

České vysoké učení technické v Praze, Fakulta stavební

Czech Technical University in Prague, Faculty of Civil Engineering

Ing. Jana Frková, Ph.D.

Malé a střední podnikání (MSP) v ČR po vstupu do EU – hrozby a příležitosti

Small and Medium-sized Enterprising (SMEs) in the Czech Republic after Accession to the EU – Threats and Opportunities

Summary

The first part of the thesis corroborates arguments confirming the importance of small and medium-sized enterprises (SMEs) for the national economy of the Czech Republic as well as for the whole European Union. It proves that SMEs are a significant phenomenon of economic reality, which should be analyzed and strategically managed with the biggest attention.

Further the sensitivity of SMEs to the development of economy as the whole has been examined. The sensitivity has not been proved. On the basis of investigation it has been shown that SMEs are rather sensitive to the surrounding business environment (given both by the legislation and also by the legal safeguard and ethics of enterprising).

On the basis of quotations from numerous European Commission (EC) studies the text draws the attitude of the European Union citizens nearer to enterprising and evaluates entrepreneurial spirit in the EU individual countries.

Besides, the thesis analyses threats which SME withstands to after accession to the EU single internal market. It states that incompetence of small entrepreneurs resulting from their professional lack of preparation multiplies threats arising from the new business environment. Alike the threat for SMEs can be their inexperience and developed distrust in the honest business relations. Repeating the always same mistakes is proved on the high mortality.

However, the accession to the EU is bringing to SMEs great financial challenges. Financial means from the EU budget for the new program period represent for the Czech Republic the biggest subsidy in conversion per capita. The finances will result from two budget sources, from the chapter Structural and Cohesion Funds and newly from the chapter Research. The subsidy for SMEs increased totally by 60 %.

After the two-year membership in the EU we can state that scenarios warning against unemployment growth, a leap in rise of the price level, leaving of qualified workers and a bankruptcy wave in the Czech Republic have not been proved. The opposite facts - GDP growth, productivity of labor growth, positive balance rise of foreign trade, unemployment decrease, and further inflow of direct foreign investments are being rather proved.

In the thesis conclusion the crucial solution of problems of small entrepreneurs is proposed: To teach small entrepreneurs entrepreneurial abilities and knowledge. However, this solution presupposes building the new system of education to enterprising.

Souhrn

První část práce dokládá argumenty potvrzující význam malého a středního podnikání (MSP) pro národní ekonomiku ČR i celou EU. Potvrzuje, že MSP jsou významný fenomén ekonomické reality, který by měl být analyzován a strategicky řízen s největší péčí.

Dále je zkoumána citlivost MSP na vývoj ekonomiky jako celku. Ta nebyla prokázána. Na základě šetření se ukázalo, že MSP jsou spíše citlivé na okolní podnikatelské prostředí (dané jednak legislativou, ale i právní jistotou a etikou podnikání).

Na základě citací z mnohých studií Evropské komise (EK) text přibližuje postoj občanů EU k podnikání a vyhodnocuje podnikavost v jednotlivých zemích EU.

Dále práce analyzuje hrozby, kterým čelí MSP po vstupu na jednotný vnitřní trh EU. Konstatuje, že nekompetentnost malých podnikatelů, pramenící z jejich odborné nepřipravenosti, pak znásobuje hrozby plynoucí z nového podnikatelského prostředí. Stejně tak může být hrozbou pro MSP jejich nezkušenost a vypěstovaná nedůvěra v poctivé obchodní vztahy. Opakování stále stejných chyb začínajících podnikatelů je prokázáno na vysoké mortalitě.

Vstup do EU však přináší MSP velké finanční výzvy. Prostředky z rozpočtu EU na nové programovací období představují pro ČR největší dotační titul v přepočtu na obyvatele. Finance budou plynout z dvou zdrojů rozpočtu. Z kapitoly Strukturálních a kohezních fondů a nově z kapitoly Výzkumu. Celkově došlo k 60 % nárůstu dotací pro MSP.

Po dvouletém členství v EU můžeme konstatovat, že se nepotvrdily scénáře, které varovaly před růstem nezaměstnanosti, skokovým zvýšením cenové hladiny, odchodem kvalifikovaných pracovníků a vlně bankrotů v Česku. Potvrzují se spíše opačné skutečnosti - růst HDP, růst produktivity práce, růst pozitivního salda zahraničního obchodu, pokles nezaměstnanosti, další příliv zahraničních investic.

V závěru práce je navrženo klíčové řešení problémů malých podnikatelů: Naučit malé podnikatele podnikatelským schopnostem a znalostem. To však předpokládá vybudovat nový systém vzdělávání k podnikatelství.

Klíčová slova:

malé a střední podniky, Evropská unie, příležitosti, hrozby, inovace, konkurenceschopnost, podpora, vzdělávání.

Keywords:

Small and medium enterprises, the European Union, oportunities, threats, innovations, competitive strenght, support, training.

České vysoké učení technické v Praze, Fakulta stavební

Název: Malé a střední podnikání (MSP) v ČR po vstupu do EU – hrozby a příležitosti

Autor: Ing. Jana Frková, Ph.D.

Počet stran:

Náklad: 150 výtisků

© Jana Frková, 2006

ISBN

Obsah

1	Význam MSP	6
1.1	Citlivost MSP na podnikatelské prostředí	8
1.2	Postoj veřejnosti k individuálnímu podnikání	10
2	Potenciální hrozby pro MSP	13
2.1	Selhání malých firem	15
3	Příležitosti	17
3.1	Nová strategie Evropské komise na pomoc malým podnikům	17
3.2	Strategie ČR na pomoc MSP	20
3.2.1	MSP a inovace	21
4	Poučení ze zahraničí	23
4.1	Zkušenosti s podporou MSP v Izraeli	23
5	Klíčové řešení – jak čelit hrozbám	25
5.1	Zvýšení podnikatelských kompetencí vzděláváním	25

1 Význam MSP

Ekonomický a sociální udržitelný rozvoj ve své podstatě vytvářejí podniky, nikoliv politické deklaráce či vědecké disputace. Aby mohl být tento rozvoj udržitelný, je třeba vytvořit vhodné podnikatelské prostředí, ve kterém budou podniky prosperovat. A páteří každé ekonomiky jsou malé a střední podniky¹. Řada ekonomických analýz, jejichž výsledky jsou dnes již obecně známé a respektované prokázala, že malé a střední podniky (dále jen MSP) hrají významnou roli v ekonomické realitě:

- jsou významným stabilizujícím sociálním prvkem ekonomického systému s velkou schopností absorbovat podstatnou část pracovních sil uvolňovaných z velkých podniků v důsledku strukturálních změn,
- vyplňují tržní „nisky“ tam, kde to pro velké podniky není efektivní,
- působí v takových teritoriích, které jsou pro velké podniky nezajímavé a tím napomáhají rozvoji i zaostalejších regionů,
- vytvářejí nová pracovní místa aniž by vynakládaly vysoké kapitálové náklady,
- jsou flexibilní, dokážou se rychle přizpůsobit změnám trhu,
- mají schopnost být inovativní vzhledem ke změnám v chování zákazníků, vytvářejí vhodné prostředí pro realizaci inovací v podnikání,
- umí čerpat výhody dostupnosti lokálních zdrojů,
- skrývají v sobě velký potenciál ženského podnikání, který není dosud plně využit.

Jak významný ekonomický potenciál malé a střední podniky představují v ekonomice států?

99,8 % podniků z celkového počtu v EU tvoří malé a střední podniky (2003), mikropodniky pak představují 91 % z tohoto počtu. Přesnější vypovídací schopnost o potenciálu MSP má však údaj o počtu pracovníků zaměstnaných

¹ Zjednodušíme-li formulaci, za středního podnikatele se považuje podnikatel (Recommendation 2003/361/EC) pokud:

a) zaměstnává méně než 250 zaměstnanců,

b) jeho aktiva (majetek) nepřesahují korunový ekvivalent částky 43 mil. EUR nebo má obrat nepřesahující korunový ekvivalent 50 mil. EUR.

Za malého podnikatele se považuje podnikatel, pokud:

a) zaměstnává méně než 50 zaměstnanců,

b) jeho majetek nebo obrat nepřesahují korunový ekvivalent 10 mil. EUR.

Za drobného (mikro)podnikatele se považuje podnikatel, pokud:

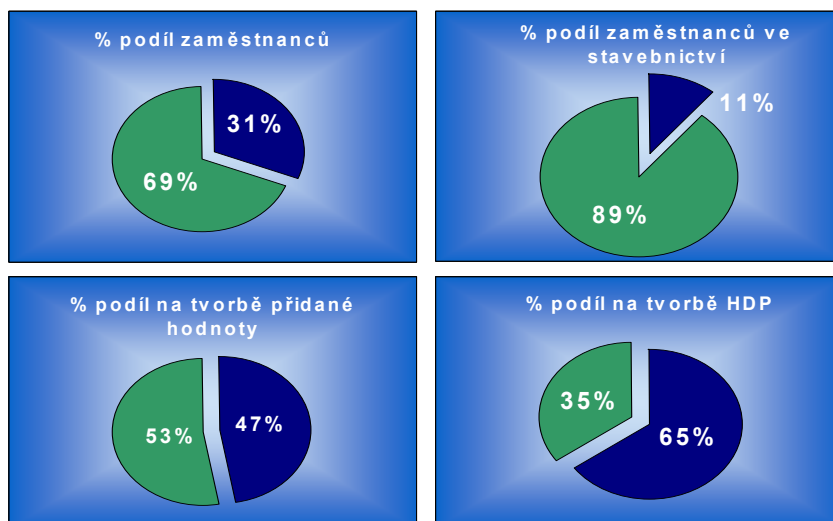
a) zaměstnává méně než 10 zaměstnanců,

b) jeho majetek nebo obrat nepřesahují korunový ekvivalent 2 mil. EUR.

