

Univerzita Pardubice
Fakulta ekonomicko-správní

Význam malých a středních podniků v české ekonomice a jejich podpora

Martina Bellerová

Bakalářská práce

2014

Prohlášení

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

Byla jsem seznámena 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

Martina Bellerová

Poděkování:

Děkuji Ing. Aleši Horčíčkovi, vedoucímu bakalářské práce, za cenné rady, doporučení, odbornou pomoc a profesionální vedení mé bakalářské práce. Dále bych chtěla poděkovat firmě SB projekt s.r.o., za čas věnovaný odborným věcným konzultacím k mé bakalářské práci.

Anotace

Bakalářská práce se zabývá významem malých a středních podniků v české ekonomice a jejich podporou. Zaměřuje se na analýzu činnosti, ekonomické situace a podpory vybraného podniku. Na základě analýzy je zpracován návrh dalšího rozvoje včetně možnosti finanční i nefinanční podpory.

Klíčová slova

Malé a střední podniky, ekonomika, podpora podnikání, analýza, konkurenceschopnost

Title

Importance of Small and Medium-sized Enterprises in the Czech Economy and Their Support

Annotation

The bachelor thesis examines the importance of small and medium-sized enterprises in the Czech economy and possibilities for their support. The thesis analyzes small and medium-sized enterprises activities, evaluates the economic situation in the Czech Republic and includes a study of the support for the chosen company. Based on the analysis, the evaluation and the study of the company was created a proposal for the future growth of the company including also financial and non-financial possibilities of the support for the company.

Key words

Small and medium-sized enterprises, economy, business support, analysis, competitiveness

Obsah

Úvod	14
1. Charakteristika malých a středních podniků	16
1.1. Vymezení základních pojmů	16
1.2. Vymezení malých a středních podniků podle nařízení Evropské unie	17
1.3. Výhody a nevýhody malých a středních podniků	18
1.3.1. Výhody	18
1.3.2. Nevýhody	19
2. Význam malých a středních podniků	21
2.1. Společenské přínosy malých a středních podniků	21
2.2. Ekonomické přínosy malých a středních podniků	22
2.3. Kulturní přínosy malých a středních podniků	22
2.4. Pocit bezpečí pro obyvatele	22
2.5. Politický význam malých a středních podniků	22
2.6. Nezastupitelné místo a role MSP v české ekonomice	23
3. Institucionální, legislativní a jiná podpora malých a středních podniků	28
3.1. Podpora podnikání na úrovni Evropské unie	28
3.1.1. Politika Evropské unie	28
3.1.2. Financování z fondů	29
3.1.3. Zemědělství a rozvoj venkova	31
3.1.4. Komunitární programy	31
3.2. Podpora podnikání v rámci České republiky	31
3.2.1. Legislativa jako nástroj podpory	31
3.2.2. Podpora z veřejných prostředků	32
3.2.3. Nevládní organizace	34
3.2.4. Podnikání na komerčním základě	34
3.2.5. Podnikatelská centra	35

4.	Profil vybraného podniku.....	36
4.1.	Základní charakteristika podniku	36
4.2.	Význam podniku.....	37
4.3.	Historie.....	37
4.4.	Současný stav	38
4.5.	Vize, strategie, cíle	38
4.6.	Služby	39
4.7.	Majetková a kapitálová struktura podniku	40
5.	Empirické šetření.....	43
5.1.	Příprava dotazníkového šetření	43
5.2.	Projektová fáze dotazníkového šetření.....	43
5.3.	Realizační etapa	44
5.4.	Zpracování dat.....	44
5.5.	Interpretace výsledků	48
6.	Analýza činnosti, ekonomické situace a konkurenceschopnosti vybraného podniku	50
6.1.	Situační analýza podniku (5C)	50
6.1.1.	Podnik.....	50
6.1.2.	Spolupracující firmy a osoby	50
6.1.3.	Zákazníci	51
6.1.4.	Konkurence	51
6.1.5.	Makroekonomické faktory.....	51
6.2.	Finanční analýza	52
6.2.1.	Ukazatelé rentability	54
6.2.2.	Ukazatele zadluženosti.....	57
6.2.3.	Ukazatele likvidity	59
6.2.4.	Ukazatele produktivity práce	62
6.3.	Analýza konkurenceschopnosti.....	64
6.3.1.	Konkurenční rivalita v oboru.....	64

6.3.2.	Hrozba nově vstupujících konkurentů	65
6.3.3.	Síla substitutů.....	66
6.3.4.	Zákazníci	66
6.3.5.	Dodavatelé	67
7.	Zhodnocení analýz a návrh dalšího rozvoje včetně možnosti podpory	68
7.1	Zhodnocení situační analýzy	68
7.2	Zhodnocení finanční analýzy.....	69
7.3	Zhodnocení analýzy konkurenceschopnosti	70
7.4	Doporučení.....	71
7.4.1	Možnost expanze do zahraničí.....	72
Závěr	75
Literatura	77
Seznam příloh	80

SEZNAM TABULEK

Tabulka 1: SWOT analýza MSP	20
Tabulka 2: Počet MSP v České republice	23
Tabulka 3: Rozdělení financí strukturálních fondů pro období 2007 –2013	30
Tabulka 4: Majetková struktura podniku	41
Tabulka 5: Kapitálová struktura podniku	42
Tabulka 6: Vybrané údaje z rozvahy a VZZ	53
Tabulka 7: SWOT analýza	68
Tabulka 8: Vyhodnocení – matice SWOT analýzy	69
Tabulka 9: Rozpočet pro expanzi na turecký trh	74

SEZNAM ILUSTRACÍ

Obrázek 1: Počet zaměstnanců v MSP	24
Obrázek 2: Mzdové náklady bez ostatních osobních nákladů MSP	24
Obrázek 3: Výkony MSP	25
Obrázek 4: Účetní přidaná hodnota MSP	26
Obrázek 5: Investice hmotné nehmotné vč. pozemků	26
Obrázek 6: Vývoz a dovoz MSP	27
Obrázek 7: Rámcové organizační schéma podniku	36
Obrázek 8: Jaké aspekty zatěžují Vaši podnikatelskou činnost?	45
Obrázek 9: Jakým způsobem jste zajistili základní kapitál podniku?	46
Obrázek 10: Z jakých zdrojů získáváte finanční prostředky pro podnikání?	46
Obrázek 11: Zajímáte se o získání podpory ze strukturálních fondů EU?	47
Obrázek 12: Žádali jste dotaci ze strukturálních fondů EU?	48

Obrázek 13: Podnik a jeho prostředí	51
Obrázek 14: Vývoj rentability celkových aktiv	54
Obrázek 15: Vývoj rentability vlastního kapitálu	55
Obrázek 16: Vývoj rentability tržeb	56
Obrázek 17: Vývoj rentability nákladů	57
Obrázek 18: Vývoj úrokového krytí	58
Obrázek 19: Vývoj věřitelského rizika	58
Obrázek 20: Vývoj míry finanční nezávislosti	59
Obrázek 21: Vývoj běžné likvidity	60
Obrázek 22: Vývoj pohotové likvidity	61
Obrázek 23: Vývoj okamžité likvidity	62
Obrázek 24: Vývoj produktivity práce z přidané hodnoty	63
Obrázek 25: Vývoj produktivity práce z tržeb	63
Obrázek 26: Porterova analýza	64
Obrázek 27: Zařazení vybraného podniku do kvartálu	69
Obrázek 28: Porterova analýza – vyhodnocení	71
SEZNAM VZORCŮ	
Vzorec 1: ROA Rentabilita celkových aktiv	54
Vzorec 2: ROE Rentabilita vlastního kapitálu	54
Vzorec 3: ROS Rentabilita tržeb	55
Vzorec 4: ROCE Rentabilita nákladů	56
Vzorec 5: Úrokové krytí	57
Vzorec 6: Věřitelské riziko	58

Vzorec 7: Míra finanční nezávislosti	59
Vzorec 8: Běžná likvidita	60
Vzorec 9: Pohotová likvidita	60
Vzorec 10: Okamžitá likvidita	61
Vzorec 11: Produktivita práce z přidané hodnoty	62
Vzorec 12: Produktivita práce z tržeb	62

SEZNAM ZKRATEK A ZNAČEK

AK – Agrární komora

AMSP – Asociace malých a středních podniků a živnostníků v ČR

BOZP – Bezpečnost a ochrana zdraví při práci

CIP – Competitiveness and Innovation Framework Programme (Rámcový program pro konkurenceschopnost a inovace)

COSME – Programme for the Competitiveness of Enterprises and SMEs (Program pro konkurenceschopnost podniků s důrazem na malé a střední podniky)

CVCA – Czech Private Equity and Venture Capital Association

ČD – České dráhy

ČEB – Česká exportní banka

ČMZRB – Českomoravská záruční a rozvojová banka

ČSN – Česká technická norma

ČSOB – Československá obchodní banka

ČSÚ – Český statistický úřad

ČÚBP – Český úřad bezpečnosti práce

DPH – Daň z přidané hodnoty

EAFRD – European Agricultural Fund for Rural Development (Evropský zemědělský fond pro rozvoj venkova)

EAT – Earnings after Taxes (Zisk po zdanění)

EBIT – Earnings before Interest and Taxes (Zisk před zdaněním a úroky)

EGAP – Exportní garanční a pojišťovací společnost

EHS – Evropské hospodářské společenství

ES – Evropské společenství

EU – Evropská unie

FO – Fyzická osoba

HDP – Hrubý domácí produkt

HK – Hospodářská komora

ICT – Information and Communication Technologies (Informační a komunikační technologie)

IEC – International Electrotechnical Commission (Mezinárodní elektrotechnická komise)

ISO – International Organization for Standardization (Mezinárodní organizace pro normalizaci)

IT – Informační technologie

kV – kiloVolt

LAU – Local Administrative Unit (místní správní jednotka)

MPO – Ministerstvo průmyslu a obchodu

MPSV – Ministerstvo práce a sociálních věcí

MSP – Malé a střední podnikání (malí a střední podnikatelé)

NARP – Národní asociace pro rozvoj podnikání

NN – Nízké napětí

NOK – Národní orgán pro koordinaci

NRP – Národní rozvojový plán

NSRR – Národní strategický referenční rámec

OHSAS – Occupational Health & Safety Advisory Services (Systém managementu bezpečnosti a ochrany zdraví při práci)

OKEČ – Odvětvová klasifikace ekonomických činností

OPPI – Operační program podnikání a inovace

OR – Obchodní rejstřík

OZE – Obnovitelný zdroj energie

PO – Právnícká osoba

REFIT – The Regulatory Fitness and Performance Programme (Program pro účelnost a účinnost právních předpisů)

ROA – Return on assets (Rentabilita celkových aktiv)

ROCE – Return on capital employed (Rentabilita celkového investovaného kapitálu)

ROE – Return on equity (Rentabilita vlastního kapitálu)

ROS – Return on sales (Rentabilita tržeb)

SFDI – Státní fond dopravní infrastruktury

SMJ – Systém managementu jakosti

SVV – Specializované výstavy a veletrhy

UTZ – Určená technická zařízení

VN – Vysoké napětí

VTP – Vědecko-technický park

VTZ – Vyhrazené technické zařízení

VZZ – Výkaz zisku a ztrát

Úvod

Témata týkající se MSP jsou velmi diskutovaná, to především kvůli počtu MSP v ČR. MSP tvoří v ČR asi 99,86% podnikatelské sféry a každým rokem se jejich počet zvyšuje. Ke zvyšování počtu MSP přispěl i nový Občanský zákoník, který umožňuje podnikání některým nezletilým osobám. S velkým počtem MSP souvisí i počet lidí, kteří jsou v této sféře zaměstnaní. Ekonomicky aktivních a zároveň pracujících lidí je v ČR asi 4,3 mil., z toho 1,7 mil. jsou zaměstnanci MSP. Právě tohoto počtu lidí se problematika MSP týká.

Tématem této bakalářské práce je význam MSP v české ekonomice a jejich podpora. Téma bylo zvolené z důvodu uvědomění si vysokého významu a přínosu MSP pro českou ekonomiku i společnost. Součástí práce je dotazníková forma empirického šetření, která ukáže názor samotných MSP na jejich podporu a obtížnost podnikání v ČR.

První kapitola charakterizuje MSP dle nařízení EU, ukazuje možnosti dělení podniků a představuje nejvýznamnější výhody a nevýhody MSP.

Druhá kapitola sleduje samotný význam MSP z pěti různých hledisek. Důraz je kladen na roli MSP v české ekonomice, k přiblížení problematiky budou použity vývojové grafy.

Třetí kapitola se zabývá podporou MSP v rámci ČR a EU. První část kapitoly je věnována podpoře z EU a to především dotacím, které představují finančně největší míru podpory. Druhá část kapitoly je zaměřená na podporu z ČR. Jsou zde především představeny instituce, prostřednictvím kterých lze čerpat podporu z EU.

Čtvrtá kapitola představuje vybraný podnik. Bude provedena situační analýza pro zjištění vnitřní situace podniku, z těchto údajů bude sestavena SWOT analýza. Ta bude dále vyhodnocena kvantitativně a pomocí matice.

Pátá kapitola je zvláště věnovaná empirickému šetření, protože předmět šetření není přímo zaměřen na podnik, ale na všechny MSP v ČR. Na závěr šetření budou výsledky zpracovány a interpretovány.

Předmětem šesté kapitoly je analýza konkurenceschopnosti a finanční analýza vybraného podniku v komparaci s jedním z největších konkurentů.

Na závěr práce je uvedeno zhodnocení analýz a navržení dalšího rozvoje podniku včetně možnosti finanční i nefinanční podpory.

Cíle práce:

- Zdůraznění významu MSP v české ekonomice,
- analýza konkurenceschopnosti zvoleného podniku,
- návrh dalšího rozvoje s konkrétním plánem a možností podpory vybraného podniku.

Jako zdroje této práce budou použity rešerše, odborná česká a zahraniční literatura, konference týkající se daného tématu a informace o podniku získané z konzultací a podkladů podniku. Dále bude provedeno empirické šetření – dotazníková akce, finanční analýza – vybrané ukazatele, SWOT analýza, analýza konkurenceschopnosti – Porterova metoda, situační analýza a matematicko-statistický aparát.

Práce by měla přispět ke zvýšení zájmu o podporu MSP a uvědomění si, že naše ekonomika je na těchto podnicích závislá a ne naopak. Tzv. střední třída, která tvoří většinu společnosti, je téměř celá závislá na pracovních pozicích v MSP, proto by především tato skupina měla mít povědomí o místu a významu MSP v české ekonomice a o možnosti podpory těchto podniků.

1. Charakteristika malých a středních podniků

1.1. Vymezení základních pojmů

Z historického hlediska je slovo podnikatel původem z francouzštiny. Dnešní chápání významu slova podnikatel je zcela odlišný než ve svém středověkém významu. Dříve se tento výraz používal pro zprostředkovatele, kteří měli být ve své náplni práce prostředníkem při obchodování. V 18. století se k tomuto povolání připisuje určitá část rizika a ve 20. století se přidává i další rys, a to inovace. V dnešní době je pojem podnikání běžným a mnohoznačným slovem, že ani interpretace tohoto pojmu není jednoduchá a existuje mnoho definic a pojetí. Níže jsou uvedeny u každého pojmu dvě definice, jedna dle české legislativy a druhá originální. [4]

Podnikatel dle obchodního zákoníku: „*Podnikatelem podle tohoto zákona je: a) osoba zapsaná v obchodním rejstříku, b) osoba, která podniká na základě živnostenského oprávnění, c) osoba, která podniká na základě jiného než živnostenského oprávnění podle zvláštních předpisů, d) osoba, která provozuje zemědělskou výrobu a je zapsána do evidence podle zvláštního předpisu.*“ [39]

Podnikatel: Podnikatelem je osoba, která se pomocí podnikatelské činnosti snaží dosáhnout zisku. Danou činnost provádí vlastním úsilím, vlastními finančními prostředky a na vlastní riziko.

Podnikání dle obchodního zákoníku: „*Podnikáním se rozumí soustavná činnost prováděná samostatně podnikatelem vlastním jménem a na vlastní odpovědnost za účelem dosažení zisku.*“ [39]

Podnikání: Podnikání je plánovaná činnost, kterou vykonává podnikatel za účelem uspokojení svých potřeb.

Podnik dle obchodního zákoníku: „*Podnikem se pro účely tohoto zákona rozumí soubor hmotných, jakož i osobních a nehmotných složek podnikání. K podniku náleží věci, práva a jiné majetkové hodnoty, které patří podnikateli a slouží k provozování podniku nebo vzhledem k své povaze mají tomuto účelu sloužit.*“ [39]

Podnik: Podnik je místo, kde je všechn hmotný i nehmotný majetek podnikatele využíván k provozování podnikatelské činnosti.

1.2. Vymezení malých a středních podniků podle nařízení Evropské unie

V Evropské unii byla zavedena jednotná definice podniků v kategorii mikro-, malých a středních podniků na základě Doporučení Komise z 3. dubna 1996 č. 96/280/EC. Následně byla v roce 2005 přijata Komisí evropského společenství nová Doporučení 2003/361/ES ze dne 6. května 2003, která zpřesňuje některá kritéria. Dříve si každý stát určoval podniky podle svých kritérií, která se různila. Jednotná definice slouží ke komparaci podniků v rámci členských zemí EU. Hlavním kritériem posouzení je počet zaměstnanců, dále roční obrat, bilanční suma roční rozvahy a nezávislost. Do této skupiny patří i část živnostníků, avšak musí splňovat níže uvedená specifika. [11]

Mikropodnik:

- Méně než 10 zaměstnanců
- Roční obrat nebo bilanční suma roční rozvahy do 2 mil. Eur (tj. V Kč podle platného kurzu)
- Splňuje kritérium nezávislosti

Malý podnik:

- Méně než 50 zaměstnanců
- Roční obrat nebo bilanční suma roční rozvahy do 10 mil. Eur (tj. V Kč podle platného kurzu)
- Splňuje kritérium nezávislosti

Střední podnik:

- Méně než 250 zaměstnanců
- Roční obrat do 50 mil. Eur nebo bilanční suma roční rozvahy do 43 mil. Eur (tj. V Kč podle platného kurzu)
- Splňuje kritérium nezávislosti [9]

Kritérium nezávislosti znamená, že není více jak 25% kapitálu a hlasovacích práv ve vlastnictví jiného subjektu.

Česká republika přijala zákon č. 47/2002 Sb. o podpoře malého a středního podnikání ze dne 11. 1. 2002, změna 1/2004 Sb., který nabyl účinnosti 1. ledna 2003. Definice malého a

středního podniku je tedy uvedena v tomto zákoně, který je v souladu s výše uvedenou definicí EU. [39]

1.3. Výhody a nevýhody malých a středních podniků

1.3.1. Výhody

- **Organizační aspekty**

- a. Komunikace*

Malé podniky mají jednoduchou organizační strukturu. V podniku nepracuje příliš mnoho lidí, komunikace mezi zaměstnanci různého stupně organizační struktury probíhá přímo. Vedení má lepší přehled nad zaměstnanci a lepší kontrolu nad jejich prací. Krátký informační tok také znamená rychlou komunikaci se zákazníky a pružnou reakci na jejich potřeby. Výhoda rychlé a přímé komunikace také zamezí šumu a šíření dezinformací. [8]

- b. Vedení*

Jelikož bývá v malých a středních podnicích pouze jeden vedoucí, který je zodpovědný přímo za jednotlivé zaměstnance a není mezi nimi žádný mezistupeň, jsou řídicí rozhodnutí centralizována do rukou podnikatele a to usnadňuje mnohá rozhodnutí. Podnikatel není ovlivňován různými zájmovými skupinami a jeho rozhodnutí je pouze na jeho vlastní vůli, což mu umožňuje rozvíjet kreativitu. [1]

- **Sociální aspekty**

Výhodou málo početné skupiny spolupracovníků může být také fakt, že se v tomto „rodinném“ kruhu cítí potřební, jsou více empatičtí a důvěřují si. Ztrácí se anonymita a pracovníci pociťují důležitost svých výkonů. Lépe komunikují s vedoucím a nejsou při kontaktu s ním ve stresu a pod tlakem. Mnohem raději proto vymění velmi dobré finanční ohodnocení, které by našli ve velkém podniku, za flexibilitu a atmosféru malých skupin. [1]

- **Specializace výroby**

Výroba je v malých a středních podnicích většinou specializovaná na jeden produkt nebo malou skupinu produktů, kterými se poté detailně zabývá. Sleduje velmi malou část trhu, což umožňuje soustředit všechny finanční i nefinanční síly na stejné místo a tím zajistit příznivou produkci s nízkými náklady. Specializace se rovněž může týkat zaměření na lokální trh nebo na specifický okruh odběratelů. [1]

1.3.2. Nevýhody

- **Ekonomické aspekty**

- a. *Financování*

Malá dostupnost finančních prostředků omezuje rozvoj a investice podniku. Zdrojem se stává samofinancování, půjčky od rodin či přátel a to především při vzniku podniku. Další možností je nabídnout podíl podniku – zde ovšem hrozí omezení vlastního rozhodování. Hlavním zdrojem kapitálu jsou proto bankovní a dodavatelské úvěry. Pro banky představují malé a střední podniky velké riziko a vysoké náklady na relativně nízký objem úroku, proto nejsou tyto podniky v bankovním sektoru moc oblíbené. Kvůli těmto problémům mají i omezenou možnost rozvíjení. [41;12]

- b. *Makroekonomické i mikroekonomické veličiny*

Inflace a vysoké úroky jsou pro menší podniky další hrozbou. Kvůli inflaci se snižuje zisk z prodeje a vysoké úroky zvyšují ceny úvěrů, což může být pro mikropodniky zničující. Také ceny surovin a energie potřebné pro výrobu jsou pro menší odběratele vyšší a platba v hotovosti či vysoká záloha není pro mnoho firem možná. [8;12]

- **Ekologické aspekty**

Stále zpřísňující se normy na likvidaci odpadu i testování surovin zvedají náklady, které se projevují v ceně výrobků a pro malé podniky to představuje pro jeden výrobek mnohem větší procento než pro podniky s masovou výrobou. Na druhou stranu si mnoho malých firem zakládá právě na vysokém ekologickém stupni zpracování odpadu, recyklaci a používání omezených chemických surovin. [9;12]

- **Technologické i technické aspekty**

- a. *Zhromadňování výroby*

Pro zvětšení objemu výroby je za potřebí technické vybavení, na které malý podnikatel nemá buď dostatek místa nebo finančních prostředků, také by musel zajistit nové technologické postupy, což by v případě neúspěchu zavedení mohl být pro podnikatele likvidační stupeň.

