

MASARYKOVA UNIVERZITA
Ekonomicko-správní fakulta

Studijní obor: Podniková ekonomika a management



Vliv dotace na konkurenceschopnost podniku
Subsidy Effect on Enterprise Competitiveness

Disertační práce

Školitel:

doc. Ing. Petr Suchánek, Ph.D.

Autor:

Mgr. Ing. Milan Sedláček

Brno 2014

Abstrakt

Hlavním cílem disertační práce je vytvoření souboru metod pro hodnocení vlivu čerpání dotace na konkurenceschopnost podniku v rámci programu Rozvoj OPPI. Práce je zahájena doložením aktuálnosti a relevance tohoto tématu, z čehož vychází zevrubná argumentace cílů a metodologie práce. Následuje klíčová kapitola definující pojem konkurenceschopnost, rozbor možností jejího měření a zdůvodnění volby daného dotačního titulu. Dále je charakterizován zkoumaný vzorek dotovaných podniků včetně způsobu sběru a zpracování dat. Na základě těchto hodnot je následně navržen a aplikován třístupňový soubor metod. Výsledky této komplexní analýzy jsou využity pro formulaci závěrů o vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku.

Abstract

The main aim of the dissertation thesis is to create a set of methods for evaluation the impact of the OPIE subsidy effect on enterprise competitiveness. The relevance of this up to date topic is stressed at the beginning followed by thorough reasoning of the objectives and methodology of the thesis. The next key chapter is concerning with the concept of competitiveness, analyzing the possibilities of its measurement and justification for selection of the grant program. Then the sample (group of subsidized enterprises) is characterized including the method of data collection and processing. On the basis of these values is designed and then applied the three-step set of methods. The results of this comprehensive analysis are used to formulate conclusions about the impact of the subsidy effect enterprise competitiveness.

Klíčová slova

Konkurenceschopnost, dotace, investice, výkonnost podniku

Keywords

Competitiveness, subsidy, investment, company performance

„Prohlašuji, že jsem disertační práci *Vliv dotace na konkurenceschopnost podniku* vypracoval samostatně pod vedením doc. Ing. Petra Suchánka Ph.D. a uvedl v ní všechny použité literární zdroje a jiné odborné zdroje v souladu s právními předpisy, vnitřními předpisy Masarykovy univerzity a vnitřními akty řízení Masarykovy univerzity a Ekonomicko-správní fakulty MU“.

Ve Vyškově dne 28. 02. 2014

Mgr. Ing. Milan Sedláček

Rád bych touto cestou vyjádřil poděkování doc. Ing. Petrovi Suchánkovi, Ph.D. za jeho cenné rady a trpělivost při vedení mé disertační práce. Rovněž bych chtěl poděkovat Mgr. Marii Králové, Ph.D. za vstřícnost při konzultaci statistických otázek nezbytných pro kvalitní zpracování této práce.

Mgr. Ing. Milan Sedláček

OBSAH

ÚVOD	11
1 KONTEXT VÝZKUMU	13
1.1 AKTUÁLNOST TÉMATU	14
1.2 KATEGORIZACE OBDOBNÝCH PRACÍ.....	16
1.3 STRUKTURA PRÁCE	21
1.4 DOSAVADNÍ EVALUAČNÍ STUDIE.....	22
1.5 STANOVENÍ CÍLŮ PRÁCE, HYPOTÉZ.....	24
1.6 PŘÍNOSY PRÁCE.....	28
2 DEFINICE ZÁKLADNÍCH POJMŮ	29
2.1 DOTACE	29
2.2 KONKURENCESCHOPNOST.....	30
2.2.1 <i>Konkurenceschopnost v anglickém odborném textu</i>	<i>30</i>
2.2.2 <i>Vymezení pojmu konkurenceschopnost</i>	<i>32</i>
2.2.3 <i>Měření konkurenceschopnosti.....</i>	<i>35</i>
3 METODOLOGICKÝ RÁMEC	47
3.1 POUŽITÉ METODY.....	47
3.2 SBĚR DAT	50
3.3 ZPRACOVÁNÍ DAT	55
4 ZDŮVODNĚNÍ VÝBĚRU DOTAČNÍHO TITULU	57
4.1 CHARAKTERISTIKA ZVOLENÉHO DOTAČNÍHO TITULU	63
4.2 CHARAKTERISTIKA ZKOUMANÉHO VZORKU.....	64
5 HODNOCENÍ VLIVU DOTACE NA KONKURENCESCHOPNOST PODNIKU METODOU „PER SE“	71
5.1 CHARAKTERISTIKA METODY „PER SE“	72
5.2 VÝSLEDKY METODY „PER SE“.....	77
5.3 DISKUSE O VÝSLEDČÍCH METODY „PER SE“	82
5.4 LIMITY METODY „PER SE“	83
5.5 ZÁVĚRY METODY „PER SE“	84
6 HODNOCENÍ VLIVU DOTACE NA KONKURENCESCHOPNOST PODNIKU METODOU „BENCHMARK I“	87
6.1 CHARAKTERISTIKA METODY „BENCHMARK I“	88
6.2 VÝSLEDKY METODY „BENCHMARK I“	95
6.3 DISKUSE O VÝSLEDČÍCH METODY „BENCHMARK I“	197
6.4 LIMITY METODY „BENCHMARK I“	205
6.5 ZÁVĚRY METODY „BENCHMARK I“	209

7	HODNOCENÍ VLIVU DOTACE NA KONKURENCESCHOPNOST PODNIKU METODOU „BENCHMARK II“	214
7.1	CHARAKTERISTIKA METODY „BENCHMARK II“	114
7.2	VÝSLEDKY METODY „BENCHMARK II“	120
7.3	DISKUSE O VÝSLEDČÍCH METODY „BENCHMARK II“	128
7.4	LIMITY METODY „BENCHMARK II“	249
7.5	ZÁVĚRY METODY „BENCHMARK II“	251
8	ANALÝZA PŘÍČIN VÝVOJE UKAZATELŮ KONKURENCESCHOPNOSTI	258
8.1	CHARAKTERISTIKA ANALÝZY PŘÍČIN VÝVOJE UKAZATELŮ KONKURENCESCHOPNOSTI	259
8.2	VÝSLEDKY ANALÝZY PŘÍČIN VÝVOJE UKAZATELŮ KONKURENCESCHOPNOSTI	138
8.3	DISKUSE O VÝSLEDČÍCH ANALÝZY PŘÍČIN VÝVOJE UKAZATELŮ KONKURENCESCHOPNOSTI	270
8.4	ZÁVĚRY ANALÝZY PŘÍČIN VÝVOJE UKAZATELŮ KONKURENCESCHOPNOSTI	284
9	SYNTÉZA ZÁVĚRŮ JEDNOTLIVÝCH ANALÝZ	289
9.1	METODY MĚŘENÍ VLIVU DOTACE NA KONKURENCESCHOPNOST PODNIKU	289
9.2	VLIV DOTACE NA KONKURENCESCHOPNOST PODNIKU	302
10	PŘÍNOSY PRÁCE	312
	ZÁVĚR	319
	SEZNAM POUŽITÉ LITERATURA	326
	RESUME	342
	SEZNAM ZKRATEK	345
	SEZNAM TABULEK, GRAFŮ A OBRÁZKŮ	347

ÚVOD

V ekonomické vědě lze nalézt málo kontroverznějších témat než jsou dotace. Názor na jejich význam a prospěšnost se velmi liší, přičemž prakticky každý ekonom má na tuto problematiku poměrně vyhraněný názor. Stejně tak mezi zástupci podniků se o tomto tématu často diskutuje, a to jak v pozitivních tak negativních souvislostech. Zmiňovány jsou zejména skutečnosti týkající se principu přerozdělování, míry objektivity v rámci udělování dotací, komplikovanost celého systému či efektivnost takto vynaložených prostředků.

Tato práce *Vliv dotace na konkurenceschopnost podniku* má za úkol přispět do této diskuze prostřednictvím odborné analýzy vlivu čerpání dotace z Operačního programu Průmysl a podnikání na konkurenceschopnost takto podpořených podniků. Smysl této práce tedy spočívá ve zjištění, zda finanční prostředky alokované konkrétním podnikům ve formě dotace, tedy nevratné finanční pomoci, opravdu naplnily svůj cíl a posílily konkurenceschopnost daných podniků.

Z výše stanoveného směřování je patrná podnikohospodářská orientace této práce, tedy její zacílení na vliv dotací na podnikovou konkurenceschopnost. V úvodu je proto nutné poznamenat, že tato práce nemá za cíl hodnotit obecnou efektivitu dotačního systému, objektivitu výběru konkrétních podpořených podniků, či přiměřenost dotačních pravidel směrem k příjemcům dotace.

První kapitoly této práce se věnují zevrubné charakteristice kontextu prováděného výzkumu. Je zde zdůvodněna volba daného tématu, doložena jeho relevancí a aktuálností a na základě provedené rešerše a kategorizace obdobných prací je stanovena také struktura práce, její hypotézy a očekávané přínosy. Následuje definice základních pojmů, od kterých je dále odvozována operacionalizace jednotlivých hypotéz, použitých metod, způsob sběru a zpracování dat. Další část je zaměřena na zdůvodnění volby daného dotačního titulu a charakteristiku zkoumaného vzorku. Navazující kapitoly jsou zaměřeny na charakteristiku a provedení tří svébytných metod hodnocení vlivu dotace: pro metodu *Per se*, *Benchmark I* a *Benchmark II*. Jednotlivé metody jsou nástrojem pro zjištění různých souvislostí mezi čerpáním dotace a posilováním konkurenceschopnosti podniku. Díky této kombinaci, pro tento účel navržených, metod je možné jednak přímo vyvozovat komplexní závěry a jednak nalézat další výzkumné otázky související s touto problematikou. Některé takto

identifikované otázky jsou přitom natolik spjaty s podstatou této práce, že součástí práce je také kapitola věnující se analýze těchto neoddelitelných souvislostí – příčin zjištěných výsledků. Souhrnem všech těchto dílčích analýz je závěrečná syntéza jednotlivých výsledků, která uceleným a přehledným způsobem podává komplexní pohled na hodnocení vlivu dotace z programu Rozvoj OPPP na konkurenceschopnost podniku.

Závěr práce stručným způsobem prochází logickou strukturu celé práce, rekapituluje základní zjištění, přináší odpovědi na jednotlivé otázky týkající vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku, ověřuje stanovené hypotézy a vyslovuje se o naplnění cíle práce. Současně jsou zde uvedeny další možné směry výzkumu a navazujících analýz.

Přínosy práce lze očekávat v několika rovinách. Zaprvé, široká rešerše aktuální odborné literatury využita pro konstrukci vlastního přístupu definování pojmu konkurenceschopnost a jejího měření je přínosem pro současnou odbornou diskuzi o výzkumu konkurenceschopnosti. Zadruhé, vytvoření a aplikace unikátních metod pro hodnocení vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku je východiskem pro další studie zabývající se efektivitou dotačních systémů a to jak v teoretické tak praktické rovině. Dále, výsledky provedených analýz jsou cennou informací pro orgány státní správy v rámci evaluace dosavadních a implementace nových dotačních titulů. V neposlední řadě je nutné tuto práci vnímat jako součást kontinuálního rozvoje lidského poznání, která na jedné straně dává odpovědi na doposud nezodpovězené otázky a na straně druhé inspiruje a podněcuje k dalšímu výzkumu.

1 KONTEXT VÝZKUMU

Vzhledem ke skutečnosti, že v úvodním textu není dostatek prostoru pro dokonalé vymezení oblasti zájmu dále prováděného výzkumu, věnují se následující podkapitoly potřebnému bližšímu definování zkoumané problematiky.

Předně je zvykem zdůvodnit výběr dané tematiky a usadit tak zkoumanou oblast do patřičného kontextu dosavadní odborné činnosti autora. V tomto smyslu se dá konstatovat, že výzkum dopadů čerpání dotací na konkurenceschopnost podniků je logickým vyústěním dlouhodobého zájmu autora o problematiku evropské integrace a to zejména z hlediska jejího dopadu do podnikohospodářské roviny České republiky. Tuto odbornou profilaci lze doložit již publikovanými studiemi, které se zabývaly například mírou evropeizace českého soukromého sektoru¹, podporou podnikání z evropských strukturálních fondů v oblasti cestovního ruchu v jednotlivých krajích České republiky², možnostmi proaktivního přístupu českého podniku v evropském prostoru³, nákladově-výnosovou analýzou využití dotací pro rozvoj podniku⁴ atd.

Současně je na místě volbu daného tématu zdůvodnit také aktivním zapojením autora do činnosti Centra výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky a současně několika specifických výzkumných úkolů na téma konkurenceschopnosti podniku. Mezi výstupy této činnosti lze zahrnout například studii zaměřenou na význam kvality jako faktoru konkurenceschopnosti podniku⁵, analýzu faktorů konkurenceschopnosti u podniků v posttransformačním období⁶ či výzkum faktorů konkurenceschopnosti u podniků české ekonomiky⁷.

¹ Více viz SEDLÁČEK, M. Evropeizace soukromého sektoru na příkladu českého pivovarnictví. *Politologický časopis*. 2, 2010. 1211-3247.

² Více viz SEDLÁČEK, M. Odlišnosti regionální podpory malého a středního podnikání strukturálními fondy Evropské unie v České republice. *SEMAFOR '09*. 2009, 1. 978-80-225-2841-2.

³ Více viz SEDLÁČEK, M. Proaktivní přístup podniku v evropském prostoru. *Actual marketing's trends in theory and praxis*. 2008. 978-80-8070-964-8.

⁴ Více viz SEDLÁČEK, M. Skutečná míra dotace ze strukturálních fondů EU. *Sborník MendelNet 2008 - Evropská vědecká konference posluchačů doktorského studia*. 2008. 978-80-87222-03-4.

⁵ Více viz SEDLÁČEK, M. Kvalita jako faktor konkurenceschopnosti podniku. *Vývojové tendence podniků V*. 2009. 978-80-210-5003-7. a SEDLÁČEK, M. Vliv kvality na konkurenceschopnost podniků v ČR. *Ekonomika a management organizací - výzkum, výuka a praxe*. 2010. 978-80-210-5273-4.

⁶ Více viz SEDLÁČEK, M. Competitiveness factors in post-transformation period: The Case of Czech Enterprises. *Proceedings - International Conference on Applied Business & Economics*. 2010. 1108-2976.

⁷ Více viz SEDLÁČEK, M. Interpretace dosažených výsledků. Ladislav Blažek. *Konkurenční schopnost podniků. Analýza faktorů hospodářské úspěšnosti. Druhá etapa*. Brno : Masarykova univerzita, 2010. 978-80-210-5677-0.

Přirozeným vyústěním této dlouhodobé koncepční práce je zaměření aktuální studie na problematiku vztahu využití dotačních prostředků a nárůstu konkurenceschopnosti konkrétního podniku, přičemž v rámci tohoto specifického tématu autor průběžně publikuje svébytné odborné studie a články⁸.

1.1 Aktuálnost tématu

Po vstupu České republiky do Evropské unie v roce 2004 se českým podnikům otevřela možnost čerpat dotace ze strukturálních fondů Evropské unie⁹. V rámci zkráceného programovacího období 2004 až 2006 měla celá Česká republika možnost získat z těchto zdrojů přes 60 miliard korun. (Ministerstvo pro místní rozvoj, 2011) Ze sedmi tehdy platných operačních programů se na podporu podnikání v České republice zaměřil Operační program Průmysl a podnikání (dále také „OPPP“), jehož celková alokace činila okolo 10 miliard korun českých¹⁰. Tento program se dále členil na tři priority: Rozvoj podnikatelského prostředí, Rozvoj konkurenceschopnosti podniků a Technická pomoc. Z hlediska zacílení podpory v rámci jednotlivých priorit je klíčová druhá priorita zaměřená na rozvoj konkurenceschopnosti podniků s celkovou alokací okolo pěti miliard korun českých.

Jak již bylo výše uvedeno, OPPP uděloval dotace v rámci programovacího období 2004 až 2006. Poslední výzva pro předkládání žádostí končila dne 29. září 2006 (CzechInvest, 2006), přičemž v rámci strukturální politiky Evropské unie v daném období platilo tzv. pravidlo N+2, které zjednodušeně znamená, že investice podpořená dotací v roce N musí být do konce roku N+2 zrealizována. Teoreticky tak poslední projekty realizované z OPPP mohly být ukončeny na konci roku 2008¹¹. Jestliže na konci roku 2008 byla v rámci dotovaného projektu zrealizovaná investice do vybavení podniku, je předpokladatelné, že plné zapojení nových strojů a technologií do výroby se odehrává během roku 2009. Ovlivnění tržeb, potažmo

⁸ Více viz:

SEDLÁČEK, M. Measuring of Subsidy Effect on Company Competitiveness. *Proceedings of Business and Information*. 2013, Sv. I. 1729-9322.

SEDLÁČEK, M. Subsidies of the European Union funds as a tool to enhance competitiveness of companies in the Czech Republic. *The Business Review*. 20, 2013, Sv. 2. 1553-5827.

SEDLÁČEK, M. European Subsidies As a Factor Increasing the Competitiveness of Companies in the Czech Republic. *The Journal of American Academy of Business*. 18, 2012, Sv. II. 1540-1200.

SEDLÁČEK, M. Evaluation of the Subsidy Effect on Enterprise Competitiveness. *International Journal of Arts and Sciences*. 9, 2011, Sv. IV. 1944-6934. a další.

⁹ V této souvislosti nebudou uvažovány tzv. předvstupní fondy EU.

¹⁰ V závislosti na kurzu přepočtu – primární alokace byla v eurech.

¹¹ Faktická realizace mohla probíhat pouze do poloviny roku 2008, druhý půlrok byl určen na finanční vyhodnocení dané akce.

dalších finančních ukazatelů podniku tak lze očekávat až v rámci následujícího období – během roku 2010, přičemž účetní závěrka podniků za rok 2010 je zpravidla zveřejněna v první polovině roku 2011. Grafické znázornění této chronologie je uvedeno v následujícím schématu:

Tabulka 1: Chronologická návaznost jednotlivých fází od podání žádosti o dotaci po zveřejnění účetní závěrky s finančními dopady investice

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Programovací období OPMP								
Pravidla N+2 (realizace investice)								
Plné výrobní zapojení investice								
Plné finanční výsledky investice								
Zveřejnění účetní závěrky								

Zdroj: autor

Z výše uvedeného vyplývá, že teprve ve druhé polovině roku 2011 se naskytla první příležitost sběru kompletních potřebných dat a tedy zahájení výzkumu skutečného vlivu čerpání dotace z OPMP na konkurenceschopnost daného podniku.

Samotný výzkum vlivu dotace na konkurenceschopnost podniků tuto časovou logiku zcela respektuje a je tak první možnou ucelenou evaluační studií zaměřenou na analýzu skutečného dotačního efektu na hospodaření podpořených společností.

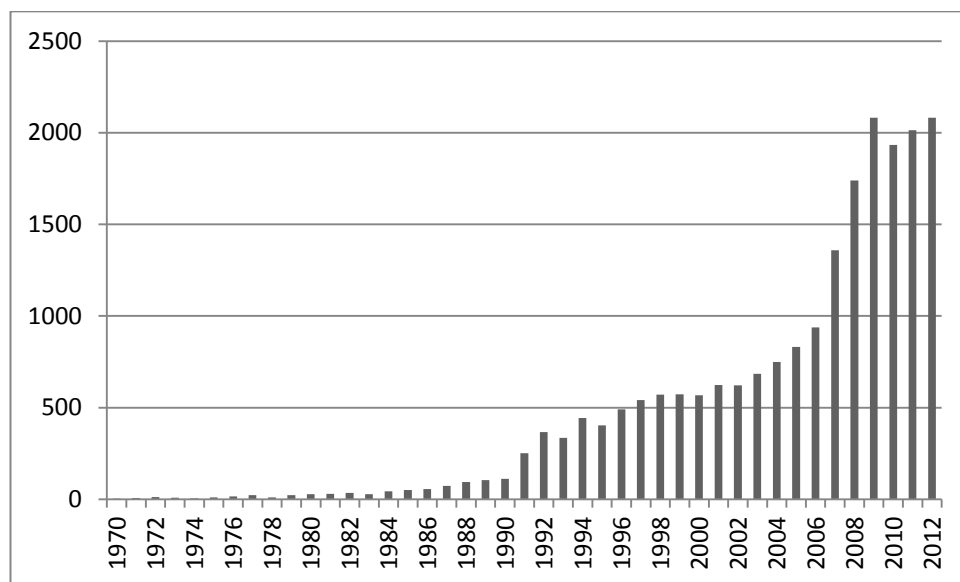
Harmonogram provádění disertačního výzkumu se dá definovat následovně:

Formulace základních parametrů výzkumu	... jaro 2010 – léto 2011
Sběr dat	... podzim 2011 – jaro 2012
Analýza dat	... jaro 2012 – zima 2012/2013
Diskuze s odborníky, formulace závěrů	... jaro 2013 – léto 2013
Zpracování závěrečné zprávy výzkumu (disertační práce)	... podzim 2013 – zima 2013/2014

1.2 Kategorizace obdobných prací

Jak dokládá následující graf, v rámci databáze Social science citation index vykazuje počet článků na téma konkurenceschopnost¹² dlouhodobý růst s velmi dynamickým tempem v posledních několika letech.

Graf 1: Počet článků na téma konkurenceschopnost v jednotlivých letech dle Web of knowledge



Zdroj: autor dle Web of knowledge (Web of knowledge)

Samotný počet článků však není jediné kritérium, které by opravňovalo ke konstatování velkého počtu relevantní literatury. Současně je nezbytné prokázat, že dané články je možné obsahově přiřadit do vhodné kategorie. Byť není na místě uvádět veškeré detaily této statistiky, je možné konstatovat, že přes 40 % článků uvedených v grafu výše je možné přiřadit právě do kategorií management, ekonomie a podnikání. Ostatní kategorie dosahují pouze několika málo jednotek procent zastoupení a nerelevantní kategorie typu mikrobiologie či lesnictví tak nejsou v rámci uvedeného počtu nikterak významné.

Tento velký počet odborných prací na téma konkurenceschopnost dává příležitost provést důkladnou rešerši těchto zdrojů a na tomto základě poté stanovit přesnou strukturu samotného disertačního výzkumu.

