inovací (např. výzkumnými ústavy, vysokými školami či podnikatelskými subjekty).

2. Zajištění konkrétních úkolů ve vztahu k projektu

V rámci podmínky zajištění konkrétních úkolů skauta ve vztahu k projektu byl dodavatel hodnocen za popis zvolených postupů a způsobů oslovování potenciálních žadatelů s předběžným odhadem efektivity zvolené metody, co do způsobu prezentace projektu CzechEkoSystem vůči potenciálním žadatelům i vůči odborné i laické veřejnosti a také co do škály pokrytého ekonomicko-technického portfolia a veškerých konsekvencí a provázaností ve vztahu k zajištění konkrétních úkolů skauta.

Při stanovování těchto kritérií se jednalo agentuře CzechInvest o efektivitu propagace projektu se zdůrazněním jeho serióznosti, důvěryhodnosti a prestižního charakteru.

3. Nabídková cena

V tomto bodě CzechInvest, jako zadavatel kritéria hodnotil výši nabízené odměny navrhované skautem. Jako výhodnější hodnotil takovou odměnu, která byla nižší jak odměna nabízená ostatními uchazeči [10 s. 8,9].

3.2.3 Žadatel

Žadatelem je podnikající fyzická nebo právnická osoba, která podala žádost o poskytnutí podpory (každý žadatel může předložit v rámci výzvy pouze jeden projekt), splňuje definici malých a středních podniků² a následující kritéria.

Žadatel musí být oprávněn k podnikání na území ČR. Je zaregistrován jako poplatník daně z příjmů na daňovém úřadě podle §125, odst. (1) zákona č. 280/2009 Sb., daňový řád v platném znění. Nesmí mít žádné nedoplatky vůči vybraným institucím³ a vůči poskytovatelům podpory z projektů spolufinancovaných z rozpočtu Evropské unie. Nesmí mít nedoplatky z titulu mzdových nároků svých zaměstnanců a maximální doba od započetí jeho podnikatelských aktivit, tzn. od data zápisu do obchodního rejstříku nebo data získání živnostenského listu, nepřesáhla 5 let. Do projektu se nemohou přihlásit podnikatelé, jejichž předmět podnikání spadá do následujících odvětví:

- zemědělství, rybolov, akvakultura, lesnictví,
- uhelný průmysl,
- průmysl oceli,
- průmysl stavby lodí,
- průmysl syntetických vláken.

² Příjemcem podpory mohou být subjekty mající tyto právní formy: 101 FO podnikající dle ŽZ, nezapsaná v OR, 102 FO podnikající dle ŽZ zapsaná v OR, 105 FO podnikající dle jiných zákonů než ŽZ a zákona o zemědělství nezapsaná v OR, 106 FO podnikající dle jiných zákonů než ŽZ a zákona o zemědělství zapsaná v OR, 111 v.o.s., 112 s.r.o, 113 k.s., 121 a.s., 205 Družstvo, 231 Výrobní družstvo, 232 Spotřební družstvo, 234 Jiné družstvo, 241 Družstevní podnik (s 1 zakladatelem), 421 Zahraniční osoba, 501 Odštěpný závod, nebo jiná org. složka zapisující se do OR, 932 Evropská společnost, 933 Evropská družstevní společnost.

³ Finanční úřad, Česká správa sociálního zabezpečení, zdravotní pojišťovny, Pozemkový fond, Ministerstvo financí, jako právní nástupce Fondu národního majetku, Státní fond životního prostředí, Státní fond rozvoje bydlení, Celní správa ČR, Státní fond kultury, Státní fond ČR pro podporu a rozvoj české kinematografie, Státní zemědělský intervenční fond, kraje, obce a svazky obcí.

3.3 Forma a výše finanční podpory

CzechEkoSystem je tvořen jednotlivými výzvami, v rámci kterých se mohou žadatelé do projektu přihlásit. Následující Tabulka 1 nabízí přehled jednotlivých výzev.

Tabulka 1: přehled vyhlášení jednotlivých výzev s alokací finančních prostředků

Výzva	Vyhlášena dne	Alokace finančních prostředků
1. výzva	11. ledna 2012	60 mil. Kč
2. výzva	2. dubna 2013	128 mil. Kč
3. výzva	3. března 2014	86,8 mil. Kč

Zdroj: vlastní zpracování podle [35]

Podpora pro účastníky je poskytována agenturou CzechInvest v režimu de minimis a to ve výši 80-100 % způsobilých výdajů projektu. Ke znázornění je poskytnuta Tabulka 2.

Tabulka 2: Výše podpory pro účastníky projektu CzechEkoSystem

Účel podpory	Výše podpory v %	Výše podpory v Kč
Poradenské služby	80	max. 2 mil.
Služby Kouče	100	max. 1 mil.

Zdroj: upraveno podle [9 s. 15]

Celková podpora v rámci projektu na jednoho účastníka činí minimálně 0,2 mil. a maximálně 3 mil. Kč. [9 s. 13,15].

3.4 Aktuální stav projektu CzechEkoSystem

V rámci 3. výzvy, která byla uzavřena 30. 4. 2014, bylo přijato celkem 164 žádostí o poskytnutí podpory. Z kraje června proběhlo hodnocení formálních náležitostí i posouzení ze strany externích hodnotitelů. V průběhu července a srpna pak dojde na posouzení návrhů hodnotitelských komisí [30].

4 ZENTRALES INNOVATIONSPROGRAMM MITTELSTAND

4.1 Popis a cíle programu

ZIM je celostátní, technologicky a oborově rozsáhlý program podpory financování malých a středních podniků a výzkumných institucí, se kterými německý „Mittelstand“ spolupracuje v oblasti inovací [5 s. 4,5], [37].

Od svého založení v červenci 2008 je základním programem, Spolkového ministerstva pro hospodářství a technologie (BMWí), tržně orientované technologické podpory inovativních malých a středních podniků v Německu. Do konce roku 2014 nabízí malým a středním podnikům včetně řemeslných činností a svobodných povolání spolehlivou perspektivu k podpoře jejich inovačního úsilí a konkurenceschopnosti. Má přispět k tvorbě nových pracovních míst a k zabezpečení jejich trvalého růstu [15]. Nabádá podniky k tomu, aby usilovaly o vývoj nových produktů, metod a služeb, které jim pomohou uplatnit se v globálním konkurenčním prostředí.

