

Oborová kontaktní organizace pro průmyslový výzkum a vývoj
Svaz průmyslu a dopravy České republiky

Oborová kontaktní organizace pro výzkum materiálů a technologií
Česká společnost pro nové materiály a technologie

III. řada

Inovace v Evropské unii

5

PODNIKÁNÍ V EVROPĚ

(ZELENÁ KNIHA)

červen 2003

Svaz průmyslu a dopravy (SP ČR) a Česká společnost pro nové materiály a technologie (ČSNMT) jsou řešiteli projektů programu MŠMT EUPRO, vyhlášeného na podporu integrace českého výzkumu a vývoje do sítě evropských pracovišť.

SP ČR řeší projekt OK 426 „Oborová kontaktní organizace pro průmyslový výzkum a vývoj“, ČSNMT řeší projekt OK 427 „Oborová kontaktní organizace pro výzkum materiálů a technologií“.

V rámci řešení projektů vydávají obě organizace již dvanáctou příručku, pátou ve třetí řadě, která je věnována inovacím v Evropě. Tentokrát jsme zaměřili pozornost na podmínku realizace inovací - podnikání a podnikavost. Příručka obsahuje překlad nedávno vydané Zelené knihy o podnikání v Evropě.

Ing. Karel Šperlink, CSc.
vice-prezident SP ČR
prezident ČSNMT

Komise evropských společenství

Brusel 21. ledna 2003
COM (2003) 27 konečné znění

PODNIKÁNÍ V EVROPĚ

(ZELENÁ KNIHA)

I. ÚVOD: EVROPSKÉ PODNIKATELSKÉ STIMULY	5
II. DYNAMIKA PODNIKÁNÍ	6
A. Co je podnikání?	6
a) Využití kreativity nebo inovací	6
b) Podnikatelé	6
c) Podnikavost v praxi	7
B. Proč je podnikání důležité?	7
a) Podnikání vytváří pracovní místa a zabezpečuje rozvoj	7
b) Podnikání jako rozhodující faktor konkurenceschopnosti	8
c) Podnikání uvolňuje lidský potenciál	8
d) Podnikání a společenské zájmy	8
C. Podnikání v Evropské unii - nedostatky a potenciál	9
a) Měření podnikavosti	9
b) Příležitost pro Evropu	10
III. PODNIKÁNÍ A VÝBĚR POLITICKÝCH OPATŘENÍ	11
A. Více podnikatelů - jak můžeme tohoto cíle dosáhnout?	11
a) Překážky vstupu do podnikání	11
b) Riziko a odměňování	12
c) Podpora schopností a kompetencí	14
d) Podnikatelské iniciativy jako příležitost pro všechny	15
B. Jak mohou být podniky orientovány na rozvoj?	16
a) Správní a politické prostředí	16
b) Daňová opatření	17
c) Dostupnost specifických pracovních sil	18
d) Dostupnost finančních prostředků	19
e) Využití poznatky a mezinárodní podnikatelské příležitosti	20
f) Intrepreneurship a Corporate Venturing	21
C. Vstříc ke společnosti podnikání	22
a) Pozitivnější přístup k podnikatelským iniciativám	22
b) Realizace sociálních cílů - úloha podnikatelských iniciativ	23
IV. PŘÍŠTÍ KROKY	23
A. Koordinovaný přístup k politice podnikání	23
a) Koordinace politiky podnikání mezi těmi, kteří tuto politiku vytvářejí	23
b) Učit se od nejlepších	24
B. Tři priority při realizaci společnosti podnikání	24
a) Odstranit překážky při zakládání a rozvoji podniků	24
b) Uvést do rovnováhy rizika a přínosy podnikání	25
c) Společnost, která oceňuje podnikavost	25

1. ÚVOD: EVROPSKÉ PODNIKATELSKÉ STIMULY

Evropa musí efektivněji podporovat podnikatelské aktivity. Evropa potřebuje více mladých rozkvétajících podniků, které dokáží využít výhod otevřených trhů a chtějí se ve velkém rozsahu pustit do kreativního nebo inovačního podnikání.

V polovině minulého století předpověděli ekonomové dominantní postavení velkých podniků. Velikost podniku byla potřebná pro dosažení výhod, využívání zahraničních trhů a udržení kroku s vývojem právních předpisů a novými možnostmi v technické oblasti. V 60. a 70. letech minulého století pak skutečně v ekonomice dominovaly velké podniky. Od té doby však došlo ke změně trendu. Velké podniky byly racionalizovány restrukturalizací, outsourcingem a zeštíhlováním; počet vlastníků podniků vzrostl v zemích OECD mezi roky 1972 a 1998 z 29 na 45 milionů.¹

Změna struktury v hospodářství přesunula relativní výhodu Evropy k činnostem založeným na poznání. Globalizace posílila konkurenční tlak na podniky zpracovatelského průmyslu v lokalitách s velkými náklady na výrobu, což vedlo nejen k přesunu výrobních kapacit do zemí s nízkou úrovní mezd,² nýbrž i ke zvyšování produktivity využitím nových technologických výrobních vstupů. Střednědobě umožnily informační a komunikační technologie (IKT) vznik nových trhů, například s osobními počítači, software a službami založenými na IKT. IKT revolucionizovaly výrobní postupy v mnoha průmyslových odvětvích a umožnily prudký rozvoj sektoru služeb.

Vnitřní trh vytvořený Evropskou unií se rozvinul po odstranění překážek, vzájemném přizpůsobení a harmonizaci předpisů. Vnitřní trh usnadňuje aktivity na trhu s 380 miliony obyvatel, který se brzy rozroste na 450 milionů obyvatel.

Tyto změny vytvořily zejména v sektoru služeb nové podnikatelské možnosti. Vzrůstající komplexnost výrobních postupů vyžaduje i větší počet specializovaných vstupních výrobních faktorů. Protože náklady na transfer poznatků obecně klesly, jsou i nabídky externích poskytovatelů relativně cenově příznivější. Intenzivnější otevírání trhů umožňuje podnikům vyšší angažovanost na evropské i celosvětové úrovni na nově vznikajících a rychle se rozvíjejících trzích.

Schopnost přizpůsobit se změnám v ekonomice je pro konkurenceschopnost³ rozhodující. V roce 2000 vyhlásila Evropská rada na svém zasedání v Lisabonu záměry v oblastech zaměstnanosti, hospodářských reforem a sociální soudržnosti. Do roku 2010 se chce Evropská unie stát nejdynamičtějším hospodářským prostorem založeným na znalostech s nejvyšší konkurenceschopností, hospodářským prostorem, který bude schopen zajistit trvalý hospodářský růst s více a lepšími pracovními místy a vyšší sociální soudržností. V roce 2001 se sjednotila Evropská rada v názoru na strategii udržitelného rozvoje a do lisabonské strategie doplnila dimenzi životního prostředí. Rada rozpoznala potřebu radikální změny v ekonomice s cílem do roku 2010 vytvořit 15 milionů nových pracovních míst.⁴

¹ „*Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European US Comparison*“, David B. Audretsch et al., 2002.

² Mezi roky 1991 a 1995 klesla zaměstnanost v německém zpracovatelském průmyslu o 1 307 000, zatímco v zahraničních pobočkách stoupla o 189 000; z „*Entrepreneurship: A Survey of the Literature*“, David B. Audretsch, říjen 2002.

³ Srovnání mezi Evropou, USA a Japonskem vede k závěru, že v evropském zpracovatelském průmyslu neproběhly změny v poptávce a v technologiích dostatečně rychle. „*The European Competitiveness Report*“, SEC (2000) 1823 z 30. 10. 2000.

⁴ „*Increasing labour force participation and promoting active ageing*“, dokument Rady 6702/02 z 8. 3. 2002, schválený na základě COM (2002) 9, konečné znění z 24. 1. 2002.

Rozhodující význam pro dosažení uvedeného cíle má příznivé prostředí pro zakládání a rozvoj nových podniků. Proto Rada přijala Chartu pro malé podniky⁵, která obsahuje doporučení, jakým způsobem mohou malé podniky plně využívat možností ekonomiky založené na znalostech. Evropská komise rovněž vyvíjí v této oblasti iniciativy zahrnující jednak výroční zprávy o aktivitách Evropské komise a členských států při realizaci cílů Charty pro malé podniky, jednak zprávu o činnosti pověřenců pro malé a střední podniky (MSP) a různá sdělení o inovační politice. Koncem prosince minulého roku přijala Komise sdělení o průmyslové politice v rozšiřující se Evropě. Rovněž i právě zahájenou diskusi k Zelené knize o podnikání je nutné nazírat v této souvislosti.⁶

Na svém jarním zasedání v roce 2002 v Barceloně schválila Evropská rada záměr předložit v roce 2003 Zelenou knihu o podnikání. Význam podnikání a podnikavosti byl znovu zdůrazněn ve zprávě Komise pro jarní zasedání v roce 2003, která příkládá mimořádný význam podpoře investic, pracovních míst a rozvoje na základě znalostí, inovací a podnikové dynamiky.⁷

II. DYNAMIKA PODNIKÁNÍ

A. CO JE PODNIKÁNÍ?

Podnikání má mnoho dimenzí a je možné se s ním setkat v různých souvislostech, hospodářských nebo jiných, a ve všech druzích organizací. Tato Zelená kniha je zaměřena na podnikání v podnicích.

a) Využití kreativity nebo inovací

Podnikání je především způsob myšlení. Zahrnuje motivaci a schopnost jednotlivce buď samotného nebo v rámci nějaké organizace rozpoznat příležitosti a sledovat je s cílem vytvořit něco nového nebo dosáhnout hospodářského úspěchu. Vyžaduje kreativitu nebo inovace, aby bylo možné vstoupit a konkurovat na stávajících trzích, popřípadě tyto trhy změnit nebo dokonce nové trhy vytvořit. K tomu, aby podnikatelská idea byla úspěšná, je nutné propojit kreativitu nebo inovace se solidním managementem. Rovněž musí existovat schopnost přizpůsobovat podnik k optimálnímu průběhu realizace záměru. To přesahuje běžný každodenní management: jde o hospodářské ambice a strategie.

b) Podnikatelé

Podnikání je o lidech, jejich výběru a jednání při zakládání, převzetí nebo provozu podniku nebo o jejich účasti na hledání strategických rozhodnutí v podniku. Podnikatelé tvoří heterogenní skupinu a pocházejí ze všech možných oblastí společnosti. Existuje však několik společných charakteristik podnikatelského chování; k nim patří připravenost riskovat a sklon

⁵ „Charter for Small Enterprises“ (Charta pro malé podniky) byla schválena 13. 6. 2000 Výborem pro všeobecné záležitosti a vyhlášena na zasedání Evropské rady 19. a 20. června 2000 ve Feira. V chartě je uvedeno deset oblastí: výchova a vzdělávání k podnikavosti; levnější a rychlejší zakládání nových podniků; lepší právní a správní předpisy; dostupnost potřebných dovedností; zlepšení přístupů on-line; lepší využití vnitřního trhu; daně a financování; posílení technického potenciálu malých podniků a vyšší a efektivnější zastoupení zájmů malých podniků na úrovni Unie a členských států.

