

Analýza podpory startupového prostředí v Česku





Úřad vlády
České republiky



MINISTERSTVO
PRŮMYSLU A OBCHODU



Česká
startupová
asociace

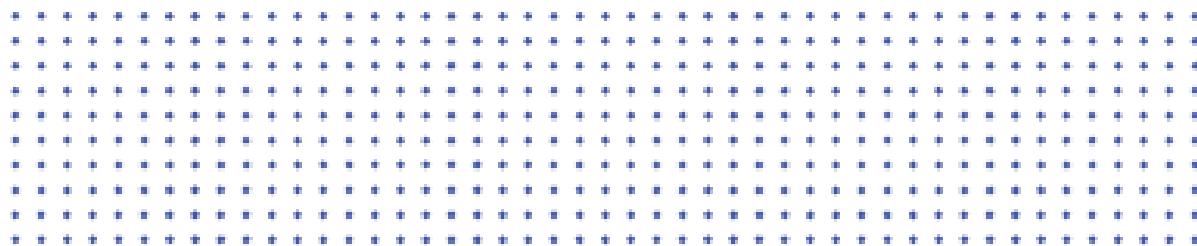
Autorský tým

Na zpracování tohoto dokumentu se podílel Vládní analytický útvar Úřadu vlády ČR jako hlavní zpracovatel odborné literatury a obsahové části dokumentu. Agentura CzechInvest zajišťovala koordinaci pracovní skupiny, dále zprostředkovala datové a analytické vstupy a řešerše zahraniční praxe. Distribuci dotazníku mezi startupy zajistila Česká startupová asociace, která také sdílela vlastní mezinárodní komparativní studie. Zástupci Ministerstva průmyslu a obchodu a všech zmíněných institucí se podíleli na průběžném připomínkování jednotlivých verzí dokumentu.

Status dokumentu

Cílem tohoto pracovního dokumentu je přinést úvodní vhled do problematiky vzniku a rozvoje startupů. Text bude využit při zpracování následné hlubší analýzy, která vyhodnotí nákladovou efektivitu diskutovaných podpůrných intervencí a zvažované alternativy nové regulační úpravy pro zkvalitnění startupového prostředí v ČR (tzv. regulatory impact assessment, RIA).

Obrázek na první straně dokumentu byl vygenerován umělou inteligencí.



Obsah

Shrnutí	4
Úvod	6
1. Definice problému	9
Ústřední problém	9
Příčiny	10
1. Právo a stát	11
2. Finance	11
3. Mezinárodní kontext	12
4. Vzdělání a výzkum	12
5. Kultura a společnost	13
Důsledky	13
2. Návrh intervenčních nástrojů	16
2.1. Zaměstnanecký akciový program	16
2.2. Flexibilní právní režim pro spolupráci s OSVČ	16
2.3. Daňové pobídky	17
2.4. Deregulace penzijních fondů investujících do rizikového kapitálu	18
2.5. Zjednodušení administrativních procesů pro startupy	18
2.6. Usnadnění přístupu startupů k veřejným zakázkám	18
2.7. Sandboxy	19
2.8. Granty	19
2.9. Půjčky	19
2.10. Inkubátory	20
2.11. Startup víza	20
Příloha 1 – Diagram problému	22
Seznam zdrojů	23

Shrnutí

Tato analýza je společným projektem Ministerstva průmyslu a obchodu, agentury CzechInvest, Úřadu vlády a České startupové asociace. Zaměřuje se na identifikaci problémů, kterým startupy v České republice čelí, a představuje možná řešení. Studie vychází z relevantní vědecké literatury, dotazníkového šetření (více než 200 respondentů), případových studií zahraniční praxe a rozhovorů s pěti zakladateli startupů.

Evropská ekonomika silně zaostává za ekonomikou USA, což je v posledních desetiletích způsobeno mimo jiné zaostáváním v technologickém sektoru. Šest z deseti největších světových firem (dle tržní kapitalizace) jsou relativně mladé americké technologické firmy založené po roce 1995. Mezi deseti největšími firmami světa se nenachází žádná evropská společnost. Tento trend podtrhuje význam nových technologických firem, které byly v nedávné minulosti startupem.

V roce 2025 působí v ČR 167 startupů na milion obyvatel, zatímco evropský průměr činí 201 a v USA dosahuje 512. Pro srovnání: menší Estonsko má 843 startupů na milion obyvatel. Česká republika nemá žádný startup, který by splňoval definici „inovativního startupu“ (tj. byl založený za posledních 20 let, měl patent a valuaci nad 100 mil. EUR), zatímco Švédsko jich má 40, Evropa 979 a USA 2 725.

Ústřední problém českého startupového prostředí spočívá v nízkém počtu vznikajících a rostoucích firem. Česká republika dlouhodobě zaostává za vyspělými inovačními ekonomikami nejen v počtu nově založených startupů, ale i v počtu těch, které se dokážou rozvinout do větších firem s mezinárodním dosahem. Tento stav omezuje schopnost ekonomiky vytvářet inovace, kvalitní pracovní místa a konkurenceschopné produkty.

Z šetření realizovaného pro účely zpracování této analýzy vyplynulo, že 73 % respondentů vnímá daňové zatížení a finanční náročnost podnikání jako významnou bariéru rozvoje. Více než 65 % startupů označilo za významnou překážku administrativní zátěž a regulaci a 59,6 % označilo za problém přístup ke kapitálu. Mezi specifické problémy, které startupy zmiňují, patří právní nejistota spolupráce s OSVČ, vysoké zdanění práce či absence vhodné regulace zaměstnaneckých akcií (ESOP). Omezený přístup ke kapitálu a financování startupů lze doložit také dalšími daty: například v roce 2024 činily investice rizikového kapitálu (venture capital – VC) v ČR pouze 274 milionů USD. Ve Švédsku to bylo 2,7 miliardy a v USA 193 miliard USD (Dealroom, 2025).

Analýza identifikovala skupinu nástrojů s potenciálně pozitivním dopadem na rozvoj startupů. Zejména důležité jsou nástroje, které v ČR nejsou plně rozvinuty, pro které existuje kvantitativní vědecká evidence o jejich pozitivním dopadu (např. na růst počtu nových startupů, zvýšení počtu registrovaných patentů či objemu rizikových investic apod.), je po nich poptávka mezi startupy a běžně se využívají v jiných zemích. Konkrétně se jedná o zavedení ESOPů, startupových vizí a daňových úlev pro startupy a investory, schémata grantů a půjček nebo snížení administrativní zátěže. Za zvážení též stojí zavedení flexibilních pracovních kontraktů a regulačních sandboxů. Mezi další nástroje patří usnadnění přístupu k veřejným zakázkám, deregulace investic do startupů pro penzijní fondy a podnikatelské inkubátory.

Přehled všech zvažovaných intervencí je uveden v Tabulce 1. Tabulka obsahuje informace o jejich využití v ČR a v zahraničí, dostupné vědecké evidenci a poptávce ze strany startupů dle hodnocení České startupové asociace. Data v této tabulce identifikují intervence, které mohou mít pozitivní dopad. **V této fázi však na jejich základě ještě nelze doporučit žádná konkrétní opatření k realizaci, jelikož se tato studie zatím nezabývá jejich nákladovou efektivností nebo riziky.** Posouzení těchto aspektů bude nezbytnou součástí navazující komplexní dopadové analýzy (tzv. hodnocení RIA).

Tabulka 1: Přehled intervencí

Intervence	Využití v ČR	Běžné v zahraničí	Prokázanost kauzálního vztahu	Poptávka startupů
<i>Zaměstnanecké akciové programy (ESOP)</i>	Částečně	Ano	Kvalitní	Nejvyšší
<i>Flexibilní právní režim pro spolupráci s OSVČ</i>	Ne	Ano	Průměrná	Nejvyšší
<i>Daňové pobídky pro startupy i investory</i>	Ne	Ano	Kvalitní	Nejvyšší
<i>Deregulace penzijních fondů investujících do rizikového kapitálu</i>	Částečně	Ano	Nedostatečná	Nejvyšší
<i>Zjednodušení administrativních procesů pro startupy</i>	Ne	Ano	Kvalitní	Vysoká
<i>Uspadnění přístupu startupů do veřejných zakázek</i>	Ne	Ano	Nedostatečná	Střední
<i>Regulační sandboxy</i>	Částečně	Ano	Průměrná	Střední
<i>Granty a půjčky</i>	Částečně	Ano	Kvalitní	Střední
<i>Podnikatelské inkubátory</i>	Částečně	Ano	Nedostatečná	Vysoká
<i>Startup víza</i>	Částečně	Ano	Kvalitní	Vysoká

Poznámka: Sloupec „Prokázanost kauzálního vztahu“ označuje míru vědeckého podložení účinnosti dané intervence. Kvalitní evidence znamená, že existují kvalitní studie (např. experimenty nebo kauzální výzkum), které potvrzují pozitivní dopad nástroje na rozvoj startupového prostředí. Průměrná evidence značí omezený počet studií nebo smíšené výsledky. Nedostatečná evidence znamená, že zatím neexistuje dostatek výzkumu na dané téma, případně výzkumu, který by jednoznačně prokazoval účinnost daného opatření.

Úvod

Technologické zaostávání evropské ekonomiky

Evropská ekonomika čelí strukturálnímu problému v oblasti technologického pokroku a hospodářského růstu. Zatímco globální vývoj dnes pohání nové technologie, evropské ekonomiky zůstávají závislé na tradičních sektorech, které byly úspěšné ve 20. století – jako energetika, automobilový průmysl či bankovníctví. Šest z deseti největších amerických firem podle tržní hodnoty jsou technologické firmy založené po roce 1990, zatímco v Evropě dominují společnosti vzniklé před rokem 1980 (CompaniesMarketcap, 2025). Pohledem z jiného časového úhlu, zatímco v USA vznikly největší technologické společnosti až po roce 1970 (Microsoft, Apple, Amazon, Google, Facebook, Tesla, NVIDIA či Netflix), v Evropě dominují firmy s podstatně starším datem založení, často ještě z 19. století (Siemens, Philips, Nokia, Schneider Electric, Thales Group). Výjimkou je jen několik mladších firem jako SAP, STMicroelectronics, ASML či Dassault Systèmes. Navíc většina evropských firem působí mimo hlavní technologické sektory (informační a komunikační technologie, zdravotnictví, automobilový průmysl a biotechnologie), zatímco v USA je koncentrace technologických firem výrazně vyšší. To poukazuje na nižší dynamiku vzniku nových globálních hráčů v inovativních odvětvích. Jak uvádí Draghiho zpráva o konkurenceschopnosti Evropské unie, Evropa zaostává v produktivitě, inovacích i příjmech domácností – a **bez zásadního obratu v podpoře nových technologií** nebude schopna financovat svůj sociální model ani udržet globální konkurenceschopnost (Draghi, 2024).