K dosažení nejvyšší efektivity spolu podniky a výzkumné instituce intenzivně spolupracují, čímž se urychluje přenos pokročilých technologií v celé německé ekonomice [5 s. 4,5].

Cílem podpory je povzbudit podniky k investicím do tržně orientovaných výzkumů, vývoju a inovací. Snížit technická a ekonomická rizika spojená s realizací technologických projektů. Zhodnotit VaV výsledky tak, aby byly z tržního hlediska účinné. Posílit spolupráci mezi podniky a výzkumnými zařízeními a rozšiřovat transfer technologií. Zvýšit angažmá podniků při spolupráci na výzkumu a vývoji. Zlepšit řízení inovací, spolupráce a správu sítě inovačních projektů MSP.

Vizí programu je podpořit udržitelné inovace malých a středních podniků s důrazem na jejich růst a konkurenceschopnost a tím přispět k vytváření nových perspektivních pracovních míst [37].

Koncem roku 2011 byl „ZIM“ oceněn Dieselovou medailí za nejlepší podporu inovací v Německu. Cena byla založena v roce 1953 a je nejstarším oceněním za inovaci v SRN. Je udělována německým institutem pro vynálezy (Deutsches Institut für Erfindungswesen) [5 s. 4].

4.2 Formy programu

V rámci programu ZIM je podpora rozdělena do projektů podle charakteru spolupráce zúčastněných subjektů.

- ZIM-SOLO Einzelprojekte, což jsou individuální projekty výzkumu a vývoje jednotlivých podniků, organizátor: EuroNorm GmbH ve spolupráci s VDI/VDE Innovation + Technik GmbH;
- ZIM-KOOP Kooperationsprojekte, při kterých jde o spolupráci mezi podniky a institucemi pro výzkum a vývoj, organizátor: AiF Projekt GmbH;
- ZIM-NEMO Kooperationsnetzwerke, představuje síť spolupracujících podniků na VaV-projektech, organizátor: VDI/VDE Innovation + Technik GmbH.

4.2.1 ZIM-Einzelprojekte

Podporovány jsou podnikové projekty výzkumu a vývoje inovativních produktů, metod nebo technických služeb bez omezení jakýchkoliv technologií a oborů s cílem zavést či prohloubit kompetence pro inovace v podniku. Žadatelem může být malý i střední podnik, splňující definici MSP a ostatní středně velké podniky, které včetně propojených nebo partnerských společností nemají více než 500 zaměstnanců.⁴

ZIM-Einzelprojekte má dvě formy:

- **EP**, *FuE-Einzelprojekte in Unternehmen* – VaV-projekty individuálních podniků;
- **DL**, *Innovationsunterstützende Dienst- und Beratungsleistungen für Unternehmen* – podpůrné služby a poradenství v oblasti inovací;

4.2.2 ZIM-Kooperationsprojekte

Do této skupiny spadají VaV-projekty vzniklé kooperací podniků nebo podniků a výzkumných institucí. Tedy spolupráci malých a středních podniků podle definice MSP nebo dalších středně velkých podniků, které včetně propojených nebo partnerských podniků nečítají více jak 500 zaměstnanců⁵ a veřejných⁶ a soukromých neziskových výzkumných institucí.

⁴ poslední termín k podání žádosti 31.12 2013

⁵ poslední termín k podání žádosti 31.12 2013

Formy projektu:

- **KU**, *FuE-Kooperationsprojekte von mindestens zwei Unternehmen* – tato forma představuje spolupráci nejméně dvou podniků;
- **KF**, *FuE-Kooperationsprojekte von mindestens einem Unternehmen und mindestens einer Forschungseinrichtung* – kooperace nejméně jednoho podniku a jedné výzkumné instituce;
- **VP**, *FuE-Verbundprojekte* – speciální forma KF s interdisciplinárním charakterem. Spolupráce spočívá ve výzkumu a vývoji s integrací odlišných technologií nejméně 4 podniků „Mittelstandu“ a nejméně dvou výzkumných institucí;
- **KA**, *FuE-Projekte von Unternehmen mit Vergabe eines FuE-Auftrags an einen Forschungspartner* – projekty podniku, které jsou jako zakázka předány jejich partnerovi v oblasti výzkumu;
- **DL**, *Innovationsunterstützende Dienst- und Beratungsleistungen für Unternehmen* – podpůrné služby a poradenství v oblasti inovací, k těmto službám patří například:
 - manažerské poradenství:
 - k obchodní a inovační strategii,
 - k marketingu a odbytu,
 - při vstupu na trh,
 - k projektům vztahujících se k finančním službám;
 - technická podpora:
 - při strojírenské výrobě,
 - při poradenství k přípravě výroby a uvádění produktu na trh,
 - při zhotovení dokumentace výrobku a návodu k obsluze, včetně produktových listů, příruček a popisu procesů;
 - transfer technologií:
 - informace o výsledcích výzkumu,
 - záznam v technologických a uživatelských databázích,
 - podpora při internacionalizaci výsledků (vstup na zahraniční trhy),

⁶ univerzity, vysoké školy, odborné školy a jejich zařízení; asociace Helmholtz-Gemeinschaft; Ústav Wilhelm-Leibniz-Gemeinschaft, Max-Planck-Gesellschaft a Fraunhofer-Gesellschaft; spolkové a nezávislé zemské instituce s úkoly výzkumu a vývoje

- poplatky za představení nových produktů prostřednictvím přednášek, prezentací, veletrhů, workshopů, konferencí, odborných článků apod.;
- Vzdělávání:
 - účast na školeních k zavádění inovací marketingu a odbytu;
- Poradenství v souvislosti s ochranou duševního vlastnictví:
 - poskytnutí pomoci v oblasti získávání vlastnických práv a zajištěním licenčních smluv.

Celkové náklady na aplikaci služeb a poradenství nesmí být pod limitem 1 000,- EUR. Subjekty zajišťující podpůrné služby a poradenství mohou žádat o podporu do 6 měsíců po úspěšném ukončení projektu výzkumu nebo vývoje.

4.2.3 ZIM-Kooperationsnetzwerke

Síť spolupráce, která obsahuje jak VaV-projekty tak externí řízení výkonnosti. Předpokladem je koncepční příprava a koordinovaná péče, která vede ke vzniku a vývoji inovační sítě s nejméně šesti MSP. Podpora managementu sítě představuje pro podniky výpomoc podle de-minimis metody EU.