⁶ Dokumenty jsou po jejich úřední zveřejnění k dispozici na adrese http://europa.eu.int/comm/enterprise/index_en.htm.

⁷ Sdělení Komise „Choosing to grow: Knowledge, innovation and jobs in a cohesive society“, zpráva pro jarní zasedání Evropské rady 21. března 2003 o Lisabonské strategii pro hospodářskou, sociální a ekologickou obnovu, COM (2003) 5, 14. 01. 2003.

k nezávislosti a seberealizaci.⁸ V rámci British Household Survey se uvádí, že jednotlivci, kteří vážně uvažují o založení podniku, se sami ve srovnání s ostatními lidmi považují za nápaditější a kreativnější.⁹

c) Podnikavost v praxi

Podnikavost existuje ve všech sektorech ekonomiky a v každém druhu podniků, u samostatně činných a v podnicích všech velikostí, a to ve všech fázích životního cyklu podniků - od přípravy založení přes rozvoj, přemístění nebo uzavření až k opětovnému zahájení činnosti.

Podnikavost je důležitá ve všech sektorech ekonomiky, ať se jedná o nové technologické sektory nebo o sektory tradiční. Je důležitá pro malé i velké podniky, pro nejrůznější vlastnické struktury od rodinných podniků, přes podniky kótované na burzách nebo nestátní neziskové organizace¹⁰, které často mají významnou podnikatelskou činnost. Šetření Global Entrepreneurship Monitor (GEM) potvrdilo, že 7 % úspěšných mladých podnikatelů¹¹ vytvořilo zcela nové možnosti na trhu nebo nový sektor ekonomiky, zatímco 70 % nových podniků nabízí výrobky nebo služby na stávajících trzích se silnou konkurencí, na kterých jsou příslušné technologie k dispozici déle než jeden rok.

Podnikání (podnikavost) je způsob myšlení a způsob vytváření a rozvíjení hospodářských činností, v kterém je spojena připravenost čelit rizikům, kreativita a/nebo inovace se solidním managementem v nové nebo ve stávající organizaci.

B. PROČ JE PODNIKÁNÍ DŮLEŽITÉ?

a) Podnikání vytváří pracovní místa a zabezpečuje rozvoj

Stále více se prokazuje, že to nejsou velké podniky, ale podniky malé, které vytvářejí většinu pracovních míst.¹² Země s intenzivnějšími podnikatelskými aktivitami vykazují vyšší trendy klesající nezaměstnanosti.¹³ V průběhu 90. let přispěly rychle rostoucí podniky významným způsobem k vytváření pracovních míst. V Holandsku například se v období mezi roky 1994 a 1998 podílelo 8 % rychle se rozvíjejících podniků z 60 % na celkovém přírůstku zaměstnanosti.¹⁴ V USA připadly mezi roky 1993 a 1996 dvě třetiny všech nově vytvořených pracovních míst na 350 000 růstově nejzdatnějších podniků.¹⁵ Výzkumné práce ukázaly, že podnikání má příznivý dopad na hospodářský růst, i když na vzestup HDP působí i řada dalších faktorů.¹⁶

⁸ Několik příkladů lze nalézt v „Reflections on the advent of a more enterprising culture in Finland: An exploratory study“ od Kimmo Horsky, Jyväskylä Studies, Business and Economics, 2001.

⁹ „Findings from the Household Survey“, SBS Performance Analysis, 31. 3. 2002.

¹⁰ K nestátním neziskovým organizacím patří občanská sdružení, obecně prospěšné společnosti, svépomocná zařízení, svazy s hospodářskou činností, nadace aj.

¹¹ K mladým podnikatelům v tomto šetření patří zakladatelé podniků a osoby, kteří jsou méně než 3,5 roku majiteli nebo manažery aktivního podniku. „Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2002 Summary Report“, Reynolds, Bygrave, Autio a Hay.

¹² „Entrepreneurship: A Survey of the literature“, David B. Audretsch, říjen 2002.

¹³ „Entrepreneurship: A Survey of the literature“, David B. Audretsch, říjen 2002.

¹⁴ „Entrepreneurship in the Netherlands, Innovative entrepreneurship. New policy challenges!“, Ministry of Economic Affairs and EIM, únor 2002.

¹⁵ 350 000 z celkového počtu 6 milionů podniků se zaměstnanci. „White Paper, Embracing Innovation: entrepreneurship and American economic growth“, National Commission on Entrepreneurship (NCOE) 2001.

¹⁶ Na příklad v: „Entrepreneurship: A Survey of the Literature“, D. Audretsch, říjen 2002, „Entrepreneurship: determinants and policy in a European - US comparison“, vydáno Audretsch, Thurik, Verheul und Wennekers, 2002 a dále výroční zprávy o šetření GEM.

Podnikání může dále přispět k podpoře sociální a hospodářské soudržnosti v zaostávajících regionech, ke stimulaci hospodářské činnosti a tvorbě pracovních míst nebo k integraci nezaměstnaných nebo jinak znevýhodněných lidí do pracovního života.¹⁷

b) Podnikání je rozhodující faktor konkurenceschopnosti

Nové podnikatelské projekty - buď pro založení nového podniku nebo na změnu orientace stávajícího (například převodem podniku na nového vlastníka) - silně zvyšují produktivitu. Zvyšují konkurenční tlak, kterým jsou nuceny ostatní firmy k reakci formou zvýšené efektivnosti nebo zavedením inovací. Zvyšování efektivnosti a inovace, ať již se jedná o organizaci, postupy, výrobky, služby nebo trhy, posilují konkurenční sílu celého hospodářství. Tento proces přináší spotřebitelům výhody ve formě rozmanitější nabídky a nižších cen.

c) Podnikání uvolňuje lidský potenciál

Zaměstnanost je ku prospěchu nejen při získávání chleba. I jiná očekávání ženou lidi při jejich vstupu na trh práce, například bezpečnost, nezávislost, různorodost úkolů a zájem o vlastní práci. Vyšší úroveň příjmů spojená s podnikatelskými aktivitami umožňuje lidem spořit na „krytí vyšších potřeb“, jakými jsou seberealizace a nezávislost. V rámci British Household Survey se ukázalo, že lidé při vstupu do podnikání dávali před materiálními motivy (peníze a postavení) přednost seberealizaci (svobodě, nezávislosti a podnikání jako životní výzvě).

U těch, kteří nemohou nalézt žádné zaměstnání, které by je uspokojovalo, mohla by volba stát se podnikatelem vyjadřovat částečně nebo i zcela hospodářskou nutnost. Vstup do podnikání může těmto lidem otevřít perspektivu pro vytvoření lepšího postavení ve společnosti.

Spokojenost s prací je mezi podnikateli vyšší než u závislých zaměstnanců. Ve zvláštním šetření se za spokojené s pracovními podmínkami považovalo 33 % samostatně činných bez zaměstnanců a dokonce 45 % samostatně činných se zaměstnanci, oproti jen 27 % závislých zaměstnanců.¹⁸

d) Podnikání a společenské zájmy

Podnikatelé jsou hnací silou tržního hospodářství; jejich výkony poskytují společnosti blahobyt, pracovní místa a rozmanitou nabídku pro spotřebitele. V návaznosti na narůstající obavy společnosti, jak bude hospodářská činnost působit na společnost a životní prostředí, vypracovaly mnohé velké podniky strategie sociální odpovědnosti. K tomu patří dobrovolné zařazení společenských požadavků a požadavků na ochranu životního prostředí i vztahy ke skupinám nejrůznějších aktivistů do podnikatelské činnosti. To vše ukazuje, že podniky si uvědomují význam odpovědného podnikatelského chování pro úspěšnost podniku. Může se například jednat o závazek k ekologicky nezávadné výrobě („ekoefektivnost“) nebo o respektování nejrůznějších požadavků spotřebitelů a o tak zvanou spotřebitelsky přívětivou podnikatelskou činnost. MSP uvádějí do života „odpovědné podnikání“ spíše neformálním způsobem, ale pro četné lokální společnosti je takové chování v centru jejich aktivit.¹⁹

¹⁷ Viz i „Joint Report on Social Inclusion“, Rada Evropské unie, 15223/01, 12. 12. 2001.

¹⁸ „Third European survey on working conditions 2000“, Evropská nadace pro zlepšení životních a pracovních podmínek.

¹⁹ K opatřením Komise v této oblasti patří „Commission Staff Working Paper on Sustainable Industrial Development“, SEC (1999) 1729, Evropská komise, 25. 10. 1999 a Sdělení Komise ve věci sociální odpovědnosti podniků: „A business contribution to sustainable development“, COM (2002) 347, konečné znění. Evropská komise, 2. 7. 2002.

Podnikání může kromě toho sehrát pozitivní úlohu při efektivním zapojení služeb v oblasti zdravotnictví, vzdělávání a obecného prospěchu. Nestátní neziskové organizace motivují nejrůznější skupiny aktivistů k účasti na řízení a poskytování těchto služeb, na intenzivnějších inovacích a při orientaci na zákazníky. Takový přístup může doplnit veřejné prostředky a rozšířit tak paletu služeb nabízených spotřebitelům.

C. PODNIKÁNÍ V EVROPSKÉ UNII - NEDOSTATKY A POTENCIÁL

Jak je na tom Evropská unie, pokud jde o podnikatelské iniciativy? Aby na tuto otázku bylo možné odpovědět, musíme posoudit nejen vztah lidí vůči podnikatelům nebo skutečný počet podnikatelů, ale i dynamiku podnikání a výkonnost podnikatelů.²⁰

a) Měření podnikavosti

Preference samostatnosti

Podle šetření v rámci Eurobarometru upřednostňují Evropané závislá zaměstnání před samostatností. V jižní Evropě, Irsku a ve Spojeném království je preference samostatnosti relativně vyšší. Porovnáme-li průměrné hodnoty v Evropě a v USA, potom Evropané s 45 % těch, kteří dávají přednost samostatnému podnikání zaostávají za 65 % takto smýšlejících občanů USA.²¹

Podnikavost obyvatelstva

Podíl podnikatelů (samostatně činných a vlastníků podniků) je v EU značně rozdílný: v Dánsku a Lucembursku je to kolem 6 %, ve Španělsku a Portugalsku 13 % resp. 15 % a v Řecku a v Itálii přes 18 %. Pro porovnání: v USA tento podíl je o něco málo vyšší než 10 %.²²

Pokud jde o nově založené podniky, potom šetření Eurobarometru uvádí, že 4,5 % obyvatel EU v době šetření nový podnik zakládalo nebo v uplynulých třech letech založilo nebo převzalo; přitom hodnoty se pohybují mezi 6 % ve Spojeném království a Irsku a méně než 2 % ve Francii. USA s podílem 13 % jsou na tom podstatně lépe. Dvakrát více Američanů než Evropanů tedy vynakládá a vynaložilo své úsilí na založení nového podniku.

Dynamika podnikání

I když v některých evropských zemích jsou změny ve sféře podniků (nově založené podniky, uzavřené podniky) srovnatelné s USA, je celková evropská dynamika podnikání slabší než v USA. Podniky v USA jsou při založení v průměru menší než podniky evropské. Avšak jejich expanze (růst počtu zaměstnanců) v prvních letech po založení podniku je u úspěšných podniků v USA podstatně vyšší.