Startupy jako řešení?

Podpora startupů přitom může být strategickým nástrojem, jak pomoci vývoji nových technologií a inovací. Startupy mohou představovat jeden z motorů technologického pokroku, ekonomického růstu a strukturální transformace hospodářství, který pomůže uzavřít inovační a růstovou mezeru mezi Evropou a USA.

Startupy představují mladé, inovativní společnosti, které se vyznačují snahou o rychlý růst a rozvoj škálovatelného obchodního modelu. Obvykle působí v dynamických technologických odvětvích jako jsou umělá inteligence, biotechnologie či fintech. Díky své flexibilitě, schopnosti rychle testovat nové nápady a přitahovat talent i kapitál hrají klíčovou roli v přeměně výzkumu na komerční produkty a ve vytváření nových tržních segmentů (Audretsch et al., 2020). Příkladem může být OpenAI, původně malý technologický startup, který během několika let úspěšně zkomercializoval generativní jazykové modely, jeden z největších technologických průlomů moderní historie. Startupy představují jednu z nejrychleji rostoucích skupin společností po celém světě (Haltiwanger, 2016). Nové firmy přinášejí nové technologie, ty zvyšují produktivitu a konkurenceschopnost, což se přímo promítá do tvorby pracovních míst a dlouhodobého hospodářského růstu (Bollinger, 1983; Feldman, 1999; Schumpeter, 2013; Guloglu & Tekin, 2014; Wu & Atkinson, 2017).

Startupové prostředí v ČR

Obdobně jako v Evropě, taktéž v České republice dnes působí většina firem s vysokou tržní hodnotou stále v tradičních sektorech. Startupy často působí naopak v technologickém

sektoru: například 38,5 % dotazovaných českých startupů působilo v sektoru umělé inteligence a dat. V České republice však vzniká relativně nízký počet startupů, což má zásadní dopad na schopnost ekonomiky generovat nové produkty, služby a pracovní místa s vysokou přidanou hodnotou.

Podle dat z Dealroomu (2025) nemá Česká republika aktuálně žádný startup, který by splňoval specifickou definici „inovativního startupu“, tedy firmy založené za posledních 20 let, s patentem a valuací nad 100 mil. USD. Tato definice je samozřejmě specifická a nepostihuje celý ekosystém inovací, přesto dobře ilustruje trend a strukturální výzvy, kterým český startupový sektor čelí. Pro srovnání: Švédsko má 40 takových firem, Evropa celkem 979 a USA 2 725. Podobný obraz se ukazuje i při pohledu na startupy působící v tzv. trendy sektorech¹. V této kategorii má Česká republika pouze 4 nové startupy s valuací nad 100 mil. EUR, zatímco Švédsko 84, Evropa 1768 a USA 4 156. Tento trend je zjevný i v deficitu investičních aktivit. V roce 2024 činily investice rizikového kapitálu (venture capital – VC) v ČR pouze 274 milionů USD, což odpovídá přibližně 25 USD na obyvatele. Ve Švédsku to bylo 2,7 miliardy (255 USD/na obyvatele), v Německu 8.2 miliardy (98 USD/na obyvatele) a v USA 193 miliard (567 USD/na obyvatele).

Tento problém startupového prostředí je úzce propojen se strukturálními charakteristikami celé české ekonomiky. Česká republika má obecně relativně nízký podíl firem působících v inovativních sektorech (Nindl et al. 2024). Mezi největšími VaV investory v EU dominují firmy z Německa, Francie a Nizozemska, zatímco ČR mezi nimi není zastoupena. To potvrzuje strukturální rozdíl mezi ekonomikami a vysvětluje slabší startupové prostředí v ČR.

Startupy v hospodářských strategiích

Díky své schopnosti komercializovat inovace, vytvářet pracovní místa s vysokou přidanou hodnotou a flexibilně reagovat na nové tržní výzvy se startupy staly strategickým nástrojem hospodářské politiky ve vyspělých státech (OECD, 2023). Roli startupů jako motoru transformace dnes uznává i Evropská komise – ve *State of the European Union* a strategii *Choose Europe to Start and Scale* označuje startupy a scaleupy za klíčové pro konkurenceschopnost, technologickou suverenitu a tvorbu kvalitních pracovních míst v EU (European Commission, 2025; von der Leyen, 2025). Dále na základě Draghiho zprávy, ale i Lettovy zprávy (Letta, 2024) o společném trhu Evropská komise představila *Strategii Evropské unie pro startupy a scaleupy* (European Commission, 2025). Jejím cílem je vytvořit příznivější prostředí pro vznik a růst startupů v Evropě, zejména prostřednictvím lepšího přístupu k financování, odstranění regulatorních překážek a podpory talentu a inovací.

Také Hospodářská strategie České republiky z r. 2024 si klade jako jeden z hlavních cílů „podporu a zejména tvorbu prostředí pro investice s vysokou přidanou hodnotou“, přičemž mezi hlavními opatřeními navrhuje „vytvářet prostředí pro rozvoj startupů“ (*Hospodářská strategie České republiky: Česko do top 10*, 2024).

¹ Mezi trendy sektory patří například deep tech, AI, nanotechnologie, mobile app, big data, machine learning, blockchain apod.

Jak podpořit startupy (a vyřešit strukturální problémy)

Cílené intervence mohou být jednou z cest, jak strukturální problém české (a evropské) ekonomiky překonat a podpořit vznik nových technologických lídrů v českém i evropském kontextu. V některých zemích jako jsou USA, Izrael nebo Estonsko hrály veřejné politiky a cílená podpora důležitou roli při rozvoji technologických ekosystémů, v podpoře inovací a růstu startupů. Přestože nelze ve všech případech jednoznačně doložit kauzální vztah mezi konkrétními zásahy a výsledky, tyto země dnes patří mezi úspěšné příklady rozvinutých inovačních ekonomik. Jejich přístup může být inspirací i pro české a evropské politiky při hledání efektivních nástrojů podpory startupového prostředí.

Cíl a struktura analýzy

Cílem této analýzy je identifikovat klíčové problémy a překážky, které brzdí vznik a rozvoj startupů v České republice, a zároveň zmapovat možná řešení. Startup je pro účely této analýzy definován jako malá inovativní firma s růstovým potenciálem. Dokument vychází z akademické literatury, průzkumu zahraniční praxe, dotazníkového šetření mezi startupy (přes 200 respondentů) a dialogů se zakladateli startupů.

Studie nejdříve v první kapitole definuje problém, popisuje množinu aspektů ovlivňujících startupy v Česku a diskutuje důsledky tohoto problému. Poté druhá kapitola popisuje množinu potenciálních řešení a diskutuje případné intervenční nástroje a vědeckou evidenci, které nástroje mají pozitivní dopad na startupy.

Cílem analýzy není v současné formě poskytnout komplexní analýzu přínosů a nákladů ani přesná doporučení, které konkrétní nástroje aplikovat v ČR. Předpokládáme, že rozpracování těchto aspektů bude cílem navazující komplexní dopadové analýzy (tzv. RIA). Následná analýza RIA může rovněž pomoci s konkrétní definicí startupu a analýzou toho, zda je podpora začínajících firem efektivnější v porovnání s jinými přístupy (např. podporou inovací ve větších a již etablovaných firmách).