4.3 Oprávněná žádost čerpání příspěvku ze ZIM

Žádost o podporu výzkumu a vývoje mohou podat malé a střední podniky, splňující definice MSP podle EU, působící v německé ekonomice. V rámci kooperačních projektů s podniky mohou požádat o podporu také výzkumné instituce, pokud jsou kooperačními partnery žadatele a jeho dílčí projekt je přijat k financování. Dále mohou o podporu žádat ty podniky, které jsou subjekty pověřenými správou inovační sítě a subjekty zajišťující podpůrné služby a poradenství v oblasti inovací u podniků, jejichž projekt v rámci SOLO nebo KOOP projektů byl již schválen.

4.4 Druh a výše podpory

V této podkapitole jsou popsány možnosti podpory projektů. Do konce prosince 2013 byla schválena podpora ve výši cca 3,1 mld. EUR.

VaV-projekty

Podpora se provádí ve formě příspěvku. Výše příspěvku činí u projektů výzkumu a vývoje v závislosti na velikosti podniku, místa a záměru mezi 25 a 50 % způsobilých nákladů pro financování, avšak maximálně do výše 350 000,- EUR na dílčí projekt podniku. Spolupráce se zahraničním partnerem může podporu navýšit o 5 %. Podpora výzkumné instituce činí od 90 % do 100 % způsobilých nákladů, avšak při KF-projektech nejvýše 175 000,- EUR na dílčí projekt a při VP formě 350 000,- EUR. Při VaV-projektech charakteru VP jsou celkové náklady financované ze systému podpory ZIM limitovány na 2 mil. EUR.

DL - Služby a poradenství

U podpůrných služeb a poradenství v oblasti inovací je financováno až 50 % způsobilých nákladů do maximální výše 50 000,- EUR, v oprávněných případech až do 75 000,- EUR a to u mezinárodních projektů.

ZIM-Kooperationsnetzwerke

U managementu inovační sítě je financování degresivní, jak uvádí **Tabulka 3**.

Tabulka 3: Procentuální výše podpory pro síťové projekty (ZIM NEMO)

Rok	1.	2.	3.	4.
Výše podpory	90%	70%	50%	30%

Zdroj: upraveno podle [5 s. 18]

Celkem může záměr být podpořen až 350.000,- EUR, přičemž na 1. fázi nepřipadne více jak 150 000,- EUR.

4.5 Mezinárodní spolupráce

Na pozadí ekonomické globalizace ekonomik umožňuje Spolkové ministerstvo pro hospodářství a energetiku německým MSP a sdružením malých a středních podniků a výzkumných institucí spolupráci se zahraničními partnery na základě nadnárodních podpůrných programů průmyslového výzkumu a projektu ZIM.

Organizátor projektu společnost AiF Projekt GmbH koordinuje evropskou síť agentur Cornet a EraSME. Ta v síti zúčastněných agentur pomáhá žadateli při hledání zahraničních partnerů a poskytuje jim poradenství v jejich rodném jazyce. Ročně se uskutečňují dvě kola výběrových řízení pro evropské projekty organizované v březnu a v září [37].

Mezinárodní projekty výzkumu a vývoje

ZIM-KOOP projekty mohou být také realizovány se zahraničními partnery (podniky a výzkumnými zařízeními), ovšem jen za konkrétních podmínek.

V rámci projektů KU a KF musí být podíl na celkovém projektu zahraničního partnera krátce popsán, vypracován plán technologického postupu a všech prací. Dokument je poté partnerem podepsán a přiložen k žádosti o podporu. V návrhu kooperační dohody, podepsané všemi partnery, musí být vytvořen společný závěrečný protokol, ve kterém se všichni partneři zavazují k podání výkonů do konce projektu. Smlouva může být sepsána a podepsána v anglickém jazyce, ovšem ke všem dokumentům musí být přiloženy německé překlady. Projektová forma KA umožňuje německé firmě zakázku na výzkum a vývoj přislíbit zahraniční instituci.

ZIM- kooperativní projekty v rámci EraSME

Jedná se o síť ministerstev a agentur pro podporu výzkumu a vývoje inovací, které společně financují inovační projekty podniků z národních nebo regionálními programů. V rámci výzvy musí být projekty zaměřeny na spolupráci malých a středních podniků s výzkumnými organizacemi či univerzitami za účelem zvýšení konkurenceschopnosti podniku. Hlavní podmínkou pro podání projektu je účast alespoň dvou malých a středních podniků a jedné výzkumné organizace z minimálně dvou partnerských zemí. Celá síť je koordinována společností AiF Projekt GmbH a financována BMWi. Do projektu je dlouhodobě zapojeno včetně Německa ještě Rakousko, Belgie, Česká republika a Rusko. Partnerem projektu za Českou republiku je Ministerstvo průmyslu a obchodu [1].

5 HODNOCENÍ A STATISTIKY

Tato kapitola hodnotí oba systémy podpory a nabízí statistiky s aktuálními daty.

5.1 Podpora inovačního podnikání v ČR

V původní myšlence podpory začínajících podnikatelů prostřednictvím projektu CES hrál důležitou roli státní fond tzv. Seed fond. Tento fond rizikového kapitálu disponoval částkou 1,5 miliardy, která měla být vyčerpána do konce roku 2015. Vzhledem k tomu a především kvůli průtahům správního řízení antimonopolního úřadu se ministerstvo rozhodlo výběrové řízení na správce Seed fondu zrušit. Původní myšlenka o státním fondu však byla zachována. Nový zákon o investičních společnostech a investičních fondech nabízí mnohem flexibilnější podmínky než dřívější legislativa a tak cíle projektu, přilákat na český trh rizikového kapitálu více projektů a investorů a pomoci tak dlouhodobě uvadající konkurenceschopnosti, by mohly být ještě realizovány.

Podpora začínajících podnikatelů ze státního fondu má své klady i zápory. Byznysu investorů menších rizikovějších investic by angažovanost státu nemusela být ku prospěchu. Kritéria na získání prostředků od státu budou jistě mírnější než od soukromých investorů, kteří spravují peníze jiných osob a nesou za ně odpovědnost. Stát by se stal jejich přímým konkurentem a kazil by trh namísto toho, aby se snažil zajistit kvalitní a stabilní podmínky pro podnikání. Naopak je tomu u větších investorů, kteří nemají zájem o investice typu seed nebo start-up. Pro ty je podpora začínajícího podnikání ze strany státu příznivá, neboť oni by měli zájem vstoupit do projektů inovativních podnikatelů až ve druhém kole.