Vypadá to tak, jakoby podnikatelé v USA „začínali jako malí“, aby otestovali trh a při úspěchu rychle expandovali. Naproti tomu v Evropě nejsou četné podnikatelské záměry nikdy realizovány, protože jejich schopnost přežití je zpochybňována ještě před otestováním

²⁰ Hlubokou analýzu faktorů, které ovlivňují dynamiku podnikání, lze nalézt v „*Entrepreneurship: A Survey of the literature*“, David B. Audretsch, říjen 2002, a v „*Business Demography in Europe*“, Observatory of European SMEs - č. 5, Evropská komise, 2002.

²¹ Flash Eurobarometr 134 „*Entrepreneurship*“, listopad 2002 a další odkazy na Eurobarometr bez bližších údajů se vztahují k roku 2002.

²² Procentuální podíl podnikatelů na celkovém počtu praceschopných obyvatel. Definice podnikatele: majitel podniku s vlastní nebo bez vlastní právnické osoby; vyjmuti jsou neplacení pomocníci, členové rodiny, zaměstnanci, kteří provozují podnikatelskou činnost jako činnost vedlejší a dále majitelé podniků v zemědělství; „*COMParative Entrepreneurship Data for International Analysis*“ (Compendia 2000.1), EIM.

na trhu.²³ V rámci šetření Eurobarometru souhlasilo 46 % Evropanů s výrokiem: „*Podnik by se neměl zakládat, jestliže existuje riziko, že pokus nebude úspěšný.*“ V USA naproti tomu tak odpovědělo jen 25 % dotázaných.

Pro doložení intenzivnější podnikatelské dynamiky v USA: Trvalo dvacet let než byla splacena jedna třetina průmyslových podniků, které v roce 1960 patřily do skupiny Fortune 500. V roce 1998 to již trvalo jen čtyři roky. Dále v roce 1998 v USA 8 z 25 největších podniků v roce 1960 ještě neexistovalo nebo bylo velmi malých. V Evropě podniky, které v roce 1998 patřily k největším, patřily i v roce 1960 k velkým.²⁴

Vytváření pracovních míst

Přes snahy o snížení nezaměstnanosti, která počátkem 90. let činila cca 11 %, a i při rozdílných podílech v jednotlivých členských státech, je stávající průměrná nezaměstnanost ve výši 7,4 % stále ještě velmi problematická. V druhé polovině 90. let některé členské státy vykazovaly pozitivní přírůstky v počtu nově založených podniků,²⁵ hodnoty však mohly být ještě lepší. Evropa měla podstatně méně podnikatelských záměrů na založení růstově silných podniků s vysokým potenciálem pracovních míst než USA. Na počátku 90. let bylo 19 % středně velkých firem v USA zařazeno do skupiny rozvojově silných, zatímco v šesti zemích EU činil tento podíl jen 4 %.²⁶

b) Příležitost pro Evropu

Vztah lidí k podnikatelským iniciativám a jejich realizaci je v jednotlivých členských státech Evropské unie rozdílný; rozdíly mezi regiony jsou ještě výraznější. Hodnotíme-li průměr, potom Evropské unii nechybějí vlastníci podniků. Postoj lidí k zakládání podniků by se však měl zlepšit. V porovnání s USA je podnikatelská dynamika v Evropské unii slabší. Evropané zakládají nové podniky méně často než Američané a evropské podniky nerostou tak rychle jako v USA.

Přetrvávající vysoká nezaměstnanost v Evropské unii - a i zde jsou některé členské státy postiženy více než ostatní - poukazuje na to, že EU se musí snažit, aby lépe využívala potenciál podnikání k tvorbě pracovních míst. Vedle podpory zakládání nových podniků by měl být aktivován potenciál růstu stávajících podniků v Evropské unii. Stávající podniky jsou jádrem ekonomiky unie a poskytují kontinuitu, pracovní místa a solidní zkušenosti. Třicet procent z celkového počtu 25 milionů MSP v Evropě uvádí jako svůj hlavní cíl růst.²⁷

Příležitost pro Evropskou unii spočívá ve zjištění klíčových faktorů, kterými může být vytvořeno klima pro podporu podnikatelských iniciativ a podnikových činností. Je nutné se pokusit politickými opatřeními zvýšit počet podniků v Evropě; přitom musí být zvolen nejvhodnější přístup pro získání vyššího počtu podnikatelů a pro větší počet růstově silných podniků.

²³ Analýza byla zpracována pro osm členských států EU, USA a Kanadu. „*The role of policy and institutions for productivity and firm dynamic: Evidence from micro and industry data*“, Working Paper No. 329, Stefano Scarpetta et al., ECO/WKP (2002) 15 z 23. 4. 2002.

²⁴ „*Entrepreneurship in the Netherlands: Innovative entrepreneurship. New policy challenges*“, Ministry of Economic Affairs and EIM, Holandsko, 2002, a „*White Paper: Embracing innovation: Entrepreneurship and American economic growth*“, National Commission on Entrepreneurship (NCOE) 2001.

²⁵ „*Business Demography in Europe*“ Observatory of European SMEs - No. 5, Evropská komise, 2002.

²⁶ Definice: Rozvojově silné podniky zdvojnásobují v hodnocených letech svůj obrat (Evropa 90-93, USA 91-94). Podíl v % z celkového počtu středně velkých podniků; „*An international comparison of hypergrowth enterprises*“, EIM Small Business Research and Consultancy, v „*Fostering Entrepreneurship in Europe*“, the UNICE Benchmarking Report, 1999.

²⁷ V EU, Evropském hospodářském prostoru a ve Švýcarsku je 20 milionů podniků; zdroj: „*Observatory of European SMEs*“ - No. 1, „*Highlights from the 2001 Survey*“, Evropská komise, 2001.

III. PODNIKÁNÍ A VÝBĚR POLITICKÝCH OPATŘENÍ

Politika může přispět ke zlepšení podnikavosti. Zpráva GEM uvádí, že přes důležitý vliv makroekonomických podmínek na počet nově založených podniků zůstává pořadí zemí zahrnutých do šetření dle výše tohoto ukazatele relativně stabilní. To ukazuje, že značný vliv mají i přetrvávající národní specifika.

Evropská unie na makroekonomické úrovni již zahájila strategii opatření orientovaných na růst a stabilizaci; takže existuje předpoklad pro vytvoření klimatu potřebného pro rozvoj podnikatelských iniciativ. Rada každoročně vydává „*Základní směry hospodářské politiky*“ (*Broad Economic Policy Guidelines*), které jsou určeny pro politická opatření na úrovni členských států. V roce 2002 bylo v těchto zásadách doporučeno podpořit podnikatelské iniciativy, například daňovým a regulačním rámcem pro nové a existující podniky, reformou konkursního práva a podporou efektivních finančních trhů.²⁸

Vedle hospodářských možností ovlivňují rozhodování lidí, zda založí nebo rozšíří podnik či zda jako podnikatelé podstoupí rizika, i četné další faktory. Více hospodářských možností nevede automaticky k více podnikatelským iniciativám. Iniciativy závisí na preferencích a schopnostech lidí a dále na alternativách, které jsou k dispozici. Uvažuje-li jednotlivec, že se stane podnikatelem, tak vždy zváží výhody a nevýhody podnikatelské iniciativy s výhodami a jistotami, které by opustil.

Komplexní přístup k podpoře podnikání se musí projevat ve třech úrovních, které se nazývají: člověk, podnik, společnost.

- Chceme-li motivovat **jednotlivce**, aby se stali podnikateli, měli bychom se silně zabývat koncepcí „podnikatelských iniciativ“. „Podnikatelské iniciativy“ bychom měli prezentovat jako dostatečně atraktivní možnost volby. Měli bychom lidem vytvořit předpoklady k tomu, aby své ambice mohli realizovat založením nových podniků.
- K tomu, aby se založené podniky rozvinuly ve zdravé **podniky**, mají rozhodující význam příznivé rámcové podmínky. Rámcové podmínky by měly umožnit vznik a rozvoj podniků a zabránit jejich bezdůvodnému útlumu či uzavření.
- Podnikání závisí na pozitivním vztahu **společnosti** k podnikatelům. Úspěch by měl být vážen a neúspěch by neměl být trvalou poskvrnou.

Opatření na podporu podnikatelských iniciativ mají za cíl posílit podnikatelskou výkonnost motivováním a zprostředkováním potřebných schopností. Prostředí podporující podnikání je klíčem k zakládání nových podniků, jejich uzavírání, přemísťování, úspěchu a přežití.

A. VÍCE PODNIKATELŮ - JAK MŮŽEME TOHOTO CÍLE DOSÁHNOUT?

a) Překážky vstupu do podnikání

Přes zlepšení v poslední době stále ještě Evropané považují administrativní překážky za největší problém při zakládání nových podniků. Zakladatelé nových podniků mají obtížný přístup ke kapitálu pro start a rozběh podniku. Rozdělení rizik mezi veřejný a soukromý sektor by mělo přispět k tomu, aby bylo k dispozici více finančních prostředků.

²⁸ Doporučení Rady z 21. června 2002 k Základním směrům hospodářské politiky členských států a Společenství, 2002/549/EG, Úřední list L 182 z 11. 7. 2002.

V rámci šetření Eurobarometru byla položena otázka, co brání založení nového podniku. Z celkem dotázaných odpovědělo 69 %, že existující komplexní administrativní postupy, a 76 % si stěžovalo na nedostatečný přístup k finančním prostředkům.

Administrativními postupy, které jsou potřebné pro založení podniků, se již zabývalo mnoho orgánů i institucí. V rámci benchmarkingové studie konstatovala Evropská komise příznivý trend ve snižování časové náročnosti založení nového podniku.²⁹ Založení samostatné živnosti trvá v průměru 12 pracovních dnů a založení společnosti s ručením omezeným 24 pracovních dnů. Uvedené hodnoty dále klesají. V mnoha členských státech Unie však stále ještě zbývá mnoho práce vedoucí ke zjednodušení postupů. Časovou náročnost a náklady je nutné snížit na úroveň hodnot doporučených Evropskou unií. U řady postupů, povolovacích míst, formulářů, licencí a povolování a i v oblasti nákladů spojených s těmito procesy existuje ještě značný prostor pro zlepšování.

Jediné úřední místo pro založení podniku

Portugalsko začalo v roce 1977 se zřizováním center pro podnikatelské formality s cílem zjednodušit registraci nových podniků. V těchto centrech jsou zástupci veřejných institucí a míst, která zajišťují formality potřebné pro registraci nového podniku (např. ve vztahu na společenskou smlouvu, registr podniků nebo sociální zabezpečení). Budoucí podnikatelé naleznou informace na Helpdesk, která je umístěna v těchto centrech. Zároveň byly zjednodušeny příslušné postupy. Výsledkem je, že došlo ke snížení potřebného času o 80 % oproti stavu v polovině 90. let a Portugalsko slíbilo, že v roce 2003 dojde k dalšímu podstatnému snížení potřebného času.

