|  |  |
| --- | --- |
| adaptace malých a středních podniků na proměny dané mitigací změny klimatu a adaptací na ní | |
|  | Jan Sládek, Ph. D. |
|  | | |

A picture containing text, screenshot, font

Description automatically generated

## Hlavní zjištění o tématu

* Preferovány jsou státní agentury, kde je byznys know how
* Velkou bariérou je pomalost, která nejde naproti inovacím
* Tento sektor je citlivý na reklamu (zde se dozví o inovačních centrech)
* Incentivou pro spolupráci se státem je nízké riziko
* Ceněno je to, že stát nemá tendenci promlouvat do managementu firmy
* Preferována je pomoc znalá lokality a problematiky (odzdola)
* Nastavení dotace může ohrozit cashflow firmy
* Ideální by byla velmi cílená pomoc, byť časově náročná, která pomůže firmě s byznysplánem
* Není jasná hierarchie státní podpory
* Existuje pocit, že stát hlídá malé peníze, ale neřeší co se děje s penězi v centru

## Cíle a metodologie výzkumu

Výzkum se zaměřil na startupy v oblasti ekologie. Byly vybrány různé velké firmy s různými produkty, které spojuje zisková činnost v oblasti ekologické adaptace na změny klimatu. Překážkou při získávání rozhovorů byly obavy z anonymity a že by to mohlo později firmy poškodit. Rozhovory byly zaměřeny především na podporu státu, ale dle zkušeností respondenta se pak zaměření měnilo na konkrétní zkušenosti.

Respondent 1, ekologické zahradnictví/vodohospodářství, Krnovsko

Respondent 2, inovace v oboru plastů, Praha

Respondent 3, sledování sběru odpadu, jižní Morava

## Zjištění z rešerše

**1. Nedůvěra**

Častou situací je, že při nějaké předchozí zkušenosti s veřejným sektorem došlo k vytvoření obrazu státu jako nesolidního a nekompetentního partnera, ke kterému se jde jen z donucení. Jinými slovy, veřejný obraz státní zprávy a sdílené zkušenosti mohou hrát roli už v tom, zdali se organizace odhodlá na stát obrátit. Je pochopitelné, že tento veřejný obraz se nemusí nutně krýt s realitou, ale tím se konečný uživatel už nezabývá. Příkladem nízké rozlišovací schopnosti a generalizace je třeba to, že lidé běžně nerozlišují mezi státní a veřejnou sférou.

**2. Pomalost**

V sektoru inovací je ze své podstaty hlavní rychlost. Včasné financování může velmi snadno být tím, co pomůže vyhrát závod s konkurencí. Stát je v tomto vnímán jako ne příliš rychlý investor, kde pomalost investice je nad to ještě doprovázena časovou náročnosti a pocity frustrace z nadměrné administrativy. Vzhledem k tomu, že inovační stratupy jsou převážně malé firmy je pak ke zvážení, jestli investované lidské, časové a organizační prostředky neohrožují hlavní činnost firmy.

**3. Nekompatibilita jazyka**

Inovace mají své koncepty a svůj jazyk, který se rychle vyvíjí. Což je v příkrém kontrastu s kulturou a povahou státní sféry. Z toho důvodu je vítáno zakládání více „business-oriented“ prostředníků.

**4. Málo mezinárodní**

Inovace také velmi často přesahují hranice a velmi často se budují mezinárodní konsorcia a týmy, systém státních podpor si ale s tímto neumí moc poradit. Na druhou stranu, pro malou firmu – byť mezinárodní – je téměř nemožné dosáhnout na větší například evropské dotace.

**6. Tlak na úspěch**

Ať už je investor soukromý či státní, inovační firmy řeší paradox toho, že jsou ze své podstaty riskantní investicí. Řada soukromých investorů to chápe a riziko přijímá. Stát zdá se si s tímto neumí moc poradit a výsledkem jsou dvě krajnosti. Buď se o výsledky nestará, anebo nadměrně penalizuje neúspěch.

## Zjištění výzkumu

**1. Stát neumí investovat**

Velkým problémem je nedůvěra v to vůbec za státem jít. Zde jsou bariéry zejména trojí. První je pomalost státu – v inovačním sektoru se může situace změnit právě v prodlevě mezi žádostí a jejím schválením. Dále komunikace. Příklad (parafráze) „když komunikuji s Czechinvest, nemám pocit, že je to ten stát, mám pocit, že tam tomu lidi rozumí“. To se může projevit i v detailech. Jeden z rozhovorů zmiňuje třeba to, že poskytovatel dotace odmítal proplácet faktury na částky menší než tři tisíce. Příjemce ale potřeboval fakturovat reklamu na Facebooku, která má týdenní systém proplácení, kde týdenní částky byly právě pod tuto hranici. Úředník na toto nebyl ochoten reflektovat.

Třetím bodem je kapacita a čas – všechno vyhledávat, doptávat a papírovat. Firmy velmi cení, pokud je stát osloví sám a celým procesem je provede. Velmi specifické jsou požadavky poskytovatelů dotací na publicitu. Je to nepřehledné a v jednom rozhovoru padlo, že stát dodal logo v takové podobě, že nešlo dát v kvalitě na webové stránky. Toto mají soukromí investoři jasně a zřetelně zvládnuté.

V některých typech investice (zmíněn TAČR) jsou dle respondentů startupy znevýhodněny, neboť je součástí hodnocení historie firmy. Je také dobré zmínit, že výzkumníci mají často osobní či zprostředkovanou zkušenosti s jinými státy a jsou frustrováni tím, že místo kopírování best practices se snažíme vymýšlet vlastní „české“ cesty. Zmíněna je také složitá kontrola, která je administrativně náročná, ale vcelku neefektivní.