Nicméně v českém prostředí prostředky na předstartovní a startovní financování chybějí. Přestože je mezi tuzemskými investory dost peněz, málokdo je opravdu rizikově investuje a tak by státní podpora českému podnikatelskému prostředí výrazně pomohla [20,4].

5.2 Aktuální statistiky k projektu CES

Data jsou uvedena v následujících tabulkách. Tabulka 4 obsahuje statistiku žádostí v 1. a 2. výzvě. Tabulka 5 vyčísluje odvedené výkony koučů a poradců v hodinách i peněžním vyjádření. Pod nimi jsou na obrázku 4 a obrázku 5 zobrazeny mapky s procentuálním zastoupením projektů v jednotlivých krajích z celkového počtu žádostí podaných

v 1. a 2. výzvě. Z nich je například patrné, že nejvyšší zájem o podporu inovačních projektů je v Jihomoravském kraji.

Tabulka 4: Statistika žádostí

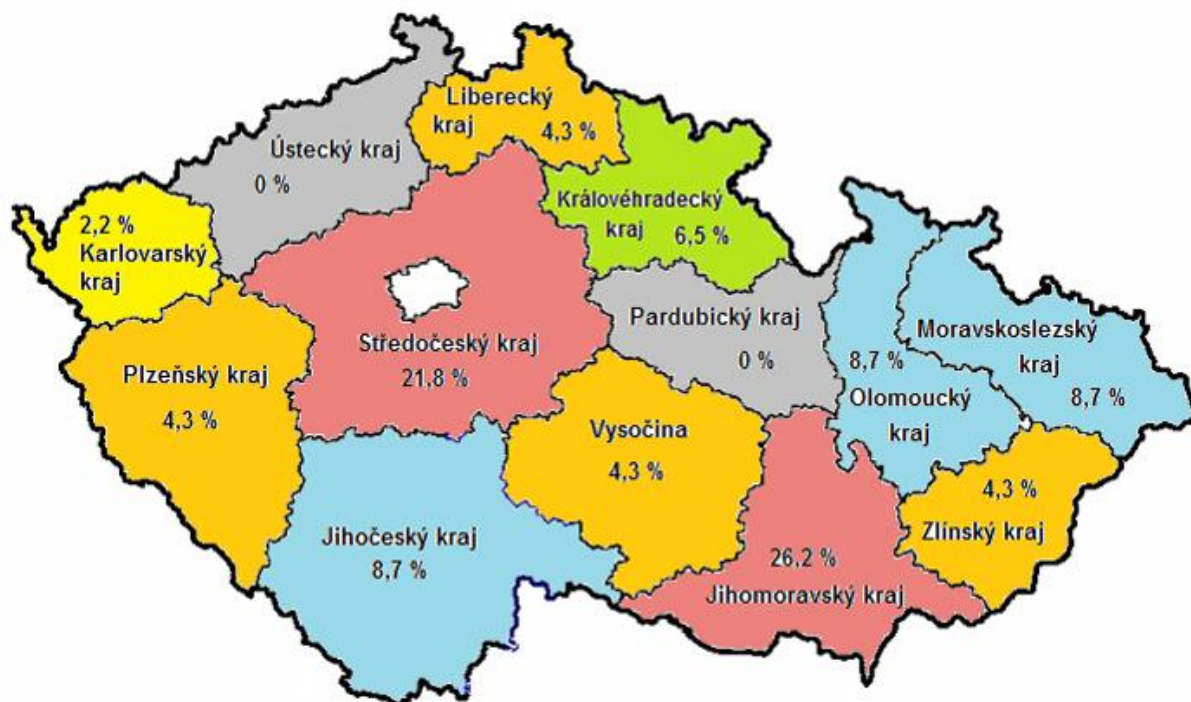
Výzva	Celkový počet podaných žádostí	Počet vyřazených žádostí	Počet projednaných projektů	Počet doporučených projektů	Počet dosud neprojednaných projektů
1. výzva	46	15	31	20	0
2. výzva	35	11	30	21	3

Zdroj: upraveno podle [2]

Tabulka 5: Výkony projektu

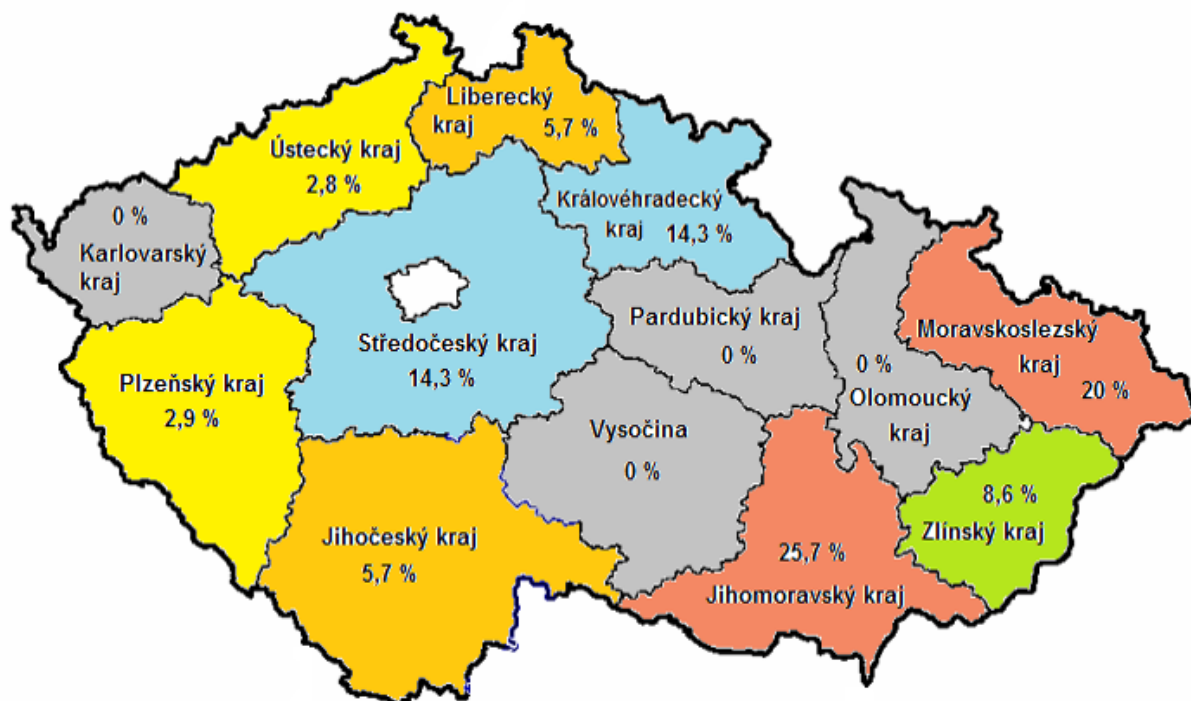
Výzva	Doporučené projekty	Koučink (v hod.)	Poradenství (v hod.)	Celkem čerpání (v Kč bez DPH)
1. výzva	20	5251	5320	17 514 716
2. výzva	20	6071	10 418	26 900 614

Zdroj: [2]



Obrázek 4: Percentuální zastoupení projektů v jednotlivých krajích z celkového počtu žádostí podaných v 1. výzvě.