Přístup k finančním prostředkům zůstává pro nové podnikatele značnou překážkou. Bankovní půjčku nebo rizikový kapitál je možné získat jen velmi obtížně. Banky požadují pozitivní bilanci a záruky; a to nemohou většinou nové podniky obecně - a podniky zakládané na využití nových poznatků zvláště - prokázat. Nové podniky se setkávají i s vážnými potížemi při krytí svého provozního kapitálu.

Nové podniky by měly mít kromě bankovních půjček lepší přístup k alternativním finančním zdrojům. Kromě rizikového kapitálu by měl být více využíván i potenciál neformálních investic, např. rodinných příslušníků, přátel nebo Business Angels. V rámci šetření GEM se ukázalo, že neformální podpora nových podniků byla pětikrát vyšší než podpora z tuzemských zdrojů rizikového kapitálu, dále, že mezi roky 2000 a 2001 výrazně poklesly vstupy rizikového kapitálu. Podpora z neformálních zdrojů zůstala na stejné úrovni. Aby se stalo odvážné podnikání zajímavějším, požadují soukromí investoři impulsy, např. formou daňových zvýhodnění.

Rozdělení rizik mezi banky a investory soukromého sektoru na straně jedné a veřejné finanční instituce specializované na MSP na straně druhé je efektivní cestou. Účinek omezených veřejných prostředků se tím posiluje a rozdělení rizik se stává úspěšným nástrojem pro zvýšení počtu nově zakládaných podniků.

b) Riziko a odměňování

V Evropě nepřiměřeně převažují názory na nevýhody, které jsou spojeny s riziky podnikatelských iniciativ. Zde je nutné znovu posoudit, zda rizika a výhody podnikání jsou vzájemně vyvážené.

²⁹ „Benchmarking the administration of start-ups“, Evropská komise, leden 2002.

Na neúspěšném podnikateli lpí pohana. V průzkumu obav podnikatelů z rizik, který provedl Eurobarometr, bylo nejčastěji uváděno nebezpečí konkurzu a ztráty osobního majetku. Vedle společenské hanby přináší konkurz i závažné právní důsledky. Splácení dluhů může trvat řadu let, postižení podle okolností ztrácejí majetek a popřípadě jsou na ně uvaleny sankce. Tyto důsledky jsou při podvodu a nepoctivosti oprávněné; neúspěch (krach) je však součástí hospodářského života a část podnikatelů se z důvodů nedostatečné konkurenceschopnosti dostává do konkurzu. Konkurzní právo by mělo být přepracováno, aby čestným podnikatelům usnadnilo nový start. To by však přirozeně nesmělo omezit zájmy věřitelů, neboť ti by mohli být příště velmi zdrženliví při investicích do malých a středních podniků.

Konkurzní právo

Belgie upravila své konkurzní právo tak, aby podnikatel mohl osvobodit svou firmu od přetrvávajících potíží a života neschopné podniky zrušil tak rychle, jak je to jen možné. Soudy mohou čestné podnikatele, kteří byli postiženi konkurzem, rehabilitovat a umožnit jim nový podnikatelský start.

Lidé by snad podstupovali rizika podnikatelských iniciativ, kdyby tato rizika byla vyrovnána nadějí na výhody v případě úspěchu. V Evropské unii je možné v poslední době pozorovat trend snižování daňových sazeb pro samostatně činné a malé podniky. Byly podniknuty i kroky ke snížení daňového zatížení potenciálních samostatně činných lidí. Přesto v řadě členských států zůstávají příslušné daňové sazby stále ještě příliš vysoké.³⁰ To nepříznivě ovlivňuje tvorbu a zabezpečení majetku podnikatelů. Při vstupu do samostatné činnosti často nutně dochází k omezení sociální ochrany. Sociální ochranný systém přizpůsobený potřebám podnikatelů by mohl zvýšit atraktivnost podnikatelských iniciativ.

Snížení nákladů na podnikání

Vláda Francie má v záměru usnadnit přechod od zaměstnaneckého poměru k samostatné nezávislé činnosti. Tato akce je součástí komplexnější iniciativy na podporu zakládání nových podniků. Zahrnuje opatření, která mají odstranit překážky pro závislé zaměstnance, kteří buď sami nebo společně se svými zaměstnavateli chtějí založit nový podnik. Kromě toho by měly být odbourány diskriminující daně a sociální odvody pro budoucí podnikatele, kteří se ještě nacházejí v závislém zaměstnaneckém poměru.

Více než dvojnásobek Evropanů by dávalo přednost založení nového podniku před převzetím stávajícího.³¹ Přesto však může být převzetí firmy méně riskantní a atraktivní alternativou. Například v Rakousku přežívá 96 % úspěšně převzatých podniků prvních pět let po převzetí, zatímco z nově založených podniků toto období přežívá jen 75 %.³² V příštích deseti letech bude patrně asi jedna třetina podniků v Evropské unii potřebovat nového majitele, buď z důvodu odchodu majitele na odpočinek (do důchodu) nebo z jiných důvodů. Tím vzniknou četné příležitosti k převzetí stávajících firem.

c) Podpora schopností a kompetencí

Všeobecné vzdělání a příprava na povolání by měly přispět k motivování pro podnikatelské iniciativy podporováním především správného způsobu myšlení, zvýšením přitažlivosti podnikatelské kariéry a vytvářením potřebných kompetencí.

³⁰ Sdělení Komise Radě - „Draft Joint Employment Report“, COM (2002) 621 konečné znění z 13. 11. 2002.

³¹ Flash Eurobarometer 107 „Entrepreneurship“, listopad 2001.

³² „Business transfers and successions in Austria“, Rakouský institut pro výzkum živností a obchodu, 2002.

Z šetření Eurobarometru vyplynulo, že 37 % Evropanů zvažuje nebo zvažovalo možnost podnikat, že však jen 15 % své představy realizuje. Šetření svědčí o tom, že znalost postupů pro založení podniku zvyšuje pravděpodobnost, že se člověk stane podnikatelem. V rámci šetření Eurobarometru se prokázalo, že osoby, jejichž rodiče jsou nebo byli samostatně činnými, se častěji rozhodují pro samostatnou činnost než ti, jejich rodiče jsou nebo byli v závislém zaměstnaneckém poměru. Šetření GEM ukázalo, že lidé, kteří si jsou vědomi svých schopností a zkušeností se na založení nebo řízení nového podniku podílejí dva až sedmkrát častěji než lidé bez těchto zkušeností. Kdo zná nějaké mladého podnikatele, ten do podnikání vstupuje tři až čtyřikrát častěji, než ten, kdo takovou známost nemá. V rámci British Household Survey se ukázalo, že lidé, kteří měli praktické znalosti o podnikání (prostřednictvím přátel, rodinných příslušníků nebo vzdělání), spíše uvažovali o založení podniku než ti, kteří takové znalosti neměli. Vzdělávací systém může podpořit podnikatelské iniciativy zprostředkováním příslušných schopností a kontakty s praxí.

Virtuální podniky ve školách

V Řecku, na Sivitanidios Technical School v Athénách, jsou využívány virtuální podniky jako učební pomůcka. Žáci mají učební dobu rozdělenou na teorii a provoz virtuálního podniku. Na základě dobrých výsledků bude tento program rozšířen i na ostatní odborné školy. Kromě toho byl učební plán rozšířen o kurz podnikání, jehož podstatou je teorie podnikání a praktická pomoc při vypracování podnikatelského záměru. Kontaktní kanceláře zajišťují poradenství a podporu žákům, aby později byli úspěšní při vstupu do samostatné činnosti.

Pro založení podniku je třeba iniciativy, kreativity a tvrdohlavosti; pro postupný rozvoj jsou spíše potřebné manažerské kompetence jako jsou výkonnost, efektivnost a spolehlivost. Protože pro úspěch jsou rozhodující jak personální, tak i manažerské kompetence, měly by být poskytovány personální kompetence relevantní pro formování podnikavosti velmi časně, ještě před vysokoškolským studiem. Vysoké školy se potom mohou soustředit na vytváření a rozvoj manažerských schopností.³³ Evropská komise zjistila, že mezitím většina členských států přislíbila, že podpoří zařazení rozvoje manažerských schopností do programů ve svých vzdělávacích systémech - i když v rozdílném rozsahu.³⁴

Na vysokých školách by příprava na podnikání měla být zařazena nejen do studijních programů uchazečů o titul MBA, nýbrž i studujících v jiných studijních programech. Na odborných vysokých školách a technických univerzitách může podpora podnikavosti přispět k tomu, že technický potenciál absolventů bude rozšířen o potenciál podnikatelský. Podnikatelské vzdělávání ve spojení s veřejnými výzkumnými programy dává dohromady komponenty nezbytné pro uplatnění výsledků vědeckých kapacit na trhu.

Podpora pro začínající podnikatele v prostředí univerzit

Irsko strategie Enterprise Ireland usiluje o rozvoj nových podniků s velkým potenciálem růstu. Podpora je zaměřena na vybrané priority; cílem je zvýšit počet podniků v univerzitním prostředí a rozvíjet podnikání. Enterprise Ireland je součástí regionální rozvojové strategie Irsko, která obsahuje jednoletý program zakladatelských center pro absolventy vysokých škol, kteří chtějí založit podnik; strategie obsahuje praktickou a specificky manažerskou podporu. V rámci programu „Campus Company Programme“ mohou akademici obdržet finanční podporu pro uplatnění svých výsledků výzkumu na trhu.

³³ Studie univerzity v Nijenrode, duben 2000, v „De succesvolle ondernemer“, Ministerstvo hospodářství a Nederlandse Vereniging van Participatiemaatschappijen, den Haag, Holandsko, listopad 2001.

³⁴ Nejlepší projekt školní přípravy na dynamické podnikání, Evropská komise, 2002.

Inkubátory jsou velmi efektivním nástrojem podpory mladých podnikatelů. Podniky mají v inkubátorech lepší podmínky pro přežití než mimo ně. Inkubátory představují nákladově efektivní nástroj pro podporu politických cílů.

Úspěšnost dokazuje jejich velmi rychle rostoucí počet; v současné době existuje v Evropské unii více než 850 inkubátorů.³⁵

d) Podnikatelské iniciativy jako příležitost pro všechny

Podnikání by mělo být podporováno velmi rozsáhle; zvláštní prioritou by měly být ženy a nedostatečně zastoupené skupiny. U etnických menšin existuje výrazný smysl pro obchod a značný potenciál k podnikání. Služby na podporu podnikání se těmto okrajovým oblastem doposud málo věnují.

