

Jak začít s žádostí na

POTENCIÁL



Informace o výzvě – Potenciál

Popis projektu

Tato výzva pomáhá podnikatelským subjektům zavádět a rozšiřovat kapacity potřebné pro realizaci výzkumných, vývojových a inovačních aktivit, jejichž výsledky jsou následně využity ve výrobě. Zjednodušeně řečeno, umožní nakoupit technologie a software potřebný pro vývoj, testování a výrobu prototypu.

Kdo může žádat?

- Malé, střední a velké společnosti

Kolik lze na jeden projekt získat?

- 50 % způsobilých výdajů

Podporované aktivity: Výše dotace?

- 2 mil. - 75 mil. Kč
- 150 mil. Kč v hospodářsky problémových regionech a územích s vysokou mírou nezaměstnanosti

Podporované aktivity: Jaké aktivity je možné podpořit?

- Založení nebo rozvoj center průmyslového výzkumu, vývoje
- a inovací spočívající v pořízení pozemků, budov, strojů/zařízení a jiného vybavení centra nezbytného pro zajištění aktivit tohoto centra.
- U malých a středních podniků jsou předmětem podpory i vybrané provozní náklady centra.

Způsobilé výdaje: Co lze v rámci výzvy pořídít?

- **Dlouhodobý hmotný majetek** – nákup pozemků, budov, strojů a jiného zařízení nezbytného pro vybavení centra pro VaV.
- **Vybrané provozní náklady** – osobní náklady na absolventy, služby poradců, expertů a studie pouze pro malé a střední podniky.
- **Náklady na povinnou publicitu projektu.**

Specifika a omezení: Podmínky získání dotace

- Projekt musí být realizován na území ČR mimo hlavního města Prahy.
- Minimální výše investice do dlouhodobého majetku využívaného pro účely zajištění aktivit projektu činí:
 - 4 mil. Kč pro malé a střední podniky,
 - 10 mil. Kč pro velké společnosti.
- Náklady na nákup pozemků mohou dosáhnout nejvýše 10 % celkových způsobilých investičních výdajů;

náklady na pořízení, novostavbu a technické zhodnocení staveb pak nejvýše 40 % celkových způsobilých výdajů; náklady na pořízení nehmotného majetku mohou být max. 50 % celkových způsobilých investičních výdajů.

- Mzdy budou vypláceny pouze MSP, a to jen na absolventy technických nebo přírodovědných oborů provádějících výzkum a vývoj.
- Na jeden ekonomický subjekt mohou být podány pouze 4 žádosti.

Jak začít - Postupné kroky

Úplně prvním krokem vedoucím k podání žádosti o dotaci je nápad či rozhodnutí pustit se do realizace projektu. Dnes však začínáme tím, jestli vůbec můžeme žádost o dotaci podat, z hlediska finančního zdraví žadatele. Je tedy nejprve nutné zjistit, zda je subjekt vhodný a způsobilý k žádosti. K tomu slouží tzv. ekonomický rating, který je považován za první krok celého postupu žádosti o dotaci.

1 Ekonomický rating

Ekonomický rating neboli ekonomické hodnocení žadatele slouží k zjištění stavu ekonomické přijatelnosti žadatele. Výhodou je, že je toto hodnocení schopen provést každý subjekt sám a nemusí čekat na vyjádření hodnotitelů. Zároveň je více než vhodné o tomto kroku vědět, protože v případě, že ratingem neprojdete, si ušetříte spoustu času nad sepisováním žádosti. Řídící orgán agentura CzechInvest má pro toto hodnocení vytvořen formulář finanční analýzy, který je ke stažení [zde](#). Jedná se o před vyplněnou tabulku v souboru xls, kde se vyplňují pouze bílé buňky (viz Obrázek 1).

