

Touha prosperovat – část 3:

České mikro- a malé podniky
v roce 2024

Přístup mikro- a malých podniků
k financování, jak ho využívají
a co si o něm myslí.

Zpráva 60 Decibels
pro Mastercard Strive™
Česko

O programu Mastercard Strive™ Česko

Mastercard Strive™ Česko je společná iniciativa Centra pro inkluzivní růst společnosti Mastercard a neziskové organizace CARE Česká republika. Jedná se o tříletý program, jehož hlavní ambicí je pomoci českým mikro- a malým podnikům celkovou částkou 5,5 miliónu dolarů. Vychází se v něm z poznání, že inkluzivní růst není možný bez podpory místních podnikatelů v oblasti digitálních kompetencí a investic, přístupu k financím, klíčových dovedností, koučování a vytváření sítí, které jim pomohou začlenit se do digitální ekonomiky České republiky a uspět v ní.

Cílem programu Strive Česko je posílit finanční odolnost a podpořit růst českých mikro- a malých podniků, usnadnit přístup k financování a řadě klíčových podpůrných služeb včetně poradenství a koučování zaměřeného na podniky vedené ženami a vysídlené podnikatele a podnikatelky z Ukrajiny. Platforma Pro podnikavé je řešení pro všechny podnikatele, které vzniklo v rámci programu Strive Česko, obsahující veškeré relevantní zdroje, s cílem usnadňovat mikro- a malým podnikům přístup k digitalizaci.

O společnosti 60 Decibels

60 Decibels je globální technologická společnost, která poskytuje rychlá a opakovatelná měření společenských dopadů a podrobné informace o zákaznících. Společnost přináší skutečná měřítka vlivu a umožňuje tak firmám rozumět dopadům svých kroků v porovnání s konkurencí a nastavovat odpovídající výkonnostní cíle.

Společnost má přes 1 300 výzkumných pracovníků ve více než 85 zemích a své služby poskytla nebo poskytuje pro více než 800 předních světových dopadových investorů, firem, nadací, korporací, nevládních organizací a institucí veřejné správy. Společnost 60 Decibels umožňuje naslouchat lidem, na kterých nejvíce záleží.

podporuje



Obsah

Předmluva od Mastercard Česká republika a Slovensko	5
Úvodní slovo Ministerstva průmyslu a obchodu České republiky	6
Úvodní slovo Asociace malých a středních podniků a živnostníků České republiky	7
Úvod	8
11 poučení z tohoto Barometru	10
O našich datech	12
Naše metody	15
Téma 1: Současný stav českých podniků – jejich finanční kondice a odolnost	16
Téma 2: Well-being podnikatelů a rovnováha mezi pracovním a soukromým životem	19
Téma 3: České mikro- a malé podniky a externí financování	25
Závěr	38
Co jsme se tedy dozvěděli?	38
5 doporučení pro společná opatření	39
Příloha	40
Scénář dotazníkového šetření	40
Citace	47

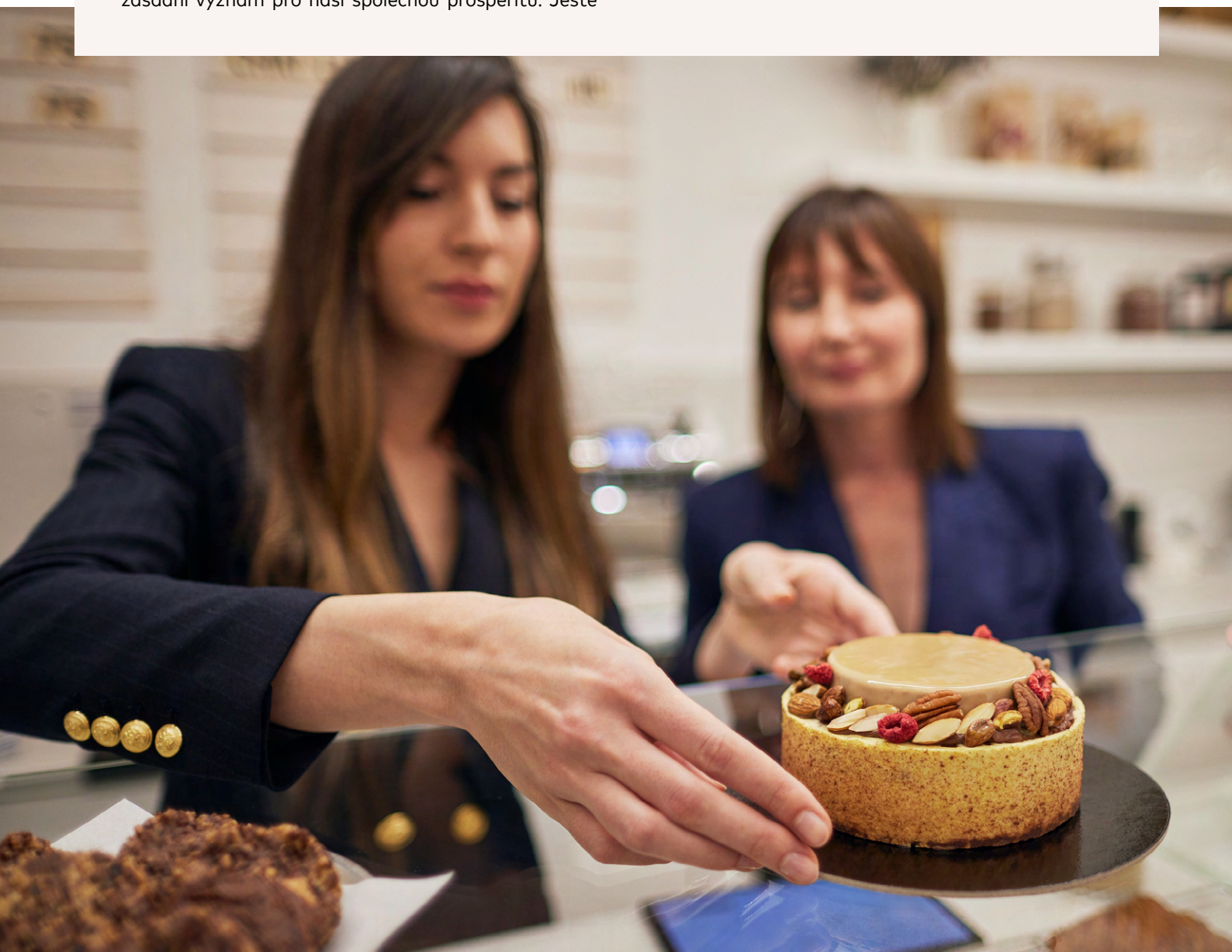
Poznámka k mikro- a malým podnikům

Než se pustíme do samotné zprávy, je třeba uvést několik definic. Pro účely této zprávy jsou mikropodniky a malé podniky definovány jako samostatní podnikatelé, mikropodniky a malé podniky. Samostatný podnikatel, jak název napovídá, je forma podnikání, kde všechny potřebné funkce zastává jeden člověk; někdy takového podnikatele označujeme jako „osobu samostatně výdělečnou činnou“ (OSVČ). Mikropodnik je podnik s 1–9 zaměstnanci a malý podnik má 10–49 zaměstnanců. Všechny větší podniky (tj. s 50 a více zaměstnanci) jsou definovány jako střední nebo velké a nejsou předmětem této zprávy.

Tento přístup jsme zvolili z několika důvodů. Zprvu vzrůstá shoda na tom, že podniky této velikosti mají zásadní význam pro naši společnou prosperitu. Ještě

důležitější je však naše přesvědčení, že zkušenosti a problémy mikropodniků a malých podniků se často dramaticky liší od zkušeností a problémů (relativně) větších firem, a že je třeba věnovat jim patřičnou pozornost a provádět cílený výzkum, aby se jim dostalo potřebné podpory.

Tato zpráva, třetí publikace programu Strive Česko zaměřeného na mikro- a malé podniky v České republice, je proto věnována těmto významným, ale často nedoceneným pilířům našich komunit a ekonomiky.



podporuje



60__dB

Předmluva od Mastercard Česká republika a Slovensko

Vítám vás u čtení aktuálního vydání Barometru, který nám znovu přináší cenný vhled do světa českých mikro- a malých firem. Tento segment se vyznačuje nejen obrovským ekonomickým významem, ale také specifickými výzvami, kterým podnikatelé čelí na denní bázi.

Jak ukazují výsledky, čeští podnikatelé jsou často v roli nejen tvůrců pracovních míst a hybatelů inovací, ale také jednotlivců nesoucích tíhu provozu na svých bedrech bez širší institucionální podpory. Studie ukazuje, že ačkoliv mikro- a malé podniky představují většinu českého firemního sektoru, stále čelí značným omezením v přístupu k financím, informacím a dalším klíčovým zdrojům.

Je zajímavé vidět, jak společenské vztahy a rodinná struktura zásadně formují i rozhodování. Podnikatelky, na kterých leží i tíha péče o domácnost, čelí specifickým výzvám, jako je obtížnější přístup ke zdrojům na investice a provoz, větší finanční nejistota a menší prostor pro odpočinek. Tyto skutečnosti zdůrazňují nutnost nejen rovného přístupu k podpůrným programům a finančním nástrojům, ale také vytváření prostředí, které umožní lepší rovnováhu mezi pracovním a osobním životem.

Co je však na výsledcích Barometru obzvláště pozoruhodné, je schopnost podnikatelů přizpůsobit se složitým podmínkám, a to často za cenu vysokého osobního nasazení. Celých 14 procent z nich nemá dobrý pocit, když si má vzít jakýkoli čas volna, což odráží intenzivní závazek spojený s řízením podnikání. Není divu, že tři z deseti dotazovaných se necítí

dobře při pomýšlení na volno v nadcházejícím roce. Vysoké osobní nasazení často vyplývá z tržních podmínek, které ne vždy hrají v jejich prospěch.

V tomto světle je proto potřeba pokračovat v úsilí o zlepšení finančních produktů, podpůrných programů a dostupnosti informací, zejména mezi menšími podnikateli. Zlepšení jejich podpory by mělo být prioritou na všech úrovních – od vlády přes finanční instituce až po širší podnikatelské prostředí. Mikro- a malé firmy jsou totiž nejen pilířem české ekonomiky, ale i zárukou její dlouhodobé stability, inovativního rozvoje a potřebného růstu.



Jana Lvová
Generální ředitelka
Mastercard Česká republika a Slovensko

Úvodní slovo Ministerstva průmyslu a obchodu České republiky

Vítám vás na prvních stránkách Barometru 2024, který se letos zaměřuje na konkurenceschopnost mikro- a malých podniků, zkušenosti jejich majitelů a přístup k financování.

Mikro- a malé podniky hrají v české ekonomice klíčovou roli. Zaměstnávají významnou část pracovní síly, vytvářejí přidanou hodnotu a přispívají ke zvyšování naší konkurenceschopnosti. Díky své menší velikosti a struktuře mohou rychle reagovat na změny na trhu a přicházet s inovativními produkty a službami. Často se jedná o rodinné podniky s tradicí a láskou k řemeslu, které ale čelí překážkám v podobě obtížnějšího přístupu k potřebnému financování, složité byrokracii a nemožnosti užívat stejných výhod, které mají větší firmy.

Protože si uvědomujeme důležitost mikro- a malých podniků pro českou ekonomiku, snažíme se jim s uvedenými obtížemi pomáhat. Chceme být jejich partnerem, nikoliv překážkou. Proto podnikatelům poskytujeme rozsáhlou podporu prostřednictvím různých programů a úprav zákonů, jako jsou investiční projekty, financování, poradenství, školení nebo zjednodušování administrativní zátěže.

Na Ministerstvu průmyslu a obchodu nyní pracujeme na třech digitálních projektech, které i těmto podnikům usnadní život.

Portál podnikatele během roku 2026 poskytne podnikatelům jednotné digitální místo pro elektronickou komunikaci s institucemi a nabídne všechny potřebné informace na jednom místě. Řadu věcí tak vyřídíte z pohodlí domova bez čekání na úřadech.

Z rozhovorů s podnikateli také často slyším, že neexistuje žádný přehled jejich povinností. Na našem resortu pracujeme na Databázi informačních povinností, která ještě letos poskytne seznam vybraných legislativních povinností na jednom webu.

Transparentnost a efektivitu kontrolních procesů pak pomůže zlepšit náš třetí projekt, Jednotný portál evidence kontrol, který spustíme také v roce 2026.

Pro snazší život podnikatelů jsme připravili více než dvě desítky opatření na omezení byrokracie, která firmám umožní snižovat výdaje, šetřit čas a zvýšit produktivitu. Zaměřili jsme se na úpravu některých formulářů, zavedení digitálních účtenek nebo zjednodušení převodů vozidel. Tento tzv. Podnikatelský balíček je nyní v legislativním procesu a naším cílem je co nejvíce opatření uvést v život už během první poloviny příštího roku.

V neposlední řadě stojí naši podnikatelé před výzvou v podobě našich klimatických cílů. Udržitelný způsob podnikání nabídne každému obrovské výhody, jeho dosažení ale představuje velkou výzvu. My jsme připraveni s tímto podnikům pomoci. Proto neustále zjednodušujeme a zefektivňujeme legislativu pro investice do obnovitelných zdrojů energie. Vedle toho máme pro podnikatele připraveny dotační programy, které jim umožňují čerpat na potřebné investice peníze. Jde o prostředky určené nejen na výrobu elektřiny ze zdrojů jako slunce či vítr, ale také o energetické úspory a další.

Dostupných programů je celá řada a nejlepším způsobem, jak se v nich vyznat, představuje jednoduchý vyhledávač na našem webu www.podporapodniku.cz. Zde najdete přehled podpory napříč resorty na jednom místě. Věřím, že i díky tomu bude váš podnikatelský život jednodušší.

Přeji vám příjemné čtení a úspěch ve vašem podnikání.



Jozef Síkela
Ministr průmyslu a obchodu České republiky

Úvodní slovo Asociace malých a středních podniků a živnostníků České republiky

Vážení čtenáři,

je mi ctí představit vám výsledky nejnovějšího průzkumu mezi českými podnikateli – Barometru k finančním službám, který realizuje společnost MasterCard v rámci projektu STRIVE Česko. Tento průzkum přináší cenné poznatky o stavu mikro- a malých podniků, které tvoří drtivou většinu firem nejen v České republice, ale i celosvětově. Dávno víme – a data Barometru to potvrzují – že tyto podniky jsou klíčové pro tvorbu pracovních míst, zaměstnanost a ekonomický rozvoj v místních komunitách. V České republice tvoří mikro-, malé a střední podniky 99,8 % všech podniků (z nichž mimochodem přes 95 % tvoří právě mikrofirmy do 10 zaměstnanců), zajišťují téměř 70 % zaměstnanosti a přispívají více než 55 % k hrubému domácímu produktu (HDP).

Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR (AMSP ČR) si velmi váží všech studií a „tvrdých dat“, která jasně připomínají a dokazují důležitost segmentu nejmenších firem a podnikatelů pro českou ekonomiku. Není to jen o jejich vysokém počtu, ale také o jejich skutečné flexibilitě a rychlé reakci na požadavky trhu včetně podílu na sociálním smíru v regionech.

Navzdory svému významu však tyto podniky často nedostávají takovou pozornost a podporu, jakou by si zasloužily. Podpora malých a středních firem se často stává pouhou frází. Denně se setkáváme s přístupem státu, bank i velkých korporací, že je pro ně snadnější podpořit jeden velký projekt než sto malých. Ano, je to hodně práce, ale když se zamyslíme nad povinnostmi, jež musí plnit a hlídat si obyčejný živnostník, který za sebou nemá týmy lidí ani silné advokátní kanceláře, vydalo by to na velkou knihu. Je to hodně práce. Pro jednoho člověka.

Výsledky tohoto Barometru poukazují na několik klíčových výzev, kterým čelí mikro- a malé podniky. Patří mezi ně omezený přístup k financování (ano, za 8–10 % úroků z úvěru se malým firmám těžce podniká), vysoká finanční nejistota, zejména mezi ženami podnikatelkami, a nízké povědomí o dostupných možnostech financování. Barometr také zjistil, že mnoho podnikatelů preferuje finanční nezávislost

a vyhýbá se externímu financování, což může omezovat jejich růst a odolnost vůči krizím. Mezi českými podnikateli zkrátka přetrvává averze k externímu dluhu, přičemž mladší generace je ochotnější podstupovat větší rizika – to může být naopak nový vítr do plachet zejména u nástupnické generace v rodinných firmách. Povědomí o možnostech financování není univerzální, což podtrhuje potřebu zlepšit finanční gramotnost a dostupnost informací. Zvláštní pozornost je třeba věnovat genderovým rozdílům, kdy ženy podnikatelky čelí větším výzvám a mají méně příležitostí k růstu – není divu, když jsou to stále matky od rodin, které se musí věnovat dětem i domácnosti firma nefirma.

Pro naši asociaci je ctí být součástí týmu projektu STRIVE Česko, ale současně vždy chceme dosáhnout konkrétních výsledků. Na základě těchto zjištění je zřejmé, že je nezbytné vyvinout konkrétní jednodušší a přístupnější cesty k financování, a to jak na vládní, tak na soukromé úrovni. Naše asociace bude i nadále usilovat o to, aby mikro- a malé podniky měly lepší přístup k potřebným zdrojům a podporám, které jim umožní nejen přežít, ale skutečně prosperovat.

Přeji všem podnikatelům, aby všechna jejich rozhodnutí byla ta správná.



Eva Svobodová

Členka představenstva a generální ředitelka
Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

Úvod

Vítejte ve třetí edici Barometru českých mikro- a malých podniků. Jsme rádi, že jsme se k tomuto tématu mohli vrátit.

Toto je náš předposlední Barometr ze čtyřdílné série. Čtenáři první části vědí, že jsme začali s průzkumem celkového stavu mikro- a malých podniků v České republice. Ve druhé části jsme se pak zabývali otázkami genderu a technologií mezi českými mikro- a malými podniky. V této třetí části se podrobněji věnujeme důležitým otázkám, jež se týkají dobrých životních podmínek mikro- a malých a podniků a podnikatelů a také jejich přístupu k financování.

Mikro- a malé podniky jsou důležité

Než se dostaneme k jádru zprávy, je třeba si připomenout, jak důležité mikro- a malé podniky jsou. Malé podniky tvoří naprostou většinu světových podniků a v místních ekonomikách jsou především zodpovědné za vytváření pracovních míst, zaměstnanost a přístup na trh. Jejich přítomnost a prosperita jsou rozhodující pro zdraví jejich komunit.

Stejně tak v České republice tvoří 98,9 %¹ podniků mikro- a malé podniky, které se podílejí téměř 48 % na zaměstnanosti a 36,1 % na celkovém HDP.² Navzdory svému mimořádnému významu jsou tyto podniky jen zřídka středem pozornosti, která je věnována jejich větším protějškům. Proto jsou často méně odolné a chybí jim pozornost a institucionální podpora, kterou větší podniky získávají s menším úsilím.

Jak však zdůraznily předchozí Barometry této série, mikro- a malé podniky jsou křehké, protože jsou často nejvíce postiženy rychle se měnícími ekonomickými podmínkami. V roce 2022 jsme viděli, že více než 1 z 5 mikro- a malých podniků očekává pokles příjmů a investic s mizivou vyhlídkou na růst zaměstnanosti.³ V roce 2023 jsme zaznamenali, že čeští podnikatelé by provozování mikro- a malých podniků nedoporučili, neboť uvedli nízké skóre – 23 na škále Net Promoter Score.^{4,5}

Víme, že čeští majitelé mikro- a malých podniků čelí významným strukturálním výzvám. Od nedostatku cílených podpůrných služeb, omezeného přístupu k digitálním



nástrojům a financování až po nedostatečnou důvěru v soukromé a veřejné instituce, která omezuje jejich ochotu využívat existující zdroje. Rozvoji mikro- a malých podniků brání také omezené zdroje pro přístup k informacím, konkrétně o nových trzích, technologiích a finančních službách. Zde je zajímavé poznamenat, že tyto strukturální problémy nejsou pouze českou záležitostí, zejména v období po pandemii, kdy vidíme, že malá skupina vysokopříjmových ekonomik napříč Evropou zažívá pokles kvality celkového podnikatelského prostředí.⁶

S ohledem na tuto skutečnost se tento Barometr snaží porozumět zkušenostem mikro- a malých podniků v České republice, jejich životní realitě a možnostem zlepšení. To znamená identifikovat problémy, které jsou pro Českou republiku jedinečné, ale také využít poznatky z jiných ekonomik, které posílily své podnikatelské ekosystémy, ať už budováním podpůrné infrastruktury, vytvářením přeshraničních sítí pro přístup na trh nebo prostě decentralizací podpory mikro- a malých podniků s ohledem na regionální kontext.

Doufáme, že stejně jako v předchozích vydáních přispějeme k tomu, aby tyto podniky mohly prosperovat.

¹ Český statistický úřad, 2024

² Evropská komise, 2019

³ Touha prosperovat: Stav českých mikro a malých podniků, 2022.

⁴ V oblíbené metrice průzkumu trhu, NPS, jsou respondenti dotazováni na to, jaká je pravděpodobnost, že by doporučili společnost, produkt nebo službu svému příteli nebo kolegovi, a to na stupnici od 0 do 10. Samotné skóre se vypočítá odečtením podílu „odpůrců“, kteří poskytli hodnocení 6 nebo nižší, od „propagátorů“, kteří poskytli hodnocení 9 nebo 10. „Pasivní“ respondenti, kteří poskytli hodnocení 7 nebo 8, nejsou do výpočtu zahrnuti.

⁵ Touha prosperovat – část 2: Situace českých mikro a malých podniků, 2023

⁶ GEM Global Report 2024

podporuje



Co je součástí Barometru

Stejně jako v případě našich předchozích Barometrů pocházejí informace v této zprávě ze dvou hlavních zdrojů. Základem je průzkum mezi samotnými mikro- a malými podniky, který je doplněn relevantními sekundárními údaji. Celkově se snažíme nastínit komplexní, průřezové a hloubkové souvislosti, na jejichž pozadí lze dále chápat a analyzovat stav mikro- a malých podniků v České republice. Tentokrát se zaměříme na otázku přístupu mikro- a malých podniků k financování, jeho využívání a na problémy s ním spojené. Více informací o našem přístupu se dozvíte v části Naše metody.