V Evropě je podstatně méně ženských podnikatelů než mužských: podíl samostatně činných žen kolísá mezi 16 % v Irsku a 40 % v Portugalsku.³⁶ Podnikatelky se setkávají s problémy, se kterými se obecně setkávají všichni podnikatelé; v určitých případech však jsou obtíže žen větší než mužů, např. při získávání finančních prostředků. Ženám také často chybí potřebná sebedůvěra a kompetence k úspěšnému založení podniku a k jeho řízení. K tomu existuje řada důvodů, mezi nimi výběr oblasti podnikání, informační bariéry, zjevná diskriminace, chybějící sítě nebo i obtíže spojit práci a rodinné povinnosti.³⁷

Evropská komise zjednodušila výměnu osvědčených postupů podpory podnikatelských iniciativ žen založením sítě WES (WES - Womens' Entrepreneurship). Na vytvoření sítě se dohodli zástupci úřadů s působností pro podporu podnikatele.³⁸

Ženské konzultantky pro podnikatelky

Ve Švédsku zahájil NUTEK (Švédský národní úřad pro průmyslovou politiku) projekt podnikatelského poradenství pro ženy. V rámci tohoto projektu ženské konzultantky radí a nemateriálně podporují podnikatelky. Jde o reakci na zjištění, že mnohé ženy si v případech, kdy chtějí založit podnik, raději nechají poradit od žen. Poradkyně poskytují rady v obchodních záležitostech, ale i v širším rámci, např. o sloučení rodinného života a řízení podniku. NUTEK poskytuje konzultantkám vzdělání a výměnu zkušeností.

Evropské podniky řízené příslušníky etnických menšin prokazují pozoruhodnou podnikatelskou kapacitu a vysoký podnikatelský potenciál. Etničtí podnikatelé tvoří, pokud jde o jazyk, socioekonomické postavení a kulturu, velice heterogenní skupinu. Projevuje se to i v charakteru jejich podnikatelských aktivit. Mnozí z nich ovšem pracují v oblastech s nízkým vstupním prahem. Problémy etnických podnikatelů jsou obecně obdobné problémům všech podnikatelů. Zdá se však, že veřejné podpůrné služby etnickým podnikatelům vycházejí málo vstříc a etničtí podnikatelé jsou málo zastoupeni v podnikatelských svazech a sdruženích.³⁹

Byl podán návrh na zřízení evropské sítě etnických podnikatelů, která by usnadnila výměnu zkušeností a iniciovala opatření na odstranění zjištěných problémů.⁴⁰ V souvislosti

³⁵ „Benchmarking of Business Incubators“, Evropská komise, únor 2002.

³⁶ „Annual Labour Force Statistics“, Evropská komise, 2001.

³⁷ Nejlepší projekt o podpoře podnikatelských iniciativ žen a studie „Young Entrepreneurs, Co-Entrepreneurs and Ethnic Minority Entrepreneurs in the European Union and Central and Eastern Europe“, Evropská komise, červenec 2000.

³⁸ Další informace na adrese: <http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/craft-women/wes.htm>.

³⁹ Studie „Young Entrepreneurs, Co-Entrepreneurs and Ethnic Minority Entrepreneurs in the European Union and Central and Eastern Europe“, Evropská komise, červenec 2000.

⁴⁰ Návrh je výsledkem semináře o podnikatelských iniciativách etnických menšin, kterého se zúčastnili akademici, zástupci decísní sféry a podnikatelských svazů a sdružení; seminář uspořádala Evropská komise v červnu 2002.

s přistěhovaleckou politikou vypracovala Evropská komise dva návrhy směrnic, které by měly usnadnit zakládání podniků podnikatelům z třetích států.⁴¹

B. JAK MOHOU BÝT PODNIKY ORIENTOVÁNY NA ROZVOJ?

Podnikatelé se setkávají s četnými překážkami. Dodržování správních postupů a náklady spojené s těmito postupy jsou pro ně, stejně jako dříve, značným zatížením. Podnikatelé se musí vyrovnat s problémy nedostatku kvalifikovaných pracovníků, rámcovými podmínkami na trhu práce a omezeným přístupem k potřebným finančním prostředkům.⁴² Kromě toho by měly být podniky podpořeny v tom, aby optimálně využívaly příležitosti nabízené vnitřním trhem a byly inovační.

a) Správní a politické prostředí

Přes trvalé úsilí o zlepšení stále ještě podnikatelé uvádějí, že hlavní překážkou řízení podniku je byrokracie; platí to zejména pro ty podnikatele, kteří chtějí působit na vnitřním trhu a v rámci tohoto trhu se rozvíjet.

EasyPay

Dánsko zavedlo nový systém managementu mezd a náhrad. Připojením na službu ‚EasyPay‘, která je dobrovolná a zdarma, mohou zaměstnavatelé předávat informace o mzdách, náhradách a zaměstnanosti na jedno centrální místo. Toto místo je potom předává všem příslušným úřadům. EasyPay je součástí iniciativ v oblasti elektronických správních služeb, ke kterým patří i www.indberetning.dk, kde jsou v elektronické formě k dispozici všechny úřední formuláře relevantní pro podnikání. Patří sem i služba Webreg, která umožňuje on-line registraci společností s ručením omezeným. Použitím elektronického podpisu je registrace prostřednictvím služby Webreg právně závazná.

Regulační rámec není obecně diferencován podle velikosti podniků; proto jsou menší podniky zatěžovány relativně mnohem více než podniky velké. Úřady se musí sjednotit v tom, že musí přemýšlet především v malých dimenzích („think small first“) a předpisy udržovat na nejjednodušší a uživatelsky nejpřívětivější úrovni. Řada členských států zavedla k redukci správních nákladů výjimky pro MSP, nebo zřídila poradenské administrativní služby. Poskytování informací a podpora může podnikatelům pomoci při jednání s úřady.

Virtuální pomoc při správních postupech

Rakousko zavedlo internetovou stránku (www.help-business.gv.at), která podnikatelům poskytuje souhrnné informace o správních postupech. Všechny postupy proveditelné on-line jsou dostupné přes jediné správní místo (@mtsweg online). Podnikatelé mohou svá komunální daňová prohlášení předat pomocí nástroje s názvem HELP příslušným úřadům. Kromě toho tato internetová stránka obsahuje rozsáhlé informace užitečné pro nejrůznější situace v podnikání od „přihlášení a odhlášení zaměstnanců až po dovolenou“.

⁴¹ Návrh směrnice Rady o podmínkách vstupu a pobytu občanů třetích států za účelem provádění závislé nebo nezávislé pracovní činnosti, COM (2001) 386, konečné znění z 11. 7. 2001 a návrh směrnice Rady ve věci sta-tutu občanů třetích států s povolením dlouhodobého pobytu, COM (2001) 127, konečné znění z 13. 3. 2001.

⁴² „Observatory of European SMEs/No. 1 Highlights from the 2001 Survey“, Evropská komise 2001, „European Business Survey“, Grant Thornton, 2002 a „Business Views on Red Tape“, OECD, 2002.

Na základě šetření v evropských podnicích o kvalitě regulačního prostředí uvádí Evropská komise, že lepšími právními předpisy by mohlo být ušetřeno 50 mld. euro.⁴³ Evropská komise slíbila, že zlepší kvalitu právních předpisů,⁴⁴ a proto zavádí na úrovni unie řadu opatření; k nim patří akční plán lepších právních předpisů, minimální požadavky na konzultace při přípravě nových opatření a zavedení systematického hodnocení dopadů všech opatření a předpisů.⁴⁵ Kromě toho Komise vytváří mechanismy pro konzultace s podniky v rámci její iniciativy „Interactive Policy Making Initiative“ a vytvořila forum pro členské státy, na které je možné vyměňovat si názory na systémy hodnocení dopadů všech opatření.⁴⁶

V roce 2002 byl v Evropské komisi jmenován pověřenec pro MSP, který působí jako aktivní zprostředkovatel mezi hospodářstvím a Komisí. Pověřenec má dále zajišťovat, aby byly zjišťovány zájmy MSP a aby útvary Komise tyto zájmy respektovaly ve své činnosti. Obdobné iniciativy existují i v některých členských státech.

Vytvořením vnitřního trhu padly četné překážky, které omezovaly podnikatelskou činnost v Evropské unii. Unie se může i nadále prokázat dobrými výsledky při rozvoji vnitřního trhu (např. ve finančním sektoru).⁴⁷ Mezi vizí integrovaného evropského hospodářství a realitou, ve které žijí poskytovatelé a uživatelé, je však stále ještě značná propast. Strategie vnitřního trhu⁴⁸ - pětiletý program - se koncentruje na oblasti, ve kterých je třeba dosáhnout rychlého pokroku, jako např. na problematiku duševního vlastnictví, veřejné zakázky a překážky v sektoru služeb.⁴⁹ Další harmonizace v oblasti posílení ochrany spotřebitelů je v centru zájmu evropských podnikatelů⁵⁰, protože přeshraniční obchodní činnost by zajistila atraktivní přínosy vnitřního trhu pro spotřebitele.

b) Daňová opatření

Přiměřená daňová opatření mohou přispět k rozvoji, růstu a přežití podniků.

Struktura systému daní, zahrnující daň z příjmu, daň ze zisků společností, zdanění práce, odvody a daň z přidané hodnoty ovlivňují možnosti expanse podniku. Komplikovanost tohoto systému představuje samo o sobě značné zatížení podnikatelů. Evropská komise zjistila řadu daňových překážek u podnikatelské činnosti, která přesahuje hranice jednotlivých států bytí zapojených do vnitřního trhu.⁵¹

⁴³ „Internal Market Scoreboard“, č. 9, Evropská komise, 19. 11. 2001.

⁴⁴ „European Governance - White Paper“, COM (2001) 428, konečné znění z 25. 7. 2001.

⁴⁵ Sdělení Komise „European Governance: Better Lawmaking“, COM (2002) 275, konečné znění, „Impact Assessment“, COM (2002) 276, konečné znění, „Consultation document: Towards a reinforced culture of consultation and dialogue - proposal for general principles and minimum standards for consultation of interested parties by the Commission“, COM (2002) 277, konečné znění, „Action plan: Simplifying and improving the regulatory environment“, COM (2002), 278 konečné znění 5. 6. 2002.

⁴⁶ Interaktivní vytváření politiky, IPM C (2001) 1014; závěrečná zpráva pilotního projektu o hodnocení dopadů na podniky, březen 2002.

⁴⁷ Sdělení komise: „Risk Capital: A key to job creation in the European Union“, SEC (1998) 552 z 31.3.1998, „Financial Services, Implementing the framework for financial markets: Action Plan“ COM (1999) 232, konečné znění z 11. 5. 1999.

⁴⁸ Sdělení Komise Radě, Evropskému parlamentu, Hospodářskému a sociálnímu výboru a Výboru regionů: „2002 Review of the Internal Market Strategy. Delivering the promise“ - COM (2002) 171, konečné znění z 11. 4. 2002.

⁴⁹ V dokumentu „The Report of the Commission to the Council and the European Parliament on the State of the Internal Market for Services“, COM (2002) 441, konečné znění - jsou uvedeny informace o významném opožďování v sektoru služeb.

⁵⁰ Eurobarometr 57.2, Flash Eurobarometr 128 „Public opinion in Europe: Views on business-to-consumer cross-border-trade“, 14. 11. 2002.

⁵¹ Sdělení Komise Radě, Evropskému parlamentu, Hospodářskému a sociálnímu výboru: „Towards an Internal Market without Tax Obstacles“, COM (2001), konečné znění z 23. 10. 2001 a pracovní dokument útvarů Komise „Company Taxation in the Internal Market“, SEC (2001) 1681 z 23. 10. 2001.

