

Analýza tržní situace a specifikace vhodných forem podpory pro účely přípravy priority 2 OP TAK pro období 2021-2027

ZÁVĚREČNÁ ZPRÁVA

Finální verze

2. listopadu 2020



EVROPSKÁ UNIE
Evropský fond pro regionální rozvoj
Operační program Podnikání
a inovace pro konkurenceschopnost



MINISTERSTVO
PRŮMYSLU A OBCHODU

Objednatel

MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU, NA FRANTIŠKU 32,
110 15 PRAHA 1 – STARÉ MĚSTO

Poskytovatel/Dodavatel

ASOCIACE PRO EVROPSKÉ FONDY, Z.S., BUDĚJOVICKÁ 2056/96,
140 00 PRAHA 4 - KRČ

OBSAH

Manažerské shrnutí.....	6
Executive Summary	8
1 Úvod.....	10
1.1 Cíle zakázky.....	10
1.2 Účel zprávy	10
1.3 Průběh realizace zakázky.....	10
2 Metodika zpracování	12
2.1 Použité metody	12
2.2 Tržní selhání.....	12
2.2.1 Obecné pojetí	12
2.2.2 Předpoklady existence tržních selhání v oblastech priority 2 OP TAK	14
2.3 Formy podpory.....	17
2.3.1 Typologie forem podpory.....	17
2.3.2 Kritéria výběru	17
2.3.3 Typové projekty.....	18
3 Legislativní rámec	20
3.1 Legislativní rámec použití veřejné podpory	20
4 Závěry analýzy tržní situace – zodpovězení analytických otázek	23
4.1 Specifický cíl 2.1.....	23
4.1.1 Popis trhu	23
4.1.2 Identifikace oblastí s tržním selháním.....	25
4.1.2.1 Vyhodnocení analytické otázky 1	25
4.1.3 Projevy tržních selhání	27
4.1.3.1 Vyhodnocení analytické otázky 2	27
4.1.4 Regionální aspekty.....	35
4.1.4.1 Identifikace regionálních aspektů	35
4.1.4.2 Vyhodnocení analytické otázky 3	35
4.1.5 Doporučení pro využití forem podpory.....	36
4.1.5.1 Základní předpoklady návrhu doporučení	36
4.1.5.2 Vyhodnocení analytické otázky 4	37
4.1.5.3 Typové projekty.....	41
5 Analýza potřeb financování cílových skupin.....	45

5.1	Hlavní zjištění v oblasti financování projektů	45
5.2	Zdroje financování a potřeby podniků	48
5.2.1	Zdroje financování	48
5.2.2	Potřeby financování	49
5.2.2.1	Provozní výdaje	49
5.2.2.2	Pořízení majetku a nemovitosti	49
5.2.2.3	Nákup služeb (poradenství, marketing)	50
5.3	Dopad pandemie koronaviru	50
5.3.1	Dopady pandemie koronaviru na českou ekonomiku	50
5.3.2	Dopad pandemie koronaviru na finanční potřeby podniků	51
6	Tendence vývoje poptávky po OP TAK a její vliv na alokaci	54
7	Vyhodnocení zkušeností ze stávajícího programového období	56
	Seznam literatury a zdrojů	58
	Přílohy	61

SEZNAM TABULEK

Tabulka 1: Přehled průběhu realizace zakázky	10
Tabulka 2: Přehled typů tržních selhání	13
Tabulka 3: Předpoklady existence tržních selhání v prioritě 2 OP TAK	15
Tabulka 4: Výchozí předpoklady návrhů vhodných forem podpory	17
Tabulka 5: Přehled relevantních kategorií výjimek veřejné podpory ve SC 2.1 OP TAK	20
Tabulka 6: Oblasti tržních selhání v rámci SC 2.1	27
Tabulka 7: Projevy tržních selhání v oblastech SC 2.1	28
Tabulka 8: Přehled doporučení pro využití forem podpory ve SC 2.1	37
Tabulka 9: Podíl projektů pro rozvoj podnikání podle objemu financí, v jednotlivých časových horizontech	54

SEZNAM OBRÁZKŮ

Obrázek 1: Vývoj aktivních subjektů v ČR v letech 2010–2019	23
Obrázek 2: Vývoj výkonů MSP v ČR v letech 2011–2019	24
Obrázek 3: Vývoj přidané hodnoty MSP v ČR v letech 2011–2019	24
Obrázek 4: Rozdělení start-upů podle používané formy financování v letech 2019–2020	47
Obrázek 5: Zdroje financování projektů MSP	48
Obrázek 6: Vliv pandemie COVID-19 vliv na plánování a realizaci podnikatelských záměrů v následujících 12 měsících a očekávaná délka dopadu	52
Obrázek 7: Plán realizace projektů v oblastech SC 2.1 OP TAK, v jednotlivých časových horizontech. 54	54

SEZNAM ZKRATEK

AbKap	Analýza absorpční kapacity
AMSP ČR	Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR
API	Agentura pro podnikání a inovace
CLLD	Komunitně vedený místní rozvoj (z angl. Community-led Local Development)
CP	Cíl politiky
CZ - NACE	Klasifikace ekonomických činností
ČBA	Česká bankovní asociace
ČMZRB	Českomoravská záruční a rozvojová banka a.s.
ČNB	Česká národní banka
ČR	Česká republika
DŠ	Dotazníkové šetření
EaSI	Program pro zaměstnanost a sociální inovace
EFRR	Evropský fond pro regionální rozvoj
EIB	Evropská investiční banka
EIF	Evropský investiční fond
EK	Evropská komise
ESIF	Evropské strukturální a investiční fondy
EU	Evropská unie
FN	Finanční nástroj
GBER	Obecné nařízení o blokových výjimkách (z angl. General Block Exemption Regulation)
HDP	Hrubý domácí produkt
HGE	Hrubý grantový ekvivalent
HPH	Hrubá přidaná hodnota
IR	Individuální rozhovor
IRR	Vnitřní výnosové procento (z angl. Internal Rate of Return)
ITI	Integrovaná územní investice (z angl. Integrated Territorial Investments)
IPRÚ	Integrovaný plán rozvoje území
KET	Klíčová technologie
MMR	Ministerstvo pro místní rozvoj
MPO	Ministerstvo průmyslu a obchodu
MSP	Malý a střední podnik
NPV	Čistá současná hodnota (z angl. Net Present Value)
OP	Operační program
OPPI	OP Podnikání a inovace
OP PIK	OP Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost
OP TAK	OP Technologie a aplikace pro konkurenceschopnost

OP VVV	OP Výzkum, vývoj a vzdělávání
OP Z	OP Zaměstnanost
P	Priorita
P 4.0	Průmysl 4.0
PO	Prioritní osa
PP	Program podpory
RK	Rizikový kapitál
ŘO	Řídicí orgán
SP ČR	Svaz průmyslu a dopravy ČR
TA ČR	Technologická agentura ČR
TS	Tržní selhání
Val	Výzkum a inovace
VP	Veřejná podpora
Záruka	Národní program Záruka 2015 až 2023
ZZ	Závěrečná zpráva

MANAŽERSKÉ SHRNUÍ

Analýza tržní situace a specifikace vhodných forem podpory pro účely přípravy priority 2 – „Rozvoj podnikání a konkurenceschopnosti MSP Operačního programu Technologie a aplikace pro konkurenceschopnost 2021-2027 (OP TAK) byla vypracována v návaznosti na požadavek vyplývající z příslušného článku návrhu Obecného nařízení¹ pro politiku soudržnosti v programovém období 2021-2027. Prokázání tržních selhání (TS) u oblastí podpory vymezených v rámci specifických cílů OP TAK je nezbytným krokem pro realizaci intervencí z Evropských strukturálních a investičních (ESI) fondů. Součástí analýzy jsou rovněž doporučení ohledně volby vhodné formy podpory (vč. možné kombinace) společně s odůvodněním jejího použití.

Dodavatel provedl v souladu se zadáním veřejné zakázky analýzu tržních selhání či suboptimálních investičních situací v oblastech zacílených prioritou 2 (P2) OP TAK. Použil přitom zvolené metodologické přístupy založené primárně na:

1. definování výchozích předpokladů možných projevů tržních selhání,
2. jejich ověření za použití kombinace analytických metod a
3. v návaznosti na to provedení syntézy zjištění a formulování doporučení.

Dodavatel dospěl k následujícím **hlavním zjištěním**:

- 1) V oblastech zacílených P2 OP TAK dochází k tržním selháním. Nejvýznamněji se projevují TS typu *Externality, Asymetrické informace, Transakční náklady a Pružnost reakce nabídky na změny v poptávce*. Za TS nižšího významu z pohledu intervencí OP TAK lze považovat projevy TS typu *Problém tržní síly a Veřejné statky*.
- 2) Dochází zejména k následujícím projevům TS:
 - Vysoké investiční náklady a dlouhá doba návratnosti investic odrazují podniky od realizace projektů zaměřených na zvýšení technologické úrovně.
 - Na straně financujících subjektů přetrvává averze vůči financování projektů s vyšším rizikem (nejistotou výsledků).
 - Na straně financujících subjektů přetrvává averze poskytovat financování podnikům s rizikovějším profilem.
 - Jedním z významných důvodů nedostatečného zavádění digitálních technologií zejména vyšší úrovně v podnicích je nezáměr ze strany MSP.
 - Zejména menší firmy mají obtížnější přístup k informacím o možnostech a přínosech uplatňování digitalizace, potažmo principů Průmyslu 4.0 (P 4.0).
 - Transakční náklady spojené se získáváním podpory (zpracování žádosti o podporu a zajištění všech povinných příloh, realizace zadávacích řízení na dodavatele, administrativa projektu v průběhu realizace aj.) prodražují investice a negativně ovlivňují poptávku na straně podniků.
 - Přetrvává nedostatečná nabídka rizikového kapitálu pro financování začínajících podniků.
 - Transakční náklady spojené s internacionalizací odrazují MSP od realizace aktivit směřujících k pronikání na zahraniční trhy.
 - Transakční náklady spojené s regenerací a revitalizací brownfieldů odrazují MSP od využívání těchto typů lokalit a objektů pro potřeby svého podnikání.

¹ Nařízení Evropského parlamentu a Rady o společných ustanoveních o Evropském fondu pro regionální rozvoj, Evropském sociálním fondu plus, Fondu soudržnosti a Evropském námořním a rybářském fondu a o finančních pravidlech pro tyto fondy a pro Azylový a migrační fond, Fond pro vnitřní bezpečnost a Nástroj pro správu hranic a víza (čl. 17).

Podrobnější popis zjištění Dodavatele je uveden dále v textu této Závěrečné zprávy (ZZ).

Uvedená zjištění opravňují orgány ČR i EU intervenovat v oblastech priority 2 OP TAK s využitím ESI fondů, a přispívat tak k řešení (eliminaci) tržních selhání.

Dodavatel v této souvislosti zároveň **doporučuje** Řídicímu orgánu OP TAK zejména:

1. Průběžně sledovat a vyhodnocovat situaci na trhu finančních produktů pro MSP a dle potřeby provádět úpravy v nastavení a podmínkách nástrojů financovaných z ESI fondů.
2. Poskytnout podporu z ESI fondů na realizaci projektů směřujících k dosažení vyšší technologické úrovně MSP. Zkrácení doby návratnosti investic v důsledku podpory může stimulovat poptávku podniků v této oblasti.
3. Poskytnout podporu z ESI fondů na podpůrné, poradenské a konzultační služby pro MSP a tím částečně eliminovat problém nedostupnosti kvalifikovaných pracovních sil.
4. Prostřednictvím finančních nástrojů (FN) ve formě zvýhodněných záručních mechanismů s podporou ESI fondů (vč. možných kombinací s dotační podporou) zvýšit nabídku externího financování projektů začínajících a rozvojových MSP a zatraaktivnit její podmínky.
5. Prostřednictvím FN ve formě zvýhodněných úvěrových mechanismů s podporou ESI fondů (vč. možných kombinací s dotační podporou) zajistit dostupnost financování projektů pro „rizikovější“ klienty/podniky.
6. Využít prostředky technické pomoci k široké informovanosti cílových skupin o různých možnostech financování projektů, včetně výhod a nevýhod jednotlivých řešení.
7. Poskytovat podporu z ESI fondů na poradenství zaměřené na aplikaci principů P 4.0. Podpořit širokou informovanost o tématu Průmysl 4.0 a jeho přínosech pro podnikání.
8. Na základě doporučení vyplývajících z relevantních evaluačních studií a dalších analýz a šetření realizovat průběžně opatření ke snižování administrativní zátěže žadatelů/příjemců.
9. Využít ESI fondy za účelem stimulace nabídky nástrojů rizikového financování pro začínající podniky.
10. Poskytnout podporu z ESI fondů na aktivity v oblasti internacionalizace MSP, a stimulovat tak poptávku podniků.
11. Poskytnout podporu z ESI fondů na projekty regenerace a revitalizace brownfieldů, a stimulovat tak poptávku podniků. Tím zároveň dojde i k pozitivním efektům v oblasti životního prostředí ČR.

Tato a další, dílčí doporučení Dodavatele v návaznosti na zjištění jsou uvedena v textu ZZ.

EXECUTIVE SUMMARY

Analysis of the market situation and specification of the more important support for the preparation of Priority 2 - "Business Development and Competitiveness of SMEs Operational Program Technology and Applications for Competitiveness 2021-2027 (OP TAK)" was prepared in relation to the requirement arising from the relevant article proposal of the General Regulation² for policy cohesion in the programming period 2021-2027. Demonstration of market failures in areas of support defined within the specific objectives of the OP TAK is a necessary step for the implementation of interventions from the European Structural and Investment (ESI) funds. The analysis also includes recommendations regarding to the selection of appropriate forms of support (including possible combinations) together with a justification of the stated usage.

The Supplier performed, in accordance with the entering of public contract, an analysis of market failures or sub-optimal investment situations in the areas targeted by Priority 2 (P2) of the OP TAK. He used selected methodological approaches based primarily on:

1. defining the initial assumptions of possible manifestations of market failures,
2. their verification using a combination of analytical methods and following this
3. a synthesis of findings and the formulation of recommendations.

The Supplier came to the following **main findings**:

- 1) Market failures occur in the areas targeted by P2 OP TAK. The most significantly are manifested market failure types, such as *Externalities, Asymmetric Information, Transaction Costs and Flexibility of the Response of Supply to Changes in Demand*. Manifestations of market failures of the type Market Power Problem and Public Goods can be considered as market failures of lower significance from the point of view of OP TAK interventions.
- 2) The following manifestations of market failures occur in particular:
 - High investment costs and long investment return discourages companies from implementing projects aimed at the technological level enhancement.
 - There will persist the aversion to finance projects with higher risk (uncertainty of results) on the part of financing entities
 - There will persist the aversion to provide financing to companies with a riskier profile on the part of financing entities.
 - One of the important reasons for the insufficient introduction of digital technologies, especially at a higher level in companies, is the lack of interest on the part of SMEs.
 - Especially smaller companies have more difficult access to information about the possibilities and benefits of applying digitization, the principles of Industry 4.0 (P 4.0).
 - Transaction costs associated with obtaining support (processing of the application and provision of all mandatory annexes, implementation of procurement procedures for suppliers, project administration during implementation, etc.) make investment more expensive and negatively affect demand on the part of companies.
 - There is still an insufficient supply of risk capital to finance start-ups.
 - Transaction costs associated with internationalization discourage SMEs from implementing activities aimed at penetrating foreign markets.

² Regulation of the European Parliament and of the Council on common provisions on the European Regional Development Fund, the European Social Fund Plus, the Cohesion Fund and the European Maritime and Fisheries Fund and on the financial rules for those Funds and the Asylum and Migration Fund, the Internal Security Fund and the Border Management Instrument and visas (Article 17).

- Transaction costs associated with the regeneration and revitalization of brownfields will discourage SMEs from using these types of sites and buildings for their business needs.

A more detailed description of the Supplier's findings is given below in the text of this Final Report (FR).

These findings entitle the Czech and EU authorities to intervene in the areas of priority 2 of the OP TAK with the use of ESI funds, and thus contribute to solving (eliminating) market failures.

In this context, the Supplier also **recommends** to the Governing Body of the OP TAK particularly to:

1. Continuously monitor and evaluate the situation on the market of financial products for SMEs and, if necessary, make adjustments in the settings and conditions of instruments financed from the ESI Funds.
2. Provide support from the ESI Funds for the implementation of projects aimed at achieving a higher technological level for SMEs. Shortening the payback period as a result of the aid may stimulate business demand in this area.
3. Provide support from the ESI Funds for support, advisory and consultancy services for SMEs and thus partially eliminate the problem of unavailability of skilled workforce.
4. Through the financial instruments (FI) in the form of preferential guarantee mechanisms with the support of ESI funds (including possible combinations with subsidy support) increase the offer of external financing of projects of start-ups and development SMEs and make its conditions more attractive.
5. Ensure the availability of project financing for "riskier" clients / companies through FN in the form of preferential credit mechanisms with the support of ESI funds (incl. possible combinations with grant support).
6. Use the means of technical assistance for broad awareness for the target groups about the various possibilities of financing projects, including the advantages and disadvantages of individual solutions.
7. Provide the support from ESI funds for consulting focused on application principles P 4.0. Support with various pieces of information on the topic of Industry 4.0 and its business stories.
8. Implement ongoing measures to reduce the administrative burden for applicants / beneficiaries, based on the recommendations resulting from the relevant evaluation studies and other analyses and surveys.
9. Use ESI funds for the purpose of stimulating the offer of risk finance instruments for start-ups.
10. Providing support from the ESI funds for activities in the field of internationalization of SMEs, and thus stimulating the demand of enterprises.
11. Provide support from ESI funds for brownfield regeneration and revitalization projects, thus stimulating business demand. At the same time, there will be positive effects in the field of the environment of the Czech Republic.

These and other partial recommendations of the Supplier in connection with the findings are given in the text of the FR.

1 ÚVOD

1.1 CÍLE ZAKÁZKY

V souladu se zadáním bylo cílem zakázky ověřit, zda u oblastí podpory vymezených v rámci specifického cíle priority 2 OP TAK dochází, nebo by v relevantním období 2021-2027 mohlo dojít, a pokud ano, za jakých okolností, k tržnímu selhání. Součástí realizace zakázky byla rovněž analýza dostupných forem podpory s následným doporučením ohledně volby vhodné formy podpory společně s odůvodněním, ve kterých oblastech SC realizovat podporu formou dotace či finančního nástroje v podobě zvýhodněných úvěrů, záruk či kapitálových/kvazikapitálových investic), resp. jejich kombinací.

Priorita 2 OP TAK se zaměřuje na posílení růstu a konkurenceschopnosti malých a středních podniků (SC 2.1).

1.2 ÚČEL ZPRÁVY

Závěrečná zpráva je hlavním výstupem zakázky realizované Dodavatelem. Účelem této zprávy je shrnout zjištění, ke kterým Dodavatel dospěl při řešení jednotlivých analytických otázek, poskytnout Objednateli informace o průběhu prací a aplikovaným postupem při zpracování zakázky, provedenými aktivitami a zpracovanými výstupy.

Závěrečná zpráva mj. zahrnuje:

- a) Identifikaci, zda v relevantních oblastech podpory SC 2.1 v rámci P2 OP TAK dochází k selhání trhu, jeho typ, rozsah a odůvodnění; zohledněno bylo i regionální hledisko.
- b) Soubor doporučení ve smyslu návrhu vhodné formy podpory za účelem řešení tržního selhání v rámci SC 2.1 a jejich odůvodnění.

1.3 PRŮBĚH REALIZACE ZAKÁZKY

Zakázka byla realizována ve 3 hlavních etapách a v souladu se zadáním obsaženým v zadávacích podmínkách k předmětné zakázce.

Tabulka 1: Přehled průběhu realizace zakázky

Etapa 1	<ul style="list-style-type: none"> • Sběr a následné třídění dostupných datových zdrojů (veřejně dostupná dokumentace, neveřejné zdroje dat poskytnuté objednatelům a individuální konzultace). • Identifikace klíčových stakeholderů. • Upřesnění metodologického přístupu a postupu realizace zakázky. <p>Hlavní výstup: Vstupní zpráva.</p>	03-04/2020
Etapa 2	<ul style="list-style-type: none"> • Realizace terénních šetření formou dotazníků a individuálních rozhovorů: <ul style="list-style-type: none"> ○ Dotazníková šetření: <ul style="list-style-type: none"> - „Bariéry rozvoje podnikání a konkurenceschopnosti podniků“ - „Bariéry realizace záměrů v oblasti digitalizace a Průmyslu 4.0“³ 	04-06/2020

³ Pozn.: toto DŠ bylo realizováno primárně pro potřeby analýzy TS v prioritě 1 OP TAK, nicméně výstupy byly částečně využity i pro P2.