- b. *Inovační možnosti*

Možnosti inovace v podniku s omezeným počtem zaměstnanců nejsou velké. V podniku často chybí informace o technologiích a inovační náklady jsou pro malé podniky vysoké. Ačkoliv

se MSP vyznačují velkým počtem inovací, ve většině případů se jedná o inovace nižších řádů.
[9]

Pokud se k těmto výhodám a nevýhodám přidá obecná vnější analýza MSP, vznikne SWOT analýza MSP, která ještě více přiblíží pozici MSP v české ekonomice.

Tabulka 1: SWOT analýza MSP

SWOT analýza	Kladné faktory	Negativní faktory
Interní faktory	Silné stránky	Slabé stránky
	Jednoduchá organizační struktura	Náklady
	Dobrá komunikace	Inovace
	Vedení podniku	Zhromadňování výroby
	Sociální aspekty	Technické vybavení
	Specializace výroby	Specializace zaměstnanců
	Kvalita výrobků	Prodejní ceny
	Tvorba pracovních míst	Malá přidaná hodnota
Úzké vazby s regionem		
Externí faktory	Příležitosti	Hrozby
	Podpora okolí	Inflace
	Dotace z EU	Rostoucí ceny
	Využití vědeckotechnických parků	Ekologické normy
	Rozšiřující se nabídka programů pro MSP	Konkurence
	Rozvoj školicích středisek	Možnost úvěrů
	Podpora exportu	Legislativní omezení

Zdroj: vlastní zpracování

2. Význam malých a středních podniků

Malé a střední podniky jsou všeobecně uznávaným motorem hospodářství, tak je také nazval místopředseda Evropské komise pro průmysl a podnikání, Antonio Tajani, ve svém projevu o iniciativě Small Business Act. V Evropské Unii zaměstnává 23mil. malých a středních podniků 67% pracovních sil soukromého sektoru. Tyto podniky představují asi 99,8% všech podniků v EU a stejné procento představují malí a střední podnikatelé i u nás. [11;14]

Přestože je v České republice tak velké procento MSP, míra přežití v České republice není vysoká. Asi 80% podniků přežívá 1 rok po svém vzniku, ale s rostoucím počtem let působení podniku procento klesá, dva roky přežívá asi 64% podniků, rok déle vydrží necelé polovina a více jak pět let působení na trhu se udrží 42% podniků. Míra přežití podniku v České republice patří mezi nejnižší v mezinárodním srovnání. [4]

2.1. Společenské přínosy malých a středních podniků

Reprezentace regionu je jeden z velkých významů MSP. Většina MSP jsou podniky české, nevlastní je žádný zahraniční subjekt a mají ve svém regionu určitou tradici a postavení. Také podnikatel, vlastníci podniku je v daném městě či regionu určitou skupinou lidí známý, protože ve většině případů bydlí v místě podnikání. Danému regionu přinese podnik mnohem víc než jen možnou popularitu, především pracovní místa, ekonomickou podporu a určitou jistotu a znalost v původu výrobků či služeb. Samotné provozovny, pobočky a stánky pak dotvářejí urbanizaci okolí. Příkladem takového podniku je firma Niva s.r.o. působící v malé obci Dolní Přím u Hradce Králové. Je to velká firma s dlouhou tradicí a místní obyvatelé jsou na ni pyšní. Díky takové firmě můžou znát tuto malou obec i obyvatelé z opačné strany České republiky. [9;11]

Dalším přínosem je fakt, že založit si vlastní podnik je svobodná volba. Malí podnikatelé a živnostníci mohou díky podniku realizovat své nápady, životní sny nebo to pro ně může být velmi dobrý a jediný zdroj financí. MSP prakticky nemohou dosáhnout monopolního postavení, každé malé riziko či zaváhání pro ně může znamenat likvidaci. Tito podnikatelé na sebe vznikem podniku berou velkou zodpovědnost, protože důsledky každého jejich rozhodnutí a každého neúspěchu nesou pouze oni. Díky MSP je místní společnost více stabilizovaná a organizovaná. [9]

2.2. Ekonomické přínosy malých a středních podniků

Jedna z nejvýznamnějších rolí MSP je protipól monopolům. MSP jsou z trhu sice vytlačovány monopoly, ale přesto si najdou na trhu místo, kde se uchytí a snaží se být konkurenceschopní. Množství malých a středních firem je tak velké, že vždy budou schopni postavit se velkým podnikům. Ať už tím, že se snaží vyhovět individuálním přáním zákazníků, nebo se snaží být nezastupitelným symbolem regionu, jak je tomu třeba u Pardubického perníku. To, že jsou pro velké podniky MSP významné, dokazuje fakt, že MSP jsou velmi často pro velké podniky potřebnými subdodavateli. [9]

Malé a střední podniky jsou schopny velmi dobře absorbovat pracovní síly uvolněné z velkých firem po hromadném propouštění a tím přispívají ke snižování nezaměstnanosti. Také se podílejí asi 36,06% na tvorbě hrubého domácího produktu a 53,81% účetní přidané hodnoty. Ačkoliv to v porovnání například s Německem, kde se MSP podílejí na tvorbě HDP z poloviny, není převratné množství, jsou MSP nedílnou součástí české ekonomiky. [9]

2.3. Kulturní přínosy malých a středních podniků

MSP mají především společenské a ekonomické přínosy. Mezi jejich pozitivní stránky ale patří také kulturní přínos. Kulturní domy, střediska a centra spravují především MSP. Jako příklad uvádím Hradeckou kulturní a vzdělávací společnost, která spravuje v Hradci Králové mnoho budov pro kulturní a sportovní potřeby občanů Hradce Králové. Patří sem i kinematografické podniky, bezesporu nejoblíbenější kulturní podniky téměř každého města.

2.4. Pocit bezpečí pro obyvatele

MSP většinou nepředstavují nebezpečí pro obyvatele města a blízkého okolí. Výroba a zpracování chemických látek, zpracování ropy nebo výroba jaderných paliv, to jsou obory, kterými se zabývají především velké podniky. Podniky těchto zaměření mohou způsobovat problémy, neklid nebo vyvolat paniku mezi obyvateli. Příkladem takového podniku je Synthesia a.s. v Pardubicích. Ačkoliv si to nemusí obyvatelé města bez velkých chemických podniků uvědomovat, MSP neznamenaají v tomto ohledu žádnou hrozbu.

2.5. Politický význam malých a středních podniků

Většina malých a středních podnikatelů patří ke střední třídě obyvatel, která je v České republice nejrozšířenější. A právě tato střední třída je jakýmsi pojídlem vrchní a spodní skupiny obyvatel. Dotváří celkovou strukturu a její existence a spokojenost zajišťují sociální a politický smír. I proto by se mělo dbát na udržení a rozvoj MSP. [12]

2.6. Nezastupitelné místo a role MSP v české ekonomice

Malé a střední podniky jsou pro Českou republiku hnací silou ekonomiky. Jejich významnost podtrhují nejnovější statistická data za rok 2012, která vydal Český statistický úřad:

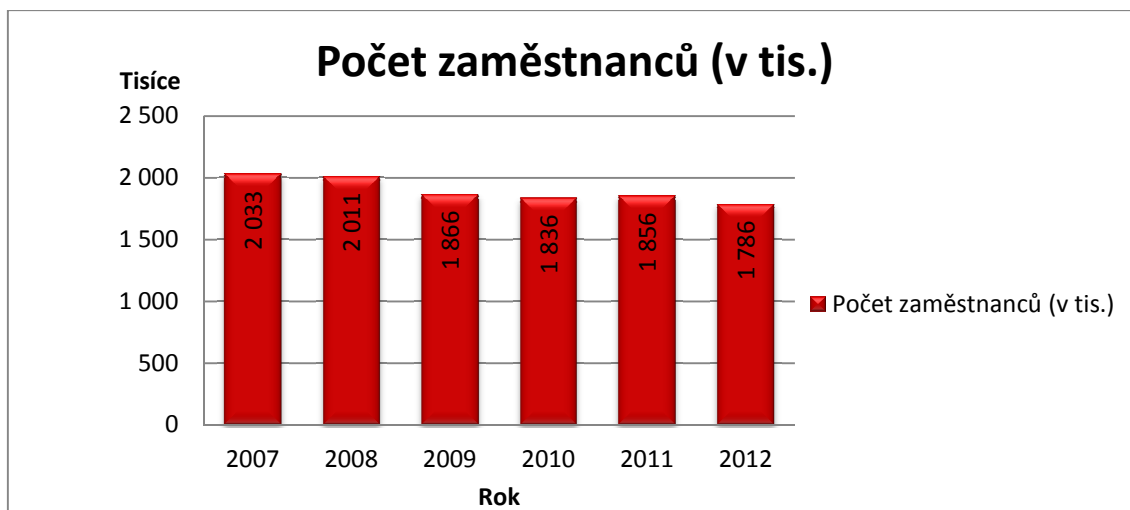
Podnikatelskou činnost v ČR vykonávalo celkem 1 122 511 právnických a fyzických osob, z toho fyzických osob bylo 851 178 a právnických osob bylo 271 333. Podíl malých a středních podniků na celkovém počtu aktivních podnikatelských subjektů byl 99,86 %. Dominující počet podniků zahrnuje skupina mikropodniky, které se podílejí dlouhodobě 96% na segmentu MSP. Ze skupiny mikropodniku je pak značná část bez zaměstnanců. Jde o podniky, kde pracuje pouze jeden pracovník, průměrný počet pracujících osob v tomto segmentu je cca 1,2 člověka na podnik. [26;34;43]

Tabulka 2: Počet MSP v České republice

Rok	Počet MSP	Z toho:	
		Právnické osoby	Fyzické osoby
2007	1 034 479	195 359	839 120
2008	1 043 520	216 589	826 931
2009	1 075 995	238 715	837 280
2010	1 092 385	252 561	839 824
2011	1 066 787	251 890	814 897
2012	1 122 511	271 333	851 178

Zdroj: [34]

Jeden z mnoha důvodů, proč jsou MSP tak důležité pro Českou republiku je ten, že zaměstnávají velké procento populace. Také při ekonomických krizích pomůžou absorbovat zaměstnance velkých podniků. Celkový počet zaměstnanců malých a středních podniků činil 1 786 tis. Podíl zaměstnanců malých a středních podniků na celkovém počtu zaměstnanců podnikatelské sféry v ČR činil 59,43 %, což je nejméně za sledované období, přesto je to více než absorbují velké podniky. Na grafu je zřejmé, že rok 2009 byl krizový. V tomto roce klesl počet zaměstnanců o 7,2%. Nejvíce pak v průmyslu, službách a zemědělství. [43]



Obrázek 1: Počet zaměstnanců v MSP

Zdroj: [34]

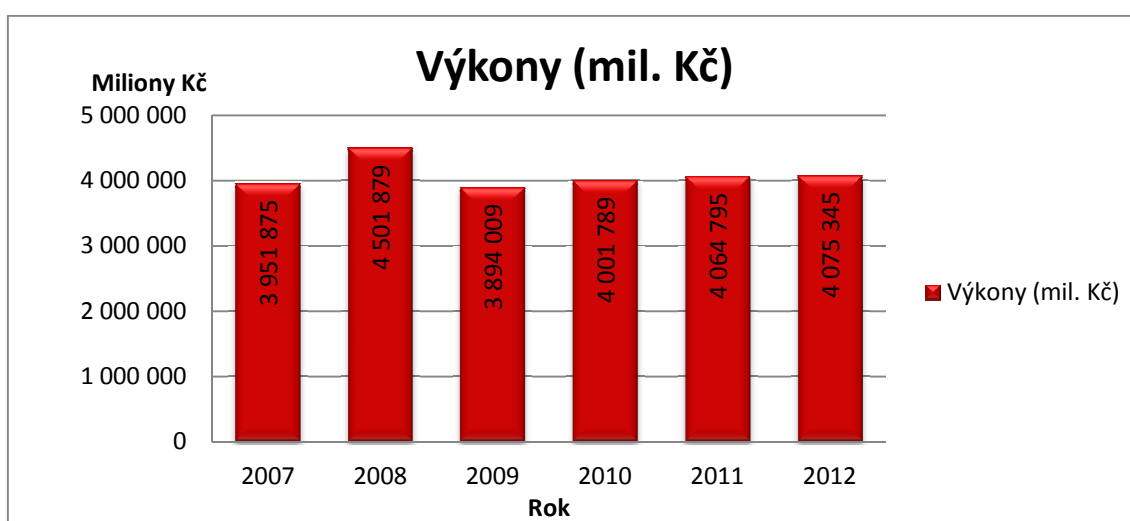
Každým rokem stoupají průměrné měsíční mzdové náklady MSP (bez osobních nákladů) na osobu, stejně tak, jako stoupají průměrné měsíční mzdy pro podnikatelský sektor, které vydává MPO z výpočtů ČSÚ. Průměrná měsíční mzda podnikatelského sektoru pro rok 2012 je stanovena na 24 502 Kč ale v sektoru MSP dosáhla průměrná mzda jen 21 587 Kč, což znamená, že oproti velkým podnikům je průměrná mzda MSP nižší. Na celkových vyplacených mzdách a platů v české ekonomice tvoří asi třetinu.



Obrázek 2: Mzdové náklady bez ostatních osobních nákladů MSP

Zdroj: [34]

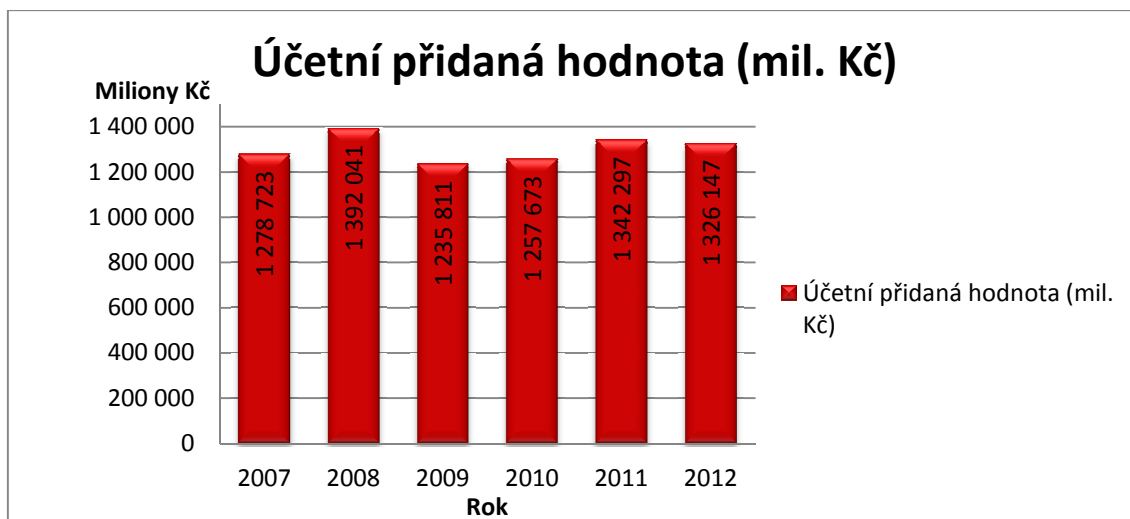
Výkony v roce 2012 dosáhly hodnoty 4 075 345 mil. Kč. V průměru se podíl výkonů (produkce) MSP na celkových výkonech pohybuje v rozmezí 48,33% v roce 2012 až 53,21 v roce 2009. Opět i u tohoto ekonomického ukazatele dominují mikropodniky, které se dlouhodobě podílejí na celkových výkonech MSP asi 33% a to i v krizovém roce 2009, kdy poklesly výkony o 13, 5%. Pokles výkonů v tomto roce zaznamenaly sektory průmyslu, služeb a stavebnictví, naopak meziroční nárůst vykazovaly peněžnictví, informační a komunikační sektory. Každým rokem podíl MSP na výkonech klesá, kromě roku 2009, kdy vzrostl asi o 1,8 procentního bodu. Tento fakt dokazuje, jak důležitou a stabilní součástí ekonomiky MSP jsou. [26;43]



Obrázek 3: Výkony MSP

Zdroj: [34]

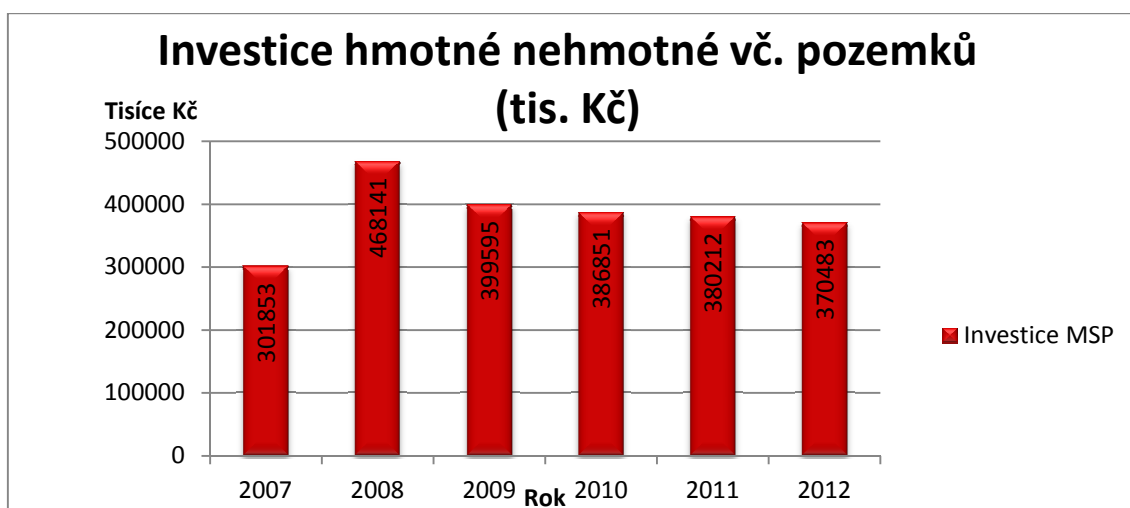
MSP jsou schopny držet krok s efektivností a výkonností velkých podniků. Podíl přidané hodnoty malých a středních podniků na celku tvořil 53,81 %. Proti roku 2011 se jedná o snížení o 16 150 mil. Kč a tato hodnota podílu je nejnižší za sledované období. Největší podíl na přidané hodnotě MSP má průmysl a služby. V roce 2009 byl zaznamenán pokles o 11,2 %, přestože výkony poklesly o 2,3 % více. Tento fakt ukazuje, že zisk obchodníků nebyl krizí tolik ovlivněn. V roce 2009 byl podíl MSP na celkové účetní přidané hodnotě nejvyšší a to 55, 87%, což opět dokazuje, jak jsou MSP stabilnější než velké. [43]



Obrázek 4: Účetní přidaná hodnota MSP

Zdroj: [34]

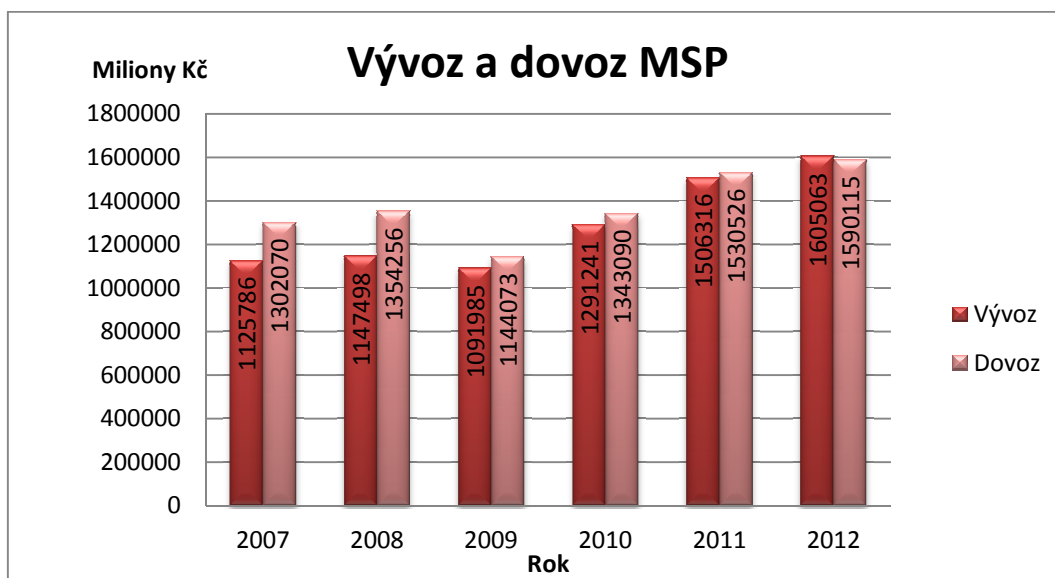
V roce 2012 činily investice 370 483 mil. Kč, což je o 2,55% méně než v roce 2011. V průměru je podíl investičních nákladů MSP 60%. Nejvíce investovali MSP v roce 2008. Důvodů, proč v roce 2008 zaznamenaly investiční náklady takový rozmach, je několik. Daň z příjmů se stanovila na hranici 15% a korporátní daň se snížila o 5 procentních bodů na 19%. Dalším přínosem pro podniky byl Operační program Podnikání a inovace, když se v roce 2008 naplno otevřely možnosti čerpání. O rok později došlo k velkému propadu a od tohoto roku investiční náklady klesají. Nutno poznamenat, že se na investování MSP nejvíce podílejí mikropodniky a to asi z poloviny. [15;26;43]



Obrázek 5: Investice hmotné nehmotné vč. Pozemků

Zdroj: [34]

Od roku 2007 vykazuje vývoz MSP nepřetržitý růst s výjimkou krizového roku 2009 a také podíl vývozu MSP se rok od roku zvyšuje. V roce 2012 došlo k meziročnímu zvýšení vývozu malých a středních podniků o 98 747 mil. Kč, tj. o 6,56 %. Podíl malých a středních podniků na celkovém dovozu v roce 2012 byl 59,88 %. MSP se zaměřují na dovoz i pro velké podniky, což právě zapříčiňuje tak velký podíl dovozu. Podíl malých a středních podniků na celkovém vývozu byl 53,51 %. V roce 2012 poprvé vývoz přesáhl dovoz a to o 14 948 mil Kč. Nutno také upozornit opět na kritický rok 2009, kdy došlo k celkovému snížení zahraničního obchodu. [43]



Obrázek 6: Vývoz a dovoz MSP

Zdroj: [34]

3. Institucionální, legislativní a jiná podpora malých a středních podniků

3.1. Podpora podnikání na úrovni Evropské unie

Evropská unie nabízí MSP granty a výhodné půjčky, aby alespoň částečně napomohla zajistit jejich konkurenceschopnost na vnitrostátní i mezinárodní úrovni nebo zajistit rozvíjejícím se podnikům slibné a jednodušší začátky podnikání. Podpora Evropská unie se zajišťuje především ze strukturálních fondů, dále pomocí komunitárních programů a jiných podpor, jako je třeba legislativní podpora. [3;10]

Legislativní činnost na úrovni EU vytváří Evropská komora, která zřídila v prosinci roku 2012 pro tyto potřeby nový nástroj – Program pro účelnost a účinnost právních předpisů (REFIT). Nový program zkoumá evropskou legislativu a vyhledává neefektivní aspekty, které zatěžují evropskou ekonomiku. Další důležitou součástí podpory v rámci legislativy je iniciativa nazvaná „Small Business Act“ pro Evropu, která byla předložena Evropskou komisí a zahrnuje také legislativní opatření směřující přímo na MSP. [3;10]

3.1.1. Politika Evropské unie

Vedle zemědělské politiky, politiky rybolovu a jiných politik je tu také jedna z nejvýznamnějších politik a to politika hospodářské a sociální soudržnosti. Je to regionální politika Evropské unie, nazývaná také jako kohezní politika nebo politika soudržnosti. Právní náležitosti této politiky jsou uvedeny ve Smlouvě o založení evropského společenství. Politika je zaměřena na podporu harmonického a rovnovážného rozvoje regionů všech států Evropské unie a je na ni vyčleněno cca 40% rozpočtu EU, což ukazuje, jak je pro celou Evropskou unii důležitá. Jedná se tu především o nástroj solidarity, neboť finanční prostředky čerpají především méně rozvinuté státy, aby se vyrovnaly co nejvíce rozvinutějším státům. Pro možnost čerpání financí z fondů této kohezní politiky je zapotřebí dodržovat pět základních principů. [17;21;38]

- **Princip programování**

- Podpora je realizována na základě víceletých programů, pro které každý stát jednotlivě zpracuje detailní dokumenty. V České republice je tímto dokumentem Národní rozvojový plán, který je zpracovaný na období odpovídající programovacímu období EU, tedy 2007 – 2013, 2014 – 2020 atd.