Jestliže mezní daňové sazby stoupají, podniky mají tendenci k pomalejší expansi, omezené inovační činnosti a k opatrnosti v přijímání nových pracovníků.⁵² Rozhodnutí o přijetí nových pracovníků jsou možná ovlivňována výší zdanění práce a odvodů. Podle daňových reforem provedených v Evropské unii v posledních letech pozorujeme klesající trend u daní a odvodů z práce; v řadě členských států však jejich hodnoty i nadále zůstávají vysoké.⁵³

Evropská komise vydala doporučení pro jednotlivé členské státy,⁵⁴ které je zaměřeno především na MSP; Komise chce povzbudit rozvoj těchto podniků například zrušením registračních poplatků nebo odložením daní, doposud však bez většího úspěchu. Daňové postupy při převodu podniků mají zvláštní význam u rodinných podniků, které tvoří pozoruhodnou část evropských podniků.

Odchod do penze a nástup nového majitele mohou být omezovány nepřiměřenými a příliš komplikovanými daňovými ustanoveními. V nejhorším případě mohou vést k bezprostřednímu uzavření těchto firem nebo mohou ohrozit jejich budoucí životaschopnost.

Snížení daně dědické a darovací

Ve Španělsku může být v určitých případech snížen základ daně převodu podniků nebo účastnických podílů mezi žijícími nebo žijícími a mrtvými o 95 %. Předpokládá se, že účast bude trvat alespoň deset let a zvýhodněný má během tohoto časového období nárok na osvobození od daně dědické (toto platí jen při převodu mezi žijícími).

c) Dostupnost specifických pracovních sil

Nedostatky na trhu práce brání růstu; rozvoj kvalifikace zaměstnanců musí být intenzivnější.

Nezaměstnanost je nutné považovat v Evropské unii stále ještě za velký problém. Přesto však v posledních letech bylo v některých regionech nebo sektorech stále obtížnější nalézt vhodné pracovní síly. V pozdních 90. letech byla nová pracovní místa vytvořena většinou pro středně až vysoce kvalifikované pracovní síly; současně došlo k poklesu v přijímání málo kvalifikovaných pracovníků. Poptávka po vysoce kvalifikovaných pracovních silách rostla rychleji než jejich nabídka.⁵⁵ Rada zdůraznila nutnost zajistit soulad mezi kompetencemi pracovních sil a hospodářským a technickým rozvojem.⁵⁶ Celoživotní vzdělávání je efektivním prostředkem, jehož pomocí lze tohoto cíle dosáhnout. Mezitím četní Evropané vzali koncepci celoživotního vzdělávání za vlastní, avšak měrou značně rozdílnou.⁵⁷ Obdobným způsobem by měly být řešeny i ostatní překážky, které omezují pružnost trhu práce.

Podniky již reagovaly na kvalifikační deficity tím, že své pracovníky vzdělávají buď formálně nebo neformálně. V rámci šetření odpovědělo 46 % dotázaných podniků, že uvažují o přijetí pracovníků z jiných zemí, zejména do funkcí, u kterých se předpokládají zvláštní

⁵² „Economic policy and the start-up, survival and growth of entrepreneurial ventures“, Holtz-Eakin & Rosen, zpracováno pro Small Business Administration, Washington DC, May 2001.

⁵³ Sdělení Komise Radě „Návrh společné zprávy o zaměstnanosti 2002“, COM (2002) 621, konečné znění z 13. 11. 2002.

⁵⁴ „Doporučení Komise ze 7. prosince 1994 k rozvoji malých a středních podniků, 94/1069/ES, Úřední list L 385 z 31. 12. 1994.

⁵⁵ Pracovní dokument útvarů Komise: „European Competitiveness Report“, SEC (2001) 528 z 21. 5. 2002.

⁵⁶ „The concrete future objectives of education and training systems“, 5980/01 EDUC 23, 14. 2. 2001.

⁵⁷ Podíl 25 až 64letých, kteří se v průběhu čtyřtýdenního šetření zúčastňovali vzdělávacích a přípravných opatření, se pohyboval mezi cca 20 % ve Spojeném království a bohužel jen na úrovni cca 5 % v řadě dalších členských států. „Structural Indicators“, Eurostat 2002.

odborné znalosti. K nejčastěji uváděným překážkám těchto příjmů patří jazykové znalosti, pracovní povolení a správní komplikace. Téměř všechny podniky EU očekávají od rozšíření pozitivní nebo neutrální dopady na nabídku pracovních sil.⁵⁸

Evropská komise schválila v roce 2002 akční plán kvalifikace a mobility s cílem zlepšit oborovou a geografickou mobilitu.⁵⁹ V roce 2001 Komise přijala návrh, že v případech prokázané ekonomické potřeby lze v těch povoláních a sektorech, které nemohou být pokryty ze zdrojů Evropské unie, usnadnit situaci podniků zaměstnáváním občanů z třetích zemí, např. zjednodušením vydávání povolení k pobytu a pracovních povolení.⁶⁰

Impulsy pro management podniků

Vláda Spojeného království chce podpořit menší, rizikovější podniky při zaměstnávání a udržení spolupracovníků s cílem využít jejich rozvojového potenciálu. Program těmto podnikům umožňuje převést daňově atraktivní účasti na řídicí pracovníky.

d) Dostupnost finančních prostředků

Má-li se podnik rozvíjet, potřebuje přístup k potřebným finančním prostředkům; čtené MSP se však přitom setkávají s obtížemi, nebo □ trh rizikového kapitálu není dostatečně rozvinut a banky stále více omezují poskytování riskantnějších úvěrů.

Asi 20 % malých podniků informuje o obtížích s přístupem k dlouhodobým finančním prostředkům.⁶¹ Situace však není stejná ve všech členských státech. Obecně však i nadále dominují v Evropské unii při financování MSP bankovní úvěry. Banky stále více přecházejí k systému oceňování MSP, což znamená, že hodnota půjčky je přizpůsobena úrovni rizika, které bylo pro konkrétní malý nebo střední podnik zjištěno. Kromě toho jsou malé úvěry pro banky neatraktivní vzhledem ke svým relativně vysokým provozním nákladům.

Evropa by měla dále rozvíjet své trhy rizikového kapitálu jako alternativu k poskytování bankovních úvěrů. Podniky v USA mají silnější základnu vlastního kapitálu než evropské podniky (v USA mají podniky v průměru 50 % vlastního kapitálu oproti 30 % v podnicích evropských). V roce 2001 získalo cca 7 000 evropských firem vstupní nebo rozvojový kapitál z fondů rizikového kapitálu; jedná se však především o podniky se špičkovými technologiemi a rozvojově silné podniky.⁶²

Jako katalyzátor pro soukromé investory a pro zvýšení nabídky garancí pro MSP navrhly veřejné instituce podpůrné programy pro MSP. Programy zahrnují celou řadu nástrojů od malých úvěrů až k rizikovému kapitálu. Na úrovni Unie spravuje Evropský investiční fond řadu finančních nástrojů, které jsou součástí několikaletého programu pro podniky a podnikatelské iniciativy.⁶³

⁵⁸ Do šetření byly zahrnuty: Belgie, Dánsko, Německo, Řecko, Island, Itálie, Chorvatsko, Lucembursko, Rakousko, Portugalsko, Rumunsko, Slovinsko, Česká republika, Turecko, Maďarsko, Spojené království a Kypr; „*European Business Panel Survey 2002, Skills, mobility and training for competitiveness*“, Eurochambres, 2002.

⁵⁹ Sdělení Komise Radě, Evropskému parlamentu, Hospodářskému a sociálnímu výboru a Výboru regionů - „*Commission Action Plan for skills and mobility*“, COM (2002) 72, konečné znění z 13. 2. 2002.

⁶⁰ Návrh směrnice Rady o podmínkách vstupu a pobytu občanů třetích zemí za účelem placeného zaměstnání nebo samostatné činnosti, COM (2001) 386, konečné znění z 11. 7. 2001.

⁶¹ „*European Business Survey*“, Grant Thornton, 2002.

⁶² „*Annual Survey of pan-European private equity and venture capital activities*“, EVCA Yearbook 2002.

⁶³ Rozhodnutí Rady (2000/819/ES) z 20. prosince 2000 o několikaletém programu pro podniky a podnikatelské iniciativy, zejména pro malé a střední podniky (2001-2005).

Evropská komise vyzvala členské státy, aby přednostně zařadily financování ze zdrojů rizikového kapitálu do rámce strukturálních fondů. To vedlo k tomu, že se financování prostřednictvím rizikového kapitálu v rámci těchto programů zdvojnásobilo.

Přístup k malým úvěrům

Finnvera, finský veřejný finanční institut pro MSP, řídí program malých úvěrů pro stávající a nově zakládané malé podniky; v rámci tohoto programu v roce 2001 obdrželo 2 741 podnikatelů celkem 45,5 mil. euro na investice, provozní kapitál a rozvoj podniků. Finnvera kryje až 75 % celkové potřeby finančních prostředků. Úvěry mají rozsah od 3 400 do 35 000 euro. Program kombinuje veřejné a evropské regionální garanční fondy na ochranu ztrát a obsahuje nástroj pro hodnocení podniků, jehož využitím má být podpořen vysoký podíl přežití podniků, které byly zařazeny do programu.

Podnikatelé by měli být podporováni v tom, aby překonali určitou zdrženlivost vůči externím investorům. Investoři požadují využitelné informace o podnicích a podnikatelé musí být schopni tyto informace poskytnout.

e) Využití poznatky a mezinárodní podnikatelské příležitosti

Podnikatelé mají být podporováni v tom, aby byli inovační a prosazovali se na mezinárodních trzích a tím využili přednosti vnitřního trhu a vyrovnali se s výzvami ostřejší konkurence. K tomuto účelu by podnikatelé měli mít dostatečný přístup k poznatkům, relevantním kontraktům, dalšímu vzdělávání a prvotřídním podpůrným službám pro podniky.

MSP zastávají názor, že vnitřní trh vedl k větší konkurenci, ale i k novým možnostem expanze.⁶⁴ Tlak konkurence pohání firmy k tomu, aby využívaly poznatky a inovace. Podniky mohou být inovační několika způsoby; patří k tomu vývoj technologií, špičkový management, nové formy organizace práce nebo nové kanály odbytu, značky a design. Pro zavádění kreativních nebo inovačních koncepcí jsou rozhodující lidské zdroje. Podniky mohou profitovat z neformálních znalostí, kompetencí a sítí svých vlastních pracovníků. Proto se vyplácí podporovat podnikavost zaměstnanců, například nabídkou finanční účasti. Evropská komise nedávno přijala sdělení o finanční účasti zaměstnanců.⁶⁵ Podnikavost zaměstnanců může být ještě více posílena, jestliže se spolu s finanční účastí zvýší i vliv zaměstnance na rozhodovací procesy.⁶⁶

Průmyslové regiony

Italská ekonomika je charakterizována větším počtem průmyslových regionů (klastřů), tedy nahromaděním menších podniků jednoho sektoru v určitém regionu. Tyto regiony kombinují konkurenci a kooperaci mezi usídlenými podniky s cílem zlepšit jejich celkový výkon. Zákonem jsou upraveny průmyslové regiony na národní úrovni; podpora a politická opatření jsou většinou uplatňována na regionální úrovni (nap. Veneto, Lombardie, Emilia Romagna). Pro zvýšení jejich kvality a efektivnosti se řada regionů spojila do klubu - „Club dei Distretti Industriali“ - v kterém je sdruženo 40 % regionů s 30 000 podniků a 250 000 pracovními místy. Cílem klubu je vytvoření a rozvoj sítě italských a zahraničních průmyslových regionů pro výměnu informací, lepší přístup k výzkumu a k prosazování zájmů příslušných regionů.