	<ul style="list-style-type: none"> ○ Individuální (řízené) rozhovory se stakeholdery (zejm. Českomoravská záruční a rozvojová banka, Hospodářská komora ČR, Svaz průmyslu a dopravy ČR, Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, Česká bankovní asociace, vybrané komerční banky, aj.). ○ Individuální rozhovory se zástupci cílových skupin v P2 OP TAK. ● Zpracování výsledků šetření s využitím matematicko-statistických metod; interpretace výsledků. ● Vizualizace výsledků formou tabulek/grafů. ● Formulace dílčích závěrů, zjištění a doporučení. <p>Hlavní výstup: Průběžná zpráva.</p>	
<p>Etapa 3</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Revize doposud získaných závěrů z předešlých etap; ověření a doplnění zjištění. ● Návrhy vhodných forem podpory pro jednotlivé oblasti SC 2.1; zpracování typových projektů. ● Shrnutí a formulace podložených souhrnných závěrů, zjištění a doporučení. <p>Hlavní výstup: Závěrečná zpráva.</p>	<p>06-08/2020</p>

2 METODIKA ZPRACOVÁNÍ

2.1 POUŽITÉ METODY

Metodický přístup byl založen na kombinaci analytických a evaluačních metod. Dodavatel v průběhu plnění zakázky využíval tzv. triangulaci metod (získání informací více než jedním způsobem), kdy prostřednictvím vhodné kombinace navržených metod průběžně ověřoval data získaná prostřednictvím jednotlivých dílčích šetření. Např. informace z desk research a obsahových analýz byly srovnávány s informacemi získanými prostřednictvím terénních šetření. Tímto způsobem bylo zajišťováno, aby výstupy zakázky nebyly závislé pouze na jednom zdroji dat.

Z obecného hlediska postupu práce na zakázce se nejdříve jednalo o metody v souvislosti se zahájením analytického procesu:

- **Desk research a obsahová analýza** (tj. sběr a analýza relevantních dostupných sekundárních zdrojů).

Následovala terénní šetření v podobě:

- **Dotazníkových šetření (DŠ)** mezi cílovými skupinami prostřednictvím elektronického nástroje (dotazníku) ve strukturovaném formátu,
- **Individuálních (řízených) rozhovorů (IR):**
 - s relevantními vybranými stakeholdery,
 - se vzorkem zástupců cílových skupin (MSP).

Takto získaná primární a sekundární data byla podrobena analytickým a evaluačním metodám, jejichž závěry byly zhodnoceny metodou syntézy poznatků a zjištění:

- **Statistické a matematické techniky:** získaná primární i sekundární data byla zpracována statistickými a matematickými technikami s využitím výpočetní techniky.
- **Metody vizualizace:** byly použité pro tvorbu výstupů v podobě grafických schémat.
- **Metoda syntézy:** pro třídění a seskupování dílčích závěrů a zjištění z provedených analýz a následnou formulaci doporučení směrem k nastavení vhodných forem podpory.
- **Odborný panel expertů:** pro ověření zjištění, formulace celkových závěrů a doporučení.

2.2 TRŽNÍ SELHÁNÍ

Pro zodpovězení definovaných analytických otázek vyplývajících ze zadání zakázky bylo nezbytné nejprve správně vymezit možné oblasti tržních selhání a zároveň definovat předpoklady (kritéria) pro jejich identifikaci ve vztahu k P2 OP TAK.

2.2.1 OBECNÉ POJETÍ

Efektivní fungování trhů je ideálně možné pouze v tzv. dokonale konkurenčním prostředí. Na takovém trhu nemá žádný spotřebitel či výrobce takovou pozici, aby mohl ovlivnit cenu prodávaného zboží, objem transakcí je vysoký, neexistuje žádná forma organizované či skryté spolupráce mezi výrobcí nebo spotřebiteli, trh je zcela otevřen možným potenciálním zákazníkům i producentům, je neustále v rovnováze nebo se do stavu rovnováhy blíží rychlou reakcí nabídky na změny v poptávce a zboží obchodované na trhu nemá žádná specifika, která by vytvářela informační bariéry, externality,

omezení výlučnosti spotřeby či omezení likvidity prodeje. Pokud některý z uváděných předpokladů není splněn, pak lze hovořit o tržním selhání, neefektivitě trhu.

Na základě syntézy informací z analýzy sekundárních zdrojů dat⁴ identifikoval Dodavatel následující hlavní typy tržních selhání efektivní alokace zdrojů:

Tabulka 2: Přehled typů tržních selhání

Č.	Typ tržního selhání	Projevy (obecně)
I	Problém tržní síly	Při nedokonalé konkurenci je cenu schopen určit jeden nebo omezený počet prodávajících a kupujících se nemůže se svou poptávkou obrátit k jinému.
II	Externality	Jde o vedlejší důsledky soukromých ekonomických činností, kdy jejich náklady či výnosy dopadají na jiné subjekty, než jsou ty, které danou činnost provádějí. Aktivita, která přinesou užitek či újmu ostatním, a to bez toho, že by za ni dané subjekty platily nebo byly za újmu kompenzovány. Vznikají v situacích, kdy se soukromé náklady a přínosy nerovnájí společenským nákladům a přínosům. Rozlišují se externality: <ul style="list-style-type: none"> • Pozitivní: statek není produkován v dostatečném množství, protože výrobce si nemůže přisvojit veškeré výnosy, kvůli čemuž ztrácí motivaci. • Negativní: určitého statku se vyrábí či spotřebovává příliš, protože nejsou respektovány jeho úplné náklady. Úlohou státu je omezovat negativní a posilovat pozitivní externality. Omezovat negativní externality lze přímým zákazem nebo uvalením ekonomické sankce. Podporovat pozitivní externality lze například skrze různé formy finanční podpory.
III	Veřejné statky	Zboží a služby, které tržní systém nedokáže nabídnout, ale jsou důležité pro fungování společnosti a trhu, zajistí stát - např. veřejná dopravní infrastruktura, národní obrana, veřejná správa. Důvody, proč tyto statky/služby nejsou poskytovány trhem: <ol style="list-style-type: none"> 1. za užívání nelze vymáhat poplatky, zároveň nelze nikoho z užívání těchto statků účinně vyloučit (tzv. problém černého pasažera), 2. vysoké investice, vysoká rizikovost či dlouhodobá návratnost. Stát poskytuje i služby, jejichž soukromé poskytování by nebylo efektivní, nebo pokud má na nich politický zájem.
IV	Asymetrické informace	Vzniká, když jedna ze stran procesu směny nemá k dispozici dostatek informací, týkajících se vlastností kupovaného zboží, nabídky trhu, jeho cen apod. Nejisté či asymetrické informace vedou k ekonomickým ztrátám, protože rozhodování za těchto neúplných informací již nemusí odpovídat předpokladům racionálního rozhodování. Stát může tento problém omezit určitými předpisy (např. povinné označení vlastností či složení výrobku) nebo podporou dostupnosti tržních informací.
V	Transakční náklady	Transakční náklady jsou veškeré vedlejší náklady, které je nezbytně nutné vynaložit k tomu, aby se uskutečnila ekonomická transakce (obchod, směna, dodávka zboží či služeb, půjčka apod.). Typicky jde o čas a úsilí strávené vyhledáváním a získáváním nezbytných informací a dojednáváním příslušné transakce. Transakční náklady se dají snižovat dobře nastavenými institucemi a vymahatelnými pravidly.

⁴ Např.: Samuelson, P.A., Nordhaus, W.D.: Ekonomie, 1991.

Pearce, D.W. a kol.: Macmillanův slovník moderní ekonomie, 1995.

Nařízení Komise č. 651/2014 ze dne 17. června 2014, kterým se v souladu s články 107 a 108 Smlouvy prohlašují určité kategorie podpory za slučitelné s vnitřním trhem (zejm. důvody uvedené v bodech (40) – (53)).

Metodika identifikace tržního selhání v oblasti bydlení. Sociologický ústav AV ČR, v. v. i. a ČVUT, 2017.

www.miras.cz

www.ius-wiki.eu

VI	Pružnost reakce nabídky na změny v poptávce	Reakce nabídky je výrazně ovlivněna dobou, v níž může k reakci nabídky na změnu v poptávce vůbec dojít. Obecně platí, že nabídka je elastičtější v dlouhém období.
VII	Nedostatečná koordinace	Problémy koordinace brzdí rozvoj spolupráce mezi různými aktéry na trhu, omezují vzájemné působení, vytváření sítí a toky poznatků.

Projevy tržních selhání by měly iniciovat aktivitu vrcholného orgánu výkonné moci státu (vlády) ve smyslu ovlivňování alokace zdrojů s cílem zvýšit ekonomickou efektivnost. V případě oblasti posílení růstu a konkurenceschopnosti MSP bude významným zdrojem finančních prostředků pro řešení tržních selhání v období 2021-2027 právě OP TAK.

2.2.2 PŘEDPOKLADY EXISTENCE TRŽNÍCH SELHÁNÍ V OBLASTECH PRIORITY 2 OP TAK

Dodavatel definoval následující výchozí předpoklady existence tržních selhání v oblastech podpory SC 2.1 OP TAK, které následně ověřoval prostřednictvím zvolených metod. Závěry, zjištění a odpovědi na analytické otázky jsou formulovány v kapitole 4 této ZZ.

Tabulka 3: Předpoklady existence tržních selhání v prioritě 2 OP TAK

	Typ tržního selhání	NABÍDKA	POPTÁVKA	Nástroje ověření
I	Problém tržní síly	<ul style="list-style-type: none"> Na trhu finančních produktů pro financování podnikatelských záměrů působí omezený počet poskytovatelů (zejm. bank), kteří mohou své dominantní postavení na trhu zneužít. Banky získávají v důsledku vyšší koncentrace řadu výhod, kdy mohou např. stanovit a udržovat vyšší úrokové marže a obecně mají silnější vyjednávací pozici, zejména vůči menším podnikům (jedná se o projevy tzv. nabídkově determinovaného trhu). 	<ul style="list-style-type: none"> Existují rozdíly mezi podniky v možnostech ovlivnit podmínky a parametry financování svých podnikatelských záměrů. Tyto rozdílné pozice jsou dány zejména odlišnou velikostí podniku. 	Dotazníková šetření Individuální rozhovory Sekundární zdroje dat
II	Externality	Negativní: <ul style="list-style-type: none"> Existují nedostatky v legislativním rámci upravujícím danou oblast zacílenou prioritou 2 OP TAK, tj. podmínky pro podnikání (obchodní právo, živnostenské podnikání vč. zakládání podniků, daňová legislativa, veřejné zakázky apod.). Nedostatky se mohou projevat neúplností, zastaralostí, častými změnami právních předpisů apod. 	Pozitivní: <ul style="list-style-type: none"> Na trhu existují podnikatelské záměry s potenciálem významných celospolečenských přínosů, ovšem návratnost vynaložených prostředků přesahuje akceptovatelnou dobu. Na trhu existují inovativní podnikatelské záměry s potenciálem významných celospolečenských přínosů, ovšem odhad budoucí poptávky po výstupech je zatížen významnou nejistotou. 	Dotazníková šetření Individuální rozhovory Sekundární zdroje dat Typové projekty
III	Veřejné statky	<ul style="list-style-type: none"> Existují nedostatky ve službách zajišťovaných státem, které jsou relevantní a důležité pro fungování trhu. Může se jednat např. o vzdělávací systém nebo státní služby zaměstnanosti, které regenerují dostatek kvalifikovaných pracovníků pro aktuální potřeby trhu práce. 		Dotazníková šetření Individuální rozhovory Sekundární zdroje dat
IV	Asymetrické informace	<ul style="list-style-type: none"> Nejsou financovány inovativní projekty/podnikatelské záměry, protože financující subjekt nedokáže dostatečně posoudit potenciál přidané hodnoty záměru (např. z důvodu absence odborných kapacit) - averze vůči rizikovým projektům s nejistým výsledkem. 	<ul style="list-style-type: none"> Podniky nemají dostatek informací o možnostech financování, cenách, nových technologiích, trzích a dalších aspektech souvisejících s podnikáním. Nedostatek informací a znalostí zvyšuje nejistotu při rozhodování. Mezi podniky existují rozdíly v přístupu k informacím způsobené zejména: 	Dotazníková šetření Individuální rozhovory Sekundární zdroje dat

	Typ tržního selhání	NABÍDKA	POPTÁVKA	Nástroje ověření
		<ul style="list-style-type: none"> • Nejsou financovány podnikatelské záměry s potencionální významnou přidanou hodnotou z důvodu rizikovějšího profilu klienta/podniku. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ odlišnou velikostí/objemem zdrojů, kterými podniky disponují (finanční, personální apod.), ○ místem podnikání. 	
V	Transakční náklady		<ul style="list-style-type: none"> • Existují transakční náklady spojené se zajištěním financování podnikatelských záměrů; tyto náklady jsou neúměrně vysoké, eliminují efekty poskytnutého financování a odrazují podniky od realizace záměrů. • Existují dodatečné transakční náklady vyplývající ze spolupráce s partnery. • Existují další, specifické transakční náklady. 	Dotazníková šetření Individuální rozhovory Sekundární zdroje dat Typové projekty
VI	Pružnost reakce nabídky na změny v poptávce	<ul style="list-style-type: none"> • Na trhu nejsou v čase dostupné finanční produkty vhodně reagující na neočekávané změny priorit a potřeb podniků. 		Dotazníková šetření Individuální rozhovory Sekundární zdroje dat
VII	Nedostatečná koordinace	<ul style="list-style-type: none"> • Existují nedostatky koordinace politiky státu v oblasti podnikání a rozvoje MSP. Může se jednat např. o absenci strategicko-koncepčního dokumentu na národní úrovni, nedostatečné institucionální a personální zajištění pro naplňování cílů strategií, roztržičnost agend mezi různé resorty a útvary státní správy atd. 	<ul style="list-style-type: none"> • Existují bariéry spolupráce, vytváření sítí a získávání poznatků. Mezi tyto bariéry může se patřit např. nezájem/neochota ke spolupráci, nedostatek vhodných partnerů na trhu apod. 	Dotazníková šetření Individuální rozhovory Sekundární zdroje dat

2.3 FORMY PODPORY

2.3.1 TYPOLOGIE FOREM PODPORY

Podpora z ESI fondů na řešení (eliminaci) projevů tržních selhání může být poskytnuta přímo⁵:

- nevratnou formou (dotace),
- návratnou formou (finanční nástroj),
- jejich kombinací⁶.

Mezi typy podpory poskytované prostřednictvím FN patří obecně zejména: úvěry, záruky, kapitálové investice a jiné formy revolvingového financování. V návaznosti na dříve zpracovanou analýzu pro MMR-NOK⁷ zvažoval Dodavatel zejména následující FN a jejich případnou kombinaci s dotací:

- Zvýhodněný úvěr
- Zvýhodněný úvěr + technické poradenství⁸
- Zvýhodněný úvěr + capital rebate (odpuštění splátek jistiny úvěru při splnění určitých podmínek)
- Zvýhodněný úvěr + příspěvek na úhradu úrokové sazby
- Záruka
- Záruka + příspěvek na úhradu úrokové sazby zaručeného úvěru
- Záruka + capital rebate (odpuštění splátek)
- Záruka + technické poradenství
- Kapitálový vstup
- Kapitálový vstup + technické poradenství

Stručná definice těchto nástrojů je obsažena ve výše zmiňované analýze pro MMR-NOK.

2.3.2 KRITÉRIA VÝBĚRU

Při zvažování návrhů forem podpory v jednotlivých oblastech SC 2.1 zohlednil Dodavatel především několik základních předpokladů uvedených níže. Předběžné návrhy a doporučení byly následně prověřeny a upřesněny jednak v rámci opakovaných společných diskusí uvnitř realizačního týmu (odborný panel) a také konzultacemi s vybranými externími experty a stakeholdery.

Tabulka 4: Výchozí předpoklady návrhů vhodných forem podpory

Předpoklad	Způsob zohlednění v návrhu formy podpory
Finanční návratnost projektů	<ul style="list-style-type: none"> V případě investic s krátkou návratností (v horizontu očekávané návratnosti z pohledu cílových skupin⁹) není nutné poskytovat podporu.

⁵ Kromě přímé podpory mohou cílové skupiny využívat i různé formy nepřímé podpory, např. v podobě poradenství či konzultační podpory, která je nejvhodnější právě v kombinaci s přímými nástroji podpory (příp. networking a clustering), nebo budování infrastruktury pro podporu MSP a umožnění přístupu k ní.

⁶ Novinkou, kterou přináší návrh obecného nařízení pro období 2021-2027, je možnost kombinace FN s doplňkovou dotací pokrývající nenávratným způsobem přímo část způsobilých výdajů projektu (v rámci jedné operace).

⁷ Posouzení oblastí vhodných pro návratnou formu podpory v období 2020+. Závěrečná zpráva evaluace. Deloitte Advisory s.r.o., leden 2019.

⁸ Zvýhodněný úvěr v kombinaci s doplňkovým grantem v podobě technického poradenství má za cíl podpořit realizaci projektů/investic v případech, kdy bylo analyticky potvrzeno, že segment, ve kterém je nástroj navrhován/využit, trpí nedostatkem znalostí nebo technické expertízy pro úspěšnou realizaci projektů (může se jednat např. o zpracování analýz procesů v podnicích při zavádění digitalizace).

⁹ Pozn.: z individuálních rozhovorů se zástupci cílových skupin/podniků vyplývá, že očekávaná návratnost investic je běžně do 3 let, nicméně existují individuální výjimky dle charakteru investic (např. v případě strategických rozvojových záměrů).

Předpoklad	Způsob zohlednění v návrhu formy podpory
	<ul style="list-style-type: none"> • V případě investic s kratší návratností, nicméně přesahující očekávanou návratnost z pohledu cílových skupin, s nízkou rentabilitou (bez podpory) lze kromě dotace doporučit FN nebo kombinaci FN a dotace. • V případě investic s dlouhou dobou návratnosti (přesahující očekávanou návratnost z pohledu cílových skupin), s nízkou nebo nulovou rentabilitou (bez dotace) preferována dotační forma podpory. • Zejména inovativní (unikátní) řešení jsou zatížena vyšší mírou nejistoty, která má vliv na přesnost finančních analýz investic a kalkulaci návratnosti.
Typ převažujících výdajů	Zohlednění různých typů projektů z pohledu očekávané struktury (způsobilých) výdajů.
Transparentnost podpory	Zohlednění celkového hrubého grantového ekvivalentu (HGE), nikoliv pouze výše dotační podpory. Jedná se o transparentní přístup s rovnocenným hodnocením možných forem podpory
Likvidita na straně příjemců, cash-flow projektů	<p>Různé typy příjemců a jejich projektů (investic) mají různé požadavky na dostupnost cash-flow v čase.</p> <p>V procesu poskytování nevratné (dotační) podpory existuje delší časový úsek nutný k výběru a schválení projektu; podpora je následně vyplácena ex-post, na základě žádosti o proplacení příslušné části realizovaných výdajů. Po celou tuto dobu je projekt financován z vlastních zdrojů příjemce/komerčního úvěru s tržní úrokovou sazbou. Obecně lze předpokládat, že zejména menší podniky mají omezené vlastní zdroje a existuje u nich větší potřeba externího financování na „rozjezd“ a průběžné financování výdajů projektu a na to je vhodnější využít FN.</p>
Administrativní a časová náročnost na straně příjemců	Pravidla pro FN jsou jednodušší než v případě dotací a v příštím období se budou vztahovat i na kombinaci FN a dotace (týká se např. oblasti zadávání zakázek). U některých typů příjemců a jejich projektů se může jednat o významný faktor při volbě formy financování – viz předchozí předpoklad.
Implementace nástrojů s ohledem na očekávaný charakter projektů	<p>V případech, kdy lze očekávat, že v dané oblasti bude převažovat větší množství typově obdobných projektů, lze uplatnit standardizované (zjednodušené) nástroje (např. portfoliové záruky).</p> <p>Naopak, specifické (unikátní) projekty vyžadují vyšší expertízu a individuálnější přístup na straně poskytovatele (vhodné uplatnění např. zvýhodněných úvěrů či individuálních záruk).</p>
Potřeba technické pomoci při přípravě a/nebo realizaci projektu	Úspěšnost dokončení některých typů projektů je podmíněna poskytnutím dodatečné podpory na technickou pomoc spojenou s jejich přípravou a/(nebo) realizací.
Podpora „novinek“ v programu; podpora priorit politik ČR i EU	Nabídka dotace jako motivační faktor směrem k cílovým skupinám, aby se věnovaly novým a/(nebo) prioritním celospolečenským tématům ¹⁰ .
Historická data	Zohlednění zkušeností s realizací (a návratností) obdobných projektů.

2.3.3 TYPOVÉ PROJEKTY

Typové projekty jsou nástrojem pro ilustraci možného vlivu podpory na ekonomiku projektů, jejichž realizace je obecně uvažována/očekávána v rámci jednotlivých oblastí a aktivit SC 2.1. Typové projekty vychází primárně z dostupných dat k OP PIK (zejm. datové sestavy z MS2014+), terénních šetření a také ze zkušeností Dodavatele s přípravou a realizací projektů. Typové projekty jsou doplněny také ekonomickým profilem z hlediska různých variant financování projektu.

Dodavatel definoval pro potřeby SC 2.1 celkem **4 základní ekonomické modely**, které dle jeho názoru pokrývají většinu předpokládaných aktivit.

¹⁰ Prioritními tématy mohou být např. klíčová aplikační odvětví ve smyslu Národní RIS3 strategie.