V rámci rešerše dostupné literatury bylo prvním úkolem rozpoznat práce, které jsou svým zaměřením rovněž orientovány do podnikohospodářské oblasti. Jinými slovy, bylo nezbytné

¹² Jedná se o počet článků s pojmem „competitiveness“ v tématu práce.

vyložit řadu prací, které se zabývaly například konkurenceschopností států - příkladem může být práce Joy M. McGeehana, který se na základech rozsáhlé analýzy soudobé literatury vyslovuje a předjímá konkurenceschopnost Spojeného království po druhé světové válce. (McGeehan, 1968) Zástupcem druhého extrému potom může být práce autorů Rohn, Chatterjee a Habibullah, kteří velmi exaktním způsobem hodnotí míru konkurenčního prostředí v rámci tenisového Wimbledonu z pohledu hráčů samotných. (Rohm a kol., 2004) Jak je tedy patrné, ani zařazení článku do kategorie management a podnikání a současné zacílení na pojem konkurenceschopnost není možné brát jako definitivní stvrzení relevance článku vzhledem k zaměření disertační práce.

Přes výše uvedenou nezbytnost selekce relevantních zdrojů byl počet použitelných prací na téma konkurenceschopnost stále poměrně značný. A relativní různorodost jednotlivých článků dále komplikovala orientaci v současné literatuře. Z tohoto důvodu vytvořil autor vlastní kategorizaci těchto prací. Díky čtyřem kategoriím prací je nyní možné lépe se orientovat v rámci velkého počtu odborných zdrojů, je možné analyzovat obvyklou strukturu a postup jednotlivých druhů prací a následně odvozovat strukturu samotné disertační práce.

Zprv, **konceptuální práce** – hlavním cílem těchto prací je reflektovat současnou míru znalostí o tématu konkurenceschopnosti, představit jednotlivé teoretické koncepty, ukázat jejich společné znaky a naopak rozdílnosti, zdůraznit klíčové body těchto teorií a tím vytvořit komplexní pohled na problematiku konkurenceschopnosti. Práce se tedy snaží odpovědět na otázku: „Co je to konkurenceschopnost, potažmo jak ji lze měřit?“ Silnou stránkou a současně nedílnou součástí prací tohoto charakteru je kvalitní a bohatá literární rešerše. Slabou stránkou potom může být přílišný důraz na teoretickou stránku věci, tedy absence dále aplikovatelných závěrů. Význam těchto prací lze spatřovat v roli kvalitního výchozí bodu výzkumu, který dává potřebné teoretické zázemí, poskytuje odkazy na velké množství relevantní literatury a upozorňuje na specifická místa jednotlivých teoretických konceptů.

Příkladem konceptuální práce může být například článek *The dynamics of competitiveness*, jehož autorem je Sen Gupta (Gupta, 1997), článek Thomase Mana, Theresy Lau a K. F. Chana *The competitiveness of small and medium enterprises* (Man a kol., 2002) nebo článek Imre Bernolaka *Effective measurement and successful elements of company productivity: the basis of competitiveness and world prosperity* (Bernolak, 1997). Z tuzemské literatury je potom možné jmenovat například knihu Jaroslava Jirásk *Konkurenčnost – vítězství a porážky*

na kolbišti trhu (Jirásek, 2000) nebo článek Veroniky Zemanové *Teoretická východiska pro pojetí konkurenční schopnosti podniků* (Zemanová, 2005) Všechny tyto práce obsahují kvalitní přehled současného poznání v rámci tématu konkurenceschopnosti, které jsou dokreslovány výsledky ostatních praktických výzkumů, a jsou tak velmi vhodným úvodním vzhledem do této problematiky.

Zadruhé, **diagnostické práce** – cílem těchto prací je změřit konkurenceschopnost konkrétního podniku, tedy odpovědět na otázku: „Jak konkurenceschopný je daný podnik?“ Pro tento účel zpravidla autoři těchto prací vytvářejí specifický postup hodnocení konkurenceschopnosti podniku často v podobě složeného „indexu konkurenceschopnosti“. Pro vytvoření tohoto způsobu měření konkurenceschopnosti je zpravidla třeba, aby práce obsahovala dostatečnou argumentační základnu a výsledný postup tak byl přes svoji často vysokou sofistikovanost uchopitelný a věcně správný. A právě tato část práce zabývající se konstrukcí metod měření konkurenceschopnosti je zpravidla silnou stránkou těchto prací. Negativem však bývá značná limitovanost použití navrženého postupu na úzce definovanou skupinu podniků – dle velikosti, konkrétního odvětví, pozici na trhu apod.

Například Aneel Karnani ve svém článku *Equilibrium market share – a measure of competitive strength* srovnává tržní podíl sledovaného podniku s jeho tržními možnostmi a na základě této analýzy se poté vyslovuje o tom, zda je daný podnik nad či pod svou potenciální konkurenceschopností. (Karnani, 1982) Karnani se tak spíše přiklání k ordinálnímu pojetí měření konkurenceschopnosti. Oproti tomu Roland Schmuck ve svém článku *Measuring company competitiveness* zvolil kardinální způsob hodnocení a rozhodl se vyčíslit konkurenceschopnost podniku pomocí indexu konkurenceschopnosti. Jako dílčí ukazatele do tohoto indexu vstupuje úroveň výzkumu a vývoje, změny cílového trhu, adaptace na změny, velikost rozpočtu na marketing, účast ve strategických aliancích a zaměstnanecká fluktuace. (Schmuck, 2008) Poznámání jsou hodné také práce Muhitinna Orala, který se v člancích *A methodology for competitiveness analysis and strategy formulation in glass industry* a *An empirical study on measuring industrial competitiveness* zaměřuje na hodnocení konkurenceschopnosti tureckých společností na zahraničních trzích. Tuto analýzu staví na párové komparaci daného podniku s jeho konkurentem na daném zahraničním trhu, přičemž relativní konkurenceschopnost je vyjádřena pomocí dvou pro tyto práce zkonstruovaných ukazatelů – průmyslového mistrovství a nákladové superiority. (Oral, 1993) (Oral a kol., 1986)

Zatřetí, **kauzální práce** – oproti předchozí kategorii prací, kauzální práce primárně nejsou zaměřeny na měření konkurenceschopnosti podniku, ale na nalezení původu konkurenceschopnosti daného podniku. Jinými slovy, hledají odpověď na otázku „Jaké jsou faktory konkurenceschopnosti podniku?“ Ze své podstaty tak vycházejí ze dvou předchozích kategorií – nejdříve představí vlastní náhled na problematiku konkurenceschopnosti v rámci současných teoretických platform, na základě čehož následně definují vlastní pojetí konkurenceschopnosti a potažmo soubor potenciálních faktorů, které dle provedené rešerše mohou konkurenceschopnost v daném pojetí determinovat. Následně dochází obdobně jako u diagnostických prací k hodnocení konkurenceschopnosti skupiny podniků, které jsou následně zpravidla rozčleněny do několika shluků právě dle míry stanové konkurenční schopnosti. Závěrečná část potom na základě faktorové či shlukové analýzy verifikuje či falzifikuje jednotlivé faktory konkurenceschopnosti podniku.

Tato kategorie prací je v praxi velmi častá, a proto se nabízí také velké množství možných příkladů. Vhodným zástupcem prací tohoto charakteru může být například studie *Multivariate analysis for the assessment of factors affecting industrial competitiveness: The case of Greek food and beverage industries* autorů Daphne Lipovatz, Maria Mandaraka a Alexandros Mourelatos. Na základě literární rešerše stanovili tito autoři čtyři potenciální faktory konkurenceschopnosti podniku – produktivitu práce, vertikální integraci, technologické inovace a velikost podniku. Výsledkem provedeného šetření je sdružení faktorů do dvou dvojic (produktivity práce a vertikální integrace, technologické inovace a velikost společnosti), které jsou označeny za faktory konkurenceschopnosti podniku. (Lipovatz a kol., 2000) O poznání více potenciálních faktorů vstupovalo do výzkumu *Industry, management capabilities and firms' competitiveness: and empirical contribution* španělských autorů Miguel Molina, Idaira del Pino a Alicia Rodriguez. Ti v rámci svého výzkumu šetřili relevanci hned 14 potenciálních determinantů konkurenceschopnosti – tržní podíl, zisky, příjmy, technologické vybavení, finanční management, kvalita produktů, následný servis, širší znalosti managementu společnosti, zákaznická loajalita, loajalita dodavatelů, místo vzniku, zaměstnanecké odborné know how, zaměstnanecká loajalita a reputace společnosti. Šetření bylo provedeno na 287 společnostech patřících do oblasti služeb v provincii Santa Cruz de Tenerife. Proměnné, které nejlépe vystihovaly míru konkurenceschopnosti jednotlivých společností, jsou technologické vybavení, širší znalosti managementu společnosti, zaměstnanecké odborné know how a finanční management. (Molina a kol., 2004) Nejvíce proměnných však bylo analyzováno v rámci výzkumu *Konkurenční schopnost*

podniků – analýza faktorů hospodářské úspěšnosti, který zpracoval Ladislav Blažek a kolektiv. V rámci tohoto výzkumu bylo hodnoceno takřka 700 proměnných, které byly testovány jako potenciální faktory konkurenceschopnosti podniku. Do tohoto výzkumu trvajícího dva roky se zapojilo skoro 300 společností. Jedním z výsledků výzkumu je stanovení skupiny faktorů, které ovlivňují konkurenceschopnost podniku, jsou jimi: důležitost dodavatelů, důležitost věřitelů, důležitost komunity v okolí podniku, součást koncernu, typ vlastnické struktury, podíl vlastníků v top managementu, propojení softwarových aplikací, velikost, podíl pohyblivé složky mzdy, výše prostředků na zaměstnanecké výhody, výše prostředků na vzdělávání, důležitost společenské odpovědnosti při výběru dodavatele, počet forem společenské odpovědnosti, výše prostředků na společenskou odpovědnost, certifikát OHSAS 18001, certifikát NBÚ, právní forma podnikání, odvětví a přidaná hodnota na zaměstnance. (Blažek, 2008) Posledním příkladem kauzální práce může být článek Vanii Sena *The determinants of firms' performance: can finance constraints improve technical efficiency?*, který je však lehce odlišný od předchozích tří příkladů. Hlavním rozdílem je skutečnost, že práce je zaměřena na hodnocení vlivu finančního nedostatku na technickou efektivitu a potažmo konkurenceschopnost podniku. Práce totiž předpokládá, že v případě, kdy má společnost omezený přístup k finančním zdrojům, je to pro ni stimul pro zvýšení technické efektivity a produktivity práce vedoucí následně k růstu konkurenceschopnosti. Tento velmi zajímavý logický konstrukt je navíc v závěru práce provedenou analýzou potvrzen. (Sena, 2006)

Za čtvrté, **predikční práce** – jak název napovídá, predikční práce mají za cíl předpovědět míru konkurenceschopnosti podniku v budoucnosti v závislosti k přijetí různých manažerských rozhodnutí. Podstatou této predikce je zpravidla matematický model, který své základní parametry čerpá z několika možných scénářů řešení. Předpokladatelnou slabou stránkou této kategorie prací je často pouze omezené validita závěrů. Na druhou stranu, pozitivním aspektem těchto prací je snaha o nalezení nástroje manažerského rozhodování.

Do kategorie predikčních prací lze zařadit například studii *A competitive scenario modelling system* od Biplab Dutty and Williama Kinga. Práce představující systém COSMOS (Competitive Scenario MOdeling System) obsahuje jak teoretické představení principu predikce budoucích konkurenčních stavů, tak validaci tohoto systému na případu konkrétních podniků. (Dutta a kol., 1980) Dalším příkladem může být článek Toly Chena a Yi-Chi Wanga *A fuzzy set approach for evaluation and enhancing the mid-term competitiveness of*

semiconductor factory, který s využitím fuzzy teorie předpovídá konkurenceschopnost výrobního podniku ve střednědobém pohledu. Výsledkem jsou doporučení, jak v tomto období posílit konkurenční postavení podniku (zejména s využitím realokace současných výrobních kapacit). (Chen a kol., 2009)

Zjednodušený přehled čtyř kategorií prací zobrazuje následující schéma.

Obrázek 1: Čtyři kategorie výzkumů konkurenceschopnosti



Zdroj: autor

1.3 Struktura práce

Na základě provedené rešerše odborné světové literatury a následně provedené klasifikace článků zabývajících se konkurenceschopností je možné konstatovat, že tato disertační práce bude mít z tohoto pohledu charakter práce kauzální. Jinými slovy bude zkoumat, zda je čerpaná dotace skutečně jedním z determinantů konkurenceschopnosti podniku. Díky tomuto zařazení disertační práce je nyní možné dále formulovat samotnou strukturu disertační práce, a to v kontextu ostatních prací tohoto zaměření.

V rámci disertační práce bude nejdříve jasně prezentován autorův náhled na problematiku konkurenceschopnosti – jak lze tento pojem definovat, jak jej lze měřit, kontext dosavadního poznání apod. Na tuto část bude navazovat kapitola zabývající se zdůvodněním, proč právě čerpaná dotace má být jedním z determinantů konkurenceschopnosti podniku, tedy na základě jakých předpokladů je k práci přistupováno.

Následující část již bude zaměřena na provedení analýzy vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku – budou získána potřebná data od relevantních subjektů (účetní závěrky určitých předem definovaných podniků čerpajících dotaci a to za 10 účetních období, hodnoty z ročenek Ministerstva průmyslu a obchodu). Na základě těchto dat bude provedena

finanční analýza, která s využitím dále definované konkurenceschopnosti a způsobu jejího měření poskytne vstupní data pro následné specifické metody hodnocení vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku.

Provedením jednotlivých analýz vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku budou položeny argumenty následnému vyslovení závěrů o vývoji konkurenceschopnosti podniku vzhledem k čerpání dotace a budou formulovány parametry jednotlivých metod hodnocení vlivu čerpání dotace na konkurenceschopnost podniku v rámci programu Rozvoj OPMP.

Díky tomuto postupu bude možné jednak formulovat závěry o příčinách více či méně významného vlivu dotace na podnikohospodářskou konkurenceschopnost a jednak dojde k vytvoření souboru metod pro hodnocení vlivu čerpání dotace na konkurenceschopnost podniku v rámci programu Rozvoj OPMP.

1.4 Dosavadní evaluační studie

Předtím než byly stanoveny cíle práce, bylo nezbytné provést zevrubnou analýzu dosavadního poznání dané oblasti. V opačném případě by nebylo možné vyloučit riziko, že dojde k provedení duplicitního výzkumu s minimální přidanou hodnotou. V okamžiku, kdy se má předmět výzkumu týkat efektivnosti rozdělování veřejných prostředků, se dá navíc předpokládat, že relevantní subjekty veřejné sféry si již evaluační studie nechaly zpracovat. Ministerstvo průmyslu a obchodu skutečně vyhlásilo hned několik výběrových řízení na zpracování evaluačních studií.

První z nich zpracovala společnost Berman Group. Tato studie vznikla v listopadu 2008 a byla zaměřena na vyhodnocení dopadů realizace OPMP na hospodářský vývoj v regionech soudržnosti České republiky. Závěrečná zpráva hovoří o nerovnoměrné distribuci dotačních prostředků v rámci regionů soudržnosti a současně komentuje limitující faktory výzkumu. Jako hlavní překážku kvalitní analýzy přitom zpráva na několika místech zmiňuje nedostatečný časový odstup od ukončení operačního programu a dokonce výslovně doporučuje další evaluační studii na základě dat roku 2011. (Berman Group, 2008) Studie tak nejenže není obsahově zaměřena na vnitropodnikový dopad samotné dotace, ale současně potvrzuje výše uvedené načasování disertačního výzkumu.

Druhá studie vznikla taktéž v listopadu 2008 a zpracovalo ji Technologické centrum Akademie věd České republiky. Dokument je primárně zaměřen na vyhodnocení realizace projektů OPMP v oblasti výzkumu a vývoje a jejich vliv na inovační potenciál regionů České republiky. Byť tedy tato studie pracuje s pojmem konkurenceschopnost podniku, je možné poznamenat, že studie se primárně nezabývá vnitropodnikovým prostředím, ale naopak zejména proporcionalitou vývoje zvolených indikátorů (přidaná hodnota, počet nových pracovních míst, počet míst v oblasti výzkumu a vývoje apod.) v rámci jednotlivých regionů, velikostí podniků, skupinách odvětví, zahraničních trzích apod. Také v této studii je přitom poznámka o příliš krátké době od ukončení projektů, která brání postihnouti celkového efektu přiznané dotace. (Technologické centrum AV ČR, 2008) I tato studie tak ponechává výrazný prostor pro analýzu faktického vlivu čerpání dotace na konkurenceschopnosti podniku a stejně jako první analýza potvrzuje vhodnost zvoleného časového postupu.

Poslední analýzou, kterou si Ministerstvo průmyslu a obchodu zadalo v rámci evaluační fáze OPMP, je studie společnosti Deloitte (opět z listopadu 2008). Tato má ze tří uvedených studií nejobecnější zadání a to celkové vyhodnocení výsledků a dopadů realizace OPMP. Studie je tedy založena na komparaci původně plánovaných hodnot jednotlivých indikátorů programu s hodnotami skutečně dosaženými. Analýza tak sama nekonstruuje žádný ukazatel konkurenceschopnosti ani nehodnotí míru ovlivnění konkurenceschopnosti konkrétních příjemců podpory, pouze sleduje míru naplnění indikátorů jednotlivých dílčích programů. Zpráva sice závěrem konstatuje naplnění stanovených cílů programu, současně ale udává, že toto dosažení je determinována nikoli výhradně podporou z OPMP, ale širším makroekonomickým vývojem ekonomiky. (Deloitte, 2008) Na tomto místě není prostor dále analyzovat zprávu společnosti Deloitte, důležitá je nicméně skutečnost, že ani tato studie nedává odpověď na otázku, do jaké míry ovlivnilo čerpání dotace konkurenceschopnost jednotlivých podniků.

Žádná další oficiální evaluační studie OPMP nebyla doposud provedena. Na základě těchto skutečností je tak možné konstatovat, že v současné době neexistuje relevantní analýza míry vlivu čerpání dotace z OPMP na konkurenceschopnost podniku.

Obdobný výsledek přitom získáme, provedeme-li rešerši odborné literatury jako takové, tedy zaměříme-li se na obecnou metodickou stránku této problematiky. Jak v české, tak zahraniční literatuře prakticky neexistují autoři, kteří by se zaměřili na analýzu vlivu dotace na

konkurenceschopnost podniku. Z prací, které se nejvíce přibližují dané otázce, je možné uvést článek *Do subsidies have positive impacts on R&D and innovation activities at the firm level?* od Tommyho Clausena, který se zaměřuje na vliv dotací na vědu a výzkum na inovační aktivitu podniku a na základě empirického šetření dochází k zajímavému závěru, že zatímco dotace primárně orientované na výzkum inovační aktivitu podniku stimulují, dotace zaměřené na vývoj vedou k poklesu těchto podnikových výdajů. (Clausen, 2009) Problematiky vlivu dotace na podnikovou konkurenceschopnost se dotýká také článek Andrewa Barnese a kolektivu s názvem *Raising the competitiveness of Scotland's agri-food industry*. Podstatou tohoto článku je ovšem širší analýza faktorů ovlivňujících konkurenceschopnost jednotlivých podniků a otázce vlivu dotace proto není věnován dostatečný prostor. (Barnes a kol., 2011) Přestože jsou tyto dva články fakticky velmi vzdáleny výzkumu disertační práce, jsou to jedny z nejpodobnějších výzkumů, které byly v posledních letech provedeny a uvádění dalších prací by znamenalo pouze další odklon od dané tematiky. Na této skutečnosti je tedy jasně patrné, že taktéž z hlediska teoretického uchopení dané problematiky neexistuje metoda, která by byla schopna hodnotit efektivitu čerpání dotace vzhledem k podnikové konkurenceschopnosti. Tato látka tak skýtá dostatečný prostor pro vlastní přínos autora a nabízí potenciál k vytvoření inovativní práce rozšiřující dosavadní hranici teoretického poznání.

1.5 Stanovení cílů práce, hypotéz

Cíl práce je definován v přímé návaznosti na předešlé časové ukotvení tématu a zejména ve vazbě na provedenou rešerši dosavadních praktických i teoretických výzkumů vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku. Je zřejmé, že existuje bílé místo dosavadního výzkumu a chybí tak relevantní nástroj pro měření dotačních efektů na hospodářské výsledky podpořených společností. Z tohoto důvodu byl formulován následující primární cíl disertační práce:

Cílem disertační práce je vytvoření souboru metod hodnocení vlivu čerpání dotace na konkurenceschopnost podniku v rámci programu Rozvoj OPMP.

Práce by tedy měla nejenom odpovědět na otázku, do jaké míry jsou naplněny cíle dotačního titulu (posílení konkurenceschopnosti podpořených podniků), ale také představit nové obecné metody evaluace vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku. Tyto nové, v praxi ověřené,

nástroje by mělo být možné následně aplikovat na širší skupiny dotačních titulů s cílem evaluace jejich skutečného efektu¹³.

Podstatou práce je navržení vlastního unikátního souboru metod zaměřeného na hodnocení efektivnosti čerpání dotace vzhledem ke konkurenceschopnosti podniku. Nedílnou součástí výzkumu je také ověření jednotlivých metod, které proběhne v rámci (v následujících kapitolách upřesněného) empirického šetření¹⁴. Výsledkem práce tak bude vytvoření nového teoretického přístupu k hodnocení vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku, přičemž současná aplikace metod na konkrétní situaci v podmínkách České republiky umožní verifikovat či falzifikovat tyto hypotézy:

Hypotéza 1:

Podniky, které čerpaly dotaci, byly před jejím využitím více konkurenceschopné, než podniky, které tuto dotaci nečerpaly.

První hypotéza vychází z předpokladu, že podniky, které mají zájem získat dotaci na rozvoj svého podnikání, mají již v době přípravy žádosti o dotaci formulovanou rozvojovou strategii, připraven výhled zdrojů spolufinancování investice¹⁵ a tyto podniky je tak možné charakterizovat proaktivním přístupem. Jinými slovy, dá se předpokládat, že podniky procházející hospodářskými problémy se nebudou dobrovolně zavazovat k podmínce rozvoje a udržení svého podnikání, a to ani při možnosti získání dotace¹⁶.