⁶⁴ European Business Survey, Grant Thornton, 2002.

⁶⁵ Sdělení Komise Radě, Evropskému parlamentu, Hospodářskému a sociálnímu výboru a Výboru regionů: „Framework for the promotion of employee financial participation“, COM (2002) 364, konečné znění z 5. 7. 2002.

⁶⁶ „Shared modes of Compensation and Firm Performance: UK Evidence“, Martin J. Conyon a Richard Freeman (LSE and Harvard).

Podmínky, za kterých mohou MSP navazovat mezinárodní obchodní vztahy, musí být zlepšeny. V rámci šetření Evropského informačního centra pro MSP cca jedna třetina dotázaných podniků uvedla, že v uplynulých pěti letech došlo k rozvoji jejich mezinárodních obchodních vztahů. Naproti tomu *European Business Survey* uvádí, že MSP jen sotva mohou více obchodovat na rozšířeném evropském vnitřním trhu než před deseti lety. MSP preferují nezávislost postupů při svém působení na mezinárodních trzích; přesto jsou však odkázány na poradenství jiných, převážně velkých mezinárodních podniků, nejružnější místní a regionální sítě, osobní vztahy a zprostředkovatele.⁶⁷ Podpora regionálních sítí nebo klastrů by měla pomoci nejen při výměně zkušeností podnikatelů o expanzi podniků, nýbrž by měla podpořit i přístup k poznatkům, partnerům a poradenství.

Podnikatelé musí aktualizovat a rozvíjet své manažerské schopnosti, aby se mohli úspěšně pohybovat v měnícím se hospodářském prostředí; většinou se však vzhledem k dlouhé pracovní době mohou jen obtížně zúčastňovat nějakých školení. Větší pozornost zasluhují alternativní učební prostředky, jakými jsou dálková školení pro manažery⁶⁸ nebo mentorské programy, v jejichž rámci se mohou podnikatelé učit od jiných podnikatelů. Měly by být dále rozvíjeny IKT učební prostředky, přizpůsobené potřebám MSP. Zároveň je však nutné zvýšit zájem podnikatelů o tyto nástroje vzdělávání.

K vyrovnaní nedostatku osobních zkušeností v mnoha oblastech managementu, které jsou nezbytné pro vedení podniku, musí mít podnikatelé zajištěn přístup k prvotřídním podpůrným službám. V současné době využívá tyto veřejné služby méně než 20 % malých podniků.⁶⁹ Obecně tyto služby musí rozvíjet svoji orientaci na zákazníky, IKT zařízení a zvyšovat standard své úrovně.⁷⁰ Evropská komise uvolnila ze strukturálních fondů finanční prostředky, kterými chce podpořit podpůrné služby pro podnikatele.

f) Intrepreneurship a Corporate Venturing

Intrepreneurship (podnikání, které se rozvíjí ve stávajících podnicích) a Corporate Venturing (rozvoj nových oblastí podnikání ve firmě) jsou efektivním prostředkem pro rozvoj podnikatelských aktivit, které by jinak zůstaly nevyužity.

Výsledky VaV nebo inovace ve velkých podnicích, na vysokých školách nebo ve výzkumných institucích, které je samy nechtějí využít, je možné komercionalizovat vyčleněním skupiny pracovníků, kteří vytvoří novou firmu (spin-offs). Tyto spin-off firmy řídí (bývalí) pracovníci uvedených subjektů; tato praxe patří ke koncepci „intrepreneurship“. Například v Holandsku v posledních pěti letech téměř čtvrtina velkých podnikatelů podpořila své zaměstnance, aby si založili vlastní podnik. Většina podniků se sice staví k intrepreneurship pozitivně, iniciativa však obvykle zůstává na zaměstnancích.⁷¹ Pokud však k vyčlenění dojde, potom většinou nechybí ze strany zaměstnavatele podpora ve formě předání poznatků, kontaktů, práce nebo financí. Pokud jde o inovace a růst, jsou vyčlenění (spin-offs) v porovnání s ostatními MSP výrazně lepší.⁷²

⁶⁷ „*Internationalisation of European SMEs*“, koordinoval Institut pro sociologii, Univerzita Friedrich-Schiller, Jena et al, duben 2002

⁶⁸ Viz i „*A study and analysis of management training techniques for the Heads of SMEs, particularly using the ICTs*“, Evropská komise, prosinec 2000.

⁶⁹ „*Support services for micro, small and sole proprietors business*“, konečná zpráva, Evropská komise, červen 2002.

⁷⁰ „*Creating top-class business support services*“, pracovní dokument útvarů Komise, SEC (2001) 1937, Evropská komise, 28. 11. 2001.

⁷¹ „*Entrepreneurship in the Netherlands new economy: new entrepreneurs*“, Ministry of Economic Affairs and EIM, leden 2001

⁷² „*Spin off start-ups in the Nederland - At first glance*“, EIM (Hospodářský institut pro MSP), květen 2002.

Regionální sítě pro podporu podnikatelských iniciativ

V Německu vyhlásilo Spolkové ministerstvo pro vzdělání a výzkum program EXIST, který má podpořit regionální spolupráci univerzit, odborných vysokých škol, podniků a dalších partnerů. Tímto způsobem mají být propojeni účastníci, kteří by jinak zpravidla nespolupracovali. Dalšími cíli jsou vytvoření výraznějšího podnikatelského myšlení na vysokých školách a ve výzkumných organizacích, podpora předávání poznatků a využití potenciálu idejí a podnikání. Očekává se, že program přispěje k zakládání nových inovačních podniků a ke vzniku nových pracovních míst.

Je přirozené, že podniky všech velikostí spolupracují k vzájemnému užítku. Aliance velkých a malých podniků jsou stále častější. Tyto aliance v inovační ekonomice poskytují potřebnou flexibilitu a potřebné postavení pro ovládnutí části trhu. Velké podniky si vybojuvávají přístupy k novým trhům, technologiím a inovacím a menší podniky mohou mít užitek z lepšího přístupu k finančním prostředkům, poznatkům a sítím.

C. VSTRÍČ KE SPOLEČNOSTI PODNIKÁNÍ

a) Pozitivnější přístup k podnikatelským iniciativám

Na rozvoji společnosti podnikání se může podílet každý. Přístupy k podnikatelským iniciativám, ale i vůči úpadkům, musí být pozitivnější. Rozhodující roli přitom mají ti, kteří každodenně ovlivňují podnikatele.

Rada považuje podporu podnikatelských iniciativ za potřebnou. Podnikatelské schopnosti přinášejí společnosti i jiné užitky než jen čistě ekonomické.⁷³ Aby image podnikatelských iniciativ vzrostlo, musí společnost úspěchy uznávat a oslavovat a úpadky tolerovat. Pozitivní vztah vůči podnikatelským iniciativám je zvláště důležitý u těch, kteří každodenně mohou ovlivňovat podnikatele: školy, vysoké školy, investoři, lokální společenstva, regiony, hospodářské svazy, poradci pro podnikání a media. Cesta, jak podpořit tento pozitivní přístup, spočívá ve vytváření modelů vzorového chování prezentací úspěšných příběhů.

Prezentace podnikatelských iniciativ

Lucembursko zavedlo ceny jako uznání úspěšných podnikatelských projektů. S podporou Evropské komise uděluje Chambre des Metiers cenu pro mladé podnikatele. Ministerstvo příslušné pro rovnost příležitostí uděluje cenu úspěšným podnikům řízeným ženami. Prestižní ceně pro inovační podnikatelské projekty věnuje značnou pozornost cílové publikum - zástupci průmyslu a mladí vědci.

Další vzdělávání těch, kteří učí

University of Strathclyde ve Spojeném království vyhlásila program podpory pozitivního přístupu k podnikatelským iniciativám. Obsah programu je flexibilní a orientuje se podle konceptu „learning by doing“. K úkolům patří sestavení business plánu a příprava manažerských rozhodnutí s podporou konzultanta. Příští učitelé (poradci) se učí o dovednostech podnikatelů a jejich osvědčených postupech a rovněž o tom, jak mohou uplatnit tyto zkušenosti při výuce o podnikání ve vlastní škole.

⁷³ „The concrete future objectives of education and training systems“, Rada Evropské unie, 5980/01 EDUC 23 z 14. 2. 2001, a „Detailed work programme on the follow-up of the objectives of education and training systems in Europe“, schválený Radou a Komisí, Rada Evropské unie EDUC 27, 6365 z 20. 2. 2002 a COM (2001) 501, konečné znění.

Ačkoli je prokázáno, že ztroskotavší podnikatelé se učí ze svých chyb a jejich příští podnik je již úspěšnější,⁷⁴ přece jenom si nesou skvrnu neúspěchu. Mají pocit konfrontace s nedůvěrou spotřebitelů a často musí investorům a obchodním partnerům předkládat dodatečné garance.⁷⁵ Čtyřicetpět procent evropských občanů se v šetření Eurobarometru vyjádřilo, že takový podnik by nejspíše nedostal žádnou zakázku. Společnost by však měla ztroskotavším podnikům poskytnout příležitost k novému začátku.

b) Realizace sociálních cílů - úloha podnikatelských iniciativ

Sociální ekonomika a nestátní neziskové organizace využívají firemní principy a efektivnost k uskutečnění sociálních a společenských cílů. Takové organizace jsou vystaveny zvláštním požadavkům při přístupu k finančním prostředkům, manažerskému výcviku a při poradenství.

K nestátním neziskovým organizacím patří občanská sdružení, obecně prospěšné společnosti, svépomocná zařízení a svazy s hospodářskou činností, nadace, jejichž prioritním cílem je poskytovat služby svým členům nebo širšímu společenství, nadační fondy a jiné organizace tohoto typu. Nestátní neziskové organizace, které představují téměř 8 % pracovních míst v soukromé evropské ekonomice,⁷⁶ často mohou poskytovat vysoce kvalitní služby v podmínkách, které by „investorsky řízené“ firmy považovaly za málo lukrativní. Nicméně, jejich specifické manažerské struktury, skupiny podporovatelů a kapitálové struktury vyžadují zvláštní způsobilost manažerů a členů správních grémií.

Mnohé komunální úřady se pokusily vzájemně kombinovat pozitivní aspekty soukromého a veřejného sektoru s cílem zvýšit efektivnost veřejných služeb. Význam nestátních neziskových organizací roste, v současné době v Evropské unii představují 3,5 milionu pracovních míst.⁷⁷

IV. PŘÍŠTÍ KROKY

A. KOORDINOVANÝ PŘÍSTUP K POLITICE PODNIKÁNÍ

a) Koordinace politiky podnikání mezi těmi, kteří tuto politiku vytvářejí

Podnikatelské iniciativy musí být koordinovány s respektováním jejich podstaty, která přesahuje hranice jednotlivých oborů. Politická koncepce by měla zahrnout všechny ovlivňující faktory v relevantních oblastech politiky. Jedině tak bude možné dosáhnout potřebné koordinace. V úřadech mohou koordinační orgány zajišťovat vazby mezi nejrůznějšími útvary, mezi regionálními a komunálními úřady, a to s cílem stanovit priority a zajistit koherentní přístup k jejich realizaci. Evropská komise by měla převzít úlohu na úrovni EU.