Zdroj: [2]



Obrázek 5: Percentuální zastoupení projektů v jednotlivých krajích z celkového počtu žádostí podaných v 2. výzvě

Zdroj: [2]

5.3 Podpora inovačního podnikání v SRN

Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand od roku 2008 podpořil přes 26.000 inovačních projektů finančními prostředky okolo 3,5 mld. EUR. Tato podpora umožnila dynamický nárůst spolupráce, která je zaměřena především na transfer technologií mezi podniky a výzkumnými institucemi, který se jenom v období 2008 - 2010 téměř ztrojnásobil. S rozšířením podpory individuálních projektů na západní Německo byl dlouholetý výzkumný deficit odstraněn. Sedmdesát procent finančních prostředků z fondů putovalo k podnikům do 50 zaměstnanců, i přestože byl program rozšířen na podniky do 1000 zaměstnanců [3, 36].

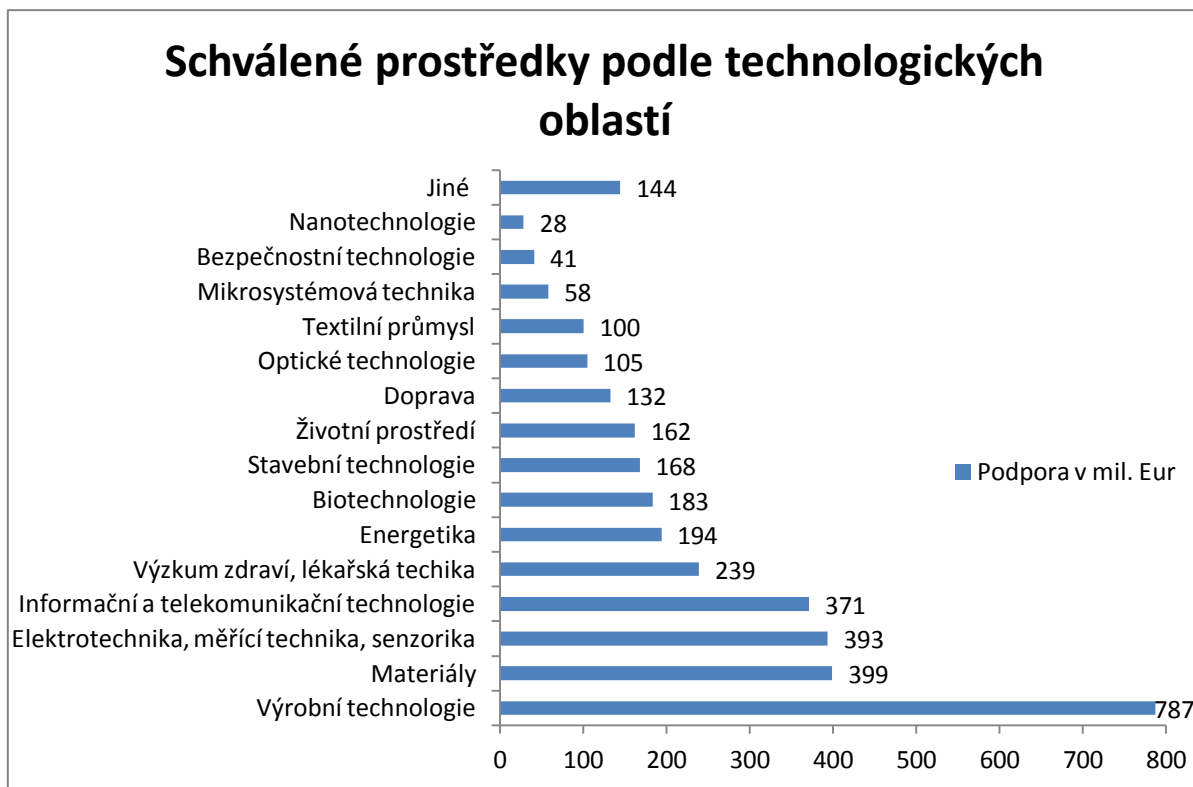
5.4 Aktuální statistiky k programu ZIM

Zde jsou uvedeny statistiky k německému inovačnímu programu se stavy k 28. 7. 2014. Stav přijatých žádostí podle forem podporovaných projektů ukazuje tabulka 6. Grafy na obrázcích 6 a 7 znázorňují schválené prostředky podle technologických oblastí a podle Spolkových zemí. Z nich je zřejmé, že největší objem finančních prostředků směřuje do oblasti výrobních technologií a do spolkové země Bádensko – Württembersko. Vyplacené prostředky v jednotlivých spolkových zemích zobrazuje graf na obrázku 8, který doplňuje tabulka 7. Zde je uvedeno, v jaké výši byla ve kterém roce vyplacena podpora v jednotlivých zemích SRN. V grafu je například uvedeno, že v zemi Bádensko – Württembersko bylo nejvíce podpory vyplaceno v roce 2011 a to cca 141 mil. EUR.