- **Princip partnerství**
 - Na rozdělení podpory musí spolupracovat aktivně nejen ti, kterým je podpora určena, ale i jiné subjekty, jakou jsou místní orgány a sociální partneři.
- **Princip koncentrace**
 - Finanční prostředky ze strukturálních fondů nejsou rovnoměrně rozměňovány do všech regionů, ale soustředí se pouze na nejvážnější a nejzaostalejší regiony, aby byl výsledek použitých financí maximální.
- **Princip doplňkovosti**
 - Podpora slouží jako doplněk pro realizaci projektu příjemce, tedy příjemce musí investovat do svého projektu z části i své finanční prostředky. Tento princip slouží k tomu, aby s financemi bylo nakládáno efektivně a zodpovědně.
- **Princip monitorování a vyhodnocování**
 - Využívání finančních prostředků se průběžně monitoruje. Hodnocení se provádí předběžné a následné. Na tuto činnost jsou využívány také prostředky EU. [38]

3.1.2. Financování z fondů

V rámci Evropské unie existují tři hlavní fondy, které fungují jako nástroj výše rozvedené regionální politiky EU. Jedná se o dva strukturální fondy a jeden fond soudržnosti. Zastřešujícím orgánem pro všechny operační programy v rámci ČR financované ze strukturálních fondů a fondu soudržnosti je Národní orgán pro koordinaci (NOK). Tato kapitola bude zaměřena pouze na strukturální fondy, jelikož MSP se týkají právě tyto dva fondy. [38]

- **Evropský fond pro regionální rozvoj**
 - Evropský fond pro regionální rozvoj je objemově největší z fondů. Soustředí se zejména na MSP a spolufinancuje tři hlavní oblasti. První oblast je podpora podnikání, inovace a konkurenceschopnost MSP, dále zlepšení regionálního a místního prostředí pro MSP a meziregionální a přeshraniční spolupráce MSP.
- **Evropský sociální fond**
 - Zaměřuje se především na podporu neinvestičních projektů jakou je rovnost příležitosti vstupu na trh práce, rekvalifikace pracovníků, adaptabilita pracovníků, začlenění diskriminovaných a handicapovaných obyvatel nebo tvorba pracovních míst v ekonomicky a sociálně slabších regionech. [38]

Programovací období 2007 – 2013

Pro programovací období 2007 – 2013 Česká republika využívá 26 operačních programů a má k dispozici 26, 7 miliard eur. Pro úspěšné čerpání musí Česká republika přispět cca. 4 miliardy eur, jelikož Evropská unie financuje maximálně 85% rozpočtu regionální politiky. V rámci tohoto období jsou rozděleny cíle do těchto tří oblastí:

1. Konvergence

Cílem konvergence je podpora hospodářského a sociálního rozvoje v méně rozvinutých regionech členských států EU. V České republice k těmto regionům patří všechny, kromě hlavního města Prahy.

2. Regionální konkurenceschopnost a zaměstnanost

Peníze určené pro tento cíl mohou čerpat pouze regiony, které nespádají do cíle konvergence. V České republice je to pouze Praha. Obsahuje dva operační programy.

3. Evropská územní spolupráce

Evropská územní spolupráce spočívá v meziregionální, přeshraniční a nadnárodní spolupráci všech regionů EU. [38]

Tabulka 3: Rozdělení financí strukturálních fondů pro období 2007-2013

Cíl	Fondy pro EU 27	Fondy pro ČR
Konvergence	283 mld. €	25,88 mld. € (cca 730,00 mld. Kč)
Regionální konkurenceschopnost a zaměstnanost	54,96 mld. €	419,09 mil. € (cca 11,73 mld. Kč)
Evropská územní spolupráce	8,72 mld. €	389,05 mil. € (cca 10,97 mld. Kč)
Celkem	347 mld. €	26,69 mld. € (cca 752,70 mld. Kč)

Zdroj: [38]

Na základě definovaných cílů z Národního rozvojového plánu pro Českou republiku v období 2007 – 2013 a Národního strategického referenčního rámce využívá Česká republika celkem 26 operačních programů. Globálním cílem pro toto období je učinit českou ekonomiku atraktivní pro investiční možnosti, dosáhnou hospodářské úrovně EU-25 (cíl stanoven v době, kdy Bulharsko, Rumunsko a Chorvatsko nebylo členy EU), snížit dlouhodobě nezaměstnanost a podporovat regionální rozvoj pro dobré životní podmínky obyvatelstva. [4;38]

3.1.3 Zemědělství a rozvoj venkova

Pro programovací období 2007 – 2013 byl vytvořen finanční nástroj – Evropský zemědělský fond pro rozvoj venkova (EAFRD). Prostředky z EAFRD slouží pro zlepšení zemědělství, rozvoje venkova a životního prostředí jako součást společné zemědělské politiky EU. Obsahuje jeden Program rozvoje venkova, kterým všechny aktivity naplňuje. [27]

3.1.4. Komunitární programy

Komunitární programy jsou nástrojem Evropských společenství, resp. Evropské unie (3. pilíř), který má sloužit k prohlubování spolupráce a řešení společných problémů členských zemí EU v oblasti konkrétních politik Společenství (nebo EU). Tyto programy jsou vždy víceleté a jsou financovány přímo z rozpočtu EU. Pro programovací období 2007 – 2013 bylo nastaveno celkem 31 programů. Rozpočtově největšími programy, které se zároveň z větší části podílejí na podpoře MSP, jsou: Sedmý rámcový program Evropského společenství a Rámcový program pro konkurenceschopnost a inovace (CIP). [31;33]

- **Sedmý rámcový program Evropského společenství**
 - Je schválen Rozhodnutím Evropského parlamentu a Rady č. 1982/2006/ES ze dne 18. prosince 2006 o sedmém rámcovém programu Evropského společenství pro výzkum, technologický rozvoj a demonstrace v letech 2007 – 2013. Rozpočtem 50 521 milionů euro je největším komunitárním programem v daném programovacím období. Soustřeďuje pozornost především na MSP skrz čtyři programy: Spolupráce, myšlenky, lidé, kapacity [31]
- **Rámcový program pro konkurenceschopnost a inovace**
 - Tento rámcový program se zaměřuje především na MSP. Je na ně vyčleněno 60% rozpočtu z celkových 3621 milionů eur. Účelem celého rámcového programu je zlepšit MSP přístup k finančním prostředkům a podpořit je v investování do inovací. Na tento program bude od roku 2014 navazovat Program pro konkurenceschopnost podniků s důrazem na malé a střední podniky (COSME). [28]

3.2. Podpora podnikání v rámci České republiky

3.2.1. Legislativa jako nástroj podpory

Tak jako existuje legislativní podpora MSP v rámci EU, Česká republika má podporu pro MSP zakotvenou v zákoně č. 47/2002 Sb., o podpoře malého a středního podnikání a o změně

zákona č. 2/1969 Sb., o zřízení ministerstev a jiných ústředních orgánů státní správy České republiky, ve znění pozdějších předpisů. Vymezení podpory v tomto zákoně se vztahuje pouze na MSP mající trvalý pobyt nebo sídlo v ČR a nevztahuje se na podniky zemědělské a lesnické prvovýroby. [17;40]

Pravidla na podporu MSP jsou dále zakotvena v zákoně č. 218/2000 Sb., o rozpočtových pravidlech a zákon č. 215/2004 Sb., o úpravě některých vztahů veřejné podpory a o změně zákona o podpoře výzkumu a vývoje. Dalším zákonem je zákon č. 301/1991 Sb., zákon České národní rady o Hospodářské komoře České republiky a Agrární komoře České republiky. [40]

3.2.2. Podpora z veřejných prostředků

V České republice existují vládní organizace, které jsou pověřeny poskytováním podpory z veřejných prostředků. Kromě těchto organizací podporu zajišťují ministerstva. Podporu z veřejných prostředků lze dělit na finanční a nefinanční. Finanční podpora může být dále rozdělena na přímou, kterou poskytuje například ČMZRБ, a na nepřímou, kterou poskytuje například Česká exportní banka, a.s. Nefinanční podporu potom zajišťují CzechTrade a MPO. [9]

Českomoravská záruční a rozvojová banka, a.s.

ČMZRБ byla založena v roce 1992 za účelem podpory MSP. Je zástupcem přímé finanční podpory. Jejími akcionáři jsou stát (72, 33%), ČSOB (1, 67%), Komerční banka (13%) a Česká spořitelna (13%). V rámci podpory pro MSP se soustředí zejména na bankovní záruky a zvýhodněné úvěry. ČMZRБ hospodáří s prostředky ze státního rozpočtu a strukturálních fondů, je přímým zprostředkovatelem programů Start, Záruka a Progres z OPPI, dále nabízí regionální programy. [9;22]

CzechInvest

CzechInvest je státní příspěvková organizace podřízená MPO. Jejím hlavním cílem je zvyšování konkurenceschopnosti českých podniků. Od roku 2004 působí agentura jako zprostředkovatel některých programů ze strukturálních fondů ČR. Hlavními aktivitami CzechInvestu jsou:

- Informace o možnosti podpory MSP,
- získávání přímých investic ze zahraničí,
- poradenská činnost,

- implementace podpor. [5;24]

CzechTrade

CzechTrade je vládní proexportní agentura. Exportním cílem agentury pro období 2012 – 2020 je zvýšení konkurenceschopnosti českých podniků a zvýšení jejich exportu, a to zejména MSP, pro které je u exportních balíčků připravený speciální ceník. V rámci exportních balíčků v závislosti na účelu a ceně balíčku zajišťuje CzechTrade informace o vybraném trhu, jednání s místním MPO, oslovení zahraničních partnerů a organizování obchodních jednání. [5;18;25]

Ministerstva

Vedle MPO, které je řídicím orgánem OPPI, existují další ministerstva, která jsou řídicími orgány pro další operační programy vhodné pro podnikatele.

Ministerstvo práce a sociálních věcí (MPSV) spravuje Operační program Lidské zdroje a zaměstnanost, který je mimo jiné zaměřený na snižování nezaměstnanosti pomocí investic do lidských zdrojů. [38]

Ministerstvo zemědělství působí v rámci programu Zemědělství a rozvoje venkova, který je rozveden v kapitole Zemědělství a rozvoj venkova. [38]

Ministerstvo průmyslu a obchodu je řídicím orgánem pro OPPI. Dále nabízí podnikatelským subjektům nefinanční podporu ve formě vedení živnostenského registru, spolupráce na projektu Evropský týden malých a středních podniků, nebo gestor portálu BusinessInfo.cz [9]

Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. (EGAP)

EGAP je státní akciová společnost, která se zaměřuje na pojištění rizik spojených s vývozem. Rizika se mohou týkat politických nebo komerčních aspektů, které mohou nastat v zemi dlužníka. EGAP pojišťuje bankovní úvěry se splatností více než 2 roky. Není vyhrazená vůči velikosti nebo zaměření podniku. Přesto nabízí osm programů vymezených pouze pro MSP. [29]

Česká exportní banka, a.s. (ČEB)

ČEB je specializovaná bankovní instituce, kterou z 80% vlastní stát a z 20% EGAP. Posláním ČEB je zvyšovat povědomí o České republice ve světě a podporovat export českých podniků. Mimo další produkty nabízí ČEB také programy přímo pro MSP. [9;19]

3.2.3. Nevládní organizace

Hospodářská (HK) a agrární komora (AK)

Obě instituce jsou zřízeny ze zákona č. 301/1992 Sb., o Hospodářské komoře ČR a Agrární komoře ČR. HK zastupuje podnikatelskou veřejnost ve všech oblastech kromě zemědělství, lesnictví a potravinářství, které zastupuje AK. Posláním obou komor je vytvářet příležitosti pro podnikání a podporovat opatření, která přispívají k rozvoji podnikání. [13;18;32]

Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR (AMSP)

Asociace sdružuje MSP a živnostníky z celé České republiky. Je postavena na třech základních pilířích: nezávislost, odbornost, praxe. AMPS prosazuje myšlenky z Programu rozvoje MSP v ČR, který zpracovala již v roce 2003 a průběžně jej obnovuje a aktualizuje. AMPS nesdružuje pouze MSP, ale i větší podniky, školy, banky a další podpůrné organizace, jako jsou například EGAP a ČMZRB. [9;14]

Národní asociace pro rozvoj podnikání (NARP)

NARP byla založena v roce 1996 jako profesní sdružení Regionálních poradenských a informačních center pro ČR za účelem podpory a rozvoje podnikání. Nabízí podnikům, především MSP, podporu v oblasti poradenských, organizačních a vzdělávacích služeb. Asociace spolupracuje s dalšími institucemi, jako jsou banky, ministerstva, jiné podpůrné asociace a organizace. Také spolupracuje v místě konání s orgány státní správy. [35]

3.2.4. Podnikání na komerčním základě

Vedle vládních i nevládních organizací jsou další velkou skupinou soukromé subjekty nabízející podporu. Vedle poradenských středisek jsou to především banky, venture fondy a business angels. Tyto tři zdroje jsou pro MSP v rámci financování kapitálu velmi důležité

Bankovní služby

Banky jsou jeden z nejdůležitějších zdrojů pro podniky, přestože pro MSP bývá obtížné dostat požadovaný úvěr. Úvěry banky poskytují MSP na základě jejich bonifikace, což může být pro mnoho malých podniků problém.

V současné době většina bank poskytuje podnikům služby, jako jsou: vedení bankovního účtu v domácí i cizí měně, podnikatelské úvěry i pojištění. Pro MSP nabízejí některé banky služby pro začínající podnikatele – výhodné úvěry, běžný účet pro nevzniklou společnost nebo

informace o sestavení podnikatelského plánu apod. Dalšími důležitými produkty jsou produkty pro financování exportu nebo leasing. [9]

Venture fondy

Venture fondy neboli fondy rizikového kapitálu jsou zdroje financování soukromým investorem. V České republice působí mnoho subjektů s rizikovým kapitálem. Tyto společnosti sdružuje Czech Private Equity and Venture Capital Association (CVCA).[9;23;41]

Rizikovým kapitálem jsou financovány projekty, které obnáší jak vysoké riziko, tak možnost vysokého zisku. Investor při vstupu do podniku navýší základní kapitál a tím podnik získá potřebné zdroje na rozvoj podnikání. Po určitém čase investor prodá svůj podíl. Majitel podniku má v mnoha případech stejný záměr jako investor – investovat, zhodnotit finance a část nebo celý podnik prodat.

Business angels

Business angel je individuální investor, který investuje vlastní kapitál do podniků s vysokým potenciálem růstem a tím zhodnotí své investice. Business angels mají zájem především o podniky ve fázi startovního financování. Jde o velmi podobnou formu financování, jako jsou venture fondy, akorát zde se jedná o menší objemy financí a pouze jednoho investora. V České republice sdružují tyto andělské investory tzv. business angels sítě. [9;41]

3.2.5. Podnikatelská centra

Podnikatelská centra vznikají pro podporu inovačních aktivit podniků a nabízejí zázemí, kancelářské prostory a školicí programy pro podnikatele, které začínají s podnikáním nebo kteří si své soukromé prostory pro podnikání nemohou z finančních důvodů dovolit. Centra poskytují jak zázemí, tak poradenské služby, vedení účetnictví a jiné.

Tato centra lze rozdělit na podnikatelské inkubátory, které jsou pro začínající podnikatele, kteří mají zatím pouze nápad či představu o novém produktu, a na vědeckotechnické parky, které mají inkubační funkci, ale také plní funkci inovační a transformují technologické poznatky teoretické do praktických. [18]

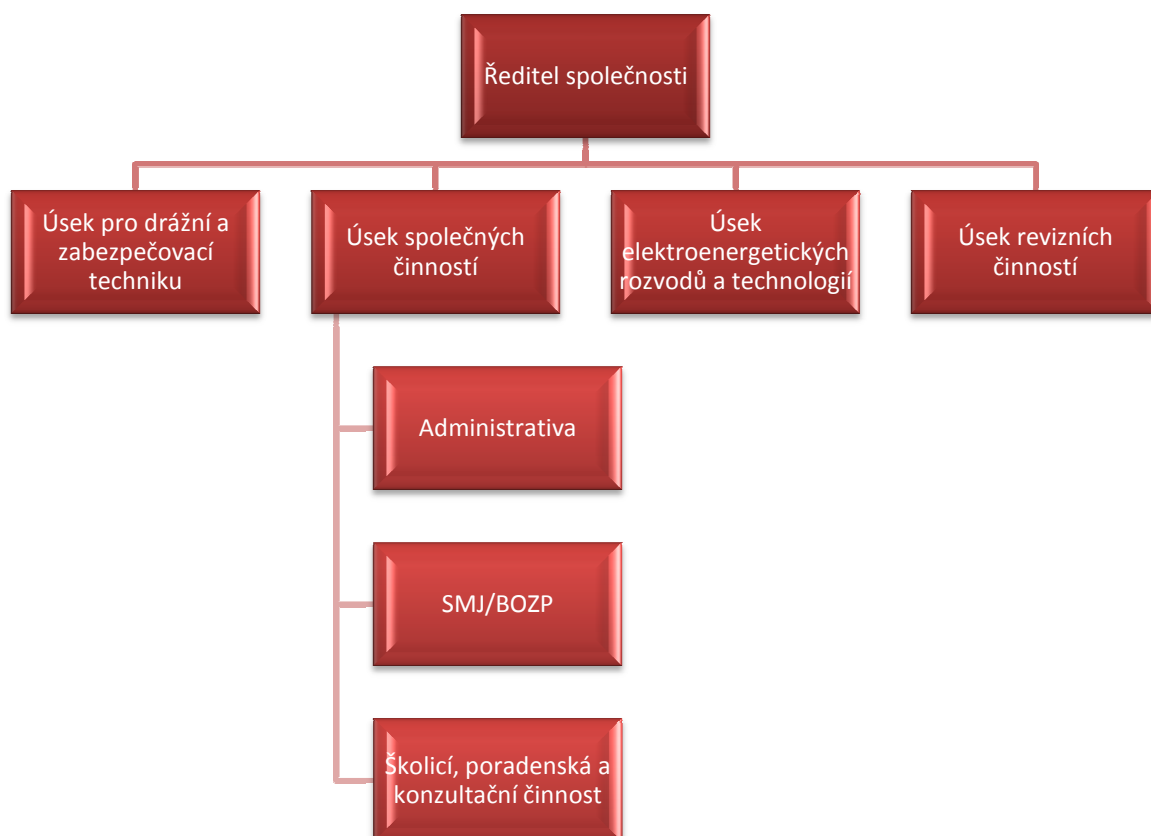
4. Profil vybraného podniku

4.1. Základní charakteristika podniku

Vybraný podnik nese název SB Projekt s.r.o. Datum zápisu do OR je 25. 5. 2006, firma je tedy na trhu 8 let. Sídlí v Hodoníně a má ještě další 3 střediska. Mapy středisek jsou uvedeny v příloze A. Základní kapitál byl složen v hodnotě 200 000 Kč a byl 100% splacen. Firma je členěna do 4 úseků, rámcové organizační schéma je znázorněno na obrázku 12.

Předmět podnikání:

- Výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona
- Projektová činnost ve výstavbě
- Montáž, opravy, revize a zkoušky elektrických zařízení
- Výkon zeměměřičských činností
- Revize, prohlídky a zkoušky určených technických zařízení v provozu [42]



Obrázek 7: Rámcové organizační schéma podniku

Zdroj: [42]

4.2 Význam podniku

Ekonomické přínosy

- Tvorba pracovních míst
 - Firma zaměstnává 22 zaměstnanců. Tito zaměstnanci se z dlouhodobého hlediska nemusí strachovat o svoji pozici, v případě krátkodobé krize je firma schopná udržet všechny své zaměstnance a nemusí ihned zaujmout východisko propouštění.
- Tvorba HDP a účetní přidané hodnoty

Sociální přínosy

- Možnost seberealizace
 - Firma vznikla „odtržením“ od firmy Signalbau. V tomto případě se jedná o seberealizaci několika pracovníků, kteří chtěli začít rozvíjet své podnikání.