⁷⁴ „Seminar on Business Failure“, Evropská komise a Ministry of Economic Affairs, Noordwijk, Holandsko, 10. a 11. května 2001.

⁷⁵ „Bankruptcy and fresh start“, Evropská komise, srpen 2002.

⁷⁶ 7,92 % příjemců mezd a náhrad v civilních povoláních (přepočteno na ekvivalent plné pracovní doby) (1995-1997), The Third System and Employment, CIRIEC, 2000.

⁷⁷ „Researching social enterprise“, David Smallbone at al., the UK Small Business Service.

Koordinovaný přístup

V Holandsku byl zaveden koordinovaný přístup k podnikatelským iniciativám; k tomu patří interakce mezi nejrůznějšími orgány státu, místními agenturami a vlastníky podniků. Rozhodující význam je přitom přikládán účasti regionů, které jsou přímo zapojovány do realizace politiky podnikání. Regiony se dohodly s Ministerstvem hospodářství, že v klíčových problémech budou postupovat společně. Ke společným problémům patří stimulování podnikavosti v oblasti celoživotního vzdělávání a při zavádění služeb integrované podpory.

b) Učit se od nejlepších

V mnoha aspektech podnikatelských aktivit dosahují některé členské státy lepších výsledků než ostatní; lepší státy mohou být inspirací pro ostatní. Evropská komise podporuje členské státy v tom, aby se na základě metody otevřené koordinace vzájemně učily; k tomu Komise vytvořila platformu pro členské státy, na které si mohou vyměňovat zkušenosti z osvědčených postupů a s využitím benchmarkingu se samy hodnotit.

Zřejmě by bylo účelné, aby v této oblasti byly provedeny další srovnávací práce. Tyto práce by mohly přesněji vymezit význam podpory podnikatelských iniciativ. Je nutné vzít v úvahu, že rozdílné národní nebo regionální rámcové podmínky mohou ovlivnit efektivnost opatření politiky podnikání; státy nebo regiony by proto měly při stanovení priorit a realizaci politiky respektovat svoje specifika. Společné zásady by měly být přizpůsobeny národním nebo regionálním podmínkám. Předpokladem pro úspěch těchto prací je existence srovnatelných a klíčových indikátorů. Komise proto aktivně usiluje o koordinaci přípravy potřebných statistických dat.

1⁻ Které hlavní cíle by měla agenda o podnikání v Evropské unii obsahovat a jaké by měly být vztahy této politiky k ostatním politikám? Jak můžeme v rozšiřující se Evropě vytvořit model podnikatelských iniciativ?

B. TŘI PRIORITY PŘI REALIZACI SPOLEČNOSTI PODNIKÁNÍ

a) Odstranit překážky při zakládání a rozvoji podniků

Byly stanoveny evropské standardní hodnoty časové náročnosti a nákladů na založení podniku. Vlády členských zemí Evropské unie by těchto hodnot měly dosáhnout. Přitom by měly zajistit, aby i veřejnost byla informována o snahách vlády při odstraňování překážek při zakládání podniků.

Probíhající práce na zlepšení vnitřního trhu a odbourávání byrokracie musí odstranit i další překážky obchodních činností; měla by být vyžadována zásada „think small first“ (nejdříve myslet v malých dimenzích). Kromě toho musí být zvýšeno úsilí o zlepšení přístupu k finančním prostředkům a kvalifikovaným pracovním silám. Podnikatelé musí být podpořeni v získávání kompetencí potřebných k přizpůsobení podniku měnícím se podmínkám. Sdílení zkušeností a spolupráce v klastrech a sítích mohou podnikatelům pomoci při hledání inspirace a rad, v přístupu k technologiím a poznatkům a k nalezení a získání vhodných partnerů. Podpora sítí by mohla zvlášť prospět některým sektorům nebo skupinám podnikatelů, například podnikatelům příslušníkům etnických menšin.

2⁻ Jak můžeme zvýšit dostupnost finančních prostředků (opatření daňové politiky, partnerství veřejného a soukromého sektoru, silnější základna vlastního kapitálu, záruky a jistoty)

a jaké alternativy k bankovním půjčkám by měly být podpořeny (prostředky poskytované business-angels, leasing, factoring malé úvěry od neinstitutčních věřitelů)? Jak podpořit podnikatele při získávání externích finančních prostředků?

3⁻ Které faktory nejvíce brzdí pokrok ve vzájemném poznávání a poznávání principů EU nebo jejich nepřevádění na národní úroveň, do národních předpisů o daních nebo do situace na trzích práce? Jaká opatření by byla nejvhodnější pro podporu rozvoje a internacionalizaci (obchodní komise, analýzy trhu, zřízení klastrů a sítí, informační a poradenské služby)?

4⁻ Jaká vzdělávací podpůrná opatření by měla být zavedena pro zakladatele podniků, aby jimi založené podniky měly vysokou úroveň a dlouhou životnost (základní školení - povinné nebo dobrovolné, zakladatelská centra, mentoring). Jaká opatření zavést pro rozvoj podniků (sítě, kurzy, mentoring, dálkové vzdělávání - např. e-learning)? Měly by existovat služby orientované na potřeby specifických skupin (ženy, etnické menšiny, nezaměstnané nebo sociálně znevýhodněné osoby) nebo specifických podniků (činnosti založené na poznacích výzkumu)? Měla by být zlepšena kvalita poskytovaných služeb (použitím IKT, standardy povolání)?

5⁻ Jsou překážky a impulzy pro zřízení a rozvoj podniků v Evropské unii srovnatelné s podmínkami pro podnikatele v kandidátských zemích? Budou při připravovaném rozšíření EU potřebná specifická opatření v kandidátských zemích?

b) Uvést do rovnováhy rizika a přínosy podnikání

Odvaha by měla být spíše odměňována než trestána. Předpisy pro sociální zabezpečení a daňové právo musí být přehodnoceny z hledisek jejich dopadů na ochotu podnikatelů postupovat riziko založení nebo rozšíření podniku. Převzetí stávající firmy by mělo být podpořeno a potenciál „Intrepreneurship“ by měl být lépe využíván. Ke zmírnění negativních dopadů konkurzu by měla být zvážena opatření jako rychlejší splácení dluhu, zachování určité části majetku nebo rehabilitace konkurzních dlužníků.

6⁻ Co mohou učinit členské státy, aby lépe vzájemně vyvážily rizika a přínosy, a tím podnítily podnikatelské iniciativy (zmírnění negativních dopadů konkurzu, lepší sociální zabezpečení pro podnikatele, snížení daňového zatížení, bud' in puncto administrativní zátěže nebo daňových sazeb)?

7⁻ Jak mohou být nastávající podnikatelé přivedeni k tomu, aby převzali nějaký podnik místo zakládání podniku zcela nového (databanky kupujících a prodávajících nebo databanky na trhu nepokrytých potřeb, zvláštní příprava pro rodinné podniky, převzetí podniku managementem nebo personálem)?

8⁻ Jak zvýšit atraktivnost spin-offs (převzetí podniku managementem, featuring, odborné poradenství, daňová nebo jiná ustanovení pro zaměstnance a jejich zaměstnavatele ve startovní fázi)?

c) Společnost, která oceňuje podnikavost

Mnozí lidé sice prohlašují, že by rádi podnikali, řadě z nich však chybí potřebná sebevědomí a potřebné kompetence pro realizaci jejich cílů. Mladí lidé by měli přicházet do styku se světem podnikatelů. Mladí lidé by měli být „vystaveni“ podnikatelským aktivitám a v nich vzdělávání. V kampaních by měly být propagovány modelové role a příklady úspěchů. Cílem je dávat za vzor úspěšné podnikatele a jejich přínosy pro společnost. Kampaně tohoto druhu by se měly zaměřit zejména na ty, kteří se nějak mohou podílet na podpoře příštích podnikatelů, například školy, vysoké školy, investoři, místní společenstva, regiony, hospodářské svazy, poradci podnikatelů a media.

9- Jak může vzdělání podpořit rozvoj sebevědomí potřebného pro podnikatelský způsob myšlení a potřebných schopností (trénink v podnikání jako součást učebního plánu ve školách, podnikatelé přicházející na vyučování, praktika pro studenty ve formě spolupráce se zkušenými podnikateli, více podnikatelského vzdělávání na vysokých školách, více programů MBA, propojení podnikatelského vzdělávání a výzkumných programů)?

10- Co by mohly udělat podnikatelské svazy, média a úřady na podporu podnikavosti (formulování modelů jednání a jejich propagace, mediální kampaně, dny otevřených dveří v podnicích, udělování cen nejlepším podnikatelům) a na jaké úrovni (evropské, národní, regionální nebo místní)?

Doposud vydané publikace:

I. řada věnovaná 5. RP:

- č. 1 - Rámcové programy EU v oblasti výzkumu a vývoje - základní informace, 10/2000, ISBN 80-86122-69-7
- č. 2 - Příručka pro hodnocení návrhů projektů, 10/2000, ISBN 80-86122-68-9
- č. 3 - Vzorová smlouva pro výzkumné projekty EU, 10/2000, ISBN 80-86122-70-0
- č. 4 - Vzorová konsorciální smlouva, 7/2001, ISBN 80-86122-83-2
- č. 5 - Výzkum nanotechnologií a nanomateriálů v Evropě a USA, autor T. Prnka, 7/2001, ISBN 80-86122-86-7

II. řada věnovaná 6. RP:

- č. 1 - Šestý rámcový program evropského výzkumu - základní informace, 11/2001, ISBN 80-86122-95-6
- č. 2 - Pravidla účasti podniků, výzkumných center a vysokých škol v 6. Rámcovém programu Evropského společenství a pravidla pro rozšiřování výsledků tohoto programu, 11/2001, ISBN 80-86122-96-4

III. řada „Inovace v Evropské unii“:

- č. 1 - Evropská unie a inovace, autoři T. Prnka, F. Hronek a K. Šperlink, 9/2002, ISBN 80-7329-010-3
- č. 2 - Inovační politika v Evropě v letech 2000 a 2001, 10/2002, ISBN 80-7329-018-9
- č. 3 - Evropský inovační zpravodaj 2002, 3/2003, ISBN 80-7329-031-6
- č. 4 - Evropská unie a inovace, autoři T. Prnka, F. Hronek a K. Šperlink, 6/2003, druhé, aktualizované vydání, ISBN 80-7329-042-1

Inovace v Evropské unii (5)
PODNIKÁNÍ V EVROPĚ (Zelená kniha)

Odborná redakce: Tasilo Prnka
Vydal: Repronis Ostrava, 2003
Počet stran: 28
Sazba a tisk: Repronis Ostrava
Vydání: první

ISBN 80-7329-043-X