Musí splňovat kritérium nezávislosti tj., že není vlastněn z 25 % a více subjektem, který definici MSP nesplňuje.

v tomto sektoru. V Evropě zajišťují MSP 69 % všech pracovních míst

Graf 1: Procentní podíl MSP na celku u vybraných indikátorů



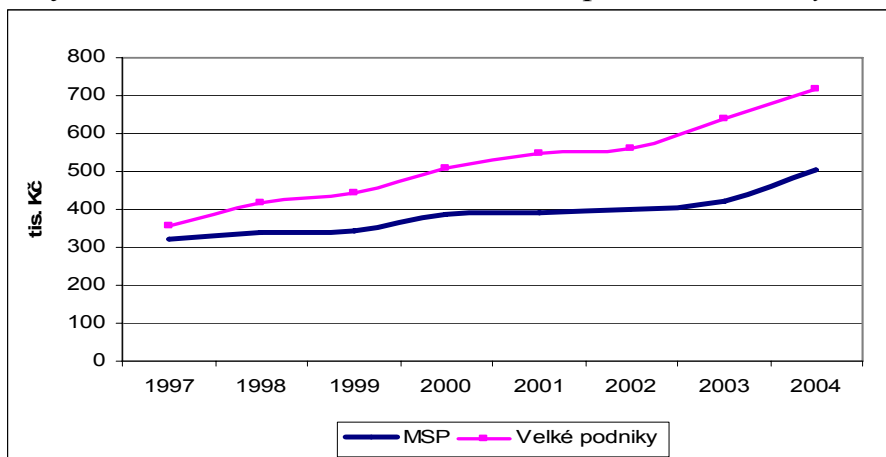
Zdroj: Eurostat SBS size class, 2006

v soukromém sektoru (viz Graf 1). Na vytvořené přidané hodnotě se MSP podílejí 53 %. (Podíl MSP na tvorbě přidané hodnoty má v zemích EU velký rozptyl, od 41,7 % na Slovensku až po 70,4 % v Itálii. Tyto údaje vycházejí i z rozdílné výše zaměstnanosti v MSP těchto zemích – Slovensko 49,3 %, Itálie 81,5 %. Zdůrazněme významnost mikropodniků v Itálii 47,1 % či Polsku 40,5 %. Údaje za Českou republiku se vzácně shodují s údaji za průměr EU 25.)

Pro české ekonomické prostředí jsem podrobila podrobnější analýze účetní přidanou hodnotu na 1 zaměstnance ve střednědobé časové řadě 8 let – jak pro MSP, tak velké podniky. Na níže uvedeném Grafu 2 je patrna výrazná tendence rozevírajících se nůžek mezi vytvořenou přidanou hodnotou jednoho zaměstnance velkých a malých podniků. V roce 1997 to byl rozdíl několika desítek tisíc korun, v r. 2004 rozdíl činí již více než 200000 Kč. Důvodem je nízká kapitálová vybavenost MSP, která zprostředkovaně vstupuje do tvorby přidané hodnoty.

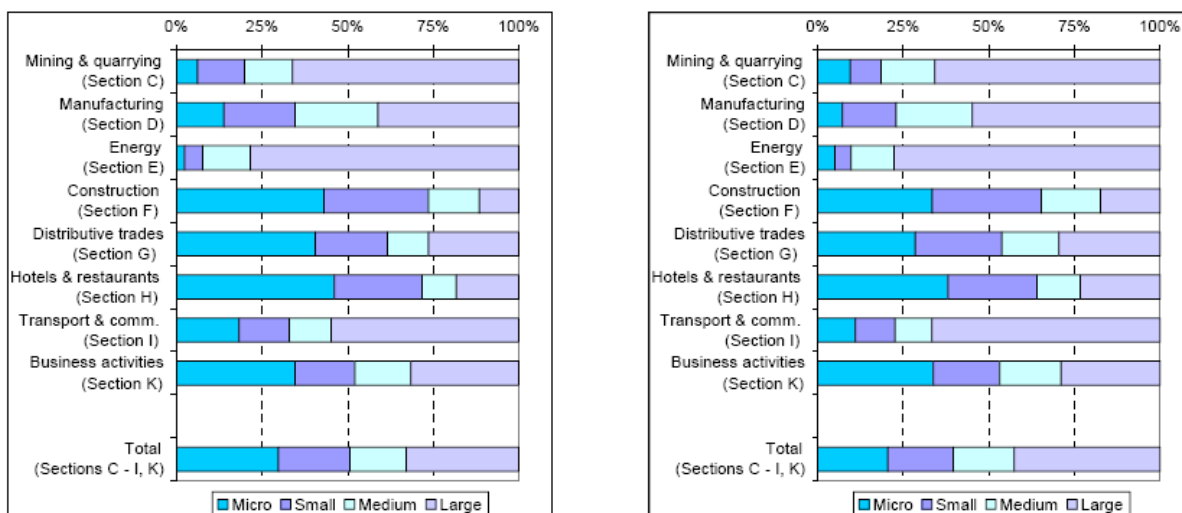
V Grafu 3 můžeme sledovat podíl MSP (na celku) na zaměstnanosti a na vytvořené přidané hodnotě v členění podle převažující činnosti. Povšimněme si významu mikropodniků ve stavebnictví (sekce F), obchodu (sekce G), ubytování a stravování (sekce H), činnosti v oblasti nemovitostí a pronájmu (sekce K). Ve stavebnictví představují MSP více než 85 % zaměstnanost (v českém stavebnictví pracuje 80 % zaměstnanců v MSP).

Graf 2: Podíl 1 zaměstnance na tvorbě přidané hodnoty.



Zdroj: MPO a vlastní propočty

Graf 3: Zaměstnanost MSP po sektorech a vytvořená přidaná hodnota MSP (% podíl na celku)



Zdroj: Statistics in focus 24/2006, Eusostat, Manfred Schmeimenn

Odpověď na otázku potenciálu MSP v ekonomice zemí EU tedy zní: Je to významný fenomén, který by měl být analyzován a strategicky řízen s největší péčí.

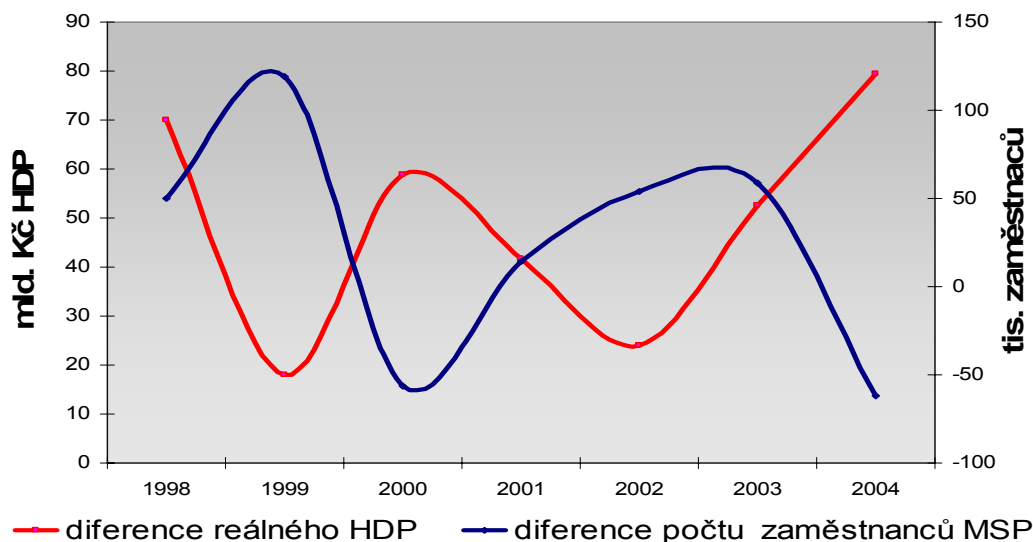
1.1 Citlivost MSP na podnikatelské prostředí

Pokusme se prokázat na střednědobé časové řadě, jak dalece reagují aktivity MSP na vývoj významných makroekonomických ukazatelů v prostředí české ekonomiky. Na základě analýzy dynamiky změn růstu HDP a dynamiky změn v počtu zaměstnanců v MSP (viz Graf 4) dojdeme k závěru, že křivky cyklují ve fázovém posunu přibližně dvou let (korelační koeficient: -0,71146). Výsledky analýz vedou k závěru, že existuje negativní korelace mezi vývojem ekonomiky a rozvojem malého podnikání, tedy úroveň ekonomiky

nekoresponduje s aktivitou MSP. Proč tedy došlo k takovému významnému poklesu zaměstnanosti v sektoru MSP v r. 2000 a 2004?

Začala jsem pátrat po příčinách propadu zaměstnanosti v sektoru MSP v letech 2000 a 2004 jinde.