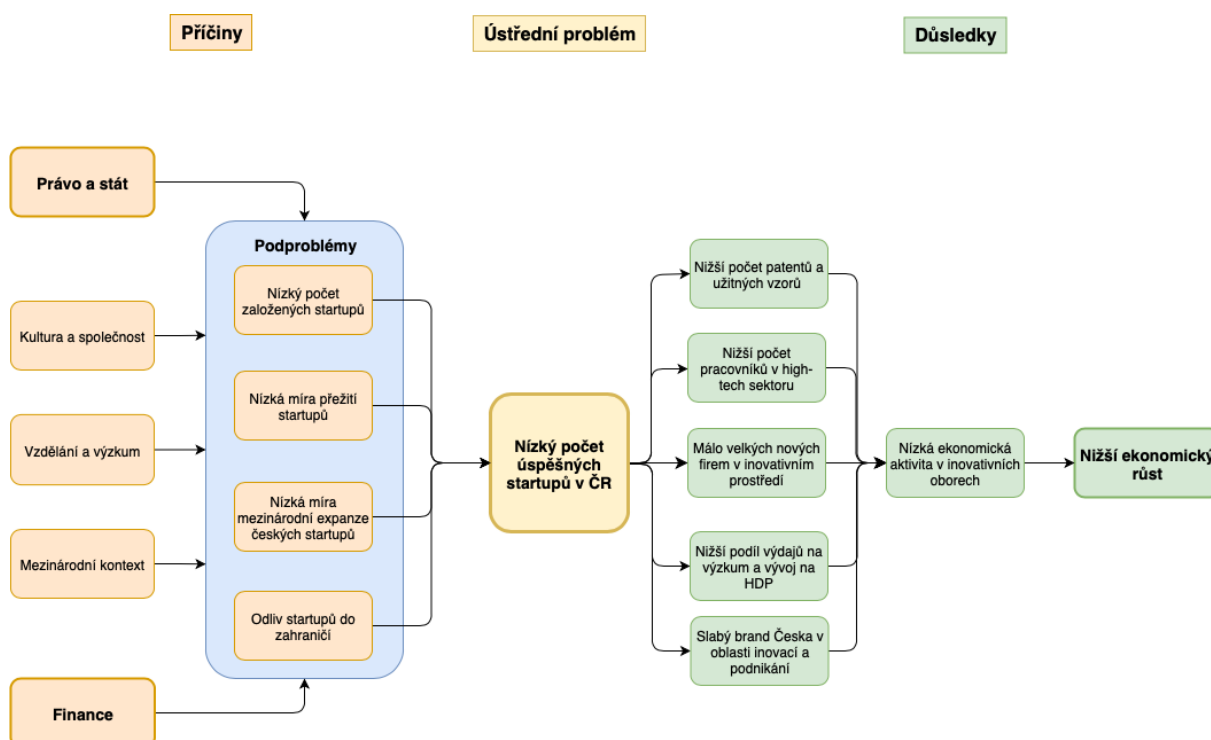
1. Definice problému

Ústřední problém

Česká republika ve srovnání s vyspělými inovačními ekonomikami dlouhodobě zaostává v počtu vznikajících startupů a stejně tak v počtu startupů, které vyrostou do určité velikosti a stanou se z nich národní šampioni. V roce 2025 působí dle Dealroomu v České republice 1 826 startupů, které získaly externí investici. To odpovídá přibližně 167 startupům na 1 milion obyvatel. Pro srovnání: Estonsko vykazuje výrazně vyšší koncentraci s 843 startupy na milion obyvatel, evropský průměr činí 201 startupů na milion obyvatel a Spojené státy americké dosahují hodnoty 512 startupů na milion obyvatel. Jako ústřední problém startupového prostředí lze proto definovat celkově nízký počet úspěšných startupů. Tento ústřední problém má i své podproblémy jako jsou: I) Nízký počet založených startupů, II) Nízká míra přežití startupů, III) Nízká míra mezinárodní expanze českých startupů a IV) Odliv startupů do zahraničí.

Diagram problému (viz obrázek 1) vznikl na základě kombinace konzultačního procesu s aktéry startupového ekosystému a výsledků dotazníkového šetření, kterého se zúčastnilo více než 200 startupů. V rámci těchto aktivit jsme se zaměřili na identifikaci hlavních bariér rozvoje startupového prostředí v ČR. Výsledkem je vizualizace ústředního problému, jeho příčin, důsledků a souvisejících podproblémů. Tento diagram představuje zjednodušený, ale empiricky i expertně podložený pohled na komplexní realitu startupového prostředí. Jeho cílem je pomoci lépe zacílit navrhovaná opatření a identifikovat systémové nefunkčnosti. Kompletní verze diagramu s detailním popisem příčin je k dispozici v [Příloze 1](#).

Obrázek 1: Diagram problému



Zdroj: Vládní analytický útvar Úřadu vlády ČR, na základě konzultačního procesu s odborníky v oblasti startupů i samotnými startupy

Uvedené problémy se negativně projevují nižší ekonomickou aktivitou v inovativních oborech a současně také nižší přidanou hodnotou a ekonomickým růstem. Například Ulku (2004) zjistila pozitivní korelaci mezi inovacemi a HDP a stejně jako Maradana et al. (2017) prokázali, že v evropských zemích existuje dlouhodobá vazba mezi inovacemi a ekonomickým růstem, přičemž v některých případech inovace přímo předchází růstu. Příčiny zmíněných problémů i související dopady jsou podrobněji popsány v následujících kapitolách.

Příčiny

Startupové prostředí v České republice je ovlivněno řadou faktorů, které lze rozdělit na hlavní a vedlejší. Hlavní příčiny, které ho negativně ovlivňují, patří zejména do oblasti práva a státu, kde startupy čelí zásadním překážkám v pracovněprávních vztazích – například při spolupráci s OSVČ nebo při využívání zaměstnaneckých akciových opčních programů. Druhou klíčovou oblastí jsou finance, kde startupy narážejí na nedostatek dostupného kapitálu a slabou aktivitu investorů zejména u počátečního financování (tj. v tzv. pre-seed a seed fázi) a chybějící motivace investorů investovat do rizikovějších projektů. Vedlejší příčiny neuspokojivého startupového prostředí pramení z mezinárodního kontextu, vzdělání či kultury. Jednotlivé příčiny jsou seřazeny podle míry závažnosti, jak ji vnímali respondenti dotazníkového šetření mezi zakladateli startupů.

1. Právo a stát

Oblast práva a státní správy se podle dotazníkového šetření² mezi startupy a konzultací s odborníky jeví jako jedna z nejzásadnějších bariér pro rozvoj startupového prostředí v České republice. Z šetření vyplynulo, že 73 % respondentů daňové zatížení a finanční náročnost podnikání buď zásadně, nebo docela dost brzdí. Podobně více než 65 % startupů označilo administrativní zátěž a regulaci za významnou překážku. Startupy konkrétně zmiňovaly problémy s regulací práce, kdy zaměstnavatelé za zaměstnance v pracovním poměru hradí vysoké odvody, aniž by současně mohli zaměstnance flexibilně nabírat či propouštět. Ve startupovém prostředí proto zaměstnavatelé preferují OSVČ než zaměstnance s klasickou pracovní smlouvou. Při spolupráci s OSVČ však startupy obecně čelí právní nejistotě, kdy firmám hrozí sankce za tzv. švarcsystém. Tato nejistota startupům komplikuje flexibilní nábor v raných fázích vývoje, kdy potřebují rychle škálovat tým bez dlouhodobých závazků. Výrazný rozdíl ve zdanění práce mezi zaměstnanci (42 %) a OSVČ (10 %) v ČR tuto praxi dále podporuje. Naproti tomu například v Německu je rozdíl výrazně menší – 48 % u zaměstnanců a 40 % u OSVČ (Vilím et al., 2025).

Další výraznou bariérou je absence funkčního právního rámce pro zaměstnanecké akciové opční programy (ESOP), které jsou v zahraničí běžným nástrojem motivace a udržení talentů. ESOPy často slouží jako forma odměny v situacích, kdy startupy nemohou konkurovat korporátním platům. Místo vysoké mzdy nabízí zaměstnancům podíl na budoucím možném úspěchu firmy. Tím vytvářejí silnou motivaci a zároveň umožňují firmám efektivněji pracovat s omezenými finančními prostředky v raných fázích vývoje.

Fragmentace podpůrných služeb mezi resorty a nižší míra digitalizace státní správy vedou k neefektivnímu využívání veřejné podpory i administrativní zátěži startupů. Startupy si také stěžují na složité výkaznictví, nepřehlednou komunikaci s finanční správou a přihlašování k jednotlivým daňovým povinnostem, stejně jako na potřebu notáře při změnách ve strukturách firmy.

2. Finance

Další významnou bariérou pro rozvoj startupového prostředí je omezený přístup k externímu financování. V raných fázích vývoje startupy často nemají přístup k rizikovému kapitálu, aktivita andělských investorů³ je nízká, chybí rozvinutá síť pre-seed⁴ a seed⁵ fondů a zapojení institucionálních investorů (bank, pojišťoven a penzijních fondů) do kapitálového trhu je velmi omezené. Startupy také velmi často narážejí na překážky v získávání bankovního financování, a to i v případech, kdy vykazují růstový potenciál. Další komplikací je omezený přístup

² Dotazníkové šetření probíhalo mezi 20. srpnem a 7. zářím a zúčastnilo se ho 208 startupů. Dotazník se zaměřoval především na oblasti jako jsou Administrativa a regulace, Daně a náklady, Přístup ke kapitálu a financování, Lidé a pracovněprávní vztahy, Network a podpora ekosystému, Expanze do zahraničí, ale i na to, jak startupy vnímají startupové prostředí v České republice.

³ Andělský investor (angl. business angel) je soukromý jednatel, který investuje vlastní kapitál do začínajících podniků, obvykle výměnou za podíl ve firmě. Kromě financí často poskytuje i odborné poradenství, kontakty a podporu při rozvoji podnikání. Na rozdíl od institucionálních investorů (např. fondů rizikového kapitálu) vstupuje do firem v raných fázích, kdy je riziko vysoké, ale potenciál růstu značný.

⁴ Pre-seed: první, velmi raná investiční fáze, kdy se financuje samotný rozvoj nápadu.

⁵ Seed: následná raná investiční fáze, kdy má startup obvykle prototyp a potřebuje peníze na uvedení produktu/služby na trh.

k veřejným zakázkám, které by mohly sloužit jako významný zdroj příjmů, zejména v oblasti digitálních služeb nebo technologických řešení, ale kvůli kvalifikačním požadavkům (stáří, obrát apod.) jsou často startupy znevýhodněny. V porovnání s vyspělými trhy navíc v České republice chybí daňové pobídky pro investory, které by motivovaly směřování volného kapitálu mimo jiné právě do startupového sektoru. Další výraznou překážkou je nízké zapojení penzijních fondů do rizikového kapitálu, což je v zahraničí často možné. Ač od roku 2024 mohou penzijní fondy investovat do rizikového kapitálu, týká se to pouze nově vzniklých alternativních fondů. Prostředky z účastnických a transformovaných fondů však nadále nelze využít.

Výsledkem je, že mnoho slibných projektů buď vůbec nevznikne, nebo se přesune do zahraničí, kde je prostředí pro financování inovací příznivější. V České republice se v průměru 43 % startupů s hodnotou vyšší než 50 milionů USD přesune do zahraničí. Pro srovnání: ve Španělsku a Nizozemsku je to pouze 5 %, v Portugalsku 18 % a v Estonsku 31 % (Dealroom).

Vedle regulačních a finančních příčin ovlivňují startupové prostředí v České republice další, méně přímo působící faktory. Ačkoliv dotazníkové šetření a diskuze se startupy poukázaly na jejich přítomnost, dostupná empirická evidence zatím neumožňuje jejich jednoznačné kvantifikování. Mezi tyto příčiny patří mezinárodní kontext, vzdělání a výzkum a kultura a společnost.