Ověření této hypotézy má za cíl přinést závěry o výchozí situaci podpořených podniků. Bude tedy možné jednoznačně stanovit, zda podniky čerpající dotaci byly již před využitím finanční podpory nadprůměrně konkurenceschopné a na základě této výchozí pozice je pak možné formulovat závěry v navazujících hypotézách práce.

¹³ Po určité adaptaci na specifické podmínky konkrétního dotačního titulu.

¹⁴ Explicitně je tak možné konstatovat, že tato práce nemá za cíl hodnotit obecnou efektivitu dotačního systému, způsoby výběru konkrétních příjemců podpory, či přiměřenost dotačních pravidel směrem k příjemcům dotace apod., tedy nezabývá se tématy mimo podnikohospodářskou oblast zájmu.

¹⁵ Zpravidla ve výši 40 až 60 % nákladů investice.

¹⁶ Současně je nutné vzít v úvahu dotační pravidla, jejichž standardní součástí je podmínka určité historie firmy a její finanční zdraví. Podniky procházející hospodářskými problémy tak často nejsou vůbec způsobilými příjemci dotačních prostředků.

Hypotéza 2:

Podniky, které čerpaly dotaci, jsou po jejím využití více konkurenceschopné, než byly před jejím využitím.

Druhá hypotéza vychází z předpokladu, že pakliže bylo podpořeným podnikům uděleno více než pět miliard korun na posílení jejich konkurenceschopnosti, musí být stav jejich konkurenceschopnosti po získání dotace lepší než před jejím čerpáním.

Ověření této hypotézy má za cíl přinést závěry o samotném vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku. Tedy zhodnotit zda, případně nakolik, měly udělené dotace pozitivní vliv na hospodaření podpořených společností.

Hypotéza 3:

Čím významnější bude obdržená dotace vzhledem k velikosti podniku, tím výraznější bude její stimulační impuls vzhledem k jeho konkurenceschopnosti.

Podstata třetí hypotézy spočívá v ověření základního vztahu dotace a konkurenceschopnosti podniku při zohlednění principiálního rozdílu velikosti dotace v jejím absolutním a relativním vyjádření. Má-li být dotace externím stimulem pro růst konkurenceschopnosti podniku, potom lze logicky očekávat, že klíčová bude její relativní velikosti vzhledem k velikosti podniku, neboť dotace ve výši jednoho milionu korun představuje zcela jiný impuls pro podnik s bilanční sumou dva miliony nebo dvě stě milionů korun.

Tato hypotéza poskytuje základní přehled o působení dotace na podnikovou konkurenceschopnost. Nejenom, že hodnotí, zda vůbec existuje příčinná souvislost, mezi obdržetím dotace a ovlivněním konkurenceschopnosti podniku, ale současně analyzuje, zda existuje přímá úměra mezi významností dotace vzhledem k velikosti podniku a mírou pozitivního efektu obdržené dotace vůči konkurenceschopnosti podniku.

Hypotéza 4:

Podniky, které čerpaly dotaci, zaznamenaly rychlejší tempo růstu konkurenceschopnosti než podniky danou dotaci nečerpající.

Čtvrtá hypotéza je logickým doplněním dvou předchozích. Tato hypotéza je založena na předpokladu, že konkurenceschopnost podniků čerpajících finanční podporu nejenom díky této dotaci rostla, ale rostla rychlejším tempem než u podniků, které tuto dotaci nečerpaly.

Ověření této hypotézy má za cíl přinést závěry o existenci stimulačního efektu dotace, který by měl multiplikačním efektem posílit tempo růstu konkurenceschopnosti dotovaného podniku nad obecnou míru v odvětví. Smysl této hypotézy tedy spočívá v situaci, kdy dotované podniky budou mít před využitím dotace vyšší míru konkurenceschopnosti než podniky, které tuto dotaci nečerpaly (viz první hypotéza), současně budou podniky, které čerpaly dotaci, po jejím využití více konkurenceschopné, než byly před jejím využitím (viz druhá hypotéza), avšak relativní náskok podpořených podniků v míře jejich konkurenceschopnosti oproti nepodpořeným podnikům po získání dotace oproti stavu před čerpáním dotace poklesne. Jinými slovy, podniky které čerpaly dotaci budou před stejně jako po jejím získání více konkurenceschopné než podniky dotaci nečerpající, avšak nepodpořené podniky budou během sledovaného období zažívat výraznější tempo růstu své konkurenceschopnosti a relativní konkurenční pozice podpořených podniků tak bude oslabena (byť stále zůstanou více konkurenceschopné než podniky nepodpořené).

Ověření výše uvedených hypotéz bude založeno na dále definovaném způsobu měření konkurenceschopnosti (více viz kapitola 2.2.3 Měření konkurenceschopnosti). Operacionalizace jednotlivých hypotéz je proto dokončena až v nezbytném kontextu charakteristik jednotlivých metod hodnocení vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku. Konkrétně, hypotéza číslo dva a tři jsou ověřovány v rámci metody *Per se*, hypotézy číslo jedna a čtyři potom v rámci následujících metod *Benchmark I* a *Benchmark II*.

1.6 Přínosy práce

Přínosy práce lze očekávat v několika rovinách.

Zaprvé, v rovině teoretické - široká rešerše aktuální odborné literatury je přínosem pro současnou odbornou diskuzi o výzkumu konkurenceschopnosti. Jedná se zejména o specifické uchopení pojmu konkurenceschopnost, klasifikace prací na toto téma a následně konstrukce vlastního unikátního souboru metod pro hodnocení efektivnosti čerpání dotace podniku v rámci OPPT. Tato práce tak poskytne nový teoretický nástroj, kterým bude možné uchopit danou problematiku a na základě kterého tak bude možné se vyslovit o vlivu finanční podpory na konkurenceschopnost podniku. Tímto propojením atraktivního tématu konkurenceschopnosti s aktuálním fenoménem dotací vzniká jedinečná studie zabývající se do té doby velmi málo probádanou oblastí. Práce tak má celkově potenciál být skutečným přínosem také v rámci mezinárodního diskurzu, v kterém vhodným způsobem zaplní dosavadní bílé místo teorie.

Zadruhé, v rovině praktické. V okamžiku, kdy bylo alokováno pět miliard korun českých na projekty v rámci priority nazvané *Rozvoj konkurenceschopnosti podniků*, je opodstatněné se domnívat, že jakákoli objektivní analýza faktického dopadu této nemalé finanční pomoci je vítaným podkladem pro diskuzi o dalším nastavení dotačních programů, tím spíše, že v současném období probíhá diskuze o konkrétních parametrech nového programovacího období 2014 – 2020. Právě z tohoto důvodu má o závěry této studie zájem také Ministerstvo průmyslu a obchodu České republiky. Aplikace vytvořeného souboru metod na aktuální podmínky České republiky, tedy evaluace faktického posílení konkurenceschopnosti podpořených projektů tak bude dalším z faktických přínosů této práce.

Zatřetí, v rovině pedagogické. Provedení výzkumu vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku znamená přínos také pro studenty ekonomických vysokých škol, pro které by tato práce byla vítaným informačním východiskem, zdrojem relevantních informací, argumentů a inspirací pro vlastní výzkumy.

2 DEFINICE ZÁKLADNÍCH POJMŮ

Tato kapitola je zaměřena na definici základních pojmů disertační práce: pojmů dotace a konkurenceschopnost. Toto vymezení je jedním ze základních východisek pro následující kapitoly.

2.1 Dotace

Pojem „dotace“ je v rámci české legislativy definován zákonem č. 218/2000 Sb., o rozpočtových pravidlech a o změně některých souvisejících zákonů (rozpočtová pravidla). V rámci § 3 je uvedeno „pro účely tohoto zákona se rozumí dotací peněžní prostředky státního rozpočtu, státních finančních aktiv nebo Národního fondu poskytnuté právnickým nebo fyzickým osobám na stanovený účel“ (Zákon č. 218/2000 Sb., o rozpočtových pravidlech a o změně některých souvisejících zákonů (rozpočtová pravidla))

Zákon 218/2000 Sb. je současně klíčová legislativní norma, ze které vychází přidělování dotací v rámci programu Rozvoj OPMP. Konkrétně v rámci Podmínek poskytnutí dotace ze státního rozpočtu a prostředků strukturálních fondů ES se uvádí, že „dotace je poskytována ve smyslu zákona č. 218/2000 Sb. ... a je vázána na skutečnou úhradu prokázaných uznatelných nákladů na projekt nebo jeho etapu příjemcem dotace, a to od podání žádosti o poskytnutí podpory – do ukončení realizace projektu“. (CzechInvest, 2004)

Pojem dotace je dále ukotven také v mezinárodních účetních standardech, konkrétně v IAS 20, který rozlišuje tzv. *dotace vztahující se k aktivům*, které „jsou státní dotace, jejichž základní podmínkou je, že účetní jednotka oprávněná k jejich získání musí zakoupit, postavit nebo jinak získat dlouhodobá aktiva. Mohou být rovněž stanoveny doplňující podmínky omezující typ nebo umístění aktiv nebo období, během kterých mají být aktiva získána nebo držena“. A dále tzv. *dotace vztahující se k výnosům*, které „jsou státní dotace jiné než dotace vztahující se k aktivům“. (Mezinárodní účetní standard IAS 20) V praxi lze dotace vztahující se k aktivům chápat jako tzv. investiční dotace, tedy dotace poskytnuté za účelem pořízení dlouhodobého majetku, a dotace vztahující se k výnosům jako tzv. dotace provozní¹⁷.

¹⁷ v praxi méně časté

Pro potřeby další analýzy bude na základě výše uvedeného dotace vykládána jako nevratná finanční pomoc konkrétnímu podniku za účelem pořízení dlouhodobého majetku.

2.2 Konkurenceschopnost

Konkurenceschopnost (z latinského concurrere – „vést spolu“, „běžet spolu“) je klíčovým pojmem této disertační práce, a proto je nezbytné, aby byl tento pojem s adekvátní pečlivostí a odborností v úvodu definován. Následující subkapitola se proto věnuje zevrubnému představení tohoto pojmu a to v jeho lingvistické, obsahové i ekonomické rovině.

2.2.1 Konkurenceschopnost v anglickém odborném textu

Vzhledem ke skutečnosti, že je tato práce z velké části založena na rešerši literatury zahraniční provenience, je vhodné, aby byly jednoznačně vyloučeny nesrovnalosti, které mohou vznikat překlady pojmu konkurenceschopnost.

Hlavní jazykem současné ekonomické vědy je angličtina. V tomto jazyku vychází většina renomovaných publikací a periodik a v tomto jazyku se také jedná na převážné většině mezinárodních ekonomických konferencí. Tradičně používaným ekvivalentem českého slova konkurenceschopnost je anglické slovo *competitiveness*. Tento výraz je odvozený od slova *competition* neboli soutěž, konkurence. Od něj potom vzniklo slovo *competitive* neboli soutěživý, konkurenční. Pomocí přípony *-ness* se potom z anglických přídavných jmen tvoří jména podstatná, která popisují určitou vlastnost nebo stav zpravidla abstraktního charakteru. (Cambridge University Press)

Pokud bychom chtěli dokonale prezentovat anglický výraz *competitiveness* v českém jazyce, je možné vycházet z analogie překladů obdobně tvořených slov:

<i>kind</i> (laskavý)	→	<i>kindness</i> (laskavost)
<i>polite</i> (zdvořilý)	→	<i>politeness</i> (zdvořilost)
<i>strict</i> (přísný)	→	<i>strictness</i> (přísnost)

Analogicky je tak možné odvozovat:

<i>competitive</i>	→	<i>competitiveness</i>
(soutěživý, konkurenční)		(soutěživost, konkurenčnost)

V tomto smyslu tak lze souhlasit s Jiráskem, který ve svých odborných knihách striktně používá výrazu konkurenčnost¹⁸. Konkurenceschopnost potom chápe jako překlad anglických sousloví *competitive capacity* či *competitive ability*. (Jirásek, 2000) Z čistě sémantického pohledu je možné brát toto Jiráskovo pojmosloví jako snahu o nalezení dokonalého českého ekvivalentu, která má své prokazatelné opodstatnění.

Jestliže literární rešerše je, jak již bylo uvedeno, primárně ukotvena v dosavadní zejména anglicky psané literatuře, potom z hlediska vymezení jednotlivých pojmů je stejně tak nezbytné vzít do úvahy i kontext následné analytické části. Její podstatou je výzkum konkurenceschopnosti konkrétních podniků ve vztahu k čerpání dotace z evropských strukturálních fondů. Z tohoto důvodu není při překladu pojmu *competitiveness* vycházet pouze z rigidních doslovných překladů, ale je nezbytné zohlednit také praktické konotace možných českých ekvivalentů.

Současná podniková praxe stejně jako současná tuzemská odborná literatura¹⁹ využívá jako ekvivalentu anglického pojmu *competitiveness* slovo *konkurenceschopnost*, vyjadřující jednoduše *schopnost konkurovat*.

Na základě výše uvedeného tak lze konstatovat, že v rámci této práce bude využíváno termínu *konkurenceschopnost* jak pro český ekvivalent *konkurenčnost*, tak pro anglické výrazy *competitiveness*, *competitive capacity* či *competitive ability*.

¹⁸ Jirásek takto pojmenoval přímo jednu ze svých publikací (*Konkurečnost – Vítězství a porážky na kolbišti trhu*).

¹⁹ A to v podstatě ve všech rovinách vnímání tohoto pojmu - Dvořáček používá termín konkurenceschopnost v obecném podnikohospodářském kontextu (Dvořáček a kol., 2012), Mikoláš ve specifické oblasti průmyslových firem (Mikoláš a kol., 2011), Škodová a Parmová využívají shodný předklad tohoto pojmu v oblasti sektoru služeb (Škodová Parmová, 2012), Plášil jej aplikuje na potravinářský průmysl jako celek (Plášil a kol., 2010) a Klvačová ve spojitosti s konkurenceschopností celých národů, respektive Evropské unie (Klvačová a kol., 2008).

2.2.2 Vymezení pojmu konkurenceschopnost

Fakt, že doposud nevykryštovala jediná všeobecně přijímaná definice pojmu konkurenceschopnost, lze doložit následujícím vzorkem nejčastějších definic:

***Konkurenceschopnost** je pojem vyjadřující tržní potenciál podniku, odvětví či země ve střetu o postavení na trhu s jinými podniky, odvětvími a zeměmi. (Jirásek, 2000)*

***Konkurenceschopnost** podniku je konkurenční výhoda, kterou má podnik oproti svým rivalům na daném trhu. (Gupta, 1997)*

*Míra **konkurenceschopnosti** podniku odpovídá úrovni jeho úspěchu. (Oral, 1993)*

***Konkurenceschopnost** je schopnost udržet si nadprůměrnou ziskovost v průběhu času. (Gupta, 1997)*

***Konkurenceschopnost** označuje způsobilost a výkonnost podniku, subsektoru či státu prodat a dodat zboží nebo službu na daný trh. (Chen a kol., 2009)*

*Podnik je **konkurenceschopný**, pokud je schopen udržet či zvyšovat objem svého prodeje ve srovnání s objemem prodeje celého trhu, na kterém působí. (Molina a kol., 2004)*

***Konkurenceschopnost** je potenciál (schopnost) podniku uspět v hospodářské soutěži s jinými podniky. (Blažek, 2008)*

***Konkurenceschopnost** je interakce mezi rovinou zákazníka a shareholdera skrze přizpůsobení a zdokonalení podnikových schopností, nabídek a potenciálu stejně jako skrze schopnost podniku konat a reagovat pomocí finančních rozhodnutí. (Feurer a kol., 1994)*

***Konkurenceschopnost** je schopnost podniku využít všechny jeho dostupné zdroje, to znamená své vnitřní vlastnosti, socio-kulturní, institucionální, ekonomické a technologické vnější faktory, lepším způsobem než jeho konkurenti. (Porter, 1994)*

***Konkurenceschopnost** je souhrnný ukazatel tržní pozice podniku stejně jako determinantem jeho budoucího vývoje. Vyjadřuje taktéž vzájemné soupeření podniků v daném odvětví pro dosažení konkurenční výhody. (Maritan a kol., 2011)*

I když se autoři v rámci jednotlivých výše uvedených definic příliš nerozcházejí, je zjevné, že každý z nich klade důraz na jiný aspekt tohoto pojmu. Pokud bychom zasadili tyto definice do kontextu prací, ze kterých byly vyňaty, bude patrné, že zdůrazňovaný aspekt koresponduje se zaměřením dané práce či výzkumu. Aby bylo možné definovat samotnou krystalickou podstatu konkurenceschopnosti je nezbytné od těchto partikulárních pohledů abstrahovat a pokusit se pojmenovat základní imanentní charakteristiky tohoto pojmu²⁰, jakožto společného jmenovatele většiny používaných definic konkurenceschopnosti.

Na základě rešerše současné světové odborné literatury je možné stanovit následující základní vymezení pojmu konkurenceschopnost:

Zprvé, **vymezení subjektu** - schopnost konkurovat je nezbytně spjata (stejně jako jiné schopnosti) se svým nositelem. Nikdy tedy není možné definovat konkurenceschopnost, aniž bychom definovali jejího nositele. Jednoznačně lze tuto dimenzi subjektu sledovat v mnoha definicích konkurenceschopnosti – například Stojcic uvádí, že „konkurenceschopnost je schopnost ekonomické entity konkurovat, soutěžit“. (Stojcic, 2012) Obdobně se vyjadřuje také Slaný: „konkurenceschopnost má význam pouze tehdy, je-li porovnáván jeden subjekt s jeho konkurenty“. (Slaný, 2006 str. 23) Subjektem, který má mít schopnost konkurovat, může být jednotlivec, podnik, stát, nadnárodní entita apod.

V případě disertační práce bude subjektem společnost, která čerpala dotaci z OPPP, program Rozvoj. Dle oficiálních statistik Ministerstva průmyslu a obchodu se jedná o 241 konkrétních společností. (Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2011)

Zadruhé, **vymezení prostoru** - vzhledem ke skutečnosti, že princip konkurence je založen na vzájemné interakci dvou a více subjektů, je také pojem konkurenceschopnost relativním konceptem – subjekt může být konkurenceschopný pouze ve vztahu k jiným entitám, nikdy ne sám o sobě. Explicitně to ve svém díle vyjadřuje například Feurer a Chaharbaghi:

²⁰ Na tomto místě je vhodné upozornit, že se nejedná o tzv. faktory konkurenceschopnosti, tedy určité předpoklady konkurenceschopnosti, ale o základní vlastnosti pojmu konkurenceschopnost.

„Konkurenceschopnost je relativní, nikoli absolutní“ (Feurer a kol., 1994) nebo Čichovský: „konkurenční prostředí je časový řez prostorem naší planety, kde probíhá vzájemná interaktivní působení dvou živých objektů nebo subjektů, které se snaží v daném čase a prostoru realizovat stejnou nebo podobnou činnost, mají stejné nebo podobné cíle a používají stejných nebo podobných metod k jejich dosažení“. (Čichovský, 2002 str. 11) Proto je v rámci definice konkurenceschopnosti nezbytné vymezit také prostor, v rámci kterého budeme konkurenceschopnost subjektu definovat. Standardně to může být skupina zájemců o zaměstnání, tři nejsilnější společnosti trhu, ostatní státy Evropské unie, apod.

V případě disertační práce bude prostorem pro sledování konkurenceschopnosti subjektu skupina všech potenciálních konkurentů subjektu. Fakticky se jedná o všechny dodavatele možných substitutů produkce subjektu, tedy osoby, které mají svou ekonomickou činností potenciál negativně ovlivnit finanční výsledky subjektu.

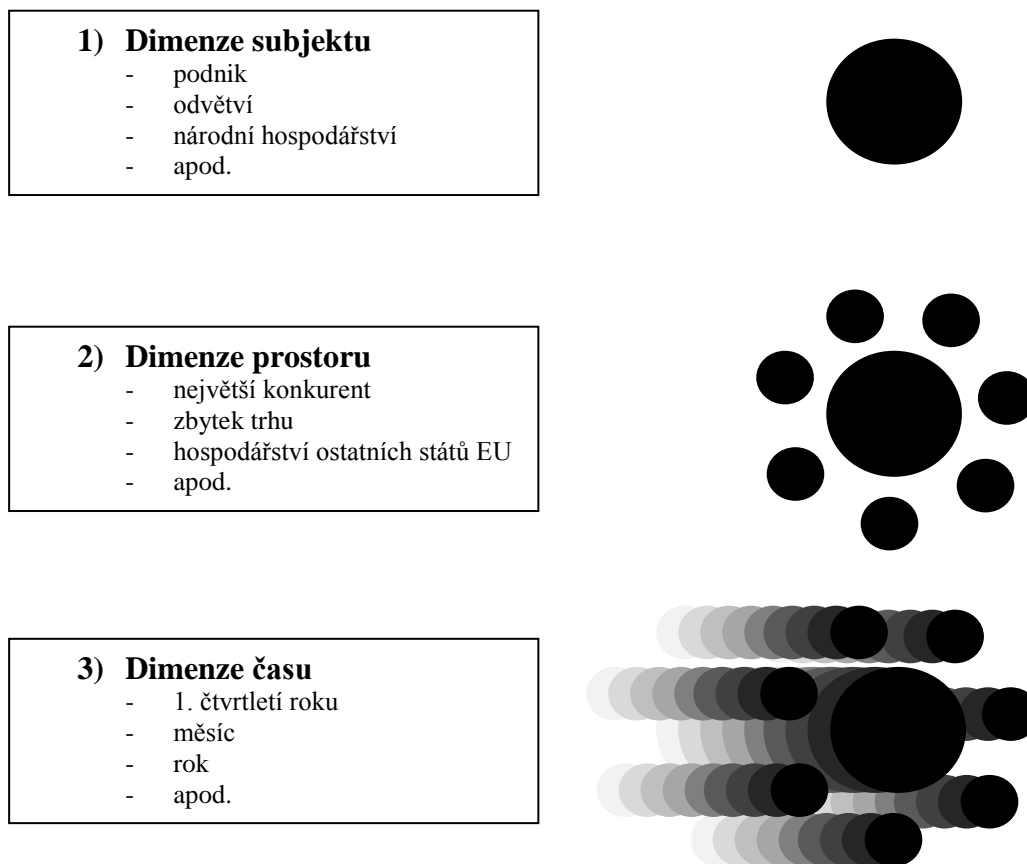
Zatřetí, **vymezení času** - podstatou konkurenceschopnosti je skutečnost, že se jedná o výsledek cílené snahy určitého subjektu vůči ostatním entitám. Aby bylo možné prokázat, že se nejedná o náhodný stav, je nezbytné definovat také časovou rovinu konkurenceschopnosti – tedy vymezit adekvátní časový úsek, ve kterém bude hodnocena tato schopnost. Tento význam role času pro definici konkurenceschopnosti vyplývá například z díla Petera Buckleye: „Konkurenceschopnost je synonymum pro dlouhodobý zisk podniku a jeho schopnost uspokojit zaměstnance a poskytnou přiměřený výnos majiteli“ (Buckley a kol., 1988) nebo Zbyňka Pitry: „Být trvale konkurenceschopnou znamená pro firmu vytvářet zítřejší konkurenční výhody rychleji, než soupeři stačí okopírovat její dnešní výhody“. (Pitra, 2001 str. 22)

V případě disertační práce bude základní časovou jednotkou jedno účetní období podniku, tedy hospodářský rok podniku²¹. Pro hodnocení konkurenceschopnosti tak není významný jednotlivý obchodní úspěch, ale celková agregace této činnosti za 12 sledovaných měsíců. Seřazením většího počtu těchto základních časových jednotek do časové řady je možné analyzovat také dynamický vývoj konkurenceschopnosti subjektu v čase.