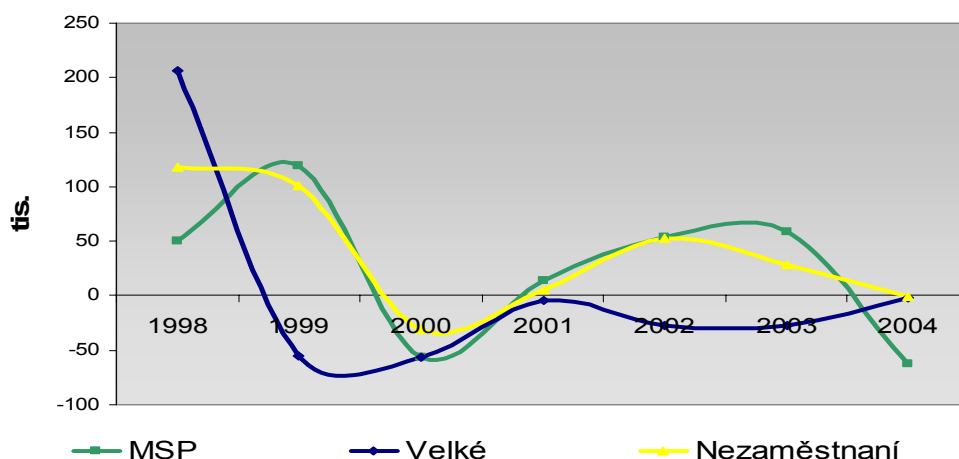
Graf 4: Dynamika změn v počtu zaměstnanců MSP a změny HDP



Zdroj: ČSÚ a vlastní propočty

Hledala jsem odpověď na otázku, kam zmizeli drobní podnikatelé v kritických letech 2000 a 2004. Pomocí diferenčního počtu jsem sestavila následující Graf 5. Křivky vykazují významnou dynamiku poklesu zaměstnanosti jak v sektoru MSP, tak velkých podniků (celkem o cca 140 000 osob). Křivka nezaměstnanosti však prokazuje, že v r. 2000 nezaměstnanost dokonce poklesla o cca 30000. Současně jsem ověřila, že nedošlo k navýšení zaměstnanosti ve veřejné správě, zdravotnictví, vzdělávání a veřejných službách nebo nárůstu starobních důchodů. Naskýtá se vysvětlení, že více než 100 tisíc osob se stáhlo se svými aktivitami do šedé ekonomiky. A obdobná situace se jeví v r. 2004. Pokud tedy není souvislost mezi vývojem ekonomiky a počtem zaměstnanců v sektoru MSP, hledala jsem příčiny ve změně legislativního rámce. A skutečně - V r. 2000 a 2004 došlo k významné změně předpisů dotýkajících se MSP. Jako ilustrativní uvedu příklad který máme v živé paměti, v r. 2004 byl zaveden povinný minimální vyměřovací základ pro daň z příjmu podnikatelů (známý pod pojmem „minimální daň“), došlo k dalšímu zvýšení vyměřovacího základu pro pojistné. (Je namístě zdůraznit, že z celkového počtu zaměstnanců MSP 1,9 mil. je cca 50 % živnostníků - 0,9 mil.). Analýzy na téma vliv podnikatelského prostředí na MSP by vydaly dlouhé strany, uveďme zde alespoň jejich závěr: MSP jsou velmi citlivé, doslova okamžitě reagují na změny v podnikatelském prostředí.

Graf 5: Diference počtu zaměstnanců MSP, velkých podniků a nezaměstnaných.



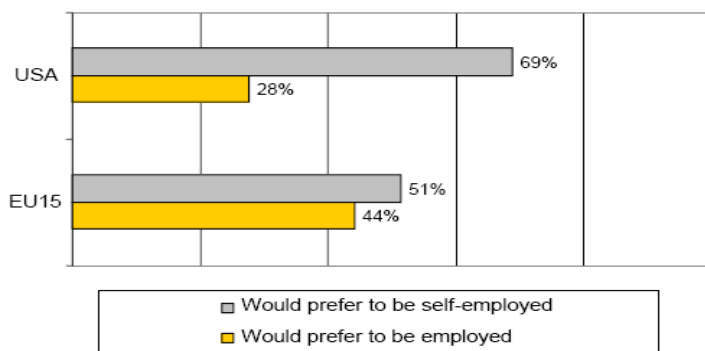
Zdroj: ČSÚ a vlastní propočty

1.2 Postoj veřejnosti k individuálnímu podnikání

Evropská komise zadala zpracování desítek analýz, které mapovaly postavení malých podniků v současném ekonomickém prostředí. Následující ukázky jsou krátkou esencí vybraných údajů.

Výzkum veřejného mínění zadaný Generálním ředitelstvím *Vzdělávání a kultura* a byl zaměřen na srovnávací analýzu názorů na podnikání v Evropě a Spojených státech. Následující Graf 6 znázorňuje preferenci lidí, zda být zaměstnán či začít podnikat. Američané vyjadřují ochotu podnikat téměř v 70 procentech, což je o 20 % více než Evropanů. Nejpodnikavější z Evropanů jsou Britové, nejméně Řekové.

Graf. 6: Preference zaměstnání či individuálního podnikání respondentů

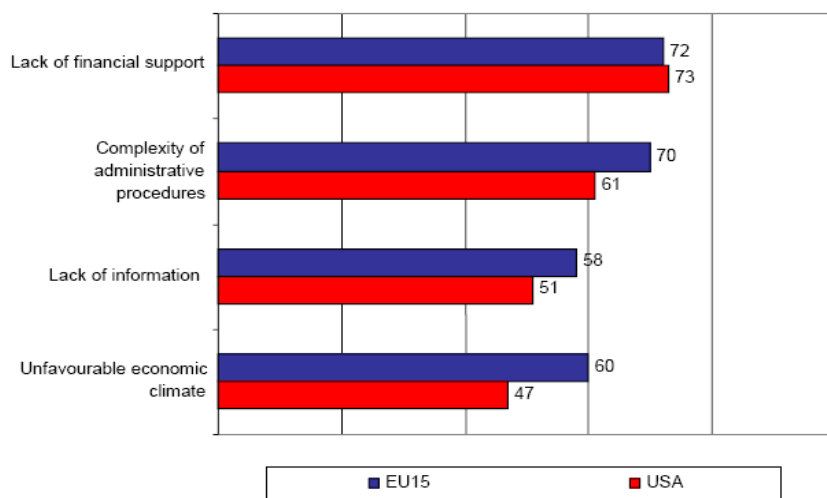


Zdroj: FLASH Eurobarometer, 11-14/9/2000

V čem spatřují respondenti největší příčiny obtíží při započetí podnikání? Největší problém vidí v nedostatečné finanční pomoci (72%), v komplikovaných

administrativních postupech (70%), v nedostatku informací (58%) a nepříznivém ekonomickém klimatu (60%) – viz Graf 7.

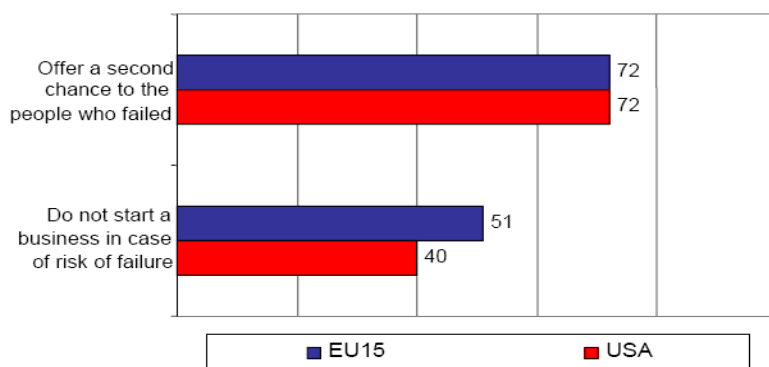
Graf 7: Příčiny obtíží při nastartování podnikání



Zdroj: Flash Eurobarometer 83: Enterpenership Stude (Septembre 2000)

O vztahu k podnikatelskému riziku svědčí následující Graf 8. 72 % respondentů souhlasí s tím, že v případě neúspěchu podnikatele by měl dostat podnikatel druhou šanci. Spodní sloupec znázorňuje ochotu respondentů brát při podnikání na sebe riziko - Evropané se rizika více obávají (51%).

Graf 8: V čem respondenti vidí riziko podnikání



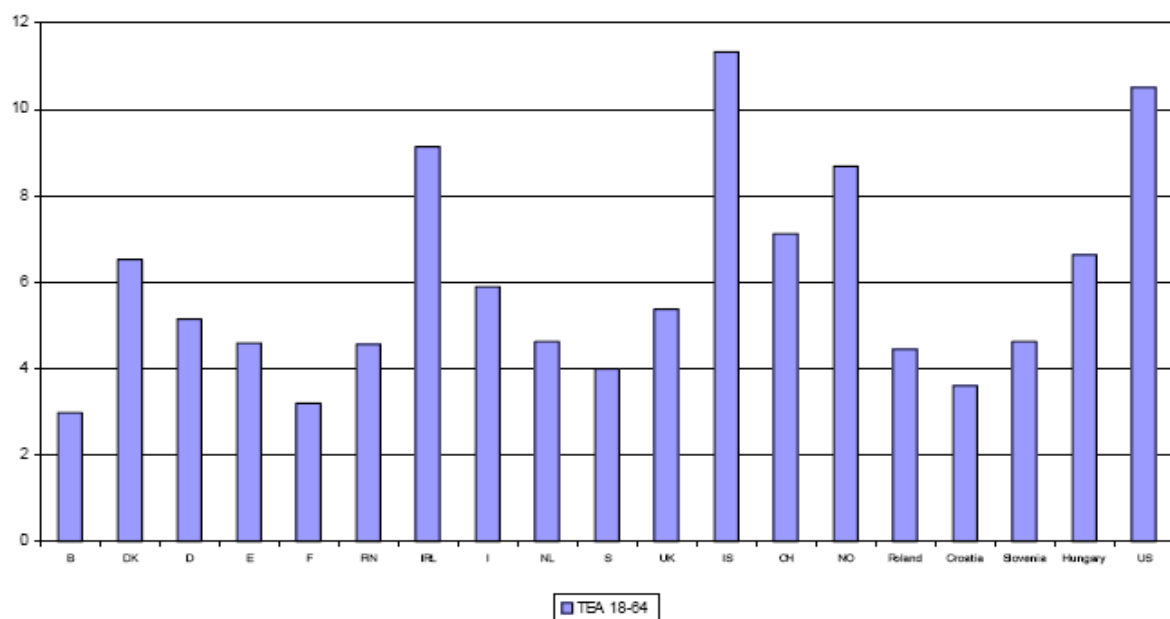
Zdroj: Flash Eurobarometer 83: Enterpenership Stude (Septembre 2000)

Kolik práceschopných osob nakonec začne samostatně podnikat? Studie GEM (Graf 8) měří podnikatelskou aktivitu občanů dané země jako počet aktivních podnikatelů k dospělé populaci (přepočten na 100 dospělých). Aktivní podnikatelé zde chápe jako osoby které právě zakládají vlastní aktivitu a osoby vlastníci firmy ne starší 42 měsíců. Z grafu vyplývá, že největší počet mladých malých firem je v Irsku několikanásobně vyšší než v Belgii nebo Francii.