Tabulka 6: Stav přijatých žádostí podle forem programu

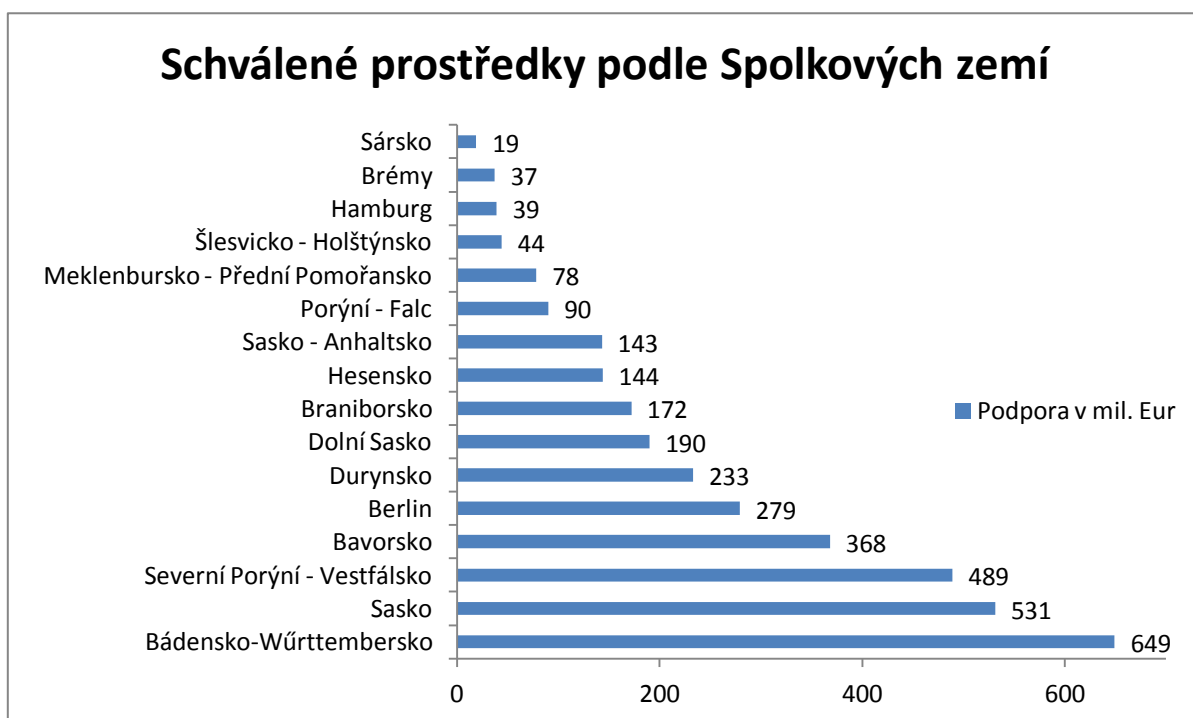
	Einzelprojekte	Kooperationsprojekte	Kooperationsnetzwerke	ZIM – Celkem
Zamítnuté	2 810	8 203	138	11 151
V přepracování	292	1 198	17	1 507
Schválené	6 852	19 085	316	26 253
Celkem	9 954	28 486	471	38 911

Zdroj: upraveno podle [36]



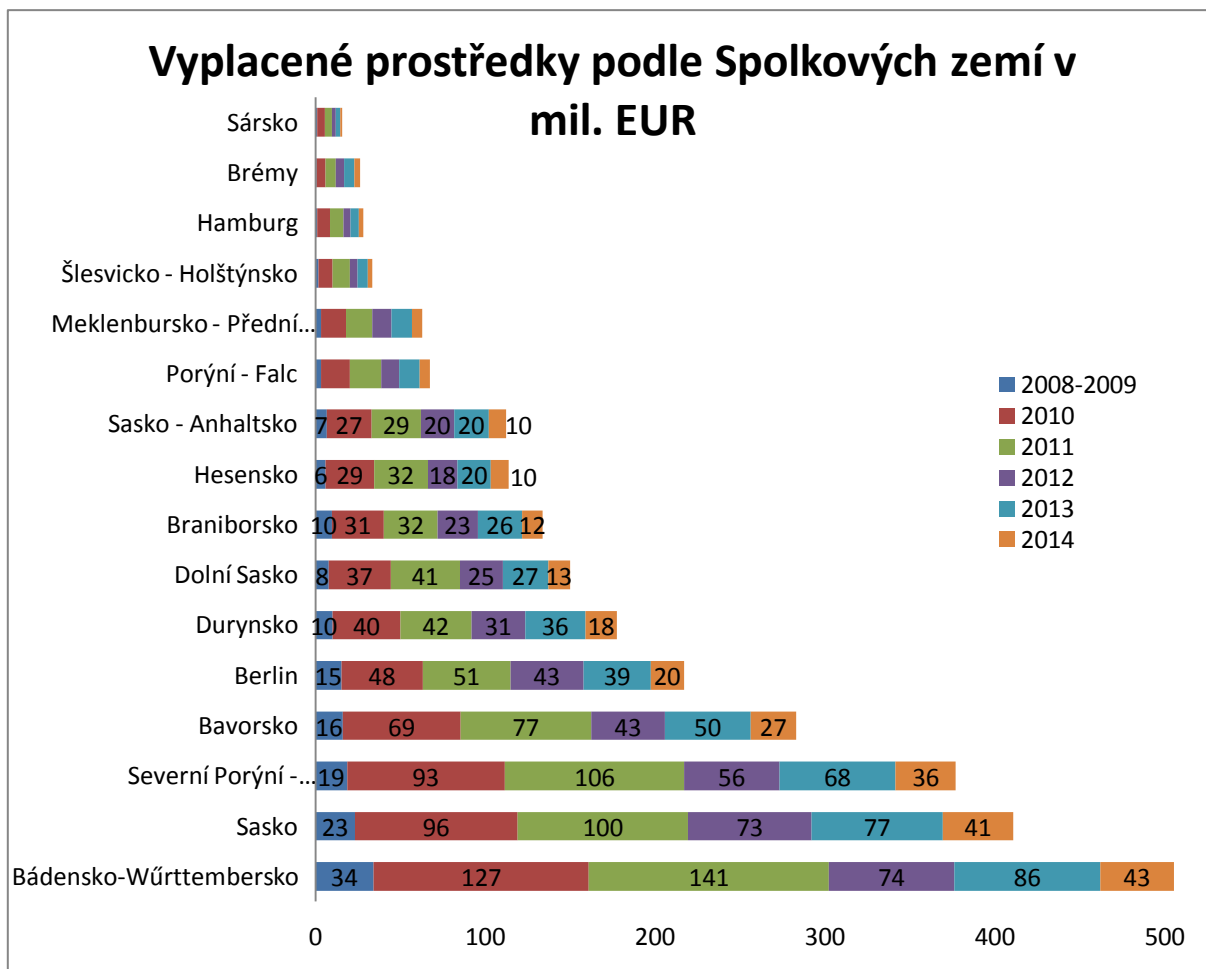
Obrázek 6: Schválené prostředky podle technologických oblastí

Zdroj: upraveno podle [36]



Obrázek 7: Schválené prostředky podle Spolkových zemí

Zdroj: upraveno podle [36]