²¹ Má se za to, že dotaci mohou získat pouze podniky již existující minimálně tři účetní období, a tak nemůže nastat situace, kdy by účetní období mělo méně než standardních 12 měsíců.

Grafické znázornění těchto tří základních dimenzí vymezení konkurenceschopnosti obsahuje následující schéma²²:

Schéma 1: znázornění tří základních dimenzí konkurenceschopnosti



Zdroj: autor

2.2.3 Měření konkurenceschopnosti

Jak již bylo v předchozích subkapitolách uvedeno, jednotliví autoři odborných textů si zpravidla modifikují definici konkurenceschopnosti do kontextu svého výzkumu. Jinými slovy, je logické, že, tak jak se liší definice konkurenceschopnosti, tak různorodé jsou také přístupy k jejímu zkoumání, respektive měření. Přitom, jak píše Harrington – „měření je klíčové. Když něco nemůžete změřit, nemůžete to ani kontrolovat. Když to nemůžete kontrolovat, potom to nemůžete ani řídit. A když to nemůžete řídit, nemůžete to ani zlepšit“. (Harrington, 1991 str. 82) Právě v oblasti konkurenceschopnosti je přitom schopnost jejího měření, řízení a potažmo zlepšování pro podniky zcela klíčová.

²² Srovnej například se čtyřmi základními rysy konkurenceschopnosti dle Mana – dlouhodobý charakter, kontrolovatelnost, relativnost a proměnlivost. (Man a kol., 2002)

V následujících odstavcích jsou uvedeny příklady jednotlivých výzkumů, které slouží jako určitý základní kámen tohoto disertačního výzkumu – lze z nich čerpat možná východiska, uchopení daného tématu, stejně jako mohou být varováním před slepou kolejí výzkumu. V rámci představení aktuálního stavu poznání dané problematiky tak bude kladen důraz zejména na ty aspekty jednotlivých výzkumů, které jsou relevantní vůči výzkumu vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku.

Pro účely systematizace jednotlivých studií bude využito definice tří základních rovin konkurenceschopnosti uvedené v předchozí kapitole. Nejdříve tedy budou zmíněny studie, které se liší vymezením subjektu, tedy vymezením nositele konkurenceschopnosti. Nevšedním výzkumem co do vymezení nositele konkurenceschopnosti je práce autorů Rohm, Chatterjee a Habibullah, kteří se snaží analyzovat konkurenceschopnost tenistů Wimbledonu mezi lety 1968 a 2001, a tak vyslovit závěry o míře konkurence mezi těmito sportovci. Na první pohled výzkum nesouvisející z výzkumem podnikové konkurenceschopnosti dává zajímavý návod na analýzu konkurence v případech, kde je k dispozici pouze pořadí jednotlivých subjektů (v daném případě pořadí tenistů v rámci jednotlivých ročníků Wimbledonu). (Rohm a kol., 2004) Další ukázkou práce se subjektem konkurenceschopnosti je studie Chena a Wang, kteří při hodnocení konkurenceschopnosti podniku na výrobu polovodičů využívají mimo jiné také hodnocení konkurenceschopnosti samotného výrobku, tedy polovodiče. (Chen a kol., 2009) Posledním příkladem možného nositele konkurenceschopnosti může být výzkum autorů Lipovatz, Mandaraka a Mourelatos, jejichž výzkum je zaměřen na hodnocení konkurenceschopnosti řeckého potravinářského a nápojového průmyslu. (Lipovatz a kol., 2000)

Dalším krokem vymezení analogických výzkumů je rovina prostoru. Například práce Aneela Karnaniho obsahuje vhodné vymezení subjektu konkurenceschopnosti (podnik), avšak z hlediska vymezení prostoru se od tohoto disertačního výzkumu odlišuje, neboť jej definuje jako malý počet konkurenčních podniků oligopolního trhu. V této rovině se tak Karnaniho výzkum rozchází s prováděným výzkumem vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku. (Karnani, 1982) Obdobně lze klasifikovat také Oralův výzkum, v rámci kterého byl subjekt konkurenceschopnosti vymezen jako turecký podnik. Nicméně vzhledem k zaměření svého výzkumu zvolil Oral specifickou rovinu prostoru konkurenceschopnosti a to jako vybraný podnik zahraničního trhu, na který daný turecký podnik exportuje svoje výrobky. V tomto kontextu se potom Oral věnuje hodnocení stávající a potenciální situace tureckého podniku

v konkurenci s vybraným zahraničním podnikem. (Oral a kol., 1986) V rovině prostoru se tak Oral rozchází s tímto prováděným disertačním výzkumem, v rámci kterého byl prostor konkurenceschopnosti definován jako skupina všech potenciálních konkurentů subjektu na daném trhu.

Co se týče roviny času lze v současné odborné literatuře též najít celou řadu možných přístupů. Mezi výzkumy s nejdelším obdobím hodnocení konkurenceschopnosti patří jistě Muellerova práce *Profits in the Long Run*, v níž se zaměřil na analýzu tisícovky podniků mezi lety 1950 a 1972. (Mueller, 1986) Stejně dlouhé období pozorování lze nalézt v rámci výzkumu Lipovatz, Mandaraka a Mourelatose, kteří analyzovali konkurenceschopnost řeckého průmyslu mezi lety 1970 a 1992. (Lipovatz a kol., 2000) Ještě delší období pozorování do svého výzkumu konkurenceschopnosti zahrnuli již zmínění autoři Rohm, Chatterjee a Habibullah a to 33 let. (Rohm a kol., 2004) Běžnější jsou však studie zaměřené na kratší interval pozorování – standardně jednotky let. Mezi takové výzkumy lze zahrnout například výzkum Ladislava Blažka a kolektivu (5 let) (Blažek, 2008), Rolanda Schmucka (2 roky) (Schmuck, 2008), Moliny, Pina a Rodrigueze (1 rok) (Molina a kol., 2004) či Coviella, Ghauri a Martina (1 rok) (Coviello a kol., 1998).

Na základě výše uvedeného lze definovat skupinu prací, které ve třech definovaných dimenzích konkurenceschopnosti nejlépe odpovídají zaměření tohoto disertačního výzkumu a zhodnotit nástroje, kterými je v rámci těchto výzkumů konkurenceschopnost podniků hodnocena. Mezi tato díla lze zařadit například práci *Factors Affecting Firm Competitiveness: The Case of Greek Industry* autorů Panagiotis Liargovas a Konstantinos Skandalis, která je zaměřena na hodnocení konkurenceschopnosti 102 průmyslových podniků řeckého trhu během let 1997 až 2004. Autoři založili hodnocení konkurenceschopnosti na třech finančních ukazatelích: rentabilitě celkového kapitálu (ROA), rentabilitě vlastního kapitálu (ROE) a rentabilitě tržeb (ROS). (Liargovas a kol., 2010) Na rentabilitě celkového kapitálu, respektive na jejím rozložení na obrát aktiv a rentabilitu tržeb, je založen taktéž výzkum Ahsana Habiba, který v desetiletém období 1990 až 2000 hodnotí konkurenceschopnost podniků na japonské burze. (Habib, 2006) Další prací, která ve třech definovaných rovinách konkurenceschopnosti odpovídá tomuto disertačnímu výzkumu, je článek kolektivu Gulsera Merica, který pro analýzu 334 podniků amerického trhu využil čtyř skupin ukazatelů: ukazatele rentability (včetně rentability celkových aktiv, rentability vlastních aktiv, rentability tržeb), ukazatele aktivity (včetně obrátu aktiv), ukazatele likvidity a ukazatele zadluženosti. (Meric a kol.,

2011) Výzkumný tým autorů Jacques Viaene a Xavier Gellynck pro hodnocení konkurenceschopnosti belgických jatek a řeznictví v letech 1996 až 1998 využil taktéž čtyři skupiny finančních ukazatelů – rentabilitu (včetně obratu aktiv), likviditu, zadluženost a ukazatele na bázi přidané hodnoty. (Viaene a kol., 1998)

Výše uvedený výčet článků, které ve třech stanovených dimenzích konkurenceschopnosti odpovídají tomuto disertačnímu výzkumu, naznačuje, že pro měření konkurenceschopnosti je velmi často využíváno finančních ukazatelů. Při rešerši současné odborné literatury lze nalézt jak zdroje schvalující tak vyvracející tento přístup. Vyjádření principiální odlišnosti dvou krajních přístupů k měření konkurenceschopnosti – prostřednictvím finančních a nefinančních ukazatelů, provádí například Marinič, který jako pozitivum finančních ukazatelů uvádí jejich jednoduché, rychlé a finančně nenáročné zpracování a dále možnost široké časové a prostorové komparace. Jejich nevýhodou je naopak pouze omezená vypovídací hodnota, která na rozdíl od nefinančních ukazatelů není schopna zachytit veškeré determinanty podnikové konkurenceschopnosti. Dle Mikoláše lze dále dodat, že finanční ukazatele zobrazují minulost podniku. (Mikoláš a kol., 2011) Na druhou stranu Marinič také explicitně uvádí, že problémem nefinančních ukazatelů konkurenceschopnosti je jejich samotné získání. (Marinič, 2008) Kromě toho je problematická také jejich časová a prostorová komparovatelnost a také nezbytnost velmi dobré znalosti daného podniku, což často omezuje jejich použití v případě výzkumu s početnějším výzkumným souborem. (Pavelková a kol., 2005) Lze tedy v souladu s Kaplanem a Atkinsonem tvrdit, že finanční ukazatele vyjadřují přímo dlouhodobý cíl podniku, který bývá zpravidla finanční; zadruhé, ziskovost podniku je souhrnné měřítko úspěchu podnikové strategie. (Kaplan a kol., 1998) Důležitým argumentem pro volbu finančních ukazatelů konkurenceschopnosti je současně samotný předmět výzkumu této práce - hodnocení vlivu čerpané dotace z OPMP na konkurenceschopnost podniku. Uvážíme-li, že má být provedena evaluace dopadu nevratné finanční pomoci, je logické, že také způsob měření zůstane v rovině finančních ukazatelů.

Vymezení konkurenceschopnosti v základních třech dimenzích, respektive identifikování odborných prací, které jsou v rámci těchto dimenzí ve shodě s prováděným disertačním výzkumem, poskytuje teoretickou oporu při následné argumentaci výběru konkrétních ukazatelů konkurenceschopnosti. Při zohlednění první a třetí dimenze – vymezení subjektu a času se automaticky nabízí využití existujícího zdroje relevantních a ověřených dat a to účetní závěrky společností. Tyto finanční výkazy se totiž vždy k jednomu konkrétnímu

podniku (podnik je přitom subjektem konkurenceschopnosti v pojetí této disertační práce) a současně reflektují agregovaný výkon podniku za definované účetní období (přitom právě roční období je dle výše uvedené definice onou základní časovou jednotkou, ve které je konkurenceschopnost v rámci této práce sledována).

Zůstává tedy otázka, jakým způsobem vyjádřit druhou dimenzi konkurenceschopnosti a to samotnou interakci sledovaného subjektu se svým okolím. V tomto okamžiku je vhodné pečlivě zhodnotit jednotlivé nástroje finanční analýzy a po zevrubném rozboru vybrat ty, které nejlépe odpovídají výše charakterizovanému vztahu subjektu ke svým konkurentům. Pro tuto selekci vhodných nástrojů je přitom vycházeno z následujících premis:

- daný finanční ukazatel musí zohledňovat jak vnitřní, tak vnější prostředí podniku (např. zadluženost neobsahuje žádnou přímou interakci mezi podnikem a okolím);
- vzhledem k následné komparaci tohoto ukazatele mezi jednotlivými podniky je nutné, aby se jednalo o ukazatel relativní; (např. absolutně vyjádřená ekonomická přidaná hodnota je závislá na velikosti podniku, což je překážkou pro mezipodnikovou komparaci);
- daný finanční ukazatel musí být schopen zachytit princip vítězství jednoho subjektu nad druhým – výsledek konkurenčního boje (např. ukazatelé likvidity nejsou primárně determinovány ekonomickou úspěšností podniku).

Při zohlednění těchto základních předpokladů byly vybrány následující ukazatele konkurenceschopnosti podniku:

Rentabilita celkového kapitálu (ROA) – rentabilita celkového kapitálu dává do poměru výsledek hospodaření před zdaněním a úroky²³ a sumu aktiv, které byly k dosažení tohoto zisku použity. Výsledek hospodaření je přitom účetním vyjádřením úspěšnosti podniku na trhu, tedy úspěšnosti v rámci hospodářského boje se všemi potenciálními konkurenty o omezený počet zákazníků a jejich finančních prostředků. Vztažením této hodnoty vůči sumě aktiv potom dává danému ukazateli nezbytný relativní tvar, který umožňuje komparaci různě

²³ V odborné literatuře lze evidovat také případy, kdy je v čitateli zlomku ROA pracováno s čistým ziskem - například viz (Růčková, 2011) nebo (Vochozka, 2011).

velikých podniků. Dá se tedy konstatovat, že veškeré podmínky na ukazatel konkurenceschopnosti kladené byly splněny.

$$ROA = \frac{\text{výsledek hospodaření před zdaněním a úroky}}{\text{aktiva}}$$

Kromě již výše uvedených prací využívajících rentabilitu vlastního kapitálu jako ukazatele konkurenceschopnosti podniku²⁴ má využití tohoto ukazatele jako indikátoru konkurenceschopnosti své opodstatnění také s odkazem na další současnou odbornou literaturu. Rentabilitu celkového kapitálu jako klíčový ukazatel konkurenceschopnosti využívá ve svém výzkumu také kolektiv profesora Blažka, který na ROA a ukazateli růstu aktiv metodicky založil výzkum faktorů konkurenceschopnosti vzorku více než 400 podniků. (Blažek, 2008) Stejně tak v rámci světové literatury je využití ukazatele rentability celkového kapitálu standardním nástrojem pro hodnocení konkurenceschopnosti podniku. Kupříkladu Tangen uvádí ukazatel rentability celkového kapitálu jako jeden z tradičních finančních parametrů hodnocení konkurenceschopnosti podniku (Tangen, 2003), mezi další autory využívající tohoto ukazatele pro hodnocení konkurenceschopnosti podniku lze zařadit Bernolaka (Bernolak, 1997) či Bermana (Berman a kol., 1999).

Obrat aktiv (OA) – jeden ze základních ukazatelů aktivity dává do poměru tržby za dané účetní období a sumu aktiv, čímž vyjadřuje tzv. kapitálovou intenzitu podniku. Při bližším pohledu je navíc zřejmé, že v čitateli je opět veličina, která závisí na tržní úspěšnosti podniku v rámci konkurenčního boje, tedy na výsledku oné interakce podniku a jeho okolí. Poměrové uspořádání ukazatele navíc opět nabízí potenciál bezproblémové mezipodnikové komparace. Byť se formálně jedná o velmi podobný poměrový ukazatel jako tomu bylo v případě ROA, rozhodně není možné hovořit o duplicitě – role poměrového ukazatele a ukazatele aktivity je rozdílná. Zatímco ROA nám dává primárně informaci o ziskovosti podniku, podstatou obratu aktiv je výpověď o tržní efektivitě uplatnění kapitálu podniku. Dá se proto odůvodněně předpokládat, že vypovídací hodnota těchto dvou ukazatelů se bude v rámci výzkumu synergicky posilovat.

$$OA = \frac{\text{tržby}}{\text{aktiva}}$$

²⁴ Viz (Liargovas a kol., 2010), (Merić a kol., 2011) či (Habib, 2006).

Mimo výše uvedených prací, které odpovídají ve všech třech rovinách konkurenceschopnosti tomuto výzkumu a taktéž využívají obrat aktiv jako ukazatel hodnocení konkurenceschopnosti podniku²⁵, lze uvést další odborné práce, které tento parametr konkurenceschopnosti také využívají. Z aktuální odborné literatury je pro doložení této skutečnosti možné zmínit například odborný článek *Financial Measuring of the Czech Republic Companies Competitiveness*, kde autoři Suchánek a Špalek chápou obrat aktiv jako jeden ze čtyř indikátorů konkurenceschopnosti. (Suchánek a kol., 2007). Stejně tak v rámci odborné literatury zahraniční provenience je možné doložit využití ukazatele obratu aktiv pro hodnocení konkurenceschopnosti podniku. Například Meric a další ve svém článku doslova píše: „Rentabilita tržeb a obrat aktiv jsou dva klíčové determinanty konkurenceschopnosti podniku“. (Meric a kol., 2011 str. 17) Obrat aktiv je jedním z ukazatelů konkurenceschopnosti také v rámci výzkumu stavu malých firem, který realizoval Jacques Viaene. (Viaene a kol., 1998) Mezi další práce, které využívají obrat aktiv pro hodnocení konkurenceschopnosti podniku, lze zařadit například výzkum *Financial competitiveness of Macau in comparison with other gaming destinations* od Zheng Gu a Jasona Zhicheng Gao. (Gu a kol., 2006)

Dva výše uvedené finanční ukazatele je pro následující analýzu možné chápat jako **primární ukazatele konkurenceschopnosti podniku**, dle kterých bude usuzováno o vývoji konkurenceschopnosti podniku.

Nicméně se znalostí velmi úzké provázanosti jednotlivých ukazatelů finanční analýzy je vhodné těmito dvěma primárními ukazatelům konkurenceschopnosti vytvořit dostatečný kontextuální rámec, který by byl schopen přinést širší vysvětlení konkrétního vývoje konkurenceschopnosti daného podniku. Skupina finančních ukazatelů vytvářející tento rámec bude nazývána jako **sekundární ukazatele konkurenceschopnosti podniku**.

Pakliže mají tyto ukazatele sloužit pro kontextuální zakotvení konkurenceschopnosti podniku, musí být možné provést komparaci jednotlivých sekundárních ukazatelů daného podniku s relevantním odvětvím. Jako zdroj dat průměrných hodnot jednotlivých odvětví přitom bude sloužit pravidelná roční analýza hospodářství České republiky Ministerstva průmyslu a obchodu. Tyto ročenky obsahují hodnoty následujících finančních ukazatelů (Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2002):

²⁵ Viz výše uvedený Habib (Habib, 2006), Meric (Meric a kol., 2011) či Viaene (Viaene a kol., 1998).

- Rentabilita vlastního kapitálu, ROE (Čistý zisk / Vlastní kapitál)
- Rentabilita celkových aktiv, ROA (EBIT / Aktiva)
- Obrat aktiv, OA (Výnosy / Aktiva)
- Rentabilita tržeb, ROS (EBIT / obrat)
- Čistý zisk / Zisk
- Nákladové úroky / Aktiva
- Kvóta vlastního kapitálu (Vlastní kapitál / Aktiva)
- Úplatné zdroje / Aktiva
- Úroková míra (Nákladové úroky / Úročené cizí zdroje)
- Likvidita třetího stupně L3
- Likvidita druhého stupně L2
- Likvidita prvního stupně L1
- Přidaná hodnota / Obrat
- Osobní náklady / Obrat
- Ekonomická přidaná hodnota (EVA)
- Alternativní náklady na vlastní kapitál (r_e)
- Průměrné vážené náklady kapitálu (WACC)

Výše uvedený seznam představuje skupinu finančních ukazatelů, u nichž je možné dohledat hodnoty pro jednotlivá relevantní odvětví na základě ročenky MPO z roku 2002. Jedná se tedy o finanční ukazatele, které mohou být uvažovány jako potenciální sekundární ukazatele konkurenceschopnosti podniku. Nicméně, ne všechny ukazatele lze pro tento účel považovat za vhodné. Následující text proto stručně charakterizuje jednotlivé finanční ukazatele a zdůvodňuje jejich (ne)využití jako sekundárního ukazatele konkurenceschopnosti podniku.

Rentabilita vlastního kapitálu, ROE (Čistý zisk / Vlastní kapitál) – ukazatel vhodně doplňující primární ukazatel rentability celkového kapitálu (jejich komparací lze rozšířit argumentaci o vliv finanční páky, apod.). Tento finanční ukazatele tedy bude zařazen mezi sekundární ukazatele konkurenceschopnosti podniku.

Rentabilita celkových aktiv, ROA (EBIT / Aktiva) – jedná se o primární ukazatel konkurenceschopnosti podniku, tedy nebude zařazen mezi sekundární ukazatele konkurenceschopnosti podniku.

Obrat aktiv, OA (Výnosy / Aktiva) – jedná se o primární ukazatel konkurenceschopnosti podniku, tedy nebude zařazen mezi sekundární ukazatele konkurenceschopnosti podniku.

Rentabilita tržeb, ROS (EBIT / obrat) - ukazatel představuje logickou spojnicí obou primárních ukazatelů s potenciálem možnosti vyvození širších závěrů díky zahrnutí do komparativní analýzy. Tento finanční ukazatele tedy bude zařazen mezi sekundární ukazatele konkurenceschopnosti podniku.

Čistý zisk / Zisk – je vyjádřením faktické sazby daně a jako takový nepřináší žádnou významnou přidanou hodnotu do analýzy vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku. Tento ukazatele proto nebude zařazen mezi sekundární ukazatele konkurenceschopnosti podniku.

Nákladové úroky / Aktiva – hodnoty tohoto ukazatele pro relevantní odvětví nejsou v rámci ročenek MPO dostupná v rámci celého sledovaného období (2001 – 2010). Tento ukazatel proto nebude zařazen mezi sekundární ukazatele konkurenceschopnosti podniku.