Vyplňte pouze bílá pole Údaje vyplňte v tisících Kč

Název společnosti		
IČ		
Požadovaná dotace		

ROZVAHA	2014	2015
Aktiva		
Dlouhodobý majetek		
Oběžná aktiva	0	0
Zásoby		
Dlouhodobé pohledávky		
Krátkodobé pohledávky		
Finanční majetek		
Pasiva	0	0
Vlastní kapitál		
Dlouhodobé závazky		
Krátkodobé závazky		
Krátkodobé (běžné) bankovní úvěry		
Krátkodobé finanční výpomoci		
Pohledávky po splatnosti (doplň. údaje) (delší jak 180 dnů)		

VZZ	2014	2015
Tržby za zboží		
Tržby za výrobky a služby		
Suma tržeb	0	0
Přidaná hodnota		
Osobní náklady		
Tržby z prodeje dlouh. majetku a materiálu		
Nákladové úroky		
HV za účetní období (EAT) - po zdanění		
HV za účetní období (EBT) - před zdaněním		

	2014	2015
Likvidita celková	#DIV/0!	#DIV/0!
Likvidita běžná	#DIV/0!	#DIV/0!
Likvidita rychlá	#DIV/0!	#DIV/0!
Celková zadluženost v %	#DIV/0!	#DIV/0!
Úrokové krytí	#DIV/0!	#DIV/0!
Doba obratu kr. pohledávek	#DIV/0!	#DIV/0!
Doba obratu zásob	#DIV/0!	#DIV/0!
Doba obratu kr. závazků	#DIV/0!	#DIV/0!
ROA	#DIV/0!	#DIV/0!
ROE	#DIV/0!	#DIV/0!
ROS	#DIV/0!	#DIV/0!
Osobní náklady % PH	#DIV/0!	#DIV/0!
Doba obratu aktiv	#DIV/0!	#DIV/0!
Leverage	#DIV/0!	#DIV/0!
Stálá aktiva v % dlouhodobých pasiv	#DIV/0!	#DIV/0!
Dotace/Aktiva	#DIV/0!	#DIV/0!

	Hodnocení	Hodnocení
Zadluženost	#DIV/0!	#DIV/0!
ROA	#DIV/0!	#DIV/0!
Dotace/Aktiva	#DIV/0!	#DIV/0!

Výsledek	#DIV/0!
	#DIV/0!

Poznámka:

Čestně prohlašuji, že veškeré vyplněné údaje odpovídají skutečnosti a jsou v souladu s finančními výkazy žadatele.
 Pokud jsou vyplněny údaje 2012 a 2013, čestně prohlašuji, že k datu odeslání předběžné žádosti nebylo dosud podáno daňové přiznání za rok 2014.
 Provedení neoprávněných zásahů v dokumentu a zkreslení údajů pro účely ekonomického hodnocení může být posouzeno podle § 212 odst. 1 zákona č. 40/2009 Sb., trestní zákon jako dotační podvod.

Obrázek 1: Formulář finanční analýzy

¹ Agentura pro podporu podnikání a investic CzechInvest je státní příspěvková organizace podřízená Ministerstvu průmyslu a obchodu ČR, která posiluje konkurenceschopnost české ekonomiky prostřednictvím podpory malých a středních podnikatelů. Více na <http://www.czechinvest.org/>.

Mezi povinně vyplňované údaje patří:

- název společnosti,
- IČ,
- údaje z rozvahy,
- údaje z výkazu zisku a ztráty (VZZ),
- nakonec výše požadované dotace.

Údaje se vyplňují v tisících za poslední dvě uzavřené účetní období (př. pokud je pro Vás fiskální rok shodný s kalendářním rokem, pak v roce 2016 budete vyplňovat data z roku 2014 a 2015).

V případě, že subjekt vede pouze daňovou evidenci, je formulář totožný, ale vyplňování je zjednodušeno. Nejprve se vyplní název společnosti a IČ. K doplnění dalších údajů se použijí data z daňových přiznání za poslední dva roky. Část týkající se rozvahy bude vyplněna následovně (položky, které nejsou níže uvedeny, není třeba vyplňovat):

Aktiva (celkový majetek) = hmotný majetek + peněžní prostředky (v hotovosti i na bankovních účtech) + zásoby + pohledávky + ostatní majetek

Dlouhodobý majetek = hmotný majetek

Dlouhodobé a krátkodobé pohledávky (rozdělení podle doby splatnosti kratší nebo delší než jeden rok) = součet těchto dvou buněk se rovná výši pohledávek uvedené v daňovém přiznání

Finanční majetek = součet peněžních prostředků v hotovosti a peněžních prostředků na účtech

Vlastní kapitál = aktiva (majetek celkem) – závazky celkem

Dlouhodobé a krátkodobé závazky (rozdělení podle doby splatnosti kratší nebo delší než jeden rok) = součet těchto dvou buněk se rovná výši závazků uvedené v daňovém přiznání.