Politické přínosy

- Pracovníci střední třídy
 - Pracovníci této firmy patří do střední třídy. V této firmě není rozvinutá organizační struktura, tudíž zde nejsou vysoce nadřazená a podřazená místa a tedy vysoké mzdové rozdíly.

Pocit bezpečí pro obyvatele

Firma se zabývá projekcí a nezpůsobuje pocit ohrožení či nebezpečí pro obyvatele

4.3.Historie

Firma SB projekt s.r.o. (dále jen SB projekt) navazuje na tradice firmy SIGNALBAU a.s., která vznikla v roce 1993 se zaměřením na komplexní služby projektových činností v oblasti elektro-energetiky a drážní elektrotechniky.

Firma SB projekt byla zapsána jako samostatná firma v Obchodním rejstříku dne 25. 5. 2006. Svoji činnost zahájila 1. července 2006. V této době měla firma 6 pracovníků, za necelých 8 let působení na trhu se firma rozrostla o dalších 14 pracovníků. Jedním z prvotních úkolů firmy bylo investovat do vybudování sídla firmy v Hodoníně a pobočky v Přerově. V roce 2011 rozhodlo vedení také o rozšíření působnosti i do Čech – Pardubic a později (rok 2013) Hradce Králové.

Již v roce 2007 firma zavedla Systém managementu jakosti a je držitelem certifikátu ISO 9001:2008, což předurčuje pro zákazníky vysokou úroveň a záruku kvalitu práce. [42]

4.4.Současný stav

V dnešní době firma působí po celé České republice s důrazem na Moravu, Pardubický, Královéhradecký a Liberecký kraj. Celkem 4 střediska firmy jsou umístěna v Přerově, Hodoníně, Pardubicích a Hradci Králové. Všechna pracoviště jsou propojena on-line a v roce 2013 proběhla implementace nového informačního systému.

Přestože nabídka soustavně převyšuje poptávku, firma si zkušenostmi, kvalitou a referencemi vybudovala pevné místo na trhu. Činnost je v současné době vymezena příslušnými legislativními akty týkající se projektové a inženýrské činnosti v oblasti drážní a zabezpečovací techniky, energetických sítí a zařízení, revizní činnosti, školicí a poradenské činnosti. [42]

4.5.Vize, strategie, cíle

Vize společnosti: „*Vybudovat z SB projekt s.r.o. špičkovou projekčně-inženýrskou společnost s vysokou kvalitou produkce a schopností uspokojit jakoukoliv zákaznickou poptávku z oboru drážní zabezpečovací techniky a distribuční elektro-energetiky.*“ [42]

Cíle společnosti: Kvalitní práce = dobrý produkt = spokojený zákazník

Tento cíl společnosti by se dal nazvat spíše mottem. Cíle by měly splňovat požadavky, skrývající se za zkratkou SMART, firma si ale dala výše zmíněný cíl a tudíž je nutno ho respektovat tak, jak je nastaven. Z teoretického hlediska by tedy cíle mohly vypadat třeba takto:

- Do roku 2016 firma vyhraje alespoň 25% veřejných zakázek, kterých se bude účastnit.
- V roce 2015 budou tržby firmy alespoň o 10% vyšší než v roce 2014.

Strategické cíle:

Strategické cíle firmy vycházejí z její vize. Dále jsou cíle směřovány na konkurenceschopnost a tvorbu zisku. Důležitý cíl je také zaměřit se na dva největší zákazníky, kteří mají na obratu firmy největší podíl.

- Tvorba zisku a zvyšování produktivity práce
- Zvyšování komplexnosti dodávek služeb, odbornosti a kvality produkce

- Přednostní vykrytí dominantních zákazníků společnosti
- Zvyšování konkurenceschopnosti a pružnosti na volném trhu
- Využívání progresivních technologií podporujících růst produktivity práce
- Investiční rozvoj společnosti [42]

4.6.Služby

Projektová a inženýrská činnost, zejména v oblastech:

- *Drážní a zabezpečovací techniky* – Firma poskytuje v této oblasti služby zahrnující zpracování záměru, projektové dokumentace různých stupňů, revize, autorské dozory a zajištění zkoušek zařízení s následným servisem
 - Staniční, traťová, přejezdová zabezpečovací zařízení
 - Počítače náprav AZF, AMC, ACS 2000
 - Elektronická přejezdová zabezpečovací zařízení ELEKSA 93
 - Traťové zabezpečovací zařízení AH 2000, AH-88A
 - Bezdotykové snímače průjezdu kolejových vozidel s indikační smyčkou
 - Mechanické dotekové snímače průjezdu kolejových vozidel FORFEX
- *Energetické sítě a zařízení*
 - Venkovní (vrchní a kabelové) vedení NN, VN, veřejné osvětlení, místní rozhlas
 - Distribuční trafostanice
 - Vnitřní silnoproudé a slaboproudé rozvody
- *Elektrotechnologie*
 - Rozvody VN do 110 kV
 - Rozvody do 35 kV
 - Rozvody NN elektrická polarizovaná drenáž
 - Elektrická předtápěcí zařízení ČD
 - Řídící vizualizační systémy [42]

Revizní činnosti

- VTZ, UTZ bez omezení napětí, v prostorách bez i s nebezpečím výbuchu [42]

Školící a poradenské činnosti

- Příprava zájemců ke zkouškám revizních techniků VTZ bez omezení

- Školení a zkoušky elektro-oborů dle vyhlášky ČÚBP 50/78 Sb. [42]

4.7. Majetková a kapitálová struktura podniku

Rozvaha firmy byla sestavena ke dni 31. 12. 2011. Částky v rozvaze jsou uváděny v tisících.

Ve firmě je dobré kromě udržování kladného hospodářského výsledku sledovat také tzv. bilanční pravidla:

- **Pravidlo vyrovnání rizika**

Cizí kapitál by neměl převyšovat vlastní kapitál. V krajních případech se mu může rovnat. Toto pravidlo vykazuje důvěryhodnost pro mikrookolí firmy. [18]

V případě firmy SB projekt cizí kapitál převyšuje vlastní, zadluženost firmy je 61%. Na druhou stranu je všechn cizí kapitál pouze krátkodobý, tudíž by firma neměla mít problém dostát svým závazkům.

- **Bilanční pravidlo financování**

Dlouhodobý majetek by měl být krytý dlouhodobým kapitálem a krátkodobý majetek financován krátkodobým kapitálem. Pokud se toto pravidlo dodržuje, nemůže se stát, že pořízení materiálu bude kryto dlouhodobým úvěrem a naopak investiční činnost bude postupně kryta mnoha krátkodobými závazky. [18]

Firma SB projekt má dlouhodobý majetek krytý dlouhodobým kapitálem a krátkodobý majetek je pokryt z 66% krátkodobými závazky. Tento ukazatel je také v pořádku, protože firma vlastní velké množství oběžných aktiv a v případě krytí tohoto majetku krátkodobými úroky by byla zadluženost firmy příliš vysoká.

- **Pari pravidlo**

Toto pravidlo je velmi podobné bilančnímu pravidlu financování. Říká nám, že vlastní kapitál by měl být nanejvýš tak vysoký jako stálá aktiva. Zamezuje se tak krytí oběžných aktiv dlouhodobým kapitálem. Mnoho podniků ale shromažďuje nerozdělený zisk z minulých let a následně jím financuje chod podniku. [18]

Pari pravidlo v tomto případě není také úplně dodržováno. Je to z důvodu, že nerozdělený zisk z minulých let tvoří 77% vlastního kapitálu firmy a je z něj částečně financovaný chod firmy.

Tabulka 4: Majetková struktura podniku

Označení	AKTIVA	Číslo řádku	Běžné účetní období			Minulé období
			Brutto	Korekce	Netto	Netto
	Aktiva Celkem	001	14 152	-4 038	10 114	8 136
B	Dlouhodobý majetek	003	5 690	-4 038	1 652	1 409
B. I.	Dlouhodobý nehmotný majetek	004	175	-108	67	126
B. I. 2.	Software	007	175	-108	67	126
B. II.	Dlouhodobý hmotný majetek	013	5 515	-3 930	1 585	1 283
B. II. 3.	Samostatné movité věci a soubory movitých věcí	016	5 515	-3 930	1 585	1 283
C	Oběžná aktiva	031	8 313		8 313	6 596
C. I.	Zásoby	032	2 480		2 480	1 882
C. I. 2.	Nedokončená výroba a polotovary	034	2 480		2 480	1 882
C. III.	Krátkodobé pohledávky	048	2 922		2 922	2 304
C. III. 1.	Pohledávky z obchodních vztahů	049	2 369		2 369	2 304
C. III. 6.	Stát – daňové pohledávky	054	450		450	
C. III. 7.	Krátkodobé poskytnuté zálohy	055	95		95	
C. III. 9.	Jiné pohledávky	057	8		8	
C. IV.	Krátkodobý finanční majetek	058	2 911		2 911	2 410
C. IV. 1.	Peníze	059	42		42	11
C. IV. 2	Účty v bankách	060	2 869		2 869	2 399
D. I.	Časové rozlišení	063	149		149	131
D. I. 1.	Náklady příštích období	064	149		149	131

Zdroj: [42]

Tabulka 5: Kapitálová struktura podniku

Označení	PASIVA	Číslo řádku	Běžné účetní období	Minulé období
	Pasiva Celkem	067	10 114	8 136
A	Vlastní kapitál	068	3 478	2 905
A. I.	Základní kapitál	069	200	200
A. I. 1.	Základní kapitál	070	200	200
A. III.	Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku	078	20	
A. III. 1.	Zákonný rezervní fond/ Nedělitelný fond	079	20	
A. IV.	Výsledek hospodaření minulých let	081	2 686	1 953
A. IV. 1.	Nerozdělený zisk minulých let	082	2 686	1 953
A. V. 1.	Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-)	084	572	752
B	Cizí zdroje	085	5 490	5 231
B. III.	Krátkodobé závazky	102	5 490	5 231
B. III. 1.	Závazky z obchodních vztahů	103	4 036	4 124
B. III. 4.	Závazky ke společníkům, členům družstva a k účastníkům sdružení	105	218	41
B. III. 5.	Závazky k zaměstnancům	107	576	503
B. III. 6.	Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	108	491	251
B. III. 7.	Stát – daňové závazky a dotace	109	167	310
B. III. 11.	Jiné závazky	113	2	2
C. I.	Časové rozlišení	118	1 146	
C. I. 2.	Výnosy příštích období	120	1 146	

Zdroj: [42]

5. Empirické šetření

5.1. Příprava dotazníkového šetření

Východisko

Předmětem výzkumu je získávání finančních zdrojů, podpory a dotací pro MSP. Pro tento účel byl zvolen průzkum v podobě dotazníkového šetření. Dotazník je uveden v příloze A. Cílem šetření je zkoumat, jak si stojí MSP v české ekonomice a jaké využívají zdroje a možnosti podpory.

Informační příprava

Vyhledávání literatury proběhlo pomocí katalogu Univerzitní knihovny Pardubice. Respondenti byli vybráni z Evropské Databanky pomocí programu Super email extractor. Dotazník byl zveřejněný a vyplněný na stránkách docs.google.com, který dokonale zajistí anonymitu všem vybraným respondentům.

Vyhodnocení výsledků

Odpovědi byly zaznamenány do vygenerované tabulky na stránkách docs.google.com. Po skončení šetření byly odpovědi zpracovány pomocí kontingenční tabulky a dále do grafů a verbálního hodnocení.

5.2. Projektová fáze dotazníkového šetření

Hypotézy

H₀₁: Míra obtížnosti přístupu ke kapitálu je ovlivněna velikostí podniku.

H₀₂: Počet žádostí o dotaci z EU je závislý na velikosti podniku.

Metodika

Pro náhodný výběr vzorku byl použitý program Super email extractor, pomocí kterého se nechalo vygenerovat 1000 emailových adres. Pro sběr a následnou analýzu dat byla zvolena metoda dotazníkového šetření, která byla vybraná z toho důvodu, že zajišťuje možnost oslovení velkého počtu respondentů během několika desítek minut. Negativní vlastnost dotazníkového šetření v podobě rozeslání dotazníků emailem je neosobní oslovení respondenta a tím předpoklad nízké návratnosti. Nástrojem pro zajištění šetření byla aplikace od Googlu – docs.google.com, ve které byl dotazník k dispozici přes celou dobu šetření. [6]

Základní soubor, vzorek

Základním souborem pro toto šetření jsou všechny MSP v ČR. Výběr vzorku byl proveden kombinací náhodného a nenáhodného výběru. Bylo vygenerováno 1000 emailových adres z Evropské databanky. Tento způsob výběru byl zvolen proto, aby se předešlo záměrnému nebo podvědomému vybírání emailových adres. Dále byl dotazník poslán 30 konkurenčním podnikům. Celkem bylo rozesláno 1031 dotazníků (včetně zkoumaného podniku). Velikost vzorku byla zvolena kvůli způsobu rozesílání dotazníku pomocí emailu a tím předpokládané nízké návratnosti. [6]

Časový plán

Rozeslání dotazníků proběhlo 4. 12. 2013 v odpoledních hodinách. Respondenti mohli vyplňovat dotazník do 20. 1. 2014, na konci téhož dne bylo šetření ukončeno.

Způsob rozesílání dotazníku bylo zvoleno tak, aby náklady na zajištění akce byli nulové.

5.3. Realizační etapa

Obsahová validita v případě tohoto dotazníku by měla mít vysokou úroveň. Je to dáno tím, že otázky nebyly pokládány za účelem zjištění názoru či pocitu, ale byly to otázky zjišťující fakta, která jsou daná a dohledatelná. Respondent neměl důvod pro subjektivní odpovědi. [2]

Návratnost dotazníků se odvíjela od způsobu rozesílání. Rozeslaných dotazníků je celkem 1031 a vrácených vyplněných dotazníků je pouze 37. To znamená, že návratnost je 3,59%. Je potřeba zmínit, že 70 vygenerovaných adres bylo bohužel neplatných. K této části vzorku se dotazník nedostal. 18 respondentů si email s odkazem na dotazník neotevřelo a rovnou vyhodilo. Ověřených přijetí a přečtení dotazníku bylo 542. Je možné, že zbývající adresy již nejsou používány. [2]

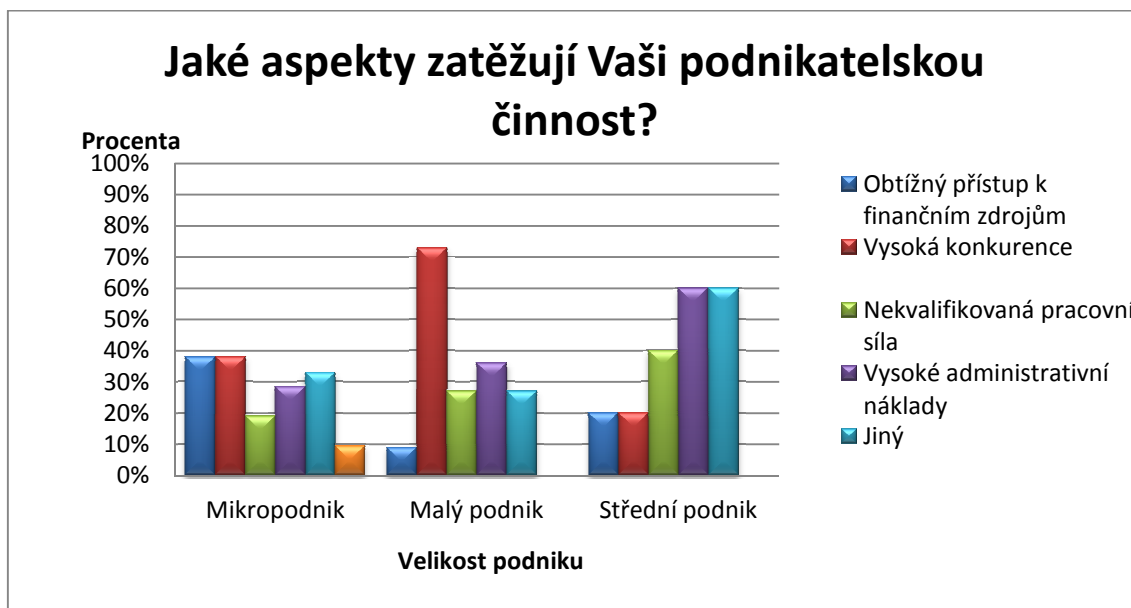
5.4. Zpracování dat

Ověřování hypotéz

H_{01} : Míra obtížnosti přístupu ke kapitálu je ovlivněna velikostí podniku.

Z pohledu mikropodniků jsou nejvíce zatěžujícími aspekty přístup ke kapitálu a vysoká konkurence. Označilo je 38% respondentů. Podniky s počtem malé označily jako největší překážku při podnikání vysokou konkurenci. Naopak přístup ke kapitálu většině podniků nedělá problém. U středních podniků jsou největším problémem administrativní náklady,

kteřé označilo 75% respondentů jako zatěžující aspekt a přístup ke kapitálu 25% respondentů. Z grafu lze vyčíst, že nejmenším podnikům dělá problém získání finančních zdrojů. Zda jsou to úvěry či jiné zdroje bude zřetelnější při pohledu na další grafy.



Obrázek 8: Jaké aspekty zatěžují Vaši podnikatelskou činnosti?

Zdroj: vlastní zpracování

Při pohledu na graf zkoumající zajištění základního kapitálu je nejčastějším zdrojem vlastní zdroj, ať se jedná o kteroukoliv skupinu podniků. Pro 60% středních podniků je hlavním zdrojem bankovní úvěr. Při pohledu na tuto kategorii je vidět vyrovnanost zajištění základního kapitálu různými zdroji a jako u jediné kategorie je zmíněný 20% rizikový kapitál. Pouze 36% malých podniků využilo bankovní úvěr k financování základního kapitálu. Zatímco u mikropodniků to byla necelá polovina.



Obrázek 9: Jakým způsobem jste zajistili základní kapitál podniku?

Zdroj: vlastní zpracování

Průběh podnikání zajišťují mikro a malé podniky nejčastěji vlastními zdroji. Zatímco ze skupiny středních podniků vlastní zdroj využívá minimum podniků. Bankovní úvěr si bere na zajištění podnikatelských aktivit 83% středních podniků, u malých je to 45%, u mikropodniků pak 52%. Zajímavým ukazatelem je čerpání dotací, které stoupá přímo úměrně s velikostí podniku.

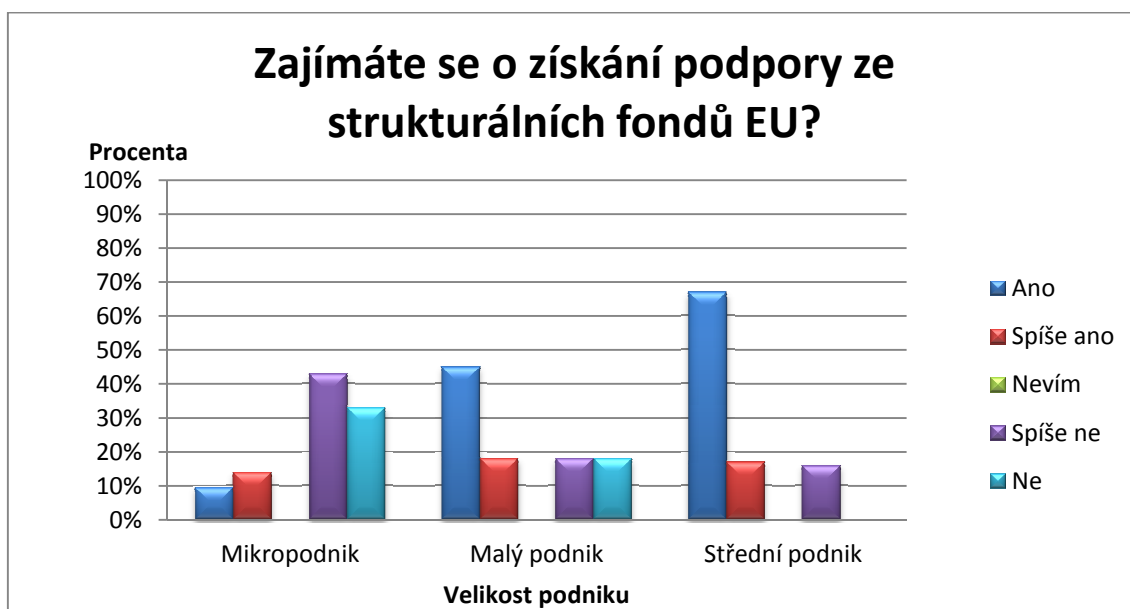


Obrázek 10: Z jakých zdrojů získáváte finanční prostředky pro podnikání?

Zdroj: vlastní zpracování

H₀₂: Počet žádostí o dotaci z EU je závislý na velikosti podniku.

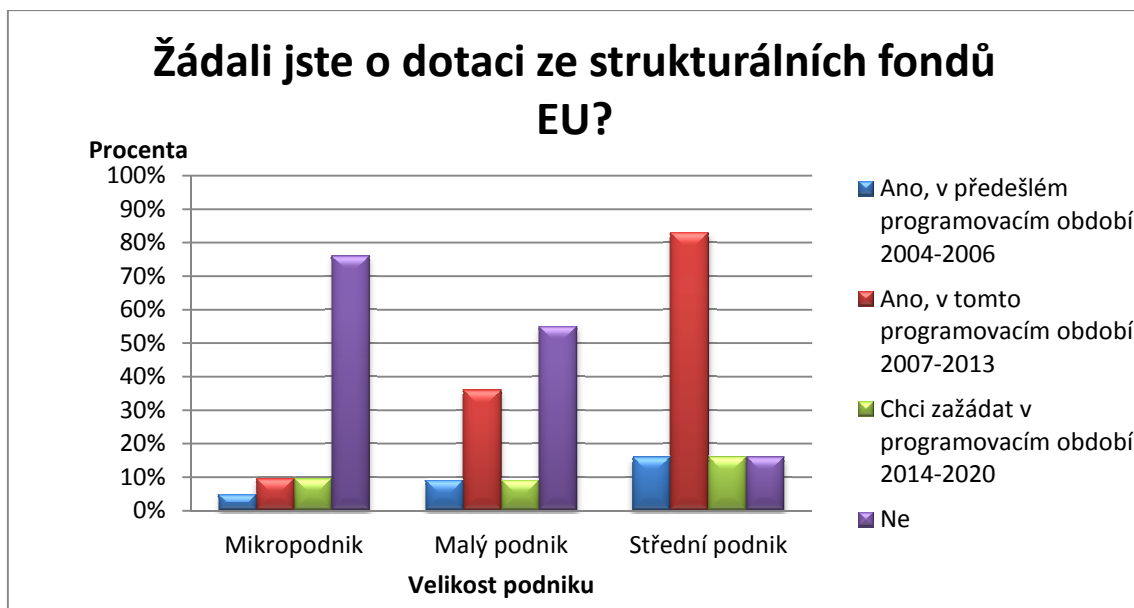
O získání podpory z fondů EU se zajímá pouze 24% mikropodniků, u malých podniků je to přes 60% a necelých 85% u středních podniků. Tyto údaje jistě ovlivňují další graf, který ukazuje počet žádostí.