3. Mezinárodní kontext

Česká republika zaostává v mezinárodním srovnání startupových ekosystémů. Podle Evropské aliance pro startupové národy (ESNA) ČR splňuje pouze 38 % tzv. startupových standardů, zatímco například Španělsko dosahuje 91 % (ESNA, 2025). Slabé napojení na jednotný evropský trh, roztržitost regulací a absence harmonizace pravidel pro inovace brání českým startupům v úspěšné expanzi. Zdlouhavá a nepružná vízová a imigrační politika mohou komplikovat nábor zahraničních odborníků a talentů, což snižuje konkurenceschopnost českých startupů na globálním pracovním trhu. Startupy proto často přesouvají své sídlo do zemí s příznivějším prostředím, což vede k oslabení domácí inovační kapacit.

4. Vzdělání a výzkum

České vzdělávání a výzkum dosahuje dobré úrovně v rámci regionu střední a východní Evropy (CEE), avšak zaostává za světovou špičkou. Například Karlova Univerzita je dle žebříčku *US News* hodnocena jako 242. nejlepší škola světa. V oborových žebříčcích, které jsou relevantní pro technologický sektor – jako „economics and business“ nebo „computer science“ – se české univerzity umísťují na 202. (UK) a 313. místě (ČVUT). Srovnatelné země jako Nizozemsko, Dánsko či Švédsko mají v těchto žebříčcích více univerzit v první dvoustovce. Česká republika však stále předstihuje většinu postkomunistických zemí – Maďarsko, Slovensko ani Polsko nemají univerzitu v top 400. Kvalita akademického prostředí se může promítat i do podnikatelských výsledků, jak ukazuje příklad propojení Stanfordu a startupového ekosystému Silicon Valley.

Regulace startupů pravděpodobně nemůže reformovat český akademický sektor, nicméně je na místě zkoumat, zda existují bariéry mezi akademickým a výzkumným prostředím a startupovou sférou – konkrétně v oblasti komercializace výzkumu. V této oblasti zatím chybí jednoznačná pozitivní či negativní evidence.

Zároveň je třeba vnímat vzdělávání jako nástroj pro rozvoj podnikavosti, kreativity a kompetencí potřebných pro aktivní občanský, profesní i osobní život. Dlouhodobý záměr vzdělávání ČR 2023–2027 klade důraz na inovativní metody výuky – projektovou, zážitkovou, situační či kombinovanou výuku – které podporují schopnost žáků využívat příležitosti a tvořit hodnoty finanční, kulturní i společenské. Podnikavost ve vzdělávání může zároveň posilovat vazby škol s lokálním prostředím a přispívat k řešení komunitních výzev (Mareš et al., 2023).

Výzkum prekarity OSVČ a mikropodnikajících ukazuje, že podnikání je často ovlivněno strukturálními nerovnostmi, genderovými stereotypy a nedostatečnou informovaností (Marková Volejníčková et al., 2023). Vzdělávací systém by měl tyto faktory reflektovat a aktivně podporovat rovné příležitosti – zejména pro ženy, začínající podnikatele a osoby s pečovatelskými závazky. Propojení vzdělávání, výzkumu a podnikavosti může přispět k budování odolnější a inkluzivnější ekonomiky, jak naznačují některé strategické rámce – přesto je třeba další evidence o jeho konkrétních dopadech.

5. Kultura a společnost

Česká republika má rámcově srovnatelný přístup k podnikání s průměrem Evropské unie, avšak relativně vzdálený od přístupu ve Spojených státech. Například 57 % respondentů v EU souhlasilo s tvrzením, že podnikatelé zneužívají cizí práci. V České republice to bylo méně – 46 %, zatímco v USA pouze 31 % (Flash Eurobarometr, 2012). Stejný průzkum zkoumal společenské vnímání podnikání pomocí řady dalších otázek. Neprokázalo se, že by vnímání podnikání v ČR bylo výrazně horší než ve zbytku EU; naopak, rozdíl byl patrný zejména mezi EU a USA.

Důsledky

Důsledkem zmíněných příčin je, že nemáme nové inovativní firmy, což lze doložit v následujících oblastech.

Počet patentů je jedním z indikátorů inovační výkonnosti ekonomiky, i když ne vždy plně zachycuje její komplexní charakter. Slouží však jako užitečná metrika pro srovnání schopnosti zemí přetvářet výzkum a vývoj do komerčně využitelných inovací. Mezi počtem patentů a ekonomickým růstem existuje silný pozitivní vztah (Bloom & Reenen, 2002; Bottazzi & Peri, 2003; Maradana et al., 2017; Szarek & Piecucha, 2018). V roce 2023 bylo v České republice uděleno 47 patentů na 1 milion obyvatel, zatímco evropský průměr činil 245 a ve Spojených státech amerických dokonce 1 799 patentů na 1 milion obyvatel (WIPO, n.d.).

S tím souvisí i **počet pracovníků v high-tech sektoru**, který je zásadní pro rozvoj znalostní ekonomiky a technologických odvětví s vysokou přidanou hodnotou (Moretti & Thulin, 2013; Guloglu & Tekin, 2014). Česká republika sice mírně převyšuje průměr EU, pokud jde o podíl zaměstnanců v high-tech sektoru (5,4 % vs. 5,1 %), avšak v Estonsku činí tento podíl 6,6 % a v Irsku dokonce 10,1 % (Eurostat, n.d.).

Nízký počet velkých nových firem v inovativním prostředí představuje významnou bariéru pro ekonomický růst. Jak ukazuje Crudu (2019) samotná kvantita nově, vzniklých firem není dostatečným faktorem pro akceleraci růstu. Klíčovým prvkem je kvalita podnikání, zejména

schopnost firem inovovat a růst. Například v roce 2022 mezi 100 nejvýznamnějšími firmami⁶ pouze 2 společnosti byly z inovativního technologického sektoru – Avast a Foxconn.

Dalším ukazatelem je **nízký podíl výdajů na výzkum a vývoj (VaV)** na HDP, který dlouhodobě nedosahuje průměru vyspělých zemí. V roce 2023 činil podíl výdajů na VaV v České republice 1,83 % HDP, zatímco průměr EU byl 2,2 %, v Japonsku 3,41 %, v USA 3,59 % a v Jižní Koreji 4,85 % (EU, 2024). Význam investic do VaV byl rozpracován jak v teoretických, tak empirických studiích (Solow, 1957; Romer, 1986, 1987; Sokolov-Mladenovic et al., 2016). Nedostatečné investice do VaV omezují schopnost českých firem inovovat, škálovat a konkurovat na globálních trzích. Startupy přitom hrají klíčovou roli v přeměně výzkumných výsledků na tržně využitelné produkty a služby. Jak uvádějí Martínez-Fierro et al. (2019), nízký počet startupů s vysokým růstovým potenciálem vede k pomalejšímu růstu HDP, slabší komercializaci výsledků VaV a nižší efektivitě podpůrných programů, jako jsou dotace a granty, jelikož ve srovnání se zavedenými firmami startupy vykazují vyšší přidanou hodnotu a díky své dynamice a technologickému zaměření výrazně přispívají k ekonomickému růstu.

V důsledku těchto faktorů je **značka Česka v oblasti inovací a podnikání slabá**. V mezinárodních žebříčcích, jako je StartupBlink Global Startup Ecosystem Index, se Česká republika dlouhodobě pohybuje mimo první dvacítku – v roce 2025 obsadila až 30. místo ze 118 zemí, přičemž Praha skončila až na 85. místě mezi světovými startupovými městy (StartupBlink, 2025). Tato nízká viditelnost omezuje přísun zahraničního kapitálu i expanzi domácích startupů. Pro srovnání, menší země jako Estonsko se etablovaly jako důvěryhodné a inovacím otevřené startupové destinace.

Tato kombinace vede k **nízké podnikatelské aktivitě v inovativních oborech**, což se negativně promítá do struktury české ekonomiky. Místo růstu v oblastech s vysokou přidanou hodnotou dochází k přetrvávání závislosti na tradičních výrobních sektorech. Spender et al. (2017) ukazují, že startupy mají pozitivní vliv na inovační výkonnost, organizační růst a celkové fungování inovačních ekosystémů tedy oblastí, kde Česko zaostává. Jak ukazují Decker et al. (2014), i když startupy tvoří méně než 10 % všech firem, spolu s rychle rostoucími mladými firmami se podílejí až na 70% hrubé tvorby pracovních míst v USA. Tento údaj se týká nově vzniklých pracovních míst, nikoli celkového počtu zaměstnanců v ekonomice. Tyto firmy nejenže přispívají k zaměstnanosti, ale také hrají klíčovou roli v přerozdělování zdrojů a inovacích napříč sektory, čímž podporují vznik nových odvětví, což může mít za následek tvorbu dalších firem, tzv. spin-out společností (Audretsch et al., 2020).

Ressin (2022) potvrzuje, že startupy, mají **multidimenzionální dopad na společnost**: přispívají k sociálnímu rozvoji (např. zaměstnanost, vzdělání), ekologické udržitelnosti (např. zelené technologie) i institucionálnímu rozvoji (např. transparentnost, efektivní správa). Nízký počet startupů tak neznamena jen ztrátu ekonomického potenciálu, ale i oslabení schopnosti společnosti adaptovat se na nové výzvy a budovat moderní, inkluzivní a udržitelnou ekonomiku.

Delgado et al. (2020) ukazuje, že v sektoru služeb spojených s dodavatelskými řetězci (např. cloud computing, logistika, design) jsou hlavními tahouny růstu spíše zralé firmy, které vytvořily miliony pracovních míst a zvýšily mzdy. Startupy v tomto sektoru zaznamenaly pokles zaměstnanosti, přesto však tvoří 19 % všech nových firem v USA a zůstávají důležitým zdrojem inovací. Je však důležité si uvědomit, že každá dnes z nejhodnotnějších firem byla kdysi

⁶ 100 nejvýznamnějších firem působících v České republice dle tržeb. Dostupné na: <https://www.czechtop100.cz/cs/projekty/zebricky/100-nejvyznamnejsich>

startupem. Podpora startupů tak představuje investici do budoucích lídrů trhu, kteří mohou v dlouhodobém horizontu zásadně ovlivnit ekonomickou strukturu a růst. To dokládá zásadní význam startupů pro technologický pokrok, přičemž jejich růst a dopad vyžaduje cílenou podporu a vhodné podmínky.