Část týkající se **výkazu zisku a ztráty** bude vyplněna takto (položky, které nejsou níže uvedeny, není třeba vyplňovat):

HV za účetní období (EAT) = dílčí základ daně nebo ztráta za ze samostatné činnosti (tj. řádek 37 v daňovém přiznání) – ((dílčí základ daně ... - ztráta z minulých let) * 0,15)

Nakonec se vyplní výše požadované dotace.

U všech subjektů, tedy i u těch, kteří vedou daňovou evidenci, musí být **buňka s výsledkem zelená** a pod ní uvedeno „**Žadatel splnil kritéria přijatelnosti**“. Pouze v takovém případě je subjekt vhodný a způsobilý pro podání žádosti o dotaci.

V případě, že je buňka s výsledkem červená a je pod ní uvedeno „**Žadatel nesplnil kritéria přijatelnosti**“, znamená to, že žadatel aktuálně dle výkazů za poslední dva roky, není vhodný k podání žádosti nebo je požadovaná dotace příliš vysoká, proto doporučujeme zvážit snížení částky požadované dotace. Pokud se ani v tomto případě výsledek nezobrazuje zeleně s informací o splnění kritérií, není v tomto období relevantní žádat o dotaci. Každopádně je možné, že po uzavřené dalšího účetního období již bude žadatel způsobilý,

doporučujeme rovněž v rámci ukončení roční závěrky vykazovat vyšší zisk.

V případě, že subjekt prošel ekonomickým ratingem, je možné přistoupit k dalšímu kroku, vedoucímu k podání žádosti o dotaci, kterým je samotný **podnikatelský záměr**.

2 Podnikatelský záměr

Co by se mělo objevit a co určitě nevynechat v jednotlivých kapitolách

Podnikatelský záměr je jednou z povinných příloh žádosti o podporu a zároveň dokument, který rozhoduje o tom, jestli dotaci v řádech milionů, desítek či stovek milionů získáte anebo nikoliv. Z hlediska snížení administrativy na hodnocení byl jeho rozsah stanoven maximálně na 30 stran, což ne vždy je jednoduché dodržet. Pojdme si podnikatelský záměr (dále jen PZ) rozdělit na pět hlavních částí s tím, že si řekneme, co by se zde mělo objevit.

2.1 Úvod

Obecně úvod do problematiky a představení společnosti a projektu je velmi důležitý krok k tomu, aby hodnotitel pochopil současnou i budoucí pozici a situaci firmy na trhu. Současně se zaměřte i na letný popis historie. Je zřejmé, že čím delší existence a vývojová historie firmy je, tím je projekt důvěryhodnější. U nových projektů, (bez vývojové historie) je potřeba popis zintenzivnit, je potřeba záměr hodnotiteli prodat, a to včetně jeho realizačního týmu (background jednotlivých členů týmu), business potenciálu a podobně. Dále je klíčové objektivně popsat všechny skutečnosti a to jak pozitivní, tak i negativní, které mohou být řešeny v projektu. Typickým problémem může být např. nedostatečná kapacita stávajícího vývojového oddělení, závislost na kooperacích, nemožnost vby specifického rozměru a podob. Je potřeba se rovněž dívat do budoucna, co nám realizace projektu přinese, jak nám např. v budoucnu vyvinutý produkt zvýší tržby, obrát, vliv na zaměstnanost a tak dále. Každý vývoj produktu, by měl končit funkčním prototypem, který se jednou bude sériově vyrábět, čili je důležitý také jeho tržní potenciál, znalost trhu a konkurence.