Modely v sobě zahrnují několik možností financování od využití vlastních prostředků, přes využití finančních nástrojů či v kombinaci s dotací. Modely zachycují výsledky monitorovaných klíčových finančních indikátorů a znázorňují rozdílné vlivy jednotlivých zvažovaných forem podpory.

Modely reflektují následující hlavní výchozí parametry:

- Pro diskontování byla zvolena sazba 4,0 % p.a. v souladu s podmínkami vyhlášených dotačních titulů v OP PIK.
- Referenční období bylo voleno podle průměrné doby využívání investice.
- Výše úrokové sazby byla navržena podle údajů, které při terénních šetřeních poskytly bankovní ústavy, a také na základě konzultací se zástupci implementační struktury OP TAK. Zahrnují rizikovost investice, rizikovost samotného žadatele, délku splatnosti úvěru.
- V modelech je uvažován úvěr komerční i zvýhodněný maximálně ve výši 90 % způsobilých výdajů (neplatí pro variantu komerční úvěr/zvýhodněný úvěr, kde je poměr 50/50) a 10 % vlastních zdrojů.
- Míra podpory vychází z průměrů hodnot na základě analýzy dat ze stávajícího období 2014-2020 (s ohledem na velikostní kategorie podniků a aplikovaný režim veřejné podpory).
- V případě zvýhodněných úvěrů je podpora přepočítána na tzv. hrubý grantový ekvivalent (HGE), jako poměrnou část příslušného stropu pro podporu de minimis. Zde závisí primárně na výši a době splatnosti poskytnutého zvýhodněného úvěru.
- U varianty zvýhodněného úvěru s možností odpuštění splátek byl zvolen parametr 30 % z výše poskytnuté jistiny úvěru na základě informací od bankovních institucí, okamžik odpuštění nastane až ve chvíli, kdy bude splaceno 70 % procent jistiny.
- Kriteriační ukazatele jsou počítány z provozního cash-flow, odpuštění splátky stejně jako dotace ex-post je do cash-flow zahrnuto jako mimořádný příjem.

Konkrétní aplikace modelů na typových projektech je uvedena v rámci odpovědí na analytickou otázku č. 4.

3 LEGISLATIVNÍ RÁMEC

Základní legislativní rámec tvoří především:

- a) soubor právních předpisů, který vytváří společný soubor pravidel pro fondy a nástroje se sdíleným řízením v programovém období 2021–2027 a
- b) legislativa v oblasti veřejné podpory.

V prvním případě se jedná zejména o:

- Návrh Nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) o společných ustanoveních o Evropském fondu pro regionální rozvoj, Evropském sociálním fondu plus, Fondu soudržnosti a Evropském námořním a rybářském fondu a o finančních pravidlech pro tyto fondy a pro Azylový a migrační fond, Fond pro vnitřní bezpečnost a Nástroj pro správu hranic a víza 2018/0196 – tzv. Obecné nařízení;
- Návrh Nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) o Evropském fondu pro regionální rozvoj a o Fondu soudržnosti 2018/0197.

Legislativní prostředí a podmínky v oblasti veřejné podpory upravuje zejména:

- Smlouva o fungování Evropské unie – pravidla veřejné podpory, články 107–109;
- Nařízení Rady (EU) 2015/1589 ze dne 13. července 2015, kterým se stanoví prováděcí pravidla k článku 108 Smlouvy o fungování Evropské unie;
- Nařízení Komise (ES) č. 794/2004 ze dne 21. dubna 2004, kterým se provádí nařízení Rady (EU) 2015/1589, kterým se stanoví prováděcí pravidla k článku 108 Smlouvy o fungování Evropské unie;
- Nařízení Komise (EU) č. 651/2014 ze dne 17. června 2014, kterým se v souladu s články 107 a 108 Smlouvy prohlašují určité kategorie podpory za slučitelné s vnitřním trhem;
- Rámec pro státní podporu výzkumu, vývoje a inovací;
- Pokyny k státní podpoře investic v rámci rizikového financování;
- Nařízení Komise (EU) č. 1407/2013 ze dne 18. prosince 2013 o použití článků 107 a 108 Smlouvy o fungování Evropské unie na podporu de minimis.

3.1 LEGISLATIVNÍ RÁMEC POUŽITÍ VEŘEJNÉ PODPORY

Na základě analýzy informací obsažených v návrhu OP TAK i dosavadních zkušeností s předchozími operačními programy v gesci MPO předpokládá Dodavatel, že drtivou většinu podporovaných aktivit v tomto operačním programu budou tvořit projekty zakládající veřejnou podporu. Obecně je taková podpora zakázána, ale z tohoto zákazu existují výjimky ve formě sekundárních předpisů (GBER, de minimis apod.). Veřejná podpora by měla mít motivační účinek, tedy měnit chování podniků.

Tabulka 5 uvádí přehled režimů výjimek ze zakázané veřejné podpory, které by, dle názoru Dodavatele, mohly být relevantní pro typové aktivity SC 2.1 OP TAK.

Tabulka 5: Přehled relevantních kategorií výjimek veřejné podpory ve SC 2.1 OP TAK

Oblast	Relevantní kategorie výjimek
Pořízení nových technologických zařízení a vybavení vč. potřebné infrastruktury, propojení pořízovaných nebo stávajících technologií za pomoci nejmodernějších komunikačních kanálů a protokolů (autonomní obousměrnou komunikací)	GBER - Regionální investiční podpora (čl. 14) GBER - Podpora na inovace určená MSP (čl. 28) de minimis

Oblast	Relevantní kategorie výjimek
podporováno bude dále pořízení strojů a zařízení, které nejen zvýší technologickou úroveň MSP a jejich konkurenceschopnost, ale také umožní navazující digitalizaci a automatizaci výroby (princip Průmyslu 4.0). Bude podporováno rovněž profinancování posílení pracovního kapitálu (provozní financování) vyvolaného v důsledku pořízení investičního majetku	
Podpůrné, poradenské a konzultační služby ve všech fázích vzniku a růstu MSP od pre-inkubace, přes inkubaci start-upů a spin-off, po fázi scale-up (podpora podnikatelských záměrů a zavádění nových obchodních modelů, posílení růstových motivací, podpora komercializace produktu a služeb aj.)	GBER - Podpora na poradenské služby ve prospěch MSP (čl. 18) de minimis
Poradenské služby pro MSP zaměřené na rozvoj podniku, rozšíření podnikatelské činnosti, zvýšení kvality a efektivity výroby a služeb s důrazem na růst tržního potenciálu	GBER - Podpora na poradenské služby ve prospěch MSP (čl. 18) de minimis
Podnikatelská infrastruktura pro potřeby MSP	GBER - Regionální investiční podpora (čl. 14)
Účast MSP na zahraničních veletrzích a výstavách včetně organizace a účasti na dalších zahraničních akcích, sympoziích, seminářích a dalších akcích zejména v oblasti klíčových technologií za účelem vstupu na zahraniční trhy a návaznou podporu internacionalizace MSP. Služby expertů v oblasti marketingové strategie, designu, optimalizace materiálového ekodesignu výrobků ve vazbě na SC 4.2, kreativních průmyslů a řemesel a dalších podpůrných nástrojů pro vstup a působení na zahraničních trzích, posílení finančních, inovačních a manažerských schopností	GBER - Podpora na poradenské služby ve prospěch MSP (čl. 18) GBER - Podpora na účast MSP na veletrzích (čl. 19) de minimis
Usnadnění přístupu MSP k externímu financování jejich dalšího rozvoje, inovačních řešení, investic a růstu konkurenceschopnosti, včetně podpory vzniku MSP a přístupu k úvěrovému financování i alternativním kapitálovým a kvazikapitálovým instrumentům	GBER - Regionální investiční podpora (čl. 14) GBER - Investiční podpora určená MSP (čl. 17) GBER - Podpora rizikového financování (čl. 21,22) de minimis

Zdroj: Zpracovatel.

V souvislosti s výše uvedeným přehledem je potřeba zdůraznit, že stávající legislativní rámec v oblasti blokových výjimek je platný do roku 2023, a nelze vyloučit jeho změny pro následující období. Právě **nejistota legislativního rámce veřejné podpory pro programové období 2021-2027** je dle názoru Dodavatele jedním z projevů **tržních selhání v oblasti Externality (negativní)**.

Alternativním režimem podpory aplikovatelným v případě vzniku mimořádných události je tzv. dočasný rámec. Příkladem může být aktuální situace a řešení negativních následků způsobených pandemií COVID-19. Dočasný rámec umožňuje členským státům EU využít plnou flexibilitu stanovenou v pravidlech státní podpory, a během mimořádné události tak podpořit ekonomiku. Dočasný rámec vždy stanoví konkrétní druhy podpory, které mohou členské státy poskytnout. Dočasný rámec umožňuje všechna podpůrná opatření vzájemně kombinovat, s výjimkou úvěrů a záruk za tentýž úvěr a úvěrů přesahujících stropy stanovené dočasným rámcem. Rovněž umožňuje kombinovat všechna podpůrná opatření poskytnutá podle dočasného rámce se stávajícími možnostmi poskytování podpory

de minimis. Dočasný rámec má vždy omezenou časovou platnost, přičemž před uplynutím lhůty EK posuzuje případné prodloužení¹¹.

¹¹ Např. stávající dočasný rámec v souvislosti s COVID-19 byl ze strany EK prodloužen z původního termínu 31.12.2020 do 30.6.2021.

4 ZÁVĚRY ANALÝZY TRŽNÍ SITUACE – ZODPOVĚZENÍ ANALYTICKÝCH OTÁZEK

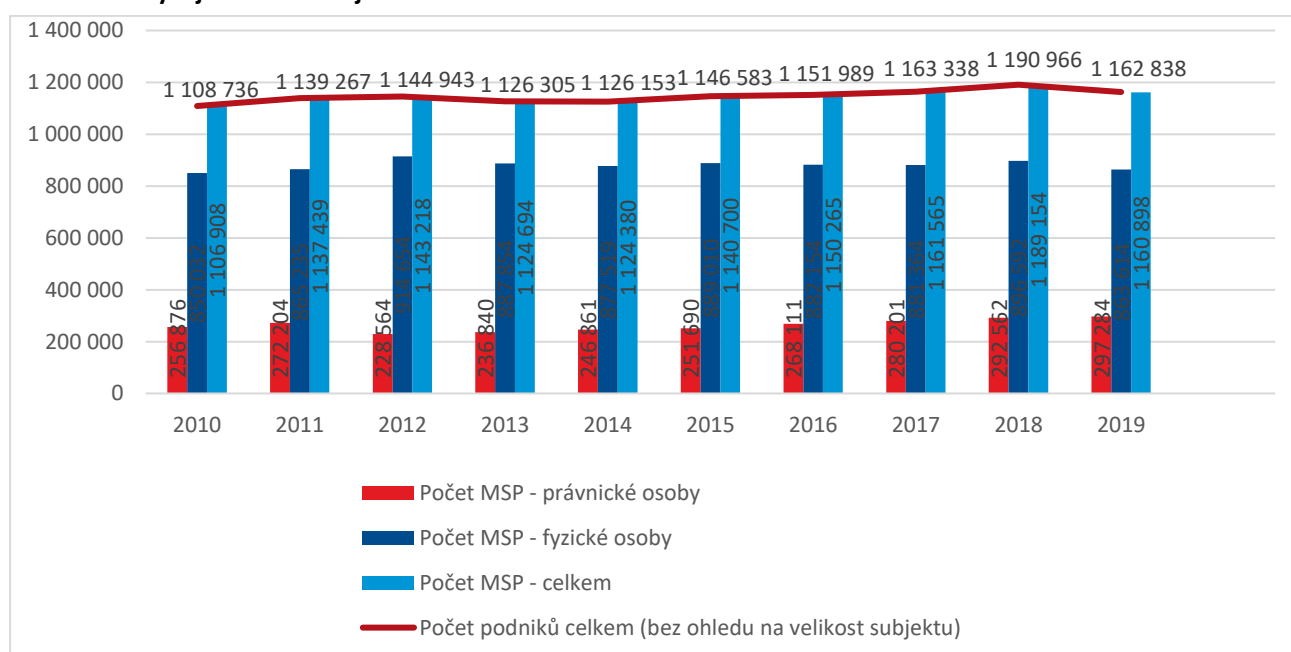
4.1 SPECIFICKÝ CÍL 2.1

4.1.1 POPIS TRHU

Dle oficiálních zdrojů¹² vykonávalo **podnikatelskou činnost** k 31. prosinci 2019 v ČR celkem **2 545 149 právnických a fyzických osob**, z toho bylo **1 160 898 malých a středních podniků**. Podíl malých a středních podniků na celkovém počtu aktivních podnikatelských subjektů v roce 2019 byl 99,8%.¹³

V České republice bylo k 31. prosinci 2019 evidováno celkem 3 831 792 platných živnostenských oprávnění, což představuje oproti roku 2018 (3 743 413) nárůst o 88 379 oprávnění (o 2,3 %).

Obrázek 1: Vývoj aktivních subjektů v ČR v letech 2010–2019

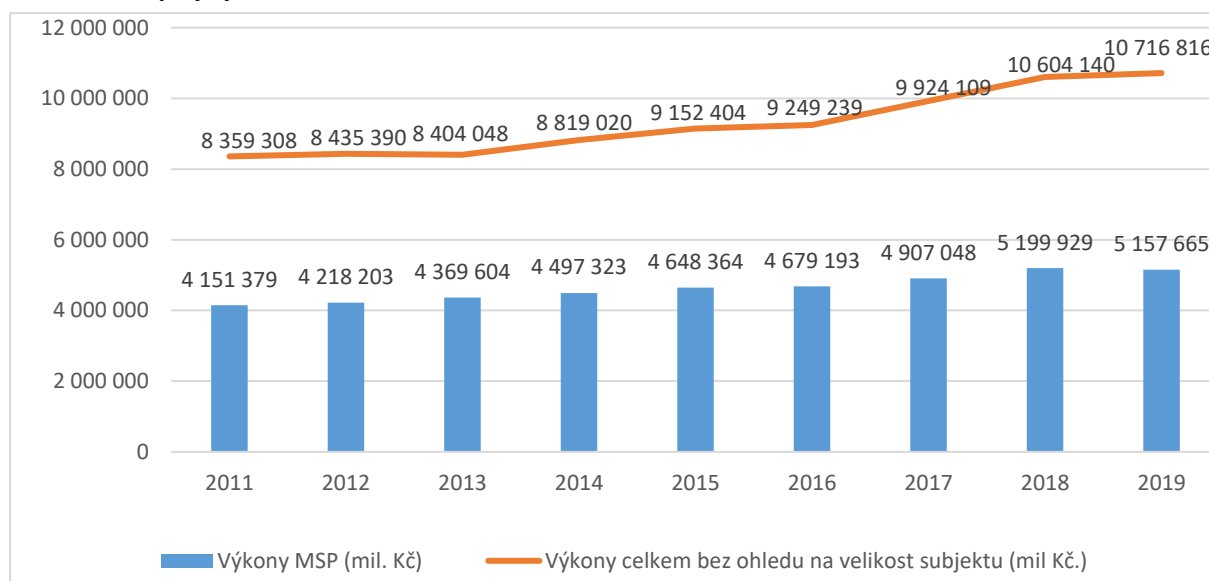


Zdroj: ČSÚ, graf MPO

V roce 2019 vytvořily malé a střední podniky výkony ve výši 5 157 665 mil. Kč, což je oproti roku 2018 pokles o 42 264 mil. Kč. Podíl malých a středních podniků na celkových výkonech podnikatelské sféry v roce 2019 dosáhl 48,1 %, což představuje pokles o 0,9 p.b. oproti roku 2018.

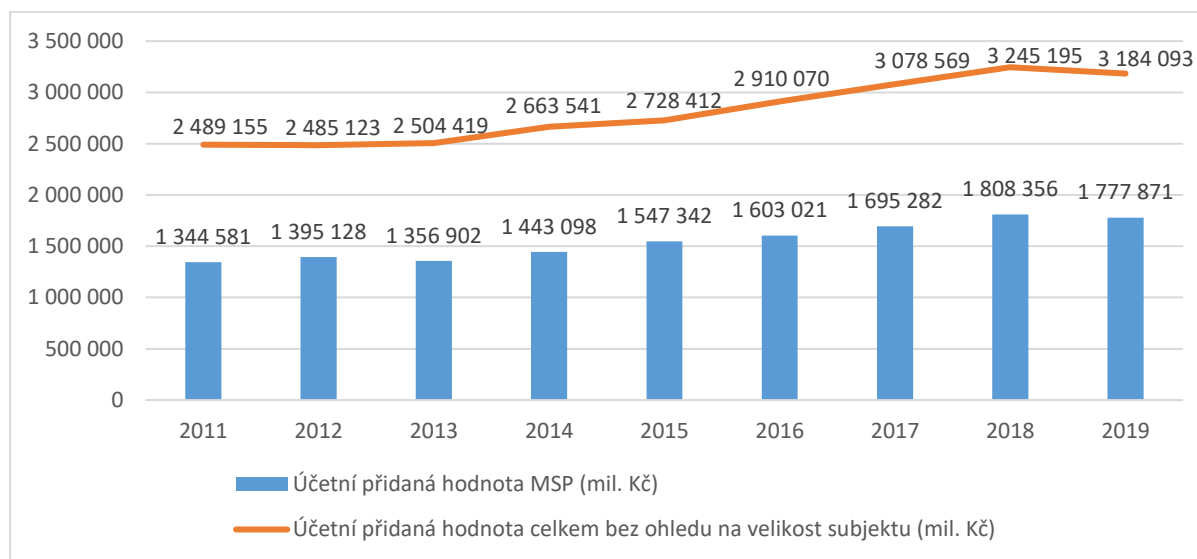
¹² Zpráva o vývoji podnikatelského prostředí v České republice v roce 2019.

¹³ Informace o počtu MSP vycházejí z dat ČSÚ, která však zohledňují pouze počet zaměstnanců žadatele, nikoliv již však údaje o jeho aktivech a obratu. Rovněž nezohledňují jejich majetkové a další vazby na jiné společnosti. Viz podmínky v příloze č. I Nařízení Komise (EU) č. 651/2014 ze dne 17. června 2014. Skutečný počet subjektů splňujících definici MSP je tak fakticky nižší.

Obrázek 2: Vývoj výkonů MSP v ČR v letech 2011–2019

Zdroj: ČSÚ, graf MPO

V roce 2019 vytvořily malé a střední podniky přidanou hodnotu v objemu 1 777 871 mil. Kč, oproti roku 2018 se jedná o pokles o 30 485 mil. Kč. Podíl malých a středních podniků na celkové přidané hodnotě podnikatelské sféry v roce 2019 dosáhl 55,8 %, což představuje nárůst oproti roku 2018 o 0,1 p.b.

Obrázek 3: Vývoj přidané hodnoty MSP v ČR v letech 2011–2019

Zdroj: ČSÚ, graf MPO

Výše investic MSP se zpravidla odvíjí od objemu dosaženého zisku. Hlavní složkou nákladů bývají zpravidla osobní výdaje na financování mezd zaměstnanců. Mzdové náklady MSP dosáhly v roce 2018 objemu 609 235 mil. Kč, tj. o 28 758 mil. Kč více než v roce 2017, tj. o 5 % více. Průměrná mzda v ČR neustále roste, čemuž je nutné rovněž přizpůsobovat platové podmínky zaměstnanců. Zároveň bývá častým problémem získat zaměstnance odpovídajících schopností a kvalifikace. Ti jsou si své ceny naopak vědomi a dle toho se pohybují jejich mzdové požadavky. Tyto prostředky tak dlouhodobě snižují likvidní kapitál, který by bylo možné využít k investičnímu rozvoji společností.

Investice malých a středních podniků v roce 2019 dosáhly 485 713 mil. Kč, což je o 25 350 mil. Kč méně než v roce 2018. Podíl malých a středních podniků na investicích podnikatelské sféry v roce 2019 dosáhl 56,2 %, což představuje zvýšení oproti roku 2018 o 2,3 p.b.

Ze statistických údajů vyplývá, že podíl malých a středních podniků (MSP) na přímém vývozu zboží je nižší než u velkých podniků. Přímý vývoz vypovídá o přímém obchodu českých podniků (rezidentů) se zahraničím, tj. případy, kdy české subjekty přímo zasílají zboží přes hranice svým zahraničním obchodním partnerům. Tento podíl MSP osciluje kolem jedné třetiny celkového vývozu, podíl malých a středních podniků na celkovém dovozu v roce 2019 byl 39,9 % a podíl malých a středních podniků na celkovém vývozu byl 28,13 %. Charakterem své produkce však MSP často vystupují jako subdodavatelé velkých podniků, takže pokud velké podniky vyváží, vstupují subdodávky MSP do statistiky zahraničního obchodu jako vývoz velkých podniků.

Je zřejmé, že ačkoliv tvoří MSP z hlediska počtu drtivou většinu podnikatelských subjektů na území České republiky, na přidané hodnotě se podílejí jen zhruba z 50 %. Přitom ale zároveň představují významný zdroj tvorby pracovních míst v ekonomice. Podpora segmentu MSP se proto jeví jako klíčová pro posilování konkurenceschopnosti ČR a zvyšování životní úrovně obyvatelstva.