Ze stejného zdroje pochází Graf 9. Lidé se stávají podnikateli z různých důvodů. Jsou však dva hlavní důvody: buď jako nezbytnost (donucen okolnostmi) anebo podnikání chápou jako příležitost. Důvodem poměrně vysokého procenta

Graf 8: Počet podnikatelů na 100 obyvatel ve věku 18 – 64 let.

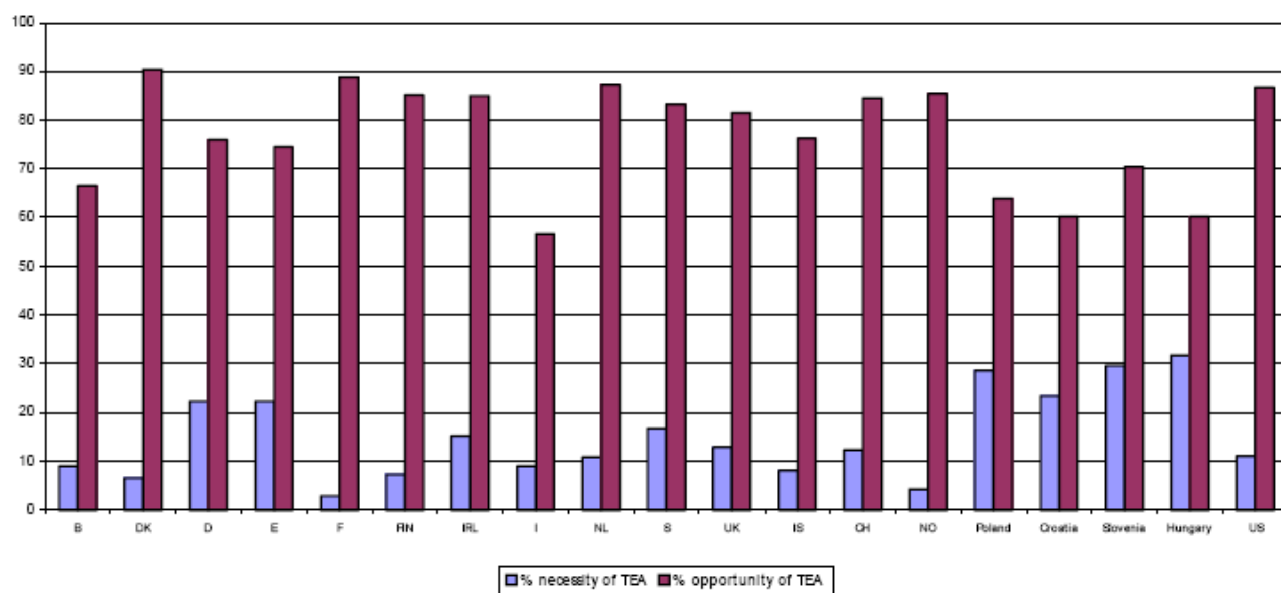
TEA – Total entrepreneurial Acitivity



Zdroj: GEM - Global Enterprisers Monitor, 2002. P.D. Reynolds et al

odpovědí „nezbytnost“ v zemích tranzitivních jsou evidentně rozsáhlé strukturální změny v jejich ekonomice.

Graf 9: Procentní podíl dvou přístupů: „nezbytnosti“ a „příležitosti“ k podnikání.

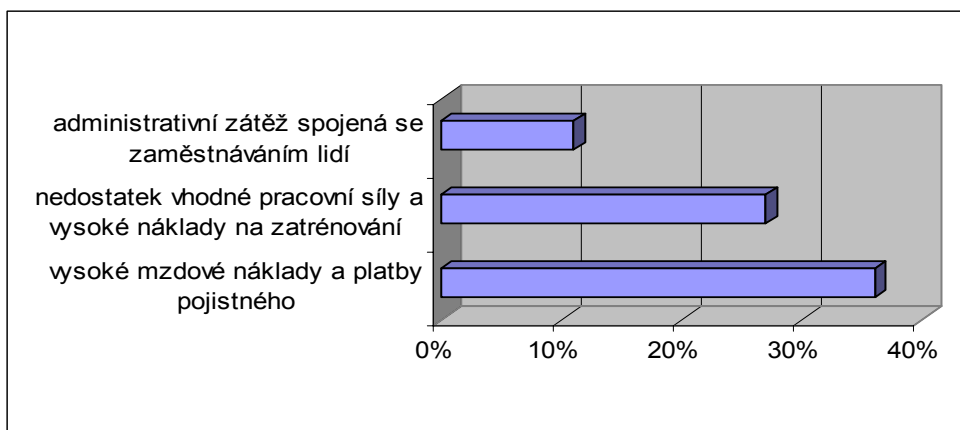


Zdroj: GEM, 2002

Většina evropských MSP jsou individuální podnikatelé bez zaměstnance. Tito podnikatelé tvoří 8 % z pracovního potenciálu Evropy, 4 % evropské populace.

Pracují zejména v zemědělství, službách a obchodě. V r. 2003 EK a Generální ředitelství průmyslu spustila projekt – analýza důvodů, proč podnikatelé nezaměstnávají další zaměstnance. Důvodů je celá řada, avšak nejdůležitější z nich je důvod, že podnikatelé neunesou zátěž nákladů na mzdy a plateb pojistného z mezd (36 %) – viz Graf 10. 27 % podnikatelů vidí problém v nalezení vhodného pracovníka nebo ve vysokých nákladech na jeho ztrénování. Mnoho podnikatelů se bojí administrativní zátěže spojenou se zaměstnáváním lidí (11 %) a administrativy plateb odvodů z mezd na jejich sociální zabezpečení. Dále uvádějí podnikatelé, že si chtějí udržet kontrolu nad svým podnikem a nejsou ochotni sdílet informace a odpovědnost (někdy z objektivních důvodů, u některých aktivit to ani nelze – např. znalectví atd.). Považují administrativní pravidla a povinnosti za nevhodné pro vytváření dalších pracovních míst z jejich strany. Řešení vidí v redukci administrativní zátěže (ideálně k jednomu kontaktnímu místu), pravidla zjednodušit a formulovat přijatelně a komplexně tak, aby byla srozumitelná i pro zaměstnavatele majícího podobu jedné osoby.

Graf 10: Důvody, proč podnikatelé nezaměstnávají



Zdroj: Flash EB 163 „Hiring and employment procedures for one-person-enterprises“ – Report p. 18, 2003 – vlastní úpravy

Pokud shrneme rozsáhlé studie EK zaměřené na MSP, můžeme konstatovat, že ačkoli průměrný počet podnikatelů v Evropě roste, je identifikována velká fluktuace a neochota podnikatelů vytvářet další pracovní místa.

2 Potenciální hrozby pro MSP

Uveďme charakteristická specifika malého a středního podnikání, která současně představují aspekt hrozby pro rozvoj malé firmy:

- 1) Nekompetentní řízení.

Typický zakladatel malé firmy je podnikatel, který dobře rozumí technologii výroby profilového produktu či služby budoucí firmy, je dobrý specialista v dané profesi, rozumí postupu výroby, rozumí službě, kterou chce zákazníkovi poskytovat. V okamžiku založení firmy má jasnou představu o tom, co chce dělat. Orientace na výrobek či službu však pro něj představuje nebezpečí ve formě omezení podnikání na úroveň řízení výroby. To je ve svém důsledku projev dalšího rysu podnikatele.

2) Omezené schopnosti podnikatele a neochota ke změnám.

Velikost malého podniku je daná obzorem schopností podnikatele. Nemám na mysli schopnosti vládnout pracovními postupy, ty zvládá podnikatel dokonale. Mám na mysli schopnosti manažerské a strategické. Přirozená tendence růstu úspěšného mikropodniku tak hrozí, pokud podnikatel neuplatňuje správnou strategii dalšího rozvoje, že narazí na obzor omezených schopností svého majitele. Má-li se podnik rozvíjet – a rozvíjet se musí nepřetržitě – musí se nejprve rozvíjet majitel.

3) Orientace na klíčové zaměstnance.

Chod malého podniku bývá často závislý na klíčových zaměstnancích. Tito lidé jsou často vysoce kvalifikovaní pro svou práci, úspěch malé firmy je závislý na jejich výkonnosti a kvalitě. Při odchodu těchto zaměstnanců, závislost na „one man person“ ohrožuje existenčně naději na přežití malé firmy.

4) Úzká specializace.

Dalším znakem, který je pro MSP charakteristický, je úzká specializace. Vzhledem k omezeným kapitálovým a lidským zdrojům jsou malé a střední podniky specializované na úzký sortiment služeb či produktů. Úzká specializace však především vychází z rozsahu schopností podnikatele, který se soustřeďuje pouze na výrobek či službu, kterou ovládá a které rozumí. Nedostatek diverzifikace rizika a úzké zaměření na specifický okruh zákazníků tak bývá dalším rizikovým faktorem pro jejich podnikání.