**2. Stát má oproti soukromým investorům výhody**

Nespornou výhodou nebyznysových investorů tvoří dva faktory. Nízké riziko, když se něco nesplní, nejsou sankce, je to svobodnější prostředí. Druhým faktorem je to, že soukromý investor může mít tendence ovlivňovat řízení podniku v rámci chránění své vlastní investice.

**3. Ideální veřejná podpora**

Tři věci mohou pomoci k lepší spolupráci. Zaprvé asistence v administrativě, ale vlastně celkově obrazu firmy a byznys plánu. Jinými slovy, stát může firmě pomoci připravit se jednání s investory, podat pomocnou ruku. To se může dít třeba formou spolupráce s univerzitou. Druhou věci je fakt, že podpory nepokrývají osobní náklady, takže není možné platit jednu z největších položek ve firmě a firmy jsou nuceny vyvádět řešení mimo sebe a najímat si externí dodavatele.

Problémem také někdy bývá specifická „pomalost“, respektive nastavení schvalovacího procesu tak, že se podpora čerpá zpětně. To je ovšem řešení pro velké organizace se stabilním cashflow, typicky malé inovativní startupy toto zázemí nemají.

Ideální veřejná podpora by také mohla pomoci dělat rešerše podpor. Monitorovat všechny dotace a klienta nasměrovat na titul, který přímo odpovídá jeho potřebám. Není v silách malých firem tento monitoring dělat.

Dále je ceněna co největší horizontální struktura a malá vertikála. Podpora probíhá na různých úrovních a není vždy „zespoda“ jasné, jak probíhá komunikace mezi těmi složkami. Což vede k otázkám „kam se nad námi ztratily ty peníze“, a to je demotivující.

**4. Komunikace je základ**

V tomto sektoru je velký tlak na efektivní komunikaci. Včasné a přesné odpovídání, ideálně jedna kontaktní osoba. Předpokládá se, že úřad je schopen sdílet si informace, že není třeba pořád něco vyplňovat, že to není ztráta času. Už náznak ztráty času, anebo nekompetence (úředník neví na co se ptá, nerozumí tématu) jsou věci, které odrazují od dalších kroků a vedou ke ztrátě zájmu o spolupráci.

Cení se osobní nasazení toho, kdo je tváří veřejné investice, celý proces by neměl být jen elektronickou administrativní zkušeností. To je vnímáno jako nefinanční podpora, které si firmy rády váží. Příkladem třeba může být mentoring, anebo pomoc s monitoringem zahraničních trhů.

**5. Lokalita má prim**

Hodně pomáhají lokální podpory. Ze dvou důvodů – jsou jasně viditelné a dostupné (typicky lokální soutěž, či lokální univerzita). Druhým faktorem jsou osobní vztahy a obeznámenost se situací a dostupná pomoc. Budování osobní sítě kontaktů je velmi vítáno, je preferováno sdílet svoje nápady a problémy s někým, kdo klienty osobně zná. Občas panuje dojem, že státní podpora není přenesena až „k lidem v lokalitě“, obava je, že podpora se ztrácí „po cestě“.

## Metodologická reflexe

Na základě našeho výzkumu lze formulovat čtyři metodologická doporučení. Prvním je zaměřit se specificky na organizace, které se cíleně vyhýbají státní podpoře a zkoumat důvody jejich odmítnutí. Druhým je zaměření se na byznysovou stránku věci, respektive zkoumat části státu, které mají výrazně pro-business přístup (typicky inovační centra). Třetím doporučením je dlouhodobě sbírat data u každé podpory (při započetí podpory, během a po ukončení) a najít tak v procesu silná a slabá místa. A budovat si databázi případů. Čtvrtým doporučením je krátké standardizované dotazníkové šetření s rychlým zjištěním hlavních (dvě tři) bariér při získávání státní podpory.

## Rešerše

* <https://sj.news/startupy-s-ekologickou-stopou-jsou-trendem-zelenou-jim-dava-politika-zapadu-i-generace-milenialu/>
* <https://www.flowee.cz/floweecity/smart-cities/7367-poradatel-climathonu-ekologicke-startupy-jsou-leky-proti-klimaticke-bolesti>
* <https://startupstart.cz/startupy/>
* <https://www.seedstarter.cz/>
* <https://www.startupnow.cz/>
* <https://dotoho.pro>
* <https://www.mpo.cz/cz/podnikani/dotace-a-podpora-podnikani/>

Bayuo, B. B., Chaminade, C., & Göransson, B. (2020). Unpacking the role of universities in the emergence, development and impact of social innovations–A systematic review of the literature. *Technological Forecasting and Social Change*, *155*, 120030.

Castro-Arce, K., & Vanclay, F. (2020). Transformative social innovation for sustainable rural development: An analytical framework to assist community-based initiatives. *Journal of Rural Studies*, *74*, 45-54.

Ramzan, M., Razi, U., Quddoos, M. U., & Adebayo, T. S. (2023). Do green innovation and financial globalization contribute to the ecological sustainability and energy transition in the United Kingdom? Policy insights from a bootstrap rolling window approach. *Sustainable Development*, *31*(1), 393-414.

Terstriep, J., Rehfeld, D., & Kleverbeck, M. (2022). Favourable social innovation ecosystem (s)?–An explorative approach. In *The Economics of Social Innovation* (pp. 29-53). Routledge.

Zarębska, J., & Michalska, M. (2016). Ecological innovations as a chance for sustainable development-directions and obstacles in their implementation. *Management*, *20*(2), 49-64