2.2 Připravenost žadatele k realizaci projektu

V kapitole připravenosti žadatele se zaměřte na popis v minulosti již realizovaných projektů a to jak vývojových (co se v minulosti vyvíjelo a jakým způsobem se produkt uplatnil na trhu), tak i „průmyslových“. U vývojových projektů popište spolupráci s VŠ, nebo vývojovými institucemi. U významnějších projektů se klidně více rozepište, co bylo problémem, jaký byl výstup spolupráce s VŠ, jak se produkt uplatnil v praxi a podobně. Typickými průmyslovými projekty mohou být například výstavba haly, nákup strojů, řešení složitých problémů a podobně. Popis realizovaných projektů hodnotiteli říká, že jsme firma, která má jednak finanční zdroje, ale také schopný realizační tým, který umí dané projekty zrealizovat a uvést v život (klíčové zejména u nových projektů). U financování projektu je vhodné již na začátku zmínit, jakým způsobem budeme projekt financovat. Pokud z vlastních zdrojů, zpravidla dokládáme do příloh **výpis z účtu** a to min. na první etapu projektu (projekt je možné etapizovat). Pokud z cizích zdrojů, dokládáme **smlouvu s bankou**, nebo výpis z úvěrového účtu, pokud již čerpáme úvěr. Co se týká rozpisu projektů, je dobré uvádět všechny projekty, i ty které nebyly v minulosti realizovány z dotací. U projektového týmu zase doporučujeme vložit do příloh i např. CV členů týmu. Dále se v úvodu projektu povětšinou definují cíle a závazné ukazatele. Cíle definujte realistické a hlavně transparentní a měřitelné.

2.3 Potřebnost a relevance projektu

Uvedeme obor podnikání podle technologické vyspělosti výrobků, ve kterém podnikáme a zda spadáme do některé ze zvýhodněných skupin. Produkt je potřeba zařadit do skupin a) high-tech, b) medium high-tech a c) low-tech, a to podle CZ-NACE. S tím je spojen také očekávaný stupeň inovace, který bude zajišťovat nová či rozšířená vývojová kapacita. Výhodu mají projekty, které slibují větší a dlouhodobější přínosy, proto uvádíme, zda investice zajistí posun do vyšší oborové kategorie (př. z low-tech do medium high-tech) nebo je investice orientovaná na růst (rozšíření produkce) či zajistí pouze udržení stávajícího stavu.

Následně se zaměříme na samotný popis vývoje produktu. Popíšeme, co bude předmětem vývoje, jaký produkt následně vznikne, jednotlivé vývojové fáze, realizační tým a v neposlední řadě jeho uplatnitelnost na trhu. Trh je pro nás důležitý, protože ani CzechInvest „nechce“ investovat / podporovat projekty, které mají slabý nebo nereálný businessový potenciál – konkurence je projektů vysoká. U produktu se velmi detailně zaměříme na jeho jedinečnost a inovativní funkce a diferenciaci vůči konkurenci. Inovace může mít lokální, evropský anebo světový charakter. Silná znalost konkurence je určitě výhodou a proto popisu konkurence věnujme patřičnou pozornost.

V další části hodnotitele zajímá tržní potenciál a uplatnitelnost výstupů, zejména však souhrnný dojem z toho, jak dalece je projekt pro žadatele potřebný a jak je společnost připravena k realizaci tohoto kroku z pohledu podnikatelské strategie. Podstatným faktem je také např. dynamika rozvoje firmy, kterou představuje meziroční růst nákladů na výzkum a vývoj. Zde je dobré popsat představu o kvalitativní změně technických parametrů produktu a výsledků výzkumu a vývoje ve vazbě na jejich realizaci a uplatnitelnost na trhu. Uvádíme, jak zapadá vývojový projekt do strategie firmy i procesů a jeho vliv na budoucí cash-flow. Tomuto popisu věnujete zvýšenou péči. Provázanost vývoje produktu se strategií firmy a uplatnitelnost na trhu je klíčová!