Shrneme-li nedostatky malých a středních podnikatelů do jednoduché formulace hrozeb plynoucích z jejich podstaty existence, pak můžeme formulovat následující: Slabý podnikatelský koncept, nedostatečné plánování a neochota ke změnám – to jsou hlavní příčiny neúspěchu začínajících firem. Jinými slovy: nedostatečná podnikatelská kompetence. To znamená, že malým podnikatelům v zásadě chybí „podnikatelská vzdělanost“. Po léta tito podnikatelé dělají stejné chyby, které v důsledku vedou dříve či později k jejich zániku. Nedostatečné kompetence malých podnikatelů pak znásobují hrozby plynoucí z nového podnikatelského prostředí.

Vstup na jednotný vnitřní trh EU klade zejména na malé podnikatele rozšířené nároky. S novým trhem přichází nové hrozby pro MSP:

- nová struktura zákazníků s novými nároky – neznalost MSP zákaznického segmentu,
- dochází k zesílení tlaku na kvalitu a bezpečnost výrobků,
- na domácím trhu operuje nová konkurence z EU – další oslabení pozice MSP na trhu,
- dochází k přísnějšímu vymáhání práva,
- dochází postupně k vyrovnávání cenových hladin, což má odraz na ceny nákladů výroby (cenová hladina v ČR je na 55 % průměrné cenové hladiny v EU - r. 2004),
- současně dochází k vyčerpání cenové konkurenční výhody pro MSP, které se orientují na levné výrobky (podnikatelé zanedbávají necenové faktory konkurenceschopnosti),
- podnikatelé nemají dostatečnou jazykovou vybavenost.

Z celé řady hrozeb ohrožujících MSP se zmíním o té nejvýznamnějších. Zahraniční konkurence disponuje profesionálními schopnostmi – kvalitním podnikatelským konceptem, vysokou úrovní strategického plánování, propracovaným marketingem – a to vše našim MSP chybí. Jinými slovy, nekompetentnost malých firem znásobuje hrozby plynoucí z nového podnikatelského prostředí. Proti velkým firmám, které vytvářejí nejrůznější aliance, mají prostředky pro lobování na příslušných místech, využívají synergického efektu ze své velikosti, stojí osamocený český podnikatel o velikosti v průměru 2 osoby (v jiných zemích je to obvykle 10 – 15 zaměstnanců v MSP). Vrozená nedůvěra české podnikatelské povahy sdílet informace pak vede k neochotě vytvářet nezbytné fúze a aliance (např. vývozní aliance, společné aliance pro nákup materiálu, marketing, distribuci apod.). V konečném důsledku osamocený boj drobných podnikatelů o svůj podíl na trhu je předem odsouzen k prohře.

2.1 Selhání malých firem

Prosperita podnikatelské sféry úzce souvisí se stavem podnikatelského prostředí. V této souvislosti je nezbytné mít informace o zaniklých podnikatelských subjektech, ať už z důvodu nezdarů malých firmiček fyzických osob, které jednoduše zaniknou aniž by vstupovaly do likvidace nebo úpadku, nebo informace o počtu likvidací či konkurzů malých právnických podnikatelských subjektů. Důsledky, které se následně projevují ve statistice produkce a počtech pracovních sil v jednotlivých oborech i v regionech, nepochybně patří do soustavy informací, které výkonná sféra potřebuje pro přípravu nejrůznějších opatření a programů, směřujících k podpoře rozvoje podnikání a kultivaci podnikatelského prostředí.

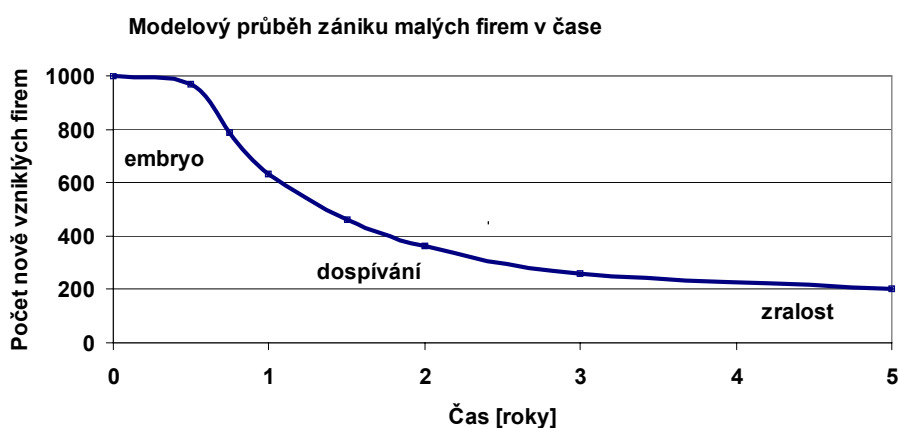
Oficiální zdroj údajů o počtu, oborovém třídění a regionálním rozložení zaniklých podnikatelských subjektů v České republice zatím neexistuje. Pokud vůbec jsou publikované informace o těchto skutečnostech jsou neúplné, zkreslené a často pouze účelově upravené.

Přestože byly provedeny desítky analýz malých podniků v rámci EU, důvody zániku malých firem, rok života, ve kterém k zániku dojde a jejich počet není zdokumentován.

V České republice provádí statistický úřad roční analýzy počtu vzniklých a zaniklých subjektů v členění po odvětvích (např. v r. 2004 vzniklo 84908, zaniklo 47469 tj. 56 % bez rozlišení na MSP a velké podniky). Vychází přitom z *Obchodního rejstříku a Živnostenského rejstříku*. To, že zvláště *Živnostenský rejstřík* obsahuje neaktuální data je známá skutečnost². Napomáhá tomu přímo i *Živnostenský zákon*, který nijak nepostihuje podnikatele, kteří přestanou podnikat a registraci v živnostenském rejstříku nezruší.

Následující model (Obr 1) jsem zkonstruovala z roztržitých fragmentů kusých informací o úmrtnosti MSP z nejrůznějších zdrojů z celého světa. Je evidentní, že MSP prochází třemi fázemi vývoje: embryonální stadium, dospívání a zralost. Nezbytný a přirozený tlak na růst podnikatele přináší krize z růstu. První nastává v době přerodu z embryonálního stavu do stavu dospívání, kdy je nezbytné zaměstnat první zaměstnance. Další krize čeká podnikatele ve fázi dospívání, kdy se dostane do stadia, ve kterém překročí zónu svých schopností (selže jak v roli manažerské a tak roli podnikatelské). Ve firmě nastává chaos a pokud se podnikateli nepodaří vyrovnat s tímto chaosem, může se vrátit do dětských let, kdy byl podnik jednoduchý a všechnu práci dělal sám nebo zaniká. (Některé zdroje uvádějí (M.E.Gerber – 1995), že deseti let života se dožívá pouze 5 malých firem ze sta.)

Obr. 1:



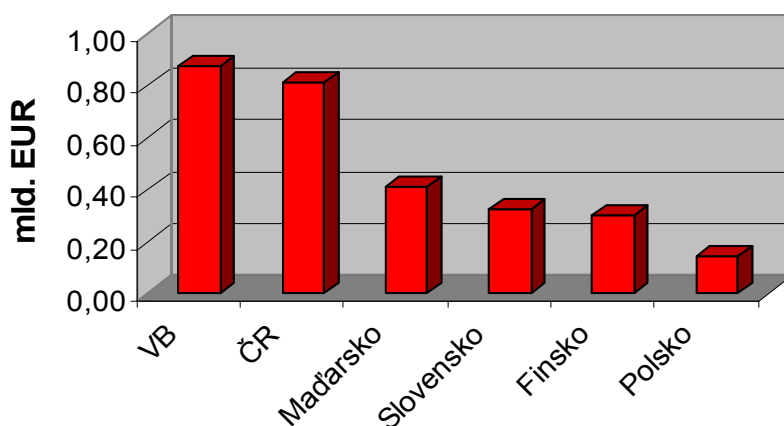
² Uvedme příklad oficiální statistiky, která může vést k mylným závěrům. Statistický úřad eviduje v r. 2003 1 671 031 živnostníků. Z jiných údajů ČSÚ však zjistíme, že jako aktivní podniky je z tohoto počtu evidováno 927 112 živnostníků, tedy pouhých 55 %.

3 Příležitosti

Zatím se nepotvrdily scénáře, které varovaly před růstem nezaměstnanosti, skokovým zvýšením cenové hladiny, odchodem kvalifikovaných pracovníků a vlně bankrotů po vstupu do EU. Po dvouletém členství v EU se potvrzují spíše opačné skutečnosti - růst HDP, růst produktivity práce, růst pozitivního salda zahraničního obchodu, další příliv zahraničních investic.

Zvyšuje se příliv zahraničních investic a s ním příležitost pro malé podniky uplatnit své produkty v subdodavatelské síti zahraničních investorů. Česká republika vykazuje (Graf 12) v r. 2005 v přepočtu na hlavu druhý (hned za Velkou Británií) nejvyšší příliv čistých zahraničních investic ze zemí EU 25 (0,81 mld. EUR).

Graf 12: Čisté zahraniční investice na obyv. v r. 2005



¹ Eurostat. Merja Hult: Statistics in focus, 21/2006

Díky jednotnému trhu EU se zvětšil tržní prostor a s ním možnosti vývozu a růstu koupěschopné poptávky. Podle finančních analýz ČNB saldo zahraničního obchodu nebývávalo roste, přestože vývoz musel překonávat protisměrný vývoj kurzu koruny vůči EURu i US Dolaru.

3.1 Nová strategie Evropské komise na pomoc malým podnikům

Výsledky desítek analýz a studií zaměřených na malé podniky promítla Evropská komise do konkrétních opatření na jejich podporu. Uvedme nejprve přehled finančních zdrojů a následně se budeme věnovat administrativním opatřením.