Jelikož se jedná o sérii publikací, doporučujeme vám, našim čtenářům, abyste se vrátili k prvním dvěma Barometrům, které byly zveřejněny v listopadu 2022 a prosinci 2023. Ať už se na ně podíváte předtím, než se začtete do této zprávy, nebo poté, domníváme se, že všechny části tohoto příběhu stojí za pozornost.

Pokud máte nějaké návrhy, kam by se měl tento výzkum v budoucnu ubírat, rádi si je přečteme na tomto odkazu. Rádi si vyslechneme všechny nápady, a to zejména pokud jste sami majiteli mikro- a malého podniku. Prosím, ozvěte se nám!

Co očekávat od Barometru 2024

Tento Barometr rozšiřuje poznatky uvedené v předchozích dvou. Stejně jako v první a druhé části opakujeme několik otázek z původního průzkumu a přidáváme nové cílené otázky, které zaplňují mezery ve zjištěních v předchozích studiích.

Tato zpráva se zabývá třemi hlavními tématy. Nejprve se vracíme k podnikům jako takovým a snažíme se pochopit jejich zdraví a finanční odolnost. Poté se zaměříme na konkrétní zkušenosti majitelů podniků. Podíváme se, jak jejich zázemí a rodiny ovlivňují jejich podnikatelské zkušenosti a naopak. Ptáme se také na míru jejich obav, možností vzít si na čas volno, a zajímají nás vnější požadavky, které ovlivňují zdraví podniku.

Nakonec se hlouběji zabýváme jejich přístupem k financování, které je základem prosperity mikro- a malých podniků. Začínáme průzkumem informovanosti a zapojení a poté se věnujeme zkušenostem a vnímání externího financování. Tato část také zkoumá různé faktory, které tuto zkušenost ovlivňují, a snaží se identifikovat nedostatky, které v ekosystému přetrvávají. Při rozboru faktorů, které ovlivňují zapojení do externího financování, se také snažíme zjistit dopad tohoto financování, ať už na zdraví podniků, nebo na pohodu podnikatelů.

Doufáme, že poznatky z této zprávy budou mít na tyto podniky výrazný pozitivní dopad a podpoří snahu korporací, státu a občanské společnosti pomoci těmto podnikatelům prosperovat.



11 poučení z tohoto Barometru

- 1. Čeští podnikatelé jsou opatrní vůči dluhům a externímu financování.** Kolem 40 % podnikatelů necítí, že by pro ně půjčky byly vhodné a více než třetina podnikatelů preferuje zůstat bez dluhů. To potvrzují i stávající výzkumy, které ukazují, že 40 % Čechů by neuvažovalo o úvěru pro své podnikání, přičemž tento podíl stoupá na 67 % mezi lidmi ve věku 55 let a více.⁷ To se odráží i v našem výzkumu, kde podnikatelé ve věku 35–54 let jsou 1,7krát ochotnější vzít na sebe finanční riziko než podnikatelé starší 55 let. Gender zde také hraje menší roli; ženy podnikatelky (42 %) jsou více averzní vůči dluhu než muži (38 %). Celkově pozorujeme převládající skepsi vůči zadlužení, která na jednu stranu může snižovat riziko nesplacených dluhů, ale na druhou stranu může omezovat schopnost těchto podniků využít financování pro svůj růst.⁸
- 2. Tato opatrnost vede k tomu, že jen málo mikro- a malých podniků se snaží získat externí financování, a může být ještě zesílena problémy během samotného procesu žádosti o financování.** Pouze čtvrtina podnikatelů se pokusila získat soukromé financování, a ti, kteří to udělali, uvádějí významné překážky, od vysokých úrokových sazeb (27 %), přes problémy s výší nabízeného úvěru (24 %), až po přísné požadavky na zajištění úvěru (22 %). Všechny tyto faktory naznačují nesoulad mezi potřebami financování a aktuálním stavem českých mikro- a malých podniků a dostupnými finančními produkty. Nedávné zprávy OECD také ukazují, že přísná pravidla zavedená bankami, jako je řízení úvěrového rizika, vyšší požadavky na finanční zdraví dlužníků a vyšší požadavky na zajištění úvěru, se ukázala být odrazujícími faktory pro mikro- a malé podniky při získávání financí.⁹
- 3. Úspěšné žádosti o úvěr nejsou koncem příběhu, protože alarmujících devět z deseti podnikatelů, kteří si vzali úvěr, jej vnímá jako břemeno.** Muži častěji považují úvěr za břemeno než ženy (18 % oproti 10 %), stejně jako starší podnikatelé (24 % u těch do 34 let, oproti 42 % ve věku 35–54 let a 32 % u lidí nad 55 let). Téměř 1 z 5 podnikatelů výslovně lituje, že si úvěr vzal, a téměř třetina podnikatelů uvádí, že si vzali další půjčku, aby mohli splácet stávající podnikatelské úvěry. Výzkumy ukazují, že jeden z 10 Čechů měl v minulosti potíže s včasným

splácením osobních půjček.¹⁰ Negativní pocity ohledně dluhů, které je třeba splácet, jsou umocněny již tak náročným podnikatelským prostředím s vysokými cenami energií a rostoucími náklady.¹¹ Česká republika patřila k nejvíce postiženým zemím v důsledku prudkého růstu cen energií v regionu, což výrazně ovlivnilo disponibilní příjmy a náklady na podnikání.¹²

- 4. Nedostatečná informovanost o zdrojích financování může přispívat k opatrnosti vůči externímu financování.** Jeden z pěti českých mikro- a malých podnikatelů hodnotí své znalosti o bankovních úvěrech jako špatné a dva z pěti hodnotí svou informovanost o státních zdrojích financování jako špatné. Úroveň vzdělání a věk také hrají roli v tom, jaké typy financování podnikatelé znají. Například 47 % podnikatelů s méně než středoškolským vzděláním uvádí špatnou informovanost o bankovních úvěrech, zatímco u těch se středoškolským vzděláním nebo vyšším je to pouze 16 %. Podobný vliv má věk, kdy dvakrát více mladších podnikatelů uvádí vysokou informovanost o crowdfundingových možnostech než jejich starší kolegové. Zde hraje menší roli také region, přičemž mikro- a malé podniky v hlavním městě Praze uvádějí lepší informovanost o bankovních úvěrech a státních zdrojích financování než podniky v ostatních regionech.
- 5. Podobná situace je u státní podpory, která vykazuje nízkou informovanost a nízké využití mezi podnikateli.** Téměř 40 % podnikatelů uvádí špatné povědomí o státní finanční podpoře a pouze 30 % uvádí, že se pokusili získat tento typ financování za poslední tři roky. Mezi uváděné problémy patří složité postupy při podávání žádostí (38 %), přísná kritéria způsobilosti (35 %) a dlouhé schvalovací lhůty (33 %). Zdá se, že stát má před sebou ještě kus cesty k vytvoření (nebo zlepšení) mechanismů, které by usnadnily přístup a umožnily českým podnikatelům považovat státní podporu jako možnost, a které by zlepšily vnímání státních zdrojů jako nástrojů pro posilování podnikatelských ekosystémů.

⁷ Postoje k osobním financím, 2019

⁸ Segmentace českých spotřebitelů na základě jejich postoje k penězům, 2013

⁹ Financování malých a středních podniků a podnikatelů 2020 | OECD iLibrary

¹⁰ Postoje k osobním financím, 2019

¹¹ Dopady evropské energetické krize: případ České republiky, 2024

¹² Dopady evropské energetické krize: případ České republiky, 2024

6. Pozitivní ovšem je, že úspěšní žadatelé o úvěr uvádějí lepší kondici podniku. Až 55 % úspěšných žadatelů o úvěr uvádí mírný nebo výrazný nárůst výnosů, ve srovnání s pouhou čtvrtinou neúspěšných žadatelů nebo 35 % těch, kteří se v posledních třech letech úvěr získat nepokusili. Stejně tak 10 % respondentů, kteří v posledních třech letech neuspěli se svou žádostí o úvěr, uvádí, že schopnost jejich podniku platit účty se v posledním roce výrazně snížila, zatímco u těch, kteří uspěli, je to pouze 1 %. Ačkoli je nepravděpodobné, že by přístup k úvěru byl jediným faktorem, je zde patrná výrazná souvislost, která naznačuje, že úvěry měly na kondici podniku vliv.

7. Neochota hledat externí financování bude pokračovat i nadále. Většina českých mikro- a malých podniků (cca 60 %) se v nadcházejícím roce nechystá zajistit si externí financování. Čtvrtina z nich uvádí, že nemá potřebu, a každý pátý zdůrazňuje potřebu finanční nezávislosti a touhu udržet si nad financemi kontrolu. Náš výzkum navíc ukazuje, že většina podnikatelů, jejichž žádosti o úvěr byly neúspěšné, si není vědoma konkrétního důvodu zamítnutí. Tato netransparentnost brání podnikatelům v opětovném podávání žádostí, protože si nejsou jisti, jak zlepšit své šance na schválení v budoucnu. Je třeba pracovat na zjednodušení přístupu, zlepšení povědomí a transparentnosti, a zdůraznění pozitivních dopadů financování, aby podnikatelé chtěli využívat externí financování jako zdroj růstu svých firem.

8. Podnikání žen může přinést významné výnosy pro ekonomiku, ale přetrvávají genderové rozdíly. Významná část českých mikro- a malých podniků je vedena ženami, včetně 36 % podniků v našem výzkumu. Jedná se o významný podíl s vlastními specifickými genderovými výzvami, ať už se jedná o společností stále očekávanou odpovědnost za péči o domácnost, nebo o zvýšený stres ohledně financí ve srovnání s muži. Řešení těchto problémů je klíčové, protože se odhaduje, že díky uvolnění potenciálu žen při budování podnikání a jejich účasti na trhu práce by do roku 2030 mohlo k českému HDP ročně přibýt dalších 20 miliard eur.¹³

9. Malé děti a malý podnik je ošemetná kombinace. Provozování malé firmy je náročné. Když k tomu ale navíc přidáme potřeby malých dětí, není divu, že čeští podnikatelé s dětmi ve věku do šesti let mají zhruba jedenapůlkrát častěji starosti s financemi než ti, kteří mají děti starší.

Téměř čtvrtina podnikatelů bez dětí uvádí, že starostmi o finance netráví žádný čas. Stejně nepřekvapivé, ale neméně znepokojující je, že tato dvojí starost o děti a podnikání dopadá neúměrně na ženy. Je to totiž téměř jistě hlavní důvod, proč si ženy také denně dělají jedenapůlkrát větší starosti o své finance než muži. Skutečnost, že Česká republika nemá tento problém sama – na každého muže, který uvedl jako důvod ukončení podnikání rodinné a osobní problémy, připadá na celém světě 1,43 ženy –, nečiní tento problém o nic méně důležitým.¹⁴

10. A domácí zátěž podnikatelů nespočívá jen v péči o děti. Ještě předtím, než pandemie covidu donutila rodiny pracovat a učit se doma, ve srovnání s muži téměř třikrát více českých žen uvádělo, že většinu nebo veškeré domácí práce vykonávají ony.¹⁵ A zdá se, že tyto zvýšené nároky jsou umocněny nedostatkem odpočinku. Tři z 10 podnikatelů obecně uvádějí, že si v uplynulém roce vzali méně než dva týdny volna, přičemž u žen je to, že si vezmou volno, o 40 % méně pravděpodobné než u mužů.¹⁶ Že podnikání vede k vyhoření, sice zní jako klišé, ale pravděpodobnost, že české podnikatelky potká, je bez větší podpory velmi reálná.

11. Budování odolnosti podnikatelů zůstává klíčové (a ubírá se špatným směrem). Vzhledem k mimořádným nárokům, stresu a někdy i opravdovým otřesům spojeným s provozováním malého podniku by se dalo doufat, že majitelé mikro- a malých podniků budou mít v případě nouze přístup k financování. Na rozdíl od našeho nedávného Barometru zaměřeného na malé a střední podniky v Indonésii, který zjistil, že majitelé malých a středních podniků jsou tam v průměru finančně odolnější než běžná populace, nejsou čeští podnikatelé o nic odolnější než průměrná česká populace.¹⁷ Jak čtvrtina mikro- a malých podniků, tak čtvrtina české populace by měla potíže zvládnout případné mimořádné výdaje. U mikro- a malých podniků se tento počet zvýšil z jedné pětiny v roce 2022.¹⁸ Zjistili jsme, že mikro- a malé podniky mají rezervy na provoz po dobu šesti měsíců, což je o šest měsíců méně, než je doporučováno.¹⁹ Podnikatelky jsou finančně ještě méně odolné, přičemž čtvrtina z nich nemá žádné finanční či hotovostní rezervy, zatímco u mužů je to 1 z 5.

¹³ Zmenšování rozdílů mezi muži a ženami v České republice

¹⁴ Global Entrepreneurship Monitor 2022/23 Zpráva o podnikání žen

¹⁵ Zmenšování rozdílů mezi muži a ženami v České republice

¹⁶ Pro představu, jedním z klíčových prvků „minimální důstojné mzdy“ v České republice je možnost čerpat alespoň 11 dní dovolené ročně.

¹⁷ Databanka globální finanční inkluze | Světová banka

¹⁸ Touha prosperovat: Stav českých mikro a malých podniků, 2022

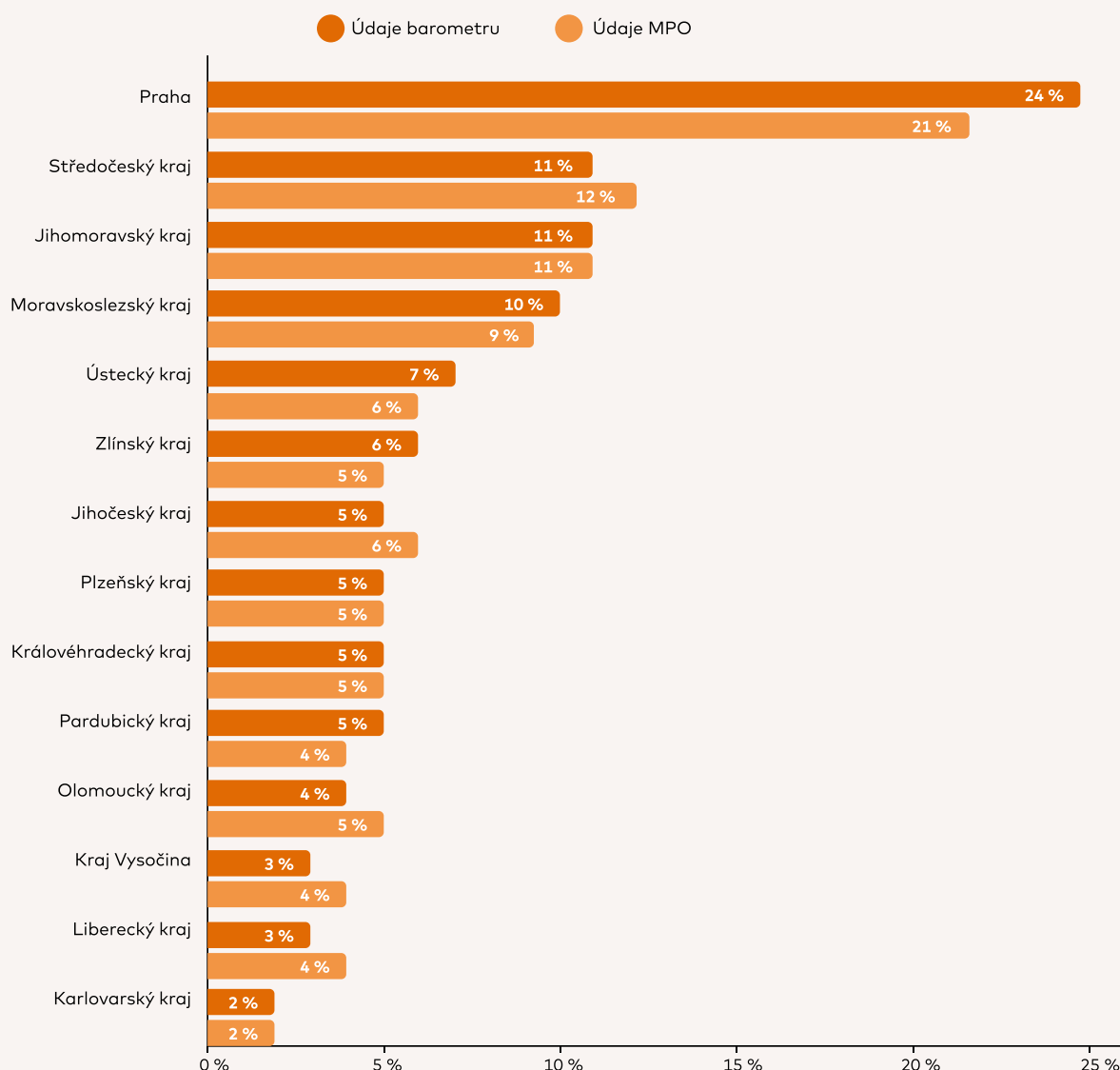
¹⁹ Sebastian Quinteiro, „Jak dlouhou dobu byste měli plánovat mezi jednotlivými etapami financování?“ | Journal of Empirical Entrepreneurship, 26. října 2017

O našich datech

Jádrum této zprávy jsou data, která jsme získali z průzkumů mezi majiteli, vedoucími pracovníky, řediteli nebo manažery 610 mikro- a malých podniků v České republice v období od dubna do června 2024. Zúčastněné podniky jsou rozptýleny napříč regiony a odvětvími, jsou různě velké a fungují různě dlouho, různý je i věk a pohlaví majitele (majitelů) podniku.

Tyto podniky se nacházejí převážně v Praze (24 %), Jihomoravském kraji (11 %) a Středočeském kraji (11 %). Rozložení podniků v jednotlivých krajích v průzkumu je srovnatelné s posledními údaji Ministerstva průmyslu a obchodu ČR.²⁰ Zpráva uvádí, že největší podíl malých a středních podniků je v hlavním městě Praze, kde se nachází více než pětina podniků v zemi. Následuje Středočeský kraj, kde sídlí kolem 12 % podniků.²¹

Graf 1: Sídlo podniku podle regionu (údaje Barometru v porovnání s údaji Ministerstva průmyslu a obchodu ČR)

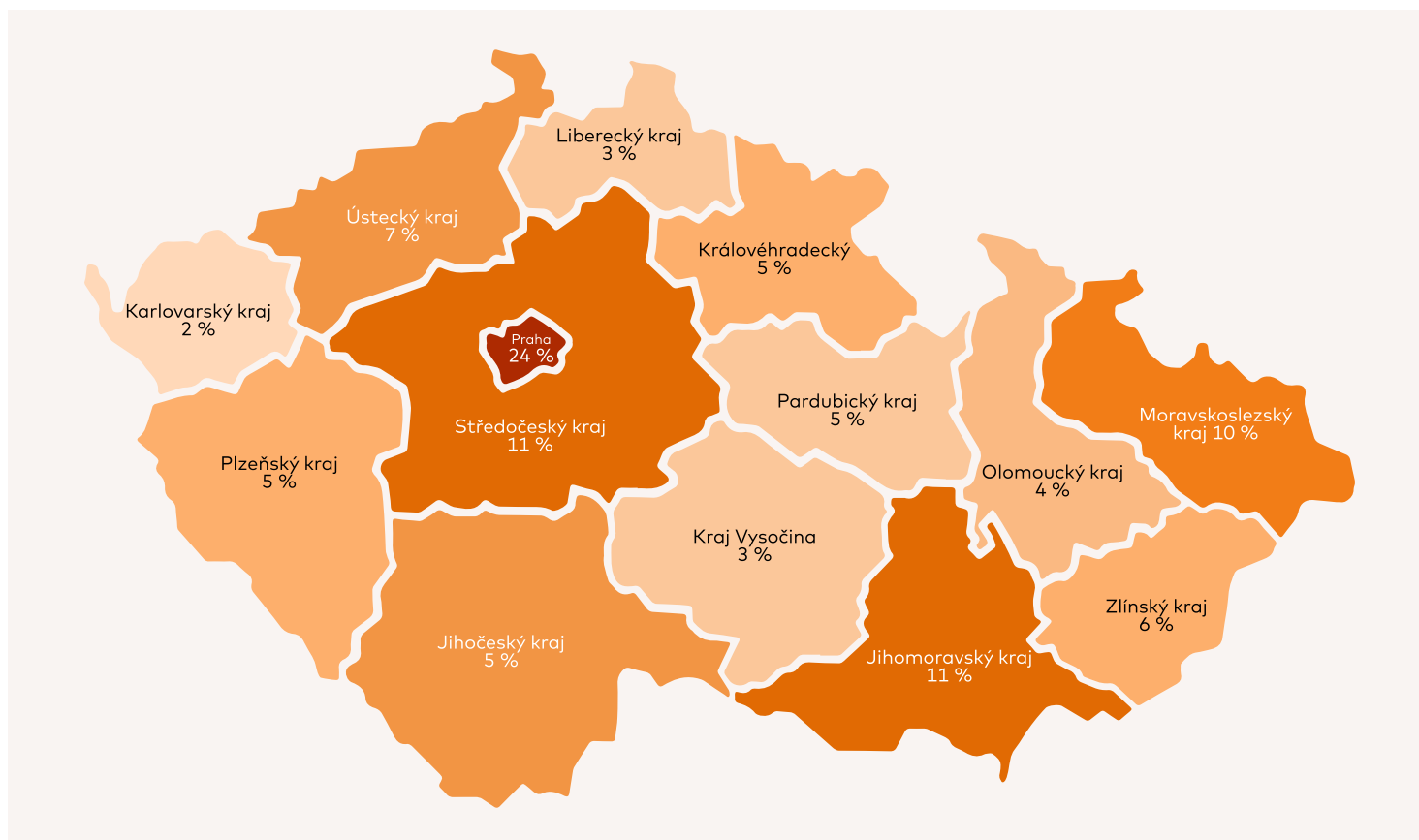


²⁰ Počet živnostníků a živnostenských listů podle regionů | Zpráva za druhé čtvrtletí 2024 | České ministerstvo průmyslu a obchodu

²¹ Počet živnostníků a živnostenských listů podle regionů | Zpráva za druhé čtvrtletí 2024 | České ministerstvo průmyslu a obchodu