Jak vyplynulo z DŠ i IR, cílové skupiny z řad MSP vnímají 5 hlavních oblastí, kde jsou žádoucí intervence státu:

1. komplexní digitalizace a automatizace v podnicích,
2. rozvoj podnikatelské infrastruktury prostřednictvím regenerace brownfieldů,
3. dostupnost poradenských služeb pro podnikání,
4. intenzivnější podpora exportu a přístupu na zahraniční trhy a
5. přístup MSP k externímu financování dalšího rozvoje.

V oblasti digitalizace a automatizace stále převládá z pohledu podnikatelských subjektů potřeba rychlého řešení obměny technologií při co nejnižších nákladech. Obecně platí, že čím modernější a všestrannější technologie, tím vyšší cena. Proto podnikatelé často neřeší problém digitalizace komplexně, ale nahodile, v reakci na aktuální (nezbytné) potřeby.

V oblasti rozvoje podnikatelských nemovitostí je pro podnikatelské subjekty obecně cenově výhodnější výstavba na zelené louce. Důvodem není jen faktická nižší nákladovost novostaveb, oproti součtu pořizovací ceny brownfieldu a nákladů na jeho rekonstrukci, ale rovněž větší volnost při návrhu dispozic.

Aktivity spojené s využíváním poradenských služeb a posilováním marketingu v rámci exportu jsou obecně v MSP stále vnímány jako druhořadé, vzhledem k tomu, že nepřinášejí bezprostřední benefit. Zásadní roli samozřejmě hrají i omezené zdroje. Klíčový je tento problém zejména v segmentu mikro a malých firem.

4.1.2 IDENTIFIKACE OBLASTÍ S TRŽNÍM SELHÁNÍM

4.1.2.1 VYHODNOCENÍ ANALYTICKÉ OTÁZKY 1

Analytická otázka 1	Ve kterých oblastech v rámci SC dochází k tržnímu selhání nebo suboptimální investiční situaci?
Odpověď	Významná tržní selhání se projevují průřezově ve všech oblastech SC 2.1. Typově se jedná především o: <ul style="list-style-type: none"> • Externality (pozitivní) • Asymetrické informace • Transakční náklady • Pružnost reakce nabídky • Problém tržní síly

Další projevy tržních selhání s nižším významem pro intervence ESI fondů se týkají:

- Externalit (negativních)
- Veřejných statků

Tabulka 6: Oblasti tržních selhání v rámci SC 2.1

Oblast SC	Typ TS						
	I	II	III	IV	V	VI	VII
	Problém tržní síly	Externality	Veřejné statky	Asymetrické informace	Transakční náklady	Pružnost reakce nabídky na změny v poptávce	Nedostatečná koordinace
Pořízení nových technologických zařízení vč. infrastruktury (Průmysl 4.0 – digitalizace, automatizace) pro malý nebo střední podnik	X	X	X	X	X	X	
Výdaje na poradenské a konzultační služby	X	X	X	X	X	X	
Pořízení a/nebo modernizace nemovitosti pro podnikání, revitalizace brownfieldů	X	X	X	X	X	X	
Účast podniku na zahraničních veletrzích a výstavách	X	X	X	X	X	X	
Uspadnění přístupu MSP k externímu financování dalšího rozvoje	X	X	X	X	X	X	

4.1.3 PROJEVY TRŽNÍCH SELHÁNÍ

4.1.3.1 VYHODNOCENÍ ANALYTICKÉ OTÁZKY 2

Analytická otázka 2	Jak přesně se tržní selhání či suboptimální investiční situace v daných oblastech projevuje?
Odpověď	Konkrétní projevy tržních selhání a jejich popis jsou uvedeny v následující tabulce

Tabulka 7: Projevy tržních selhání v oblastech SC 2.1

Č.	Zjištění	Typ TS	Popis projevu tržního selhání	Doporučení
Průřezově				
01	Odlíšná pozice podniků při vyjednávání financování	I Problém tržní síly	Z terénních šetření (IR) vyplývá, že podniky, které jsou součástí větších skupin firem (vč. českých poboček nadnárodních koncernů), mají odlišnou vyjednávací pozici u poskytovatelů externího financování oproti malým podnikům, která jim umožňuje získat velmi výhodné podmínky financování. To je dáno především zcela odlišným vnímáním jejich rizikovosti ze strany financujících subjektů, četností a objemy uzavíraných obchodních případů apod.	<ul style="list-style-type: none"> Podporu z ESI fondů cílit především na segment MSP.
02	Riziko nabídkově determinovaného - a pro podniky méně výhodného - trhu finančních produktů	I Problém tržní síly	<p>S větším tržním podílem bank může narůstat i tendence intenzivnějšího využití tohoto dominantního postavení např. tím, že banky mohou stanovit a udržovat obdobné (vyšší) úrokové sazby pro „rizikově stejné“ projekty, ale rozdílně pro některé segmenty klientů (např. podniky bez ekonomického zázemí holdingu, začínající podniky bez delší ekonomické historie apod.).</p> <p>Dohled a regulaci dominantního postavení na trhu provádí antimonopolní úřad (ÚOHS); zároveň funguje bankovní dohled prostřednictvím ČNB. Na úrovni státu tak existují mechanismy schopné předem eliminovat významnější, ale hlavně prokazatelné projevy tohoto typu tržního selhání.</p> <p>Ačkoliv přímá existence tržního selhání je nepravděpodobná a nebyla prokázána, IR se zástupci cílových skupin poukazují na skutečnost, že v nabídce finančních produktů a jejich podmínkách neexistují mezi komerčními bankami žádné významnější rozdíly. A v případě méně bonitních klientů se ani neprojevuje na straně bank výraznější ochota nabízet konkurenčně výhodnější podmínky financování.</p> <p>Intervence z ESI fondů, např. prostřednictvím zvýhodněných úvěrů cílených na konkrétní segment trhu, tak mohou fungovat jako určitý stimulační nástroj pro optimalizaci nabídkové strany trhu.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Průběžně sledovat a vyhodnocovat situaci na trhu finančních produktů pro MSP a dle potřeby provádět úpravy v nastavení a podmínkách nástrojů financovaných z ESI fondů.
03	Zastaralé a neúplné legislativní prostředí neumožňuje efektivní rozvoj a růst v oblasti digitálních technologií	II Externality	Jak upozorňuje vládní program Digitální Česko, většina stávajících legislativních pravidel byla přijata v době, kdy byl internet v počátcích nebo ještě dříve. Legislativní prostředí, které podnikům umožní efektivní rozvoj a růst v oblasti digitálních technologií, je nutnou podmínkou pro transparentnost a stabilitu digitální ekonomiky i zajištění předpokladů pro investice v digitálním sektoru.	<ul style="list-style-type: none"> Na úrovni ŘO OP TAK lze doporučit aktivní součinnost při tvorbě legislativního rámce a zavádění systémových opatření v oblasti digitalizace napříč resorty.

Č.	Zjištění	Typ TS	Popis projevu tržního selhání	Doporučení
04	Stávající legislativní rámec EU upravující veřejnou podporu nedostatečně akcentuje téma digitalizace, což vede k nejasnosti výkladu pravidel a následně k právní nejistotě jak na straně poskytovatele, tak i příjemce podpory	II Externality	Dle názoru Dodavatele potvrzeného i vyjádřeními zástupců ŘO stávající legislativní pravidla upravující poskytování veřejné podpory v režimu blokových výjimek nedostatečným způsobem reflektují charakter investic do nasazování digitálních řešení v podnicích. Např. v kategorii <i>Regionální investiční podpora</i> (čl. 14 GBER) představuje bariéru výklad a aplikace pojmu „počáteční investice“, kdy nasazovaná digitální řešení, automatizace procesů, robotika, kybernetická bezpečnost aj. nejsou typově zcela v souladu s aktuálně platnou definicí.	<ul style="list-style-type: none"> V koordinaci s MMR-NOK a dalšími zapojenými útvary veřejné správy usilovat o zpřesnění legislativních norem v oblasti veřejné podpory tak, aby v rámci blokových výjimek umožňovaly bezproblémovou aplikaci relevantních režimů na aktivity související zaváděním digitalizace v podnicích.
05	Vysoké investiční náklady a dlouhá doba návratnosti investic odrážejí podniky od realizace projektů zaměřených na zvýšení technologické úrovně.	II Externality	<p>Jak ukazují výsledky terénních šetření, nízká návratnost investic do oblasti digitalizace, robotizace a automatizace je jedním z hlavních rizikových faktorů zmiňovaných podniky. Argumentují nezaručenou poptávkou na trhu, riziky neúspěšné implementace i ekonomickou (ne)smysluplností. Podporu ze strany státu vnímají respondenti v této souvislosti jako možnost realizovat projekty, které by jinak nerealizovali, příp. jako možnost zvýšit technologickou úroveň podniku (vč. urychlení digitalizace), a tím získat konkurenční výhodu na trhu.</p> <p>K obdobným závěrům došla ve svém průzkumu¹⁴ AMSP ČR, kdy uvádí, že automatizace a robotizace jako nejčastější oblast investic českých MSP je doménou zejména podniků zabývajících se sériovou výrobou např. dodavatelé automobilového průmyslu. Majitelé menších firem se však většinou pohybují v segmentu zakázkové výroby, pro kterou je např. automatizace zatím z pohledu návratu investic nezajímavá. Celkově však firmy podle výsledků šetření AMSP investují málo a více jak 2/3 podniků pak neinvestuje vůbec.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Poskytnout podporu z ESI fondů na realizaci projektů směřujících k dosažení vyšší technologické úrovně MSP. Zkrácení doby i návratnosti investic v důsledku podpory může stimulovat poptávku podniků v této oblasti.

¹⁴ 73. průzkum AMSP ČR: Průmysl 4.0 z pohledu MSP (http://amsp.cz/wp-content/uploads/2019/06/Ipsos-pro-AMSP_Pr%C5%AFmysl-4.0_06_2019-kom.AMSP-%C4%8CR.pdf).

Č.	Zjištění	Typ TS	Popis projevu tržního selhání	Doporučení
06	Nedostatečný přístup k vysokorychlostnímu internetu brání zavádění a efektivnímu využívání moderních, digitálních technologií v MSP.	III Veřejné statky	<p>Konektivita hraje zásadní roli při zavádění a efektivním využívání digitalizace v podnicích. Zpráva EK o indexu DESI 2020¹⁵ však řadí Česko až na 22. místo mezi státy EU v celkovém skóre konektivity. Pokrytí rychlým širokopásmovým připojením stále nedosahuje cíle 100 % stanoveného pro rok 2020. Zpoždění v rozvoji infrastruktury by mohlo dopadnout zejména na strukturálně slabší regiony, u kterých existuje větší riziko izolace. Rozvoj superrychlých širokopásmových služeb brzdí malá poptávka, která je dána četnými proměnnými, např. cenou připojení, kupní silou obyvatelstva nebo věkem a vzděláním lidí¹⁶.</p> <p>Data Eurostatu prezentovaná ČSÚ¹⁷ uvádějí, že pouze 11 % malých podniků v ČR disponuje připojením k internetu umožňujícím přenos 100 Mb/s a více, což je pod průměrem EU28 (19 %) a řadí ČR až na 24. pozici.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Poskytnout podporu z ESI fondů na aktivity v rámci SC 5.1 OP TAK za účelem aktivace poptávky.
07	Vzdělávací systém v ČR ani státní politika zaměstnanosti negenerují dostatek kvalifikovaných pracovních sil pro trh práce, což brání optimálnímu využívání nejmodernějších technologií v MSP.	III Veřejné statky	<p>Celkový nedostatek kvalifikovaných pracovních sil na trhu práce v ČR výrazně limituje možnosti zvyšovat technologickou úroveň podniků a zavádět prvky 4. průmyslové revoluce. Tento problém dopadá zejména na MSP, které mají omezenější zdroje pro získání i udržení kvalitních pracovníků.</p> <p>Tuto skutečnost potvrzují i výsledky DŠ mezi cílovými skupinami, kdy respondenti považovali za hlavní rizika realizace záměrů v oblasti digitalizace, robotizace a automatizace právě nedostatek kvalifikovaných zaměstnanců, spolu s nedostatkem vlastního kapitálu.</p> <p>Současný nedostatek kvalifikovaných pracovníků se vzhledem k technologickému pokroku pravděpodobně ještě zvýší. To může vzhledem k probíhající digitální transformaci, která bude vyžadovat odborné technické a digitální dovednosti, představovat značný problém¹⁸.</p> <p>Příčiny nedostatku kvalifikovaných pracovních sil na trhu jsou širšího charakteru a souvisejí mj. se systémem vzdělávání a jeho kvalitou, státní politikou zaměstnanosti a dalšími politikami a službami státu.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Poskytnout podporu z ESI fondů na podpůrné, poradenské a konzultační služby pro MSP a tím částečně eliminovat problém nedostupnosti kvalifikovaných pracovních sil

¹⁵ Index digitální ekonomiky a společnosti (DESI) 2020 – Česko (<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/scoreboard/czech-republic>).

¹⁶ Doporučení Rady k národnímu programu reform Česka na rok 2020 a stanovisko Rady ke konvergenčnímu programu Česka z roku 2020, 20. 5. 2020.

¹⁷ ČSÚ: Šetření o využívání ICT v podnicích za rok 2019.

¹⁸ Zpráva o České republice 2020. Evropská komise, 26. 2. 2020.

Č.	Zjištění	Typ TS	Popis projevu tržního selhání	Doporučení
08	Na straně financujících subjektů přetrvává averze vůči financování projektů s vyšším rizikem (nejistotou výsledků).	IV Asymetrické informace	IR se zástupci komerčních bank potvrzují, že jedním ze zásadních rozhodovacích kritérií při poskytování financování je rizikovost posuzovaného záměru . Projektové záměry generované zejména start-upy a spin-off firmami se obecně vyznačují vyšší inovativností a unikátností řešení , a jsou tak zatížené vysokou mírou nejistoty ohledně dosažení plánovaných výsledků a jejich tržního uplatnění. I proto jsou tyto záměry v rámci interních schvalovacích procesů posuzovány bankami jako vysoce rizikové . To má vliv na (ne)ochotu poskytnout financování, potažmo na nabízené podmínky financování.	<ul style="list-style-type: none"> Prostřednictvím zvýhodněných záručních/úvěrových mechanismů s podporou ESI fondů (vč. možných kombinací s dotační podporou) zvýšit nabídku externího financování inovativních projektů začínajících MSP a zatraktivnit její podmínky Využít prostředky technické pomoci k široké informovanosti cílových skupin o různých možnostech (formách) financování projektů a jejich výhodách a nevýhodách
09	Na straně financujících subjektů přetrvává averze poskytovat financování podnikům s rizikovějším profilem .	IV Asymetrické informace	<p>Jak vyplývá z výsledků DŠ mezi cílovými skupinami, nejčastější bariérou v přístupu k externímu financování je nesplnění parametrů (bonity) stanovených poskytovatelem. Tyto parametry se týkají zejména hospodářských výsledků (nízký předchozí obrát společnosti, možností ručení za úvěr aj.).</p> <p>Rozhovory se zástupci implementace FN na MPO však poukázaly i na jiný aspekt tohoto přístupu ze strany komerčních bank. Spočívá v tom, že komerční banky jako standardní podnikatelský subjekt jsou nucené se při rozhodování řídit zájmy akcionářů zejména s cílem maximalizovat zisk. Pro to, aby dosáhly celkového zisku (nebo alespoň pokryly celkové náklady), musí při řízení úvěrových rizik dodržet ztrátovost poskytnutých úvěrů v rozmezí cca 2–5 %. To výrazně omezuje možnosti financovat „rizikovější“ klienty. Důležitou roli zde rovněž hraje regulace finančního trhu v ČR prováděná ČNB.</p> <p>Rozdílnou pozici oproti komerčním bankám má státem vlastněná národní rozvojová banka (v prostředí ČR se jedná o ČMZRB). Jejím posláním není primárně tvorba zisku, ale podpora politik státu (vč. podpory podnikání) dle požadavku jednotlivých řídicích orgánů. ČMZRB má „povolenou“ (= hrazenou) ztrátovost do limitů stanovených jednotlivými řídicími orgány, jejichž programy banka implementuje. Vyšší limity ztrátovosti tak umožňují poskytovat úvěry – ať už přímo ČMZRB či komerčními bankami s využitím záruky ČMZRB – i „rizikovějším“ klientům.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Prostřednictvím zvýhodněných záručních mechanismů s podporou ESI fondů (vč. možných kombinací s dotační podporou) zvýšit nabídku externího financování projektů začínajících a rozvojových MSP a zatraktivnit její podmínky Prostřednictvím zvýhodněných úvěrových mechanismů s podporou ESI fondů (vč. možných kombinací s dotační podporou), případně podporou rozvoje kapitálového financování formou finančních nástrojů, zajistit dostupnost financování projektů pro „rizikovější“ klienty/podniky Využít prostředky technické pomoci k široké informovanosti cílových skupin o různých možnostech (formách) financování projektů a jejich výhodách a nevýhodách

Č.	Zjištění	Typ TS	Popis projevu tržního selhání	Doporučení
10	Jedním z významných důvodů nedostatečného zavádění digitálních technologií a principů P 4.0 zejména vyšší úrovně v podnicích je nezájem ze strany MSP .	IV Asymetrické informace	Příčinou nezájmu je především to, že podniky nepociťovaly v období hospodářské konjunktury naléhavou potřebu tyto (digitální) technologie přijímat a využívat při svých podnikatelských aktivitách ¹⁹ . Lze předpokládat, že dopady pandemie koronaviru povedou k přehodnocení potřeb a k vyššímu zájmu o zavádění a využívání digitálních technologií.	<ul style="list-style-type: none"> • Poskytovat podporu z ESI fondů na poradenství zaměřené na aplikaci principů P 4.0. • Podpořit širokou informovanost o tématu P 4.0 a jeho přínosech pro podnikání.
11	Zejména menší firmy mají obtížnější přístup k informacím o možnostech a přínosech digitalizace a principů P 4.0.	IV Asymetrické informace	<p>Jak uvádí AMSP ČR ve svém komentáři k výsledkům průzkumu zaměřeného na téma Průmysl 4.0²⁰, sehnat dobré a relevantní informace o digitalizaci není jednoduché. Pokud chce firma dosáhnout skutečně vysokého stupně digitalizace, nezbude jí nakonec nic jiného než angažovat technologicky nezávislou poradenskou firmu. Dle názoru AMSP je těchto firem v ČR málo. Zejména u MSP se řeší speciální technologické otázky, které jsou u každé firmy jiné a vztahují se na její firemní know-how.</p> <p>Z výsledků DŠ realizovaného Dodavatelem vyplývá, že pouze 15 % respondentů (převážně MSP) považuje informace o možnostech získání podpory na zavádění digitálních technologií v podnicích za dostupné a srozumitelné. Více než polovina naopak považuje informace za obtížně dostupné nebo nedokázala na otázku odpovědět (což může naznačovat neznalost problematiky a prostředí).</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Poskytnout podporu z ESI fondů na poradenství pro MSP. • Zajistit intenzivní propagaci tématu digitálních technologií a jejich přínosů pro podnikání.

¹⁹ Viz také: Digitální Česko v digitální Evropě, ŠKODA AUTO VYSOKÁ ŠKOLA o.p.s., 2019.

²⁰ 73. průzkum AMSP ČR: Průmysl 4.0 z pohledu MSP (http://amsp.cz/wp-content/uploads/2019/06/lpsos-pro-AMSP_Pr%C5%AFmysl-4.0_06_2019-kom.AMSP-%C4%8CR.pdf).

Č.	Zjištění	Typ TS	Popis projevu tržního selhání	Doporučení
12	Transakční náklady spojené se získáním podpory prodraží investice a negativně ovlivňují poptávku na straně podniků.	V Transakční náklady	Často zmiňovanou bariérou využívání podpory na své rozvojové aktivity ze strany podniků je značná administrativní náročnost spojená zejména s přípravou žádostí o dotační podporu i následnou realizací projektů (zejména zajišťování originálních dokladů obsahujících informace, které jsou dohledatelné v rámci veřejných databází, prokazování velikosti podniku, tvorba podnikatelských záměrů, zejména ekonomické části, nutnost ověření a konverze plné moci, nutnost realizace veřejných zakázek u projektů s vyššími výdaji, obecně práce se systémem pro administraci projektů, studium a aplikace neustále se měnících pravidel a právních předpisů). Všechny tyto požadavky vyvolávají náklady na straně podniku (čas a mzdy vlastních zaměstnanců, nákup služeb od externích subjektů aj.) a v konečném důsledku investici prodraží. Zejména MSP, které disponují omezenými zdroji (finančními, personálními aj.), pak ztrácejí motivaci podporu na své aktivity využívat. Výsledky DŠ ukazují, že jednoduchost (administrativní nenáročnost) vyřízení financování je z pohledu podniků - spolu s návratností investic – vnímána jako nejvýznamnější kritérium při rozhodování o způsobu financování záměrů.	<ul style="list-style-type: none"> Na základě doporučení vyplývajících z relevantních evaluačních studií a dalších analýz a šetření realizovat průběžně opatření ke snižování administrativní zátěže žadatelů/příjemců. Nabídnout cílovým skupinám a seznámit je i s alternativní možností financovat projekty, a to skrze FN nebo kombinaci FN a dotace, s nimiž je spojená jednodušší administrace. Využít prostředky technické pomoci k široké informovanosti cílových skupin o různých možnostech (formách) financování a jejich výhodách a nevýhodách
13	Přetrvává nedostatečná nabídka rizikového kapitálu pro financování začínajících podniků.	VI Pružnost reakce nabídky na změny v poptávce	Na tuto skutečnou upozorňuje mj. EK ve své zprávě ²¹ , kdy konstatuje, že ČR patří v EU k zemím s nejnižším podílem finančních prostředků získaných prostřednictvím rizikového kapitálu . Jak dále uvádí, finanční prostředky jsou soustředěny zejména v začínajících podnicích, chybí však financování v počáteční fázi a pozdějším stádiu vývoje podniků, hlavně u vysoce rizikových projektů. Zanedbatelné jsou rovněž emise akcií. DŠ potvrdilo fakt, že podpora formou rizikového kapitálu je využívána jen velice málo (doposud využilo cca 5 % respondentů). Z provedených IR pak vyplývá, že zejména u zavedenějších MSP je důvodem převážně neochota dělit se o řízení podniku s dalším subjektem. Tento fakt z části vypovídá i o nedostatečné informovanosti na straně podniků o povaze této formy podpory.	<ul style="list-style-type: none"> Využít ESI fondy za účelem stimulace nabídky nástrojů rizikového financování pro začínající podniky.