Obrázek 8: Vyplacené prostředky podle Spolkových zemí v jednotlivých letech

Zdroj: upraveno podle [36]

Tabulka 7: Vyplacené prostředky podle Spolkových zemí - doplnění předchozího grafu

Spolková země	Vyplacené prostředky v jednotlivých letech (v mil. EUR)					
	2008 - 2009	2010	2011	2012	2013	2014
Sársko	1,177	4,463	4,217	1,967	2,742	1,3
Brémy	0,517	5,23	6,135	4,901	6,075	3,351
Hamburg	1,184	7,307	8,09	4,055	4,717	2,681
Šlesvicko - Holštýnsko	1,58	8,541	9,952	4,748	5,828	2,97
Meklenbursko – Přední	3,273	14,655	15,397	11,558	11,853	6,025
Pomořansko						
Porýní - Falc	3,318	16,778	18,628	10,677	12,09	6,032

Zdroj: upraveno podle [36]

ZÁVĚR

V práci byly nastíněny dva odlišené systémy podpory inovačního podnikání pomocí analýzy českého projektu CzechEkoSystem a německého programu Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand.

Práce dospěla k závěru, že podpora výzkumu, vývoje a inovací je společným zájmem jak České republiky, tak Spolkové republiky Německo. Důvodem je zejména rostoucí povědomí o významu inovačního managementu pro MSP. Inovační politika obou zemí směřuje z mikroekonomického hlediska ke zvýšení konkurenceschopnosti jednotlivých podniků a z pohledu makroekonomického ke snížení nezaměstnanosti a zlepšení jejich konkurenční pozice na světových trzích.

Uvedeno bylo, že CzechEkoSystem vychází z potřeby uceleného a organizovaného systému podpory začínajících inovativních podnikatelů, který v České republice dosud neexistoval. Tito podnikatelé nemají s řízením firmy přílišné zkušenosti a zpravidla nemají ani dostatek prostředků na financování externích subjektů, které by jim tyto zkušenosti poskytovaly. Svým zaměřením CES umožňuje začínajícím podnikatelům využít bezplatného koučinku, osobou, která má s řízením firmy dostatečné zkušenosti. Strategie tohoto projektu se nezaměřuje pouze na nové technologie, ale také na nové způsoby využívání aktuálních znalostí, interních zdrojů a na nové způsoby podnikání. V tomto se německý program od českého projektu výrazně odlišuje. Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand je založen na spolupráci při výzkumu a vývoji jak s tuzemskými, tak zahraničními partnery a finančně podpoří projekt pouze v případě, že se prokazatelně překonají dosavadní technologie, procesy, služby nebo produkty. Dalším rozdílem mezi ZIM a projektem CES je lokalizace v celkovém systému podpory jednotlivých zemí. Financování aktivit CzechEkoSystemu má podobu primárně individuálního grantu na využití komerčně poskytovaných poradenských služeb. Projekt CzechEkoSystem je pouze systémovým řešením programu Poradenství v rámci OPPI. Kdežto ZIM je ústřední program na podporu podnikání, který rozděluje finanční prostředky mezi několik aplikačně zaměřených VaV – projektů.

Poslední kapitola je věnována hodnocení podpory inovačního podnikání v obou zemích. Zde je popsána problematika Seed fondu, jeho vnímání jako státního fondu rizikového kapitálu a dopad jeho aktuálního stavu na projekt. Závěr kapitoly je věnován německému prostředí. Jsou zde uvedeny výsledky inovačního programu a zajímavé statistiky vypovídající o jeho rozsahu.

POUŽITÁ LITERATURA

- [1] AIF PROJEKT GMBH. EraSME [online]. © 2013 [cit. 2014-04-25]. Dostupné z: <http://www.era-sme.net/>
- [2] Aktuální statistika projektu. CZECHINVEST. CzechEkoSystem: Projekt zaměřený na ekosystém pro rizikový kapitál [online]. [2014] [cit. 2014-04-27]. Dostupné z: <http://www.projekt-czechekosystem.org/aktualni-statistika-projektu-2/>
- [3] Alle Beiträge, Politik und Markt: Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand (ZIM) des BMWi: Studie bestätigt Erfolg. Vergabeblog [online]. 11.9.2010 [cit. 2014-04-27]. Dostupné z: <http://www.vergabeblog.de/2010-09-11/zentrales-innovationsprogramm-mittelstand-zim-des-bmwi-studie-bestatigt-erfolg/>
- [4] BERÁNEK, Jan. Státní seed fond pro startupy skončil. Ministerstvo ale chystá nástupce. Lupa CZ: Server o českém internetu [online]. 9. 5. 2014 [cit. 2014-07-29]. Dostupné z: <http://www.lupa.cz/clanky/statni-seed-fond-pro-startupy-skoncil-ministerstvo-ale-chysta-nastupce/>
- [5] BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT UND TECHNOLOGIE. Zentrales innovationsprogramm Mittelstand: Impulse für Innovationen [online]. Juli 2012 [cit. 2014-04-25]. Dostupné z: <http://www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/XYZ/zentrales-innovationsprogramm-mittelstand-zim,property=pdf,bereich=bmwi2012,sprache=de,rwb=true.pdf>
- [6] Business angels. CZECHINVEST. CzechInvest: Agentura pro podporu podnikání a investic [online]. © 1994-2014 [cit. 2014-04-25]. Dostupné z: <http://www.czechinvest.org/business-angels>
- [7] CYRRUS ADVISORY, a.s. Cyrrus Advisory: Seed fond [online]. © 2012 [cit. 2014-08-04]. Dostupné z: <http://www.seedfond.info/>
- [8] CzechInvest sází na kouče. Novinky.cz [online]. 2013 [cit. 2014-04-25]. Dostupné z: <http://www.novinky.cz/kariera/322972-czechinvest-sazi-na-kouce.html>
- [9] CZECHINVEST. Popis projektu [online]. [2012] [cit. 2014-04-25]. Dostupné z: <http://www.icpi.cz/wp-content/uploads/2012/09/priloha-vyzva-pro-eh-p3-popis-projektu-zkraceny-3139-cz.pdf>