Tento výše popsaný stav má řadu negativních důsledků, které se promítají do výkonnosti české ekonomiky i jejího mezinárodního postavení. Výsledkem je obecně nižší přidaná hodnota, omezený růst produktivity a v konečném důsledku **nižší tempo ekonomického růstu a nižší HDP** (Bollinger, 1983; Feldman, 1999; Schumpeter, 2013; Guloglu & Tekin, 2014; Wu & Atkinson, 2017). Tento stav představuje strukturální bariéru pro dlouhodobou konkurenceschopnost České republiky.

2. Návrh intervenčních nástrojů

Tato kapitola se zaměřuje na mapování nástrojů s potenciálem řešit příčiny současného stavu startupového ekosystému z oblasti práva a státu a financí (viz diagram v Příloze č. 1).⁷ Představuje konkrétní legislativní, daňová a institucionální opatření, která mohou výrazně zlepšit podmínky pro vznik a rozvoj startupů v České republice. Navrhované nástroje přímo reagují na problémy identifikované v předchozích kapitolách – od neflexibilní pracovně-právní legislativy, přes nedostatek financování, až po přeregulované podnikatelské prostředí a slabou mezinárodní konkurenceschopnost. Opatření vycházejí z mezinárodních zkušeností a jsou podložena výzkumnými studiemi, které potvrzují jejich efektivitu v různých kontextech.

2.1. Zaměstnanecký akciový program

Zaměstnanecké akciové opční programy (ESOP) představují jedno z opatření, které mohou podpořit výkonnost a inovativnost startupů. ESOP umožňuje zaměstnancům získat podíl ve firmě prostřednictvím akcií, čímž lze posilovat jejich motivaci a angažovanost. Současně je však třeba zdůraznit, že zavádění akciových odměn u startupů není jen otázkou zvyšování produktivity, ale i reakcí na strukturální omezení. Startupy často čelí nedostatku kapitálu a obtížně konkurují etablovaným firmám v přímých mzdových nabídkách, a proto využívají akciové opce jako klíčový kompenzační prvek, který umožňuje dorovnat tržní mzdu při finančním omezení startupů (Tibbetts & Donovan, 1989). ESOPy umožňují těmto firmám šetřit hotovost, zároveň však přitahovat a udržet špičkové talenty (Core & Guay, 2001; Booth, 2006). Tento model odměňování se stal standardní součástí startupového prostředí v mnoha částech světa a hrál klíčovou roli v úspěchu Silicon Valley (Booth, 2006). Studie ukazují, že zavedení ESOP může vést ke zvýšení produktivity, ziskovosti a dlouhověkosti firem (Freeman, 2014). V případě akciových opcí pro běžné zaměstnance (non-executive employees) byl prokázán statisticky i ekonomicky významný kauzální efekt na inovační výstup firem, měřený počtem patentů a citací (Chang et al., 2015). Efekt na produktivitu se obvykle projeví až v delším časovém horizontu, v jednotkách procent (Jones & Kato, 1995). ESOP má také pozitivní a statisticky významný vliv na produktivitu zaměstnanců, která následně působí jako faktor zvyšující celkovou výkonnost podniku (Ismiyanti & Putu Anom, 2017). Výzkum ukazuje, že zavedení ESOP v malých a středních podnicích vede k vyšší produktivitě, zatímco ve větších firmách s mnoha zaměstnanci jsou efekty slabší (Kim & Ouimet, 2014). Zároveň se však ukazuje, že jejich efektivita závisí na vnímání a finanční toleranci samotných zaměstnanců. Pro rizikově averzní pracovníky mohou být atraktivnější stabilní mzdy než nejistý budoucí zisk z opcí (Oyer & Schaefer, 2005).

2.2. Flexibilní právní režim pro spolupráci s OSVČ

Startupy často potřebují flexibilní formy spolupráce, zejména v rané fázi, kdy potřebují omezené finance směřovat do rozvoje svého produktu. Todolí-Signes (2017) upozorňuje na

⁷ Intervence specificky zacílené na podnikatelské vzdělávání a na podporu komercializace výsledků vědy a výzkumu jsou předmětem strategií v gesci Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy a ministra pro vědu, výzkum a inovace.

systémové problémy pracovního práva v zakázkové ekonomice⁸, které mohou vést k nerovným podmínkám na trhu práce, znevýhodnění tradičních firem a oslabení pracovních práv externích spolupracovníků. Tyto problémy ukazují na potřebu nové právní úpravy. Jednou z možných cest je zavedení speciálního právního režimu spolupráce s OSVČ, který by startupům umožnil legálně spolupracovat s externisty bez rizika porušení zákazu švarcsystému. Hu & Zhang (2022) ukazují, že z pohledu efektivity systému i pracovního blahobytu jsou hybridní režimy (např. kombinace zaměstnanců a kontraktorů) výrazně efektivnější než uniformní klasifikace. Tento režim by mohl být inspirován britským konceptem „worker“ nebo německým „flexi-kontraktorem“, dle kterých pracovníkům náleží základní práva jako minimální mzda, placená dovolená či ochrana proti diskriminaci. Zároveň tyto režimy umožňují snazší nábor a propouštění, což je pro startupy v rané fázi vývoje zásadní výhoda (Kenner, 2019).

2.3. Daňové pobídky

Literatura zahrnuje více možností v oblasti daňových pobídek, zejména s ohledem na skutečnost, že startupy v sektoru výzkumu a vývoje čelí vysokým investičním a mzdovým nákladům na kvalifikované pracovníky. Jednou z možností je **snížení odvodů na sociální zabezpečení** pro zaměstnance ve výzkumu a vývoji. Jak ukazují Chen & Hsieh (2024), zavedení daňového kreditu na úhradu části těchto odvodů vedlo ke zvýšení náboru kvalifikovaných pracovníků a růstu inovací. Efekt byl výraznější u startupů působících v kapitálově náročných odvětvích a v regionech s vyššími mzdami odborných pracovníků. Další možností je **snížení sazby daně z příjmů právnických osob**, případně **možnost odečtu investičních nákladů na výzkum a vývoj ze základu daně**. Data ze státu New York ukazují, že po zavedení daňových úlev se počet mikro a malých podniků v technologických sektorech zvýšil v průměru o 18 % během pěti let (Snarra & Friesner, 2022). Na datech z celých USA se ukazuje, že tyto programy vedou ke zvýšení počtu nově založených firem o 7,5 %, přičemž dlouhodobý efekt je ještě výraznější. Naproti tomu investiční úlevy často zvýhodňují velké firmy a mohou odrazovat od vzniku inovativních startupů. Fazio et al. (2020) proto doporučují kombinovat úlevy na výzkum a vývoj s dalšími nástroji podpory, jako jsou veřejné investice, inkubátory nebo grantové programy. Další možností je **daňové zvýhodnění nikoliv pro firmy samotné, ale pro investory** – například formou daňových úlev pro andělské investory, jak je tomu ve Velké Británii (program SEIS) nebo v USA (QSBS). Ve Velké Británii vedly tyto programy ke zvýšení investic do SEIS firem o více než 20 %, přičemž zároveň poklesla pravděpodobnost přežití u ne-SEIS firem po zavedení programu (Chen et al., 2019). Podobné výsledky byly zaznamenány i v USA (Edwards & Todtenhaupt, 2020; Denes et al., 2023; Chen & Farre-Mensy, 2025; Howell & Mezzanotti, 2019). Mellace & Ventura (2023) se zaměřili na Itálii, kde se po zavedení daňových úlev pro investory zvýšil počet andělských investorů, avšak tato politika nevedla ke zvýšení míry inovací v krátkodobém horizontu. Autoři jako možný důvod uvádějí nízkou atraktivitu a účinnost politiky v rané fázi.

⁸ Zakázková ekonomika (angl. Gig economy) je jedna z oblastí sdílené ekonomiky a předmětem jejího sdílení je pracovní činnost. Ta je získávána na základě dočasných flexibilních smluvních dodávek, preferuje se tedy pracovník na volné noze na smluvní bázi před stálým zaměstnancem.

2.4. Deregulace penzijních fondů investujících do rizikového kapitálu

Podle Moro Viscontiho (2020) je venture kapitál hlavním zdrojem financování technologických startupů, jelikož tradiční banky nejsou schopné poskytovat úvěry vysoce rizikovým a převážně nehmotným projektům. Zásadní roli zde hrají institucionální investoři – zejména penzijní fondy a pojišťovny – kteří vystupují jako „limited partners“ ve fondech private equity a venture kapitálu. Jejich zapojení umožňuje diverzifikaci portfolia a zároveň poskytuje stabilní a dlouhodobý kapitál, jenž odpovídá investičnímu horizontu penzijních fondů. Tímto způsobem mohou i konzervativní investoři nepřímo podporovat vznik a růst inovativních firem, a to i přes to, že přímé investice do startupů by byly z pohledu jejich mandátu příliš rizikové. V zemích, jako je Velká Británie, Nizozemsko, Švédsko jsou penzijní fondy dlouhodobě významnými investory v private equity fondech vč. fondů venture kapitálu, což jim umožňuje dosahovat vyšších výnosů v delším časovém horizontu. V USA jsou penzijní fondy největšími investory do startupů. V ČR není zavedena žádná motivace ani podpora pro investice penzijních fondů do VC. Dle doporučení OECD z roku 2025 by ČR měla umožňující penzijním fondům snadnější zapojení na trh rizikového kapitálu (OECD, 2025). Kim (2025) ukazuje, že penzijní fondy ve venture kapitálu systematicky preferují startupy s vyšší pravděpodobností exitu, zejména ty s rozsáhlým patentovým portfoliem, technologickou podobností s veřejnými firmami a pozdější fází vývoje. Venture kapitálové fondy, které spravují kapitál penzijních fondů, upravují své investiční strategie směrem k nižšímu riziku, což vede k vyšší míře exitů, byť za cenu nižších výnosů. To potvrzuje, že i konzervativní institucionální investoři mohou hrát aktivní roli v podpoře startupového ekosystému, pokud jsou nastaveny vhodné podmínky.