Finanční prostředky

Finanční prostředky na podporu MSP budou plynout ze dvou základních zdrojů rozpočtu EU. Z kapitoly Strukturálních a kohezních fondů (zjednodušeně řečeno) a z kapitoly Výzkumu. Strukturální fondy jsou a budou tradičním zdrojem financování podpory malých podniků. Na nové programovací období bylo však výrazně posíleno financování v kapitole výzkum – konkrétně v sedmém rámcovém programu výzkumu a vývoje. V rámci sedmého rámcového programu byl ustaven „Program pro konkurenceschopnost a inovace“ (CIP) určený pro malé podniky. Jelikož se jedná o významný zdroj podpory malých podniků a jejich inovací, věnujme mu samostatnou pasáž.

Podpora výzkumu a inovací zaměřená na malé podniky

V rámci sedmého rámcového programu (7RP) bude vyčleněn podíl prostředků pro MSP formou zřízení programu na podporu investic do inovačních činností „*Program pro konkurenceschopnost a inovace*“ (CIP) který bude mít na období 2007- 2013 přiděleno o 60 % prostředků více oproti předchozímu období. Téměř 90 % prostředků tohoto programu je určeno pro malé podniky.

Postup podávání žádostí o financování výzkumu byl v minulosti složitý a časově náročný. Komise zavádí formuláře on-line, zavádí poradenský poukázkový systém, který nejen MSP umožní ověřit proveditelnost jejich inovačních nápadů dřív, než požádají o financování z EU. Došlo k podstatnému zjednodušení postupu, jímž se vybírají firmy pro účast v programech kolektivního výzkumu.

Administrativní opatření EK

Evropská komise se chystá zjednodušit jak stávající předpisy evropského práva, tak předpisy připravované tak, aby usnadnila v maximální míře podnikatelské prostředí pro MSP. Existence legislativních pravidel (která jsou velkým zdrojem kritiky) je pro evropskou ekonomiku nezbytná, ale nedá se upřít současné Evropě snahy o vytváření „inteligentních“ předpisů (např. platit DPH z intrakomunitárního plnění prostřednictvím jednoho on-line správního místa). Cílem EK je snížit administrativní zátěž MSP o 25 %.

Založení firmy kdekoliv v Evropě z jednoho místa

Evropská komise spolupracuje s vládami členských států na společném cíli, vytvořit podmínky pro to, aby bylo možné již v r. 2007 založit firmu do jednoho týdne prostřednictvím jednoho kontaktního místa kdekoliv v Evropě.

Zjednodušení daní

Komise navrhuje novou právní úpravu, podle níž by MSP mohly vypočítat daně za své pobočky v jiných státech EU podle pravidel své domovské země.

Podnikatelské vzdělávání

V listopadu 2004 byla zahájena integrovaná politika malých a středních podniků³. Podpora podnikání mezi mladými lidmi je jejím klíčovým prvkem a vzdělávací systémy mohou velkou měrou přispět k řešení podnikatelských problémů v rámci EU. Zdůrazňuje rozvoj obecných schopností a dovedností, které by měly tvořit základ podnikatelských znalostí. Podnikatelské schopnosti jsou klíčové pro všechny, protože vedou mladé lidi k větší kreativitě a sebevědomí ve všem, co podnikají, jakož vede i ke společensky odpovědnému chování.

Poradenská centra SOLVIT

Jsou zřízena poradenská centra SOLVIT, která fungují jako bezplatná online služba, jestliže se firma či jednotlivý podnikatel domnívá, že orgány veřejné správy neprovádějí či nevykládají právní předpisy EU náležitým způsobem. Odborníci se snaží poskytovat skutečná a uspokojivá řešení do 10 týdnů.

Ochrana duševního vlastnictví

Mnoho podniků vzniká na základě nového nápadu, vynálezu či novátorského způsobu uvedení výrobku nebo služby na trh. Uvedení inovace na trh vyžaduje právní ochranu, která má několik forem: zapsané průmyslové vzory či ochranné známky, patenty a autorská práva. Komise zřídila asistenční službu pro otázky duševního vlastnictví *IPR Helpdesk*. Tento nezávislý subjekt nabízí základní orientaci a rady o otázkách duševního vlastnictví a jeho služby jsou zdarma⁴.

Rizikový kapitál

EK pracuje na podmínkách používání veřejných prostředků k tvorbě rizikového kapitálu s cílem podporovat investice do inovačních MSP. Prostředky budou poskytovány malým firmám prostřednictvím bank a rizikových fondů.

Řízení rizik

EU chce podporovat ochotu přijímat riziko tím, že bude podnikatelům pomáhat v řízení rizik a umožňovat nový začátek v případě neúspěchu. V souvislosti s tím se EU snaží zmírnit sankční charakter úpadkového práva

³ Moderní politika malých a středních podniků pro růst a zaměstnanost, KOM (2005)551 v konečném znění, 10.11.2005.

⁴ Je připravena legislativa pro zavedení tzv. *patentu společenství*. Tato úprava by znamenala snížení nákladů na patentování v jednotlivých zemích a posílení právní jistoty evropských podniků obecně. Dosud však předpis nezískal dostatečnou politickou podporu potřebnou k přijetí. Je připravena i jiná alternativa – „*Dohoda o vzájemném uznávání patentů členských zemí*“.

v případech, kdy se nejedná o podvod. Dále rozvíjí nástroje a služby schopné varovat podnikatele, jejichž finanční situace se začne zhoršovat.

Prosazení MSP v zahraničí

Přestože jednotný trh EU funguje již více než deset let a přestože mnoho malých firem má přeshraniční trh jen pár kilometrů daleko, většina MSP stále působí jen ve své domovské zemi. Hlavními důvody jsou podle podnikatelů jazykové bariéry, přetrvávající rozdíly v předpisech, nedostatečný přístup k financím a neznalost cizích trhů. Komise zřídila informační databáze pro firmy, které mají zájem o rozšíření své činnosti do jiných zemí EU. Sekce portálu „*Vaše Evropa*“ věnovaná podnikům nabízí praktické informace o právech a povinnostech podnikatelů podnikajících v jiných zemích EU. Dále funguje rozsáhlá síť *Euro Info Center*, jejímž úkolem je pomáhat MSP, které chtějí rozšířit své podnikání do jiných zemí.

3.2 Strategie ČR na pomoc MSP

Období let 2007 — 2013 nabídne České republice šanci, která se v podobném rozsahu nemusí již zřejmě opakovat. Touto příležitostí je značný rozsah prostředků ze strukturálních fondů, které byly Česku přiděleny.

Evropská rada schválila finanční rámec EU na období 2007-2013 ve výši 862 mld. EUR (tj. 1,048 % HDP EU). Z toho na politiku soudržnosti (strukturální politiku) bylo vyčleněno 307,6 mld. EUR. Pro ČR bylo vyčleněno 23,6 mld. EUR (tj. 330 EUR/obyv./rok). Česká republika tak získala nejvíce prostředků v přepočtu na obyvatele ze všech zemí EU. Také byla zvýšena míra spolufinancování z prostředků EU až na 85 % pro všechny *Operační programy*. Ve financování pro období do roku 2013 ztrácejí tak naše národní programy dominantní postavení a maximální výše finanční injekce bude z evropských fondů. Během následujících sedmi let lze tedy počítat s celkovou podporou MSP ve výši 130 miliard Kč.

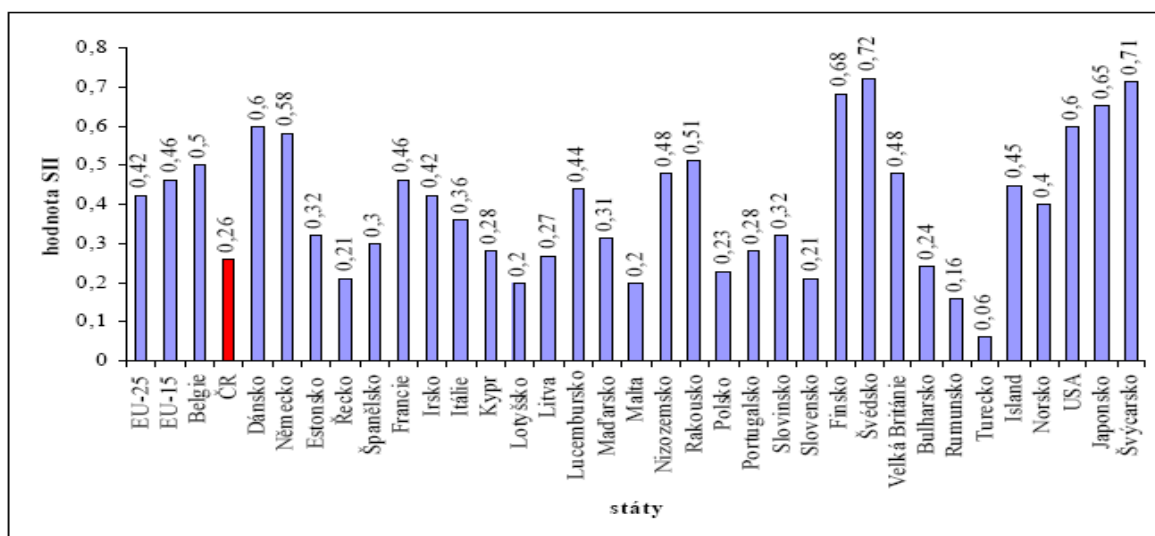
Pro podrobnější představu o budoucí politice podpory MSP musíme nahlédnout do materiálu Ministerstva průmyslu a obchodu, které přijalo v červnu 2006 novou *Koncepci rozvoje malého a středního podnikání v letech 2007 — 2013*. Zde shledáme, že budoucnost MSP v Česku je připravena v intencích představ EK a v souladu s její politikou „na malé podniky myslíme nejdříve“. Materiál obsahuje podrobnou analýzu současného podnikatelského prostředí v Česku, hodnocení dosažených výsledků, které přinesla předchozí politika podpory MSP, nastiňuje koncepci rozvoje MSP v dalším programovacím období, formuluje způsob realizace a finanční rámec podpory MSP. Přípravované celostátní programy podpory MSP budou financovány s využitím

zejména prostředků strukturálních fondů a státního rozpočtu, zejména z kapitoly rozpočtu Ministerstva průmyslu.