²¹ Zpráva o České republice 2020. Pracovní dokument útvarů Komise. únor 2020.

Č.	Zjištění	Typ TS	Popis projevu tržního selhání	Doporučení
14	V důsledku neočekávaných situací na globálních trzích dochází k náhlým změnám priorit a potřeb financování podniků.	VI Pružnost reakce nabídky na změny v poptávce	Konkrétním, aktuálním případem je pandemie COVID-19. Z výsledků DŠ vyplývá, že pro 16 % respondentů bude mít epidemie zásadní (negativní) dopad na realizaci jejich záměrů; dalších zhruba 37 % očekávají významný dopad a v souvislosti s tím omezí své podnikatelské záměry. Z dalších dostupných průzkumů ²² vyplývá, že přibližně polovina MSP postupně znovu rozjždí svoje aktivity a asi 10 % MSP se doposud nedaří navázat na stav před COVID-19. Stejně tak 1/3 firem plánuje pozdržet svoje investiční plány do roku 2021.	<ul style="list-style-type: none"> Zajistit dostatečně flexibilní nástroje státní podpory umožňující pružně reagovat na náhlé změny na straně poptávky a dodávat potřebnou likviditu do podniků
Specifická pro oblast internacionalizace MSP				
15	Transakční náklady spojené s internacionalizací odrazují MSP od realizace aktivit směřujících k pronikání na zahraniční trhy.	V Transakční náklady	Jak vyplývá mj. i z IR realizovaných Dodavatelem mezi cílovými skupinami, vysoké náklady spojené s účastí na zahraničních veletrzích, výstavách a dalšími aktivitami spojenými s pronikáním na zahraniční trhy (design, marketingové a obchodní strategie, mentoring, semináře, asistenční a další služby) jsou jednou z hlavních bariér realizace těchto aktivit v MSP.	<ul style="list-style-type: none"> Poskytnout podporu z ESI fondů na aktivity v oblasti internacionalizace MSP, a stimulovat tak poptávku podniků.
Specifická pro oblast podnikatelské infrastruktury				
16	Transakční náklady spojené s regenerací a revitalizací brownfieldů odrazují MSP od využívání těchto lokalit a objektů pro potřeby svého podnikání.	V Transakční náklady	Jak vyplývá z IR mezi cílovými skupinami, pro většinu podniků, které zvažují rozšíření svých provozních kapacit, je mnohem přijatelnější výstavba na „zelené louce“, namísto využívání brownfieldů. Důvodem jsou především vyšší investiční náklady i omezenější možnosti uzpůsobit si tyto prostory vlastním potřebám.	<ul style="list-style-type: none"> Poskytnout podporu z ESI fondů na projekty regenerace a revitalizace brownfieldů, a stimulovat tak poptávku podniků. Tím zároveň dojde i k pozitivním efektům v oblasti životního prostředí ČR.

²² Průzkum pro AMSP: Anketa - Pohled firem na COVID-19, Závěrečná zpráva, Ipsos, 8/2020.

4.1.4 REGIONÁLNÍ ASPEKTY

4.1.4.1 IDENTIFIKACE REGIONÁLNÍCH ASPEKTŮ

V oblastech cílených OP TAK prostřednictvím P2 **nejsou** - s výjimkou oblasti poradenství pro MSP - **zaznamenávány výraznější regionální projevy/rozdíly tržních selháních nebo suboptimálních investičních situacích**. Větší vliv na poptávkové straně má spíše **odvětvová segmentace**, kdy různá odvětví ekonomiky se vyznačují odlišnou úrovní a investiční náročností zavádění digitalizace, automatizace a prvků Průmyslu 4.0 v podnicích (např. sektor automobilového průmyslu vs. služby poskytované MSP v oblasti běžné administrativy). Odvětvová segmentace je průřezovým tématem celé ekonomiky ČR, které ale **může mít ve svém důsledku odlišné regionální dopady v závislosti na rozdílných modelech regionální/územní specializace**. Nicméně, např. nedostatečná intenzita zavádění digitalizace a automatizace v podnicích může způsobit prohloubení regionálních a územních rozdílů. Dle EK se na regionální úrovni nejvyšší negativní dopad automatizace na zaměstnanost očekává v Ústeckém a Karlovarském kraji, kdežto Praha a okolí budou naopak strukturálně zvýhodněny²³. Tento předpoklad potvrzuje EK, resp. Rada EU, i ve svých Doporučeních k národnímu programu reforem Česka²⁴ reflektujících mj. dopady pandemie COVID-19. Dle názoru EK tak vyžaduje současná situace cílené politické reakce.

Nabídka specializovaných služeb a poradenství pro MSP v různém stádiu rozvoje je v současné době **relativně nesourodá. Vykazuje rovněž výraznou územní koncentraci v rámci největších aglomerací ČR**. Většina těchto služeb je hrazena na bázi hodinových odměn, včetně úhrady cestovních nákladů. To může v dlouhodobém horizontu pro mnoho firem znamenat velice nerovný přístup a omezenou dostupnost poradenství způsobené vyššími transakčními náklady.

Důležité je rovněž posouzení tržního selhání optikou územních dimenzí. Současné programové období pracuje se třemi úrovněmi implementace: ITI, IPRÚ a CLLD. První dvě úrovně se mohou územně s poslední částečně prolínat. V rámci stávajících PP je do těchto oblastí přenesena i část pravomocí zprostředkujících subjektů. Idea je taková, že v rámci užšího regionálního pohledu je možné mnohem lépe zacílit podporu na oblast skutečné potřeby potenciálních žadatelů. Současný OP PIK tuto možnost sice využívá, nicméně pouze v případě ITI.

4.1.4.2 VYHODNOCENÍ ANALYTICKÉ OTÁZKY 3

Analytická otázka 3	Postihuje tržní selhání nebo suboptimální investiční situace celou ČR či pouze některý z regionů?
Odpověď	<p>V rámci analýzy nebylo identifikováno tržní selhání s výraznějším regionálním projevem.</p> <p>Lze předpokládat, že důsledky 4. průmyslové revoluce se projeví nerovnoměrně napříč regiony ČR, a to kvůli rozdílným modelům specializace. Do budoucna tak existuje riziko, že se v ČR prohloubí regionální a územní rozdíly nebo že vzniknou nové územní rozdíly v rámci regionů. Nejvyšší negativní dopady transformace lze obecně</p>

²³ Zpráva o České republice 2020. Evropská komise, 26. 2. 2020.

²⁴ Doporučení Rady k národnímu programu reforem Česka na rok 2020 a stanovisko Rady ke konvergenčnímu programu Česka z roku 2020. Evropská komise, 20. 5. 2020.

	<p>očekávat zejména ve strukturálně postižených krajích a hospodářsky a sociálně ohrožených územích ČR²⁵.</p> <p>Stejně tak dostupnost specializovaných poradenských služeb pro MSP se vyznačuje územními disbalancemi na straně nabídky a koncentrací do největších metropolitních území.</p>
Doporučení	<p>Do implementace OP TAK zapojit lokální partnery, aby bylo možné lépe identifikovat a zacílit lokální problémy a následně intervenovat např. prostřednictvím specifických, územně cílených výzev. V návrhu programu je již uvažováno také s režimem CLLD tedy výzvy pro MAS na realizaci menších projektů s dotací 0,2 – 1 mil. Kč.</p> <p>Provést analýzu dostupnosti poradenských a dalších podpůrných služeb pro MSP v různém stádiu rozvoje, identifikovat „bílá místa“ a podpořit zde rozvoj potřebné infrastruktury.</p>

4.1.5 DOPORUČENÍ PRO VYUŽITÍ FOREM PODPORY

4.1.5.1 ZÁKLADNÍ PŘEDPOKLADY NÁVRHU DOPORUČENÍ

Souhrnný přehled výchozích předpokladů pro návrhy forem podpory k řešení identifikovaných tržních selhání ve SC 2.1 je uveden v kapitole 2.3.2 této ZZ. Konkrétní aplikaci předpokladů v oblastech SC 2.1 přináší následující tabulka. Výsledná doporučení Dodavatele vzešla z opakovaných diskusí v rámci expertního panelu, doplněných rozhovory se zástupci cílových skupin i relevantních stakeholderů.

²⁵ Vymezení těchto území viz Strategie regionálního rozvoje ČR 2021+.

4.1.5.2 VYHODNOCENÍ ANALYTICKÉ OTÁZKY 4

Tabulka 8: Přehled doporučení pro využití forem podpory ve SC 2.1

Analytická otázka 4	Jaká jsou doporučení/návrhy pro využití dostupných forem podpory v rámci jednotlivých SC/aktivit, které by měly řešit tržní selhání či suboptimální investiční situace v podnikatelském sektoru?		
	Očekávané typy způsobilých výdajů	Doporučená forma podpory	Předpoklady a zdůvodnění
Pořízení nových technologických zařízení vč. infrastruktury (Průmysl 4.0 – digitalizace, automatizace) pro malý nebo střední podnik	<ul style="list-style-type: none"> DHM (výrobní a nevýrobní technologie, HW, sítě) DNHM (patenty, licence, SW aj.) Provozní financování vyvolané v důsledku pořízení investičního majetku 	Dotace	<ul style="list-style-type: none"> Finanční návratnost projektů: projekty s dlouhou dobou návratnosti přesahující očekávanou návratnost z pohledu cílových skupin a nízkou rentabilitou bez dotace (lze předpokládat zejména u projektů zaměřených na výraznější zvýšení technologické úrovně oproti výchozímu stavu). Vazba na horizontální prioritu ČR a EU (téma digitalizace). Likvidita na straně příjemců: žadatelé/příjemci splňující ekonomické hodnocení (rating) v OP TAK. Historická data: zkušenosti z PP Technologie-P4.0 v OP PIK.
		Záruka vč. varianty s možností „odpuštění“ (finanční příspěvek) splátek jistiny zaručeného úvěru (kombinace FN a dotace)	<ul style="list-style-type: none"> Finanční návratnost projektů: projekty s dlouhou dobou návratnosti přesahující očekávanou návratnost z pohledu cílových skupin. Likvidita na straně příjemců: žadatelé nedisponující dostatečným ručením za komerční úvěr. Větší množství typově podobných projektů (technologická řešení běžná na trhu). Historická data: zkušenosti z programů Expanze a Záruka.
		Záruka + technické poradenství vč. varianty s možností „odpuštění“ (finanční příspěvek) splátek jistiny zaručeného úvěru (kombinace FN a dotace)	rozšiřující varianta k předchozí <ul style="list-style-type: none"> Potřeba technické pomoci při přípravě a/nebo realizaci projektu (např.: analýza procesů v podniku apod.).
		Zvýhodněný úvěr (vč. varianty s	<ul style="list-style-type: none"> Finanční návratnost projektů: projekty s dlouhou dobou návratnosti přesahující očekávanou návratnost z pohledu cílových skupin.

Analytická otázka 4	Jaká jsou doporučení/návrhy pro využití dostupných forem podpory v rámci jednotlivých SC/aktivit, které by měly řešit tržní selhání či suboptimální investiční situace v podnikatelském sektoru?		
	Očekávané typy způsobilých výdajů	Doporučená forma podpory	Předpoklady a zdůvodnění
		možným odpuštěním splátek jistiny)	<ul style="list-style-type: none"> Likvidita na straně příjemců: žadatelé/příjemci nedisponujících dostatečnými zdroji na financování projektu ani při spolufinancování komerčním úvěrem. Předpoklad menšího počtu žadatelů. Historická data: zkušenosti z programů Expanze a Progres (OPPI).
		Zvýhodněný úvěr + technické poradenství (kombinace FN a dotace)	<ul style="list-style-type: none"> rozšiřující varianta k předchozí Potřeba technické pomoci při přípravě a/nebo realizaci projektu (např. analýza procesů v podniku apod.).
Podpůrné, poradenské a konzultační služby	<ul style="list-style-type: none"> Nákup služeb 	Dotace	<ul style="list-style-type: none"> Finanční návratnost projektů: projekty bez podpory nenávratné. Likvidita na straně příjemců: žadatelé/příjemci splňující ekonomické hodnocení (rating) v OP TAK; začínající podnikatelé s krátkou historií (do 3 let). Historická data: zkušenosti z PP Poradenství a interních projektů Agentury CzechInvest.
		Zvýhodněné služby	<ul style="list-style-type: none"> Zejména maloobjemové projekty žadatelů realizované prostřednictvím Agentury CzechInvest, která je příjemcem finančních prostředků. Historická data: zkušenosti z interních projektů Agentury CzechInvest.
		Rizikový kapitál (doprovodné služby investora RK)	<ul style="list-style-type: none"> Finanční návratnost projektů: projekty s nejistou/nejasnou návratností. Likvidita na straně příjemců: začínající podnikatelé s krátkou historií (do 3 let). Historická data: zkušenosti z programu Rizikový kapitál.
Podnikatelská infrastruktura pro MSP (pořízení a/nebo modernizace nemovitosti pro podnikání, revitalizace brownfieldů)	<ul style="list-style-type: none"> Projektová příprava (projektová dokumentace) Pořízení nemovitosti Stavební práce 	Dotace	<ul style="list-style-type: none"> Finanční návratnost projektů: projekty s dlouhou dobou návratnosti (přesahující očekávanou návratnost z pohledu cílových skupin) a nízkou rentabilitou. Likvidita na straně příjemců: žadatelé/příjemci splňující ekonomické hodnocení (rating) v OP TAK. Historická data: zkušenosti z PP Nemovitosti v OP PIK.

Analytická otázka 4	Jaká jsou doporučení/návrhy pro využití dostupných forem podpory v rámci jednotlivých SC/aktivit, které by měly řešit tržní selhání či suboptimální investiční situace v podnikatelském sektoru?		
	Očekávané typy způsobilých výdajů	Doporučená forma podpory	Předpoklady a zdůvodnění
	<ul style="list-style-type: none"> Související náklady – BOZP, autorský dozor, stavební dozor atd. 	Zvýhodněný úvěr/záruka (vč. varianty s možným odpuštěním splátek jistiny)	<ul style="list-style-type: none"> Finanční návratnost projektů: projekty s dlouhou dobou návratnosti (přesahující očekávanou návratnost z pohledu cílových skupin) a nízkou rentabilitou. Likvidita na straně příjemců: žadatelé/příjemci splňující ekonomické hodnocení (rating) v OP TAK; žadatelé nedisponující dostatečnými zdroji na financování projektu ani při spolufinancování komerčním úvěrem. Menší počet projektů. Historická data: zkušenosti z PP Nemovitosti v OP PIK.
		Fondové financování	<ul style="list-style-type: none"> Finanční návratnost projektů: projekty s dlouhou dobou návratnosti (přesahující očekávanou návratnost z pohledu cílových skupin) a nízkou rentabilitou. Likvidita na straně příjemců: žadatelé/příjemci splňující ekonomické hodnocení (rating) v OP TAK; žadatelé nedisponující dostatečnými zdroji na financování projektu ani při spolufinancování komerčním úvěrem. Investičně náročné projekty regenerace větších brownfieldů vyžadující zapojení vícero investorů. Historická data: zkušenosti z nástroje JESSICA v Moravskoslezském kraji.
Účast MSP na zahraničních veletrzích, výstavách a dalších akcích	<ul style="list-style-type: none"> Výdaje za stánek Propagační materiály Doprava exponátů 	Dotace	<ul style="list-style-type: none"> Finanční návratnost projektů: projekty s dlouhou dobou návratnosti (přesahující očekávanou návratnost z pohledu cílových skupin) a nízkou rentabilitou. Likvidita na straně příjemců: žadatelé/příjemci splňující ekonomické hodnocení (rating) v OP TAK. Historická data: zkušenosti z PP Marketing v OP PIK
		Zvýhodněné služby	<ul style="list-style-type: none"> Zejména maloobjemové projekty žadatelů realizované prostřednictvím Agentury CzechTrade, která je příjemcem finančních prostředků. Historická data: zkušenosti z interních projektů Agentury CzechTrade.
Uspornění přístupu MSP k externímu financování dalšího rozvoje	<ul style="list-style-type: none"> DHM DNHM (patenty, licence, SW Provozní náklady vyvolané v důsledku pořízení investičního majetku či při subdodavatelském zapojení 	Finanční nástroje (rizikový kapitál, záruky, zvýhodněné úvěry, aj.)	<ul style="list-style-type: none"> Finanční návratnost projektů: projekty s dlouhou dobou návratnosti (přesahující očekávanou návratnost z pohledu cílových skupin) a nízkou rentabilitou, projekty s nejistou/nejasnou návratností. Likvidita na straně příjemců: MSP nedisponující dostatečnými zdroji na financování projektu. Historická data: zkušenosti z programu Rizikový kapitál a Expanze.

Analytická otázka 4	Jaká jsou doporučení/návrhy pro využití dostupných forem podpory v rámci jednotlivých SC/aktivit, které by měly řešit tržní selhání či suboptimální investiční situace v podnikatelském sektoru?		
	Očekávané typy způsobilých výdajů	Doporučená forma podpory	Předpoklady a zdůvodnění
	<ul style="list-style-type: none"> • Kapitálová investice na rozvoj podniku (bez specifických způsobilých výdajů) 		

Metodika zpracování typových projektů je podrobně popsána v kapitole 2.3.3. Typové projekty.²⁷

Oblast Pořízení nových technologických zařízení

Podnik s historií

Typovým projektem pro pořízení technologií splňujících definici Průmysl 4.0 je pořízení technologických zařízení, které bude možné propojit do firemní sítě a centrálního informačního systému. Typovým žadatelem je výrobní MSP z Jihomoravského kraje a průměrná celková investice projektu bude 12 mil. Kč.

Ekonomický model 1			
Velikost investice projektu:	12 000 000 Kč	Podíl dotace v %:	40 %
Průměrné roční provozní cash flow projektu:	1 680 237 Kč	Komerční úvěr - výše úrokové sazby:	4,6 % p.a.
	Malý podnik/střední podnik	Zvýhodněný úvěr - výše úrokové sazby:	1,0 % p.a.
Velikost podniku:		Doba splácení v letech:	4
Typ investice:	Investiční	Výše odpuštění splátek jistiny:	30 %
Délka referenčního období:	10 let		

Finanční ukazatel/finanční produkt ²⁸	Vlastní zdroje/ Dotace ex-post	90% úvěr Dotace ex-post	komerční / Zvýhodněný úvěr	Komerční úvěr / Zvýhodněný úvěr	90% úvěr / odpuštění splátek jistiny
Čistá současná hodnota (NPV)	4 130	2 872	-1 347	2 034	
Vnitřní výnosové procento (IRR)	13,41 %	10,09 %	1,45 %	7,46 %	
Doba návratnosti (v letech) prostá	6,44	6,93	9,27	7,14	
Doba návratnosti (v letech) diskontovaná	7,44	8,07	11,26	8,55	
HGE (tis. Kč)	4 800	4 800	960	4 428	

Referenční období bylo zvoleno na dobu 10 let s ohledem na minimální dobu využívání investice. Nejvýhodnější variantou podpory je poskytnutí dotace 40 % ze způsobilých výdajů (ať už při předfinancování vlastními zdroji nebo komerčním úvěrem), které by vedlo k růstu výnosnosti investice (ukazatel IRR) a zkrácení doby návratnosti investice. Finanční nástroj (v podobě kombinace zvýhodněného úvěru s možností odpuštění splátek jistiny) je třetí nejvýhodnější variantou a svými parametry se nejvíce přibližuje dotaci, zejména při nevyužití vlastních zdrojů. Při zohlednění administrativní náročnosti dotace může být takový finanční nástroj pro některé podnikatele atraktivnější variantou. U podpory formou kombinace komerčního a zvýhodněného úvěru je projekt

²⁶ K předloženým ekonomickým modelům typových projektů, které vyhodnocují výhodnost jednotlivých variant financování, je potřeba uvést, že odráží současnou situaci na finančním trhu a dostupnou likviditu z pohledu MSP. S ohledem na předpokládaný ekonomický vývoj v následujících letech a případný růst úrokových sazeb lze očekávat změnu (snížení) výhodnosti jednotlivých variant podpory ve srovnání s dotací, a to z pohledu výnosnosti a doby návratnosti investice.