2.5. Zjednodušení administrativních procesů pro startupy

Předchozí výzkumy (např. Djankov et al. 2002; World Bank, 2020) ukazují, že země s více administrativními kroky a vyšší složitostí procedur vykazují nižší míru podnikatelské aktivity a pomalejší růst malých a středních podniků. Například snížení nákladů, času nebo počtu procedur o více jak 50 % vede k 14 až 30% růstu počtu firem (Klapper & Love, 2010). Podobné výsledky byly zaznamenány při reformách v Mexiku (Kaplan et al., 2011), Itálii (Bripi, 2015) či v Číně (Barwick et al., 2024).

2.6. Usnadnění přístupu startupů k veřejným zakázkám

Veřejné zakázky mohou být silným nástrojem podpory inovací, pokud zadavatelé vytvoří podmínky příznivé pro zapojení startupů například prostřednictvím otevřených výzev, flexibilních hodnotících kritérií nebo spolupráce s inovačními ekosystémy. Shin & Lee (2022) ukazují, že veřejné zakázky zaměřené na inovace (tzv. Public Procurement for Innovation – PPI) mají pozitivní dopad na růst přidané hodnoty firem a zvyšují jejich celkovou produktivitu, zejména díky výnosům z rozsahu a efektů učení. Divella & Sterlacchini (2020) zjistili, že malé firmy mají sice nižší pravděpodobnost vstupu na trh veřejných zakázek, ale pokud se jim to podaří, jsou stejně schopné inovovat jako velké firmy. Klíčovým faktorem pro úspěch v PPI může být i spolupráce s univerzitami a výzkumnými institucemi. Aschhoff & Sofka (2009) potvrzují, že veřejné zakázky mají pozitivní vliv na tržní úspěch inovací (měřeno podílem tržeb z nových produktů), zejména u malých firem v distribučních a technologických službách.

Siegel & Wessner (2012) analyzují americký program SBIR a ukazují, že startupy s vazbou na univerzity dosahují vyšších tržeb, mají více patentů a vyšší pravděpodobnost komercializace. Keller & Block (2013) argumentují, že SBIR sehrál klíčovou roli v přechodu k síťově propojenému inovačnímu systému v USA – nejen přímou finanční podporou, ale i tím, že legitimizoval podnikání vědců, usnadnil přístup k investicím a otevřel cestu k veřejným zakázkám. Veřejné zakázky tak mohou sloužit nejen jako nástroj podpory konkrétních inovací, ale i jako katalyzátor širších institucionálních změn. Většina studií však odhaluje pouze korelaci a ne kauzální vliv veřejných zakázek na samotné inovace.

2.7. Sandboxy

Další možností je využití regulatorních sandboxů. Jedná se o experimentální prostředí, které startupům umožňuje testovat nové produkty, služby nebo obchodní modely v omezeném právním rámci, často pod dohledem regulátora. Cílem je podpořit inovace, aniž by došlo k porušení platných zákonů, a zároveň získat zpětnou vazbu pro případné úpravy regulace. Sandboxy mohou usnadnit vstup startupům a zlepšit dialog s regulátory. Největším přínosem sandboxu může být v tom, že slouží jako experimentální prostředí pro nové regulační přístupy (Allen, 2019). Ve Velké Británii mělo zavedení sandboxu pozitivní dopad na výši kapitálu (+15 %), 50% vyšší pravděpodobnost získání investice, startupy v sandboxech měly o 14-18 % vyšší pravděpodobnost přežití a vyšší pravděpodobnost získání patentu (Cornelli et al., 2024). Efekt byl významnější u mladších a menších firem, VC investic, zahraničních a nových investorů. Hellmann et al. (2024) docházejí k tomu, že přímé efekty na startupy v sandboxu nejsou statisticky významné, ale nepřímé efekty v rámci odvětví jsou významné.

2.8. Granty

Grantové programy představují efektivní nástroj podpory startupů, zejména v raných fázích vývoje, kdy firmy často nemají přístup k externímu kapitálu. Na rozdíl od daňových úlev, které působí plošně, granty umožňují cílenou podporu konkrétních projektů s vysokým inovačním potenciálem. Zároveň mohou sloužit jako signál důvěryhodnosti vůči soukromým investorům a přispět k tzv. crowd-in efektu, kdy veřejné financování motivuje následné soukromé investice. Santoleri (2024) analyzoval dopady grantových programů v rámci EU a zjistil, že jejich přijetí je spojeno s pozitivními efekty, jako je růst zaměstnanosti, nižší pravděpodobnost zániku firmy a vyšší míra patentové aktivity. Výsledky naznačují, že granty mohou hrát významnou roli v posilování růstového a inovačního potenciálu firmy. Podobné výsledky byly zaznamenány i u grantových programů v USA (Howell, 2017), Itálii (Bronzini-Piselli, 2014; Pellegriniho & Muccigrossa, 2016), Německu (Czarnitzki & Lopes-Bento, 2014) a Chile (Navarro, 2018). Hottenrott & Richstein (2020) zjistili, že granty v Německu vedly k vyšším investicím do výzkumu a vývoje, větší míře inovací a růstu zaměstnanosti.

2.9. Půjčky

Studie Hottenrotta & Richsteina (2020) ukazuje, že půjčky v Německu byly spojeny s vyššími investicemi do fyzických aktiv (např. výrobního vybavení apod.) a růstem tržeb. Kombinace grantů a půjček vykazovala nejvyšší dopad na inovace, růst firem a přístup k venture kapitálu.

V USA získání podpory ve formě půjček zvyšovalo pravděpodobnost přežití firmy o 20–30 %. Podpora zároveň stimulovala následné investice ze strany venture kapitálových fondů. Efekt byl nejvýraznější u velmi mladých firem a u těch, které dosud neměly zkušenosti s externím financováním (Zhao & Ziedonis, 2020). Tento typ podpory tak pomáhá překonávat kapitálová omezení a informační bariéry, které brání technologickým startupům v rozvoji.

2.10. Inkubátory

Podnikatelské inkubátory představují další formu podpory startupů. Inkubované firmy mívají vyšší tržby a zaměstnanost, i když vliv na pravděpodobnost dlouhodobého přežití je nejednoznačný (Amezcu, 2011; Mubarak et al., 2013; Stokan et al., 2015). Sherman (1999) dospěl k závěru, že podnikatelské inkubátory v USA zvyšovaly pravděpodobnost přežití startupů i jejich následný růst tržeb.