Kvóta vlastního kapitálu (Vlastní kapitál / Aktiva) – ukazatel zadluženosti logicky souvisí s ukazateli rentability, potažmo likvidity. Je důležitý pro ucelený analytický pohled na konkurenceschopnost konkrétního podniku. Tento ukazatele proto bude zařazen mezi sekundární ukazatele konkurenceschopnosti podniku.

Úplatné zdroje / Aktiva – v průběhu sledovaného období (2001 – 2010) došlo k několika změnám výpočtu tohoto ukazatele v rámci ročenek MPO. Tato proměnlivost metodiky výpočtu je rizikem pro vypovídací hodnotu meziroční komparace výsledků, a proto tento ukazatele nebude zařazen mezi sekundární ukazatele konkurenceschopnosti podniku.

Úroková míra (Nákladové úroky / Úročené cizí zdroje) – v průběhu sledovaného období (2001 – 2010) došlo k několika změnám výpočtu tohoto ukazatele v rámci ročenek MPO. Tato proměnlivost metodiky výpočtu je rizikem pro vypovídací hodnotu meziroční komparace výsledků, a proto tento ukazatele nebude zařazen mezi sekundární ukazatele konkurenceschopnosti podniku.

Likvidita třetího stupně L3, Likvidita druhého stupně L2, Likvidita prvního stupně L1 – ukazatele platební schopnosti úzce souvisejí s ukazateli rentability a jsou důležité také pro schopnost zhodnocení optimálnosti zadlužení podniku. Z tohoto důvodu je lze chápat jako nutnou součást úplné analýzy kontextu výše uvedených primárních ukazatelů konkurenceschopnosti podniku. Tyto ukazatele proto budou zařazeny mezi sekundární ukazatele konkurenceschopnosti podniku.

Přidaná hodnota / Obrat, Osobní náklady / Obrat - hodnoty těchto ukazatelů pro relevantní odvětví nejsou v rámci ročenek MPO dostupná v rámci celého sledovaného období (2001 – 2010). Tyto ukazatele proto nebudou zařazeny mezi sekundární ukazatele konkurenceschopnosti podniku.

Ekonomická přidaná hodnota (EVA), Alternativní náklady na vlastní kapitál (r_e), Průměrné vážené náklady kapitálu (WACC) – pro výpočet těchto ukazatelů je nutné být velmi dobře obeznámen s konkrétní situací analyzovaného podniku. Vzhledem ke skutečnosti, že v rámci následné analýzy bude hodnoceno více než 240 podniků, přičemž u některých z nich není možné získat dostatečné informace pro odborné vyčíslení těchto ukazatelů, nebudou tyto ukazatele zařazeny mezi sekundární ukazatele konkurenceschopnosti podniku.

Následující tabulka obsahuje přehled zvolených primárních a sekundární ukazatelů konkurenceschopnosti podniku včetně jejich doporučených trendů.

Tabulka 2: Přehled primárních a sekundárních ukazatelů konkurenceschopnosti podniku

Primární ukazatele konkurenceschopnosti podniku	Doporučení
Rentabilita celkového kapitálu (ROA)	maximalizace
Obrat aktiv (OA)	maximalizace
Sekundární ukazatele konkurenceschopnosti podniku	Doporučení
Rentabilita vlastního kapitálu (ROE)	maximalizace
Rentabilita tržeb (ROS)	maximalizace
Kvóta vlastního kapitálu (VK/A)	optimalizace
Likvidita třetího stupně (L_3)	optimalizace
Likvidita druhého stupně (L_2)	optimalizace
Likvidita prvního stupně (L_1)	optimalizace

Zdroj: Autor

3 METODOLOGICKÝ RÁMEC

Pokud bychom vycházeli ze standardních možností kategorizace výzkumu, tak je uvádí například Reichel (Reichel, 2009), můžeme tento výzkum charakterizovat jako evaluační (hodnocení kvality, relevance a efektivity zásahů do reality), explorační (odkrývá hlubší příčiny jistého problému, jevu či fenoménu a další širší souvislosti), intenzivní (orientace na velmi malé množství vybraných otázek, které jsou rozebírány velice podrobně), střednědobý (zabývající se určitou problematikou několik let) a jednorázový (z hlediska frekvence výzkumu).

Objektem výzkumu je ve shodě se zadáním disertační práce konkurenceschopnost podniku, respektive hodnocení této konkurenceschopnosti.

Předmět výzkumu byl potom na základě analýzy dosavadního poznání stanoven jako vliv čerpané dotace z OPMP na konkurenceschopnost podniku.

Pro úplnost je vhodné zopakovat také cíl disertační práce, kterým je vytvoření souboru metod hodnocení vlivu čerpání dotace na konkurenceschopnost podniku v rámci programu Rozvoj OPMP. Jedná se tedy o cíl objektový – vypovídající o druhu objektu (výstupu). Výhodou tohoto druhu cíle je jeho přímá vyhodnotitelnost. (Ochrana, 2009)

3.1 Použité metody

Pro dosažení cíle práce bude použit explanační typ metod a to jak empirického tak obecně teoretického druhu. Tyto **metody** můžeme ve shodě s Ochranou charakterizovat takto:

Analýza – jedna z klíčových metod výzkumu. Má za cíl pomocí dekompozice původního celku na jednotlivé části a jejich detailním prozkoumáním dospět k vysvětlení daného problému. Tato metoda bude významná zejména pro úvodní část výzkumu, kdy je nezbytné obecně definovanou problematiku dekomponovat na jednotlivé prvky, ze kterých budou následně vybrány ty klíčové, využitě v dalších částech výzkumu. Konkrétně je tato metoda využita například v rámci kapitoly 2.2.2 Vymezení pojmu konkurenceschopnost při definici tří základních rovin konkurenceschopnosti.

Syntéza – metoda opačného postupu vzhledem k výše uvedené analýze. Její podstatou je formulování závěrů na základě výchozích zjištění. Tato metoda bude proto použita v závěrečné části výzkumu, kde bude nástrojem pro tvorbu závěrů a to zejména v rámci kapitoly 9 Syntéza závěrů jednotlivých analýz.

Dedukce – metoda založená na logickém úsudku, kdy se z premis použitím určitých pravidel utváří nový závěr. Tato metoda bude využita například v rámci operacionalizace pojmu konkurenceschopnost, respektive operacionalizace samotných hypotéz obsahující tento pojem - budou definovány základní premisy o tom, jaké charakteristiky mají mít finanční ukazatele, které budou následně využity v rámci návrhu souboru metod pro hodnocení vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku. Deduktivním přístupem jsou zvoleny například konkrétní finanční ukazatele v kapitole 2.2.3 Měření konkurenceschopnosti.

Komparace – vědecká metoda vycházející ze zkoumání podobností a rozdílů mezi zkoumanými jevy. (Ochrana, 2009) V rámci výzkumu bude tato metoda aplikována zejména v rámci srovnání vývoje konkurenceschopnosti podniků, které čerpaly dotaci z OPPP, s vývojem relevantních odvětví jako takových²⁶. Jedná se tedy zejména o kapitolu 6. Hodnocení vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku metodou „Benchmark I“ a 7. Hodnocení vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku metodou „Benchmark II“.

Finanční analýza – jedna ze specifických metod využitých v rámci výzkumu. Jedná se metodu založenou na rozboru ekonomických ukazatelů pomocí předem definovaných nástrojů tak, aby bylo na jeho základě možné činit závěry o ekonomické, potažmo finanční situaci podniku, predikovat její další vývoj a navrhnout cílená optimalizační opatření. (Holečková, 2008) Finanční analýza bude v rámci výzkumu využita zejména v rámci úvodního kvantitativního výzkumu, kdy bude použita jako zdroj informací o vývoji konkurenceschopnosti jednotlivých sledovaných podniků. Primárně se tedy jedná o výpočty související s kapitolou 3.3. Zpracování dat, které ústí v základní matici dat využitou pro následné metody hodnocení vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku.

²⁶ Hodnoty odvětví jsou v tomto smyslu chápány jako měřítko standardního vývoje jednotlivých ukazatelů - tedy jako benchmark, ke kterému jsou vztahovány hodnoty jednotlivých podniků. Nejedná se však o „benchmarking“ v pravém slova smyslu, tedy jako metody strategického managementu spočívající v porovnání výrobků, služeb, postupů apod. daného podniku s jeho největšími konkurenty s cílem využití vlastních předností a napravení vlastních slabín. (Hindls a kol., 2003)

Analýza časových řad – druhá specifická metoda výzkumu, tentokrát založená na zkoumání věcně a prostorově srovnatelných chronologicky upořádaných pozorování. Cílem v daném kontextu je zejména porozumění principu, kterým je vývoj časové řady determinován. (Artl a kol., 2002) V rámci plánovaného výzkumu se bude jednat o metodu navazující na finanční analýzu – takto získané hodnoty finančních ukazatelů budou využity v rámci analýzy časových řad, přičemž se bude primárně jednat o tzv. analýzu řady odvozené charakteristiky. Konkrétní využití bude tedy provedeno v kapitolách 6. Hodnocení vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku metodou „Benchmark I“, 7. Hodnocení vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku metodou „Benchmark II“ a 8. Analýza příčin vývoje ukazatelů konkurenceschopnosti.

Statistické metody - jak uvádí například Sekaran a Bougie, pro dokonalé pochopení zkoumaných jevů je zpravidla nezbytné využít v rámci výzkumu také adekvátní statistické metody. Pro zpracování získaných dat budou proto v této práci využity také, v příslušných kapitolách definované, statistické metody, které budou využity pro ověření zvolených hypotéz. Díky využití těchto postupů bude možné vyvozovat závěry o celé (Sekaran a kol., 2009 str. 26) populaci (tedy o všech dotovaných podnicích) včetně ověření statistické významnosti jednotlivých výsledků. Využití statistických metod bude provedeno zejména v kapitole 5 Hodnocení vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku metodou „Per se“.

Měření – jediná empirická metoda z výše uvedeného výčtu. Je založena na kvantitativním srovnání určitých vlastností srovnatelných objektů. Předpokladem srovnatelnosti je, že daná vlastnost zůstává za jinak nezměněných podmínek neměnná. (Pána a kol., 2007) Metoda měření bude v rámci výzkumu využita zejména v rámci hodnocení zvolených ekonomických ukazatelů (indikátorů konkurenceschopnosti) jednotlivých podniků, tedy například v rámci kapitoly 3.2 Sběr dat a 3.3. Zpracování dat. V souvislosti s měřením se současně standardně pojí otázka validity a reliability. „Validní měření je takové, které měří skutečně to, co jsme zamýšleli měřit. Reliabilní měření je takové měření, které nám při opakované aplikaci dává shodné výsledky, pokud se nezměnil stav pozorovaného objektu.“ (Pána a kol., 2007 str. 9) Validita měření bude v daném případě zaručena použitím vhodně zvolených metod finanční analýzy a současně vhodných výchozích finančních ukazatelů čerpaných z validních zdrojů (oficiálních účetních závěrek jednotlivých podniků). Reliabilita měření potom spočívá ve správném provedení finanční analýzy a současně ve využití reliabilních výchozích dat (opět zaručeno čerpání z ověřených účetních závěrek podniků).

Rozborem validity a reliability dat se dostáváme k **technikám sběru dat** využitých v rámci výzkumu. Jak již bylo uvedeno výše, výchozí data (vstupy finanční analýzy) budou čerpána z veřejně přístupných databází (typu www.justice.cz), konkrétně ze zde uveřejněných účetních závěrek jednotlivých podniků. Tento typ sběru dat se tedy dá označit jako analýza dokumentů²⁷.

V neposlední řadě je nezbytné přesně definovat již několikrát zmíněné podniky, lépe řečeno základní a výběrový soubor. **Základní soubor** výzkumu je tvořen 241 podniky, které v letech 2004 až 2006 čerpaly dotace z programu Rozvoj OPMP. Z veřejně přístupné databáze ISOP je přitom možné čerpat o jednotlivých společnostech tyto informace: název společnosti, právní forma, kraj sídla, kraj realizace projektu, program, dotace/úvěr, výše podpory, datum přiznání podpory, oblast projektu (OKEČ). (Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2011) Využití tohoto důvěryhodného zdroje zaručuje korektnost vymezení základního souboru. Přesná specifikace jednotlivých příjemců ve spojení s jejich přiměřeným množstvím navíc dává příležitost zahrnout do **výběrového souboru** všechny členy základního souboru - bude tedy proveden tzv. úplný výzkum, neboli cenzus.

Aby bylo možné vytvořit soubor metod pro hodnocení vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku je jedním z nezbytných kroků provedení již zmíněné komparace výběrového souboru podniků (tedy podniků čerpajících specifickou dotaci OPMP) vůči podnikům, které tuto podporu nevyužívají (**referenční vzorek**). Jak bude dále konkretizováno, jako referenční vzorek je v rámci tohoto výzkumu použito množiny všech podniků odvětví, ve kterém daný podpořený podnik působí. Komparace tak bude provedena mezi dotovaným podnikem a jemu příslušným odvětvím. Díky tomuto postupu tak bude možné simulovat podmínky *ceteris paribus*.

3.2 Sběr dat

Podstatou výzkumu je hodnocení konkurenceschopnosti vybraných, dotací podpořených, podniků během časového období zahrnujícího fázi před získáním dotace stejně jako fázi po realizaci dotované investice. Vzhledem ke skutečnosti, že převážná většina podniků získala dotaci mezi druhým čtvrtletím 2005 a prvním čtvrtletím 2006 (viz graf výše) a při současném zohlednění časové souslednosti vedoucí od získání dotace k uveřejnění jejího dopadu

²⁷ Praktické provedení viz kapitola 3.2 Sběr dat.

v účetních výkazech podniku (viz kapitola 1.1 Aktuálnost tématu) bylo jako referenční období zvoleny roky 2001 – 2010. Takto zvolené časové období umožňuje komparovat hospodářské výsledky podniků z období před a po získání dotace a získat tak závěry o vlivu dotace na jeho konkurenceschopnost.

Pro vyhodnocení osmi, v kapitole 2.2.3 Měření konkurenceschopnosti definovaných, finančních ukazatelů (dvou primárních a šesti sekundárních ukazatelů konkurenceschopnosti), bylo nezbytné získat takové vstupní informace, které by umožnily zkonstruovat tyto ukazatele v naprosté shodě s metodikou aplikovanou v rámci pravidelných výročních finančních analýz podnikové sféry zpracovávaných Ministerstvem průmyslu a obchodu, neboť údaje z těchto finančních analýz zobrazujících roční hospodářské výsledky jednotlivých odvětví byly v rámci tohoto výzkumu použity jako benchmark. Se znalostí velké různorodosti postupů při výpočtu jednotlivých finančních ukazatelů tak byly pro výpočet použity právě ty postupy, které využívá ve svých analýzách Ministerstvo průmyslu a obchodu. Následující vzorce definují postup výpočtu osmi zmíněných ukazatelů. První rovnost představuje vzorec tak, jak jej uvádí MPO. V případě, že tento vzorec obsahuje proměnné, které je nutné zkonstruovat z hodnot uvedených v účetní závěrce, je uvedena také druhá rovnost, která již rozkládá daný vzorec do hodnot uvedených v účetních výkazech. Během sledovaného období však došlo MPO upravilo způsob výpočtu některých ukazatelů. Tyto změny jsou v následující analýze zohledněny (viz výpočet rentability celkového kapitálu a rentability tržeb níže) a hodnoty jednotlivých ukazatelů za dotované podniky vypočtené následující analýzou i hodnoty za jednotlivá relevantní odvětví vycházející z ministerských ročenek jsou tak plně srovnatelná.

(1) Rentabilita celkového kapitálu

$$ROA = \frac{EBIT}{Aktiva} = \frac{VH \text{ před zdaněním} + \text{Nákladové úroky}}{Aktiva}$$

(období 2001 – 2009)

$$ROA = \frac{EBIT}{Aktiva} = \frac{\text{provozní VH před zdaněním}}{Aktiva}$$

(v roce 2010)

(2) **Obrat aktiv**

$$\text{Obrat/Aktiva} = \frac{\text{Obrat}}{\text{Aktiva}} = \frac{\text{Tržby za prodej zboží} + \text{Výkony}}{\text{Aktiva}}$$

(3) **Rentabilita vlastního kapitálu**

$$\text{ROE} = \frac{\text{VH po zdanění}}{\text{Vlastní kapitál}} = \frac{\text{VH před zdaněním} - \text{Daň}}{\text{Vlastní kapitál}}$$

(4) **Rentabilita tržeb**

$$\text{EBIT/Obrat} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Obrat}} = \frac{\text{VH před zdaněním} + \text{Nákladové úroky}}{\text{Tržby za prodej zboží} + \text{Výkony}}$$

(období 2001 – 2009)

$$\text{EBIT/Obrat} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Obrat}} = \frac{\text{provozní VH}}{\text{Tržby za prodej zboží} + \text{Výkony}}$$

(v roce 2010)

(5) **Kvóta vlastního kapitálu**

$$\text{VK/A} = \frac{\text{Vlastní kapitál}}{\text{Aktiva}}$$

(6) **Likvidita třetího stupně**

$$L_3 = \frac{\text{Oběžná aktiva}}{(\text{Krátkodobé závazky} + \text{Krátkodobé bankovní úvěry})}$$

(7) Likvidita druhého stupně

$$L_2 = \frac{(Krátkodobé pohledávky + Krátkodobý finanční majetek)}{(Krátkodobé závazky + Krátkodobé bankovní úvěry)}$$

(8) Likvidita prvního stupně

$$L_1 = \frac{Krátkodobý finanční majetek}{(Krátkodobé závazky + Krátkodobé bankovní úvěry)}$$

Na základě výše uvedených vzorců je tak možné jednoznačně stanovit vstupní hodnoty, které jsou nezbytné pro výpočet jednotlivých ukazatelů. Následující tabulka zobrazuje výčet těchto vstupních hodnot společně s přesnou citací jejich zdroje na podkladu účetní závěrky za rok 2010.

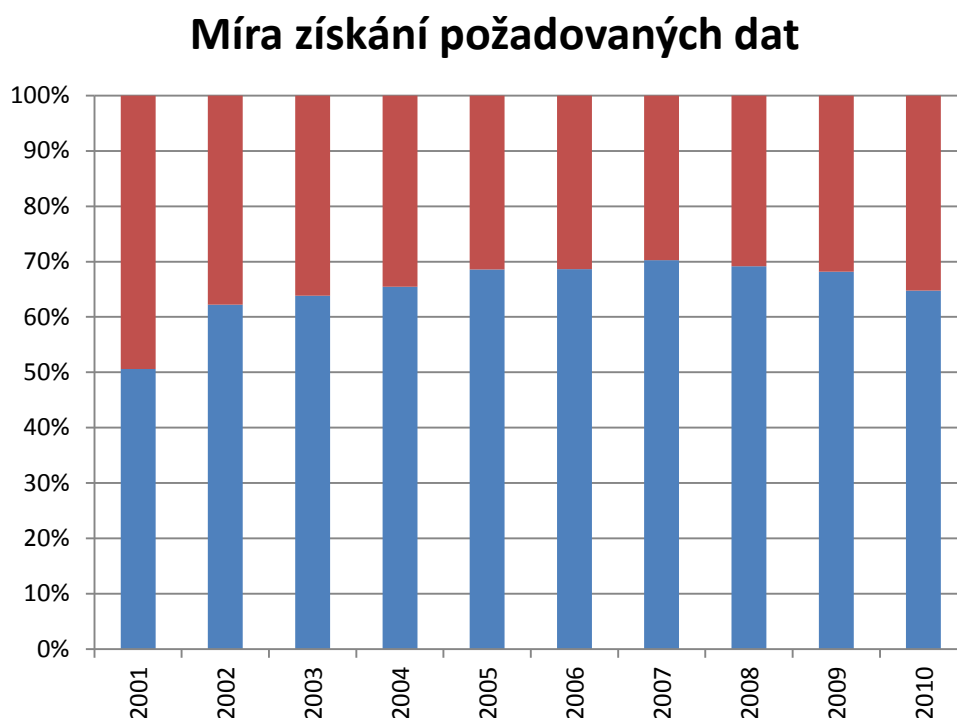
Tabulka 3: Přehled vstupních hodnot analýzy včetně zdrojů

Poř. č.	Název vstupní hodnoty	Zdroj (č. řádku Rozvahy, Výkazu zisku a ztráty)
1.	Aktiva	R 001
2.	Oběžná aktiva	R 031
3.	Krátkodobé pohledávky	R 048
4.	Finanční majetek krátkodobý	R 058
5.	Vlastní kapitál	R 068
6.	Krátkodobé závazky	R 102
7.	Krátkodobé bankovní úvěry	R 117
8.	Tržby za prodej zboží	VZZ 01
9.	Výkony	VZZ 04
10.	Přidaná hodnota	VZZ 11
11.	Osobní náklady	VZZ 12
12.	Provozní hospodářský výsledek	VZZ 30
13.	Nákladové úroky	VZZ 43
14.	Výsledek hospodaření před zdaněním	VZZ 61
15.	Daň	<i>Dopočet:</i> VH před zdaněním x daňová sazba

Zdroj: Autor

Vstupní hodnoty uvedené v tabulce byly získávány od všech 241 podniků v celém desetiletém období. Výsledkem je matice o 36 150 údajích (15 hodnot x 241 podniků x 10 let). Vstupní hodnoty byly získávány z veřejně přístupného Obchodního rejstříku, kde společnosti uveřejňují svoje účetní závěrky. Vzhledem ke skutečnosti, že ne všechny podpořené subjekty mají povinnost zveřejnění, respektive tuto povinnost naplňují, nebylo možné získat 100 % požadovaných vstupních hodnot výchozí matice. Celkově bylo získáno 23 561 vstupních hodnot, což představuje 65,17% naplněnost výchozí matice. Přehled o míře získaných dat v jednotlivých letech představuje následující graf.

Graf 2: Míra získání požadovaných dat v jednotlivých letech



Zdroj: Autor

3.3 Zpracování dat

Výchozí matice vstupních hodnot výběrového souboru byla nejdříve zkontrolována z hlediska základních předpokladů reliability – číselné hodnoty, jednotky (tisíce Kč), hodnoty neodporující přiměřené velikosti ukazatele, apod. Následně proběhl výpočet všech osmi finančních ukazatelů pro jednotlivé dotované podniky. Podniky, respektive roky, u kterých nebylo možné z důvodu chybějících vstupních hodnot finanční ukazatele spočítat byly označeny jako „*missing values*“ a dále se do výpočtů nepromítly.