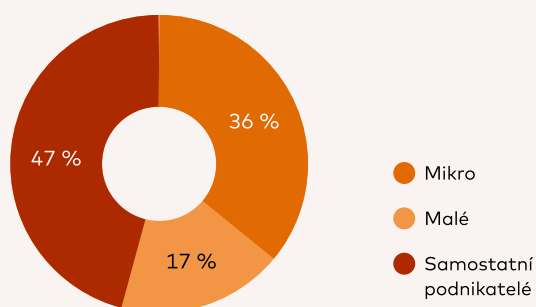
podporuje



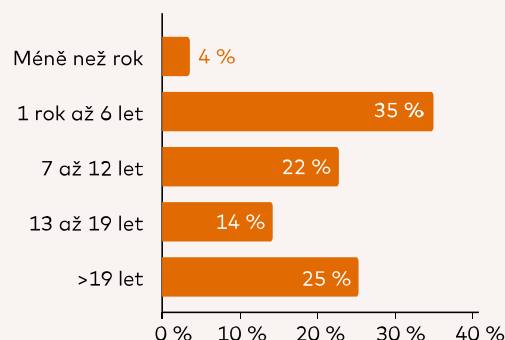


Pokud jde o velikost, 47 % respondentů, s nimiž jsme hovořili, jsou samostatní podnikatelé (bez zaměstnanců), 36 % provozuje mikropodniky (1–9 zaměstnanců) a 17 % malé podniky (10–49 zaměstnanců). Zaznamenali jsme, že ženy jsou častěji samostatnými podnikatelkami (61 %) než muži (47 %), což je zjištění, které je v souladu se zprávou Global Entrepreneurship Monitor o podnikání žen, podle níž 60 % samostatných podnikatelů tvoří ženy.²²

Graf 2: Velikost podniku



Graf 3: Délka podnikání

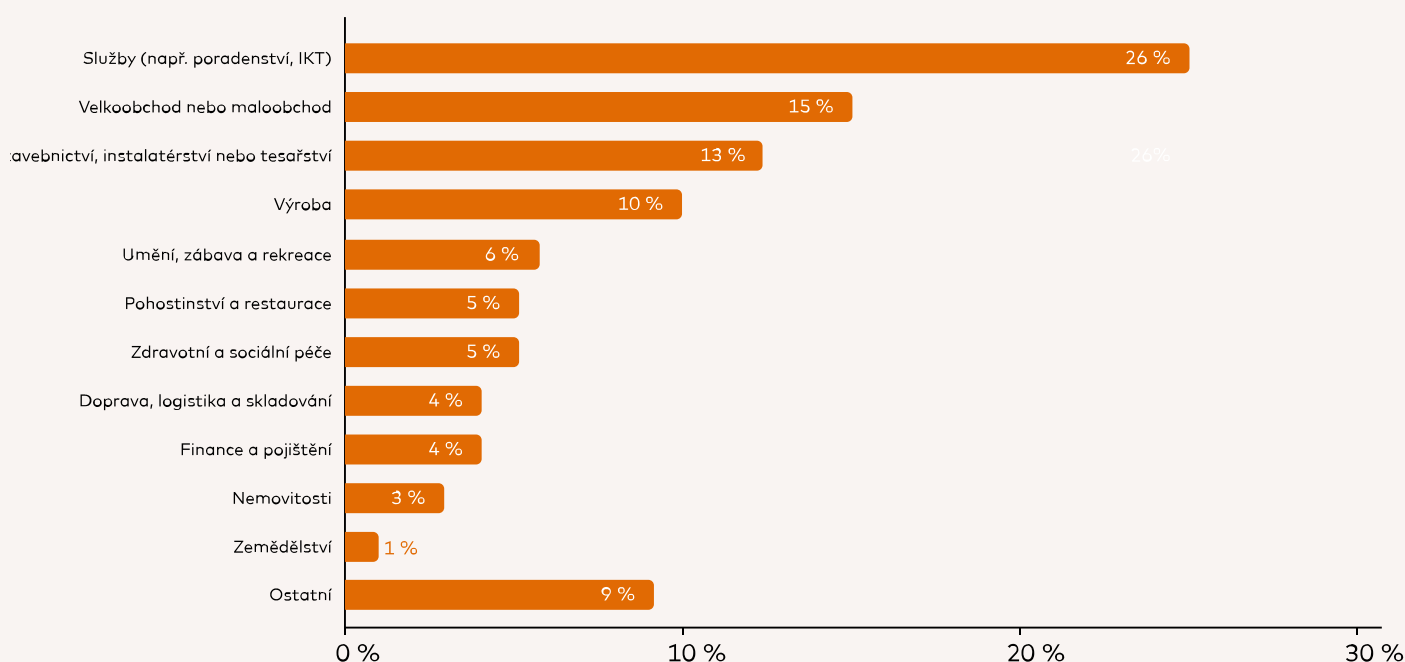


Náš vzorek je rozdělen na mikro- a malé podniky, které fungují 6 let nebo méně (39 %), 7 až 12 let (22 %), 13 až 19 let (14 %) a déle než 19 let (25 %). Tři z pěti podnikatelů ve věku 55 let a více provozují své podniky déle než 19 let.

²² GEM 2022/2023 PODNIKÁNÍ ŽEN: PŘEKONÁVÁNÍ PŘEDSUDKŮ A STEREOTYPŮ

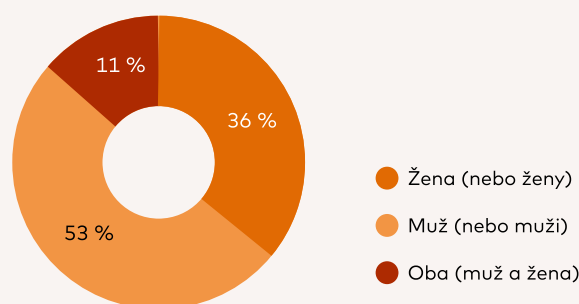
Stejně jako v předchozích edicích jsou nejvýznamnějšími odvětvími činnosti služby (tj. poradenství, ICT), velkoobchod/maloobchod, stavebnictví, instalatérství nebo truhlářství a zpracovatelský průmysl (viz Graf 4). Podobně jak bylo zjištěno v loňském Barometru tvoří většinu (62 %) modely B2C (business-to-consumer), o něco více než čtvrtinu (27 %) B2B (business-to-business) a zbytek (11 %) jsou hybridní modely.

Graf 4: Odvětví



Více než polovinu těchto podniků vedou muži (53 %), o něco více než třetinu ženy (36 %) a zbytek vedou společně muži i ženy (11 %). Třetinu z nich tvoří rodinné podniky.²³ Tato čísla se shodují s odhady genderové distribuce vlastnictví podniků z jiných průzkumů. Evropský institut pro rovnost žen a mužů uvádí, že v Evropské unii tvoří ženy přibližně třetinu podnikatelů, a podobný podíl nacházíme i v České republice.²⁴

Graf 5: Rozložení vedení podniků podle pohlaví



²³ Rodinný podnik je podnik, na kterém se svou prací nebo majetkem podílejí alespoň dva členové téže rodiny, např. manžel a manželka, rodiče a děti, sourozenci atd.

²⁴ WEGate | Portál pro podnikání žen spuštěný Evropskou komisí

Naše metody

Naše dotazníkové šetření, jehož otázky si můžete v plném znění přečíst v příloze, bylo provedeno v češtině. Respondenti z mikro- a malých podniků byli prověřeni, aby se potvrdilo, že pracují na úrovni vedoucího pracovníka nebo vyšší. Podniky, které měly 50 a více zaměstnanců, byly z této studie vyloučeny.

Vzorek mikro- a malých podniků se kterými jsme hovořili, se mírně liší od celkové populace těchto podniků v České republice.²⁵ Záměrně jsme se rozhodli pro větší vzorek určitých méně zastoupených skupin, abychom zajistili statisticky spolehlivé srovnání. Čtenář by proto měl vědět, že z hlediska vykreslení celkového stavu českých mikro- a malých podniků jsou data mírně zkreslena směrem k názorům relativně větších malých podniků (10 až 49 zaměstnanců). To je v souladu s naším přístupem u předchozích studií a nedomníváme se, že by to mělo podstatný vliv na hlavní zjištění této zprávy.

Rozdíly ve velikosti vzorku v našem průzkumu lze přičíst dvěma hlavními faktorům: respondenti vynechávají některé otázky a otázky jsou přizpůsobeny konkrétním

skupinám. Pokud respondenti vynechali otázky, ovlivnilo to velikost vzorku pro tyto konkrétní otázky. Kromě toho otázky určené pro specifické skupiny přirozeně vedly k menší velikosti vzorku ve srovnání s otázkami určenými pro širší skupinu respondentů. Při interpretaci výsledků našeho průzkumu mějte prosím tyto skutečnosti na paměti.

V případech, kdy širší informace pomohly vytvořit podrobnější obrázek o zkušenostech mikro- a malých podniků, jsme čerpali z existujících sekundárních zdrojů. Mezi naše nejdůležitější zdroje patřily Strategie podpory malých a středních podniků (MSP) v ČR na období 2021-2027, Financování MSP a podnikatelů 2024: OECD Scoreboard, OECD iLibrary, zpráva společnosti McKinsey and Co. o odstraňování rozdílů mezi muži a ženami v České republice, Hodnocení kombinace politik pro malé a střední podniky v České republice a zpráva Evropské hospodářské komise, mimo jiné zdroje, na které se v této zprávě odkazujeme.



²⁵ V roce 2023 bylo v EU přibližně 24,4 milionu malých a středních podniků (MSP), z nichž převážnou většinu tvořily mikropodniky. Konkrétně mikropodniky (1-9 zaměstnanců) tvořily přibližně 93 % všech MSP, následovaly malé podniky (10-49 zaměstnanců) a střední podniky (50-249 zaměstnanců). [OECD iLibrary]

Téma 1: Současný stav českých podniků – jejich finanční kondice a odolnost

Nejprve bychom rádi uvedli kontext. V této části zprávy se proto budeme snažit porozumět stavu a prosperitě českých mikro- a malých podniků a odhalit charakteristiky, které určují jejich provozní možnosti a trajektorie růstu. Začneme hloubkovým zkoumáním těchto podniků. Otázky týkající se trendů v oblasti výnosů, ziskovosti a finanční odolnosti nám pomohou vytvořit komplexní představu o jejich finanční kondici.

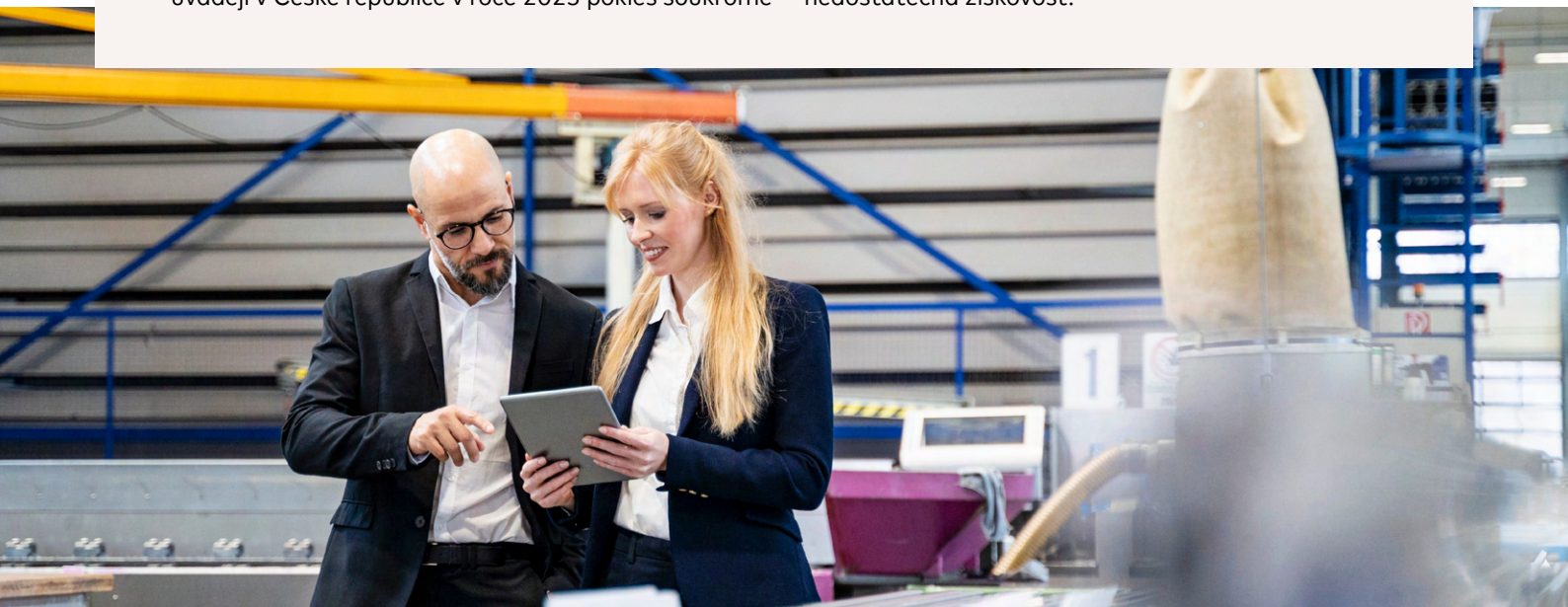
Na úvod vidíme, že příjmy podniků mají tendenci pohybovat se na nižší úrovni mezi mikro- a malými podniky, ale většina z nich je v rámci českého trhu zisková. Zjistili jsme, že v rámci našich dat dosahuje významná část podniků – více než třetina (36 %) – ročních výnosů v rozmezí od 250 000 Kč do 1,25 milionu Kč. V této skupině přibližně 3 z 10 vykazuje zisk v rozmezí od 250 000 Kč do 625 000 Kč. Zajímavé je, že rozpětí zisků zůstává podobné i při růstu příjmů. U 16 % podniků, které vykazují roční příjmy mezi 1,25 milionu až 2,5 milionu Kč, 28 % uvádí podobné úrovně zisku mezi 250 000 až 625 000 Kč. Tyto podniky jsou obvykle větší, přičemž 80 % z nich tvoří mikro- nebo malé podniky, což naznačuje, že samostatní podnikatelé dosahují vyšších zisků (pravděpodobně díky nižším nákladům). Celkově téměř 94 % podniků v našem vzorku vykazuje zisky.

Nicméně růst je omezený. To by mohlo být dáno makroekonomickými faktory, neboť odhady EU uvádějí v České republice v roce 2023 pokles soukromé

spotřeby a HDP, což pravděpodobně přispělo k omezeným příležitostem pro expanzi a růst mikro- a malých podniků.²⁶ Podle našich údajů (viz graf 6) více než třetina podniků nezaznamenala za poslední rok žádnou změnu příjmů, zatímco třetina zaznamenala pouze mírný nárůst. Stejně tak 7 z 10 nezaznamenalo žádnou změnu ve schopnosti platit účty (viz graf 7), 3 z 5 uvádějí, že se nezměnila jejich schopnost zajistit si finanční zdroje, a 7 z 10 uvádí, že se nezměnila jejich schopnost zvládat finanční závazky.

Podle všeho se zdá, že většina těchto mikro- a malých podniků je zisková, ale poněkud stagnuje, s omezeným růstem nebo změnami v příjmech či finančních schopnostech.

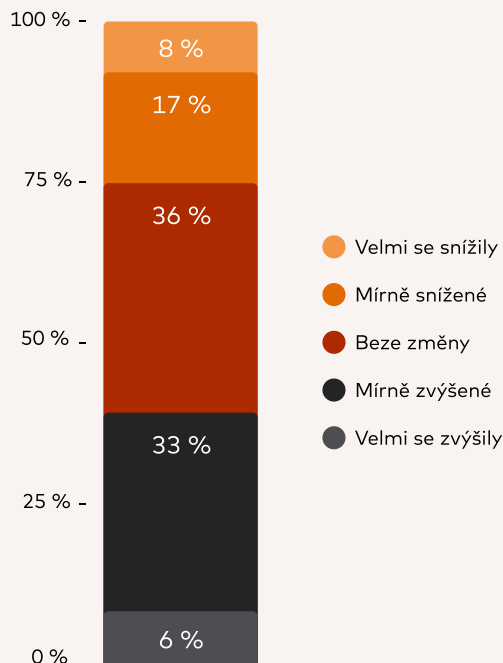
Hlubší analýza odhaluje také rozdíly mezi muži a ženami. Podniky vedené muži vykazují vyšší zisky, 60 % z nich vykazuje zisk nad 250 000 Kč, zatímco u podniků vedených ženami je to pouze 41 %. U podniků, které nejsou ziskové, sice není výrazný rozdíl, ale přesto je zde mírně vyšší podíl podniků vlastněných ženami. 8 % podniků vedených ženami uvádí, že nejsou ziskové, ve srovnání s 5 % podniků vedených muži. To naznačuje, že podnikatelky čelí větším problémům při vytváření a udržování ziskovosti, což může mít dopad na kontinuitu a růst jejich podnikání. Jak již bylo zmíněno, celosvětově je jedním z nejčastěji uváděných důvodů, proč ženy ukončují své podnikání, nedostatečná ziskovost.²⁷



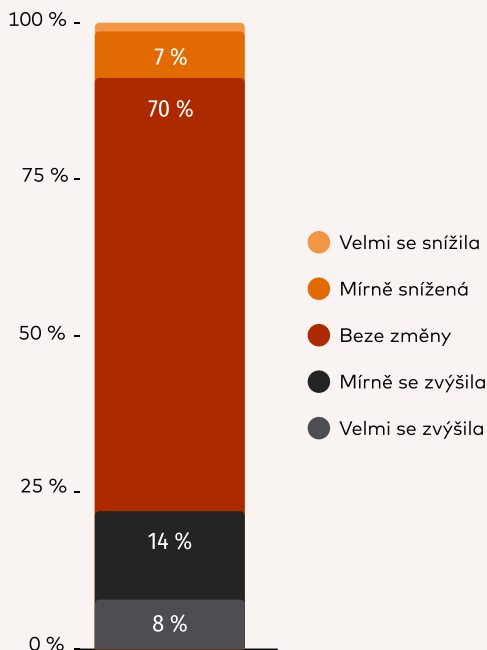
²⁶ Ekonomická prognóza pro Českou republiku

²⁷ Global Entrepreneurship Monitor 2022/23 Zpráva o podnikání žen

Graf 6: Změna výnosu z podnikání



Graf 7: Změna ve schopnosti platit účty

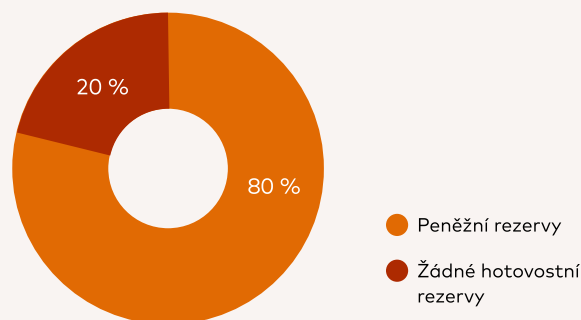


Kromě příjmů a růstu je důležitým ukazatelem kondice podniku také jeho finanční odolnost. Na tuto oblast se v rámci EU v posledních letech celkově zaměřuje pozornost, přičemž údaje Eurostatu z roku 2022 ukazují, že vysoká inflace, úrokové sazby a ukončení snah o úlevy v rámci programu COVID vedly společně k nejvyššímu počtu bankrotů mikro- a malých podniků od roku 2015.²⁸ Naše údaje svědčí o mírném riziku v České republice – přibližně každý pátý podnik nemá dostatečnou finanční rezervu na pokrytí provozních nákladů v případě, že přestane generovat příjmy.

Nejvíce je to patrné u samostatných podnikatelů, kde téměř čtvrtina z nich uvádí, že nemá žádné finanční rezervy. Z těch, kteří rezervy mají, však mají samostatní podnikatelé ve srovnání s ostatními typy podnikatelů větší rezervu, pravděpodobně díky absenci mzdových nákladů, a to v průměru na jeden rok. Na druhé straně mikropodniky mají průměrnou rezervu pouze na 8 měsíců, zatímco malé podniky mají průměrnou rezervu na 11 měsíců.

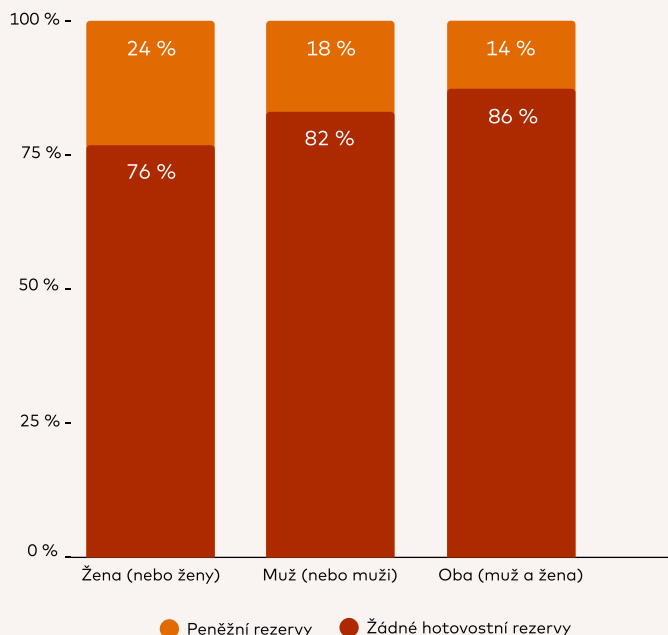
Zjistili jsme také genderové rozdíly v likviditě a odolnosti – čtvrtina podniků vlastněných ženami uvádí, že nemá žádné finanční nebo hotovostní rezervy, zatímco u podniků vlastněných muži je to každý pátý podnik. Tento rozdíl je výrazný u ztrátových podniků, kde jsou podniky vlastněné ženami přibližně 1,28krát častěji bez hotovostních rezerv než podniky vlastněné muži. Tento genderový rozdíl přetrvává i u podniků, které vykazují zisk do 625 000 Kč, kde jsou podniky vlastněné ženami častěji bez hotovostních rezerv než podniky vlastněné muži. To naznačuje, že podnikatelky mají menší pravděpodobnost, že ze zisku uspoří na budoucí obchodní výdaje.