2.4 Závazný ukazatel

V rámci programu potenciál, je závazným ukazatelem výše investice do DHM a DNM. Ta musí být po ukončení projektu dodržena. Závazné je ale de facto vše, co uvedeme v podnikatelském záměru, jako je například tvorba nových pracovních míst, růst tržeb a další. Pracovní místa lze brát tak, že celkově za společnost může zaměstnanců ubýt, avšak k pořízeným technologiím / projektu musí pracovní místa vzniknout (lze tedy zaměstnance i přesunout, ale musí jim vzniknout nová pracovní smlouva), n = doba realizace projektu (může trvat až dva roky).

2.5 Rozpočet a jeho hospodárnost

Rozpočet je v projektu klíčová věc, ale řeší se také jeho srozumitelnost, úměrnost a hospodárnost. Hospodárnost rozpočtu zahrnuje popis stávajícího vybavení společnosti a výčet veškerého pořizovaného DHM a DNM pro výzkum a vývoj z prostředků projektu ve vazbě na rozpočet projektu, včetně uvedení jejich předpokládaných technických parametrů a předpokládané ceny. Zde je vhodné si obstarat nabídky dodavatelů, abychom rozpočet uměli relevantně podložit. Uvádíme také specifikaci toho, co budeme pořizovat a jak to souvisí s projektem, není vhodné psát pouze např. „ostatní stroje a zařízení“ a není vhodné uvádět konkrétní výrobce, musí vždy proběhnout výběrové řízení. Všechny zdroje a náklady musí být identifikovány a přiřazeny k jednotlivým aktivitám a musí odpovídat obvyklé výši v daném odvětví. Jinými slovy, je nutné najít balanc mezi tím, co musím mít, proto abych mohl vyvíjet a tím co už spadá do kategorie „nice to have“ a k těmto položkám transparentně přiřadit ceny podložené nabídkami. Berme také v úvahu, že čím vyšší rozpočet je, tím více budou hodnotitelé zkoumat jeho businessové uplatnění a návratnost. Zároveň je

důležité, abychom měli popsány vývojový proces, včetně zapojení jednotlivých technologií v tomto procesu. V rámci pořízení staveb (stavebních prací) bude určena výše způsobilých výdajů pouze do úrovně hodnoty cen stavebních prací dle katalogů popisů a směrných cen stavebních prací (katalogy ÚRS) pro daný rok, ve kterém je podaná plná žádost projektu.

2.6 Specifická kritéria

V této části popíšeme místo realizace projektu, zda se jedná o státem podporovaný region, také stručně charakterizujeme region a prostředí, kde se nachází místo realizace projektu. Zvýhodněny jsou projekty, které jsou realizovány:

- v hospodářsky problémových regionech,
- v okresech z hospodářsky problémových regionů a
- v okresech s podílem nezaměstnaných osob vyšším než je průměrný podíl nezaměstnaných v ČR.



**“ Poptejte nás
a prodiskutujte
svůj projekt. ”**

-

Dáme vám na něj relevantní feedback a ZDARMA změříme míru realizovatelnosti a potenciální úspěšnosti.

- RYCHLÝ KONTAKT - volejte ihned na tel. číslo **732 441 760**
 - [POPTÁVKOVÝ FORMULÁŘ >](#)
 - [REFERENCE ZÁKAZNÍKA >](#)

**BUSINESS
INNOVATION**

Těšíme se na budoucí spolupráci v oblasti dotací v období 2014-2020.

Ing. Adam Mrštík, Jednatel společnosti

Společnost BUSINESS INNOVATION s.r.o. působí v oblasti dotací již řadu let a za dobu existence realizovala pro své klienty stovky úspěšných projektů v celkové investiční hodnotě přesahující 2,5 mld. Kč. Know – how se opírá o zkušenosti kvalitních projektových manažerů a externích spolupracujících odborníků, kteří se v této oblasti pohybují již od roku 2006. Společnost nabízí velmi komplexní expertní služby zpracování a administrace dotačních projektů, včetně zajištění financování bankovními úvěry a právního poradenství. Podrobnější informace naleznete [zde](#).



Dotace OSTRAVA

Stodolní 835/17
Moravská Ostrava

Dotace PRAHA

Nám. 14. října 1307/2
Praha 5

**Obchodní zástupce pro oblast dotačních
projektů a finančních služeb**

Ing. Adam Mrštík
M: 732 441 760

BUSINESS
INNOVATION