Po výpočtu osmi finančních ukazatelů jednotlivých podniků byly stanoveny minimální a maximální hodnoty jednotlivých ukazatelů tak, aby došlo k eliminaci extrémních hodnot zkreslujících výsledky dalších analýz. Za extrémní, odlehlé, hodnoty byly považovány hodnoty menší než 1. a větší než 99. percentil. Z matice tedy bylo v rámci každého finančního ukazatele odstraněno jedno procento nejnižších a jedno procento nejvyšších hodnot. Přehled takto stanovených limitů je uveden v následující tabulce.

Tabulka 4: Přípustné intervaly hodnot pro jednotlivé hodnocené finanční ukazatele

Finanční ukazatel	Stanovený interval
ROA (%)	(- 11,92 ; 55,60)
Obrat/Aktiva	(0,00 ; 4,11)
ROE (%)	(- 44,85 ; 195,40)
ROS (%)	(- 11,39 ; 42,25)
VK/A	(0,32 ; 100,00)
L ₃	(0,25 ; 19,72)
L ₂	(0,17 ; 19,20)
L ₁	(- 0,24 ; 10,73)

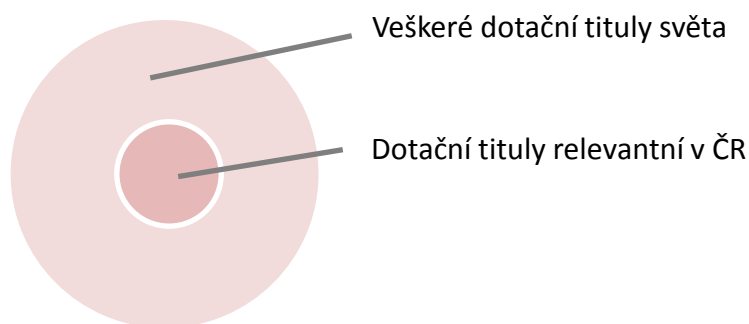
Zdroj: Autor

4 ZDŮVODNĚNÍ VÝBĚRU DOTAČNÍHO TITULU

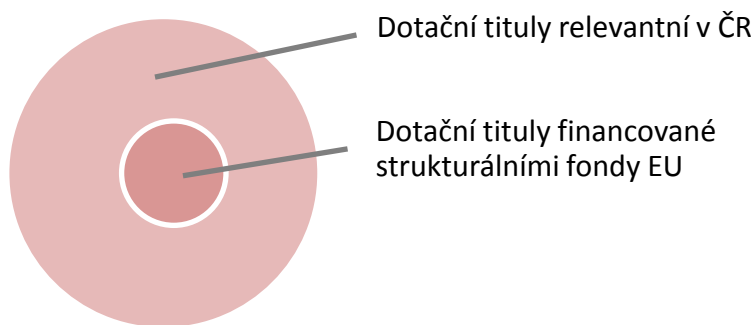
Tato práce je zaměřena na hodnocení vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku. V tomto kontextu je nutné vnímat také volbu konkrétního dotačního titulu, který se předmětem následující evaluační analýzy.

Volba byla učiněna na základě následujících principů v pěti níže definovaných krocích:

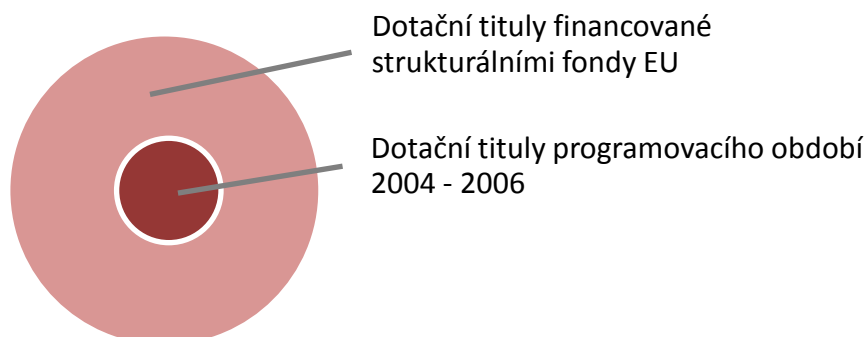
- 1) Jak je v úvodu této práce definováno, analýza usiluje o evaluaci efektivnosti dotačního systému v podmínkách České republiky. Z tohoto úhlu pohledu proto byly do užšího výběru zařazeny pouze dotační tituly, které jsou relevantními nástroji financování na území České republiky.



- 2) Další nezbytným zúžením předmětu analýzy je vymezení zdrojů, ze kterých jsou předmětné dotace alokovány. Tato práce je zaměřena na hodnocení efektivnosti dotačního systému alokujícího finanční prostředky ze strukturálních fondů Evropské unie. Předmětem zájmu jsou proto právě dotační tituly financované strukturálními fondy Evropské unie. Mimo oblast zájmu tak zůstávají veškeré dotace národních a regionálních autorit, stejně jako evropské dotace financované z jiných než strukturálních fondů.



- 3) Vzhledem k nezbytné časové souslednosti jednotlivých kroků evaluační analýzy s obdobími aktivního působení daného dotačního titulu, je nutné, aby v okamžiku provádění analýzy uplynula určitá časová doba od okamžiku udělení dotace a bylo tak možné analyzovat dopady dotace v plném rozsahu. Z tohoto důvodu je možné množinu potenciálně analyzovatelných dotačních titulů dále zúžit na operační programy z programovacího období 2004 – 2006, které tuto podmínku beze zbytku splňují²⁸.



- 4) Jestliže již samotný název práce determinuje těžiště výzkumu na konkurenceschopnosti podniků, je předpokladatelné, že práce bude zaměřena na operační program, jehož podstatou je právě posílení konkurenceschopnosti podniků. Strukturu operačních programů programovacího období 2004 – 2006 odpovídajících předchozím stupňům vymezení předmětu zájmu zobrazuje následující tabulka.

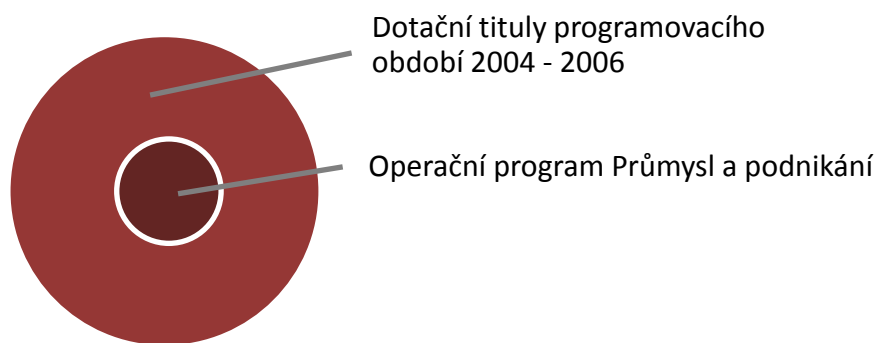
²⁸ Dotační tituly programovacího období 2007 – 2013 jsou v době zpracovávání této evaluační studie stále aktivní a není tak možné analyzovat faktický dopad jejich působení na konkurenceschopnost podniků v ČR.

Tabulka 5: Stručná charakteristika operačních programů programovacího období 2004 – 2006 v České republice financovaných strukturálními fondy Evropské unie

Název operačního programu	Cíl operačního programu
Operační program Infrastruktura	Globálním cílem je ochrana a zlepšování stavu životního prostředí a rozvoj a zkvalitňování dopravní infrastruktury při respektování principů udržitelného rozvoje s důrazem na naplňování standardů Evropské unie.
Operační program Průmysl a podnikání	Globálním cílem je zvýšení konkurenceschopnosti průmyslu a podnikatelských služeb a dokončení potřebných strukturálních změn v průmyslu.
OP Rozvoj lidských zdrojů	Globálním cílem je vysoká a stabilní úroveň zaměstnanosti, založená na kvalifikované a flexibilní pracovní síle, integraci sociálně vyloučených skupin obyvatelstva a konkurenceschopnosti podniků, při respektování principů udržitelného rozvoje.
OP Rozvoj venkova a multifunkční zemědělství	Cílem je zvýšení podílu sektoru na tvorbě HDP a zaměstnanosti v ČR, zachování životního prostředí, zajištění trvale udržitelného polyfunkčního rozvoje venkova na trvale udržitelném zemědělství, lesním a vodním hospodářství v integraci s kvalitním zpracováním zemědělských produktů.
Společný regionální operační program	Cílem je především dosažení trvalého hospodářského růstu i růstu kvality života obyvatel regionů prostřednictvím nových ekonomických aktivit s důrazem na tvorbu pracovních míst v regionálním i místním měřítku, na zlepšení kvality infrastruktury a životního prostředí, na všeobecný rozvoj lidských zdrojů a na prohlubování sociální integrace.
Jednotný programový dokument pro Cíl 2	Hlavním cílem je odstranění nejvýznamnějších slabých stránek a rozvojových bariér regionu na vybraném území podpory, a to především zkvalitněním městského prostředí a rozvinutím potenciálu města tak, aby Praha byla schopna plnit očekávanou roli dynamického hlavního města členské země Evropské unie.
Jednotný programový dokument pro Cíl 3	Hlavním cílem programu je efektivní trh práce založený na kvalifikované pracovní síle, konkurenceschopnosti zaměstnavatelů, využití výzkumně-vývojového potenciálu regionu, sociální integraci ohrožených skupin a rovnosti příležitostí při respektování zásad udržitelného rozvoje.

Zdroj: (Ministerstvo dopravy, 2003 str. 71); (Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2003 str. 65); (Ministerstvo práce a sociálních věcí, 2003 str. 6); (Ministerstvo zemědělství, 2004 str. 90); (Ministerstvo pro místní rozvoj, 2003a str. 60); (Ministerstvo pro místní rozvoj, 2003b str. 62); (Ministerstvo práce a sociálních věcí, 2004 str. 73)

Na základě výše uvedené charakteristiky jednotlivých operačních programů je logickým východiskem zúžení předmětu analýzy na Operační program Průmysl a podnikání, který byl v daném období tematicky zaměřen právě na podporu zvýšení konkurenceschopnosti průmyslu a podnikatelských služeb v České republice.



5) Operační program Průmysl a podnikání obsahuje jedenáct dílčích programů, které jsou nástrojem pro naplňování vytyčených Opatření. Některé programy jsou koncipovány jako návratná finanční pomoc (úvěr), některé poskytují nevratnou finanční pomoc (dotaci). Vzhledem ke skutečnosti, že práce má za cíl zhodnotit vliv dotace, je zřejmé, že je zaměřena právě na programy, které podporují podniky prostřednictvím nevratné finanční pomoci. Avšak i tato množina stále obsahuje devět partikulárních programů s naprosto odlišnými cíli a zaměřením. Aby bylo možné dostatečně argumentačně podpořit učiněné rozhodnutí, je nutné těchto devět programů stručně představit a teprve na základě této charakteristiky definovat předmět zájmu této práce. Charakteristiku jednotlivých programů obsahuje následující tabulka.

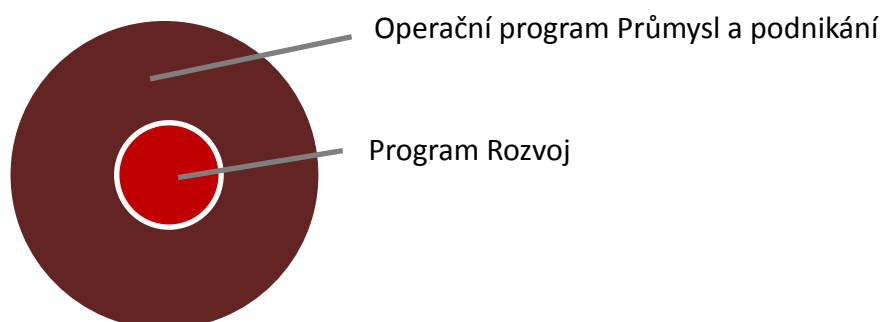
Tabulka 6: Stručná charakteristika programů Operačního programu Průmysl a podnikání poskytující nevratnou finanční pomoc

Název programu	Příslušné opatření	Cíl programu
Prosperita	Opatření č. 1.1. Infrastruktura pro průmyslový výzkum, vývoj a inovace	Cílem programu je podpora infrastruktury pro posilování vazeb výzkumu a vývoje na průmysl; podpora infrastruktury pro průmyslový výzkum, technologický rozvoj a inovace; zlepšení prostředí pro technologicky orientované firmy.
Reality	Opatření č. 1.2. Rozvoj podnikatelské infrastruktury	Cíl programu je vytvoření podmínek pro vznik kvalitního a fungujícího trhu Podnikatelských nemovitostí, zlepšení podnikatelského prostředí v České republice prostřednictvím podpory investic do moderních výrobních provozů s vysokou přidanou hodnotou a velkým exportním potenciálem, rychlejší rozvoj hospodářsky slabých či strukturálně postižených regionů prostřednictvím zvýšení jejich atraktivnosti pro tuzemské i zahraniční investory a odstranění negativních následků restrukturalizace průmyslové výrobní základny, zvýšení

		schopnosti České republiky obstát v konkurenci trhu přímých zahraničních investic, zlepšení životního prostředí.
Školící střediska	Opatření č. 1.3 Infrastruktura pro rozvoj lidských zdrojů v průmyslu a podnikání	Cílem je v jednotlivých regionech zlepšit podmínky pro rozvoj lidských zdrojů zajištěním infrastruktury potřebné pro školení a vzdělávání pracovníků podniků na různých úrovních řízení podniku, v oblasti produkčního procesu pak vedoucí k osvojení nových a klíčových dovedností pracovníků odpovídajících požadavkům vykonávané činnosti na kvalitativně vyšší úrovni.
Klastry	Opatření č. 1.4. Rozvoj informačních a poradenských služeb	Cílem je podpořit ekonomický růst a konkurenceschopnost ekonomiky rozvojem odvětvových seskupení – klastrů, které mohou být vytvořeny na regionální, nadregionální a nebo přeshraniční úrovni.
Marketing	Opatření č. 2.1. Zakládání a rozvoj malých a středních podniků	Cílem programu je podpora konkurenceschopnosti malých a středních podnikatelů z České republiky na zahraničních trzích. Program má přispět k rozvoji aktivit malých a středních podnikatelů po vstupu České republiky do Evropské unie na zahraničních trzích. Program má za cíl zvýšit možnosti využití exportních příležitostí, které na světovém trhu existují.
Rozvoj	Opatření č. 2.1. Zakládání a rozvoj malých a středních podniků	Cílem programu je pomocí podpory ve formě dotací umožnit realizaci rozvojových podnikatelských projektů malých a středních podnikatelů ve vybraných odvětvích české ekonomiky, které mají předpoklady pro významný růst, přispívají ke zvýšenému zapojení české ekonomiky do mezinárodní obchodní výměny a svojí výkonností pozitivně působí na celkový ekonomický růst. Program je zaměřen na podporu vytvoření technických a ekonomických předpokladů pro zvýšení pružnosti, výkonnosti a efektivnosti výrobního procesu, zvýšení kvalitativních parametrů výrobků, rozšíření jejich sortimentu apod. a v konečném důsledku ke zvýšení konkurenční schopnosti malých a středních podniků.
Inovace	Opatření č. 2.2. Podpora inovací, výrobků, technologií a služeb	Cílem programu je pomocí dotací a zvýhodněných úvěrů podpořit realizaci projektů zaměřených na zvýšení technických a užitných hodnot výrobků a služeb, či zvyšujících efektivnost procesů výroby a poskytování služeb, nebo na zavedení pokrokových metod řízení, provedení významných změn organizační struktury či změn ve strategické orientaci podnikatele či jiných netechnických inovací, posilujících tak schopnost dlouhodobé konkurenceschopnosti podnikatelů a jejich udržitelného růstu.
Obnovitelné zdroje energie	Opatření č. 2.3. Snižování energetické náročnosti a vyšší využití obnovitelných zdrojů energie	Cílem programu je podpora projektů zavádění výroby elektrické energie nebo tepla z obnovitelných zdrojů energie.
Úspory energie	Opatření č. 2.3. Snižování energetické náročnosti a vyšší využití obnovitelných zdrojů energie	Cílem je snížit energetickou náročnost vztahenou na jednotku hrubého národního produktu.

Zdroj: (Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2004a); (Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2004b); (Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2004c); (Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2004d); (Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2004e); (Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2004f); (Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2004g); (Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2004h); (Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2004i)

Pro prvotní rozlišení výše uvedených devíti programů je vhodné, nejprve rozlišit Opatření, které má daný program naplňovat. První čtyři programy naplňují Opatření 1.1. až 1.4., přičemž takto označená opatření jsou součástí *Priority č. 1. Rozvoj podnikatelského prostředí*. Tyto programy tak nejsou primárně zaměřeny na podporu podniků samotných, ale na rozvoj prostředí, ve kterém tyto podniky působí. Vliv na konkurenceschopnost podniků je tak až druhotný (zprostředkovaný). Z tohoto důvodu byly programy spadající do Priority č. 1. vyloučeny z množiny dotačních titulů uvažovaných k pro provedení evaluační studie. Zbýlých pět programů již spadá do Priority č. 2. Rozvoj konkurenceschopnosti podniků, a je tak zřejmé, že právě tyto programy konvenují zaměření tohoto výzkumu. Pro finální rozhodnutí o optimálním programu pro evaluační studii je nutné zhodnotit zaměření jednotlivých programů, tedy zvážit primární cíl každého z nich. V první řadě je přitom důležité, nakolik je program zaměřen na podporu rozvoje konkurenceschopnosti – pouze v tomto případě, je možné pomocí provedené evaluační studie zhodnotit nakolik byl tento cíl naplněn, respektive nakolik ovlivnila dotace konkurenceschopnost podpořených podniků. V tomto smyslu je přitom ve výše uvedené tabulce očividné, že nejlépe tomuto předpokladu vyhovuje program Rozvoj, který je zaměřen „v konečném důsledku ke zvýšení konkurenční schopnosti malých a středních podniků“. Posledním krokem specifikace předmětu zájmu této disertační práce omezení výzkumu na program Rozvoj Operačního programu Průmysl a podnikání. Dotace poskytnutá z programu Rozvoj OPMP je proto faktorem, jehož vliv na konkurenceschopnost podniku je tímto disertačním výzkumem prověřován.



Zaměření výzkumu na program Rozvoj Operačního programu Průmysl a podnikání bylo po výše uvedeném pětifázovém vymezení dále konzultováno se zástupci Ministerstva průmyslu a obchodu. V rámci rozhovoru s Ing. Ptáčkem (toho času pracovníkem odboru koordinace strukturálních fondů MPO) vyplynulo, že dle jeho názoru je skutečně daný program pro provedení evaluační studie nejvhodnější, neboť přímá vazba dotace na posílení konkurenceschopnosti podniku je v daném případě velmi dobře patrné nejenom v teoretickém vymezení programu, ale současně také v praktické rovině, kdy jsou poskytnuté finanční prostředky přímo investovány do výrobních linek s přímou vazbou na konkurenceschopnost podniku na daném trhu. (Ptáček, 2012) Také ze strany Ministerstva průmyslu a obchodu tak bylo potvrzeno, že daná evaluační studie programu Rozvoj Operačního programu Průmysl a podnikání je žádoucí s potenciálem reálného přínosu pro další implementaci dotačních titulů.

4.1 Charakteristika zvoleného dotačního titulu

Tato podkapitoly má za cíl stručně program Rozvoj OPMP charakterizovat a to s důrazem na ty faktory, které mají potenciál dále determinovat výsledky prováděného výzkumu. Jedná se zejména o charakteristiku způsobilého žadatele, podporované aktivity, míru podpory, podporované regiony atd.

Jak již bylo uvedeno výše, podstatou programu Rozvoj je *pomocí podpory ve formě dotací umožnit realizaci rozvojových podnikatelských projektů malých a středních podnikatelů ve vybraných odvětvích české ekonomiky, které mají předpoklady pro významný růst, přispívají ke zvýšenému zapojení české ekonomiky do mezinárodní obchodní výměny a svojí výkonností pozitivně působí na celkový ekonomický růst.* (Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2005a) Program je tedy určen pro malé a střední podniky, kterým umožňuje získat 30 až 40% dotací²⁹ na pořízení strojů a zařízení, patentů a operativních, nepatentovaných i patentových licencí na know-how. Podpora je standardně poskytována ve výši 1,5 až 6 mil. Kč na jeden projekt. Díky tomuto zaměření je prokazatelné, že poskytnutá dotace má potenciál plně se promítnout do hospodářských výsledků podniku. Oproti například neinvestičním dotacím do

²⁹ Výše dotace se odvíjí od místa realizace projektu – vybrané regiony (Most, Karviná, Chomutov, Teplice, Ostrava-město, Louny, Bruntál, Frýdek-Místek, Jeseník, Nový Jičín, Znojmo, Třebíč, Rakovník, Tachov, Přešov, Svitavy, Šumperk, Hodonín, Vyškov, Český Krumlov, Ralsko a Mladá, Děčín, Ústí nad Labem, Litoměřice, Sokolov) jsou zvýhodněny dotačním bonusem 10 procentních bodů.

lidských zdrojů či marketingu společnosti je tedy v tomto případě jednodušší měřit přímý vliv dotace na konkurenceschopnost podniku.

Základní pravidla způsobilosti žadatele jsou stanoveny následovně:

- musí být malým a středním podnikatelem podle Nařízení Evropské komise č. 70/2001 ze dne 12. Ledna 2001 o použití článků 87 a 88 Smlouvy o ES na státní podpory malým a středním podnikům a podle zákona č. 47/2002 Sb., o podpoře malého a středního podnikání ve znění pozdějších předpisů,
- musí být oprávněn k podnikání na území České republiky,
- musí mít uzavřeno minimálně 3 po sobě jdoucí zdaňovací období,
- na jeho majetek nesmí být vyhlášen konkurs, nesmí mu být povoleno vyrovnání s věřiteli, nebyl mu zamítnut návrh na prohlášení konkursu na jeho majetek pro nedostatek majetku, nesmí být proti němu veden výkon rozhodnutí nebo být v likvidaci,
- jeho hlavní činnost musí patřit pod OKEČ 15, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 24, 25, 26, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 72 nebo 73. (Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2005b)

Během let 2004 až 2006 byly realizovány dvě výzvy programu Rozvoj OPMP – první s vyhlášením v roce 2004, druhá byla vyhlášena v roce 2005.