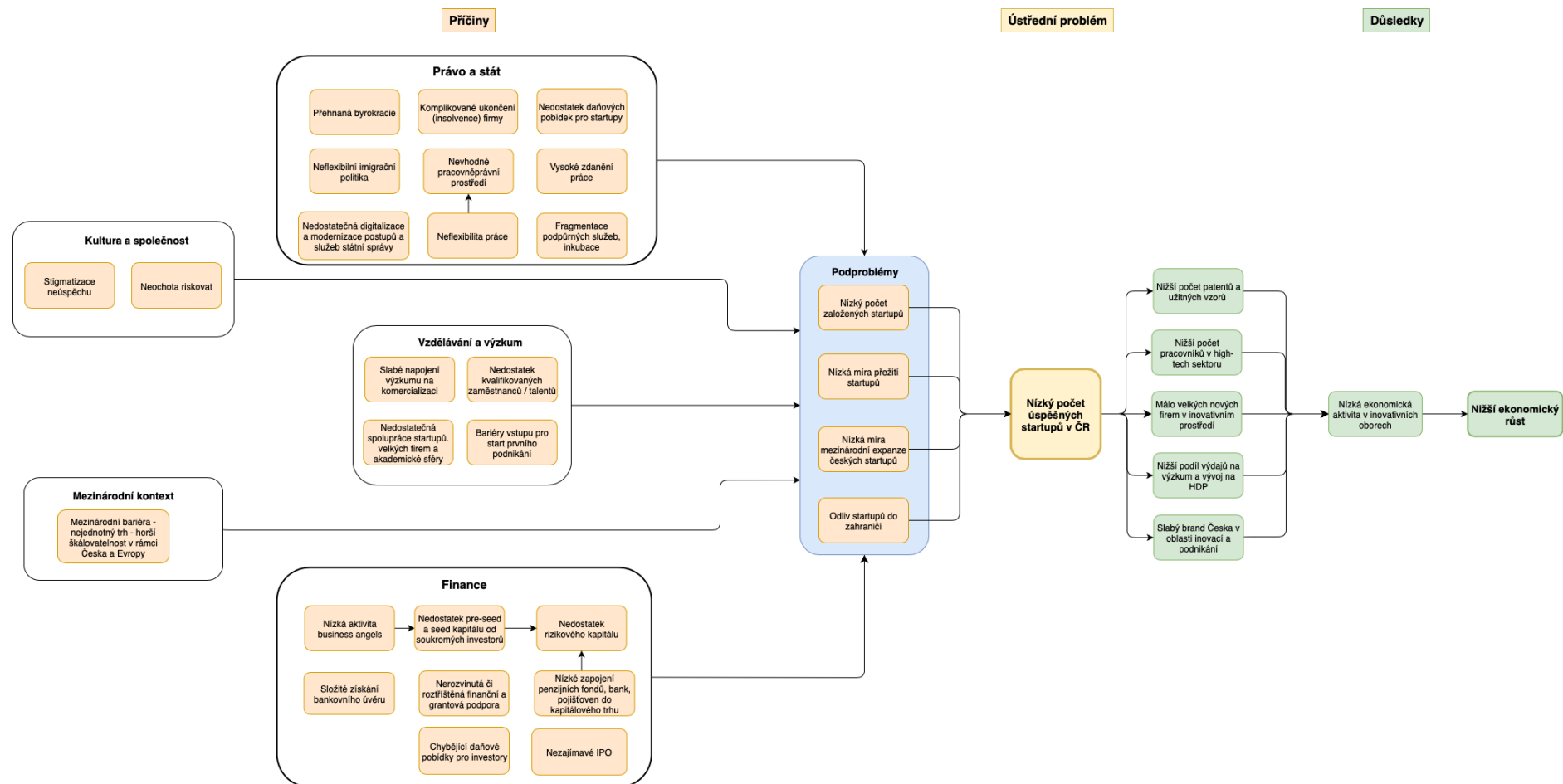
2.11. Startup víza

Dalším častým opatřením na podporu imigrace talentovaných pracovníků jsou víza pro vysoce kvalifikované zaměstnance nebo speciální startupové víza jako řecký Elevate Greece nebo portugalský, estonský či australský Startup Visa. V Austrálii tato víza pro vysoko kvalifikované pracovníky vedla k nárůstu patentů (Crown et al., 2020), zatímco v USA neměla významný dopad na patenty ani na výdaje na výzkum, ale snížila mzdové náklady zaměstnavatelů (Doran et al., 2022). Při zkoumání výhradně startupů měl tento typ víz pozitivní dopad na počet patentů (+6,2 %), na pravděpodobnost vstupu firmy na burzu (+8,8 %) i na pravděpodobnost akvizice (+23,6 %) (Chen et al., 2021). Význam imigrace pro startupový ekosystém dokládá i případ USA, kde přibližně polovina miliardových startupů byla založena imigranty (Anderson, 2016). Lee & Glennon (2023) dospěli k závěru, že v Kanadě se po zavedení Startup Visa zvýšila pravděpodobnost založení startupu o 69,6 %. Startupy založené imigranty vykazovaly srovnatelnou výkonnost, měřenou například růstem tržeb či získáním externího financování, jako ty založené Kanadany, i když jejich míra přežití byla mírně nižší (73 % oproti 85 %).

Tabulka 1: Přehled efektivity intervencí

Intervence	Dopad	Síla evidence
<i>Zaměstnanecké akciové programy (ESOP)</i>	Zvýšení produktivity, inovačního výstupu, ziskovosti a dlouhověkosti firem; silnější efekt v malých firmách.	Silná evidence – rozdíly mezi skupinami, statisticky významné efekty.
<i>Flexibilní právní režim pro spolupráci s OSVČ</i>	Zvýšení efektivity startupů, snazší nábor, lepší pracovní podmínky pro externisty.	Smíšená evidence – teoretická analýza, komparativní studie, bez přímé kauzální identifikace.
<i>Daňové úlevy pro startupy</i>	Zvýšení náboru kvalifikovaných pracovníků, růst inovací, nárůst počtu technologických firem (+7,5 až 18 %).	Silná evidence – rozdíly mezi skupinami, statisticky významné efekty.
<i>Daňové úlevy pro investory</i>	Zvýšení investic do startupů (+20 %), růst počtu andělských investorů, smíšený dopad na inovace a přežití.	Silná evidence – přirozené experimenty, rozdíly mezi skupinami.
<i>Deregulace penzijních fondů investujících do rizikového kapitálu</i>	V zemích s aktivní účastí penzijních fondů ve VC dochází k stabilnějšímu financování technologických firem.	Nízká evidence – komparativní studie bez přímé kauzální identifikace.
<i>Zjednodušení administrativních procesů pro startupy</i>	Zvýšení počtu nově založených firem o 14–30 %, rychlejší růst malých a středních podniků.	Silná evidence – kvazi-experimentální studie (např. reformy v konkrétních zemích).
<i>Veřejné zakázky zaměřené na inovace</i>	Růst přidané hodnoty, vyšší produktivita, tržní úspěch inovací, více patentů, vyšší komercializace.	Nízká evidence – převážně korelační studie, některé kvazi-experimenty, bez přímé kauzality.
<i>Regulační sandboxy</i>	Vyšší pravděpodobnost získání investice (+50 %), růst kapitálu (+15 %), přežití a patentování; nepřímé pozitivní efekty na celé odvětví.	Smíšená evidence – kvazi-experimentální studie, některé statisticky nevýznamné přímé efekty, silnější nepřímé efekty.
<i>Granty</i>	Růst zaměstnanosti, více patentů, vyšší míra inovací, nižší pravděpodobnost zániku firmy, crowd-in efekt.	Silná evidence o kauzálním efektu – přirozené experimenty, rozdíly mezi skupinami.
<i>Půjčky</i>	Vyšší hmotné investice, růst tržeb, vyšší pravděpodobnost přežití (+20–30 %), stimulace VC investic.	Silná evidence o kauzálním efektu – rozdíly mezi skupinami, statisticky významné efekty.
<i>Inkubátory</i>	Vyšší tržby, vyšší zaměstnanost; vliv na přežití nejednoznačný.	Nízká evidence – převážně korelační studie, některé pozitivní výsledky, bez silné kauzální identifikace.
<i>Startup víza</i>	Zvýšení počtu patentů (+6,2 %), vyšší pravděpodobnost IPO (+8,8 %) a akvizice (+23,6 %), růst počtu startupů (+69,6 %).	Silná evidence o kauzálním efektu – rozdíly mezi skupinami, přirozené experimenty, statisticky významné efekty.

Příloha 1 – Diagram problému



Seznam zdrojů

Al-Mubarak, H. M., & Busler, M. (2013). Business incubation as an economic development strategy: A literature review. *International Journal of Management*, 30(1), 362-373.

Allen, H. J. (2019). Regulatory sandboxes. *Geo. Wash. L. Rev.*, 87, 579.

Amezcu, A. S. (2010). *Boon or Boondoggle? Business incubation as entrepreneurship policy*. Syracuse University.

Anderson, S. (2016). IMMIGRANTS AND BILLION DOLLAR STARTUPS. National Foundation for American Policy. Dostupné na: <http://nfap.com/wp-content/uploads/2016/03/Immigrants-and-Billion-Dollar-Startups.NFAP-Policy-Brief.March-2016.pdf> [citováno 2025-09-09].

Aschhoff, B., & Sofka, W. (2009). Innovation on demand—Can public procurement drive market success of innovations?. *Research policy*, 38(8), 1235-1247.

Audretsch, D., Colombelli, A., Grilli, L., Minola, T., & Rasmussen, E. (2020). Innovative start-ups and policy initiatives. *Research Policy*, 49(10), 104027.

Barwick, P. J., Chen, L., Li, S., & Zhang, X. (2025). Entry deregulation, market turnover, and efficiency: China's business registration reform. *Review of Economics and Statistics*, 1-46.

Bloom, N., & Van Reenen, J. (2002). Patents, real options and firm performance. *The Economic Journal*, 112(478), C97-C116.

Bollinger, L., Hope, K., & Utterback, J. M. (1983). A review of literature and hypotheses on new technology-based firms. *Research policy*, 12(1), 1-14.

Bottazzi, L., & Peri, G. (2003). Innovation and spillovers in regions: Evidence from European patent data. *European economic review*, 47(4), 687-710.

Bripi, F. (2016). The role of regulation on entry: evidence from the Italian provinces. *The World Bank Economic Review*, 30(2), 383-411.

Bronzini, R., & Piselli, P. (2016). The impact of R&D subsidies on firm innovation. *Research Policy*, 45(2), 442-457.

Cornelli, G., Doerr, S., Gambacorta, L., & Merrouche, O. (2024). Regulatory sandboxes and fintech funding: evidence from the UK. *Review of Finance*, 28(1), 203-233.

Crown, D., Faggian, A., & Corcoran, J. (2020). Foreign-Born graduates and innovation: Evidence from an Australian skilled visa program ☆☆☆, ★, ★★. *Research Policy*, 49(9), 103945.

Crudu, R. (2019). The role of innovative entrepreneurship in the economic development of EU member countries. *Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation*, 15(1), 35-60.

Czarnitzki, D., & Lopes-Bento, C. (2014). Innovation subsidies: Does the funding source matter for innovation intensity and performance? Empirical evidence from Germany. *Industry and Innovation*, 21(5), 380-409.

Decker, R., Haltiwanger, J., Jarmin, R., & Miranda, J. (2014). The role of entrepreneurship in US job creation and economic dynamism. *Journal of Economic Perspectives*, 28(3), 3-24.

Delgado, M., Kim, J. D., & Mills, K. (2020). The servicification of the US economy: The role of startups versus incumbent firms. In *The role of innovation and entrepreneurship in economic growth*. University of Chicago Press.

Denes, M., Howell, S. T., Mezzanotti, F., Wang, X., & Xu, T. (2023). Investor tax credits and entrepreneurship: Evidence from us states. *The Journal of Finance*, 78(5), 2621-2671.

Divella, M., & Sterlacchini, A. (2020). Public procurement for innovation: firm-level evidence from Italy and Norway. *Industrial and Corporate Change*, 29(6), 1505-1520.

Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (2002). The regulation of entry. *The quarterly Journal of economics*, 117(1), 1-37.

Doran, K., Gelber, A., & Isen, A. (2022). The effects of high-skilled immigration policy on firms: Evidence from visa lotteries. *Journal of Political Economy*, 130(10), 2501-2533.

Draghi, M. (2024). The future of European competitiveness part A: A competitiveness strategy for Europe.

Edwards, A., & Todtenhaupt, M. (2020). Capital gains taxation and funding for start-ups. *Journal of Financial Economics*, 138(2), 549-571.

ESNA. (2025). Overview of the SNS Declaration's implementation. Dostupné na: <https://scoreboard.esnalliance.eu/> [citováno 2025-09-08].

EU. (2024). R&D expenditure. Dostupné na: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=R%26D_expenditure [citováno 2025-08-27].

European Commission. (2025). COMMUNICATION FROM THE COMMISSION TO THE EUROPEAN PARLIAMENT, THE COUNCIL, THE EUROPEAN ECONOMIC AND SOCIAL COMMITTEE AND THE COMMITTEE OF THE REGIONS The EU Startup and Scaleup Strategy Choose Europe to start and scale, Dostupné na: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:52025DC0270> [citováno 2025-09-04].