Obrázek 11: Zajímáte se o získání podpory ze strukturálních fondů EU?

Zdroj: vlastní zpracování

O dotaci v jakémkoli období zažádalo 24% mikropodniků. Z malých podniků žádalo alespoň jednou o dotaci 45%. V programovacím období 2007 – 2013 usilovalo 85% středních podniků o dotaci, některé podniky žádali i v předchozím období, některé podniky budou žádat v následujícím období.



Obrázek 12: Žádali jste dotaci ze strukturálních fondů EU?

Zdroj: vlastní zpracování

Jako další druh podpory, v tomto případě nefinanční, zajišťují podpůrná centra. Odpovědi na tuto otázku byly velmi překvapivé, není zde ani potřeba sestavovat graf. Pouze jediný respondent (střední podnik) odpověděl, že využívá tento typ podpory. U mikropodniků výsledek vypadá následovně: 62% podniků centra nevyužívá a 38% respondentů odpovědělo, že o žádných centrech nemá informace. U malých podniků 82% nevyužívá centra a 18% o tomto typu podpory nemá informace.

Dotazník byl zhodnocen také z pohledu vybrané firmy a její činnosti dle CZ-NACE – Profesní, vědecké a technické činnosti. Všechny podniky z oboru mají relativně stejné odpovědi. 100% podniků si myslí, že nejzatěžujícím aspektem při podnikání je jejich konkurence. Na založení podniku a na jeho průběh využívá také 100% podniků vlastní zdroj. Dokonce i v otázce dotací jsou odpovědi téměř shodné. Žádný podnik se vážně nezajímá o získání dotace a ani nechce žádat o dotace. Pouze u otázky týkající se části podnikání, ve které potřebovali nejvíce financí, jsou odpovědi rozdílné. Necelých 35% podniků potřebovalo nejvíce peněz při založení podniku, zbývajících 65% je toho názoru, že to bylo při rozšíření a expanzi podniku.

5.5. Interpretace výsledků

Cíl šetření byl stanoven takto: jak si stojí MSP v české ekonomice a jaké využívají zdroje a možnosti podpory.

Podniky v české ekonomice jsou ve většině případů ziskové. Největšími problémy shledávají vysokou konkurenci, administrativní náklady a obtížný přístup ke kapitálu. Všechny aspekty se daly očekávat. Především pak administrativní náklady a obtížný přístup ke kapitálu, což jsou v dnešní době velmi diskutovaná témata. Jako nejčastější zdroje uvádějí vlastní zdroj a bankovní úvěr. Bohužel u úvěru nebyla dodatečná otázka, o jaký úvěr se jedná. Tento údaj by byl velmi cenný, protože by ukázal, které podniky dosáhnou na vhodný úvěr a které podniky si musí brát nevýhodné úvěry například z důvodu nízké bonity. Překvapivým závěrem je počet podniků využívající podpůrná centra, která by jim pomohla se založením a rozvojem podniku. Zarážející je, kolik podniků zdůrazňuje špatný přístup ke kapitálu, a přesto pouze minimum se zajímá a čerpá dotace ze strukturálních fondů EU.

Dále byly stanoveny v úvodu dvě hypotézy:

- H_{01} : Míra obtížnosti přístupu ke kapitálu je ovlivněna velikostí podniku.
 - Hypotézu H_{01} zamítáme, jelikož nebyla dokázaná závislost velikosti podniku na míře obtížnosti přístupu ke kapitálu.
- H_{02} : Počet žádostí o dotaci z EU je závislý na velikosti podniku.
 - Hypotézu H_{02} potvrzujeme, jelikož je na grafech zřetelně vidět závislost žádostí o dotace na velikosti podniku. Můžeme tedy tvrdit, že se zvětšujícím se podnikem roste zájem a žádosti o dotace ze strukturálních fondů EU.

6. Analýza činnosti, ekonomické situace a konkurenceschopnosti vybraného podniku

6.1. Situační analýza podniku (5C)

Pro účel bližšího popisu prostředí podniku byla zvolena situační analýza metodou 5C. Každé z pěti písmen C je jedna složka podniku či jeho okolí.

- **Company – podnik**
 - Popisuje zdrojovou stránku podniku, jeho služby a produkty
- **Collaborators – spolupracující firmy a osoby**
 - Popisuje společnosti a osoby spolupracující s podnikem – těmi mohou být například dodavatelé
- **Customers – zákazníci**
- **Competitors – konkurence**
- **Climate – makroekonomické faktory**
 - Popisuje vnější okolí podniku, většinou je definováno pomocí PEST analýzy

6.1.1. Podnik

- Firma využívá pro své působení na trhu krátkodobé závazky a zisk. 4/5 závazků pochází z obchodních vztahů. Těmito typy zdrojů si firma zajišťuje stabilitu a schopnost dostát svým závazkům v době dlouhodobé hospodářské či jiné krize. Firma nikdy nevyžívala dlouhodobé závazky, ani úvěry od banky.
- Lidské zdroje jsou pro firmu velmi důležitou položkou. Firma nedisponuje žádnými mechanickými stroji, které by ulehčovali nebo pracovali na úkor lidských zdrojů. Práce, která je ve firmě vykonávána, nepatří mezi nejnepříjemnější, a proto je výběr pracovníků velice pečlivý. Zaškolení a vypracování pracovníka na dobrou úroveň není otázkou několika měsíců, proto si firma svých dlouholetých pracovníků velmi váží.

6.1.2. Spolupracující firmy a osoby

- Firma SB projekt spolupracuje pouze se svými dodavateli. Firma má vytipované dodavatele, avšak není na nich závislá. Přejít na jiného dodavatele není složité, jednak z finančního hlediska a také proto, že dodavatelů je dostatek. Dodávky nejsou pravidelné, ale závislé na zakázkách, tento fakt musejí dodavatelé přijmout. Bližší popis dodavatelů viz. kapitola analýza konkurenceschopnosti.

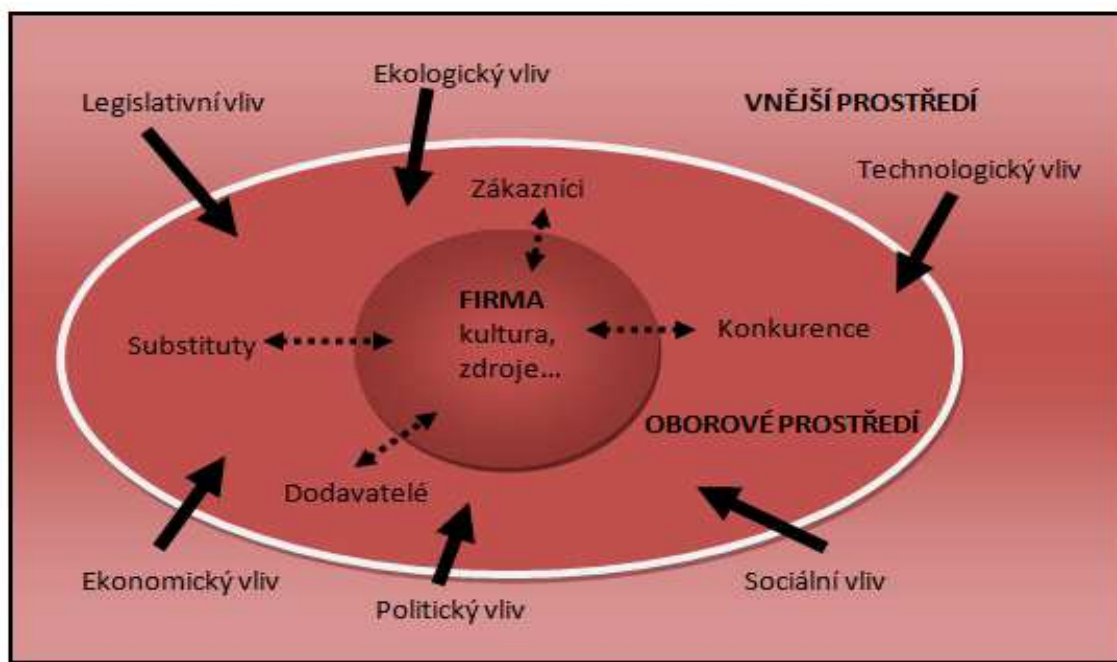
6.1.3. Zákazníci

- Zákaznické portfolio tvoří 2 velké podniky a několik menších. Tyto podniky jsou pro SB projekt prioritní a závisí na nich existence firmy. Hlavní faktory, které ovlivňují, koho si pro svoji zakázku ČEZ a ČD vyberou, jsou: spolehlivost, cena a reference. Bližší popis zákazníků viz. kapitola analýza konkurenceschopnosti

6.1.4. Konkurence

- V oboru, ve kterém se pohybuje firma SB projekt, je mnoho konkurentů a vysoká rivalita. Přímých konkurentů pro SB projekt je asi 30, tyto podniky působí ve stejných krajích a zabývají se stejnou činností. Bližší popis konkurence viz. kapitola analýza konkurenceschopnosti

6.1.5. Makroekonomické faktory



Obrázek 13: Podnik a jeho prostředí

Zdroj: vlastní zpracování

Makroekonomické faktory patří do vnějšího okolí podniku a zjišťují se nejčastěji pomocí PEST analýzy. Název je odvozen od počátečních písmen vlivů a může se měnit v ohledu na to, které vlivy jsou zkoumány a v jakém pořadí se písmena v názvu uzpůsobí – PEST, PESTE, PESTLE, STEP, SLEPTE... V tomto případě je uvedena PEST analýza.

- **Právní a legislativní** – energetická politika státu, vztah státu k ČD
 - Státní energetická koncepce České republiky je stanovena až do roku 2030. Každé 3 roky se tato koncepce aktualizuje. Přestože je vypracována pro ČR, nesmí být v rozporu s legislativou a energetickou koncepcí EU. Z poslední aktualizace je výhled do budoucna zaměřen kladně pro obor, ve kterém podniká firma SB projekt. Koncepce se zaměřuje ve svých základních pilířích mimo jiné i na vybudování potřebné infrastruktury a posílení diversifikace dodávek energie, dále na propojení energetických sítí v EU. [34]
 - Případná úplná nebo částečná privatizace by měla velký vliv na počet zakázek
- **Ekonomické** – investiční pobídky státu
 - Firma SB projekt je závislá i na investičních pobídkách státu a státním rozpočtu. Oproti roku 2013 došlo ke změnám ve státním rozpočtu ve prospěch dopravy i energetiky, to pozitivně může ovlivnit i firmu SB projekt.
 - V oblasti průmyslu a energetiky došlo k nárůstu výdajů o 7,5 mld. Kč, a to zejména v souvislosti s navýšením prostředků na spolufinancování projektů EU (+3,3 mld. Kč) a s novelou zákona o podpoře obnovitelných zdrojů energie (OZE).
 - U dopravy dále došlo k přesunu 8,3 mld. Kč do neinvestiční dotace SFDI na opravy a údržbu železnic. [33]
- **Sociální a kulturní** – mobilita, životní úroveň obyvatelstva
 - Příznivým poznatkem je, že mobilita obyvatelstva, co se týče vlakové dopravy, se v posledním roce zvýšila o 3 mil. osob. I tržby z nákladní dopravy stouply.
 - Predikce pro životní úroveň obyvatelstva na rok 2014a 2015 je pozitivní, měla by se zvyšovat a ani z dlouhodobého hlediska by klesat neměla.
- **Technologické a technické** – nové technologie
 - Nové technologie by mohly narušit fungování firmy SB projekt jak pozitivně tak negativně. Například rozvoj hybridních automobilů by mohl ve značné míře přispět ke zvýšení počtu zakázek. Naopak při vynálezu nové technologie či technických prostředků zaměřených na jiné zdroje energie než elektrické by došlo k negativnímu ovlivnění firmy.

6.2.Finanční analýza

Pro zjištění finančního zdraví firmy bude v tomto případě použita pouze analýza poměrových ukazatelů. Každý ukazatel bude vyjádřený konkrétní hodnotou a porovnaný z hlediska času.

Časová řada se bude skládat z 5let – od roku 2007 do roku 2011. (Data jsou pouze do roku 2011, aktuálnější data nebyla dostupná)

V níže uvedené tabulce jsou vybrané potřebné údaje z rozvahy a VZZ. Každý údaj je v posloupnosti šesti let. Údaje z rozvahy jsou zprůměrované z počátku a konce jednotlivých let.

Rok 2006, kdy firma SB projekt začala působit na trhu, velmi ovlivnil majetkovou a kapitálovou strukturu podniku v roce 2007 a některé položky i v roce 2008. Proto je uvedená tabulka i s rokem 2006, aby byl vidět vliv na další roky.

Tabulka 6: Vybrané údaje z rozvahy a VZZ

Údaje v tisících (mimo zaměstnanců)	2006	2007	2008	2009	2010	2011
EBIT	-1008	927	1211	1599	976	819
EAT	-1008	892	858	1211	752	572
ØCelková aktiva	1918	1708	4015,5	6372	8673,5	8552
ØPohledávky	203	741	1068	2126,5	2850	2613
ØOběžná aktiva	1500	2304	2906	5255	7201	7454,5
ØZásoby	0	0	0	79	980,5	2181
ØKrátkodobý finanční majetek	1292	1563	1838	3089	3370,5	2660,5
ØVlastní kapitál	-808	-446	513	1547,5	2529	3191,5
ØZávazky	2726	3570	3502,5	4824,5	6144,5	5360,5
ØKrátkodobé závazky	2726	3570	3502,5	4824,5	6144,5	5360,5
Tržby	1814	13038	14495	20011	20887	28820
Přidaná hodnota	-28	6101	9359	9780	12872	13731
Provozní zisk	-994	942	1238	1603	988	835
Provozní náklady	2814	12270	13355	18582	20198	27996
Nákladové úroky	0	35	123	15	16	72
ØPočet zaměstnanců	3	7	12,5	14	14	18

Zdroj: [42]

6.2.1. Ukazatelé rentability

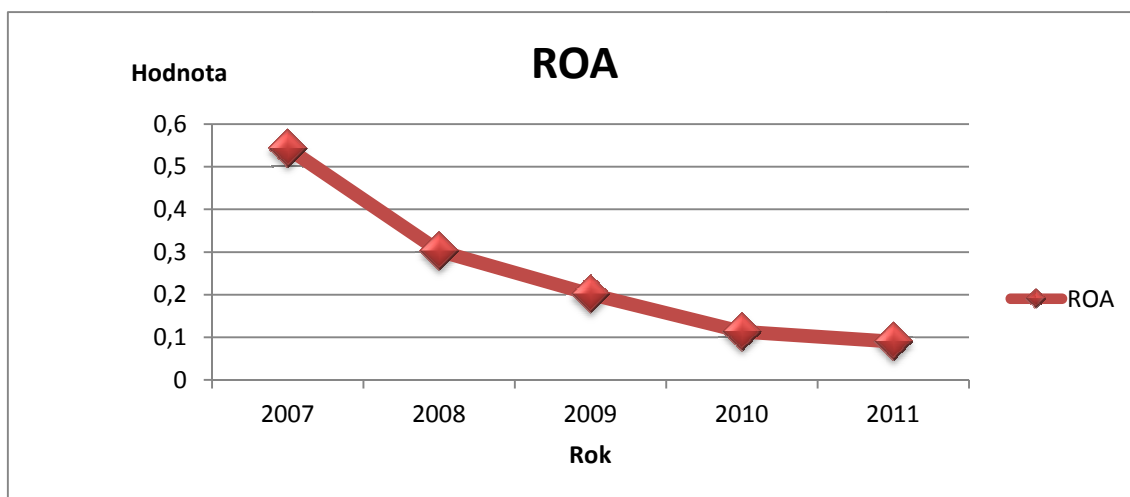
Rentabilita celkových aktiv

Vyjadřuje, kolik korun zisku připadá na jednu korunu celkových aktiv. [7]

$$ROA = \frac{EBIT}{\text{Celková aktiva}}$$

(1)

Graf ROA má klesající tendenci. Aktiva podniku stále rostou, zisk však od roku 2009 klesá. Přestože je ve vzorci napsané aktivum, lze brát tento údaj i ze strany kapitálu. Výnosnost celkového vloženého kapitálu má klesající trend. V roce 2011 připadalo 0,09 korun zisku na jednu korunu aktiv (pasiv).



Obrázek 14: Vývoj rentability celkových aktiv

Zdroj: vlastní zpracování

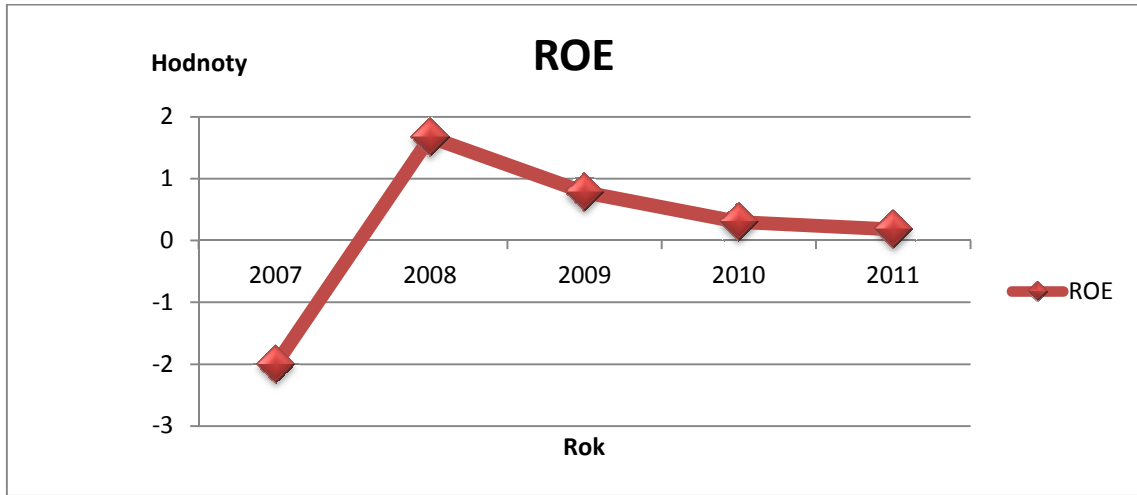
Rentabilita vlastního kapitálu

Vyjadřuje, kolik korun čistého zisku připadá na jednu korunu vlastního kapitálu. [7]

$$ROE = \frac{EAT}{\text{Vlastní kapitál}}$$

(2)

Graf ROE od roku 2008 klesá. Rok 2007 je ovlivněn předchozím rokem, jak bylo zmíněno v úvodu. Jelikož investoři za minimální hodnotu považují 15%, byla firma SB projekt s 18% v roce 2011 v normě. Tedy na jednu korunu vlastního kapitálu připadalo 0,18 korun zisku.



Obrázek 15: Vývoj rentability vlastního kapitálu

Zdroj: vlastní zpracování

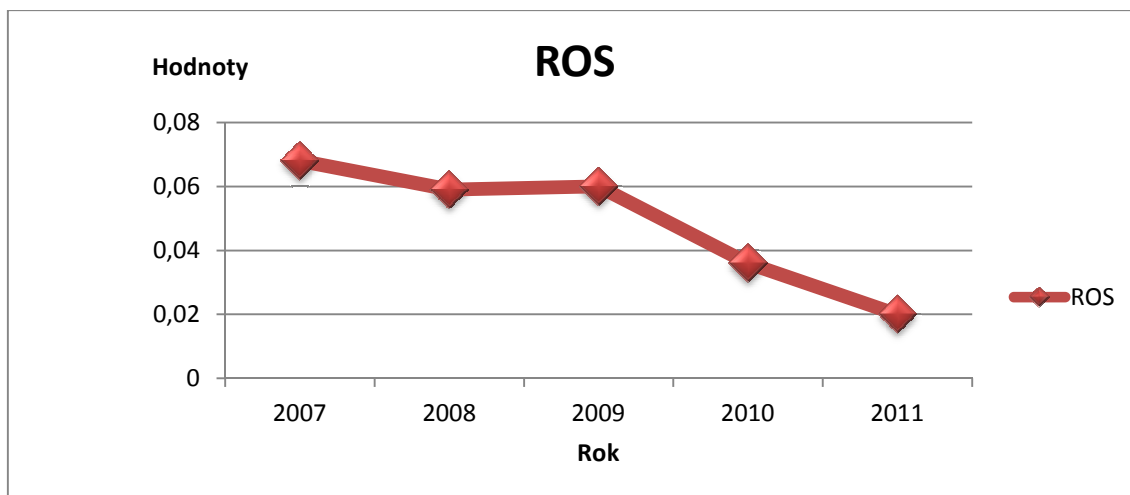
Rentabilita tržeb

Vyjadřuje, kolik korun čistého zisku připadá na jednu korunu tržby. [7]

$$ROS = \frac{EAT}{tržby}$$

(3)

Z grafu lze vyčíst klesající tendenci ukazatele ROS. Přestože tržby podniku rostou, její čistý zisk klesá. To znamená, že firmě každým rokem rostou výdaje neúměrně s výnosy. Kladným poznatkem je, že tržby stále rostou, což je pro každou společnost důkaz, že o její služby či výrobky je ze strany zákazníků zájem. Trend ovšem ukazuje, že firma bude muset každým rokem vydělávat více a více, aby si alespoň udržela výši zisku. V roce 2011 připadalo 0,02 korun zisku na jednu korunu tržby.