4.2 Charakteristika zkoumaného vzorku

Ministerstvo průmyslu a obchodu v pozici řídicího orgánu, potažmo agentura CzechInvest v pozici zprostředkujícího subjektu Operačního programu Průmysl a podnikání provozují denně aktualizovanou databázi poskytnutých dotací. Na základě této veřejně přístupné databáze (http://isop.czechinvest.org/isop_opmp/WebVystupy/stat_cerp_dotaci_z_OPMP.aspx) je možné přesně identifikovat dotačně podpořené podniky.

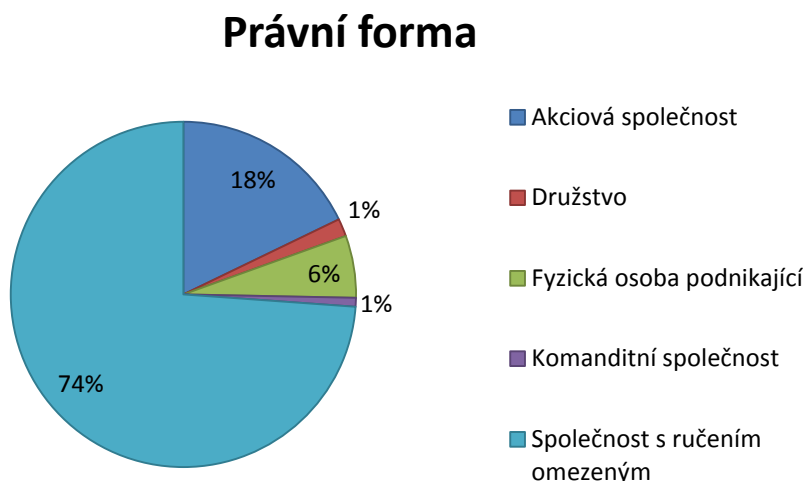
Pro potřeby této evaluační studie byly získány informace o projektech podpořených v rámci programu Rozvoj Operačního programu Průmysl a podnikání. Z daného programu bylo celkově podpořeno 241 projektů, mezi které bylo celkem alokováno 1 177 199 000,- Kč. Výhodou takto explicitního a důvěryhodného výčtu analyzovaných podniků je precizní stanovení základního souboru výzkumu, který je tvořen právě těmito 241 podniky, které

čerpaly dotaci z programu Rozvoj OPMP. Přesná specifikace jednotlivých podniků ve veřejně přístupné databázi společně s jejich přiměřeným počtem navíc umožňuje zahrnout do výběrového souboru výzkumu všechny členy základního souboru a provést tak tzv. úplný výzkum, neboli cenzus.

Na základě dat z již zmíněné databáze je současně možné přesně charakterizovat skladbu podniků v rámci výběrového souboru.

Z hlediska právní formy jsou mezi 241 analyzovanými podniky největším procentem zastoupeny společnosti s ručením omezeným (178 podniků, 74 %), následované akciovými společnostmi (43 podniků, 18 %) a s odstupem doplněné fyzickými osobami podnikajícími (14 osob, 6 %), družstva (4 družstva, 1 %) a komanditními společnostmi (2 podniky, 1 %).

Graf 3: Skladba analyzovaných podniků dle právní formy



Zdroj: Autor na základě dat (Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2003)

Z hlediska geografického složení je třeba rozlišovat dva parametry – kraj sídla podniku a kraj realizace projektu. Kromě přesnějšího vymezení původu podniku a dopadů projektu je geografické vymezení významné také z důvodu dotačního pravidla, které nedovoluje v rámci daného dotačního titulu realizovat projekty na území Hlavního města Prahy. Z tohoto důvodu je možné mezi sídly jednotlivých podniků Hlavní města Prahu nalézt, avšak v rámci kraje realizace jednotlivých projektů již tento kraj logicky nefiguruje.

Hodnotíme-li skladbu podniků dle kraje sídla, je krajem s největší četností výskytu Středočeský kraj (37 podniků, 15 %), na druhém místě je Jihomoravský kraj (28 podniků, 12 %) a třetím potom Zlínský kraj (24 podniků, 10 %). Na opačném konci tabulky jsou tři nejméně zastoupené kraje – Královéhradecký kraj, ve kterém nemá sídlo žádná z podpořených společností, Ústecký kraj (7 podniků, 3 %) a Liberecký kraj (taktéž 7 podniků, 3 %).

Pohled na skladbu krajů dle místa realizace projektu nabízí velmi podobné rozložení četností. Krajem s největším zastoupením je Středočeský kraj (43 projektů, 18 %), kde realizuje své projekty velká řada podniků se sídlem v Hlavním města Praha. Na druhém místě je opět Jihomoravský kraj (28 projektů, 12 %), na třetím místě je velmi těsně Pardubický kraj (23 projektů, 10 %). Pomineme-li Hlavní město Prahu, jakožto kraj ve kterém dle pravidel nebylo možné projekt z program Rozvoj vůbec realizovat, jsou třemi kraji s nejmenším počtem realizovaných projektů Karlovarský kraj (5 projektů, 2 %), Ústecký kraj (8 projektů, 3 %) a Liberecký kraj (8 projektů, 3 %). Přesnou charakteristiku skladby podniků dle kraje sídla a kraje realizace projektu nabízí následující tabulka.

Tabulka 7: Skladba analyzovaných podniků dle kraje sídla a kraje realizace projektu

	Kraj sídla		Kraj realizace projektu	
	počet	podíl (%)	počet	podíl (%)
Hlavní město Praha	15	6%	0	0%
Jihočeský kraj	19	8%	20	8%
Jihomoravský kraj	28	12%	28	12%
Karlovarský kraj	18	7%	5	2%
Královehradecký kraj	0	0%	16	7%
Liberecký kraj	7	3%	8	3%
Moravskoslezský kraj	14	6%	15	6%
Olomoucký kraj	19	8%	21	9%
Pardubický kraj	22	9%	23	10%
Plzeňský kraj	12	5%	10	4%
Středočeský kraj	37	15%	43	18%
Ústecký kraj	7	3%	8	3%
Vysočina	19	8%	22	9%
Zlínský kraj	24	10%	22	9%
CELKEM	241	100%	241	100%

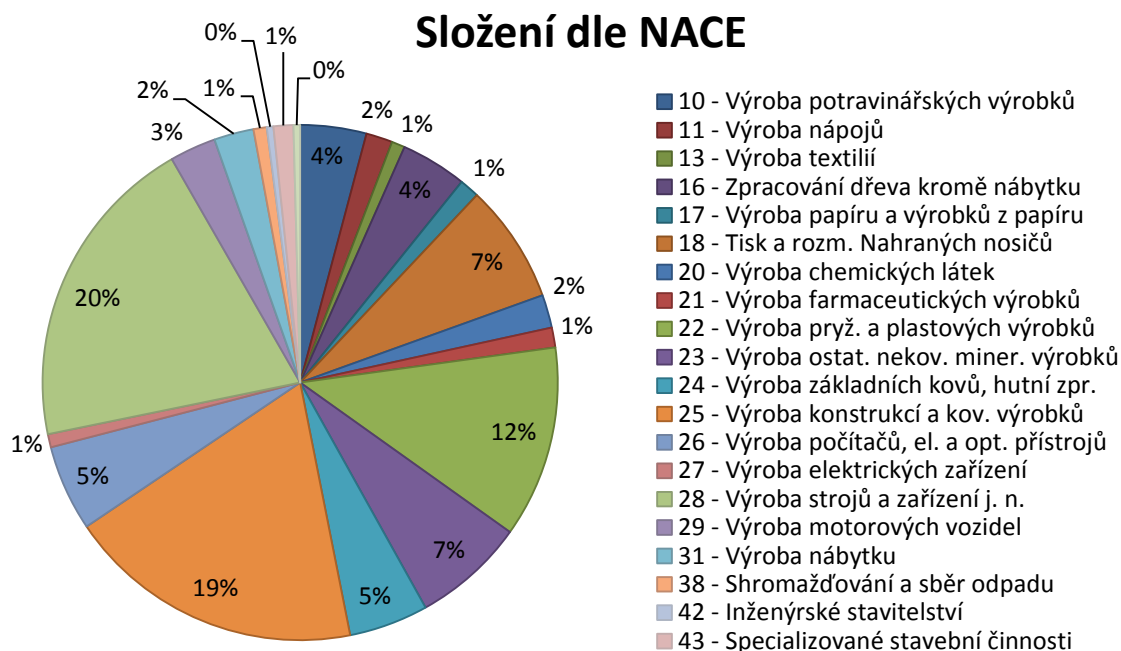
Zdroj: Autor na základě dat (Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2003)

Při charakteristice skladby výběrového souboru z pohledu odvětvové klasifikace NACE je nutné připomenout skutečnost, že podniky byly analyzovány v desetiletém období 2001 až 2010. Do 1. ledna 2008 však byla v České republice užívána odvětvová klasifikace OKEČ. Přestože řešení této skutečnosti v rámci evaluačního výzkumu bude zevrubně charakterizováno v následujících kapitolách, na tomto místě je třeba podotknout, že klasifikace NACE se v České republice velmi rychle etablovala a je běžně užívanou a přijímanou klasifikací pro odvětvové zařazení podniků. Z tohoto důvodu je také odvětvový přehled skladby výběrového souboru předkládán s využitím klasifikace NACE.

Při pohledu na následující graf je patrné, že tři nejčetněji zastoupená odvětví obsahují společně přes 50 % počtu podpořených podniků. Mezi tato odvětví patří 28 – Výroba strojů a zařízení (48 podniků, 20 %), 25 – Výroba konstrukcí a kovových výrobků (45 podniků, 19 %) a 22 – Výroba pryžových a plastových výrobků (29 podniků, 12 %). Je tedy očividné, že program Rozvoj byl skutečně v souladu se svým posláním zaměřen na podporu

zpracovatelského průmyslu. Zbýlých 49 % podniků náleželo do 18 různých odvětví zastoupených často pouze několika málo podniky.

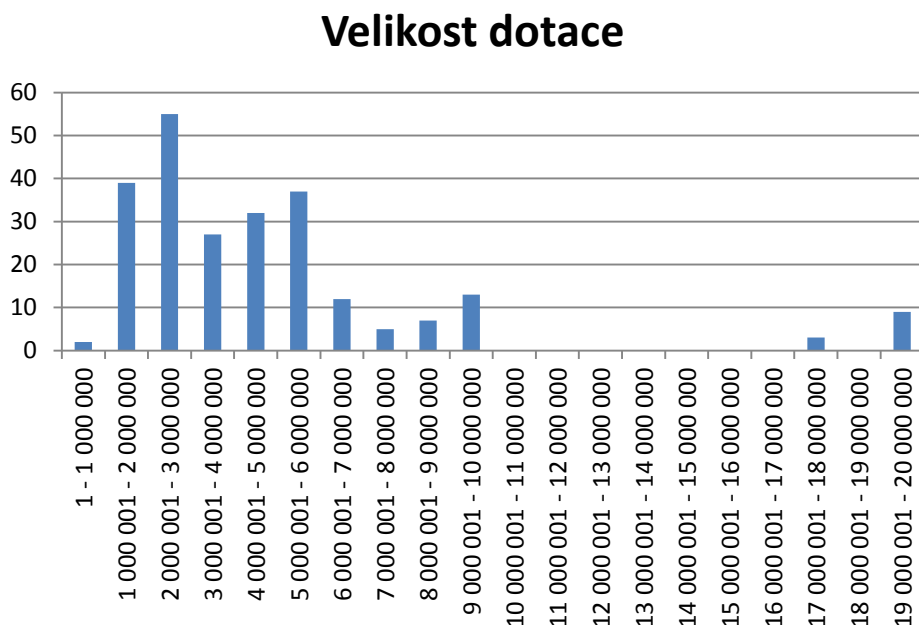
Graf 4: Skladba analyzovaných podniků dle klasifikace NACE



Zdroj: Autor na základě dat (Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2003)

Důležitou informací pro následující analýzu je také rozložení velikostí udělených dotací pro jednotlivé podniky. Výše bylo zmíněno, že mezi 241 podniků bylo celkově rozděleno 1 177 199 000,- Kč, což představuje průměrnou dotaci na jeden podniky ve výši 4 884 643,- Kč. Ne všechny podniky však dostaly finanční podporu odpovídající tomuto aritmeticky vypočtenému průměru. Přesné složení velikostí alokovaných dotací obsahuje následující graf. Je z něj patrné, že převážná většina podniků obdržela dotaci ve výši mezi jedním a šesti miliony korun českých. Nejčastěji potom mezi 2 000 000 a 3 000 000 (55 podniků, 23 %), 1 000 000 a 2 000 000 (39 podniků, 16 %) a 5 000 000 a 6 000 000 (37 podniků, 15 %). Z grafu současně vyplývá, že podpořené podniky je možné rozdělit na skupiny. Na první majoritní - zastupující 95 % výběrového souboru a druhou minoritní obsahující pouhých 5 % podniků. Zatímco podniky první, majoritní, skupiny získaly dotaci bezvýhradně do 10 000 000 Kč, druhá, minoritní, skupina získala dotace v rozmezí 17 000 000 až 20 000 000 Kč. Tyto skutečnosti je nutné mít na paměti během následující analýzy, v rámci které bude mimo jiné zkoumáno, existuje-li souvislost mezi relativní velikostí dotace a jejím vlivem na růst konkurenceschopnosti podniku.

Graf 5: Velikost udělené dotace jednotlivým analyzovaným podnikům



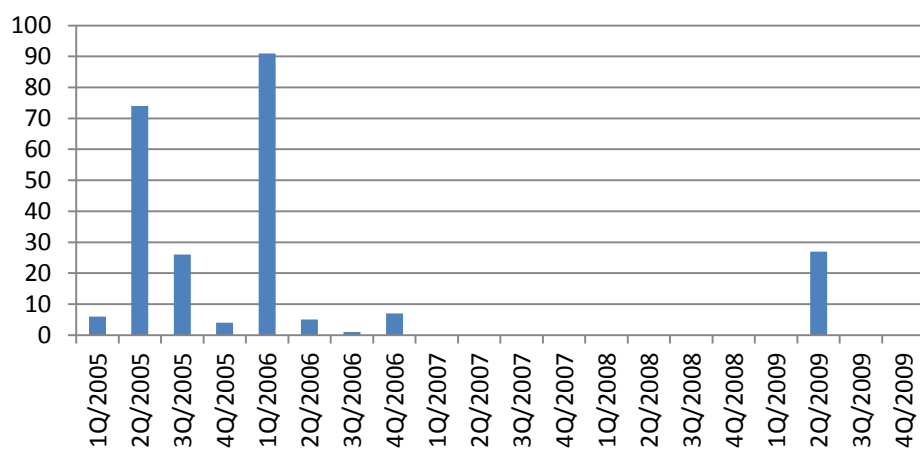
Zdroj: Autor na základě dat (Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2003)

Posledním významným parametrem charakterizujícím výběrový soubor je okamžik udělení dotace jednotlivým podpořeným podnikům. Datum udělení dotace je z pohledu následující analýzy významné zejména z důvodu adekvátního zohlednění časové souslednosti jednotlivých kroků realizace investice a její následné manifestace v hospodářských výsledcích podniků. Jinými slovy, pakliže známe okamžik udělení dotace, jsme schopni presumovat období, ve kterém by měl být patrný efekt dané investice (více o časové souslednosti a jejím vlivu na evaluační studii viz následující kapitoly). Z následující grafu vyplývá, že podniky je možné sdružit do tří skupin – první, která zahrnuje podniky podpořené v roce 2005 (110 podniků, 46 %), druhá sdružující podniky podpořené v rámci roku 2006 (104 podniků, 43 %) a poslední svébytnou skupinu podniků³⁰, kterým byla dotace oficiálně přiznána až roce 2009 (27 podniků, 11 %).

³⁰ Jedná se o skupinu podniků, které byly původně na základě výsledků proběhách výzev zařazeny do zásobníku projektů. Po závěrečném vyúčtování programu Rozvoj však byly osloveny a byla mezi ně rozdělena zbylá nerozdělená alokace.

Graf 6: Čtvrtletí udělení podpory jednotlivým analyzovaným podnikům

Datum udělení podpory



Zdroj: Autor na základě dat (Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2003)

5 HODNOCENÍ VLIVU DOTACE NA KONKURENCESCHOPNOST PODNIKU METODOU „PER SE“

První metoda aplikovaná pro hodnocení vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku je nazvána „Per se“, neboť její podstata spočívá v hodnocení vývoje finančních ukazatelů „podniku jako takového“ ve vazbě na relativní významnost dotace.

Tato metoda vychází z premisy, že dotace je skutečně stimulačním impulsem posilujícím konkurenceschopnost podniku, přičemž čím významnější bude velikost obdržené dotace, tím znatelnější budou růstové trendy jednotlivých podnikových finančních ukazatelů.

Jedná se tedy o ověření hypotézy číslo dva: *Podniky, které čerpaly dotaci, jsou po jejím využití více konkurenceschopné, než byly před jejím využitím.* Ta předpokládá, že nenávratná finanční pomoc má potenciál stimulovat rozvoj podpořeného podniku a prokazatelně tak navýšit jeho konkurenceschopnost v čase. Jak je ze znění této hypotézy patrné, není pro její ověření důležité nakolik konkurenceschopnost podniku vzrostla, ale zda vůbec. Máme-li vynést obecný soud o pravdivosti této hypotézy, musí proto u více než 50 % vyhodnocených dotovaných podniků platit, že jejich vážená změna obou primárních ukazatelů konkurenceschopnosti po získání dotace v rámci metody *Per se* je kladná.

Díky výpočtu vážené změny obou primárních ukazatelů konkurenceschopnosti podniku je metoda *Per se* současně vhodným nástrojem, jak ověřit hypotézu číslo tři: *Čím významnější bude obdržená dotace vzhledem k velikosti podniku, tím výraznější bude její stimulační impuls vzhledem k jeho konkurenceschopnosti.* Prokáže-li se v rámci metody *Per se* pozitivní vazba mezi významností dotace a posílením konkurenceschopnosti podniku, znamená to, že obdržená dotace je skutečně jedním z determinantů konkurenceschopnosti podniku. Hypotéza číslo tři bude tedy z pohledu metody *Per se* potvrzena v okamžiku, kdy bude statisticky prokázána výše uvedená vazba.

5.1 Charakteristika metody „Per se“

Významnost dotace není možné hodnotit z hlediska její absolutní výše. Dotace ve výši jednoho milionu korun představuje zcela jiný impuls pro podnik s bilanční sumou dva miliony nebo dvě stě milionů korun³¹. Je proto nezbytné hodnotit *významnost dotace* v jejím relativním vyjádření, tedy v poměru k velikosti podniku. Velikost podniku se přitom dá měřit několika možnými způsoby. Standardně přijímaná kategorizace vychází z Doporučení Evropské komise 2003/361/EC, které stanovuje tři základní parametry pro klasifikaci podniku. Základním parametrem je počet zaměstnanců podniku, který je doplněn dvěma parametry finančními – velikostí obrátu podniku a jeho bilanční sumou. (Evropská komise, 2003) Uvážíme-li, že hledáme parametr, který je možné využít jako bázi pro vyjádření relativní významnosti dotace vyjádřené v korunách, je vhodné z těchto tří parametrů využít parametr bilanční sumy a obrátu podniku. Vzhledem k tomu, že oba tyto parametry jsou taktéž vyčíslitelné v totožné jednotce jako je tomu u samotné dotace (v Kč), je výsledkem bezrozměrné číslo, které lze po vynásobení stem prezentovat jako procentuální poměr velikosti dotace přijaté z OPPT k velikosti obrátu, respektive bilanční sumy. Abstrahování od klíčového parametru počtu zaměstnanců je možné odůvodnit obecně přijímanou skutečností, že zařazení jednotlivých podniků v rámci klasifikace dle Doporučení 2003/361/EC zpravidla mezi jednotlivými parametry koresponduje.

Výše udělené dotace tak byla vztažena jednak k bilanční sumě a jednak také k tržbám. Obě veličiny, ke kterým je velikost dotace poměřována se však přirozeně v čase vyvíjejí, a je proto nezbytné odůvodnit, v jakém okamžiku má být *významnost dotace* vyjádřena. Má-li přitom tato hodnota vystihovat relativní velikost stimulačního impulsu obdržené dotace, je optimální vycházet právě z okamžiku, kdy tento impuls nastal. Tedy z okamžiku udělení dotace – od tohoto momentu má podnik písemně potvrzeno, že při dodržení stanovených pravidel obdrží finanční podporu a zahajuje faktické kroky v realizaci dané investice. Datem obdržení dotace tak jsou zahájeny stimulační účinky dotace a daný rok proto bude sloužit jako rozhodné období pro vyčíslení *významnosti dotace*.

Schopnost vyjádřit *významnost dotace* představuje pouze jednu polovinu hodnocené úměrnosti. Stejně klíčovou podmínkou hodnocení vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku metodou *per se* je objektivní vyčíslení změny (přírůstku či poklesu) jednotlivých

³¹ Oba případy se ve výběrovém souboru nacházejí.

finančních ukazatelů reprezentujících v této práci konkurenceschopnost. Argumentaci vhodného postupu vyjádření dané změny determinuje rozsah a charakter dat, která jsou k tomuto účelu k dispozici. Většina podniků obdržela dotaci v letech 2005 a 2006, přičemž získaná data pokrývají období od roku 2000 do roku 2010, reálně je tak možné hodnotit změnu v pěti (2005 – 2010) respektive čtyřech (2006 – 2010) letech. Nabízí se 5 svébytných přístupů hodnocení této změny (uvedených na příkladu změny rentability celkového kapitálu), přičemž s rostoucí sofistikovaností výpočtu roste také vypovídací hodnota vyjádřené změny:

- (1) Základní výpočet pomocí rozdílu hodnoty finančního ukazatele jeden rok po získání dotace a v roce získání dotace. Výpočet vyčísluje efekt dotačního impulsu pomocí srovnání situace v roce získání dotace (tedy ještě bez vlivu dotace) se situací po ročním působení dotačního stimulu.

$$\Delta ROA = ROA_{d+1} - ROA_d$$

kde

ΔROA ...	změna rentability celkového kapitálu
ROA_d ...	rentabilita celkového kapitálu v roce přidělení dotace
ROA_{d+1} ...	rentabilita celkového kapitálu jeden rok po přidělení dotace

Výhodou tohoto postupu je jeho jednoduchý výpočet. Nevýhodou naopak pouze velmi malá vypovídací schopnost výpočtu – stimulační efekt dotace je z podstaty středně- či dlouhodobý, uvážíme-li současně, že rokem udělení dotace teprve začíná realizační fáze projektu, jejíž výsledky jsou patrné až po několika letech fáze provozní, je tento postup výpočtu změny nutno jej zahrnout.