Graf 8: Finanční rezervy

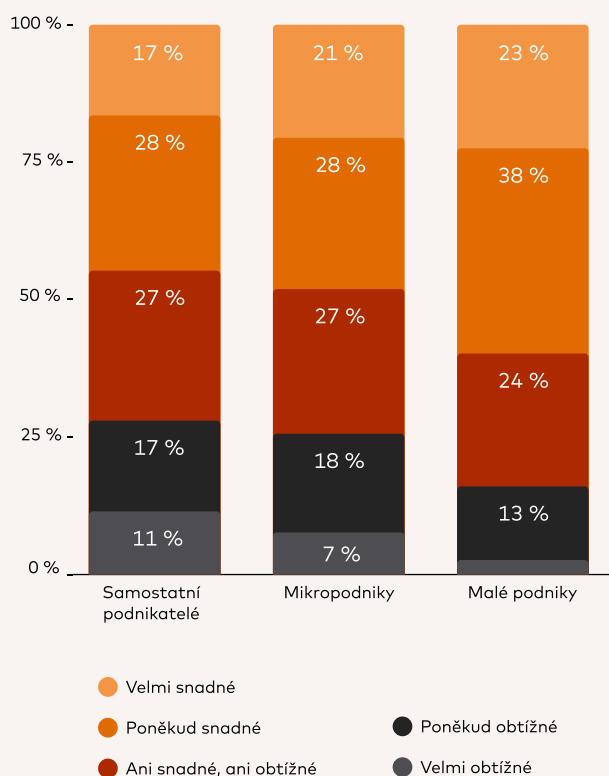


²⁸ Údaje Eurostatu o registracích a bankrotech podniků 2022

Graf 9: Hotovostní rezervy podle pohlaví



Graf 10: Schopnost zvládat mimořádné výdaje



S tím souvisí i skutečnost, že přibližně čtvrtina všech podniků uvádí, že je citlivá na finanční otřesy, a přiznává, že by pro ně bylo velmi obtížné nebo do jisté míry obtížné pokrýt mimořádné výdaje podniku. Toto rozdělení odpovídá zjištěním o finančních rezervách, jak je uvedeno na Obrázku 10; samostatně podnikající nejčastěji uvádějí obtíže s krytím těchto výdajů (28 %), následují mikropodniky (25 %) a malé podniky (15 %). Nedostatek finančních rezerv, který uvádí více než čtvrtina samostatných podnikatelů, pravděpodobně vede k potenciálním problémům při zvládnutí finančního šoku. Mikropodniky se často nacházejí v nepříjemné situaci, kdy mají vyšší výdaje než samostatní podnikatelé, ale zároveň výrazně nižší příjmy než malé podniky. To vysvětluje jak jejich nižší finanční rezervy, tak výrazný rozdíl mezi nimi a malými podniky, co se obtíží při krytí mimořádných výdajů týče.

Zajímavé je, že polovina podnikatelů uvádí, že na pokrytí mimořádných výdajů použijí peníze, které si spořili, což zdůrazňuje závislost na osobním finančním plánování a nikoli na vnější podpoře. Tento postoj dále zkoumáme v kapitole s názvem České mikro- a malé podniky a externí financování.

Vidíme tedy, že značná část podniků vykazuje mírnou, ale stabilní ziskovost, avšak růst mnoha z nich zůstává omezený. Přestože některé podniky vykazují odolnost a mají dostatečné finanční rezervy, značná část z nich je citlivá na finanční otřesy a nemá dostatečnou likviditu. Pochopení těchto nuancí je zásadní, chceme-li porozumět tomu, které typy podniků a podnikatelů mohou v dynamickém ekonomickém prostředí potřebovat dodatečnou podporu.

Téma 2: Well-being podnikatelů a rovnováha mezi pracovním a soukromým životem

Nyní přejdeme ke klíčovým aktérům v tomto prostředí – samotným podnikatelům. V této části se pokusíme porozumět průměrnému českému podnikateli, jeho zkušenostem s provozováním podniku a finančnímu stresu a rovnováze mezi pracovním a soukromým životem, kterou zažívá. Prostřednictvím toho se snažíme odhalit, jak se duševní pohoda, tedy well-being, podnikatelů a jejich rodinná dynamika vzájemně ovlivňují se stavem jejich podniků.

Mikro- a malé podniky jsou více než jejich větší příbuzní odrazem svých zakladatelů a majitelů a porozumět těmto osobám je nezbytné, abychom věděli, jak informovat o poskytování podpory a formulovat politiky na míru. Koneckonců, téměř polovina (47 %) těchto podnikatelů jsou samostatní podnikatelé, u nichž jsou podnikatelská a osobní pohoda neoddělitelně propojeny.

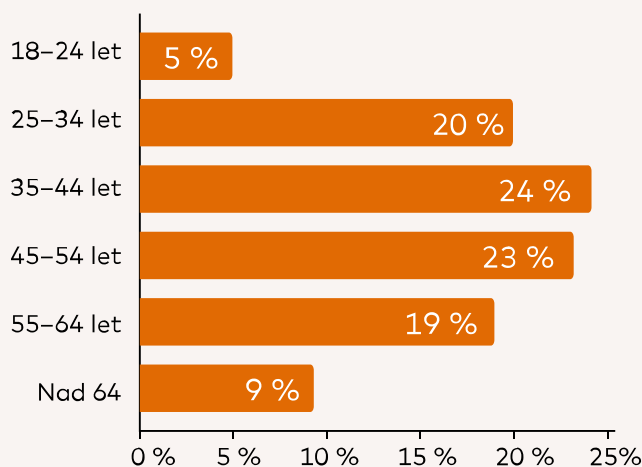
Typickým podnikatelem v našem vzorku je muž ve věku 35–44 let, se středoškolským vzděláním a bez nezaopatřených dětí. Stejně jako u samotných podniků však i zde existuje značný rozptyl. Přestože většinu našich respondentů tvoří muži, ženy představují

přibližně třetinu majitelů firem. Toto rozdělení podle pohlaví poukazuje na nezanedbatelné zapojení žen do podnikatelského prostředí, a to navzdory dominanci mužů.

Z grafu 11 vyplývá, že podnikatelé jsou spíše ve středních věkových kategoriích, přičemž téměř polovina vzorku je ve věku 35–54 let (24 % je ve věku 35–44 let a 23 % ve věku 45–54 let). Jedná se o osoby, které pravděpodobně přicházejí s určitými zkušenostmi, sítěmi a znalostmi v oboru, což jsou všechno klíčová aktiva pro udržitelnost a růst podnikání. Co se týče jejich vzdělání, zjistili jsme, že skladba jejich vzdělání vypovídá o rozmanitých dovednostech a znalostech. Téměř polovina respondentů má středoškolské vzdělání s maturitou a značná část z nich, přibližně 38 %, uvádí, že dosáhla nějaké formy odborného, terciárního nebo vysokoškolského vzdělání (viz graf 12).



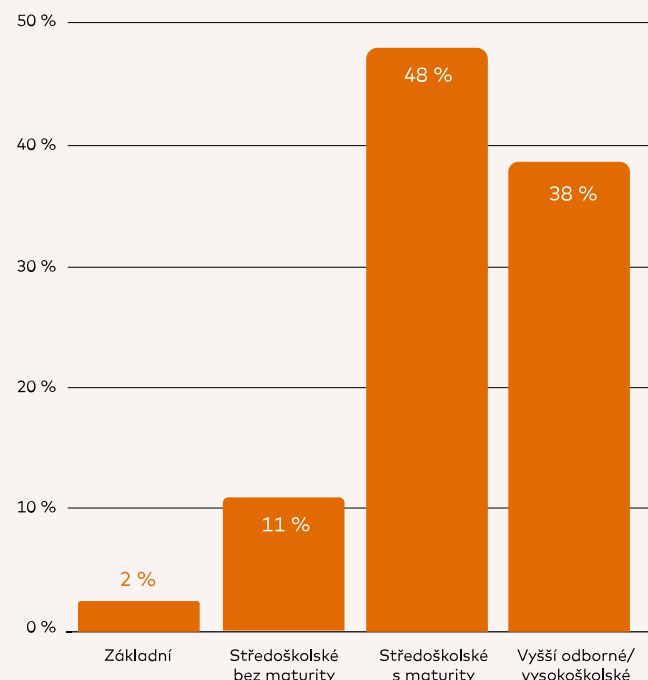
Graf 11: Věk majitelů podniků



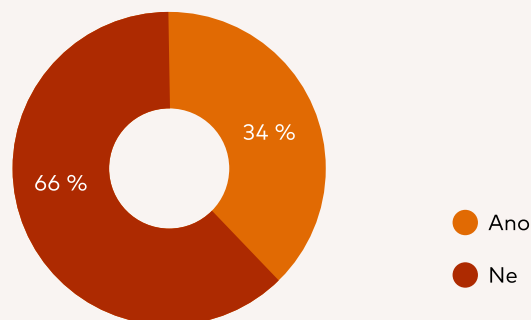
Nejde však jen o jednotlivce. Zásadní roli při utváření podnikatelských zkušeností hraje rodinná dynamika, přičemž různé rodinné struktury kladou na podnikatele různé nároky na čas a zdroje. Pozoruhodné je, že 34,4 % dotazovaných podniků je v rodinném vlastnictví, což zdůrazňuje významnou roli rodinné podpory a nástupnictví v dynamice podnikání v České republice.²⁹ To zdůrazňuje význam zapojení rodiny při zajišťování kontinuity a stability podniků v regionu.

U všech podnikatelů zahrnutých v našich údajích je stále zdůrazňován význam kondice mikro- a malých podniků, přičemž téměř 4 z 5 podnikatelů označují svůj podnik za primární zdroj příjmů. Při hlubším zkoumání jsme zjistili, že více než jeden ze tří z našeho vzorku žije v domácnostech s jedním příjmem, což zvyšuje finanční rizika spojená s podnikatelskými aktivitami a dále zdůrazňuje význam podpory tohoto segmentu. Poněkud uklidňující je, že více než polovina z nich uvádí, že má ve své domácnosti další zdroj příjmu, což může určitým způsobem výkyvy v podnikání vyrovnávat.

Graf 12: Úroveň vzdělání podnikatelů



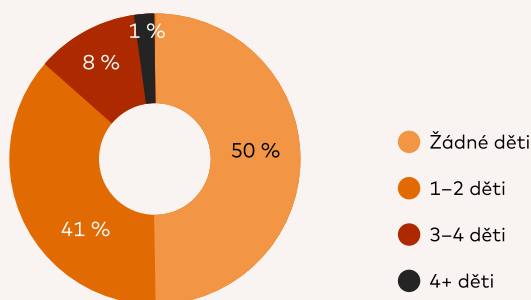
Graf 13: Je váš podnik rodinným podnikem?



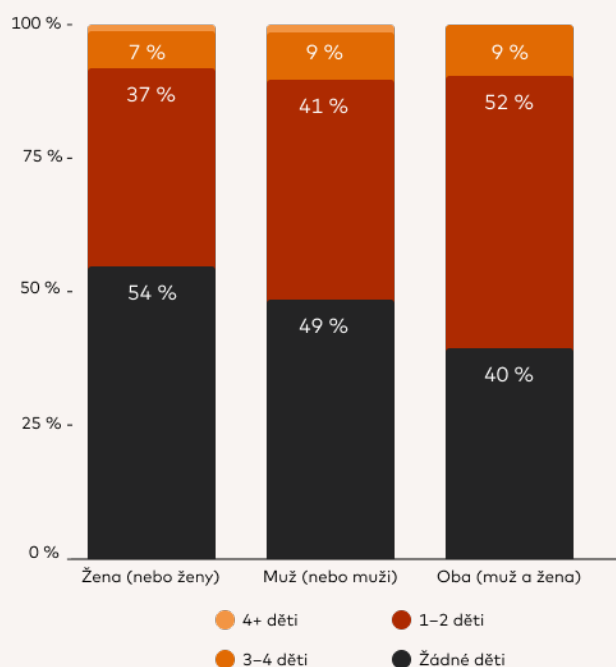
²⁹ Tisková zpráva Ministerstva průmyslu a obchodu o rodinných podnicích

Stejně tak více než polovina podnikatelů (50,5 %) nemá v domácnosti žádné nezaopatřené děti, což jim může umožnit větší flexibilitu v podnikatelských závazcích. Přitom mezi těmi, kteří děti mají, má přibližně čtvrtina děti ve věku 4–6 let a další čtvrtina batolata ve věku do tří let.

Graf 14: Počet dětí



Graf 15: Počet dětí podle pohlaví majitele podniku



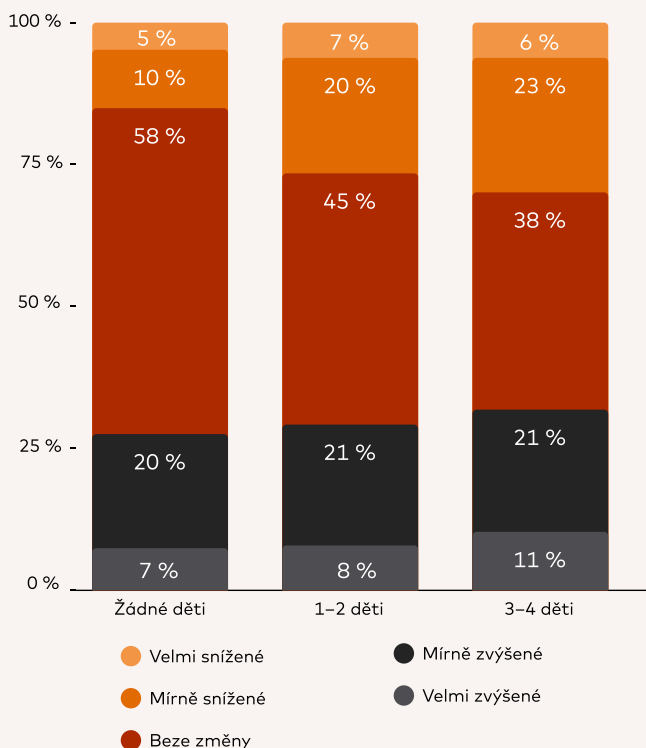
Rovnováha mezi pracovním a soukromým životem

Podnikání je velmi náročná role, kterou na sebe podnikatelé berou, a k tomu se přidávají starosti s financemi a rovnováhou mezi pracovním a soukromým životem ve snaze sladit podnikání a rodinnou pohodu.

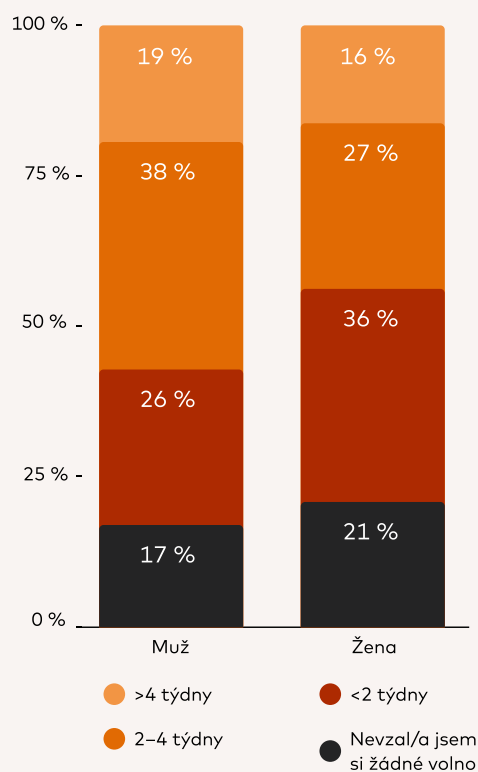
Povzbudivou zprávou je, že významná většina podnikatelů z našeho souboru dat – 70 % – uvádí, že si dělá starosti s financemi jednou měsíčně nebo méně často, což je relativně nízká frekvence finančního stresu. Náš první Barometr zjistil, že polovina podnikatelů uváděla zvýšený stres v souvislosti s financemi, takže tyto údaje jsou uklidňující a naznačují, že situace mikro- a malých podniků směřuje ke stabilizaci. Ve skutečnosti přibližně každý pátý v této části studie uváděl, že si s financemi nikdy starosti nedělá, což poukazuje na segment podnikatelů, kteří si udržují vysokou úroveň finanční stability a sebedůvěry. Svou roli zde hraje i vyspělost podnikání – u podnikatelů s podniky staršími 13 let je největší pravděpodobnost, že si s financemi podniku nebudou dělat starosti. Ačkoli celkově nepozorujeme rozdíl mezi pohlavími, ženy v porovnání s muži jedenapůlkrát častěji uvádějí, že se denně obávají o své finance.

Jak jsme však zdůraznili dříve, podnikání není jen o podnikateli. Rodičovský status významně ovlivňuje úroveň finančních obav ve všech našich datech. Podle očekávání mají podnikatelé bez nezaopatřených dětí výrazně nižší pravděpodobnost, že si budou dělat starosti, přičemž 23 % z nich uvedlo, že si nedělá starosti s financemi, oproti 15 % podnikatelů s dětmi. Ačkoli zde není statisticky významný rozdíl mezi pohlavími, věk dětí má vliv: podnikatelé s dětmi ve věku 0–6 let uvádějí, že si dělají starosti s financemi každý týden nebo každý měsíc mnohem častěji než podnikatelé se staršími dětmi (53 % oproti 36 %).

Graf 16: Nezaopatřené děti a finanční starosti



Graf 17: Vybírání osobního volna (posledních 12 měsíců)



Mimo to se zabýváme možností vzít si volno jako ukazatelem rovnováhy mezi pracovním a soukromým životem, abychom pochopili, jaký dopad má podnikání na podnikatele. Zatímco celkově vidíme zhruba rovnoměrné rozdělení (polovina si bere méně než dva týdny volna a polovina více), přibližně 1 z 5 si nevzal žádné volno. Zde se projevují některé očekávané trendy – podnikatelé, kteří nejsou výdělečně činní jinde, si berou méně dovolené ve srovnání s těmi, kteří mají další zaměstnání. Podobně ženy uvádějí, že si berou méně volna než muži, přičemž více než třetina z nich si bere méně než dva týdny volna ve srovnání se čtvrtinou mužů (viz graf 17).

Jak již bylo zdůrazněno, ženy podnikatelky se při podnikání potýkají s větším množstvím překážek. České ženy tráví mnohem více času prací v domácnosti než muži, přičemž péče o děti a celková péče je považována především za povinnost žen.³⁰ Pro podnikatelky, které se pohybují na tenké hranici mezi povinnostmi majitelky firmy a zároveň nesou hlavní tíhu péče o domácnost, je pravděpodobně těžší si udělat volno. Vzhledem k těmto překážkám, kterým ženy podnikatelky čelí, není překvapivé, že 19 % žen podnikatelek s dětmi uvedlo, že si v loňském roce nevzaly žádnou dovolenou, ve srovnání s 13 % mužů.

³⁰ Snižování rozdílů mezi muži a ženami v České republice

Zajímavé je, že podnikatelé jsou optimističtější, pokud jde o jejich osobní volno v budoucnu, a téměř 40 % z nich uvedlo, že si v nadcházejícím roce rádi vezmou 2–4 týdny volna. Přesto 14 % z nich uvádí, že se jim nelíbí, že by si měli vzít vůbec nějaké volno, což odráží intenzivní nasazení, které je k vedení podniku zapotřebí. Vidíme také, že podnikatelé, kteří si denně dělají starosti s financemi, si v nadcházejícím roce berou volno o poznání hůře, přičemž 3 z 10 přiznávají, že to v nich vyvolává nepříjemné pocity.

Co z toho vyplývá?

Finanční obavy se výrazně liší, přičemž rodičovský status významně ovlivňuje míru finančního stresu. Zatímco mnoho podnikatelů zažívá nízký finanční stres, značná část čelí neustálým výzvám při vyvažování nároků podnikání a osobních závazků. Jak je uvedeno v grafu 17, i zde existuje genderová nerovnost, přičemž ženy uvádějí, že si berou méně volného času než muži. V kombinaci s vlivem společenských očekávání ohledně péče o rodinu a rozdílů v ziskovosti a finanční stabilitě tyto genderové rozdíly volají po cílené podpoře pro ženy podnikatelky.

Tato zjištění zdůrazňují význam na míru šitých podpůrných opatření pro podporu dynamického a odolného podnikatelského ekosystému. Pochopení rozmanitých potřeb a problémů různých typů podniků a profilů vlastníků je pro vypracování účinných strategií na podporu růstu a udržitelnosti podniků v České republice zásadní.

Následující části této zprávy se detailněji zabývají povědomím a přístupem českých mikro- a malých podniků k externímu financování a snaží se pochopit nedostatky v prostředí, kde mohou hrát důležitou roli jak veřejné, tak soukromé subjekty.



podporuje



60__dB

Případová studie 1

Jindřich, zkušený podnikatel s ekonomickým vzděláním, vede podnik zaměřený na finance a pojišťovnictví v rušném Brně. Jeho mikropodnik, i přes svou skromnou velikost, nabízí významná finanční řešení, která podporují růst v konkurenci dalších podniků.

Jindřichova cesta k podnikání vyplynula přirozeně z jeho akademických a profesních zkušeností. S titulem inženýra v oboru ekonomie a dlouholetými zkušenostmi z bankovníctví a korporátního prostředí přešel k vedení několika firem, včetně skladu a různých finančních projektů. „*Rád pomáhám lidem, kteří mají finanční cíl, ale také cíl etický,*“ sdílí Jindřich svůj názor, který odráží jeho vztah k účinným podnikatelským praktikám.

Orientace ve složitostech financování, zejména ve střední Evropě, představuje jedinečnou výzvu. Jindřich upozorňuje na závislost na tradičních bankovních úvěrech a soukromém kapitálu jakožto hlavních možnostech financování. „*Ve střední Evropě se velmi soustředíme na banky jako na zdroje financování,*“ vysvětluje. I přes nabídku různých finančních nástrojů představují přísná kritéria a historické zaměření českých bank značné překážky. „*Ve srovnání s financováním v USA se banky více zajímají o vaši minulost. Nikoliv budoucnost,*“ poznamenává Jindřich a zdůrazňuje nepružnost, která často nové podniky brzdí.

Zajištění kapitálu se neobešlo bez zkoušek. „*Trh je plný nepříteli seriózních investorů. Takže si musíte udělat průzkum,*“ radí Jindřich. Jeho rozsáhlá síť kontaktů a solidní obchodní pověst mu však usnadnily přístup k potřebným finančním prostředkům, včetně

úvěrových účtů a dluhopisů od renomovaných institucí, jako je Raiffeisenbank, a soukromých investorů. Tato zkušenost podtrhuje význam důvěryhodnosti a historie výkonnosti při pohybu v českém finančním prostředí.

Jindřich vyjadřuje spokojenost s dostupnými možnostmi soukromého financování a svůj úspěch přičítá zavedené podnikatelské historii. „*Nemám žádné problémy získat úvěr,*“ říká. Pomoc ze strany státem podporovaných agentur navíc zjednodušila proces financování, díky čemuž jsou velké půjčky dostupnější.