- [10] CZECHINVEST. Zadávací dokumentace: Název veřejné zakázky: výběr skautů v rámci projektu CzechEkoSystem ("ekosystém pro rizikový kapitál"). [2012].
- [11] DVOŘÁK, Ivan a Pavel PROCHÁZKA. Rizikový a rozvojový kapitál: Venture Capital. 1. vyd. Praha: Management Press, 1998. 169 s. ISBN 80-85943-74-3.
- [12] Europa: Přehledy právních předpisů EU. Definice mikropodniků, malých a středních podniků [online]. 08.08.2007 [cit. 2014-08-04]. Dostupné z: http://europa.eu/legislation_summaries/enterprise/business_environment/n26026_cs.htm
- [13] FRANKOVÁ, Emílie. Kreativita a inovace v organizaci. 1. vyd. Praha: Grada Publishing. 2011. 254 s. ISBN 978-80-247-3317-3.
- [14] GATES, Bill. Byznys rychlostí myšlenky: Jak uspět v digitálním věku. 1. vyd. Praha: Management Press, 1999. 354 s. ISBN 80-85943-97-2.
- [15] Infomaterial der Bundesregierung: Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, Zeitschrift/Periodika. BUNDESREGIERUNG. Bundesregierung [online]. © 2014 [cit. 2014-04-25]. Dostupné z: http://www.bundesregierung.de/Content/Infomaterial/BMWI/zim-newsletter-2012-02_501716.html
- [16] Inovační proces. CzechInvest: Agentura pro podporu podnikání a investic [online]. © 1994-2014 [cit. 2014-04-23]. Dostupné z: <http://www.czechinvest.org/inovacni-proces>
- [17] JENŠÍKOVÁ, Jana. Síla Německa spočívá v "Mittelstandu". Trade News [online]. 2013, č. 3 [cit. 2014-08-04]. Dostupné z: <http://www.jelinekinvestments.cz/media/TradeNewsJuneAles3.pdf>
- [18] Kariéra a vzdělání: Vzdělání pro podnikání. Hospodářské noviny. 12.3.2014.
- [19] Kouč. CZECHINVEST. CzechEkoSystem: Projekt zaměřený na ekosystém pro rizikový kapitál [online]. [2014] [cit. 2014-04-25]. Dostupné z: <http://www.projekt-czechecosystem.org/kouc/>
- [20] KURSOVÁ, Petra. Soukromého rizikového kapitálu není v Česku dostatek. Lupa CZ: Server o českém internetu [online]. 7. 8. 2013 [cit. 2014-07-29]. Dostupné z: <http://www.lupa.cz/clanky/petra-kursova-investovani-cruif/>

- [21] MLČOCH, Jan. Inovace a výnosnost podniku, 1. vyd. Praha: Linde Praha, 2001. 187 s. ISBN 80-7201-302-5.
- [22] Nejlepší český Digitální nervový systém: ocenění pro podnikový informační systém NORIS®. LCS NORIS. LCS Noris: Váš poukaz na úspěch v digitálním světě [online]. © 2006 [cit. 2014-08-04]. Dostupné z: <http://www.noris.sk/index.php?menu=67&aktual=false&verejna-podpora-a-de-minimis/podpora-de-minimis/>
- [23] O nás: Popis a cíle projektu. CZECHINVEST. CzechEkoSystem: Projekt zaměřený na ekosystém pro rizikový kapitál [online]. [2014] [cit. 2014-04-25]. Dostupné z: <http://www.projekt-czechecosystem.org/o-nas/>
- [24] PITRA, Zbyněk. Management inovačních aktivit. 1. vyd. Praha: Professional Publishing, 2006. 438 s. ISBN 80-86946-10-X.
- [25] Podnikátor: Pomůže Vám v podnikání. Podnikatelský plán: Co je to Startup [online]. © 2012 [cit. 2014-08-04]. Dostupné z: <http://www.podnikator.cz/zacatek-podnikani/byznys-plan/n:17065/Co-je-to-startup>
- [26] Podpora de minimis. MINISTERSTVO ZEMĚDĚLSTVÍ. Eagri: Dotace [online]. © 2009-2013 [cit. 2014-08-04]. Dostupné z: <http://eagri.cz/public/web/mze/dotace/verejna-podpora-a-de-minimis/podpora-de-minimis/>
- [27] Projekt CzechEkoSystem. CZECHINVEST. CzechInvest: Agentura pro podporu podnikání a investic [online]. © 1994-2014 [cit. 2014-04-25]. Dostupné z: <http://www.czechinvest.org/projekt-czechecosystem>
- [28] RAŠKA, Zdeněk. Inovace ve finančním řízení. 1. vyd. Praha: Alfa Publishing, 2007. 212 s. ISBN 978-80-86851-65-5.
- [29] SENOR, Dan a Saul SINGER. Start-up nation: Příběh izraelského hospodářského zázraku. 1. vyd. Praha: Aligier, 2011. 321 s. ISBN 978-80-904895-0-9.
- [30] Stav hodnocení žádostí přijatých v rámci III. výzvy. CZECHINVEST. CzechEkosystem: Projekt zaměřený na ekosystém pro rizikový kapitál [online]. 2014 [cit. 2014-08-04].
- [31] SYNEK, Miroslav a KOLEKTIV. Manažerská ekonomika. 5. dopl. vyd. Praha: Grada Publishing, 2011. 480 s. ISBN 978-80-247-3494-1.

- [32] ŠVEJDA, Pavel. Inovační podnikání. 1. vyd. Praha: Asociace inovačního podnikání ČR, 2002. 231 s. ISBN 80-903153-1-3.
- [33] ŠVEJDA, Pavel. Inovační podnikání. 1. vyd. Praha: Asociace inovačního podnikání ČR, 2007. 345 s. ISBN 978-80-903153-6-5.
- [34] TIDD, Joe. Řízení inovací. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2007. 560 s. ISBN 978-80-251-1466-7.
- [35] Výzvy. CZECHINVEST. CzechEkosystem: Projekt zaměřený na ekosystém pro rizikový kapitál [online]. 2014 [cit. 2014-08-04]. Dostupné z: <http://www.projekt-czechecosystem.org/vyzvy/>
- [36] Zentrales Innovationprogramm Mittelstand. BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT UND ENERGIE. Statistik [online]. [cit. 2014-07-26]. Dostupné z: <http://www.zim-bmwi.de/statistik>
- [37] Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand (ZIM). BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT UND ENERGIE. Foerderdatenbank [online]. © 2014 [cit. 2014-04-25]. Dostupné z: <http://www.foerderdatenbank.de/Foerder-DB/Navigation/Foerderrecherche/suche.html?get=a91b138c4ef26c70701cb87dc00c7c71;views;document&doc=10160&typ=KU>