²⁷ Ekonomické modely ve svém výpočtu nejsou schopny zohlednit i kvalitativní parametry, které však v praxi financující subjekt vždy posuzuje. Jedná se např. o parametry typu: úroveň rizikového profilu projektu, zkušenosti vlastníků firmy s podnikáním a specifiky trhu, osobní preference investorů nebo aktuální situace na finančním trhu.

²⁸ Výpočty finančních ukazatelů byly provedeny na základě interního know-how Dodavatele, mohou se tak vyskytnout odchylky výsledných hodnot při použití jiného přístupu. Platí pro všechny ekonomické modely použité v této ZZ.

nerentabilní a doba návratnosti přesahuje referenční období. Výše podpory přepočtená na HGE dosahuje 4 800 tis. Kč u dotace ex-post, resp. 4 428 tis. Kč u varianty s odpuštěním splátky.

Start-up

Povaha projektu i žadatel je obdobný jako v předchozím případě. Hlavním rozdílem je průměrná výše celkové investice, která byla stanovena na 2 700 tis. Kč.

Ekonomický model 2			
Velikost investice projektu:	2 700 000 Kč	Podíl dotace v %:	40 %
Průměrné roční provozní cash flow projektu:	437 755 Kč	Komerční úvěr - výše úrokové sazby:	5,6 % p.a.
Velikost podniku:	Malý podnik	Zvýhodněný úvěr - výše úrokové sazby:	1,0 % p.a.
Typ investice:	Investiční	Doba splácení v letech:	4
Délka referenčního období:	8 let	Výše odpuštění splátek jistiny:	30 %

Finanční ukazatel/finanční produkt	Vlastní zdroje/ Dotace ex-post	90% úvěr Dotace ex-post	komerční / Zvýhodněný úvěr	Komerční úvěr / Zvýhodněný úvěr	90% zvýhodněný úvěr / odpuštění splátek jistiny
Čistá současné hodnota (NPV)	784	444		-477	336
Vnitřní výnosové procento (IRR)	13,74 %	9,09 %		-0,86 %	7,22 %
Doba návratnosti (v letech) prostá	5,52	6,07		8,30	6,17
Doba návratnosti (v letech) diskontovaná	6,20	6,87		9,72	7,11
HGE (tis. Kč)	1 080	1 080		216	996

Referenční období bylo zvoleno na dobu 8 let s ohledem na minimální dobu využívání investice. Nejvýhodnější variantou podpory je poskytnutí dotace 40 % ze způsobilých výdajů (ať už při předfinancování vlastními zdroji nebo komerčním úvěrem), které by vedlo k růstu výnosnosti investice (ukazatel IRR) a zkrácení doby návratnosti investice. Finanční nástroj (v podobě kombinace zvýhodněného úvěru s možností odpuštění splátek jistiny) je třetí nejvýhodnější variantou a svými parametry se nejvíce přibližuje dotaci, zejména při nevyžití vlastních zdrojů. Při zohlednění administrativní náročnosti dotace může být takový finanční nástroj pro některé podnikatele atraktivnější variantou. U podpory formou kombinace komerčního a zvýhodněného úvěru je projekt nerentabilní a doba návratnosti přesahuje referenční období. Výše podpory přepočtená na HGE dosahuje 1 080 tis. Kč u dotace ex-post, resp. 996 tis. Kč u varianty s odpuštěním splátky.

Oblast Podpůrné, poradenské a konzultační služby

Typovým příjemcem podpory je MSP s kratší historií, podnikající ve výrobě na území Moravskoslezského kraje. Předmětem poptávaného poradenství je zavádění prvků Průmysl 4.0. Průměrná celková investice bude činit 2 mil. Kč.

Ekonomický model 3			
Velikost investice projektu:	2 000 000 Kč	Podíl dotace v %:	50 %
Průměrné roční provozní cash flow projektu:	433 490 Kč	Komerční úvěr - výše úrokové sazby:	5,0 % p.a.
Velikost podniku:	Malý /střední podnik	Zvýhodněný úvěr - výše úrokové sazby:	1,0 % p.a.

Typ investice:	provozní	Doba splácení v letech:	3
Délka referenčního období:	6 let	Výše odpuštění splátek jistiny:	30 %

Finanční ukazatel/finanční produkt	Vlastní zdroje/ Dotace ex-post	90% úvěr Dotace ex-post	komerční / Zvýhodněný úvěr	Komerční úvěr / Zvýhodněný úvěr	90% zvýhodněný úvěr / odpuštění splátek jistiny
Čistá současná hodnota (NPV)	846	644		-246	322
Vnitřní výnosové procento (IRR)	22,80 %	17,48 %		-0,44 %	9,24 %
Doba návratnosti (v letech) prostá	3,86	4,14		6,08	4,61
Doba návratnosti (v letech) diskontovaná	4,22	4,54		6,84	5,17
HGE (tis. Kč)	1 000	1 000		120	690

Referenční období bylo zvoleno na dobu 6 let. Nejvýhodnější variantou podpory je poskytnutí dotace 50 % ze způsobilých výdajů (ať už při předfinancování vlastními zdroji nebo komerčním úvěrem), které by vedlo k růstu výnosnosti investice (ukazatel IRR) a zkrácení doby návratnosti investice. Finanční nástroj (v podobě kombinace zvýhodněného úvěru s možností odpuštění splátek jistiny) je třetí nejvýhodnější variantou a svými parametry se nejvíce přibližuje dotaci, zejména při nevyužití vlastních zdrojů. Při zohlednění administrativní náročnosti dotace může být takový finanční nástroj pro některé podnikatele atraktivnější variantou. U podpory formou kombinace komerčního a zvýhodněného úvěru je projekt nerentabilní a doba návratnosti přesahuje referenční období. Výše podpory přepočtená na HGE dosahuje 1 000 tis. Kč u dotace ex-post, resp. 690 tis. Kč u varianty s odpuštěním splátky.

Oblast Pořízení a/nebo modernizace nemovitosti pro podnikání, revitalizace brownfieldů

Typovým příjemcem podpory je MSP v oblasti výroby s více než tříletou historií. Cílem projektu je modernizace, rozšíření výrobního areálu na území Moravskoslezského kraje. Předpokládané investiční náklady činí 30 mil. Kč.

Ekonomický model 4			
Velikost investice projektu:	30 000 000 Kč	Podíl dotace v %:	40 %
Průměrné roční provozní cash flow projektu:	2 475 818 Kč	Komerční úvěr - výše úrokové sazby:	4,85 % p.a.
Velikost podniku:	Malý /střední podnik	Zvýhodněný úvěr - výše úrokové sazby:	1,0 % p.a.
Typ investice:	Investiční	Doba splácení v letech:	10
Délka referenčního období:	20 let	Výše odpuštění splátek jistiny:	30 %

Finanční ukazatel/finanční produkt	Vlastní zdroje/ Dotace ex- post	90% úvěr Dotace ex-post	komerční / Komerční úvěr / Zvýhodněný úvěr	90% úvěr / splátek jistiny	zvýhodněný odpuštění
Čistá současná hodnota (NPV)	11 054		4 668	-4 358	4 665
Vnitřní výnosové procento (IRR)	9,30 %		5,94 %	2,23 %	5,60 %
Doba návratnosti (v letech) prostá	10,94		12,63	15,82	12,12
Doba návratnosti (v letech) diskontovaná	14,82		17,59	23,92	17,59
HGE (tis. Kč)	12 000		12 000	6 000	15 660 ²⁹

Referenční období bylo zvoleno na dobu 20 let s ohledem průměrnou dobu využívání investice. Nejvýhodnější variantou podpory projektu je poskytnutí dotace³⁰ v průměrné výši 40 % ze způsobilých výdajů (při předfinancování vlastními zdroji), které by vedlo k růstu výnosnosti investice (ukazatel IRR) a zkrácení doby návratnosti investice. Finanční nástroj v podobě kombinace zvýhodněného úvěru s možností odpuštění splátek jistiny je z pohledu výnosnosti na stejné úrovni jako dotace ex-post s předfinancováním komerčním úvěrem. Tento stav je dán dlouhým referenčním obdobím a relativně dlouhou dobou splatnosti obou úvěrů. U podpory formou kombinace komerčního a zvýhodněného úvěru je projekt nerentabilní a doba návratnosti přesahuje referenční období. Výše podpory přepočtená na HGE dosahuje 12 000 tis. Kč u dotace ex-post. U kombinace zvýhodněného úvěru s možností odpuštění splátek jistiny dosahuje výše podpory přepočtená na HGE 15 660 tis. Kč, což znamená, že částka přesahuje limit podpory de minimis.

Oblast Účast podniku na zahraničních veletrzích a výstavách (internacionalizace MSP)

Typovým žadatelem je výrobní MSP s delší (min. pětiletou) historií. Předmětem projektu je účast na výstavě či veletrhu v zahraničí. Související náklady se týkají především zajištění stánku, přípravy expozice, pořízení vícejazyčných propagačních materiálů, dopravy a montáže. Celková výše investice jsou 2 mil. Kč.

U projektu tohoto typu koresponduje chování finančních ukazatelů dle jednotlivých forem podpory s Modelem 3.

²⁹ souhrnná podpora přepočtená na HGE pro variantu zvýhodněný úvěr s odpuštěním splátky se skládá ze dvou položek – odpuštění splátky jistiny ve výši 8 100 tis. Kč a 7 560 tis. Kč za poskytnutí zvýhodněného úvěru (poskytnutí 27 mil. Kč na období 84 měsíců). Je to anomálie, kdy by podpora poskytnutá prostřednictvím finančního nástroje přepočtená na HGE převyšuje podporu dotační, způsobená dlouhou dobou splatnosti zvýhodněného úvěru.

³⁰Poskytnutí dotace je nejvýhodnější variantou z pohledu cash-flow projektu, což je zohledněno v kritériálních ukazatelích. Z pohledu poskytovatele podpory vychází nejlépe varianta s odpuštěním splátky – především díky dlouhé době splatnosti zvýhodněného úvěru.

5 ANALÝZA POTŘEB FINANCOVÁNÍ CÍLOVÝCH SKUPIN

5.1 HLAVNÍ ZJIŠTĚNÍ V OBLASTI FINANCOVÁNÍ PROJEKTŮ

Základní potřebou každého podniku je financování provozu a investice do obnovy a rozvoje. Potřeby financování se mění především podle aktuální fáze životního cyklu firmy, poměrů v národní ekonomice, vývoje a moderních trendů v oboru podnikání atd. Ekonomická konjunktura v posledních letech dávala prostor na generování zisku a tím i vytvářela příležitosti pro výrazné investice do rozvoje. Nedílnou součástí ekonomického růstu byl ale také růst cen surovin, polotovarů, energií a dopravy. Ovšem nejpalčivějším problémem podniků se stal růst mezd tlačенý nedostatkem kapacit na trhu práce.

Růst nákladů tak měl do poloviny roku 2019 negativní vliv na zisky, především malých podniků. **Výrazný mzdový nárůst a očekávání hospodářského zpomalení ovlivňuje zájem podniků investovat a modernizovat.** Nečekaný a rychlý nárůst nákladů u řady podniků pak způsobily vládní restriktce v reakci na pandemii COVID-19³¹.

Podniky při hledání vhodné formy financování svých rozvojových záměrů zpravidla využívají vlastních finančních prostředků, pokud je mají k dispozici. Nejčastějším cizím zdrojem financování je bankovní úvěr. Míra dostupnosti bankovního úvěru pro malé a střední podniky (vč. živnostníků) je dána nejen kvalitou předloženého podnikatelského záměru, ale i finanční historií podniku a predikovaným cash-flow plánovaných investic. Dostupnost úvěru je ovlivněna především finanční situací žadatele, dobrou platební morálkou, zkušenostmi v oboru, kvalitou nasmlouvaných zakázek, předmětem úvěru, perspektivou oboru apod.

Z provedených IR vyplývá, že rozhodným kritériem pro realizaci investičních projektů podporujících rozvoj podniku je v mnoha případech dostupnost dotační podpory. Podniky otevřeně přiznávají, že se jedná zpravidla o první informaci, kterou k zamýšlené investici sledují. Existence podpory je pro podnik často klíčová, z následujících důvodů:

- Investiční záměry cílené na výzkumné a vývojové aktivity, KET technologie, resp. na jedinečné technologie či unikátní produkty neprověřené poptávkou v sobě **nesou vysokou míru rizika neúspěchu**. Toto riziko výrazně snižuje poskytnutí záruky (v případě žádosti o úvěrování projektu) nebo příslib dotace.
- Pro podniky s nižší likviditou je zásadním klíčem úspěšné realizace projektu zajištění předfinancování a/nebo průběžného financování projektu. Proplacení dotace *ex-post* u projektů s víceletou dobou realizace neřeší problém **aktuální absence financí** pro realizaci projektu.

Poptávka podniků se tak týká i možnosti využití FN, zejména v kombinaci FN s dotací, což může napomoci zefektivnění řady podnikatelských projektů.

Praxe ukazuje, že řada podniků s realizací investice čeká až do okamžiku schválení dotace. V případě neúspěchu investici odloží, nebo realizuje její menší část. **Redukce investic přináší často nepoměrově výraznější snížení možného pozitivního výsledného efektu projektu.** Dochází tak k **suboptimální investiční situaci**, kdy je rozvoj podniku zpomalen.

³¹ Podrobněji viz kapitola 5.3

Z IR s podniky vyplynulo, že zvláště pro malé podniky je klíčová rychlost přístupu k financím. Obecně lze konstatovat, že čím menší podnik, tím krátkodobější strategická rozhodnutí realizuje. Řada oborů prochází rychlým vývojem, častý horizont plánování rozvoje firem činí 2-3 roky. Ještě kratší časový horizont plánování je patrný u start-upových společností, zde se jedná o horizont 3–6 měsíců. Dlouhá lhůta schvalování podpory tak vytváří pro podnik **překážku rozvoje**. Roste proto poptávka po rychle dostupných finančních produktech, což dává prostor mj. pro využití FN.

Často zmiňovaným tématem ze strany podniků je poměr celkových přínosů získané podpory versus vynaložený čas a výdaje spojené s celým administrativním procesem. V případě investičně méně náročných projektů (do jednotek mil. Kč) se při stávajících administrativních nárocích podnikům nezdá kdy nevyplatí o dotační podporu žádat. V tomto případě lze podnikům nabídnout možnost získání kombinace FN s dotační formou podpory či samotný FN, jehož administrativní vyřízení je pro malé a střední podniky výrazně jednodušší. Lhůty k vyřízení FN by měly být obdobné jako při standardním vyřizování žádosti o úvěr u soukromých bank.

Zásadní vliv na dostupnost financí má fáze životního cyklu podniku. Od něj se většinou úměrně odvíjí kapitálová vybavenost, tvorba zisku, pozice na trhu, objem zakázek apod. Tyto skutečnosti hrají důležitou roli v poptávce po objemu a formě financování.

Podniky v pre-seed a start-up fázi

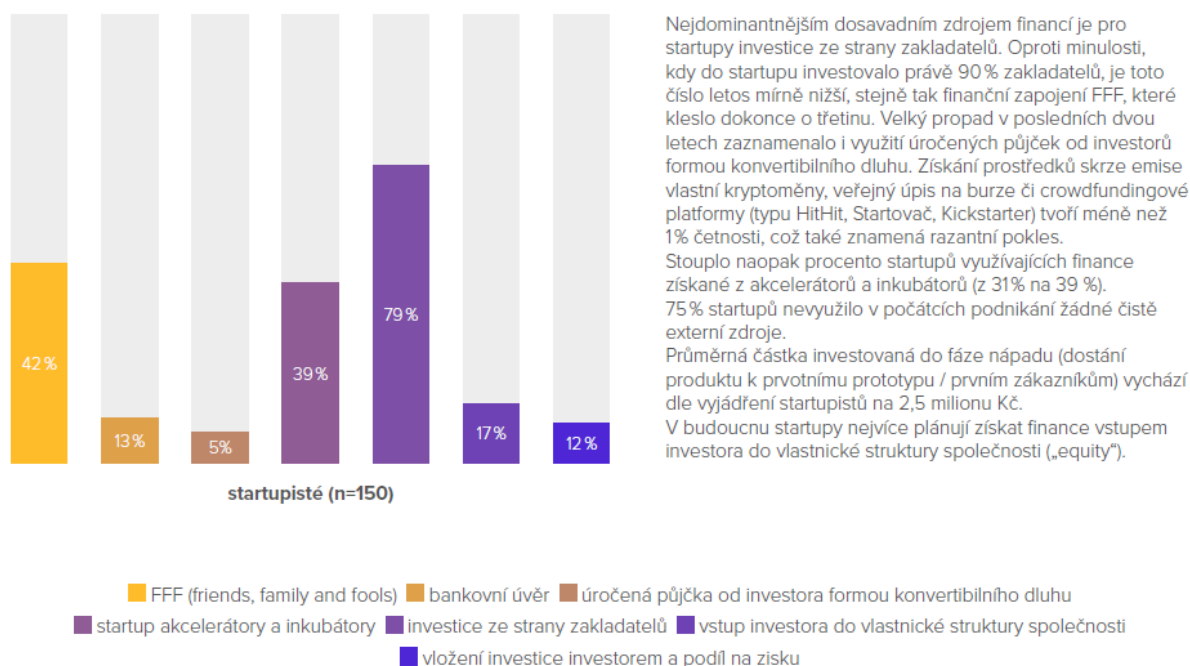
Start-up bývá ochoten ve svém podnikání riskovat, rychle se vyvíjet a přizpůsobovat neustálým změnám na trhu. Zpravidla však nedisponuje dostatečnými zdroji, manažerskými zkušenosti, distribuční sítí nebo dokonce zákazníky.

Podle zveřejněné zprávy o českých start-upech za období 2019-2020³² je typickým start-upem firma s historií 3 let, která nejčastěji podniká v oblasti ICT (tvorba webových stránek, IoT, cloud computing, Big Data, e-commerce apod.). Podle dotazníkového šetření této zprávy nejčastěji podniky tvoří unikátní službu (73 % respondentů) a unikátní projekt (58 %). Většina start-upistů jsou vizionáři, pro které je zásadní motivací možnost realizovat vlastní nápady. Bez počáteční investice však podniky nemohou své podnikání nastartovat.

Základní kapitálový vstup do start-upů vkládá vždy zakladatel. Na základě informací uvedených v tomto reportu vypadá situace financování a poptávky po financování následovně:

³² <https://www.start-upreport.cz/>

Obrázek 4: Rozdělení start-upů podle používané formy financování v letech 2019-2020



Nejdominantnějším dosavadním zdrojem financí je pro startupy investice ze strany zakladatelů. Oproti minulosti, kdy do startupu investovalo právě 90% zakladatelů, je toto číslo letos mírně nižší, stejně tak finanční zapojení FFF, které kleslo dokonce o třetinu. Velký propad v posledních dvou letech zaznamenalo i využití úročených půjček od investorů formou konvertibilního dluhu. Získání prostředků skrze emise vlastní kryptoměny, veřejný úpis na burze či crowdfundingové platformy (typu Hit-Hit, Startovač, Kickstarter) tvoří méně než 1% četnosti, což také znamená razantní pokles. Stouplo naopak procento startupů využívajících finance získané z akcelérátorů a inkubátorů (z 31% na 39%). 75% startupů nevyužilo v počátečních podnikání žádné čistě externí zdroje. Průměrná částka investovaná do fáze nápadu (dostání produktu k prvotnímu prototypu / prvním zákazníkům) vychází dle vyjádření startupidistů na 2,5 milionu Kč. V budoucnu startupy nejvíce plánují získat finance vstupem investora do vlastnické struktury společnosti („equity“).

Zdroj: STARTUP REPORT 2019_2020

Výsledky IR se samotnými start-upovými podniky a komerčními bankami potvrdily fakt, že **přístup start-upů k bankovním úvěrům je značně obtížný**. Přístup k úvěrům mají podniky v této fázi vývoje pouze v případě, že start-upový podnik vznikl jako samostatný projekt již existující úspěšné firmy na trhu. Majitel obou podniků tak disponuje dostatečným kapitálem a majetkem pro bankovní záruku úvěru a je schopen předložit bance životaschopný obchodní plán atd.

Start-upy jsou tak zpravidla nuceny investovat vlastní finanční prostředky do výzkumných a inovačních aktivit, průzkum trhu, provádění prvních testů. **Jedná se o oblast tržního selhání**, kdy podniky nemají možnost dosáhnout na bankovní úvěr z důvodu absence ručení, neboť nedisponují vhodnou nemovitostí pro dozajištění potřebného úvěru³³.