Při úvahách o širším finančním prostředí Jindřich přiznává systémové problémy, s nimiž se potýkají malé podniky, zejména ty s pomalejší trajektorií růstu. „*Malý podnik, který roste pomalu, může mít potíže,*“ poznamenává a poukazuje na přísná kvalifikační kritéria pro poskytnutí úvěru založená na historické výkonnosti.

Navzdory těmto výzvám zůstává Jindřichův podnikatelský duch nezlomný. Podnikání rozhodně podporuje: „*Svým přátelům a rodině bych podnikání doporučil,*“ tvrdí a vyzdvihuje svobodu a uspokojení, které přináší. Flexibilita moderních podnikatelských postupů, zejména po covidu, ho ještě více posílila a umožňuje mu vyvážený životní styl, který zahrnuje cestování a řízení na dálku.

Jindřichův příběh, který se odehrává na pozadí finančních problémů, odolného podnikání a vyvíjejícího se podnikatelského prostředí v České republice, přibližuje cestu odhodlaného majitele mikropodniku, který je rozhodnutý výrazně ovlivnit svou komunitu.

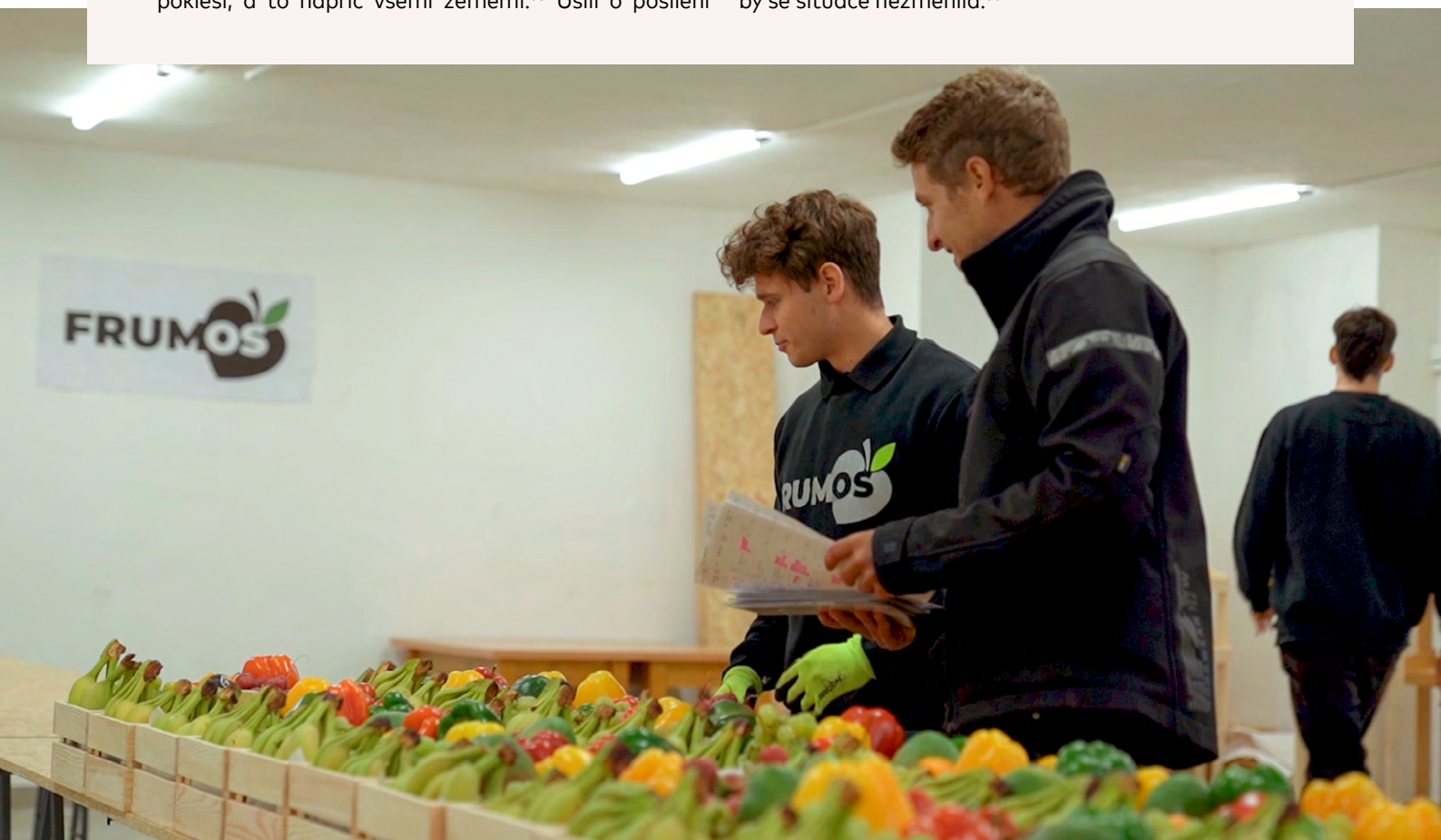
Téma 3: České mikro- a malé podniky a externí financování

Adekvátní a včasné financování je pro podniky zásadní, ať už chtějí růst, nebo jen pokračovat v činnosti. Externí financování je důležité pro podniky všech velikostí a forem, ať už se jedná o provozní kapitál, investice do rozvoje, nebo prostředky na překlenutí mimořádných situací. V kontextu mikro- a malých podniků se tato situace ještě zhoršuje. V celosvětovém měřítku čelí mikro- a malé podniky značnému nedostatku úvěrů – odhaduje se, že na rozvíjejících se trzích je poptávka po úvěrech ze strany mikro- a malých podniků ve výši 5,7 bilionů USD.³¹

Mikro- a malé podniky se často potýkají s různými problémy, od vysoké poptávky v neformálním sektoru (nebo tzv. šedé ekonomice) až po omezenou finanční infrastrukturu a hospodářskou nestabilitu.³² Nedávné průzkumy OECD ukazují, že objem úvěrů poskytovaných malým a středním podnikům celkově poklesl, a to napříč všemi zeměmi.³³ Úsilí o posílení

hospodářské transformace, včetně zlepšení přístupu k financování, by mohlo hospodářské oživení a růst podpořit.³⁴

Vládní Strategie podpory malých a středních podniků v České republice na období 2021–2027 klade důraz na rozšiřování finančních možností nad rámec tradičního bankovníctví a podporuje rozmanitou škálu zdrojů financování na podporu podniků ve všech fázích rozvoje.³⁵ Mezi cíle uvedené ve strategii, které přesahují možnosti dluhového financování, patří zvýšení zájmu o možnost financování podniků prostřednictvím kapitálového trhu a intenzivnější využívání rizikového kapitálu. Kromě toho by řešení strukturálních genderových překážek a zlepšení přístupu k financování pro podniky vedené ženami mohlo do roku 2030 zvýšit roční HDP až o 20 miliard EUR, což odpovídá nárůstu o 7,8 % oproti scénáři, kdy by se situace nezměnila.³⁶



³¹ MSME Finance | International Finance Corporation

³² CGAP, 2021

³³ Financování mikro a malých podniků a podnikatelů 2024

³⁴ IMF, 2023

³⁵ Strategie podpory malých a středně velkých podniků v České republice

³⁶ Snižování rozdílů mezi muži a ženami v České republice

podporuje



60__dB

Pochopení podnikatelského chování

Volba externího zdroje financování nezávisí pouze na tom, jak je zdroj nabízen, ale souvisí také s postoji majitelů mikro- a malých podniků k tomu, jak přistupují k rozhodování o kapitálu. Výzkum ukazuje, že vlastní názor majitelů mikro- a malých podniků na finanční rozhodnutí a jejich zkušenosti se snahou získat přístup k finančním prostředkům ovlivňují, zda se rozhodnou využít interní finanční prostředky pro provoz svého podniku, či nikoliv.³⁷ Endogenní faktory, jako je psychologie podnikatele, podle dokumentu Rámec pro finanční kondici mikro-, malých a středních podniků, silně korelují s výsledky podnikání.³⁸

Pokud podnikatelé očekávají odmítnutí finanční podpory nebo se s ním setkali, zejména kvůli přísným pravidlům a kritériím způsobilosti ze strany finančních institucí, působí to jako odstrašující faktor, který je od takového řešení v budoucnu odradí. České banky v nedávné minulosti kladly vyšší nároky na finanční kondici žadatelů o úvěr, stanovily přísnější pravidla pro řízení úvěrového rizika a také zvýšily požadavky na zajištění.³⁹ Všechny tyto faktory přispívají k existující averzi k volbě externího financování a prohlubují pocit, že jakékoliv peníze zvenčí jsou pro české mikro- a malé podniky drahé. Prvním krokem k podpoře většího využívání různých dostupných možností by bylo změnit pohled na externí kapitál jako na příležitost k rozvoji podnikání.

Velikost podniku je důležitá. U mikropodniků, ačkoliv jsou větší než podniky vedené samostatnými podnikateli, je méně pravděpodobné, že se budou zadlužovat nebo využívat jiné možnosti – tyto podniky totiž balancují na tenké hranici mezi vyššími náklady než samostatní podnikatelé, ale nižšími zisky ve srovnání s většími malými podniky.

Nejnovější Průzkum přístupu podniků k financování v eurozóně uvádí, že firmy vnímají makroekonomické vyhlídky jako hlavní faktor, který brání dostupnosti externího financování, což vypovídá o tom, že makroekonomické faktory mohou hrát roli v tom, zda podnikatelé vůbec přístup k takovému financování hledají.⁴⁰

Kromě toho, pozorujeme rozdíly mezi ženami a muži, pokud jde o způsob, jakým řídí své podniky.⁴¹ V nedávném průzkumu uvedlo 18 % žen podnikatelek jako důvod ukončení podnikatelské činnosti „rodinné a osobní problémy“, zatímco u mužů to bylo 12,6 %.⁴² Údaje z tohoto Barometru nám ukázaly, že ženy si častěji dělají starosti o finance svého



podniku, vykazují nižší ziskovost než muži a také si méně často berou volno. Pozoruhodné je, že ženy v Evropě také častěji uvádějí dopady spojené s pandemií jako důvod k ukončení podnikání.⁴³

Jaký je tedy současný stav financování? V první části našeho Barometru jsme zjistili, že v České republice existuje mezera ve financování: pouze 20 % podniků mělo přístup k úvěru, ale až 64 % podniků odpovědělo, že by si vzalo úvěr, kdyby jim byl nabídnut. V letošní verzi studie se snažíme tuto skutečnost dále rozklíčovat.

Všem respondentům byly položeny otázky ohledně jejich informovanosti, využívání a vnímání externího financování a zadlužení. Dále byli dotazováni na své zkušenosti se dvěma konkrétními typy externího financování a na to, jak jsou pro ně přijatelné: soukromé a formální zdroje půjček a úvěrů a veřejná finanční podpora, která je podnikatelům k dispozici.

³⁷ Vliv behaviorálních faktorů na záměr vlastníků malých a středních podniků využívat soukromé financování

³⁸ Rámec pro pochopení finanční kondice podnikatelů z mikro, malých a středních podniků, 2020

³⁹ Zpráva OECD o financování malých a středních podniků, 2020

⁴⁰ Průzkum přístupu podniků k financování, 2024

⁴¹ Touha prosperovat – část 2: Situace českých mikro a malých podniků, 2023

⁴² Zpráva o podnikání žen Global Entrepreneurship Monitor 2022/23

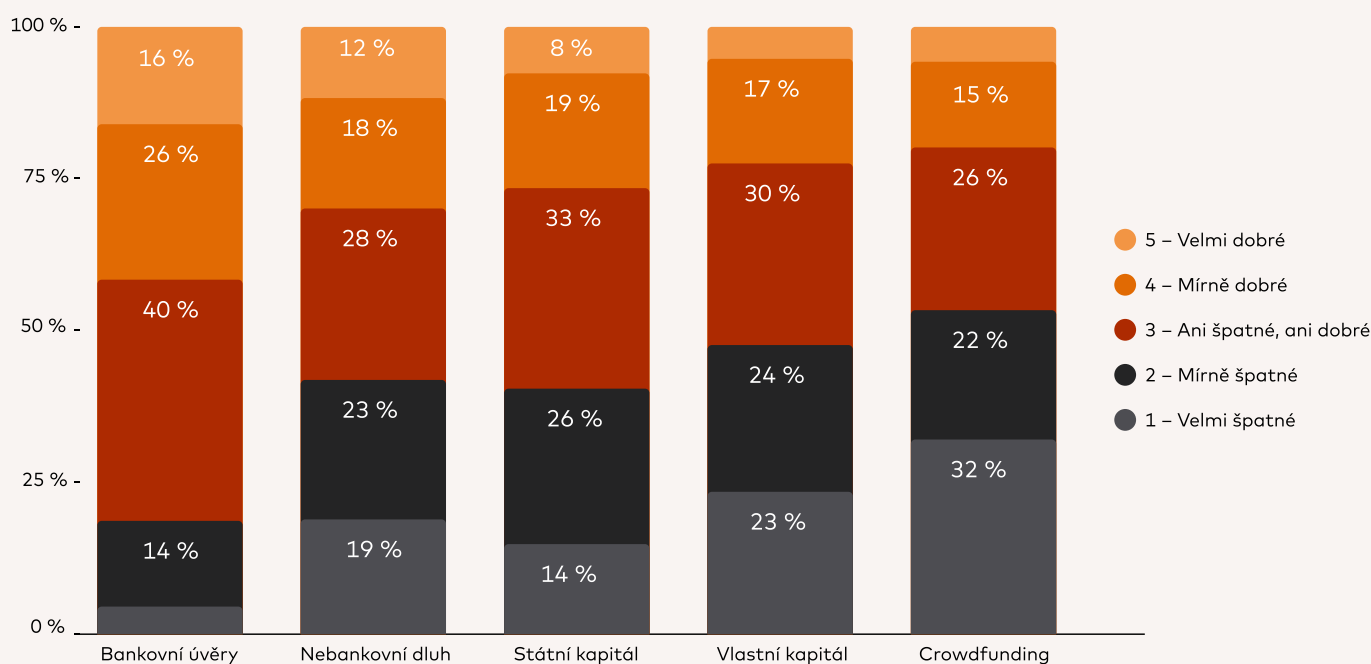
⁴³ Zpráva o podnikání žen Global Entrepreneurship Monitor 2022/23

Informovanost o externím financování je nízká, stejně jako jeho využití a čerpání

Číst si o úrovni informovanosti podnikatelů o možnostech financování není příliš veselé. Začneme bankovními úvěry: každý pátý podnikatel hodnotí svou informovanost jako poněkud nebo velmi špatnou. Pohlaví zde nehraje významnou roli, neboť muži i ženy uvádějí podobnou úroveň informovanosti, avšak tento nepoměr se dále prohlubuje v závislosti na úrovni vzdělání. Podnikatelé s nižším než středoškolským vzděláním s maturitou vykazují značnou neinformovanost, neboť 47 % z nich uvádí špatnou informovanost o bankovních úvěrech, zatímco u podnikatelů se středoškolským vzděláním s maturitou a vyšším vzděláním je to pouze 16 %.

Více než 2 z 5 respondentů uvádějí, že mají špatné povědomí o možnostech státního financování a nebankovních úvěrech (viz graf 18), a tento počet se zvyšuje na téměř polovinu, pokud jde o možnosti vlastního kapitálu a crowdfundingu. Do hry vstupuje také věk. Přibližně polovina podnikatelů ve věku 45–54 let uvádí, že má špatné povědomí o státním financování a vlastním kapitálu. Crowdfunding je celkově nejméně srozumitelný; více než 1 ze 2 respondentů uvádí špatnou informovanost, která se u osob starších 45 let zvyšuje na přibližně 2 ze 3.

Graf 18: Finanční informovanost



V tomto ohledu existují malé regionální rozdíly, přičemž podniky v Praze uvádí lepší informovanost ve všech oblastech. V Praze hodnotí svou informovanost o bankovních úvěrech jako dobrou 45 % malých a středních podniků, zatímco v ostatních městech je to 40 %. Tuto malou disproporci zaregistrujeme i při pohledu na informovanost o financování ze strany státu, kdy 30 % pražských mikro- a malých podniků uvádí dobrou informovanost ve srovnání s 27 % mikro- a malých podniků v jiných částech země.

Tato mezera v informovanosti není nic nového. Česká vláda výslovně zdůraznila potřebu překlenout značnou mezeru v chápání dostupných možností financování a nových forem financování ze strany podnikatelů.⁴⁴ Jaké jsou tedy nástroje, které nám pomohou tuto mezeru překlenout?

⁴⁴ Strategie podpory malých a středních podniků v České republice

Pokud jde o zdroje informací, které podnikatelé využívají, aby se dozvěděli o možnostech soukromého financování, vidíme široké, ale většinou rovnoměrné rozložení. Až 37 % hledá informace přímo u finančních institucí a přibližně třetina spadá do každého z dalších zdrojů, tedy oficiálních internetových stránek vlády nebo EU, vyhledávačů, sociálních médií a rad od jiných podnikatelů. Pozorujeme zde také určité rozdíly podle úrovně vzdělání podnikatelů. Podle stávající literatury úroveň vzdělání silně koreluje s finanční gramotností.⁴⁵ Z našich údajů vyplývá, že 53 % podnikatelů s nižším než středoškolským vzděláním hledá zdroje informací spíše u jiných podnikatelů. To pravděpodobně pramení z nedostatečných znalostí nebo nepohodlí při využívání institucionálních zdrojů informací.

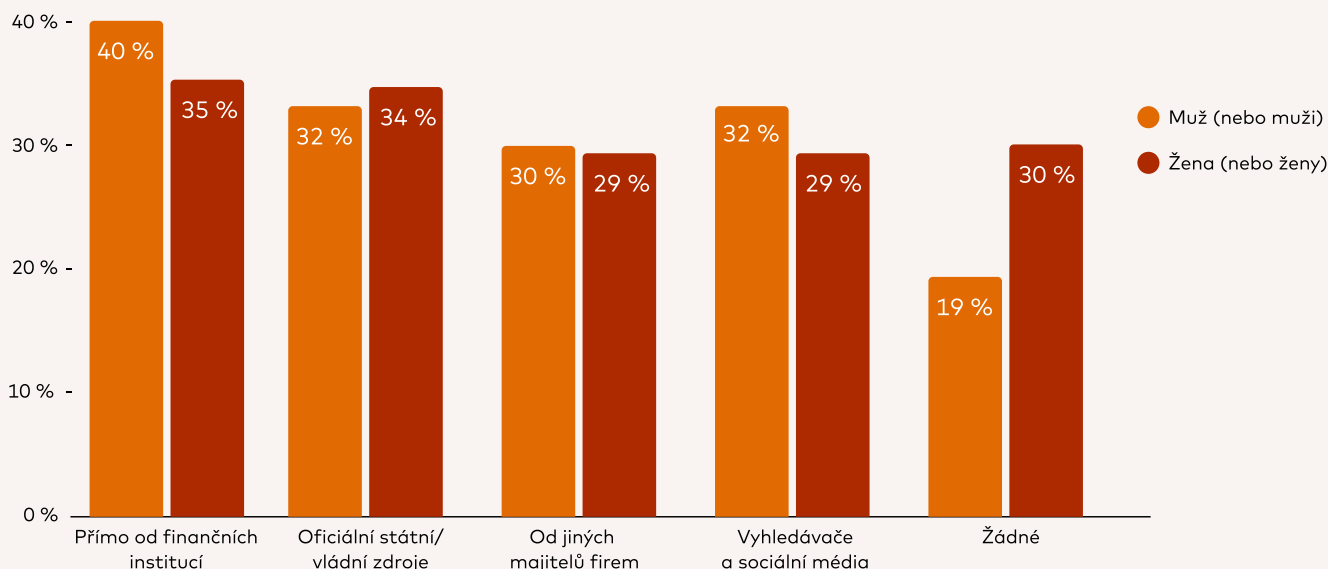
Pozoruhodné je, že téměř čtvrtina podnikatelů aktivně nevyhledává informace o soukromém financování. Ženy výrazně častěji možnosti financování aktivně nevyhledávají – téměř 3 z 10 je nevyhledávají v žádných zdrojích, zatímco u mužů jsou to přibližně 2 z 10. Dokonce i mezi těmi, kteří informace vyhledávají, je u mužů vyšší pravděpodobnost, že budou získávat informace přímo od finančních institucí, než u žen (40 % oproti 35 %). To je odrazem větších genderových

problémů s finanční gramotností v celosvětovém měřítku a v EU je to problém, který byl uznán institucemi, jako je EBF (Evropská bankovní federace).⁴⁶

Podobné trendy vidíme i ve znalostech státní podpory. Více než 2 z 5 podnikatelů se spoléhají na oficiální vládní zdroje a opět čtvrtina (25 %) uvádí, že informace aktivně nevyhledává. I zde přetrvávají rozdíly mezi muži a ženami, kdy 30 % podnikatelek opět přiznává, že aktivně nevyhledává žádné zdroje informací, ve srovnání se čtvrtinou podnikatelů (viz graf 19).

Z údajů o informovanosti vyplývá, že jedno řešení není vhodné pro všechny a že podnikatelé v Česku získávají informace ze široké škály zdrojů. Finanční instituce a tvůrci politik by se měli strategicky zaměřit na vývoj inovativních komunikačních kampaní šitých na míru, a to zejména podnikům vedeným ženami a podnikatelům s celkově nižší finanční gramotností. Cílená osvěta pro tyto mikro- a malé podniky jim může pomoci lépe pochopit, jaké možnosti financování jsou pro ně v různých fázích jejich podnikání vhodné.

Graf 19: Zdroje informací (soukromé finance)



⁴⁵ Finanční gramotnost a inkluzivní růst v Evropské unii

⁴⁶ Zlatý klíč, nikoli stříbrná kulka: řešení genderové mezery ve finanční gramotnosti jako součást širší strategie pro ekonomické posílení.