Obrázek 16: Vývoj rentability tržeb

Zdroj: vlastní zpracování

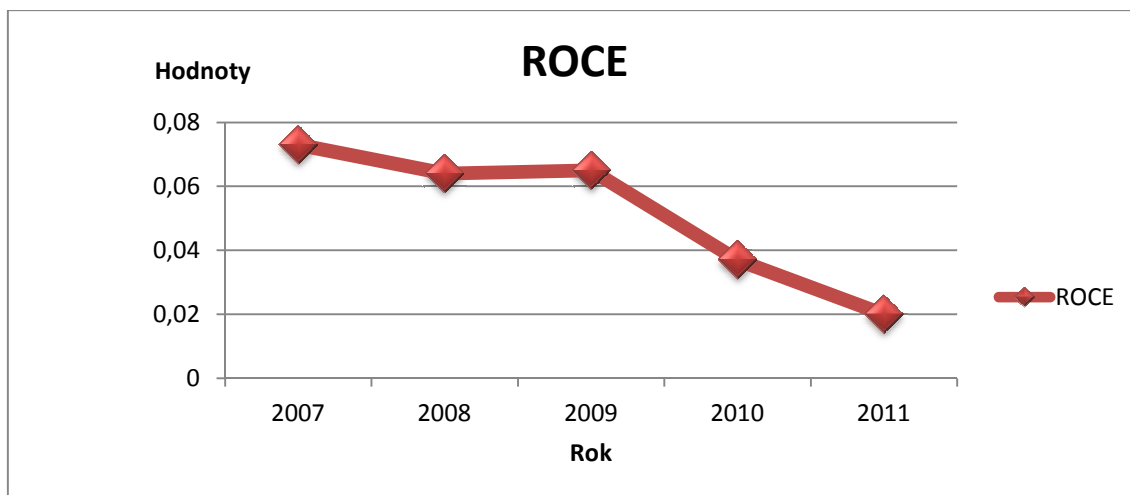
Rentabilita nákladů

Vyjadřuje, kolik korun čistého zisku připadá na jednu korunu nákladů. (pro účel podniku jsou brány v potaz pouze provozní náklady) [7]

$$ROCE = \frac{EAT}{(\text{provozní}) \text{ náklady}}$$

(4)

Tento graf ukazuje, že každým rokem firma vydá více nákladů. Rok 2009 ukazuje velmi dobrý poměr nákladů a zisku, ale od tohoto roku je křivka stočena strmě dolů. Opět to je z důvodu klesajícího zisku a rostoucí druhé sledované veličiny, v tomto případě provozních nákladů. Pokud srovnáme vývoj i hodnoty tohoto grafu s předchozím, je bohužel velmi podobný. Za rok 2011 připadlo 0,02 korun zisku na jednu korunu nákladů.



Obrázek 17: Vývoj rentability nákladů

Zdroj: vlastní zpracování

Všechny ukazatele rentability měli klesající tendenci, jelikož byli závislí na vývoji zisku, který od roku 2009 klesá.

6.2.2. Ukazatele zadluženosti

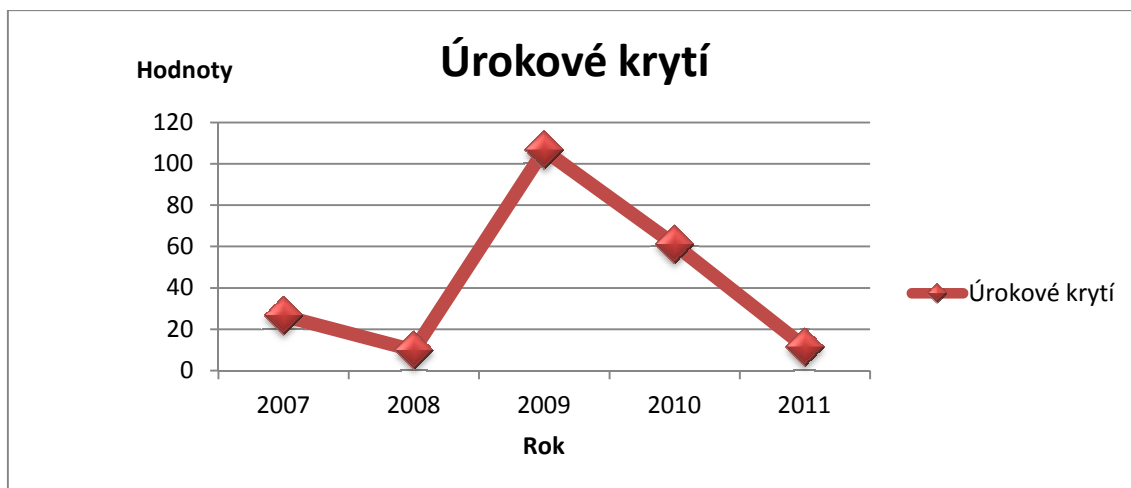
Úrokové krytí

Vyjadřuje, kolikrát je zisk vyšší než úroky. Určuje nám, jak vysoká může být dluhová zatíženost, aby byla únosná pro podnik.

$$\text{Úrokové krytí} = \frac{EBIT}{\text{nákladové úroky}}$$

(5)

Na grafu je opět zřejmé, že v roce 2009 na tom byla firma SB projekt dobře. V tomto roce byla schopná splácet největší množství úroků. Poté křivka strmě klesá. V zahraničí se považuje za doporučenou hodnotu alespoň trojnásobek či více. Na tak nízkou hranici se firma zřejmě v horizontu několika příštích let nedostane, jelikož nemá zatím v plánu a zapotřebí vzít si jakoukoliv půjčku od banky.



Obrázek 18: Vývoj úrokového krytí

Zdroj: vlastní zpracování

Věřitelské riziko

Vyjadřuje celkovou zadluženost podniku.

$$\text{Věřitelské riziko} = \frac{\text{Celkové závazky}}{\text{Celková aktiva}}$$

(6)

Rok 2007 je ovlivněn předchozím rokem, kdy byl vlastní kapitál záporný. Firma byla závislá na cizím kapitálu. Na grafu je vidět, jak každým rokem firma snižuje množství cizího kapitálu. V roce 2011 se hodnota věřitelského rizika zastavila na necelých 60%. Předpokládá se, že tato hodnota bude i v dalších letech snižována.



Obrázek 19: Vývoj věřitelského rizika

Zdroj: vlastní zpracování

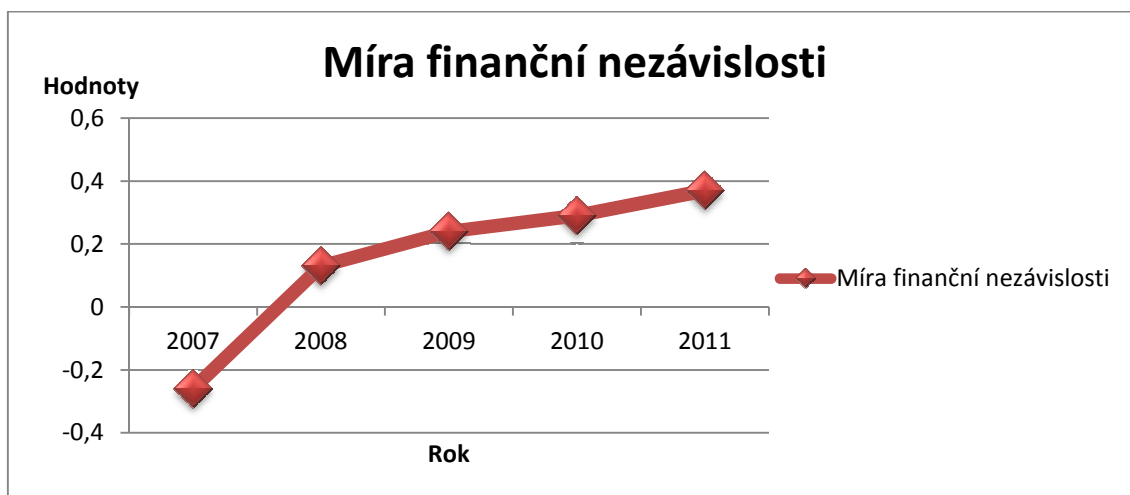
Míra finanční nezávislosti

Vyjadřuje, kolik procent podniku není zatíženo závazky. Je to doplněk k věřitelskému riziku. [7]

$$\text{Míra finanční nezávislosti} = \frac{\text{Øvlastní kapitál}}{\text{Øcelková aktiva}}$$

(7)

Tento ukazatel není nutné dlouze popisovat, jelikož je to doplněk k předchozímu ukazateli. Pokud tedy míra věřitelského rizika klesala, míra finanční nezávislosti bude přímo úměrně stoupat.



Obrázek 20: Vývoj míry finanční nezávislosti

Zdroj: vlastní zpracování

Ukazatele zadluženosti vykazují správný vývoj. Firma by byla schopná splácet mnohem vyšší úroky a podíl cizího a vlastního kapitálu se jistě během několika let dostane do opačného poměru.

6.2.3. Ukazatele likvidity

Likvidita znamená schopnost podniku splácet své závazky v termínu a stanovené výši. Zpravidla se používají 3 základní ukazatele, které budou aplikovány i na tento vybraný podnik. [7]

Běžná likvidita

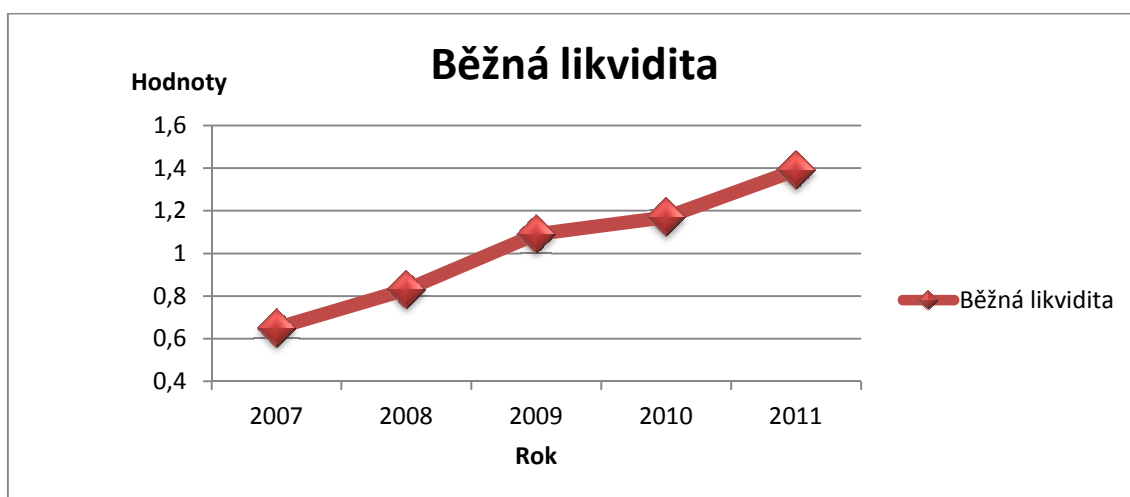
Vyjadřuje, kolikrát pokrývají oběžná aktiva krátkodobé závazky podniku.

Někdy označovaná jako likvidita 3. stupně. [7]

$$\text{Běžná likvidita} = \frac{\text{Øoběžná aktiva}}{\text{Økrátkodobé závazky}}$$

(8)

Rozmezí, do kterých by měla hodnota padnout je 1,5 – 2,5. Na grafu lze postřehnout, že tohoto rozmezí firma SB projekt zatím nebyla schopna dosáhnout. Dle trendu křivky je ale možné předpokládat, že v dalších letech již padne do zadaného rozmezí.



Obrázek 21: Vývoj běžné likvidity

Zdroj: vlastní zpracování

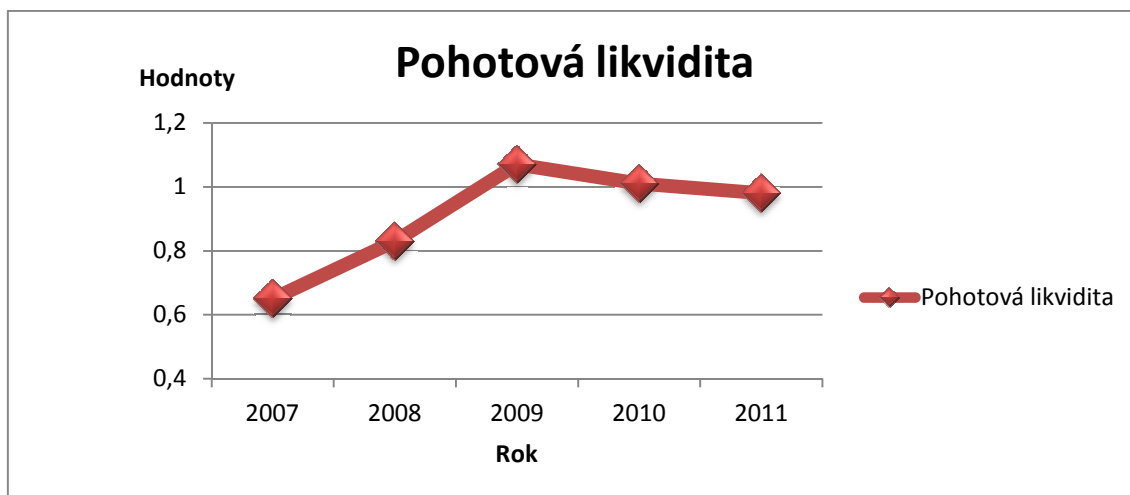
Pohotová likvidita

Likvidita 2. stupně bere v úvahu oběžný majetek, z něhož jsou vyjmuté zásoby. Pokud bude hodnota vyšší než 1, podnik bude schopný se vyrovnat se svými závazky, aniž by musel prodat zásoby. Doporučená hodnota je 1 – 1,5. [7]

$$\text{Pohotová likvidita} = \frac{\text{Øoběžná aktiva} - \text{Øzásoby}}{\text{Økrátkodobé závazky}}$$

(9)

Podnik se od roku 2009 pohybuje kolem dolní hranice doporučené hodnoty. V posledním sledovaném roce vystoupila hodnota likvidity z rozmezí a má klesající tendenci. Důvod tohoto trendu je stále zvětšující se množství zásob. Je však otázkou, zda firma potřebuje tak vysoké zásoby, když do roku 2008 měla zásoby nulové.



Obrázek 22: Vývoj pohotovává likvidity

Zdroj: vlastní zpracování

Okamžitává likvidita

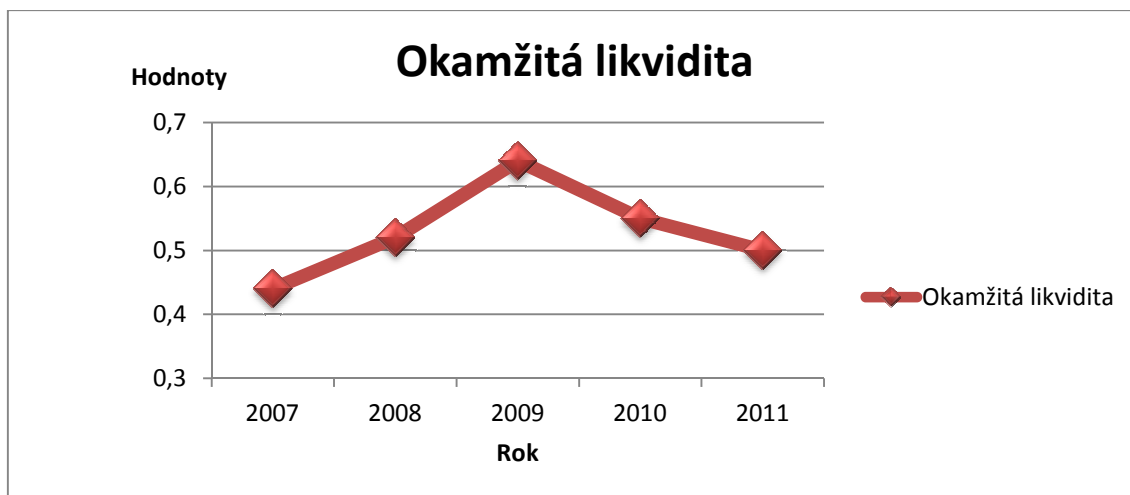
Označovaná jako likvidita prvního stupně. Do tohoto stupně likvidity vstupují pouze pohotovává platební prostředky, které lze označit za hotovost a ekvivalenty hotovosti.

Rozmezí, do kterých by měla hodnota padnout, se liší dle autora a typu podniku. Rozmezí pro ČR z čerpaného zdroje je 0,2 – 1,1. [7]

$$Okamžitává likvidita = \frac{\varnothing \text{ finanční majetek}}{\varnothing \text{ krátkodobé závazky}}$$

(10)

Okamžitává likvidita od roku 2009 klesává, ale stále se drží v doporučeném rozmezí. Jelikož likvidita 2. a 3. stupně mírně zaostává za doporučenými hodnotami, znamená to, že firma SB projekt disponuje s velkým množstvím finančních prostředků.



Obrázek 23: Vývoj okamžité likvidity

Zdroj: vlastní zpracování

6.2.4. Ukazatele produktivity práce

Produktivita je výraz pro poměr výstupu/vstupu a patří k obecným zákonitostem pozitivního vývoje podniku.

Produktivita práce z přidané hodnoty

Vyjadřuje, jaký podíl přidané hodnoty připadá na jednoho zaměstnance.

$$\text{Produktivita práce z přidané hodnoty} = \frac{\text{přidaná hodnota}}{\text{počet zaměstnanců}}$$

(11)

Dle posledních údajů ČSÚ za rok 2010 byla produktivita práce z přidané hodnoty 429 000 Kč na jednoho zaměstnance. Přestože je trend klesající, kromě roku 2010, převyšovali tuto hodnotu zaměstnanci SB projekt v každém roce. V roce 2010 dosáhli nejvyšší produktivity a to 919 430 Kč na zaměstnance.



Obrázek 24: Vývoj produktivity práce z přidané hodnoty

Zdroj: vlastní zpracování

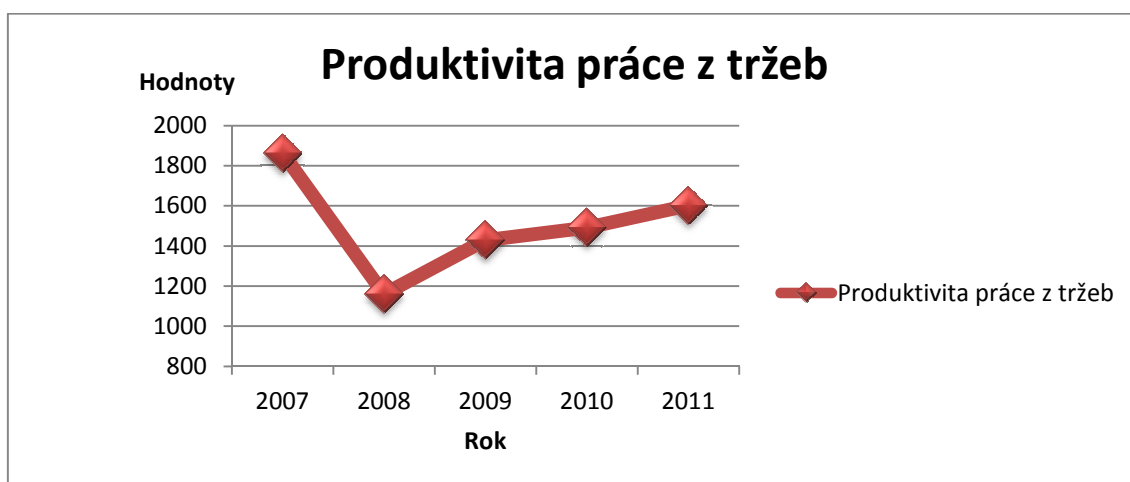
Produktivita práce z tržeb

Vyjadřuje, jaký podíl tržby připadá na jednoho zaměstnance.

$$\text{Produktivita práce z tržeb} = \frac{\text{tržby}}{\text{Počet zaměstnanců}}$$

(12)

V roce 2007 byl podíl na jednoho zaměstnance nejvyšší. V roce 2008 nastal výrazný pokles, protože byli nabráni noví zaměstnanci. Od roku 2009 opět produktivita roste. Na jednoho zaměstnance v posledním sledovaném roce připadlo 1 601 110 Kč tržeb. Pozitivním faktem je, že při nárůstu počtu zaměstnanců v roce 2011 produktivita práce neklesla.

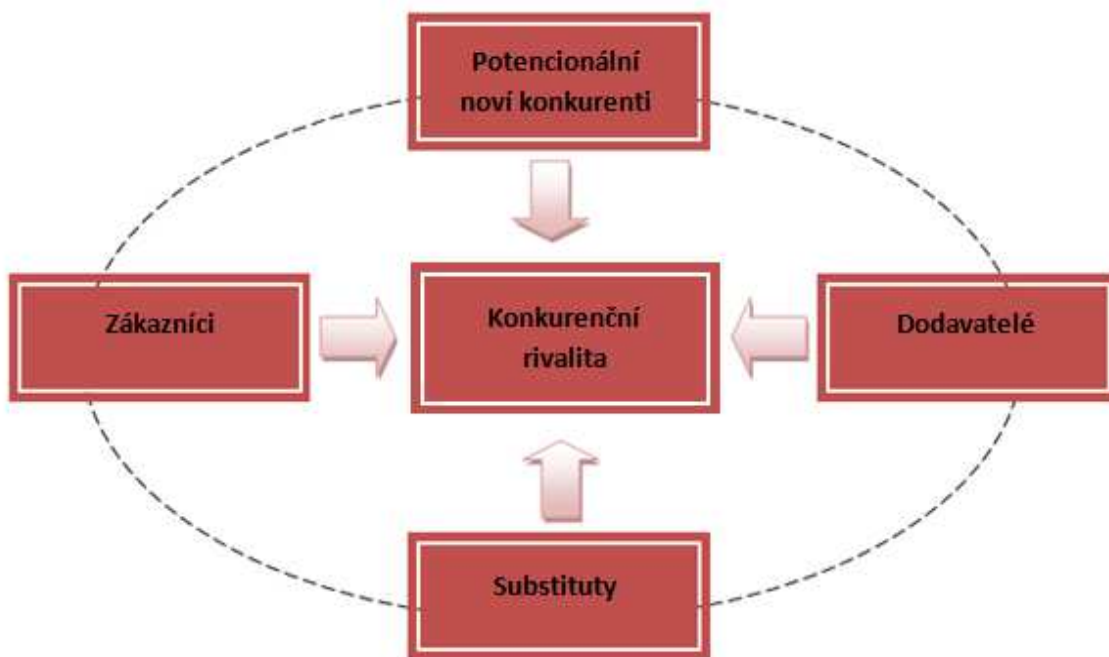


Obrázek 25: Vývoj produktivity práce z tržeb

Zdroj: vlastní zpracování

6.3. Analýza konkurenceschopnosti

Pro účel této práce byla zvolena Porterova analýza konkurenceschopnosti. Ta se zabývá oborovým prostředím podniku, zkoumá jeho konkurenční možnosti a výhody, vliv zákazníků, dodavatelů a substituty. Analýza napomůže k vyjasnění pozice firmy na trhu a schopnosti udržet se a rozvíjet se na daném trhu.