Hlavním cílem Koncepce je „zajistit konkurenceschopnost sektoru malých a středních podnikatelů a tím zachovat a podpořit další rozvoj schopností těchto podniků vytvářet nová pracovní místa, ovlivňovat ekonomický růst a vyrovnávat disparity v rozvoji jednotlivých regionů“.

3.2.1 MSP a inovace

Je nasnadě, že budoucí prosperita zemí je ekonomika založena na znalostech. A to předpokládá realizaci celé řady opatření, počínaje oblastí výzkumu a vývoje, transferů jejich výsledků i oblast vzdělávání. V souladu s cíli evropské regionální politiky je jednou z největších priorit ČR posílení růstu konkurenceschopnosti státu a orientace na znalostní ekonomiku a inovace. Také *Národní inovační politika ČR* na léta 2005 – 2010 zdůrazňuje hlavní motto - inovace, které jsou existenčně spojeny s podnikatelskou sférou. Nejde však pouze o inovace technické povahy, ale i o inovace v oblasti organizace a řízení, inovace trhů, inovace modelu podnikání a prezentační inovace (design). A hlavně k těmto inovacím přispívá vlastní kreativita podnikatelů. Věnujme odstavce hodnocení českého prostředí výzkumu a inovací. Následující graf znázorňuje souhrnný inovační index jednotlivých zemí⁵.



Zdroj: EIS

Ze systému hodnocení EIS⁶ 2005 vyplývají největší slabiny českého inovačního prostředí:

⁵ SSI – Summary Innovation index – soubor 28 ukazatelů od Ukazatelů lidských zdrojů až po ukazatele financování.

⁶ European Innovation Scoreboard 2005, nástroj EK jehož cílem je hodnotit a srovnávat inovační systém zemí v kontextu Lisabonské strategie

- v celé oblasti duševního vlastnictví se ČR nachází silně pod průměrem EU, nejhůře dopadá srovnání v počtu podaných přihlášek patentů všeho druhu (pouze 4 body ze 100),
- zcela nedostatečná je podpora firem v jejich raném stádiu vývoje, např. spin-off firem⁷ (4 body ze 100);
- slabinou je relativně nízký podíl výdajů podnikatelského sektoru na vědu a výzkum (VaV) (14 bodů ze 100).

Inovační politika konstatuje kromě jiného, že chybí znalosti o ochraně duševního vlastnictví a o jejím ekonomickém využití. Prostřednictvím klastrů vidí možnost ve zrychlení transferu moderních technologií, realizaci výzkumných poznatků a šíření inovací a informací.

Konstatuje, že je nedostatečná mobilita výzkumných pracovníků, vysokoškolských pedagogů, studentů a lidí z podnikatelské sféry navzájem. Chybí intenzivní spolupráce na společných projektech. Je nedostatečné zakládání nových firem využívajících výsledky výzkumu na školách (spin-off firmy), které umožňují vkládat výsledky výzkumu.

Vědecká a podnikatelská komunita funguje bez vzájemného propojení.

Absolventům teoretických a technických vysokých škol chybí základní znalosti o problematice ochrany duševního vlastnictví a není u nich podporováno a rozvíjeno tvůrčí podnikatelské myšlení.

Zaměření *Inovační politiky* našlo svůj odraz především do tří připravovaných operačních programů.

V příštím programovacím období (2007 – 2013) operační program *Výzkum a vývoj pro inovace* společně s operačním programem *Podnikání a Inovace* a operačním programem *Vzdělávání pro konkurenceschopnost* představuje vzájemně propojený soubor prioritních cílů a oblastí podpory, který obsahuje prvky podpory i pro malé podniky.

Evropské státy v průměru věnují mnohem menší podíl z HDP na výzkum a vývoj (1,95%), USA 2,76 % a Japonsko 3,12 %, Izrael 3,0 %, Česká republika 1,35 % (r. 2003). Negativní je ta skutečnost, že většina nárůstu prostředků byla směřována do institucionálních výdajů, které nepodporují vzájemnou spolupráci institucí a tedy ani přenos technologií. Problémem jsou dále nízké absolutní počty absolventů přírodovědných a technických studijních programů. V těchto ukazatelích ČR výrazně zaostává i za průměrem EU-25. Podíl obyvatelstva s VŠ vzděláním činí 60 % průměru EU-25, podíl absolventů přírodovědných a technických studijních programů cca 55 % průměru EU-25. Hlavní příčinou jsou omezené kapacity vysokých škol příslušného zaměření.

⁷ Spin-off firmy vznikají odštěpením od jiných právnických osob (univerzit, výzkumných pracovišť) s cílem komercializovat výsledky výzkumu. Firmy se zpravidla umísťují do připravených prostor v nejtěsnějším sousedství mateřské instituce, kde nacházejí zázemí po stránce odborné i materiálně technické (např. speciální přístrojové techniky).

4 Poučení ze zahraničí

Jak tedy čelit hrozbám? Poučme se v těch zemích, kde pojmy jako klastry, podnikatelské parky, spin-off firmy už dávno nejsou jenom pojmy, ale představují funkční systémy.

4.1 Zkušenosti s podporou MSP v Izraeli

Během své dvouměsíční stáže v Izraeli jsem měla možnost se seznámit s izraelskou politikou podpory malého a středního podnikání, která vyšla ze vzoru Spojených států a ukázala se jako velice efektivní hlavně v době přílivové vlny imigrantů na území Izraele.

V letech 1991 – 96 Izrael dosahoval jeden z nejvyšších růstu HDP – průměrně 6 %. V druhé polovině devadesátých let však Izrael procházel fází ekonomické stagnace. Během 5 let se na území státu přistěhovalo na 700 000 imigrantů, kteří zvýšili populaci o 15 %. Jednalo se především o nemajetné přistěhovalce z bývalých Sovětských republik. Po imigrační vlně poklesl růst HDP na 2 % v r. 1998 (při nezbytných výdajích na armádu ve výši 10 % HDP). Nezaměstnanost stoupla na 10 %. Koncem devadesátých let však byla imigrační vlna do ekonomiky absorbována a nezaměstnanost klesla na 7 %.

Základní strategie jak zvládnout tuto vlnu byla založena na podpoře podnikání a vytváření nových malých podniků. V Izraeli bylo vytvořeno 70 „*Small Business Development Centers*“ (SBDC) různých typů, včetně podnikatelských inkubátorů.

Poradenská centra jsou řízena *Úřadem pro malé podnikání*, založeným v r. 1994 Ministerstvem průmyslu a obchodu. Úřad je zodpovědný za strategický rozvoj malého podnikání v Izraeli. Koordinuje aktivity všech, kteří mají co do činění s malým podnikáním, včetně jiných ministerstev, ale i privátních organizací, jako jsou Komory průmyslu, profesní asociace a dobrovolné organizace. Hlavním typem center pro rozvoj malého podnikání jsou *Centra pro podporu podnikání*. Těch je kolem 40. Jsou to neziskové organizace, jejichž hlavním úkolem je podporovat malé podnikání v jejich lokalitě, pomoci realizovat podnikatelské záměry, vyhledávat a vytvářet ekonomické aktivity a nové pracovní příležitosti nebo rozšířit existující podnikání.

Cvičení poradci pracují s každým zájemcem, který přijde s „jakýmkoliv nápadem“. Přitom se ukazuje, že z každého podnikatelského nápadu je životaschopný a proveditelný jeden ze tří. Poradci shromáždí informace pro vyhodnocení myšlenky a pokud je přijata, zformulují podnikatelský záměr. Pokud ne, hledají jiné přijatelné podnikatelské nápady v tržních nikách. Následuje další sběr marketingových informací a jejich vyhodnocení. Poradce následně s budoucím podnikatelem připraví podnikatelský plán, připraví žádost o podporu a poskytne podnikateli nezbytné kurzy zaměřené na vzdělávání v podnikatelských znalostech. Připraví podklady pro jednání s bankou a pro

administraci místními úřady. Po vytvoření firmy poradce dále sleduje aktivity podnikatele během prvních let, která jsou kritická a pomáhá řešit problémy, které mohou ohrozit přežití. Je-li potřeba, je zřízena speciální péče a dozor pomocí konzultací, ve které pracují experti z marketingu, výroby, financování atd. Dlouhodobě je přidělen tzv. mentor z řad zkušených podnikatelů. Všechny tyto podpůrné aktivity jsou z valné části subvencovány a poskytují malému podnikání větší šance na přežití a úspěch.

Jiným typem center pro rozvoj podnikání jsou v Izraeli podnikatelské parky. Ty kromě výše zmíněných služeb zahrnují prostory, ve kterých firma v chráněném prostředí začíná reálně podnikat za nízké poplatky. Mladé firmy zde umístěné mají vedení v podobě mentora, kancelářské prostory jsou vybaveny nábytkem, počítačem, telefonem s faxem, mají k dispozici schůzovní místnost atd. Areály jsou velikostí nám známých průmyslových zón, které jsou vybaveny veškerou infrastrukturou, počínaje kvalitní návazností na silniční síť, je přivedena železniční vlečka, jsou vytvořeny dostatečné skladovací prostory, po celý den funguje zařízení pro kvalitní stravování či dětské jesle a školky s celodenní službou, nákupní centra. Dokonce jsou jednotliví podnikatelé situováni tak, že například firma zabývající se designem a výrobou ekologického recyklovatelného obalu sousedí s firmou zpracovávající její kartónový odpad a firmou vyrábějící výrobky z plastového odpadu, tiskárna přiléhá firmě zpracovávající tiskárenský odpad, výroba tabulového skla je umístěna vedle firmy vyrábějící z odpadního skla avantgardní umělecké předměty atd. Je kladen zvláštní důraz na podporu firem zpracovávajících jakýkoliv průmyslový odpad. Asi po třech letech firmy opouštějí park do přirozeného tržního prostředí, obvykle do komerčního průmyslového parku.