Využití a čerpání možností soukromého financování

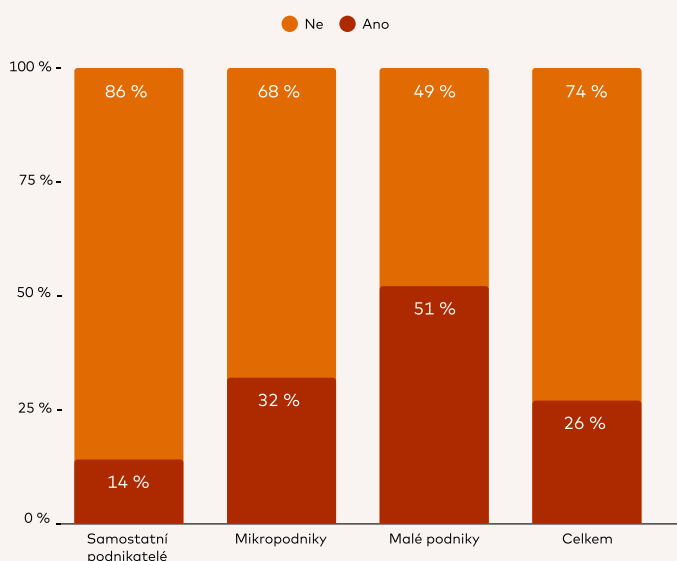
U českých majitelů mikro- a malých podniků pozorujeme výraznou nechuť k zadlužování. Podle našich údajů si přibližně 2 z 5 podnikatelů myslí, že podnikatelský úvěr pro někoho jako oni není vhodný. To lze očekávat, neboť významným faktorem je zde věk, a vzhledem k tomu, že generace, které se narodily a vyrostly v postkomunistické éře, se s myšlenkou zadlužení vyrovnávají daleko ochotněji. Naše analýza tuto hypotézu potvrzuje. Více než polovina podnikatelů ve věku 55–64 let si myslí, že podnikatelský úvěr pro ně není vhodný, zatímco ve věku 18–34 let je to jen 30 %.

Celková nechuť k zadlužování se odráží i v čerpání. Jen o něco více než čtvrtina podnikatelů se v posledních třech letech pokusila získat jakoukoliv formu soukromého financování. I zde pozorujeme určité regionální rozdíly: v Praze se pokoušelo získat úvěr nebo půjčku více než 30 % podnikatelů, zatímco ve Středočeském a Jihomoravském kraji (druhém nejvíce zastoupeném kraji v souboru dat) to bylo 21 %.

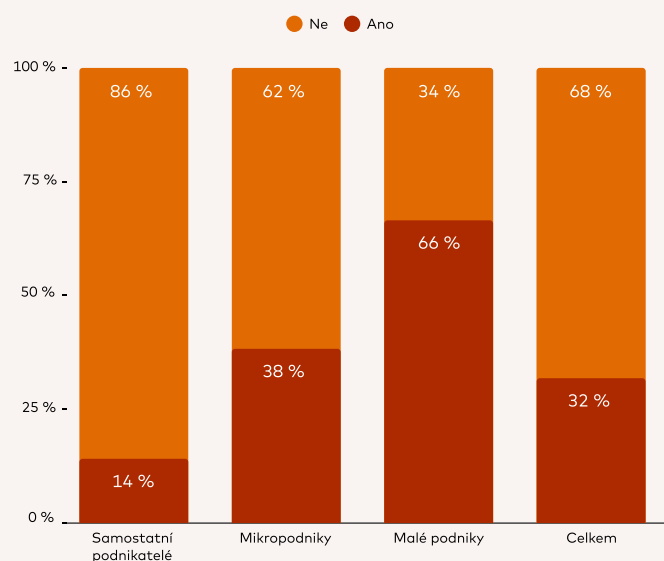
Více než 3 z 5 podnikatelů, kteří se nepokusili získat financování, dávají přednost tomu, aby zůstaly bez dluhů, a téměř polovina podnikatelů starších 55 let to opět uvádí jako hlavní důvod. Jinak respondenti napříč naším vzorkem hovoří o finanční zátěži spojené s půjčkami jako o problému a vnímají zadlužení podniku jako zbytečný náklad na svou činnost.

Dalším klíčovým faktorem pro využití je velikost podniku. Polovina majitelů malých podniků uvedla, že v posledních třech letech využila formální soukromé financování. Je také pravděpodobnější, že získají formální půjčky, protože obvykle lépe splňují kritéria způsobilosti a mají tendenci mít záruku, aby na půjčku dosáhli. Obvykle také mají větší potřebu financování, aby mohli řešit potřeby, jako je provozní kapitál. Naopak pouze přibližně 1 z 10 samostatných podnikatelů se pokoušel získat externí financování, přičemž tento podíl vzrostl na 3 z 10 v případě mikropodniků.

Graf 20: Přístup k soukromému financování



Graf 21: Přístup ke státnímu financování



Možná podle očekávání se ve stejném období o něco vyšší podíl, přibližně 3 z 10, pokoušel získat přístup k možnosti státního financování. Je to pravděpodobně způsobeno tím, že státní financování je obvykle doplňkové nebo následné

(tj. jako úhrada již vynaložených nákladů na projekty) a nemají formu přímého dluhu, což vede k vyššímu čerpání než u soukromých půjček.

Existují zde zajímavé trendy – ve srovnání s mikro- a malými podniky se výrazně méně samostatných podnikatelů pokoušelo získat přístup ke státnímu financování. To je pravděpodobně způsobeno složitějšími požadavky na způsobilost a minimálními částkami financování spojenými s vládními možnostmi financování, které jsou pro samostatně podnikající osoby a mikropodniky často příliš složité nebo velké.

Vidíme zde také znatelné překrývání – přibližně polovina těch, kteří požádali o soukromý úvěr, se pokoušela získat i přístup ke státnímu financování, což naznačuje, že ti, kteří jsou externímu financování otevření, jsou ochotni prozkoumat více možností, jak se k němu dostat.

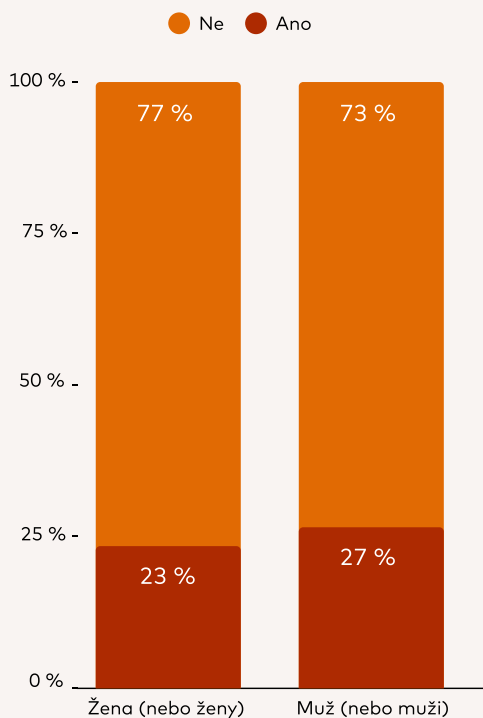
Nejčastějším důvodem, který podnikatelé, kteří nevyužili externí financování, uvádějí, je nedostatečná potřeba. Zajímavé je, že je to pravděpodobnější důvod u těch, kteří nevyužili soukromé financování (71 %), než u státního financování (65 %), což pravděpodobně souvisí se stejnou averzí k zadlužení, jak bylo zdůrazněno dříve. Když vezmeme v úvahu ziskovost samostatných podnikatelů, na kterou jsme poukázali v naší první části, může tato celková neochota

k získávání financování být faktorem u podniků, které nemají velký zájem o růst, zejména s ohledem na dodatečné riziko a odpovědnost, které by tento růst mohl přinést.

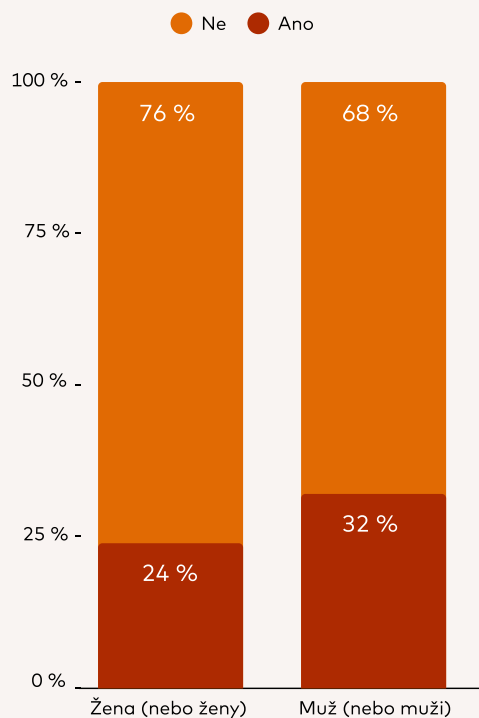
Z regionálního hlediska opět pozorujeme malé rozdíly mezi podniky se sídlem v Praze a ve zbytku České republiky. Soukromé půjčky v posledních třech letech využilo 31 % mikro- a malých podniků v Praze, zatímco ve všech ostatních regionech to bylo 25 % mikro- a malých podniků. Stojí za povšimnutí, že tento rozdíl se neobjevuje, když se podíváme na přístup ke státnímu financování. To je patrně důsledkem vyšší informovanosti o možnostech soukromého financování, kterou uvedli respondenti v hlavním městě Praze (45 %) ve srovnání se zbytkem země (40 %).

Zajímavé je, jak ukazuje graf 22, že ve snaze získat přístup k soukromému financování nejsou výrazné rozdíly mezi muži a ženami – podíl podnikatelů a podnikatelek je podobný (27 % vs. 23 %). Rozdíl se objevuje, když se podíváme na snahu získat přístup ke státní podpoře, kde se státní financování pokusila získat pouze čtvrtina podniků vedených ženami, zatímco u podniků vedených muži je to přibližně třetina (viz graf 23).

Graf 22: Přístup k soukromému financování podle pohlaví



Graf 23: Přístup ke státnímu financování podle pohlaví



Případová studie 2

Jana původně vystudovala architekturu, ale začala se věnovat grafickému designu a nyní žije se svým partnerem v Praze. Posledních šest let se věnuje vlastnímu podnikání, předtím pracovala pro grafická studia a reklamní agentury. „Nyní pracuji pouze pro sebe,” uvádí. Spolupracuje s klienty na branding, vizualizacích a marketingových kampaních. Navzdory výzvám, které podnikání nese, si Jana cení flexibility, kterou jí přináší být sama sobě šéfem. Provozování modelu B2C jakožto samostatná podnikatelka však znamená, že se často potýká s napjatými dodacími lhůtami ze strany klientů. Poznává, že je ironií, že si může vzít dovolenou, kdy chce, ale často se jí stává, že pracuje i o víkendech a nemůže cestovat.

Jana k financování přistupuje obezřetně a raději se vyhýbá půjčkám, které považuje za potenciálně nestabilní nebo riskantní. „Zdá se, že jsou vhodné pouze pro ty, kteří jsou na začátku své podnikatelské dráhy,” podotýká. Pracovat z domova jako subdodavatelka jí pomáhá udržet pod kontrolou náklady, které zahrnují především výdaje na software. I když by mohla uvažovat o půjčce na rozšíření a najmutí dalších zaměstnanců, v současné době to nemá v plánu.

Přímá komunikace s bankami slouží Janě jako hlavní zdroj informací o financování a oceňuje možnosti soukromého financování coby záchranné sítě, jak jí radí její finanční poradce.

Kritizuje českou vládu za to, že nenabízí žádné atraktivní pobídky pro malé podnikatele, jako je ona. „Vláda mi nic nenabízí a letos se podnikatelům zvýšily náklady,” stěžuje si Jana a upozorňuje na problémy, které přináší vysoká inflace a zvyšující se daně. Jako samostatná podnikatelka pocítuje tlak rostoucích nákladů bez možnosti úměrně zvýšit sazby klientům.

Jediná vnější pomoc, o kterou Jana usilovala a kterou obdržela, byla podpora určená pro malé podniky během pandemie covidu. „Necítím se dostatečně významná, abych přilákala investory,” přiznává. Se svým partnerem uvažuje o přestěhování v rámci Evropské unie do země s lepším podpůrným ekosystémem, což by podle ní mohlo zvýšit i její výdělečný potenciál.

Janina zkušenost odráží zkušenosti mnoha samostatných podnikatelů v České republice, kteří se snaží udržet své podnikání při rostoucích nákladech. Rozšíření podpory nad rámec přímé finanční pomoci, například podpora příležitostí k navazování kontaktů pro ženy a prezentace úspěšných případů, které jim pomohou představit si, jaké cesty mohou vést k růstu, by mohlo významně podpořit jejich úsilí úspěšně podnikat.



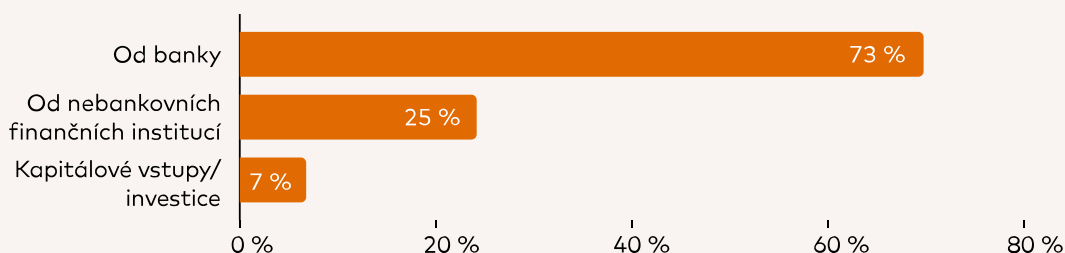
Získání je náročné, splácení je zátěž, ale přesto má efekt

Podnikatelé, kteří chtějí získat přístup k soukromému financování, tak činí převážně prostřednictvím formálních bankovních kanálů. Téměř tři čtvrtiny zájemců o soukromé financování se obrací na banky a přibližně čtvrtina na formální nebankovní finanční instituce (viz graf 24). To však neznamená, že by odmítali neformální půjčky, neboť téměř každý pátý podnikatel v našem vzorku si půjčil od přátel a rodiny, což ukazuje na určitou závislost na osobních sítích, pokud jde o finanční podporu v případě mikro- a malých podniků.

Z těch, kteří požádali o formální financování, 2 z 5 hledali provozní kapitál a 3 z 10 se snažili získat kontokorentní úvěr,

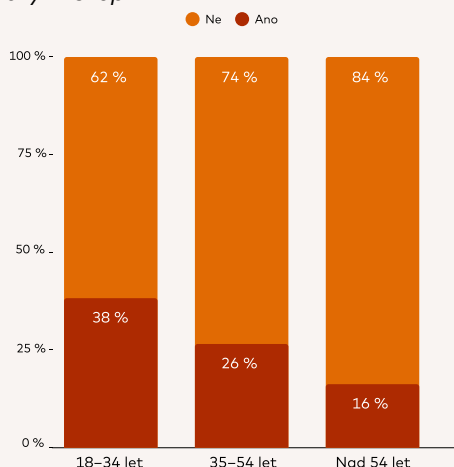
což naznačuje, že hlavním důvodem byla potřeba pokrýt výdaje a zajistit provozní financování. Investice do růstu jsou až třetím důvodem, který uvedla jen asi čtvrtina respondentů. Jak již bylo zdůrazněno dříve, růst nebyl pro sektor mikro- a malých podniků v posledních letech prioritou, přičemž v roce 2023 došlo k poklesu ekonomiky a mikro- a malé podniky v EU celkově utrpěly v důsledku pandemie covidu. V takovém prostředí nepřekvapí, že stabilita byla upřednostňována před růstem, z čehož vyplývá tento trend hledání prostředků na financování provozu a výdajů, a nikoliv na expanzi a rozšiřování podnikání.

Graf 24: Zdroje soukromého financování

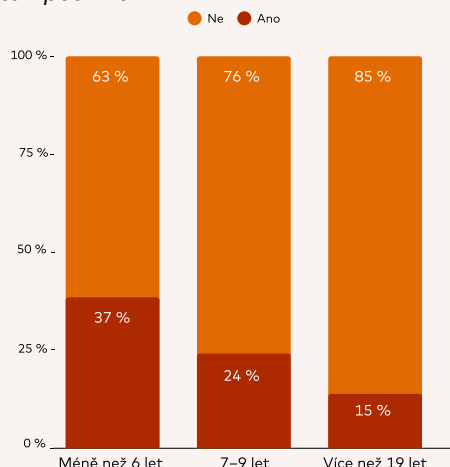


Pokud se podíváme detailněji, zjistíme, že zde není výrazný rozdíl mezi pohlavími, ale roli hraje věk a velikost podniku. Mladší podnikatelé se ve srovnání se svými staršími kolegy pokoušejí získat přístup k soukromému financování výrazně častěji (viz graf 25). Podobné trendy pozorujeme, když se blíže podíváme na stáří podniků (viz graf 26). Podnikatelé, kteří provozují podniky méně než 6 let, využívali v posledních třech letech externí financování častěji. To odpovídá zjištěním o nechuti k zadlužování a pravděpodobně to má kořeny v sociokulturních trendech, které způsobují, že v České republice mají starší podnikatelé, a obecněji starší generace, větší averzi k riziku.

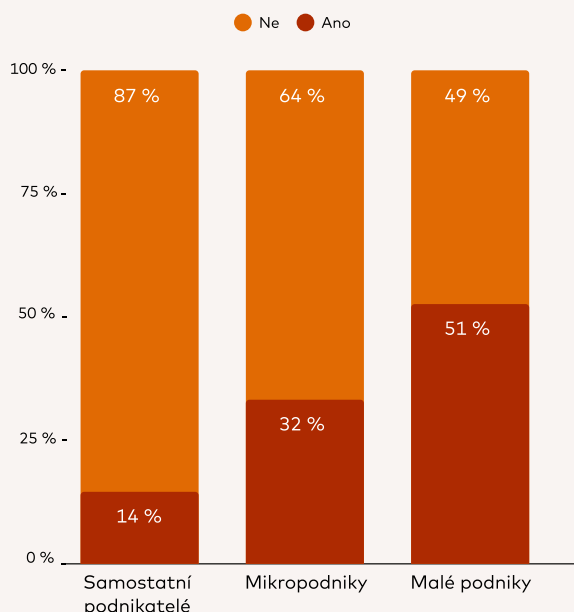
Graf 25: Přístup k soukromému financování podle věkových skupin



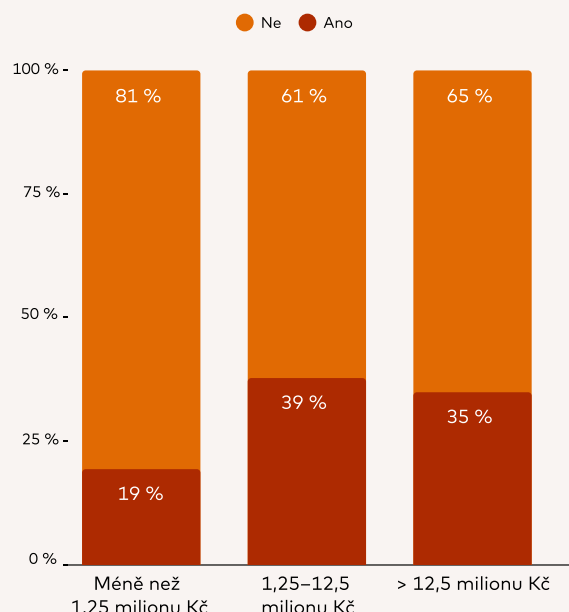
Graf 26: Přístup k soukromému financování podle stáří podniku



Graf 27: Přístup k soukromému financování podle velikosti podniku



Graf 28: Přístup k soukromému financování podle obrátu



Velikost podniku a obrát mají vliv na snahy o získání soukromého financování (grafy 27 a 28). Rozsah činnosti podniků je často drasticky odlišný a (relativně) větší mikro- a malé podniky mohou mít potřebu spoléhat na externí financování k pokrytí provozních nákladů i rozvoje. Data tuto hypotézu podporují; více než polovina všech malých podniků se pokusila získat soukromé financování, ve srovnání s více než jedním z deseti samostatných podnikatelů. Obrát ukazuje stejný trend – podniky s výnosy do 1,25 milionu Kč žádaly o úvěr méně často než ty, které mají vyšší příjmy.

Pochopení míry úspěšnosti a obtíží s přístupem k externímu financování

Podnikatelé, kteří se pokoušeli získat přístup k financování, uvádějí řadu obtíží, od vysokých úrokových sazeb až po nedostatečnou výši úvěru a přísné požadavky na záruky. Všechny tyto obtíže vykazují výrazný společný rys, kterým je obtížné sladění potřeb financování a schopnost splácet s dostupnými produkty.

Povzbudivé je, že navzdory těmto obtížím byli více než dva ze tří žadatelů o formální financování úspěšní. Většina z nich obdržela plnou částku, o kterou žádali, ale přibližně každý desátý obdržel půjčku menší. Podnikatelé, kteří žádali o úvěr na kapitálové investice do podnikání, měli větší pravděpodobnost získat stejnou částku, o jakou žádali, následováni těmi, kteří žádali o podporu na digitalizaci. Na druhou stranu, i když

na menším vzorku, vidíme, že podnikatelé žádající o úvěr na provozní kapitál nebo materiálové zásoby mají tendenci získat menší úvěr.

Znepokojující je, že většina podnikatelů, jejichž žádosti o úvěr byly zamítnuty, většinou uvádí, že neznají žádný konkrétní důvod zamítnutí. Tato neprůhlednost může podnikatelům bránit v tom, aby si žádost podali znovu, neboť nejistota ohledně předchozích důvodů zamítnutí jim brání pochopit, jak zvýšit pravděpodobnost, že jim bude žádost v budoucnu schválena. To také signalizuje potřebu transparentnější komunikace a zpětné vazby, aby mikro- a malé podniky nebyly odrazovány od vyhledávání externí finanční podpory.

U těch podnikatelů, kteří se podělili o důvody odmítnutí, byly nejčastěji uváděnými důvody nedostatečné příjmy z podnikání a jejich výkonnost, jak je uvedeno v systému SOLUS.⁴⁷ Ačkoliv se jedná o konkrétní důvody, několik z těchto odmítnutých podnikatelů uvedlo také neochotu věřitelů, což opět zdůrazňuje potřebu transparentnosti celého procesu.

Zajímavé je, že více než 1 z 10 respondentů, kteří v posledních třech letech se svou žádostí o úvěr neuspěli, uvádí, že schopnost jejich podniku platit účty se v posledním roce výrazně snížila, zatímco u těch, kteří uspěli, je to pouze 1 %. Podobně 55 % příjemců úvěrů uvádí mírný nebo výrazný nárůst příjmů, zatímco jen čtvrtina těch, kteří byli neúspěšní, a 35 % těch, kteří se v posledních třech letech o získání úvěru nepokusili. Je nepravděpodobné, že samotné získání úvěru bylo jediným faktorem těchto rozdílů, protože finanční kondice podniku ovlivňuje úspěšnost žádostí o úvěr. Nicméně

rozdíl mezi příjemci úvěrů a těmi, kteří se ani nepokusili získat soukromé financování, naznačuje, že přístup k externímu kapitálu měl skutečně určitý dopad na finanční kondici podniku.