Obrázek 26: Porterova analýza

Zdroj: vlastní zpracování

6.3.1. Konkurenční rivalita v oboru

V oboru, ve kterém se pohybuje firma SB projekt, je mnoho konkurentů a vysoká rivalita. Podnikání na tomto trhu je se souvislým převisem nabídky a pokud se podniky nezabývají navíc jinou činností, zakázky si nevybírají, ale bojují o ně. Přímých konkurentů pro SB projekt je asi 30, tyto podniky působí ve stejných krajích a zabývají se stejnou činností. Seznam konkurenčních podniků je uveden v příloze B.

Největšími konkurenty jsou:

- Elektro comp, s.r.o. (projekty i montáže)
 - Tato společnost působí na trhu od roku 1991, je certifikovaná dle norem ISO 9001:2009 – Systém managementu kvality; ISO 14001:2005 – Systém environmentálního managementu a OHSAS 18001 – Systém managementu

bezpečnosti a ochrany zdraví při práci, což je jistě velkou výhodou v konkurenčním boji. Navíc kromě projektování provádí i samotné montáže.

- Matex H.K., s.r.o.(projekty i montáže)
 - Tato společnost je v Královéhradeckém kraji všeobecně známá. Její zaměření je všestrannější, mimo projekcí a energomontáží provádí také pozemní stavitelství, inženýrské sítě a dopravní stavby. Tím získává více zakázek, referencí a dostává se u zákazníků více do podvědomí. Také získala ČSN EN ISO 9001, ČSN EN ISO 14001, ČSN OHSAS 18001 a ČSN ISO/IEC 27001 – Systém managementu bezpečnosti informací.
- Montprojekt, a.s. (ryze projektová společnost)
 - Montprojekt vznikla v nedávné době, na trhu působí od roku 2011, avšak projektanti v této společnosti mají mnoholeté zkušenosti z jiných podniků.

6.3.2. Hrozba nově vstupujících konkurentů

Pro ty, kteří by chtěli začít podnikat v tomto oboru, bude čekat několik prvotních nástrah, které budou muset absolvovat.

Finanční náklady na založení firmy:

Tento druh podnikání se nedá vykonávat z pohodlí domova, jako provozování e-shopu, vykonávání účetnictví či poradenství. Je pro to potřeba zařízené zázemí, kanceláře pro projektanty, elektronika a software. Náklady se mohou vyšplhat přes hranici 1 milionu Kč, jak tomu bylo i u SB projekt.

Pracovní síla:

Z hlediska pracovní síly je také náročné vybírání. Projektant by měl mít zkušenosti s projektováním, pokud by se podnik rozhodl přijmout nováčka, zaučení a vypracování na pozici, ve které by byl schopen realizovat projekty pro ČEZ a jiné obdobné podniky, by trvalo asi 2 roky. Za tu dobu by musel podnik tyto pracovníky „živit“ a je otázkou, zda by toto období podnik přečkal a mohl se vydat na dráhu zisku.

Zkušenosti:

Zkušenosti jsou velmi důležité pro zákazníky, kterým nabízíme službu. Většina velkých zákazníků, o které se svádí konkurenční boj, by si podnik bez zkušeností nevybrala. Leda že

by jim byla nabídnuta neodmítnutelná cena, v tom případě by ale pro nový podnik bylo velmi obtížné vydělat peníze na chod podniku.

Konkurenční výhody:

Mezi jiné konkurenční výhody mohou patřit různé certifikace a reference. I zde se ale dá mluvit spíše o zralých podnicích, ne nových konkurentech.

Pokud by tedy měl hrozit vstup nového konkurenta na tento trh, jednalo by se nejspíš o odtržení nebo rozdělení již existujícího podniku. Nebo o část pracovníků se zkušenostmi, kteří se rozhodli vydat se pracovat vlastní cestou. Tato hrozba není tedy tolik závažná pro již zavedené podniky na trhu.

6.3.3. Síla substitutů

Na trhu je velké množství substitutů – geodetické práce, stavební projekty a další podniky, které mohou být sice substituty, ale zároveň pro SB projekt také dodavateli. Substituty jsou v případě, kdy se jejich působení vztahuje i na projektování prací. Pro SB projekt ale není síla substitutů tak velká, jelikož se tyto substituty zaměřují především na projektování a stavění rodinných domků, či jiných menších objektů. Malé průmyslové objekty mohou být zakázkou i pro SB projekt, ale tyto zakázky nepředstavují vysoké procento obratu firmy.

6.3.4. Zákazníci

Zákaznické portfolio tvoří 2 velké podniky a několik menších. Tyto podniky jsou pro SB projekt prioritní a závisí na nich existence firmy. Hlavní faktory, které ovlivňují, koho si pro svoji zakázku ČEZ a ČD vyberou, jsou: spolehlivost, cena a reference.

Zákazníci mají tedy velkou vyjednávací sílu a jsou to právě oni, kdo si při vyjednávání zakázky tzv. určuje podmínky.

Zákazníci se v tomto případě pohybují na netransparentním trhu. Ceny nejsou volně dostupné, mění se v závislosti na druhu a velikosti zakázky, jsou tzv. šité na míru. Jelikož mají velkou vyjednávací sílu, mohou s cenou manipulovat.

Jak už je výše uvedeno, důležitá je také spolehlivost a reference. Proto je pro zákazníky výhodné nepřecházet často od podniku k podniku. Zakázky jsou na tomto trhu v řádech stovek tisíc a chybný výběr či přechod na jiného dodavatele by nebyl levný. Pro každého z konkurenčních podniků je důležité neudělat chybu při velké zakázce, to by mohlo mít pro podnik zásadní dopad.

6.3.5. Dodavatelé

Firma SB projekt vybírá dodavatele a spolupracující podniky zkráceným výběrovým řízením. Firma má vytipované dodavatele, avšak není na nich nijak závislá. Přechod na jiného dodavatele není složitý, jednak z finančního hlediska a také proto, že dodavatelů je dostatek. Dodávky nejsou pravidelné, ale závislé na zakázkách, to musejí dodavatelé přijmout.

Faktory ovlivňující výběr dodavatele jsou: cena a spolehlivost. Zároveň musí splňovat podmínku, že jsou plátcí DPH.

Mezi dodavatele patří především stavitelé, kteří projekty od firmy zpracují do fyzické podoby. Tyto dodavatele si firma SB projekt vybírá sama, jelikož zakázky nejsou dané jen na projekt, ale na projektování a zároveň vystavění objektu či zařízení. Je velice důležitá spolehlivost dodavatelů, která ovlivňuje pověst firmy SB projekt. V případě, že dodavatel zakázku nezhotoví včas nebo v dostatečné kvalitě, firma SB projekt by už nemusela dostat od svých největších zákazníků další zakázku.

7. Zhodnocení analýz a návrh dalšího rozvoje včetně možnosti podpory

7.1 Zhodnocení situační analýzy

SWOT analýza slouží v tomto případě jako metoda vyhodnocení situační analýzy

Tabulka 7: SWOT analýza


Silné stránky <ul style="list-style-type: none">• Zkušenosti (5)• Reference (4)• Více poboček (3)• Nízké náklady (3)• Komplexnost dodávek v projektové činnosti (3)• Certifikace ISO (2)	Slabé stránky <ul style="list-style-type: none">• Závislost na 2 největších zákaznících (5)• Jednostrannost zaměření (3)• Webové stránky (2)
Příležitosti <ul style="list-style-type: none">• Nadčasovost oboru podnikání (5)• Možné dotace z EU (4)• Rozvoj hybridních automobilů (1)• Projektování elektrorozvodů průmyslových objektů (3)• Výhodné úvěry pro MSP (2)• Expanze do zahraničí (2)	Hrozby <ul style="list-style-type: none">• Investiční a energetická politika státu (5)• Konkurence (4)• Snížení mobility obyvatelstva (3)

Zdroj: vlastní zpracování

Σ silné stránky= 20 Σ slabé stránky=10 Σ příležitosti=19 Σ hrozby=12

Na základě situační analýzy a jiných zjištěných informací o firmě byla vypracovaná SWOT analýza. Ta určuje slabé a silné stránky z pohledu vnitřní stránky firmy a příležitosti a hrozby, které patří do okolí firmy. Všechny faktory jsou ohodnoceny z hlediska významu.

SWOT analýza podává příznivý výsledek. Převládají silné stránky a příležitosti. Grafické znázornění vybraného podniku v kvartálech vypadá následovně:



	Silné stránky	
Příležitosti		Hrozby
	Slabé stránky	

Obrázek 27: Zařazení vybraného podniku do kvartálu

Zdroj: vlastní zpracování

Na základě SWOT analýzy je dále uvedena matice, která znázorňuje maximalizaci silných stránek a příležitostí a naopak minimalizaci slabých stránek a hrozeb. Opět jsou z níže uvedené tabulky nejvýraznější příležitosti.

Tabulka 8: Vyhodnocení – matice SWOT analýzy

	Maximalizace silných stránek	Minimalizace slabých stránek
Maximalizace příležitostí	S pomocí dotací rozšířit počet poboček	Zaměřit podnikání také na projektování elektrorozvodů průmyslových objektů Nové webové stránky by mohly zajistit nové zákazníky
Minimalizace hrozeb	Využít certifikaci ISO pro získání zákazníků konkurence	

Zdroj: vlastní zpracování

Pro podnik by bylo dobré zaměřit se na potencionální příležitosti. Ať už na růst podniku co do velikosti, nebo využívání finančních prostředků.

7.2 Zhodnocení finanční analýzy

Všechny ukazatele rentability mají klesající trend. Důvodem je klesající zisk v posledních 2 letech a rostoucí náklady. Firma by se měla zaměřit na hospodaření s náklady. Do detailu rozebrat, na co se peníze využívají a kde by se daly náklady snížit.

Ukazatele zadluženosti přinášejí pozitivnější výsledky. Přestože z grafu úrokového krytí vyplývá klesající tendence, stále to jsou vysoké hodnoty. Firma SB projekt každým rokem

snižuje cizí kapitál a to má pozitivní vliv na věřitelské riziko, které se také snižuje. Doplňkem je pro tento ukazatel míra finanční nezávislosti, které naopak stále stoupá.

Ukazatele likvidity vypovídají, že má firma velké množství zásob, což velmi snižuje hodnotu pohotové likvidity. Finanční majetek však zaujímá také velkou část oběžných aktiv, což má naopak pozitivní vliv na hodnotu likvidity 3. stupně. Běžná likvidita, jako jediný ukazatel likvidity, má stoupající trend, tudíž by se v dalších letech mohly všechny ukazatele ocitnout v doporučeném rozmezí.

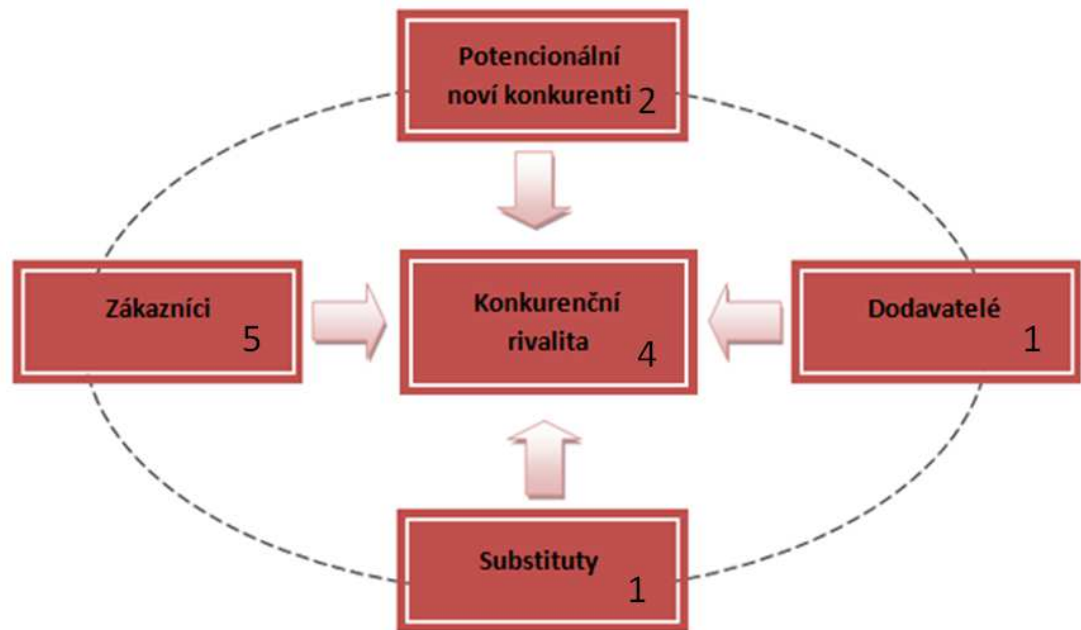
Zaměstnanci dosahují výborných hodnot v produktivitě práce z přidané hodnoty, ačkoliv má tento ukazatel klesající tendenci. Naopak produktivita práce z tržeb má rostoucí tendenci, ale hodnoty nejsou vůči průměrným hodnotám z ČSÚ (cca 2 500 tis. Kč) dostačující. Tyto trendy ukazují, že se firma SB projekt v několika letech dostane s oběma ukazateli na průměrné hodnoty, co se týče MSP.

7.3 Zhodnocení analýzy konkurenceschopnosti

Pro vyhodnocení Porterovi analýzy byla zvolena stupnice významnosti 1 – 5 (1 – nízká významnost, 5 – vysoká významnost). Vyhodnocení problematiky konkurenceschopnosti je na základě předchozího zkoumání oborového prostředí dle Porterovi analýzy.

- Nejmenší hrozba představuje substituty, jelikož SB projekt se zabývá většími zakázkami než tyto podniky.
- Dále nejsou velkou hrozbou ani dodavatelé, nemají velký vyjednávací vliv, na druhou stranu je důležité je velmi opatrně vybírat, aby byl zvolený dodavatel pečlivý a spolehlivý.
- Hrozba nově vstupujících konkurentů není vysoká z toho důvodu, že pro nově vznikající podnik by bylo velmi obtížné překonat bariéry, které tento trh přináší. Hrozba ze strany konkurentů by se zvýšila, pokud by se uvažovalo o vstupu zahraničního podniku na český trh.
- Naopak konkurenti představují už podstatně větší hrozbu. Konkurenčních podniků je na tomto trhu mnoho, v případě zkoumající firmy je to asi 30 podniků, pokud se vezme v potaz, že konkurenční boj se svádí především o 2 zákazníky, lze hovořit o velmi významné hrozbě.
- Vyjednávací síla zákazníků je vysoká, je to z toho důvodu, že takhle velkých zakázek nenabízí mnoho zákazníků. Síla by se omezila, pokud by na trh vstoupil nový velký,

nejspíše zahraniční podnik, který by začal nabízet podobně velké zakázky.



Obrázek 28: Porterova analýza – vyhodnocení

Zdroj: vlastní zpracování

7.4 Doporučení

Firma SB projekt by se měla zaměřit na oblast nákladů, jelikož rostou neúměrně s výnosy. Důvodem může být rozvoj společnosti, zvyšující se náklady na materiál nebo využití konkurenční výhody – nízké ceny. Tyto důvody by byly přijatelné, přesto by se dala jistě najít cesta jak lépe hospodařit. Pokud by byl důvodem zvyšování nákladů jiný problém, měl by se co nejdříve vyřešit. K tomu bude ale potřeba podrobnější analýza, co do rozsahu i časového hlediska.

Dále by bylo dobré najít optimální kapitálovou strukturu. To by mohlo pomoci díky pákovému efektu zvýšit rentabilitu vlastního kapitálu. Určitě by firma SB projekt měla využívat pro pokrytí dlouhodobého majetku dlouhodobé závazky.

Firma není také dostatečně likvidní. Má velké množství zásob, které tvoří pouze nedokončená výroba. Tato položka je zřejmě závislá na délkách zakázek, a tudíž nebude ovlivnitelná.

Pro úspěšný vývoj firmy, by bylo dobré zaměřit se na velké množství příležitostí, které by mohlo vyřešit problém s velkým vyjednávacím vlivem zákazníků a s konkurenční rivalitou. Jednou z možností je zaměřit se na zahraniční trh/zakázky. Druhou možností je rozšířit svoji působnost na projektování elektrorozvodů průmyslových objektů či montáže.

7.4.1 Možnost expanze do zahraničí

Jako nejlepší možnost expanze do zahraničí bylo zvoleno Turecko. Zvoleno bylo na základě důkladného prozkoumání situací energetického a železničního rozvoje zemí Evropy.

V posledních deseti letech se turecké železnice rozrůstají každým rokem o cca 140 km. Do roku 2023 má Turecko v plánu vystavět 8 500 km vysokorychlostních železnic.

Turecko má zájem přilákat investory a podniky, proto neustále rozšiřuje systém státních investičních pobídek a podpor. V souvislosti s přípravou vstupu do EU Turecko odstranilo veškerá dovozní cla pro státy EU, což je také pro exportéry ČR velmi výhodné.

Perspektivními obory jsou:

- automobilový průmysl
- **dopravní prostředky ostatní, manipulační prostředky a zařízení**
- **energetika**
- strojírenství, výroba strojů
- investiční celky

Pro lepší orientaci a snadnější vstup na zahraniční trh by autor doporučoval zakoupit si balíček pro exportéry. Ty nabízí CzechTrade v několika verzích. Pro firmu SB projekt by byly vhodné tyto balíčky:

Balíček basic

je určený pro podniky, které nejsou jistě rozhodnuty o vstupu na zahraniční trh. Balíček zahrnuje tyto služby:

- úvodní informace k vybraným trhům
- zmapování konkrétních exportních příležitostí a poptávek
- účast na odborně a teritoriálně zaměřených seminářích
- konzultace se zahraničními zástupci Ministerstva průmyslu a obchodu

Pro zemi Turecko je cena 5 000 Kč za balíček.

Balíček Business

Je určený pro podniky, které jsou rozhodnuty pro vstup nebo již vstoupily na trh. Balíček zahrnuje mimo jiné tyto služby:

- přímé oslovení zahraničních partnerů

- organizování obchodních jednání
- konzultace v oblasti průmyslového vlastnictví

Pro zemi Turecko je cena 10 000 Kč za balíček.

Téměř každý rok je možnost účasti na veletrhu (zaměřeného na energetiku) v Istanbulu pro prezentaci vlastního podniku. I letos proběhla prezentace českých podniků. Cena pro osobní účast je cca 55 000 Kč, cena katalogové prezentace je 22 000 Kč. Zajisté by bylo pro firmu SB projekt prospěšné se takového veletrhu zúčastnit, alespoň jako pozorovatel bez vyšších nákladů.

Mimo jiné se nyní rozbíhá nový projekt s názvem TENERWIKI, který dává možnost zúčastněným podnikům vstupu do databáze. Zde jsou k dispozici přehledy o projektech/elektrárnách. Dají se zde najít i osobní profily podniků. Každých 14 dní jsou vydávány nové informace, know how zahraničních kanceláří a probíhá pravidelná aktualizace systému. V současné době je v databázi více než 150 energetických projektů a informace každým dnem přibývají. Je zde i sdílený kalendář, kde je celoroční přehled oborových akcí a možnost plánovat cesty do zahraničí s ostatními podniky. Cena se pohybuje kolem 1 000 Kč/měsíc.

Veřejné zakázky, kterých by se mohla firma SB projekt zúčastnit, jsou uvedeny v příloze C. Rozpočty jednotlivých zakázek se pohybují od cca 260 tis. Kč (dle kurzu 9,257TL/Kč k 1. 4. 2014) do cca 62 mil. Kč.

Bližší informace o zakázkách nejsou uveřejněny, jsou sdělovány jednotlivým podnikům. Tyto informace budou firmě SB projekt poskytnuty po konzultaci s vedoucím zastoupení MPO v Turecku Michalem Koščem. Vedoucí byl o případném zájmu firmy SB projekt informován.

Aby finanční náklady na expanzi podniku neovlivnily výrazně působení na českém trhu, je doporučeno využít zvýhodněné úvěry, záruky či dotace.

V OPPI je v programu MARKETING jeden vhodný projekt:

- **Společná účast na specializovaných výstavách a veletrzích v zahraničí 2013 – 2014**
 - Projekt financuje až 50% způsobilých výdajů, kterými jsou: Provozní náklady, účast na SVV, oborové a katalogové prezentace realizované agenturou

CzechTrade. Minimální hodnota dotace je 100 000 Kč a maximální 2 mil. Kč.
Firma SB projekt by musela investovat nejméně 100 000 Kč.

Česká exportní banka nabízí program pro MSP, který zahrnuje i služby: financování výroby pro vývoz (předexportní úvěr), krátkodobé financování vývozu a bankovní záruky.

Bližší informace o službách nejsou veřejně dostupné a ceník se sazbami je sestavován individuálně.

Rozpočet pro vstup na turecký trh je vypracovaný ve dvou verzích: první verze uvažuje o možném vstupu, spíše prozkoumání trhu. Druhá verze uvažuje o velmi vážném zájmu a budoucím vstupu na trh. Rozpočet je uveden na jeden rok.

Tabulka 9: Rozpočet pro expanzi na turecký trh

	Prozkoumání trhu	Vážený zájem o vstup
Balíček od CzechTrade	5 000 Kč	10 000 Kč
Účast na veletrhu	22 000 Kč	55 000 Kč
Tenerwiki	12 000 Kč	12 000 Kč
Celkem	39 000 Kč	77 000 Kč

Zdroj: vlastní zpracování

Rozpočet udává pouze základní částku. Náklady budou zvýšeny o propagační materiály, cestovné, pojištění a mnoho dalších položek. Proto byly navrženy možnosti využití úvěru nebo čerpání dotace.