Jelikož hustota obyvatel je vysoká z důvodu, že velkou část území zabírá poušť *Negev*, byly nastartovány pilotní projekty zřizování malých zemědělských farem na pěstování odolných plodin v místech pouště, kde archeologické průzkumy prokázaly osídlení z římských dob. Ukázalo se, že starověcí osídlenci dokázali zachycovat srážkovou vodu tak, že voda pak vystačila do následujících dešťů. To je vtipná ukázka toho, že um, který byl za tisíciletí zapomenut, lze tvůrčím způsobem využít i v dnešní době. Dokonce se podařilo omezit loupeže plodin na farmách kočovnými arabskými Beduíny tak, že přistoupili na výměnný obchod: práce za potraviny, neboť sami museli uznat, že vyplenění farem jim samotným uzavře možnost si přijít znovu.

Úspěch Izraelské politiky podpory MSP by mohl v mnohém být inspirací i pro nás. Především v tom, že jejich péče o start-up podnikatele není jednorázová nebo jednoúčelová. Člověk, než se stane skutečným podnikatelem, potřebuje nejen poradenství typu informace, ale spíše dlouhodobou péči po celou dobu kritických let rozvoje – a té se mu v Izraeli dostává. Počet firem které přežily pod vedením center podpory podnikání prvních pět kritických let je 7 z 10. Je to nepoměrně více ve srovnání s údaji, které uvádí USA, kde přežije jen jedna firma z pěti.

5 Klíčové řešení – jak čelit hrozbám

5.1 Zvýšení podnikatelských kompetencí vzděláváním

Klíčové řešení vidím v nově pojatém systému vzdělávání k podnikatelství. Ať vezmeme jakýkoli strategický dokument jako je:

Lisabonská strategie, Národní klastrová strategie 2005 – 2008, Národní inovační politika ČR na léta 2005 – 2010, Národní program reforem 2006-2008, Koncepce rozvoje malého a středního podnikání v letech 2007 – 2013, všechny tyto dokumenty mají společné motto:

Podnikatelské schopnosti jsou klíčové pro růst, konkurenceschopnost a zaměstnanost.

Vysoká mortalita malých firem svědčí o tom, že se nerodíme s podnikatelskými schopnostmi, můžeme se jim však naučit.

A to je velká výzva pro vzdělávací instituce, České vysoké učení technické nevyjímaje, začlenit podnikání mezi důležité součásti vzdělávacích programů s jasným cílem:

Podporovat a rozvíjet podnikatelské myšlení. Mělo by dojít ke spojení vynikající kvality technických oborů s tvůrčí potencií studentů a jejich podnikatelského přístupu.

Na závěr uvedme výrok předsedy Evropské komise J. S. Barossa: *„Podnikatelé, kteří dokáží dobrý nápad či inovaci proměnit v prosperující podnik – jsou živou vodou vzkvétajících hospodářství“.*

Literatura

Schumacher, E. F: *Small is Beautiful: 25 Years Later*, Hartley & Marks Publishers Inc , (1999)

Gerber M.E.: *Why Most Small Businesses Don't Work and What to Do About It*. HarperCollins Publisher, Inc., 1995

Podpora podnikání MSP:

http://ec.europa.eu/comm/enterprise/entrepreneurship/index_en.html

Program CIP:

http://europa.eu/comm/enterprise/enterprise_policy/cip/index_en.html

Poradenská centra SOLVIT:

http://ex.europa.eu/solvit/site/index_en.html

Kontaktní místa pro MSP pro otázky VaV:

<http://sme.cordis.lu/assistance/NCPs.cfm>

Zahraniční spolupráce pro MSP databázi s profily 3000 podniků:

<http://ec.europa.eu/enterprise/network/eic/eic.html>

71 inovačních kontaktních středisek:

<http://www.innovationrelay.net>

V každém státě existuje jedno centrum SOLVIT:

http://ex.europa.eu/solvit/site/index_en.html

Aktuální stav přípravy 7. RP:

<http://cordis.europa.eu/fp7/>

Národní kontaktní místa pro MSP pro otázky VaV:

<http://sme.cordis.lu/assistance/NCPs.cfm>

Program pro konkurenceschopnost a inovace (CIP):

http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/cip/index_en.html

Jak žádat o financování výzkumu ze strany EU - telefonická podpora pro MSP:

<http://cordis.europa.eu/sme>

Rady o otázkách duševního vlastnictví:

www.ipr-helpdesk.org

Evropský patent:

http://ec.europa.eu/comm/justice_home/fsj/customs/fsj_customs_intro_en.html

Rizikový kapitál pro MSP:

<http://www.eif.org/jeremie/>

Další informace o možnostech financování:

http://ec.europa.eu/comm/enterprise/entrepreneurship/sme_evoy/index.html

Činnost Evropské investiční banky na podporu MSP:

http://www.eib.org/Attachments/thematic/sme_en.pdf

Kontaktní inovační střediska:

<http://www.innovationrelay.net>

Pomoc v řízení rizik:

http://ec.europa.eu/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/failure_bankruptcy/index.html

atd.

Životopis

Ing. Jana Frková, Ph.D.

Narozená 24. 6. 1956 v Českém Těšíně, národnost česká.

Vzdělání:

1980 - ukončila inženýrské studium na ČVUT, Fakulta stavební, katedra ekonomiky a řízení ve stavebnictví.

2004 – ukončila doktorské studium v oboru *Management a ekonomika ve stavebnictví*

Odborná pedagogická praxe:

1981 - stáž na katedře ekonomiky a řízení ve stavebnictví

1982 - asistent na téže katedře

1984 - odborný asistent katedry ekonomiky a řízení ve stavebnictví, kde pracuje dodnes

1988 a 1989 současně pracovala ve *Výstavbě hlavního města Prahy (VHMP)* jako technický dozor investora, kde vykonala odborné zkoušky pro způsobilost výkonu *technického dozoru staveb*

Odborné stáže:

V r. 2000 - měsíční stáž na University of Wolverhampton ve Velké Británii.

V r. 2001 - sedmítýdenním studijním pobytu v Haifě v Izraeli. Tématicky zaměřeno na malé a střední podnikání.

Výuka předmětů na fakultě stavební:

1992 - iniciovala nový volitelný předmět *Individuální podnikání*, který doposud úspěšně vede pro všechny obory fakulty (rozsah 2 př + 1 cv).

1995 – nově zavedla a přednáší povinný předmět *Stavební firma 43 - Podnikání a daně* na oboru E a T (rozsah 2 př + 1 cv).

2000 – nově zavedla a přednáší povinný předmět *Integrace ČR do EU* na oboru E a T (rozsah 2 př + 1 cv).

2001 – 2002 přednášela a vedla semináře na Zemědělské universitě v Praze: *Makro a mikroekonomie* (2 př + 2 sem).

Každoročně vede 5 – 6 diplomových prací.

V současné době vede 2 doktorské práce.

Výzkumná činnost:

- aktivně pracuje na výzkumném záměru č. 5: *Management udržitelného rozvoje životního cyklu staveb, stavebních podniků a územ* (MSM 210000006),

- spoluřešitelka týmu výzkumného centra CIDEAS,

- řešitelka grantu v r. 2004 FRVŠ: *Interaktivní model Studie proveditelnosti projektu*,

- řešitelka grantu v r. 2004 MŠMT – *Rozvojové projekty*,
- řešitelka sedmiletého grantu *Jeant Monnet* financovaného z Bruselu (2000 – 2007),
- spoluřešitelka tříletého grantu GAČR (2000-2002),
- je členkou Management Committee grantu COST A 17 financovaného z Bruselu: *Small and Medium Enterprises, Economic Development, and Regional Convergence in Europe*. Zúčastňuje se zasedání workshopů např. v Ankaře, Cambridge, Larnaca, Barcelona atd.,
- v r. 2002 organizovala třídní mezinárodní zasedání *Technical Committee* a s tím spojenou konferenci v Praze: „*5th COST Social Sciences Conference: Preparing for the European Research Area*“,
- v r. 2003 organizovala mezinárodní *třídní workshop* v rámci COST A 17 také v Praze,
- spoluřešitelka čtyřletého grantu COST MŠMT (2000 – 2005) *Malé a střední podnikání a regionální rozvoj*,
- spoluautorka výzkumné zprávy zpracované pro Ministerstvo pro místní rozvoj ČR, 2000 pro přípravu novely zákona o Daní z nemovitostí ,
- cca dvakrát ročně absolvuje přednášky na konferencích či workshopech.

Její publikační činnost čítá cca 5 titulů ročně, mezi nejvýznamnější patří kapitola v publikaci mezinárodního významu: *The Role of SMEs in the Regional Development of the Czech Republic*. In: *Regional Economic Growth, SMEs and the Wider Europe*. England : ASHGATE Publishing Limited, 2003.

Externí aktivity:

- Od r. 1993 je členem Rady Asociace podnikatelek a manažerek - neziskové organizace na podporu malého podnikání.
- Od r. 1998 je členkou České ekonomické společnosti.
- Od r. 2004 působí jako externí hodnotitel projektů financovaných ze strukturálních fondů EU – EQUAL.
- Od r. 2005 členka výběrové komise MPSV grantů JPD 2 a 3

Jazykové znalosti:

- anglicky, aktivně
- rusky, aktivně