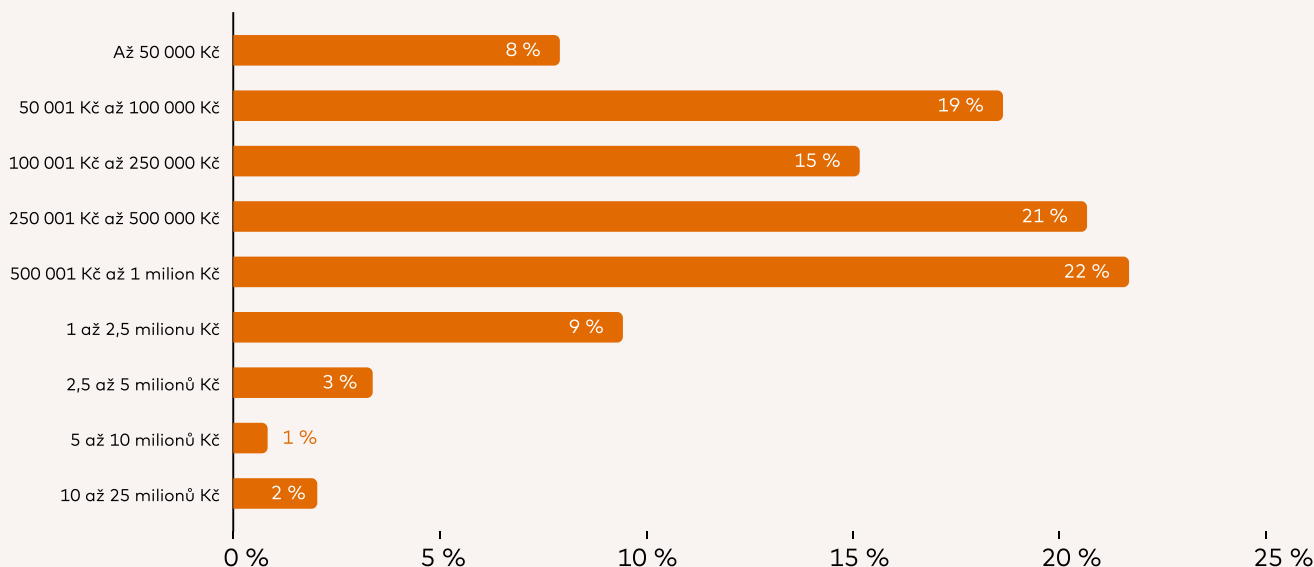
Přesto jsou úrovně spokojenosti smíšené. Až 16 % příjemců úvěru lituje, že si úvěr vzali, a drtivá většina považuje své úvěry za zátěž, což je trend, který se projevuje ve všech segmentech. Zajímavé je, že podniky vedené muži tohoto rozhodnutí litují častěji (18 % oproti 10 % podniků vedených ženami). Věk zde také hraje roli, přičemž mladší podnikatelé méně často než starší litují, že si vzali úvěry (24 % těch mladších 34 let oproti 42 % ve věku 35–54 let a 32 % nad 55 let).

Tři z deseti podniků se dokonce dodatečně zadlužily, aby podnikatelské úvěry splatily, což naznačuje značný finanční tlak spojený se zadlužením.

Přístup ke státnímu financování: Podobný příběh s určitými odchylkami

V rámci státního financování jsou nejčastější formou podpory granty nebo dotace. Z podniků, které se snažily získat přístup ke státnímu financování, jich většina hledala přístup k mírným částkám, přičemž největší podíl se pohyboval v rozmezí 500 000 až 1 milion Kč (22 %), následovaný částkami 250 000 až 500 000 (21 %), jak je patrné z grafu č. 29. Celkově 85 % respondentů hledalo přístup k částkám do 1 milionu Kč.

Graf 29: Výše získané státní podpory

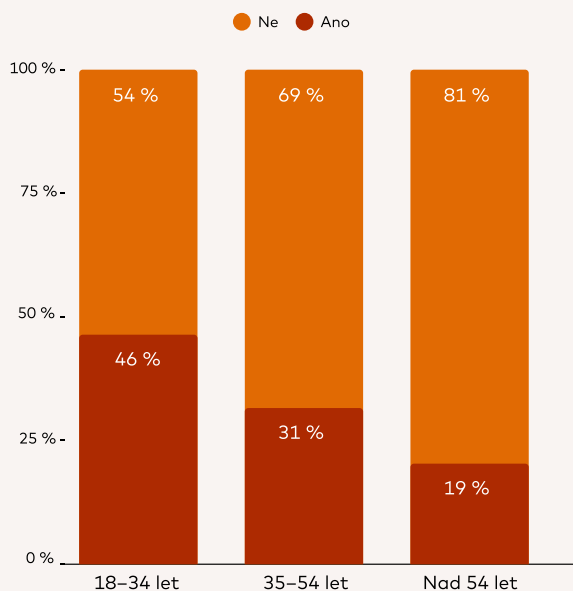


⁴⁷ SOLUS je úvěrový informační systém v České republice, který shromažďuje a poskytuje údaje o zadluženosti spotřebitelů, jejich platební morálce a úvěruschopnosti s cílem pomoci věřitelům a poskytovatelům úvěrů při informovaném rozhodování o poskytnutí úvěru.

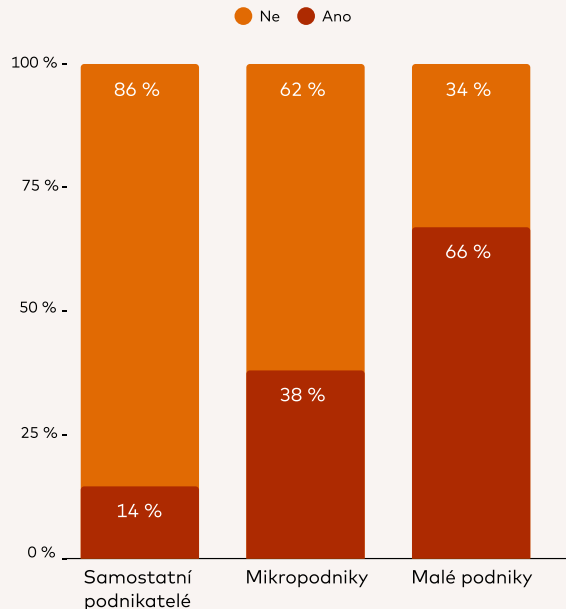
Přístup k těmto fondům je však také spojen s charakteristickými problémy, počínaje složitými postupy podávání žádostí, přísnými kritérii způsobilosti a dlouhými schvalovacími lhůtami. Zdá se, že tyto překážky podnikatele odrazují, a to zejména ty, kteří možná nemají zdroje nebo znalosti k tomu, aby se ve složitých byrokratických procesech orientovali. Navzdory překážkám je míra úspěšnosti přístupu ke státnímu financování poměrně vysoká, a to 70 %, což naznačuje, že ti, kterým se podaří procesem podávání žádostí projít, často finanční prostředky úspěšně získají.

Podobně jako u soukromého financování souvisí věk podnikatele a velikost podniku s pravděpodobností, že se pokusí získat státní podporu (viz grafy 30 a 31). Mladší podnikatelé (18–34 let) jsou ve vyhledávání těchto příležitostí aktivnější, 46 % z nich se státní podporu pokouší získat, zatímco ve věkových kategoriích 35–54 let a nad 54 let je to pouze 31 % a 19 %. Malé podniky (10–49 zaměstnanců) se také výrazně častěji pokoušely získat přístup ke státnímu financování (66 %) ve srovnání s mikropodniky (38 %) a samostatnými podnikateli (14 %).

Graf 30: Přístup ke státní podpoře podle věku



Graf 31: Přístup ke státnímu podpoře podle velikosti podniku



Pokud jde o uvedené překážky, mohou mít mladší podnikatelé a větší podniky lepší přístup k současným formám státní podpory, a to buď kvůli lepší způsobilosti nebo vyšší schopnosti zvládnout složitost žádostí.

Případová studie 3

Petr, který žije v Kroměříži s manželkou a třemi dětmi, vede výnosnou realitní firmu se sídlem v Praze. Je vášnivým cestovatelem, procestoval 147 zemí a své dovolené pečlivě plánuje půl roku dopředu, aby zvládl své pracovní povinnosti. Jeho společnost zaměstnává více než 45 lidí a nabízí komplexní služby zájemcům o koupi pozemků nebo domů v této oblasti.

Obrat společnosti činí více než 260 milionů Kč. „Velká část našeho financování pochází ze zisku,” vysvětluje Petr s tím, že využívá také bankovní úvěry a získává finanční podporu z programů české vlády a Evropské unie. To, že má Petr finančního poradce, mu umožnilo efektivně se orientovat v možnostech financování a udržet si dobrou pověst v oblasti včasného splácení úvěrů.

„Zkoušeli jsme státní půjčky, ale je s tím spojena spousta byrokracie,” prozrazuje Petr. Proti zdlouhavému státnímu procesu, který může trvat šest až osmnáct měsíců, uvádí rychlejší reakci bank, obvykle do týdne. „To, že jsme ‘dobrymi zákazníky banky’, nám pomáhá využít našich vztahů a zkušeností k získání lepších podmínek úvěrů,” dodává.

Petr poznamenává, že česká vláda má tendenci zvýhodňovat určitá odvětví, s výjimkou nemovitostí. Pokud je financování dostupné, je často nižší, než o jaké je žádáno, a přísné kontroly zajišťují správné využití prostředků, což malým a středním podnikům přináší další komplikace.

„Malé firmy to mají těžké,” říká Petr a naznačuje, že najmutí dalších zaměstnanců na hledání zdrojů může zmírnit úsilí potřebné k zajištění kapitálu. „Nemyslím si, že malé společnosti vědí, že ty zdroje existují,” konstatuje a dodává: „Vláda poskytuje informace o dostupných zdrojích, ale nejsem si jistý, zda se vždy dostanou ke správným lidem.”

Petrova zkušenost s problémy při získávání státního kapitálu pro malý podnik (relativně větší než samostatní podnikatelé a mikropodniky) ukazuje, jak může být tento proces náročnější pro podnikatele, kteří nemají k dispozici potřebné zdroje, tj. čas a další zaměstnance, kteří by jim pomohli. To také poukazuje na nutnost zlepšení komunikace a podpůrných struktur, které by malým podnikům pomáhaly v přístupu k finančním zdrojům a jejich efektivnímu využívání.



Výhled do budoucna

Na otázku týkající se budoucích plánů tito podnikatelé odpovídají, že jejich postoj zůstane poněkud konzervativní, neboť téměř 3 z 5 podnikatelů neplánují v příštím roce využít externí financování. Tato čísla jsou srovnatelná s chováním mikro- a malých podniků, které pozorujeme i v jiných zemích, například v posledním průzkumu financování mikro- a malých podniků ve Velké Británii uvedla pouze třetina malých a středních podniků, že v příštím roce uvažuje o externím financování.⁴⁸

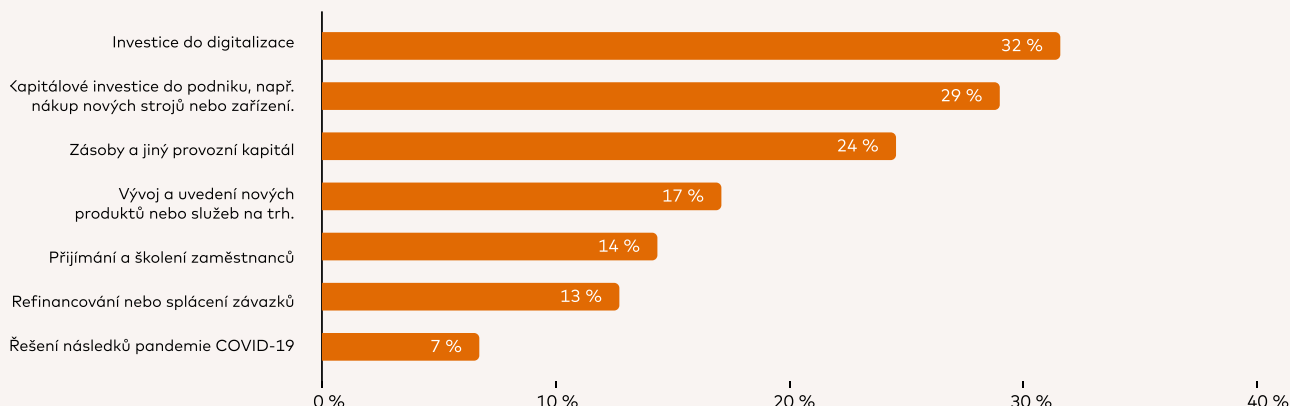
Výrazně vyšší podíl podnikatelek uvádí, že se nesnaží zajistit si externí financování, než je tomu u mužů (68 % oproti 50 %). Mezi těmi, které plánují získat externí financování, plánuje 1 z 5 požádat o úvěr, zatímco pouze 1 z 10 zvažuje využít státní zdroje. Více mužů (22 %) ve srovnání se ženami (19 %) uvádí, že chtějí získat úvěr. Zdroje vlastního kapitálu se rovněž

objevují v hledáčku přibližně 1 z 10 podnikatelů, což naznačuje rostoucí zájem o alternativní možnosti financování, které mohou nabídnout osvobození od dluhů bez složitých žádostí o státní programy.

Hlavní motivace mikro- a malých podniků, které chtějí získat přístup k financování, se soustředí na strategický růst podniku a provozní efektivitu (viz graf 32). Mezi hlavní důvody patří investice do digitalizace (31 %), kapitálové investice do podnikání (29 %) a navýšení zásob nebo jiného provozního kapitálu (24 %).

To také odráží cílený přístup k financování, kdy majitelé mikro- a malých podniků hledají finanční prostředky pro konkrétní oblasti svého podnikání, které mohou mít na jejich činnost velký dopad.

Graf 32: Hlavní důvody pro externí financování



Naopak neochota hledat externí financování je dána několika faktory. Přibližně čtvrtina podnikatelů nadále uvádí, že nestojí o další zadlužení nebo úvěry, a dává přednost podnikání se svými současnými prostředky. Navíc 1 z 5 podnikatelů konkrétně uvádí, že si chce zachovat finanční nezávislost a kontrolu nad svými podnikatelskými financemi, což ukazuje na hluboce zakořeněný sociokulturní trend, kdy je nezávislost ceněna více než vnější podpora. Další převládající témata v odpovědích tento trend potvrzují, ať už se jedná o averzi k riziku, upřednostňování jiných než dluhových finančních možností, nebo dokonce jen o širší tendenci k jednoduchému finančnímu řízení, které se vyhýbá závislosti na externích zdrojích financování.

Tyto odpovědi ilustrují opatrný finanční výhled těchto majitelů mikro- a malých podniků, kteří upřednostňují stabilitu a nezávislost před potenciálními výhodami agresivních růstových strategií.

Tato situace vykresluje obraz komunity, která si je sice vědoma přínosu externích finančních prostředků pro konkrétní strategické iniciativy, ale zároveň si do značné míry cení finanční obezřetnosti a nezávislosti. S vývojem podnikatelského prostředí je pochopení těchto preferencí a obav zásadní pro finanční instituce a tvůrce politik, jejichž cílem je podporovat udržitelný růst mikro- a malých podniků v České republice.

⁴⁸ Průzkum financování malých a středních podniků ve Spojeném království, 2024

Závěr

V této zprávě jsme se seznámili s příběhem stabilních a nerostoucích podniků, nahlédli jsme do bohaté škály zkušeností, které podnikatelé mají, a odhalili jsme rozmanitou dynamiku financování těchto mikropodniků a malých podniků. Naše zkoumání jejich vztahu k externímu financování odhaluje spletitý obraz opatrnosti, strategických záměrů a vznikajících potřeb.

Co jsme se tedy dozvěděli?

Vidíme, že většina podniků uvádí stabilitu a že finanční starosti nehrají v životě podnikatelů velkou roli. Přesto je rovnováha mezi pracovním a soukromým životem poněkud problematická, zejména u žen a podnikatelů s nezaopatřenými dětmi, kteří si dělají více starostí a berou si méně volna. Domníváme se, že to poukazuje na potřebu podpůrných systémů, které se zabývají nejen přístupem k financování, ale také podporují osobní pohodu a zajišťují, že podnikatelé mohou udržet svou podnikatelskou činnost, aniž by ohrozili své zdraví a osobní volný čas.

Pokud jde o externí financování, prokázaly se značné nedostatky a rozdíly v informovanosti a výrazný konzervativní přístup, který omezuje iniciativu. Oba tyto trendy jsou ovlivněny řadou faktorů, nejčastěji věkem, ale vidíme, že dosažené vzdělání má dopad na informovanost, zatímco velikost podniku ovlivňuje chuť získávat finance a investovat.

Náš podrobný průzkum soukromého a státního financování odhaluje prostředí plné obtíží, ale také úspěchů. Existuje důvod k opatrnému optimismu; podniky jsou stabilní, i když se zdráhají zapojit se do hlubšího externího financování kvůli preferenci finanční nezávislosti a rozšířené averzi vůči zadlužení. Zatímco někteří podnikatelé si se složitým zajištěním financování dokázali poradit, značná část podnikatelů se plánuje externímu financování nadále zcela vyhýbat a upřednostňuje využívat na podporu svých aktivit interní finanční prostředky a provozní cash flow. Přitom i ti z nich, kteří se hodlají ucházet o externí financování,

uvádějí důvody – ať už jde o investice do digitalizace, vylepšení kapitálu a posílení provozního kapitálu –, které odrážejí promyšlený a strategický přístup k růstu podniku.

Vše v této zprávě poukazuje na převládající opatrnost – opatrnost v oblasti zadlužování, nechuť riskovat a upřednostňování praktického přístupu. Významným faktorem je zde věk, což naznačuje, že mladší generace by tento trend mohla zvrátit.

Je pravda, že podnikatelé neuvádějí naléhavou potřebu externích finančních prostředků a většina z nich je považuje za zátěž. Přesto tyto podniky, zejména podniky vedené ženami, vykazují také nízkou finanční odolnost, s malými nebo žádnými finančními rezervami. Současně však trendy v datech naznačují pozitivní dopad externího financování, což podtrhuje jeho význam pro podniky. S ohledem na tento dopad a jeho kontrast s celkovou neochotou v oblasti externího financování shledáváme potřebu větší finanční informovanosti, jednodušších cest k přístupu k financím a flexibility při navrhování finančních produktů a programů.

Pro tvůrce politik a finanční instituce by zde shromážděné poznatky měly sloužit jako vodítko pro rozvoj přístupnějších, vhodnějších a podpůrnějších mechanismů financování, které odpovídají potřebám a hodnotám českých podnikatelů. To bude klíčem k podpoře prostředí, v němž mikro- a malé podniky nejen přežívají, ale i prosperují.

5 doporučení pro společná opatření

V nejbližší době a kvůli lepší podpoře růstu a udržitelnosti mikro- a malých podniků navrhujeme následující doporučení pro opatření, ať už ze strany vládních, nebo soukromých institucí:

- 1. Je třeba více se zaměřit na budování informovanosti o možnostech externího financování a zdůraznit jejich dopad na zdraví podniků:** Vyvinout cílené komunikační iniciativy, které překlenou významné mezery v informovanosti, zejména mezi ženami, staršími podnikateli a těmi s nižším vzděláním. Většina podnikatelů se soustředí na rizika spojená s financováním a vypadá to, že v něm vidí jen málo výhod. Výhody však existují a je důležité na ně upozorňovat.
- 2. Současné je třeba snížit vstupní bariéry jak pro soukromé financování, tak pro vládní podporu, ať už prostřednictvím jednodušších procesů podávání žádostí nebo zvýšené transparentnosti:** Zjednodušení procesu podávání žádostí pro obě formy financování, zejména však pro tu státní, je zásadní, stejně jako poskytování podpory podnikatelům při orientaci v těchto procesech. Snížení složitosti a zlepšení transparentnosti, v kombinaci s posílením informovanosti, by mohlo otevřít tento svět mnohem většímu počtu mikro- a malých podniků, zejména těm mladším, které by jinak mohly dostupné možnosti financování přehlédnout. Vzhledem k tomu, že 70 % těch, kteří úspěšně projdou procesem podávání žádostí o státní podporu, získá finanční prostředky, by tato podpora mohla uvolnit velké množství kapitálu pro české mikro- a malé podniky.
- 3. Mezitím musíme být více zaměřeni na tvorbu finančních produktů pro podniky, zejména ty, které vlastní ženy:** Existuje nesoulad mezi typy dostupných finančních produktů a specifickými potřebami a schopnostmi mnoha dotazovaných podniků. To je obzvláště důležité pro využití potenciálu podniků vedených ženami, kde navrhování přizpůsobených finančních produktů s ohledem na gender jako klíčový faktor může pomoci zvýšit finanční odolnost a obecně zlepšit výkonost jejich podnikání. Celkově vzato, ať už se jedná o flexibilní podmínky splácení, nižší úrokové sazby nebo finanční produkty navržené pro specifické obchodní cíle, jako je digitalizace nebo zvýšení pracovního kapitálu, může být řešením uzpůsobení potřebám podniků. Jako příklad můžeme uvést podporu investic do digitalizace (hlavní důvod pro hledání externího financování), což může zvýšit efektivitu a konkurenceschopnost podniku.
- 4. Budovat podnikatelské komunity, které si mohou vzájemně pomáhat, zejména pro podnikatelky:** Některé segmenty vykazují výrazně odlišné zkušenosti než ostatní, a to je zdroj informací, který můžeme využít. Konkrétně pro ženy může další investice do rozvoje podnikatelských sítí a mentoringové podpory vytvořit prostor, kde mohou podnikatelky sdílet zkušenosti, získávat rady a především získat přístup ke zdrojům financování. Domníváme se, že toto vše má silný potenciál výrazně pomoci demystifikovat svět externího financování.
- 5. Zároveň musíme uznat převládající kulturní postoje a vytvořit více možností financování bez dluhu:** Ať už se jedná o státní granty a dotace, nebo kapitálové financování a crowdfunding, dnes je k dispozici široké spektrum možností financování bez zadlužení. Tyto možnosti jsou spojeny s nejnižší úrovní informovanosti, i přestože nabízejí potenciál poskytnout financování bez břemen tradičního dluhu. Tyto možnosti jsou obzvláště důležité pro pomoc podnikatelům, kteří jsou averzní k riziku, při získávání kapitálu, a zaslouží si cílenou pozornost.