Posílení vlastního kapitálu i transfer know-how nabízí v prvotní fázi zpravidla Business angels. Podle výše zmiňované zprávy o start-upech jejich poptávka po vstupu investora do majetkové struktury poroste. Na druhou stranu i investoři přiznávají svoji neochotu jít do velkého rizika, které je se start-upy v počátečních fázích vývoje spojené. Výše podpory poskytované ze strany Business angelů se pohybuje zpravidla v řádech stovek tisíc Kč, což řadě start-upů (např. v oblasti zpracovatelského průmyslu) nestačí. Také z jejich strany panují značné averze vůči otevření podniku cizím osobám, které tlačí podnik k rychlé ziskovosti pro uspořádání návratnosti své investice.

Podniky v seed procesu obvykle poptávají možnost venture capital fondů (VC). Ty jsou schopné jim běžně nabídnout prostředky v rozsahu cca 5-30 mil. Kč. Přestože v médiích se lze běžně setkat

³³ Například standardním zájemcem o podporu programu INOSTART je podnikatel, který na základě průzkumu trhu přichází s inovativním produktem. Častěji se jedná o začínající podniky bez zkušenosti s podnikáním, tedy s minimálním vlastním kapitálem, žádným majetkem. Za těchto podmínek start-up na bankovní úvěr nedosáhne. I přes podporu start-upů prostřednictvím zvýhodněné záruky ČMZRB garantující 70 % záruky cca 40 % zájemců na zvýhodněný úvěr nedosáhne z důvodu nedostatku vlastního dozaručení.

s informacemi, které hovoří o úspěšnosti každé desáté firmy, z IR se zástupci VC vyplývá mnohem menší úspěšnost (spíše 1 firma ze sta).

Jak mj. vyplývá ze zprávy o start-upech, na nezájem investorů a bank o start-upy v rané fázi vývoje či nedostatek informací o trhu si „stěžují“ i inkubátory a akcelerátory. Tato situace vypovídá o tržním selhání na straně nabídky podpory start-upových společností. Pokud chce ČR rozvíjet inovační prostředí, je nezbytné tuto oblasti v dalších období intenzivněji podpořit, a to jak na straně poptávky, tak také nabídky (např. fondy rizikového kapitálu pod státním dohledem, ale i akcelerátory, inovační centra apod.).

5.2 ZDROJE FINANCOVÁNÍ A POTŘEBY PODNIKŮ

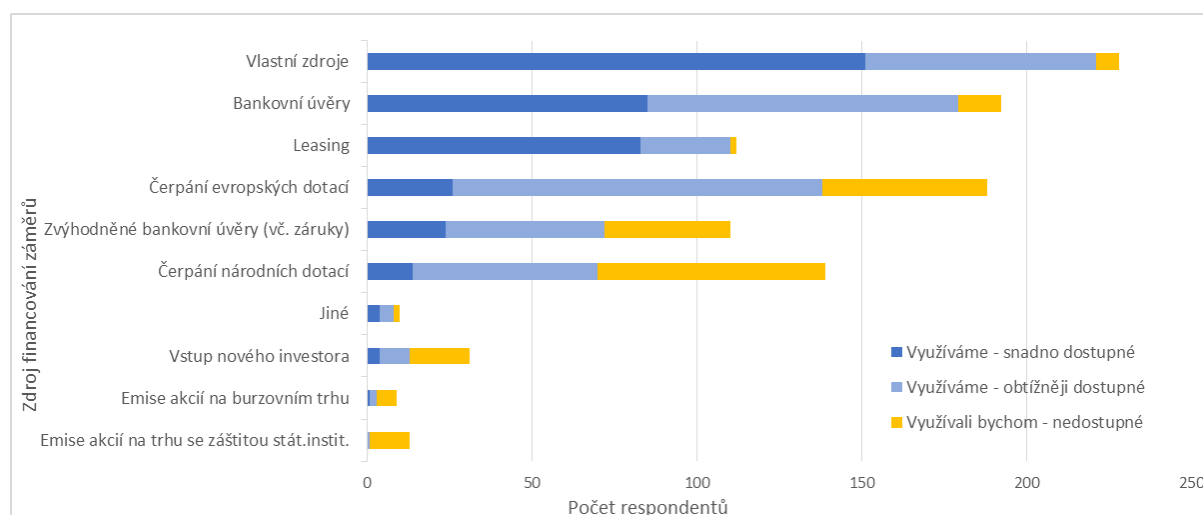
5.2.1 ZDROJE FINANCOVÁNÍ

Výsledky DŠ realizovaného Dodavatelem v květnu 2020 ukázaly, že nejčastějším zdrojem financování rozvojových projektů MSP jsou vlastní zdroje (využívá je 84 % respondentů). Toto relativně pozitivní zjištění by mohlo naznačovat velmi dobrou úroveň likvidity podniků. Doplnkové IR se zástupci komerčních bank, ČMRZB i oborových asociací však poukázaly na vysoký počet firem bez dostatečné kapitálové rezervy, která se projevila v reakci na nečekanou ekonomickou krizi vyvolanou pandemií COVID-19. Množství podniků se záhy po jejím vypuknutí dostalo do finančních problémů.

V případě nedostatku vlastních finančních prostředků nebo neochoty vázat hotovost využívají podniky externí financování. Dva podniky ze tří využívají k financování bankovní úvěry komerčních bank. Na dalším místě v pořadí pak respondenti uvádějí evropské dotace (42 %), následované zvýhodněnými bankovními úvěry s účastí ČMRZB (18 % respondentů). Důvodem nedosažitelnosti financování je nesplnění podmínek příslušných programů. Zadluženost žadatelů či záporný vlastní kapitál, znamenají vysoké riziko bez dostatečného kapitálového krytí, které je pro komerční banky neakceptovatelné.

Zajímavý, byť menšinový, je i zájem firem o vstup nového investora a emisi akcií pod záštitou státní instituce (program typu Rizikový kapitál).

Obrázek 5: Zdroje financování projektů MSP



Zdroj: Dodavatel

Důležitým výstupem průzkumu byly odpovědi na dotaz, jaký zdroj financování investice je pro MSP **atraktivní, ale nedostupný**. Finanční produkt, který by MSP rády využily, ale označují jej jako

nedostupný, jsou **národní dotace** (32 % respondentů; ¼ respondentů uvedla **evropské dotace**)³⁴. Na nedostupnost produktů nejčastěji poukazují MSP z území hl. města Prahy, Karlovarského a Olomouckého kraje. Na problémy s dostupností **produktů** nejčastěji poukazují **mikropodniky**.

Obdobné závěry přinesl také průzkum realizovaný AMSP v srpnu 2019, podle kterého respondenti z řad MSP jako druhý nejčastější nástroj financování svých investic využívají úvěrové produkty a následně leasing. Leasing je pro MSP častým typem financování firemní automobilové flotily. U ostatních typů strojů a technologií podniky využívají úvěru, které nabízí komerční banky i leasingové společnosti.

Dodavatel ve svém průzkumu zjišťoval, na **jaké typy aktivit podniky získávají úvěry obtížně**. Každý třetí respondent (35 % z celkového počtu respondentů) se v šetření vyjádřil, že má problémy se získáním provozního úvěru na financování materiálu/zásob, mezd, energií, nájmu atd. Druhou výraznější skupinou pak byla oblast pořízení technologií ve smyslu strojů, technologií a hardwarového vybavení (20 % respondentů) a pořízení nehmotného majetku v podobě licencí a softwarových platforem (19 %).

5.2.2 POTŘEBY FINANCOVÁNÍ

5.2.2.1 PROVOZNÍ VÝDAJE

Na pokrytí provozních výdajů podnik zpravidla využívá vlastní zdroje a kontokorentní firemní bankovní úvěry, které jsou bezúčelové, nicméně tento typ úvěrů zpravidla mívá vyšší úrokovou sazbu. Nabídka provozních úvěrů je na bankovním trhu vysoká. Vedle standardních provozních výdajů ji lze díky „bezúčelovosti“ využít i na jiné aktivity.

Obecně platí, že v případě MSP, který je dlouhodobým klientem a má bezproblémovou finanční historii, dokáže banka jeho krátkodobou finanční obtíž zpravidla vyřešit úpravou stávajících úvěrových podmínek a úvěr refinancovat. Praxe nicméně ukázala, že řada MSP nedisponuje dostatečnou finanční rezervou a je dlouhodobě přeúvěrována. Další bankovní úvěr tak již nezíská. Nejen zde pak hraje významnou úlohu i jiné formy FN.

5.2.2.2 POŘÍZENÍ MAJETKU A NEMOVITOSTI

Dostupnost investičních úvěrů je vysoká, ale důležitou roli hraje, kromě schopnosti úvěr splatit, i „**novost**“ **na trhu**, ať již z pohledu pořizované technologie nebo plánované produkce. Pokud podnik přichází s inovačním projektem pro výrobu produktu s jasně definovatelným uplatněním na trhu, projekt se jeví jako životaschopný a podnik vykazuje dobrou finanční kondici, investiční úvěr často získá. V této oblasti dochází ale k suboptimální tržní situaci, neboť řada podniků přicházejících s myšlenkou výroby unikátního produktu nemá dostatečné ručení a nevykazuje požadovanou bonitu. Vzhledem k charakteru projektu bude získávat bankovní úvěr velice obtížně, popř. na finanční nákladných podmínkách úvěru (pokud není schopna jiným nástrojem snížit rizikovitost projektu).

Ještě obtížnější situace je v případě pořízení unikátních typů strojů a technologií (často s technologickou úrovní Průmyslu 4.0) vyráběných na zakázku, dle konkrétních potřeb podniku. Kusová výroba totiž oproti sériové nepřináší tak rychlou návratnost vložených investic. Komerční banky si tradičně vůči novinkám zachovávají rezervovaný odstup a tyto typy projektů financují pouze ve velmi

³⁴ Důvody bariér v čerpání evropských programů jsou předmětem kapitoly č. 5 tohoto dokumentu.

omezeném rozsahu. Pokud chce podnik výrazně zvýšit svou technologickou úroveň, bez podpory příliš možností na získání externího financování nemá.

Další oblastí financování je pořizování nehmotného majetku. Cenová úroveň licencí a patentů pro získání časově omezených práv na využívání specializovaných softwarových aplikací s nárůstem úrovně digitalizace stoupá. Taktéž pořízení hardwarového vybavení a lokálních sítí pro budování technologicky vyspělých platforem vyžaduje vysoké investice, které komerční banky obtížně financují z důvodu jejich nízké likvidity a rychlého technologického zastarávání).

V případě financování nemovitosti pro rozvoj podnikání jsou využívány účelově vázané investiční úvěry. Pokud podnik disponuje životaschopným projektem a dobou platební historii, jsou bankovní úvěry dostupné i pro tyto typy investic s delší dobou návratnosti (ve srovnání s jinými typy investic). Pořízení nemovitosti je investice, kterou bankovní ústavy vnímají pozitivně, neboť se jedná o likvidní majetek, byť s delší splatností, a tím i vyšším rizikem návratnosti, což může výrazně ovlivnit získání úvěru. Dále jsou zde rozdíly v přístupu ovlivněné např. technickým stavem, lokalizací nemovitosti nebo charakterem budoucího plánovaného využití. I v těchto případech se nabízí možnost financování prostřednictvím dotace, kombinace FN s dotací (např. odpuštění splátek jistiny) nebo samotný finanční nástroj, o který podniky mohou požádat nejen v případě, že soukromé banky vyhodnotí daný projekt/podnik za příliš rizikový.

DŠ prokázalo, že je pro podnikatele mnohem výhodnější realizace projektů na „zelené louce“, než případná regenerace a revitalizace brownfieldu. Z hlediska celospolečenského i environmentálního je však naopak žádoucí zaměřit pozornost právě na využívání opuštěných nebo nevyhovujících nemovitostí.

5.2.2.3 NÁKUP SLUŽEB (PORADENSTVÍ, MARKETING)

Nákup služeb podniky zpravidla hradí z vlastních prostředků, popř. z provozního úvěru. Provozní úvěry jsou také využívány na financování marketingu a propagace podniku.

5.3 DOPAD PANDEMIE KORONAVIRU

5.3.1 DOPADY PANDEMIE KORONAVIRU NA ČESKOU EKONOMIKU

Vývoj v české ekonomice ve 2. čtvrtletí 2020 byl v důsledku epidemie COVID-19 charakterizován nejhlubším propadem hospodářského výkonu v historii samostatné ČR. Reálný hrubý domácí produkt očištěný o sezónní a kalendářní vlivy mezičtvrtletně klesl o 8,7 %, meziročně o 11,0 %³⁵. Důvodem jsou jednak restriktivní opatření zavedená vládou ČR a zároveň prudké snížení ekonomické aktivity zahraničních obchodních partnerů českých podniků. Mezi nejvíce postižené sektory patří automobilový průmysl, cestovní ruch, maloobchod (kromě supermarketů a lékáren), restaurace, hotely, doprava a strojírenství. Zatím poslední dostupná makroekonomická predikce MF ČR ze září počítá pro rok 2020 s propadem ekonomického výkonu o 6,6 % a postupným oživováním ekonomické aktivity od poloviny roku; v roce 2021 by tak hospodářský růst mohl dosáhnout 3,9 %. Tato predikce zpracovaná na základě údajů, které byly známy k 9. září 2020, však pracuje se scénářem, že již nebudou přijímána další významná restriktivní opatření v souvislosti s epidemiologickou situací. K tomu však od IV. čtvrtletí 2020 dochází. I proto jsou dosud zpracované predikce zatížené značnou mírou nejistoty.

³⁵ Zdroj: Makroekonomická predikce České republiky – září 2020. Ministerstvo financí ČR.

5.3.2 DOPAD PANDEMIE KORONAVIRU NA FINANČNÍ POTŘEBY PODNIKŮ

Omezení výroby, ztráta poptávky, absence dodávek materiálu a zboží kvůli uzavření hranic, pozastavení exportu i nařízení práce zaměstnanců z domova či jejich propuštění přineslo podnikům nečekaný propad v tržbách, a naopak výrazné zvýšení nákladů. Dlouhodobé finanční plány rozvoje podniku se u řady z nich během pár dnů změnila na strategii přežití.

Podle výzkumu realizovaného výzkumnou agenturou SC&C³⁶ v polovině dubna 2020 zastavilo výrobu 10 % z 2 085 respondentů, 18 % podniků ohlásilo vážné finanční problémy a 22 % jich začalo značně šetřit. Celkově pesimistická očekávání budoucího vývoje potvrzuje i novější průzkum Svazu průmyslu a dopravy ČR (SP) z konce května 2020³⁷. Dosažení zásadní finanční ztráty za rok 2020, která může ohrozit existenci firmy, očekává 40 % firem. To se také projevuje v personální politice podniků: část svých zaměstnanců již propustila, nebo se chystá propustit zhruba 40 % respondentů.

Vzniklá situace vedla k rychlé změně finančních a investičních preferencí podniků. Průzkum SP ukázal aktuální propad zakázek o více než 40 % u téměř 1/2 firem (ve srovnání s předchozí ¼ na začátku dubna). Tato skutečnost má bezprostřední dopad na **zhoršení platební morálky podniků a druhotnou platební neschopnost**.

Ekonomická krize vyvolaná pandemií ukázala na několik důležitých skutečností spojených s jejich obchodní a finanční politikou, z nichž v souvislosti s aktivitami priority 2 OP TAK lze jako důležité uvést např. tyto:

- **Nedostatek finanční rezervy**

1/3 firem ve výzkumu SP potvrdila, že nedisponuje dostatečnou finanční rezervou. Do budoucna proto plánuje navýšit okamžitou likviditu o vyšším objemu než před krizí. Dle Dodavatele by však tato skutečnost neměla mít vliv na ochotu firem investovat do budoucího rozvoje.

- **Závislost na jednom významném zákazníkovi**

Z diskusí s podniky i asociacemi vyplynulo, že řada podniků je navázána na jednoho klíčového zákazníka s odběrem více jak 50 % produkce. V období úspěšného působení zákazníka na trhu to pro podnik přináší úspory z rozsahu, odpadá řada administrativy. V případě jeho výpadku a nedostatečné finanční rezervy se ale podnik může dostat do značných finančních obtíží.

- **Závislost na importu/exportu**

Malá otevřená ekonomika České republiky je založena na intenzivním zahraničním obchodu. K hlavním dlouhodobým exportním partnerům patří Německo, Slovensko, Polsko, Francie a Velká Británie, ale také Čína a Velká Británie. Všechny tyto státy byly postiženy pandemií, což se společně s uzavřením hranic projevilo v pozastavení vývozu i dovozu, především v oblasti automotive a telekomunikací. Českým podnikům tak vypadly na několik týdnů dodávky materiálu, surovin, součástek, ale také nemohli expedovat zboží a tím dosáhnout tržeb. Nepříznivý ekonomický vývoj přinesl oslabení koruny vůči euru i dolaru. Přímým dopadem je zdražení dováženého zboží.

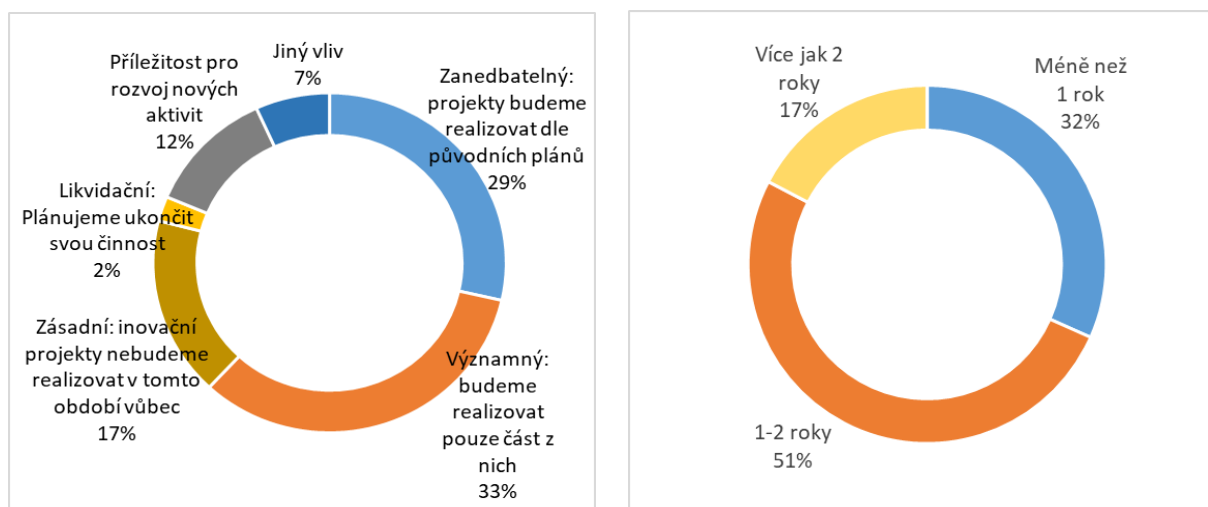
Jaký vliv bude mít pandemie COVID-19 vliv na plánování a realizace podnikatelských záměrů v následujících 12 měsících počítáno od měsíce dubna 2020 (kdy byla pandemie kulminovala) zjišťovaly průzkumy realizovaný Dodavatelem. Z 809 respondentů jich 53 % uvedlo, že důsledky vládních restrikcí

³⁶ Zdroj: SC&C: Více než čtvrtina podnikatelů má vážné problémy, zjistil průzkum. Tisková zpráva Hospodářské komory ČR.

³⁷ Zdroj: SP: Propad zakázek za květen a červen hlásí 70 procent firem. Tisková zpráva. Svazu průmyslu a dopravy ČR.

souvisejících se zabráním šíření koronaviru budou mít významný až likvidační důsledek. Necelá 1/3 respondentů uvedla, že situace bude mít na jejich plánované rozvojové záměry vliv minimální.

Obrázek 6: Vliv pandemie COVID-19 vliv na plánování a realizaci podnikatelských záměrů v následujících 12 měsících a očekávaná délka dopadu



Zdroj: Dodavatel

Na začátku června 2020 se situace po 3 měsících v České republice i okolních státech dočasně zklidnila a většina omezení již přestala platit, přesto se očekávalo, že dopady do života podniků budou mít pro značnou část z nich delší trvání. Dle průzkumů Dodavatele každý druhý respondent predikoval dopady po dobu 1 až 2 let, 17 % respondentů dokonce déle. To znamená, že absence dostatečných vlastních finančních kapacit pro investice do potřebného rozvoje, by zasáhla i do počátku programového období 2021-2027. Na konci třetího čtvrtletí však epidemická situace opět kulminovala, restriktivní opatření byla obnovena a tato situace stále trvá. Podpora z ESI fondů tak bude pro oslabené podniky významným impulzem pro realizaci svých rozvojových plánů, které by jinak časově odložily, nebo nerealizovaly vůbec.