Eurostat. (n.d.). Employment in technology and knowledge-intensive sectors at the national level, by sex (from 2008 onwards, NACE Rev. 2). Dostupné na: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/htec_emp_nat2/default/table?lang=en. [citováno 2025-08-26].

Fazio, C., Guzman, J., & Stern, S. (2019). *The impact of state-level R&D tax credits on the quantity and quality of entrepreneurship* (No. w26099). National Bureau of Economic Research.

Feldman, M. P. (1999). The new economics of innovation, spillovers and agglomeration: A review of empirical studies. *Economics of innovation and new technology*, 8(1-2), 5-25.

Freeman, S. F. (2007). Effects of ESOP adoption and employee ownership: Thirty years of research and experience (Working Paper No. 07-01). University of Pennsylvania, Center for Organizational Dynamics.

Guloglu, B., & Tekin, R. B. (2012). A panel causality analysis of the relationship among research and development, innovation, and economic growth in high-income OECD countries. *Eurasian Economic Review*, 2(1), 32-47.

Haltiwanger, J., Jarmin, R. S., Kulick, R., & Miranda, J. (2016). High growth young firms: contribution to job, output, and productivity growth. In *Measuring entrepreneurial businesses: Current knowledge and challenges* (pp. 11-62). University of Chicago Press.

Hellmann, T. F., Montag, A., & Vulkan, N. (2024). The impact of the regulatory sandbox on the fintech industry. *Available at SSRN 4187295*.

Howell, S. T. (2017). Financing innovation: Evidence from R&D grants. *American economic review*, 107(4), 1136-1164.

Howell, S. T., & Mezzanotti, F. (2019). *Financing entrepreneurship through the tax code: Angel investor tax credits* (No. w26486). National Bureau of Economic Research.

Hu, M., Zhang, Z. J., & Wang, J. (2022). Implications of worker classification in on-demand economy. *Jianfu, Implications of Worker Classification in On-Demand Economy (April 6, 2022)*.

Chang, X., Fu, K., Low, A., & Zhang, W. (2015). Non-executive employee stock options and corporate innovation. *Journal of Financial Economics*, 115(1), 168–188.

Chen, J., & Farre-Mensa, J. (2025). Capital Gains Tax Relief and Entrepreneurship: Evidence from the QSBS Exemption. *HKU Jockey Club Enterprise Sustainability Global Research Institute-Archive*.

Chen, J., & Hsieh, S. (2024). The labor effects of R&D tax incentives: evidence from VC-backed startups. *Review of Finance*, 28(5), 1451-1482.

Chen, W., Lin, M., & Zhang, B. Z. (2018). Lower taxes, smarter crowd? The impact of tax incentives on equity crowdfunding. *The Impact of Tax Incentives on Equity Crowdfunding (June 30, 2018)*. Georgia Tech Scheller College of Business Research Paper, (18-27).

Chen, J., Hsieh, S., & Zhang, F. (2021). The role of high-skilled foreign labor in startup performance: Evidence from two natural experiments. *Journal of Financial Economics*, 142(1), 430-452.

Ismiyanti, F., & Mahadwartha, P. A. (2017). Does Employee Stock Ownership Plan matter? An empirical note. *Investment Management and Financial Innovations*, 14(3), 381–388.

Kaplan, D. S., Piedra, E., & Seira, E. (2011). Entry regulation and business start-ups: Evidence from Mexico. *Journal of Public Economics*, 95(11-12), 1501-1515.

Keller, M. R., & Block, F. (2013). Explaining the transformation in the US innovation system: the impact of a small government program. *Socio-Economic Review*, 11(4), 629-656.

Kenner, J. (2019). Uber drivers are workers: the expanding scope of the worker concept in the UKs gig economy. In *Precarious Work* (pp. 197-221). Edward Elgar Publishing.

Kim, J. (2025). Public Pension Funds and Risk-Taking in Venture Capital. Available at SSRN 5174535.

Kim, E. H., & Ouimet, P. (2014). Broad-based employee stock ownership: Motives and outcomes. *The Journal of Finance*, 69(3), 1273–1319.

Klapper, L. F., & Love, I. (2010). The impact of business environment reforms on new firm registration. *World Bank policy research working paper*, (5493).

Lee, S. R., & Glennon, B. (2023). *The effect of immigration policy on founding location choice: Evidence from Canada's start-up visa program* (No. w31634). National Bureau of Economic Research.

Letta, E. (2024). Much More Than a Market-Speed, Security, Solidarity: Empowering the Single Market to deliver a sustainable future and prosperity for all EU Citizens.

Maradana, R. P., Pradhan, R. P., Dash, S., Gaurav, K., Jayakumar, M., & Chatterjee, D. (2017). Does innovation promote economic growth? Evidence from European countries. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 6(1), 1.

Mareš, J., Beran, J., Třeštíková, L., Horášková, D. a kolektiv autorů MŠMT. (2023). Dlouhodobý záměr vzdělávání a rozvoje vzdělávací soustavy České republiky 2023–2027. MŠMT.

Marková Volejníčková, R., Lukeš, M., Maříková, H., Zouhar, J., Švarcová, M., Orel, M. & Dvouletý, O. (2023). Prekarita jako reálná zkušenost sebezaměstnaných a mikropodniků - Výzkumná zpráva. Sociologický ústav: Praha.

Martínez-Fierro, S., Biedma-Ferrer, J. M., & Ruiz-Navarro, J. (2020). Impact of high-growth start-ups on entrepreneurial environment based on the level of national economic development. *Business strategy and the environment*, 29(3), 1007-1020.

Mellace, G., & Ventura, M. (2023). The short-run effects of public incentives for innovation in Italy. *Economic Modelling*, 120, 106178.

Nindl, E., Napolitano, L., Confraria, H., Rentocchini, F., Fako, P., Gavigan, J. & Tuebke, A. (2024) The 2024 EU Industrial R&D Investment Scoreboard, Publications Office of the European Union. Dostupné na: <https://data.europa.eu/doi/10.2760/0775231> [citováno 2025-09-10].

OECD. (2025). Mid-term evaluation of the Czech SME Support Strategy 2021-2027. Dostupné na: https://storage.googleapis.com/businessinfo_cz/2025/07/1d8185fe-mpo-mid-term-eval-sme-strategy-czechia_24cz02.pdf [citováno 2025-08-26].

Pellegrini, G., & Muccigrosso, T. (2017). Do subsidized new firms survive longer? Evidence from a counterfactual approach. *Regional Studies*, 51(10), 1483-1493.

Ressin, M. (2022). Start-ups as drivers of economic growth. *Research in Economics*, 76(4), 345-354.

Romer, P. M. (1986). Increasing returns and long-run growth. *Journal of political economy*, 94(5), 1002-1037.

Romer, P. M. (1987). Growth based on increasing returns due to specialization. *The American Economic Review*, 77(2), 56-62.

Santoleri, P., Mina, A., Di Minin, A., & Martelli, I. (2024). The causal effects of R&D grants: Evidence from a regression discontinuity. *Review of Economics and Statistics*, 106(6), 1495-1510.

Sherman, H. D. (1999). Assessing the intervention effectiveness of business incubation programs on new business start-ups. *Journal of developmental entrepreneurship*, 4(2), 117.

Shin, K., & Lee, J. D. (2022). Impact of public procurement for innovation on firm productivity. *Applied Economics Letters*, 29(11), 1016-1021.

Schumpeter, J. A. (2013). Capitalism, socialism and democracy. routledge.

Siegel, D. S., & Wessner, C. (2012). Universities and the success of entrepreneurial ventures: Evidence from the small business innovation research program. *The Journal of Technology Transfer*, 37(4), 404-415.

Snarr, H., & Friesner, D. (2022). The Impact of Enterprise Zones on the Incubation and Evolution of Technology and Manufacturing Businesses in New York State. *Review of Economic Analysis*, 14(3), 361-379.

Sokolov-Mladenović, S., Cvetanović, S., & Mladenović, I. (2016). R&D expenditure and economic growth: EU28 evidence for the period 2002–2012. *Economic research-Ekonomska istraživanja*, 29(1), 1005-1020.

Solow, R. M. (1957). Technical change and the aggregate production function. *The review of Economics and Statistics*, 39(3), 312-320.

Spender, J. C., Corvello, V., Grimaldi, M., & Rippa, P. (2017). Startups and open innovation: a review of the literature. *European Journal of Innovation Management*, 20(1), 4-30.

StartupBlink. (2025). The Global Startup Ecosystem Index Report 2021. *Haifa: StartupBlink*.

Stokan, E., Thompson, L., & Mahu, R. J. (2015). Testing the differential effect of business incubators on firm growth. *Economic Development Quarterly*, 29(4), 317-327.

Szarek, J., & Piecuch, J. (2018). The importance of startups for construction of innovative economies. *International Entrepreneurship Review*, 4(3), 389.

Todolí-Signes, A. (2017). The 'gig economy': employee, self-employed or the need for a special employment regulation?. *Transfer: European Review of Labour and Research*, 23(2), 193-205.

Ulku, H. (2004). R&D, innovation, and economic growth: An empirical analysis.

Vilím, P., Pertold, F., Šoltés, M., Prokop, D. & Hromádková, E. (2025). Rovněžší zdanění OSVČ. Dostupné na: https://www.paqresearch.cz/content/files/2025/06/PAQ-RILSA_OSVC_Studie-2.pdf [citováno 2025-09-11].

von der Leyen, U. (2025). 2025 State of the Union Address by President von der Leyen. Dostupné na: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/SPEECH_25_2053 [citováno 2025-09-11].

WIPO. (n.d.). WIPO statistics database. Dostupné na: <https://1url.cz/aJVV3> [citováno 2025-08-26]

World Bank. (2020). *Doing Business 2020: Comparing business regulation in 190 economies*. Washington, DC: World Bank.

Wu, J. J., & Atkinson, R. D. (2017). How technology-based start-ups support US economic growth. Information Technology & Innovation Foundation ITIF, November.

Zhao, B., & Ziedonis, R. (2020). State governments as financiers of technology startups: Evidence from Michigan's R&D loan program. *Research Policy*, 49(4), 103926.