Příloha

Scénář dotazníkového šetření

Otázky ohledně profilu podniků					Ptali jsme se v minulosti?		
1.	Vlastníte nebo provozujete malý podnik? (malým podnikem se rozumí podnik se 49 nebo méně zaměstnanci)	a. Ano, vlastním malý podnik se 49 nebo méně zaměstnanci b. Ano, řídím podnik se 49 nebo méně zaměstnanci c. Ano, jsem OSVČ (osoba samostatně výdělečně činná) - jsem majitelem a jediným zaměstnancem tohoto podniku d. Ne			Ne		
1a.	Kromě Vás, kolik má váš podnik v současné době zaměstnanců?	a. 1 zaměstnanec Mikropodniky	b. 2–9 zaměstnanců Mikropodniky	c. 10–49 zaměstnanců Malé podniky	Ano		
2.	Je toto podnikání vaším hlavním zdrojem příjmů?	a. Ano, je to můj hlavní a jediný zdroj příjmů b. Ano, ale jsem zaměstnán i jinde c. Ne, jsem zaměstnán jinde a toto zaměstnání je mým hlavním zdrojem příjmů d. Jiné. Uveďte prosím:			Ne		
3.	Jde o rodinný podnik? Rodinný podnik je firma, na které se svou prací nebo majetkem podílejí alespoň dva členové jedné rodiny, např. manžel a manželka, rodiče a děti, sourozenci atd.	Ano	Ne	Nevím nebo nedokážu říct	Ano		
4.	Kdo řídí tento podnik?	Žena (nebo ženy)	Muž (nebo muži)	Oba (muž i žena)	Jiné uspořádání. Upřesněte prosím:	Ano	
5.	Vadilo by vám sdílet věk majitel firmy se mnou?	a. mladší 18 let	b. 18–24 let	c. 25–34 let		Ano	
		d. 35–44 let	e. 45–54 let	f. 55–64 let	g. nad 64 let		
6.	Který model nejlépe popisuje vaši firmu? Vyberte všechny platné možnosti.	a. business-to-business (b2b), nabízím služby nebo informace jiným firmám	b. business-to-consumer (b2c), nabízím produkty, služby nebo informace koncovým zákazníkům	c. Jiné. Uveďte prosím:		Ano	
7.	Můžete uvést, v jakém odvětví podnikáte?	Výroba	Velkoobchod nebo maloobchod	Služby (např. poradenství, ICT)	Umění, zábava a rekreace		
		Stavebnictví, instalatérství nebo truhlářství	Pohostinství a restaurace	Doprava, logistika a skladování	Zdravotnictví a sociální péče	Ano	
		Nemovitosti	Finance a pojišťovnictví	Zemědělství	Jiné uspořádání. Upřesněte prosím:		
8.	Kolik let je váš podnik v provozu?	Méně než rok	1 rok až 6 let	7 až 12 let	13 až 19 let	>19 let	Ano
9.	Můžete uvést přibližný roční obrat vašeho podniku v roce 2023?	Méně než 250 000 Kč 250 000 Kč až 1,25 milionu Kč 1,25 milionu Kč až 2,5 milionu Kč 2,5 milionu Kč až 6,25 milionu Kč 6,25 milionu Kč až 12,5 milionu Kč 12,5 milionu Kč až 25 milionu Kč > 25 milionu Kč Nejsem ochoten/a sdílet Nevím				Ne	

Otázky ohledně profilu podniků					Ptali jsme se v minulosti?		
9a.	Můžete uvést přibližný roční zisk vašeho podniku v roce 2023?	Nebyl zisk Méně než 25 000 Kč 25 000 Kč až 125 000 Kč 125 000 Kč až 250 000 Kč 250 000 Kč až 625 000 Kč 625 000 Kč až 1,25 milionu Kč 1,25 milionu Kč až CZK 2,5 milionu Kč > CZK 2,5 milionu Kč Nejsem ochoten/a sdílet Nevím			Ne		
10.	Jakou část podnikového investičního rozpočtu jste v roce 2023 vyčlenili na digitalizaci (hardware, software, služby)?	méně než 1 %	1–5%	6–10%	více než 10 %	Ne	
11.	Jakou část podnikového investičního rozpočtu jste vyčlenili na digitalizaci (hardware, software, služby) v roce 2024?	méně než 1 %	1–5%	6–10%	více než 10 %	Ne	
12.	Kde sídlí Váš podnik?	Praha	Středočeský kraj	Jihočeský kraj	Plzeňský kraj	Ano	
		Karlovarský kraj	Ústecký kraj	Liberecký kraj	Královéhradecký kraj		Pardubický kraj
		Kraj Vysočina	Jihomoravský kraj	Olomoucký kraj	Zlínský kraj		Moravskoslezský kraj
Informovanost ohledně externího financování					Ptali jsme se v minulosti?		
13.	Na stupnici od 1-5, kde 1 znamená „velmi špatná“ a 5 „velmi dobrá“, ohodnoťte své znalosti o následujících typech finanční podpory <radio buttons for the options> a. Bankovní úvěry b. Půjčky od nebankovních a nestátních institucí c. Státní půjčky, záruky, dotace d. Kapitálové vstupy/ investice (např. rizikový kapitál, andělský investor) e. Crowdfunding nebo-li hromadné financování	1 – Velmi špatná	2	3	4	5 – Velmi dobrá	Ne
14.	Kde hledáte informace o možnostech financování, když hledáte financování podniku?	a. Tištěná média: Noviny, odborné časopisy atd.	b. Oficiální webové stránky státních nebo EU institucí - např. webové stránky obchodní komory.	c. Vyhledávače a sociální sítě	d. Od jiných podnikatelů	Ne	
		e. Přímě od finančních institucí	f. žádné informace nehledám	g. Jiné. Uveďte prosím:	h. Nevím nebo nedokážu říct		

Přístup k financování: půjčky						Ptali jsme se v minulosti?	
15.	Do jaké míry souhlasíte nebo nesouhlasíte s následujícím tvrzením „podnikatelský úvěr je pro někoho, jako jsem já“?	Rozhodně nesouhlasím	Spíše nesouhlasím	Ani souhlasím, ani nesouhlasím	Spíše souhlasím	Rozhodně souhlasím	Ne
16.	Pokoušeli jste se v posledních 3 letech získat půjčku nebo úvěr pro svůj podnik?	Ano			Ne		Ne
17.	Proč jste se nepokusili získat úvěr nebo půjčku? (Vyberte všechny platné možnosti.)	a. V minulosti mi byla zamítnuta žádost o půjčku / úvěr b. Nevěděl/a jsem, kde ji získat c. Nemyslel/a jsem si, že jsem oprávněný/á d. Nepotřeboval/a jsem ji e. Obával/a jsem se, že se stane finanční zátěží f. Vnímám ji jako zbytečný náklad g. Preferuji být bez dluhů h. Jiné. Uveďte prosím:					Ne
18.	Jaký byl zdroj úvěru nebo půjčky? (Vyberte všechny platné možnosti.)	a. Bankovní úvěry	b. Půjčky od nebankovních a nestátních institucí	c. From family, relatives, or friends	d. Kapitálové vstupy/ investice (např. rizikový kapitál, andělský investor)	e. Crowdfunding nebo-li hromadné financování	Ne
18a.	O jaký typ úvěru/půjčky se jednalo?	a. Kreditní karta b. Kontokorent c. Revolvingový úvěr d. Provozní úvěr e. Investiční úvěr f. Jiný. Uveďte prosím:					Ne
19.	Za jakým účelem byl poskytnut poslední úvěr nebo půjčka? (Vybrat vše, co platí.)	a. Kapitálové investice do podniku, např. nákup nových strojů nebo zařízení b. Investice do digitalizace c. Zásoby a další oběžný/pracovní kapitál d. Nábor a školení zaměstnanců e. Vývoj a uvedení nových výrobků nebo služeb na trh f. Řešení následků pandemie COVID-19 g. Refinancování nebo splácení závazků h. Jiné. Uveďte prosím:					Ne
20.	Jaké byly tři největší výzvy (pokud nějaké byly) během procesu žádání o úvěr?	a. Ochota banky b. Podnik nesplnil podmínky pro získání úvěru c. Úroková sazba a podmínky byly neúnosné d. Požadavky na zajištění e. Dokumentace a dodržování předpisů f. Velikost úvěru g. Nesetkal jsem se s žádnými výzvami <exclusive option, can only select this and no others>					Ne

Přístup k financování: půjčky						Ptali jsme se v minulosti?	
21.	Vyberte výši poslední půjčky nebo úvěru, o který jste se pokoušeli, bez ohledu na to, zda jste byli úspěšní nebo ne. (v Kč)	a. Až 50 000 Kč b. 50 001 Kč až 100 000 Kč c. 100 001 Kč až 250 000 Kč d. 250 001 Kč až 500 000 Kč e. 500 001 Kč až 1 milion Kč f. Nad 1 milion Kč až 2,5 milionu Kč g. Nad 2,5 milionu Kč až 5 milionů Kč h. Nad 5 milionu Kč až 10 milionů Kč i. Nad 10 milionu až 25 milionů Kč j. > 25 milionů Kč				Ne	
22.	Byli jste při své nedávné žádosti o podporu úspěšní?	Ano		Ne		Ne	
23.	Byla výše půjčky nebo úvěru, kterou jste obdrželi, vyšší, nižší nebo stejná jako ta, o kterou jste původně žádali?	Mnohem vyšší (26%–50% vyšší)	Mírně vyšší (0–25% vyšší)	Stejná částka	Mírně nižší (0–25% nižší)	Mnohem nižší (26%–50% nižší)	Ne
24.	Do jaké míry souhlasíte nebo nesouhlasíte s následujícím tvrzením „vzít si podnikatelský úvěr je něco, čeho lituji“?	Rozhodně nesouhlasím	Spíše nesouhlasím	Ani souhlasím, ani nesouhlasím	Spíše souhlasím	Rozhodně souhlasím	Ne
25.	Přemýšlíte-li o splátkách podnikatelského úvěru nebo půjčky, jsou pro vás velkou, částečnou nebo žádnou přítěží?	Velká přítěž	Částečná přítěž		Žádná přítěž		Ne
26.	Vzali jste si někdy další půjčku, abyste mohli splácet svůj nedávný podnikatelský úvěr?	Ano		Ne		Ne	
27.	Jaké jsou podle vás důvody, proč vaše žádost nebyla úspěšná?	"					Ne

Přístup k financování: státní podpora						Ptali jsme se v minulosti?
28.	Snažili jste se v posledních třech letech získat přístup k možnostem financování podporovaných státem? (včetně státních půjček, úvěrových záruk, programů podpory pro malé a střední podniky, krajské, státní či evropské dotace/granty)	Ano		Ne		Ne

Přístup k financování: státní podpora						Ptali jsme se v minulosti?
28a.	Proč jste tuto možnost neuvážili? (Vyberte všechny platné možnosti.)	a. V minulosti mi byla zamítnuta žádost o státní půjčku/grant/dotaci b. Nepotřeboval/a jsem ji c. Nevím, kde ji získat d. Nesplňoval/a jsem podmínky e. Výzva byla otevřena velmi krátkou dobu f. Výše poskytnutých finančních prostředků neodpovídala mým požadavkům (příliš mnoho/příliš málo) g. Podmínky poskytovaného financování byly příliš omezující nebo nedostupné h. Minimální požadovaná výše investice byla pro mě příliš velká i. Jiné. Uveďte prosím:				Ne
29.	O jaký typ státní podpory jste žádali v posledních třech letech?	a. Státní půjčka c. Bankovní záruka	b. Krajské, státní či evropské granty nebo dotace (např. dotace na zahájení podnikání a inovace, programy na podporu malých podniků atd.) d. Jiné. Uveďte prosím:			Ne
30.	Jaké byly tři největší potíže (pokud nějaké byly) během procesu podávání žádostí?	a. Složitě postupy podávání žádostí b. Přísná kritéria c. Dlouhé lhůty pro schválení d. Omezená dostupnost finančních prostředků e. Konkurence se zavedenými hráči na trhu f. Nejistota a riziko (nejste si jisti, zda je to pro váš podnik správná volba, riziko sdílení informací o podnikání širšímu publiku atd.) g. Požadavek spolufinancování z jiných zdrojů (např. komerční úvěr, úspory atd.) h. Požadavek financování projektu z vlastních zdrojů a získání státní podpory až ex post i. Nesetkal jsem se s žádnými potížemi j. Jiné. Uveďte prosím:				Ne
31.	Jaká byla výše podpory, kterou jste se snažili získat prostřednictvím této vládní podpory, bez ohledu na to, zda jste byli úspěšní, či nikoli? (v Kč)	a. Až 50 000 Kč b. 50 001 Kč až 100 000 Kč c. 100 001 Kč až 250 000 Kč d. 250 001 Kč až 500 000 Kč e. 500 001 Kč až 1 milion Kč f. Nad 1 milion Kč až 2,5 milionu Kč g. Nad 2,5 milionu Kč až 5 milionů Kč h. Nad 5 milionu Kč až 10 milionů Kč i. Nad10 milionu až 25 milionů Kč j. > 25 milionů Kč				Ne
32.	Byli jste v žádosti úspěšní?	Ano		Ne		Ne
32a.	Pokud jste nebyli úspěšní, jaké si myslíte, že pro to byly důvody?	"				Ne
33.	Jak získáváte informace týkající se podpory MSE (mikro a malé podniky) poskytované prostřednictvím EU a českého státu?	a. Tištěná média: Noviny, odborné časopisy atd. d. Od jiných podnikatelů	b. Oficiální webové stránky státních nebo EU institucí - např. webové stránky obchodní komory e. Žádné informace nezískávám	c. Vyhledávače a sociální sítě f. Jiné. Uveďte prosím: g. Nevím nebo nedokážu říct		Ne

Přístup k financování: budoucnost						Ptali jsme se v minulosti?	
34.	Který z následujících typů financování zvažujete použít v příštích 12 měsících?	a. Bankovní úvěry b. Půjčky od nebankovních a nestátních institucí c. Státní půjčky, záruky, dotace d. Kapitálové vstupy/ investice (např. rizikový kapitál, andělský investor) e. Crowdfunding nebo-li hromadné financování f. Jiné. Uveďte prosím: g. V příštích 12 měsících si nehodlám zajistit žádné externí financování				Ne	
34a.	Proč nehodláte v příštích 12 měsících zajistit žádné financování?	"				Ne	
35.	Jaké jsou hlavní důvody pro zvažování/hledání financování vašeho podniku v příštích 12 měsících?	a. Kapitálové investice do podniku, např. nákup nových strojů nebo zařízení b. Investice do digitalizace c. Zásoby a další oběžný/pracovní kapitál d. Nábor a školení zaměstnanců e. Vývoj a uvedení nových výrobků nebo služeb na trh f. Řešení následků pandemie COVID-19 g. Refinancování nebo splácení závazků h. Jiné. Uveďte prosím:				Ne	
Finanční odolnost						Ptali jsme se v minulosti?	
36.	Představte si, že vaše podnikání přestalo generovat příjmy. Kolik měsíců byste mohli pokrýt běžné provozní výdaje z úspor/rezerv, které máte?	# počet měsíců:				nemám žádné hotovostní rezervy	Ne
37.	Představte si, že se zítra vaše firma ocitne v nečekané nouzové situaci a potřebuje během příštího měsíce sehnat 51 000 Kč. Jak snadné nebo obtížné by bylo tyto peníze sehnat?	Velmi obtížné	Spíše obtížné	Ani obtížné, ani snadné	Spíše snadné	Velmi snadné	Ne
38.	Jaká by byla vaše hlavní možnost, jak získat peníze?	a. Nebudete schopni sehnat finanční prostředky b. Použít peníze z našetřených úspor c. Peníze z prodeje d. Požádat o nový úvěr od banky e. Půjčit si od rodiny či přátel f. Prodat majetek g. Půjčit si od nebankovní instituce h. Použít stávající či schválený úvěr (např. kreditní kartu, kontokorent) i. Udělat něco jiného (upřesněte prosím)				Ne	
39.	Na jak dlouho jste si v posledních 12 měsících vzali volno od řízení firmy (např. abyste strávili čas s rodinou, odjeli na dovolenou nebo se věnovali jiným volnočasovým aktivitám)? Pozn. nepočítejte svátky a víkendy.	<2 týdny	2–4 týdny	>4 týdny	Nevzal/a jsem si žádné volno		Ne

Finanční odolnost							Ptali jsme se v minulosti?	
40.	Na jak dlouho jste si v posledních 12 měsících vzali volno od řízení firmy (např. abyste strávili čas s rodinou, odjeli na dovolenou nebo se věnovali jiným volnočasovým aktivitám)? Pozn. nepočítejte svátky a víkendy.	<2 týdně	2–4 týdně	>4 týdně	Nevzal/a jsem si žádné volno	Ne		
41.	Jak často máte tendenci se starat o své obchodní finance?	Denně	Jednou týdně	Jednou za měsíc	Několikrát ročně	Nevěnujte tomu čas	Jiné. Uveďte prosím:	Ne
42.	Jak často si děláte starosti s financemi svého podniku?	Výrazně zvýšená	Mírně zvýšená	Beze změny	Mírně snižená	Výrazně snižená	Ne	
a. ...příjmy z podnikání?								
b. ...schopnost vaší firmy platit faktury včas?								
c. ...schopnost zajistit potřebné finanční zdroje pro vaše podnikání?								
d. ...kolik času trávíte děláním si starosti o svou finanční situaci?								
Osobní profil podnikatelů							Ptali jsme se v minulosti?	
43.	Jaké je vaše nejvyšší dosažené vzdělání?	a. Základní b. Středoškolské bez maturity c. Středoškolské s maturitou d. Vyšší odborné/Vysokoškolské e. Nejsem ochoten/a sdílet					Ne	
44.	Jste ochotni sdělit počet osob, které žijí ve vaší domácnosti?	Ano		Ne			Ne	
45.	Kolik nezletilých dětí žije ve vaší domácnosti?	Počet dětí					Ne	
45a.	Jaký je jejich věk? (Vyberte všechny platné možnosti.)	0–3	4–6	7–12	13–17		Ne	
45b.	Kolik osob ve vaší domácnosti ve věku 18 let a více se podílí na výdajích/rozpočtu domácnosti, včetně vás?	Počet osob					Ne	

Citace

Důvody, proč si podnikatelé myslí, že se jim nepodařilo získat soukromé financování

„Nesplňoval jsem požadavky na výši příjmu.“ – **samostatný podnikatel, 45–54 let**

„Splnění požadavků nebylo reálné, požadavky banky na interní fungování a následné měsíční výkazy jsou náročné a jakékoliv snížení obrátu banka při hodnocení firmy považuje za negativum“ – **majitel malé firmy**

„Žádná finanční instituce na trhu nerozumí obrátu v porovnání se ziskem – [my] máme velký obrát, ale oficiální čísla jsou malá nebo záporná.“ – **samostatný podnikatel, 35–44 let**

„Neochota banky poskytnout další úvěr ke stávajícím úvěrům – hypotéce a jednomu stávajícímu spotřebitelskému úvěru“ – **majitelka mikropodniku, 45–54 let**

„Můj věk“ – **majitel mikropodniku, nad 64 let**

„Záznamy v systému SOLUS (centrální záznam pro věřitele, který umožňuje zjistit, zda je žadatel schopen splácet své dluhy)“ – **samostatný podnikatel, 35–44 let**

„Nedůvěra, [společnost působí] jen pár let na trhu, nejistá budoucnost“ – **majitel malé firmy, která funguje méně než 6 let**



Důvody, proč si podnikatelé myslí, že se jim nepodařilo získat státní financování



„Podnik nesplnil kritéria.“ – **majitel malé firmy, 45–54 let**

„Vybrali jsme si špatnou společnost, která nám pomohla s vyřizováním žádosti. Žádost nebyla připravena zrovna nejlépe.“ – **mikropodnikatelka, 25–34 let**

„Nedodání potřebných dokumentů, složitost.“ – **mikropodnikatel**

„Od procesu jsme upustili kvůli přísnosti kritérií, nejistotě získání a dlouhé časové prodlevě.“ – **mikropodnikatel**

„Stát mi nic nenabízí a letos se náklady pro podnikatele zhoršily.“ – **samostatná podnikatelka, 25–34 let**

„Nedostatečný obrát podniku, a také finance na podnikání na to byly příliš malé.“ – **mikropodnikatel, 25–34 let**

„[Mám] malý podnik. Karty [se] rozdávají velkým hráčům...“ – **samostatný podnikatel, nad 64 let**

podporuje



„[Proces byl] netransparentní, nevybrali žádnou ze společností, se kterými jsme žádost podali. Dokonce si dovolili rozhodovat, co je kreativní a co není... ” – **mikropodnikatel, 25–34 let**

Důvody, proč podnikatelé nechtějí získat financování v budoucnu

„Neočekávám ani neplánuji žádné investice nebo velký růst, který bych nemohla financovat sama, nechci dluhy.” – **samostatná podnikatelka, 35–44 let**

„Myslím, že to nepotřebujeme. Věci jdou dobře i bez půjček a dotací.” – **mikropodnikatel, 25–34 let**

„V současné době jsou nároky na podnikání horší než v předchozích letech a obávám se budoucího vývoje, proto nechci žádné dluhy.” – **podnikatelé (muž a žena), 45–54 let**

„Podnikání v Česku je velmi nejisté” – **majitel mikropodniku, 55–64 let**

„Moje výnosy jsou závislé na prodeji, a proto jsou nestabilní, nechci se zadlužit a mít problém se splácením.” – **podnikatelé (muž a žena), 35–44 let**



podporuje



60__dB

Poděkování společnosti 60 Decibels

Tato studie by nebyla možná bez velkorysé podpory Centra pro inkluzivní růst společnosti Mastercard a spolupráce s CARE Česká republika a CARE International. Jsme také zavázáni všem partnerům, kteří Barometr a tento proces od začátku až do konce podporovali. Především bychom pak rádi poděkovali všem respondentům, kteří se zúčastnili našich průzkumů, děkujeme za váš čas, upřímnou zpětnou vazbu a zasvěcené komentáře. Bez vás by tato zpráva nemohla vzniknout. Snažili jsme se zde prezentovat vaše názory v naději, že se z výsledků společně poučíme a dojde k pozitivním změnám.

podporuje



60__dB