Projevy krize mají vedle aktuálních ekonomických dopadů také dlouhodobější dosah. Nečekané restriktce přinutily mnoho podniků zrevidovat svou situaci a změnit své výrobní a obchodní modely, dodavatelsko-odběratelské vztahy, technologickou úroveň výroby, investiční záměry apod. Konkrétní projevy lze shrnout následovně:

- 1) V době epidemie došlo k násobnému navýšení objemů on-line nákupů z domova, intenzivnějšímu využívání integrovaných e-commerce platforem, bezobslužných obchodů a prodejních automatů, preferenci bezhotovostního platebního styku před hotovostní platbou.
- 2) Omezování osobních kontaktů vedlo k rychlému nárůstu komunikace prostřednictvím videokonferenčních hovorů, poptávky po virtuálních workshopech, konferencích, webinářích, e-learningu.
- 3) Je zřejmé, že COVID-19 ukázal na řadu slabých míst podniků. Došlo ke změnám poptávky, revizi finanční a ICT gramotnosti na straně zaměstnanců podniků i spotřebitelů. Jak jasný výsledek se pro mnohé podniky ukázala potřeba urychlení zavádění nových technologií, posilování ICT vybavení a nástrojů, internetového připojení apod.
- 4) Situace podnítila vznik nových inovačních nápadů. Lze očekávat navýšení poptávky po technologických novinkách v oblasti prodeje, marketingu, platebních brán atd. Je patrné, že zejména téma digitalizace posílilo svůj význam a pozici a poptávka zde bude zřejmě vyšší, než se předpokládalo v době zahájení příprav na nové programové období 2021+.

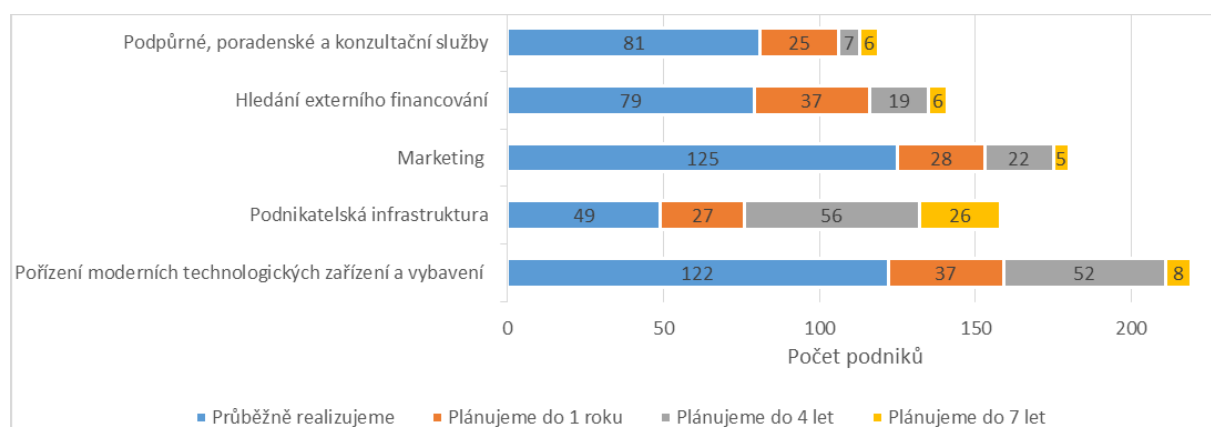
- 5) Nový pohled na výrobní a prodejní modely se s vysokou pravděpodobností projeví v mnoha průmyslových odvětvích i poradenských službách. Lze také očekávat, že nové přístupy přeformulují povahu pracovních procesů a učení se.
- 6) Změny jsou patrné i na kapitálovém trhu. Investoři v oblasti rizikového kapitálu začínají uplatňovat přísnější kritéria a soustředí svou pozornost na projekty, které mají potenciál najít své místo na trhu i v případě opakování koronavirové krize.

6 TENDENCE VÝVOJE POPTÁVKY PO OP TAK A JEJÍ VLIV NA ALOKACI

V programech podpory v rámci SC 2.1 OP PIK, na který SC 2.1 OP TAK do značné míry navazuje, poptávka převyšuje nabídku/alokaci. I proto analýza AbKap OP TAK doporučuje v případě SC 2.1 OP TAK stanovení absorpční kapacity k horní hranici stanoveného intervalu (cca 25,7 mld. Kč).

Dodavatel se domnívá, že trend poptávky po podpoře aktivit cílených P2 OP TAK bude i nadále intenzivní. Podle výsledků DŠ hodljají MSP i přes současnou nejistou ekonomickou situaci v budoucnu pokračovat v investicích, především do oblasti nemovitostí a technologií pro podnikání. Tyto plány se týkají spíše střednědobého horizontu (do 4 let).

Obrázek 7: Plán realizace projektů v oblastech SC 2.1 OP TAK, v jednotlivých časových horizontech



Zdroj: Dodavatel

Podle dotazníkového šetření AMSP z června 2019 mají MSP v průmyslu zautomatizováno kolem 10 % svých výrobních linek a 26 % podniků plánuje v následujících pěti letech svou výrobu robotizovat. Podle šetření SP ČR ze září 2019 již 66 % podniků zahájilo implementaci zavádění prvků Průmyslu 4.0, neboť jsou si vědomi důležitosti pro jejich budoucnost. Podstatná je skutečnost, že téměř každá druhá firma (48 % respondentů) plánuje v příštích pěti letech zvýšit investice do zavádění Průmyslu 4.0. Byť tato šetření byla realizována před koronavirovou krizí, nutnost investic do modernizace pro zachování či navýšení konkurenceschopnosti zůstává stále aktuální, jak ukazují i výsledky DŠ realizovaného Dodavatelem již v průběhu „korona-krize“.

Tabulka 9: Podíl projektů pro rozvoj podnikání podle objemu financí, v jednotlivých časových horizontech

Časový horizont	Do 5 mil. Kč	5,1-15 mil. Kč	15,1-50 mil. Kč	50,1-100 mil. Kč	Více než 100 mil. Kč	Nedokážu posoudit	Celkem
Do 1 roku	54%	20%	8%	3%	1%	16%	100%
Do 4 let	29%	27%	23%	5%	5%	11%	100%
Do 7 let	16%	23%	20%	13%	7%	20%	100%

Zdroj: Dodavatel

Z výsledků DŠ vyplývá, že v krátkém časovém horizontu (do 1 roku) plánují MSP nejčastěji investovat do podpory svého podnikání zpravidla max. 5 mil. Kč (54 % projektů ze všech plánovaných v časovém horizontu 1 roku). Každý pátý projekt by mohl dosahovat objemu až 15 mil. Kč. Ve střednědobém časovém horizontu podniky vidí investiční situaci příznivěji: roste počet plánovaných investic v rozsahu

5,1-15 mil. Kč i 15,1-50 mil. Kč (vždy cca ¼ projekt ve střednědobém období). V dlouhodobějším výhledu vidí podniky situaci ještě příznivěji a plánují nejčastěji investovat v objemech 5-15 mil. Kč i 15-50 mil. Kč. Podrobné výsledky příslušného DŠ tvoří přílohu této ZZ.

7 VYHODNOCENÍ ZKUŠENOSTÍ ZE STÁVAJÍCÍHO PROGRAMOVÉHO OBDOBÍ

Ve stávajícím programovém období 2014-2020 je možné na aktivity obdobného typu, na jaké cílí P2 OP TAK, využívat zejména zdroje **ESI fondů** prostřednictvím **OP PIK**. Konkrétně se jedná o PP realizované v rámci SC 2.1, 2.2 a 2.3 (Technologie, Nemovitosti, Marketing, Expanze (záruky a úvěry)), které patří dlouhodobě k velmi poptávaným mezi cílovými skupinami. Nabídku podpory individuálních projektů doplňují interní projekty agentur CzechInvest (Podpora start-upů) a CzechTrade (NOVUMM, NOVUMM KET a Design pro konkurenceschopnost) zaměřené na podporu drobných projektů MSP.

Další možností získání podpory jsou programy financované z **národních zdrojů** a spravované např. MPO prostřednictvím ČMZRB, Technologickou agenturou ČR (TA ČR) a dalšími subjekty.

Třetím hlavním zdrojem podpory jsou tzv. **komunitární programy** řízené z úrovně EK (např. Horizon 2020 a COSME).

Hlavní zkušenosti z dosavadní implementace obdobných aktivit v rámci PO 2 OP PIK byly shrnuty mj. ve výsledkových evaluacích zpracovaných v roce 2019³⁸. Z hlavních zjištění lze uvést například:

- 1) Největší překážkou je nepřiměřená administrativní zátěž spojená s podáváním žádostí o dotační podporu a následnou realizací. Realizace výběrových řízení, nejasná a měnící se pravidla a metodiky, měnící se a uživatelsky nepřívětivé prostředí MS2014+/ISKP, stanovování velikosti podniku, propojenosti, nepřiměřené sankce u administrativních pochybení, strach z následných opakujících se kontrol ze stran mnoha oprávněných kontrolních orgánů, zejména pak FÚ.
- 2) Zpoždění programů, dlouhé hodnocení projektů, zejména na počátku období, vede k zastarávání podaných projektových záměrů a jejich provedení se pak významně mění nebo zmenšuje ve svém rozsahu, či je od projektů žadateli odstupováno.
- 3) Velmi poptávaný je mezi cílovými skupinami PP Nemovitosti, jehož alokace je dlouhodobě nedostačující. Vzhledem ke stálé potřebě společností po nových výrobních prostorách a zároveň značnému množství existujících brownfieldů a technicky nevyhovujících objektů přispívá program k plnění cílů zelené politiky EU.
- 4) Program Technologie prošel ve stávajícím programovém období intenzivním přerodem od původního programu typu Rozvoj až k Technologiím 4.0. V rámci tohoto přerodu zaznamenal velké množství změn v podmínkách a nastavení kritérií. Přesto je o tento program stále enormní zájem, neboť v podmínkách ČR společnosti často posilují svoji konkurenceschopnost prostřednictvím rozšíření svých výrobních kapacit, ať už formou obnovy a doplnění chybějícího výrobního vybavení či pořízením technologií pro digitální transformaci podniku.
- 5) Program Marketing naplňuje své stanovené cíle. Žadatelé evidují zvýšení potenciálu exportu i expanze na zahraniční trhy, získávání nových obchodních kontaktů a zvýšení vlastní internacionalizace. Problémem, který příjemci zdůrazňují, je nepřiměřená administrativa v porovnání s finančním objemem projektů a ocenili by zjednodušenou administraci projektových žádostí i při vykazování výdajů.

³⁸ Výsledková evaluace specifických cílů 2.1 a 2.2 OP PIK. Asociace pro evropské fondy, z.s., 2019.

Výsledková evaluace specifických cílů 2.3 a 2.4 OP PIK. HaskoningDHV Czech Republic, spol. s.r.o., 2019.

- 6) U programu Poradenství došlo ke značnému zpoždění v jeho vyhlášení, čímž bylo výrazně omezeno naplnění jeho cílů, což je poradenská podpora MSP při zvyšování jeho konkurenceschopnosti. Program tak nemohl být doplňkem k programu Technologie 4.0.
- 7) Ačkoliv využití FN přináší výhody národnímu rozpočtu, není jejich míra využití v ČR optimální. Velká část veřejných prostředků je stále rozdělována formou dotací i v oblastech, kde se v zahraničí FN již běžně používají. Možnou bariérou využití FN je nedostatečná zkušenost řídicích orgánů (ŘO) s výjimkou MPO a jejich neochota a slabá vůle podnikatelských subjektů k akceptování FN³⁹. Významný vliv mohou mít také aspekty jako je nedostatečná personální kapacita ŘO na pokrytí této vysoce odborné oblasti a asymetrie informací mezi samotnými potenciálními žadateli.
- 8) V roce 2019 pak ČMZRB poskytla podporu ve formě záruk a zvýhodněných úvěrů v objemu 16,2 mld. Kč a pomohla podnikatelskému sektoru na území ČR profinancovat téměř 6 200 projektů. Výsledky realizace tohoto programu potvrdily rostoucí zájem o využívání záruk a již během druhého roku po otevření programu poptávka po zárukách převýšila nabídku a finanční rámec programu byl vyčerpán. Strany se však dohodly na jeho dalším rozšíření.
- 9) Finanční nástroje ve formě záruky nejčastěji čerpaly podnikatelské subjekty působící v oblasti obchodu, průmyslu a stavebnictví na realizaci projektů v Moravskoslezském a Jihomoravském kraji. Zvýhodněné úvěry, které jsou určeny pouze na investice, byly profinancovány zejména projekty v Jihomoravském, Královéhradeckém a Moravskoslezském kraji⁴⁰.
- 10) Významným produktem na trhu finančních nástrojů jsou **kapitálové vstupy**. V tomto ohledu již MPO podstatně postoupilo a ve spolupráci s Evropským investičním fondem zahájilo realizaci nového finančního nástroje Fond fondů OP PIK. V rámci programu Rizikový kapitál OP PIK, za účelem podpory začínajících inovativních společností v seed a start-up fázi, byli vybráni správci fondů, kteří hospodaří s investičním kapitálem nejen ze zdrojů OP PIK, ale i EIF a soukromých investorů. Z OP PIK bylo pro Fond fondů vyčleněno 40 mil. EUR.
- 11) **Zvýhodněné služby** pro start-up firmy nabízí i agentura **CzechInvest**. Podpora je zaměřena na mentoring a poradenské služby, B2B matchmaking, světové konference, networking a akceleraci v ČR i na vyspělých zahraničních trzích.

K růst konkurenceschopnosti MSP čím dále významněji přispívají rovněž **záruční a úvěrové nástroje** realizované ČMZRB, což dokumentuje údaj, že v rámci OP PIK z dosud vyčerpaných prostředků činí podíl FN 28 %. Jak vyplývá z výroční zprávy ČMZRB za rok 2019, hlavní nástroj podpory MSP představují záruky, a to zejména k provozním úvěrům. Objemy poskytovaných záruk v letech rostou, z hlediska odvětvové struktury dominuje obchod (cca 50 %), následovaný průmyslovou výrobou (zhruba 22 %). Rovněž rostou objemy poskytovaných úvěrů, kde má pro změnu největší zastoupení segment průmyslové výroby.

³⁹ Zdroj: <https://ipodpora.odborny.info/soubory/migrace/wp-content/uploads/informace-o-stavu-pripravy-dop-op.pdf>

⁴⁰ Výroční zpráva ČMZRB za rok 2019

SEZNAM LITERATURY A ZDROJŮ

Analýza absorpční kapacity Operačního programu Technologie a aplikace pro konkurenceschopnost pro období 2021–2027. PROCES – Centrum pro rozvoj obcí a regionů, s.r.o., 2020.

Analýza průmyslu v období digitalizace. AMSP ČR, červen 2019.

Automobilový průmysl v době post-koronavirové. Česká spořitelna, a.s., Ekonomické a strategické analýzy, 2020.

Czech Republic - Assessment of the SME Polici Mix. World Bank Group, 2019.

České firmy a Průmysl 4.0. Výsledky průzkumu SP ČR, 2019.

Digitální Česko. Vládní program digitalizace České republiky 2018+. Úřad vlády ČR, 2018.

Digitální Česko v digitální Evropě. ŠKODA AUTO VYSOKÁ ŠKOLA o.p.s., 2019.

Digitalizace podnikatelského sektoru. Národní vzdělávací fond, o.p.s., 2017.

Dopady digitalizace na trh práce v ČR a EU. Příspěvek k vývoji hospodářského modelu ČR. OSTEU.

Dopady Průmyslu 4.0 na trh práce v ČR. Národní observatoř zaměstnanosti a vzdělávání. Národní vzdělávací fond, o.p.s., 2017.

Doporučení Rady k národnímu programu reforem Česka na rok 2020 a stanovisko Rady ke konvergenčnímu programu Česka z roku 2020. Evropská komise, 2020.

Financování podnikání. Závěrečná zpráva. Výsledky výzkumu Ipsos pro AMSP ČR, 2019.

Firma 4.0. Závěrečná zpráva. Výsledky výzkumu Ipsos pro AMSP ČR, 2019.

Hanzlík, M.: Finanční nástroje jako forma zajištění financování projektů v programovém období 2014–2020. Analýza pracovní skupiny Ministerstva financí ČR, Úřadu vlády ČR, Ministerstva pro místní rozvoj a Ministerstva průmyslu a obchodu, 2015.

Hlavní technologické trendy a oblasti. MPO ČR, listopad 2019.

Index digitální ekonomiky a společnosti (DESI) 2020. Česko.

Iniciativa práce 4.0. Národní vzdělávací fond, o.p.s., prosinec 2016.

INKA 2 - Analýza makroekonomických a mikroekonomických dat. TA ČR, 2019.

Inovační strategie České republiky 2019-2030. Rada pro výzkum, vývoj a inovace, 2019.

Makroekonomická a sektorová analýza ČR. Podklad pro ověření rozvojových potřeb Dohody o partnerství. NOK-MMR, 2019.

Makroekonomická predikce České republiky – září 2020. Ministerstvo financí ČR, 2020.

Metodika identifikace tržního selhání v oblasti bydlení. Sociologický ústav AV ČR, v. v. i. a České vysoké učení technické v Praze, 2017.

Národní koncepce realizace politiky soudržnosti v ČR po roce 2020. NOK-MMR, srpen 2019.

Národní politika výzkumu, vývoje a inovací České republiky 2021+. Rada pro výzkum, vývoj a inovace. MŠMT ČR, 2020.

Národní výzkumná a inovační strategie pro inteligentní specializaci České republiky (Národní RIS3 strategie). MŠMT ČR, říjen 2014.

Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost 2014-2020 (programový dokument v platném znění).

Operační program Technologie a aplikace pro konkurenceschopnost 2021-2027 (4. verze).

Pearce, D.W. a kol.: Macmillanův slovník moderní ekonomie. 1995.

Posouzení oblastí vhodných pro návratnou formu podpory v období 2020+. Závěrečná zpráva evaluace. Deloitte Advisory s.r.o., 2019.

Průmysl 4.0 z pohledu MSP. Závěrečná zpráva. Výsledky výzkumu Ipsos pro AMSP ČR, 2019.

Samuelson, P.A., Nordhaus, W.D.: Ekonomie. 1991.

Shaping Europe's digital future. Czech Republic. <https://ec.europa.eu/>.

STARTUP REPORT 2019_2020. KEIRETSU FORUM, 2020.

Strategie regionálního rozvoje ČR 2021+. MMR ČR, prosinec 2019.

The EIF SME Access to Finance Index. European Investment Fund, 2019.

Vstupní analýza Strategického rámce hospodářské restrukturalizace Ústeckého, Moravskoslezského a Karlovarského kraje. MMR ČR.

Výsledková evaluace specifických cílů 2.1 a 2.2 OP PIK. Asociace pro evropské fondy, z.s., červen 2019.

Výsledková evaluace specifických cílů 2.3 a 2.4 OP PIK. HaskoningDHV Czech Republic, spol. s.r.o., červen 2019.

Zahradník, P.: Návratné finanční nástroje a jejich role v rámci kohezní politiky EU.

Zpráva o České republice 2020. Společné stanovisko útvarů EK, únor 2020.

Zprávy o vývoji podnikatelského prostředí v České republice (za roky 2018 a 2019). MPO ČR.

Statistiky

Datové sestavy z M2014+

Data z informačního systému ČMZRB

Data z informačních systémů CzechInvestu o interních projektech (Podpora Start-upů) a CzechTrade (NOVUMM, NOVUMM KET)

Statistiky API o čerpání dotačních programů OP PIK (<https://www.agentura-api.org/cs/op-pik-obecne/statistiky/>)

Statistiky ČSÚ.

Odvětvové a regionální statistiky. Česká spořitelna, a.s., červen 2020.

Trendovník 05/2020. Česká spořitelna, a.s.

Vybraná periodika

Echo, Ergo, ICT Revue, Hospodářské noviny, Ekonom.

Vybraná legislativa

Návrh Nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) o společných ustanoveních o Evropském fondu pro regionální rozvoj, Evropském sociálním fondu plus, Fondu soudržnosti a Evropském námořním a rybářském fondu a o finančních pravidlech pro tyto fondy a pro Azylový a migrační fond, Fond pro vnitřní bezpečnost a Nástroj pro správu hranic a víza 2018/0196 (tzv. Obecné nařízení)

Návrh Nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) o Evropském fondu pro regionální rozvoj a o Fondu soudržnosti 2018/0197

Smlouva o fungování Evropské unie – pravidla veřejné podpory, články 107–109

Nařízení Rady (EU) 2015/1589 ze dne 13. července 2015, kterým se stanoví prováděcí pravidla k článku 108 Smlouvy o fungování Evropské unie

Nařízení Komise (ES) č. 794/2004 ze dne 21. dubna 2004, kterým se provádí nařízení Rady (EU) 2015/1589, kterým se stanoví prováděcí pravidla k článku 108 Smlouvy o fungování Evropské unie

Nařízení Komise (EU) č. 651/2014 ze dne 17. června 2014, kterým se v souladu s články 107 a 108 Smlouvy prohlašují určité kategorie podpory za slučitelné s vnitřním trhem

Rámec pro státní podporu výzkumu, vývoje a inovací

Pokyny k státní podpoře investic v rámci rizikového financování

Nařízení Komise (EU) č. 1407/2013 ze dne 18. prosince 2013 o použití článků 107 a 108 Smlouvy o fungování Evropské unie na podporu de minimis

PŘÍLOHY

Příloha	Název
Příloha 1	Souhrnné výsledky dotazníkového šetření „Bariéry rozvoje podnikání a konkurenceschopnosti podniků“ <i>(samostatná příloha)</i>