Vstup na takto rozvíjející se trh v oblasti železniční dopravy je pro SB projekt velká příležitost rozšířit svoje působení do zahraničí. Firma by mohla zaměstnat více pracovníků a dát příležitost mladým absolventům i zkušeným pracovníkům působit i v rámci jiného státu. To by bylo nejen prospěšné pro zaměstnance, ale i pro samotnou firmu, která by načerpáním zkušeností ze zahraničí a získáním nových referencí jistě měla velkou konkurenční výhodu. Také by nebyla závislá pouze na 2 zákaznících, čímž by se vyřešil nejvýznamnější problém konkurenceschopnosti dle Porterovi analýzy.

Závěr

Významem MSP se zabývá druhá kapitola této práce. Byly vymezeny přínosy jak pro společnost, tak pro ekonomiku. Jeden z největších přínosů pro společnost jako celek je reprezentace regionu. V tomto případě se jedná především o malé a mikro podniky, které tuto funkci splňují. Dalším přínosem, tentokrát pro jednotlivce, je možnost seberealizace a vlastního rozvoje, což je velmi důležitý faktor pro naše sebevědomí a myšlení. Další význam je protipól monopolů. V tomto nekonečném boji o malé části trhu, které ještě nejsou pohlceny velkými podniky, napomáhají malým podnikům dotace od státu a regionů, které podporují regionální a české výrobky. Bez této podpory by mnoho podnikatelů nemělo šanci na provoz jejich obchodů. Ekonomickým významem, který podporuje státní ekonomiku, jsou pak jednotlivé ukazatele, které jsou MSP z části tvořeny – HDP, účetní přidaná hodnota, zaměstnanost, vývoz a dovoz atd. V neposlední řadě je podstatný význam politický, jelikož většina zaměstnanců MSP jsou občané střední třídy.

Pro analýzu konkurenceschopnosti byla zvolena Porterova metoda konkurenčních sil. Všechny síly byly verbálně popsány. Síla substitutů byla popsána a vyhodnocena jako nejmenší hrozba, jelikož zákazníci těchto substitutů jsou především domácnosti a malé subjekty. Dodavatelé byli vyhodnoceni stejně nízkou mírou ohrožení. To je dáno tím, že dodavatelů je velké množství a tudíž je rozsáhlá možnost výběru, podmínky si tedy neurčují sami dodavatelé. Hrozba potenciale nových konkurentů je vyšší než u předchozích hrozeb, avšak bariéry vstupu na trh jsou nastaveny tak vysoko, že jediná možnost ohrožení vzniká při vstupu zahraničních konkurentů nebo odtržení či rozdělení stávajícího podniku. Vysoká míra ohrožení je ze strany samotných konkurentů. Rivalita na trhu je vysoká z toho důvodu, že velkých zakázek, o které je zájem, není mnoho. Počet zákazníků, kteří nabízejí takové zakázky je nízký, a to pouze 2. S tím souvisí nejvýznamnější hrozba, vyjednávací síla zákazníků. Ta je největší hrozbou, která se bohužel nedá nijak ovlivnit.

Doporučení bylo shrnuto do několika bodů, které vycházely z vyhodnocení jednotlivých analýz. V doporučení bylo zahrnuto jak zlepšení konkurenceschopnosti tak zlepšení po finanční stránce. Následně byl navržen plán, kam by mohla firma SB projekt směřovat. Plán je zaměřen cíleně na Turecko. Plán byl dostatečně odůvodněn s možnostmi podpory a využití programů od CzechTrade. Na konec byl sestaven rozpočet.

Všechny cíle zmíněné v úvodu byly naplněny. Předpokládá se, že tato práce bude vybraným podnikem využita. Firma SB projekt rozpracuje detailněji body SWOT analýzy s vahou 4-5.

Předpokládá se využití výsledků analýz, především pak konkrétního návrh dalšího postupu podniku v horizontu 3 let. Tato práce měla především za cíl upozornit na význam MSP v ČR, kterých je kolem nás nespočet. Bohužel mnoho lidí si stále skutečný význam neuvědomuje a autorka by se chtěla tomuto tématu a hlavně podpoře MSP dále věnovat ve své diplomové práci. Protože pokud bude podpora těchto podniků dostatečná, mělo by dojít ke zvýšení konkurenceschopnosti a tím ke snížení zániků MSP. Snad k tomu přispěje i predikce, která je pro rok 2014 a 2015 velmi příznivá jak z hlediska zlepšení ekonomiky ČR tak životní úrovně obyvatelstva.

Literatura

Knižní zdroje

- [1] BURNS, P.: *Entrepreneurship and small business*, 3rd ed. New York : Palgrave Macmillan, 2011, 516 s. ISBN 978-023-0247-802.
- [2] GAVORA, P.: *Úvod do pedagogického výzkumu*, 1. Vyd. Brno: Paido, 2000, ISBN 80-85931-79-6
- [3] MALACH, A. a kol.: *Jak podnikat po vstupu do EU*, 1. Vyd. Praha: Grada Publishing, a.s., 2005, 528 s. ISBN 80-247-0906-6
- [4] MANDYSOVÁ, I.: *Podpora podnikání v České republice a v Evropské unii*, 1. Vyd. Pardubice: Univerzita Pardubice, 2009, 173 s. ISBN 978-807-3952-204.
- [5] ODBOR PODPORY MALÉHO A STŘEDNÍHO PODNIKÁNÍ MINISTERSTVA PRŮMYSLU A OBCHODU: *Podpora podnikání v České republice*, 2005
- [6] PUNCH, K. F.: *Základy kvantitativního šetření*, 1. Vyd. Praha: Portál, 2008, 152s. ISBN 978-80-7367-381-9
- [7] RŮČKOVÁ, P.: *Finanční analýza*, 2. Vyd. Praha: Grada Publishing, a.s., 2008, 120 s. ISBN 978-80-247-2481-2
- [8] SYNEK, M. a kol.: *Podniková ekonomika*, 4. Vyd. Praha: C. H. Beck, 2006, 475 s. ISBN 80-7179-892-4
- [9] VEBER, J.: *Podnikání malé a střední firmy*, 3., aktualiz. a dopl. vyd. Praha : Grada, 2012, 332 s. ISBN 978-80-247-4520-6
- [10] VODÁČEK, L.; VODÁČKOVÁ O.: *Malé a střední podniky: konkurence a aliance v Evropské unii*, 1. Vyd. Praha: MANAGEMENT PRESS, 2004, 192 s. ISBN 80-7261-099-6
- [11] VOCHOZKA, M.: *Podniková ekonomika*, 1. vyd. Praha: Grada, 2012, 570 s. ISBN 978-80-247-4372-1
- [12] VOJÍK, V.: *Podnikání malých a středních podniků na jednotném trhu EU*, Vyd. 1. Praha: Wolters Kluwer Česká republika, 2009, 264 s. ISBN 978-80-7357-467-3

Elektronické zdroje

- [13] *Agrární komora ČR* [online]. 2013. vyd. [cit. 2013-11-20]. Dostupné z: <<http://www.agrocr.cz/>>

- [14] *Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR* [online]. 2013. vyd. [cit. 2013-11-20]. Dostupné z: <<http://www.amsp.cz/>>
- [15] *ATLANTIK: Burza cenných papírů Praha, akcie, kurzy měn, fondy, investice a ekonomické zpravodajství*[online]. 2013. vyd. [cit. 2013-10-5]. Dostupné z: <www.atlantik.cz>
- [16] *Bilana 2009* [online]. 2009. vyd. [cit. 2014-4-15]. Dostupné z: <www.bilana.cz>
- [17] *BusinessInfo: Dotace, financování* [online]. 2013. vyd. [cit. 2013-9-24]. Dostupné z: <<http://www.businessinfo.cz/>>
- [18] *BusinessVize: Čtyři pravidla, která ochrání vaše finance* [online]. 2014. vyd. [cit. 2014-2-11]. Dostupné z: <<http://www.businessvize.cz/>>
- [19] *Česká exportní banka* [online]. 2013. vyd. [cit. 2013-10-15]. Dostupné z: <<http://www.ceb.cz/>>
- [20] *Česká podnikatelská reprezentace při EU v Bruselu* [online]. 2013. vyd. [cit. 2013-10-15]. Dostupné z: <<http://www.cebrecz.cz/>>
- [21] *EUROPA: EU Website* [online]. 2013. vyd. [cit. 2013-09-24]. Dostupné z: <http://circa.europa.eu/irc/opoce/fact_sheets/info/data/policies/regionalcohesion/article_7258_cs.htm>
- [22] *Českomoravská záruční a rozvojová banka* [online]. 2013. vyd. [cit. 2013-10-15]. Dostupné z: <<http://www.cmzrb.cz/>>
- [23] *Czech Privat Equity and Venture Capital Association* [online]. 2013. vyd. [cit. 2013-10-15]. Dostupné z: <<http://www.cvca.cz/cs/>>
- [24] *CzechInvest: Agentura pro podporu podnikání a investic* [online]. 2013. vyd. [cit. 2013-9-15 až 2014-2-20]. Dostupné z: <<http://www.czechinvest.org/>>
- [25] *CzechTrade: Partner pro Váš export* [online]. 2013. vyd. [cit. 2013-10-15 až 2014-4-20]. Dostupné z: <<http://www.czechtrade.cz/>>
- [26] *Český statistický úřad: Informační společnost v číslech* [online]. 2013. vyd. [cit. 2013-10-13]. Dostupné z: <<http://www.czso.cz>>
- [27] *EAgri: Dotace* [online]. 2013. vyd. [cit. 2013-10-13]. Dostupné z: <<http://eagri.cz/public/web/mze/dotace/>>
- [28] *European Commission* [online]. 2013. vyd. [cit. 2013-9-24]. Dostupné z: <<http://ec.europa.eu>>

- [29] *EGAP: Pojišťujeme český export* [online]. 2013. vyd. [cit. 2013-9-15]. Dostupné z: <<http://www.egap.cz>>
- [30] *EUROPA: EU Website* [online]. 2013. vyd. [cit. 2013-12-15]. Dostupné z: <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0394:FIN:cs:PDF>>
- [31] *Euroskop: Věcně o Evropě* [online]. 2013. vyd. [cit. 2013-12-15]. Dostupné z: <<https://www.euroskop.cz/8643/sekce/zakladni-informace>>
- [32] *Hospodářská komora ČR* [online]. 2013. vyd. [cit. 2013-10-18]. Dostupné z: <<http://www.komora.cz/>>
- [33] *Ministerstvo financí ČR* [online]. 2014. vyd. [cit. 2013-11-10 až 2014-3-5]. Dostupné z: <<http://www.mfcr.cz/>>
- [34] *Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR* [online]. 2013. vyd. [cit. 2013-11-10]. Dostupné z: <<http://www.mpo.cz/>>
- [35] *Národní asociace pro rozvoj podnikání* [online]. 2013. vyd. [cit. 2013-9-13]. Dostupné z: <<http://www.narp.cz/>>
- [36] *Veřejný rejstřík a sbírka listin: Ministerstvo spravedlnosti ČR* [online]. 2014. vyd. [cit. 2013-4-10]. Dostupné z: <<https://or.justice.cz>>
- [37] *Seed fondy* [online]. 2013. vyd. [cit. 2013-12-15]. Dostupné z: <<http://www.seedfond.info/>>
- [38] *Strukturální fondy EU: Informace o fondech* [online]. 2013. vyd. [cit. 2013-12-15]. Dostupné z: <<http://www.strukturalni-fondy.cz/>>
- [39] *Živnostenský zákon* [online]. 2014. vyd. [cit. 2014-1-10]. Dostupné z: <http://zakony-online.cz/?s8&q8=all>>
- [40] *Zákon pro lidi* [online]. 2014. vyd. [cit. 2014-1-10]. Dostupné z: <<http://www.zakonyprolidi.cz/>>

Ostatní

- [41] CzechInvest. Finanční fórum 18. 9. 2013
- [42] Štoksa, Jan. Podklady firmy SB projekt za období 25. 5. 2006 až 31. 12. 2011
- [43] MPO. Zpráva o vývoji malého a středního podnikání a jeho podpoře v roce (2007 – 2012)

Seznam příloh

Příloha A: Dotazník „Dostupnost finančních prostředků pro MSP“	I
Příloha B: Seznam konkurence.....	III
Příloha C: Seznam veřejných zakázek.....	IV

Příloha A: Dotazník „Dostupnost finančních prostředků pro MSP“

1. Jste podnik v oboru (vybrané obory CZ-NACE):
 - Zpracovatelský Průmysl
 - Stavebnictví
 - Profesní, vědecké a technické činnosti
 - Velkoobchod a maloobchod, opravy a údržba motorových vozidel
 - Pohostinství, ubytování, stravování
 - Doprava a skladování
 - Peněžnictví a pojišťovnictví
 - Administrativní a podpůrné činnosti
 - Zemědělství, lesnictví, rybářství
 - Kulturní, zábavní a rekreační činnosti
 - Zdravotní a sociální péče
 - Vzdělávání
 - Ostatní
2. Kolik zaměstnáváte pracovníků?
 - 1 – 9
 - 10 – 49
 - 50 – 249
 - 250 a více
3. Jak dlouhá je existence Vašeho podniku?
 - 1 – 3 roky
 - 4 – 8 let
 - 8 a více
4. Jaký je roční obrát Vašeho podniku?
 - Do 2 mil. Kč
 - 2 – 10 mil. Kč
 - 11 – 50 mil. Kč
5. Jaký je Váš hospodářský výsledek?
 - Kladný
 - Nulový
 - Záporný
6. Jaké aspekty ztěžují Vaši podnikatelskou činnost?
 - Obtížný přístup k finančním zdrojům
 - Vysoká konkurence
 - Nekvalifikovaná pracovní síla
 - Vysoké administrativní náklady
 - Jiný
 - Žádný
7. V jaké fázi (části) podnikání jste potřebovali/budete potřebovat nejvíce financí?
 - Založení podniku
 - Uvedení výrobku/služby na trh
 - Rozšíření firmy
 - Výzkum, vývoj a inovace
 - Expanze firmy

- Jiná oblast
8. Jakým způsobem jste zajistili základní kapitál podniku?
Vlastní zdroj
Rodina, přátelé
Bankovní úvěr
Rizikový kapitál
Jiný
9. Z jakých zdrojů (kromě zisku) získáváte finanční prostředky pro podnikání?
Vlastní zdroj
Rodina, přátelé
Bankovní úvěr
Rizikový kapitál
Business angels
Dotace
Jiný
10. Využíváte podpůrná centra? (technologické parky, inovační centra)
Ano
Ne
O žádných centrech nemám informace
11. Zajímáte se o získání podpory ze strukturálních fondů EU?
Ano
Spíše ano
Nelze rozhodnout
Spíše ne
Ne
12. Žádali jste o dotaci ze strukturálních fondů EU?
Ano, v předešlém programovacím období 2004 – 2006
Ano, v tomto programovacím období 2007 – 2013
Chci zažádat v programovacím období 2014 – 2020
Ne

Příloha B: Seznam konkurence

Číslo	Obchodní firma/název	Sídlo	IČO
1	AZ Elektrostav, a.s.	Bobnická 2020, 288 01 Nymburk	45149909
2	ENPRO Energo, s.r.o.	Sokolská 137/45, 575 01 Valašské Meziříčí	28628250
3	MATEX HK, s.r.o.	Kladská 181, 500 03 Hradec Králové	25968807
4	ELEKTROSTAV STRAKONICE, s.r.o.	Písecká 283, 386 01 Strakonice	47239034
5	JFT s.r.o.	V Lukách 126, 507 81 Lázně Bělohrad	25275771
6	ELEKTRO-COMP, spol. s.r.o.	Maloskalická 68, 552 03 Česká Skalice	15032060
7	Jan Votroubek	Dr. O. Vaňorného 328, 516 01 Rychnov nad Kněžnou	45593850
8	Jaroslav Dvořák Ing. - EMIPO	U Větrolamu 174/5, 568 02 Svitavy	11106743
9	PEZ – projekce energetických zařízení, s.r.o.	Provozní 1, 722 00 Ostrava - Třebovice	62301110
10	ELPREMONT elektromontáže, s.r.o.	ČSA 780, 783 53 Velká Bystřice	26971891
11	MP Projekt, s.r.o.	Sokolská 762, 763 62 Tlumačov	27734609
12	SUDOP Energo, s.r.o.	Olšanská 1a, 130 80 Praha 3	62577298
13	SUDOP PRAHA, a.s.	Olšanská 1a, 130 80 Praha 3	25793349
14	METROPROJEKT Praha, a.s.	I. P. Pavlova 2/1786, 120 00 Praha 2	45271895
15	VČE – montáže, a.s.	Arnošta z Pardubic 2082, 531 17 Pardubice	25938746
16	PEN – projekty energetiky, s.r.o.	Zvoníčková 733, 517 21 Týniště nad Orlicí	26011701
17	K energo, s.r.o.	Nádražní 346, 563 01 Lanškroun	27494683
18	ELPROM CZ, s.r.o.	Haberská 156, 508 01 Hořice	27528448
19	GTT, a.s.	Hornátecká 177/19, 180 00 Praha 8	63080605
20	GA Energo technik, s.r.o.	Na Střílně AB, 330 11 Plzeň	49196812
21	PRAGOPROJEKT, a.s.	K Ryšance 1668/16, 147 54 Praha 4	45272387
22	EMONTAS, s.r.o.	Havlíčková 45, 789 01 Zábřeh	25883551
23	ELIPROM, spol. s.r.o.	Legií 317/19, 460 14 Liberec	48264237
24	ELMOS LIBEREC, s.r.o.	Ševčíkova 982, 460 06 Liberec	47780126
25	Senergos, a.s.	Nová 441, 664 84 Zbraslav	26915413
26	Elektroprojekce Vincibr, s.r.o.	Mírová 523, 357 33 Locket	28050207
27	MSEM, a.s.	Collo louky 126, 738 02 Frýdek-Místek	64610080
28	Profiprojekt, s.r.o.	Zahradní 762, 739 21 Paskov	27779319
29	ENERGOROZVODY, s.r.o.	Počernická 168, 100 99 Praha 10	25368745
30	NOVPRO FM, s.r.o.	Sadová 609, 738 01 Frýdek-Místek	28633504
31	Josef Petřek	Císařská 88, 741 01 Nový Jičín	15453278

Příloha C: Seznam veřejných zakázek

Sektor: Energetika	Celkový rozpočet (TL)	Alokace na rok 2014 (TL)
DSİ, ZAP (Hakkari Dam and HEPP) (DAP)	840,000	1
DSİ, Sakarya-Gürsöğüt Dam and HEPP	494,657	1
EÜAŞ, Afşin Elbistan-A TS III. Turbine-Generator Rehabilitation	45,000	32,000
EÜAŞ, Keban HEPP Survey-Consultancy Services Rehabilitation works (DAP)	200,800	22,900
EÜAŞ, Karakaya HEPP Increasing the Turbine Efficiency, Consultancy, Survey and Rehabilitation Works (GAP)	90,000	9,000
TEİAŞ, Tortum 380 TM (DAP)	33,500	20,330
TEİAŞ, İspir 380 TM (DAP)	38,500	23,150
TEİAŞ, Maltepe 380-Kartal 380 Cable	28,050	50
TEİAŞ, İzmit 380 TM	37,300	27,300
TEİAŞ, Kartal 380 GIS	55,000	27,500
TEİAŞ, Van Back to Back System (GAP)	225,000	23,000
TEİAŞ, Reserve Sub-stations	120,000	30,000
Sektor: Transport		
- High Speed Train Depot construction	565,852	60,000
TCDD, Ankara-Sivas Railway	2,635,359	120,000
TCDD, Ankara-Polatlı-Afyonkarhisar-Uşak-İzmir	3,970,959	120,000
TCDD, Bandırma-Bursa-Ayazma-Osmaneli	1,072,498	120,000
TCDD, Palu-Genç-Muş Railway Displacement (DAP)	702,303	150,000
TCDD, Irmak-Karabük-Zonguldak Signalization, Electrification, Telecom Facilities Installation and Infrastructure Improvement	270,060	21,000
- Irmak-Karabük-Zonguldak Signalization, Electrification, Telecom facility installation and Infrastructure improvement (AB)	542,640	119,000
TCDD, GAP Action Plan Projects (GAP)	1,578,012	97,000
TCDD, Electrification, Signalization and Telecommunication Facilities Installation and Infrastructure Improvement	2,289,692	320,698
- Manisa-Uşak-Afyonkarahisar (EST)	581,000	20,000
TCDD, Toprakkale-Bahçe, Nurdağ-Başpınar-Gaziantep-	1,788,747	26,500

Mustafayavuz Railway (Gaziray included) (GAP)		
TCDD, Sivas-Erzincan Railway (DAP)	4,494,000	30,000
TCDD, New Railway and II. Line Constructions, Infrastructure Rehabilitation, Electrification, Signalization and Telecommunication Facilities Installation	4,529,604	225,000
TCDD, Sinan-Batman Railway Displacement	80,000	10,000
TCDD, Road Renewals and Improvements	850,000	850,000
AYGM, Adapazarı-Karasu Ports Industrial Facilities Railway Connection and Station Facilities Construction	641,902	172,000
- Infrastructure Construction	456,330	120,000
- Superstructure Construction, Electrification, Signalization and Telecommunication	175,000	50,000
AYGM, Atatürk ve Sabiha Gökçen Airports Railway Connections	807,921	151,000
AYGM, Halkapınar-Otogar Railway Connection	282,051	60,000
AYGM, Çandarlı Port	332,000	8,000
AYGM, Filyos Port	810,000	140,600
DHMİ, Airports PAT Fields renewal	684,110	157,030
TCK, Divided roads	6,737,545	110,280
TCK, Şile-Ağva-Kandıra-Kaynarca	1,175,000	5,000
TCK, Antalya Northern Beltway	250,000	1,000
BOTAŞ, Natural Gas Distribution Lines	3,297,510	96,638
İBB, Kabataş-Mecidiyeköy-Mahmutbey Metro	(4,025,368)	(460,758)
İzmir B.B., İzmir Konak Tramcar	(358,932)	(68,048)
İzmir B.B., İzmir Karşıyaka Tramcar	(280,187)	(52,925)
AYGM, Bakırköy-Beylikdüzü Metro	3,163,032	295,042
AYGM, Bakırköy-Bahçelievler-Kirazlı Metro	1,231,673	115,000
AYGM, 4. Levent-Darüşşafaka Metro (Seyrantepe Connection and Additional Tunnel Works, Levent-Hisarüstü Rail System Connection included) Line	324,691	107,500