- (2) Výpočet pomocí rozdílu hodnoty finančního ukazatele v roce 2010 a v roce získání dotace. Podstatou je tak zachycení efektu dotace vycházející ze srovnání roku získání dotace (tedy před působením dotačního stimulu) se situací na konci sledovaného období (tedy s maximálním možným časovým odstupem).

$$\Delta ROA = ROA_{2010} - ROA_d$$

Výhodou výpočtu na rozdíl od předchozího postupu je schopnost zahrnutí několikaletého období vlivu dotace na podnikové výsledky. Nevýhodou je zkreslení výsledků vyplývající z rozdílných okamžiků udělení dotace jednotlivým podnikům. Výpočet tak fakticky vyčísluje u některých podniků čtyřletý efekt působení dotace zatímco u ostatních se jedná o období pětileté. Tento nesouladu zpochybňující validitu výsledků je tedy nutné také zavrhnout.

- (3) Výpočet pomocí rozdílu hodnoty finančního ukazatele ve čtvrtém roce po získání dotace a v roce získání dotace. Výpočet změny spočívá ve srovnání situace v roce získání dotace (tedy před působením dotačního stimulu) a po jednotném čtyřletém období vlivu dotace.

$$\Delta ROA = ROA_{d+4} - ROA_d$$

Výhodou tohoto postupu je odstranění zkreslení, které bylo kritizováno v předešlém případě - změna finančního ukazatele je sledována v jednotném čtyřletém období. Nevýhodou je oprávněná pochybnost, zda tento prostý rozdíl je schopen postihnout dynamiku vývoje daného ukazatele. Jinými slovy, pokud se podnik tři roky po získání dotace bude zlepšovat a poslední sledovaný rok dojde k propadu ukazatelů, nebude tento postupný vývoj ve výpočtu vůbec zohledněn. Tato nedokonalost je příčinou, proč také tento postup není možné doporučit k využití v rámci následné analýzy.

- (4) Aritmetický průměr čtyř dílčích meziročních změn ve čtyřletém období od roku získání dotace. Výpočet v sobě zahrnuje zohlednění všech čtyř dílčích meziročních změn a z podstaty jej tak lze označit jako postup výpočtu průměrné změny finančního ukazatele.

$$\Delta ROA = \frac{(ROA_{d+1} - ROA_d) + (ROA_{d+2} - ROA_{d+1}) + (ROA_{d+3} - ROA_{d+2}) + (ROA_{d+4} - ROA_{d+3})}{4}$$

Výhoda spočívá v obsažení postupné dynamiky vývoje daného finančního ukazatele. Výpočet tak postihuje nejenom závěrečnou hodnotu ale také dílčí meziroční změnu a objektivněji tak zachycuje proces vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku. Jako nevýhodu tohoto výpočtu lze označit absenci

diferencovaného významu jednotlivých let pozorování. Tato kritika vychází z předpokladu, že dotační impuls sice přichází v okamžiku získání dotace (což ovlivní jak investiční aktivitu podniku, tak jeho operativní i strategická rozhodnutí a tím také další rozvoj podniku), avšak jeho dopad v následujících letech postupně sílí a je stimulem pro další rozvoj podniku (tzv. multiplikační efekt). Přehled časové souslednosti na straně 15 dokládá, že plný efekt dotace lze očekávat přibližně ve čtvrtém roce po získání dotace (rok 2009 respektive 2010). Je-li cílem analýzy identifikovat vliv dotace na konkurenceschopnost podniku, je žádoucí aplikovat diferencovanou váhu jednotlivým meziročním změnám tak, jak sílí předpokládaný efekt dotace. Absence této schopnosti výše uvedeného vzorce způsobuje, že také tento postup není v další analýze využit. Slouží však jako východisko pro poslední stupeň výpočtu změny finančního ukazatele definovaného v následujícím bodě.

- (5) Vážený průměr meziročních změn ve čtyřletém období od roku získání dotace. Výpočet vycházející z předchozích stupňů zohledňuje meziroční změny finančního ukazatele v jednotném čtyřletém období a přitom prostřednictvím vah postihuje také postupný náběh dotačního efektu na běh podniku.

$$\Delta ROA = 0,1 \times (ROA_{d+1} - ROA_d) + 0,2 \times (ROA_{d+2} - ROA_{d+1}) + 0,3 \times (ROA_{d+3} - ROA_{d+2}) + 0,4 \times (ROA_{d+4} - ROA_{d+3})$$

Výhodou vzorce je odstranění nedostatků uvedených v rámci předchozích přístupů vyčíslení změny. Tak jak v čase roste očekávaný vliv dotace na konkurenceschopnost podniku tak také roste váha zohlednění dané meziroční změny – vzorec tak zvyšuje míru objektivitu postihu vlivu dotace a bude proto aplikován pro další evaluaci vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku.

Poslední rozhodnutí vztahující se k charakteristice metody *Per se* souvisí se zvolením těch ukazatelů konkurenceschopnosti podniku, které mají být pro tuto analýzu využity. Vzhledem ke skutečnosti, že ucelená diskuze o vhodných (primárních a sekundárních) ukazatelích konkurenceschopnosti proběhla v úvodu této práce (viz kapitola 2.2.3 Měření konkurenceschopnosti), není vhodné volit v rámci metody *Per se* odlišný přístup. Naopak, pro koherenci práce je vhodné použít východiska, ke kterým dospěla úvodní část této práce a

zaměřit se tak zejména na dva ukazatele označené jako primární ukazatele konkurenceschopnosti – rentabilita celkového kapitálu a obrat aktiv.

Prostřednictvím metody *Per se* tak bude v následujících podkapitolách provedena analýza vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku založená na výzkumu vazby významnosti dotace (odvozené z velikosti obratu a bilanční sumy daného podniku) a vyvolané změny rentability celkového kapitálu a obratu aktiv. Výše stanovený předpoklad přitom zní, že čím vyšší bude významnost dotace, tím významnější budou růstové trendy zkoumaných ukazatelů konkurenceschopnosti podniku. Předpokládána je tedy přímá úměra mezi významností dotace a jejím prorůstovým efektem na konkurenceschopnost podniku.

V praxi tak dojde k ověření tohoto předpokladu na čtyřech partikulárních situacích. Ověření pozitivní korelace mezi:

- významností dotace dle obratu a růstem rentability celkového kapitálu;
- významností dotace dle bilanční sumy a růstem rentability celkového kapitálu;
- významností dotace dle obratu a růstem obratu aktiv;
- významností dotace dle bilanční sumy a růstem obratu aktiv.

Pro potřeby statistického ověření vztahu mezi výše uvedenými veličinami bude využit Spearmanův korelační koeficient³². Tato metoda je založena na ordinálním uspořádáním dvou zkoumaných veličin a následné analýze míry jejich korelace. Tento postup umožňuje analyzovat vazbu také v případech, kdy nemůžeme předpokládat linearitu očekávaného vztahu nebo normální rozdělení sledovaných proměnných. Přesný výpočet Spearmanova korelačního koeficientu představuje následující vzorec – vychází z pořadových čísel proměnných (tzv. korelačních dvojic), ze kterých jsou vytvořeny dvě řady a každé hodnotě je přiděleno pořadí. (Bílková a kol., 2009 str. 562)

$$r_{Sp.} = 1 - \frac{6 \sum D_i^2}{n \cdot (n^2 - 1)}$$

³² Někdy také označovaný jako koeficient pořadové korelace.

V souvislosti s tímto výpočtem je dále nutné vypořádat se se skutečností, že do analýzy nevstoupily všechny podniky čerpající dotaci z programu Rozvoj OPMP. Jak je uvedeno výše, těchto podniků bylo celkem 241 podniků, nicméně jako vstupní hodnoty analýzy *Per se* bylo využito pouze 130 podniků. Tento rozdíl je způsoben dvěma skutečnostmi. Zaprvé, byla-li vybrána metoda výpočtu změny jednotlivých finančních ukazatelů založená na váženém čtyřletém průměru a k dispozici jsou data z účetních závěrek od roku 2001 do roku 2010 automaticky to eliminuje podniky, které dostaly přidělenou dotaci v roce 2009 (pro tyto podniky nejsou k dispozici potřebná data). Zadruhé, metoda váženého čtyřletého průměru současně znamená automatické vyloučení všech podniků, u nichž v tomto období není možné vyčíslit jeden ze dvou primárních ukazatelů konkurenceschopnosti. Jinými slovy, podniky, které nemají úplnou čtyřletou časovou řadu obou primárních ukazatelů konkurenceschopnosti nebyly do analýzy *Per se* zahrnuty.

Tato skutečnost existence rozdílu mezi tzv. populací (tedy všemi 241 podniky) a výběrovým souborem analýzy *Per se* (tedy 130 podniky s dostupnými daty) znamená, že je v rámci korelační analýzy nutné provést test o významnosti Spearmanova korelačního koeficientu - pouze při jeho potvrzení je možné vyvozovat závěry relevantní vůči celé populaci, tedy v tomto případě skupině všech 241 dotovaných podniků:

$$H_0: \rho_S = 0$$

$$H_1: \rho_S > 0$$

na hladině významnosti $\alpha = 0,1$.

5.2 Výsledky metody „Per se“

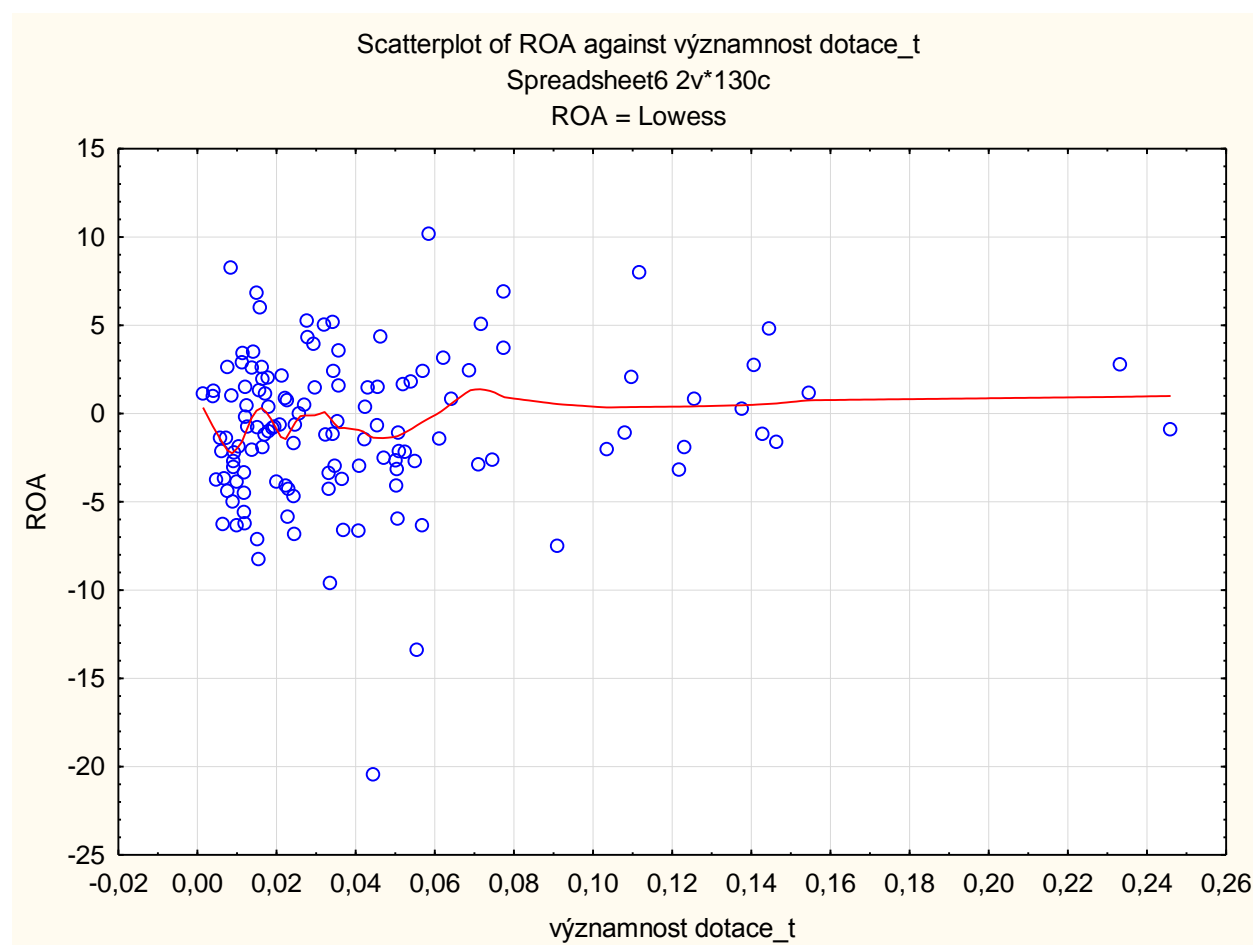
Hodnocení vlivu dotace na rentabilitu celkového kapitálu (významnost dotace dle obrátu podniku)

Níže uvedený graf zobrazuje vztah významnosti dotace ke změně rentability celkového kapitálu. Jednotlivé body grafu představují jednotlivé podniky výběrového souboru. Jejich poloha v grafu znázorňuje vztah mezi významností dotace a váženou změnou rentability celkového kapitálu. Dle grafu je zřejmé, že jednotlivé body se nacházejí výlučně v prvním a

čtvrtém kvadrantu, což dokládá, že významnost dotace nabývá výlučně kladných hodnot³³. Vzdálenost bodu na ose X tedy znázorňuje významnost dotace pro daný podnik.

Vzdálenost bodu na ose Y je determinována váženou změnou rentability celkového kapitálu daného podniku. V tomto případě může hodnota této změny nabývat také záporné hodnoty a to v případech, kdy se ve sledovaném období situace podniku z hlediska rentability celkového kapitálu zhoršuje. Vzhledem k obecnému předpokladu o vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku, který by měl být pozitivní, jsou body umístěné ve čtvrtém kvadrantu překvapující. Očekáván byl shluk bodů v rámci prvního kvadrantu, kterým by bylo možné proložit postupně rostoucí lineární spojnicí trendu. To by znamenalo, že předpoklad o přímé úměře mezi významností dotace a změnou rentability celkového kapitálu byl naplněn.

Graf 7: Hodnocení vlivu dotace na rentabilitu celkového kapitálu metodou Per se (významnost dotace dle obratu podniku)



Zdroj: Autor

³³ Poměr dotace vyjádřený v Kč a obratu podniku vyjádřeného v Kč je kladné nenulové číslo.

Výše uvedený graf zobrazuje zajímavou skutečnost - body jsou umístěny ve více než 50 % pod osou X (56,92 %), což znamená, že se daným podnikům rentabilita celkového kapitálu ve sledovaném období zhoršila. Přesto je možné výběrovým souborem proložit slabě rostoucím trend. Jinými slovy, jedná se o grafické znázornění slabé pozitivní korelace významnosti dotace a růstu rentability celkového kapitálu. Číselné vyjádření tohoto faktu obsahuje následující tabulka.

Tabulka 8: Hodnocení vlivu dotace na rentabilitu celkového kapitálu metodou Per se (významnost dotace dle obratu podniku)

Pair of Variables	Spearman Rank Order Correlations (Spreadsheet MD pairwise deleted Marked correlations are significant at p <,05000)			
	Valid N	Spearman R	t(N-2)	p-value
významnost dotace_t & ROA	130	0,12330	1,40581	0,16220

Zdroj: Autor

Na základě výše uvedených hodnot je zřejmé, že ve výběrovém souboru existuje slabá přímá závislost mezi významností dotace (měřenou dle obratu podniku) a růstem rentability celkového kapitálu ($r_s=0,1233$). S ohledem na p-hodnotu je navíc možné tuto vazbu považovat za statisticky významnou taktéž na celé populaci, tedy na skupině všech 241 dotovaných podniků³⁴.

Hodnocení vlivu dotace na rentabilitu celkového kapitálu (významnost dotace dle bilanční sumy podniku)

Graf zobrazující závislost rentability celkového kapitálu na významnosti dotace měřenou dle bilanční sumy podniku není uváděn, neboť níže uvedené výsledky analýzy dokládají, že velmi slabá přímá závislost ($r_s=0,0876$) prokázaná na výběrovém souboru není z hlediska všech dotovaných podniků statisticky významná³⁵. V tomto případě tedy není možné potvrdit předpoklad o přímé vazbě mezi významností dotace a pozitivním vlivem na konkurenceschopnost podniku. Výběrový soubor samozřejmě opět obsahuje nadpoloviční většinu podniků, které vykázaly zhoršující se trend rentability celkového kapitálu.

³⁴ Pro jednostrannou hypotézu H_1 se $p = 0,1622/2$, tedy $p = 0,08$ což je méně než 10 % (na hladině významnosti $\alpha = 0,1$).

³⁵ Pro jednostrannou hypotézu H_1 se $p = 0,3214/2$, tedy $p = 0,16$ což je více než 10 % (na hladině významnosti $\alpha = 0,1$).

Tabulka 9: Hodnocení vlivu dotace na rentabilitu celkového kapitálu metodou Per se (významnost dotace dle bilanční sumy podniku)

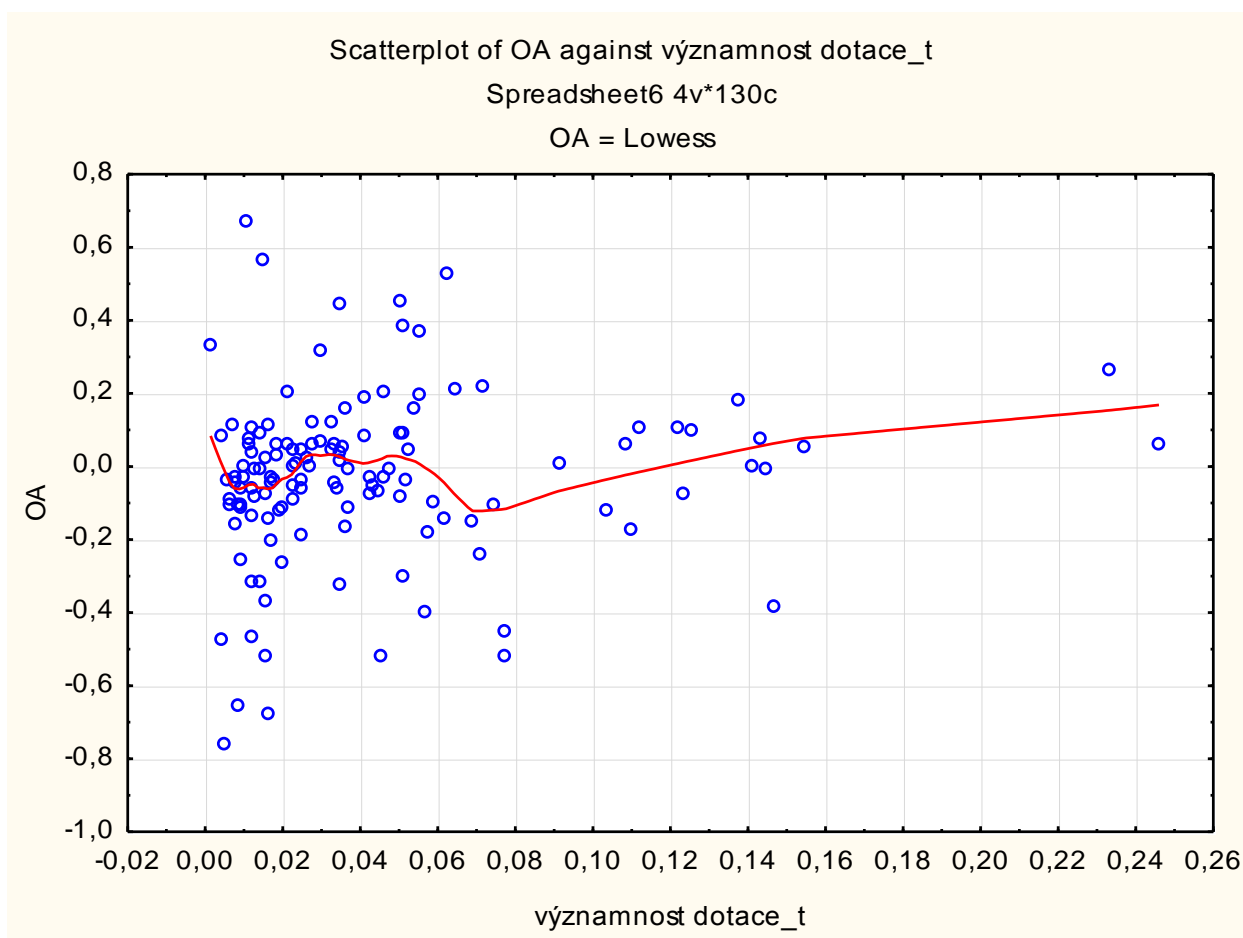
Pair of Variables	Spearman Rank Order Correlations (Spreadsheet6 4v*130c) MD pairwise deleted Marked correlations are significant at p <,05000			
	Valid N	Spearman R	t(N-2)	p-value
významnost dotace_a1 & ROA	130	0,087646	0,995426	0,321406

Zdroj: Autor

Hodnocení vlivu dotace na obrat aktiv (významnost dotace dle obratu podniku)

Druhým primárním ukazatelem konkurenceschopnosti podniku je obrat aktiv. Logika znázornění a výpočtu vztahu významnosti dotace a změny tohoto ukazatele je totožná s výše uvedenými grafy a tabulkami vypovídajícími o rentabilitě celkového kapitálu.

Graf 8: Hodnocení vlivu dotace na obrat aktiv metodou Per se (významnost dotace dle obratu podniku)



Zdroj: Autor

Závěry vyplývající z výše uvedeného grafu jsou velmi podobné jako v analogickém případě rentability celkového kapitálu. Opět je možné identifikovat nadpoloviční většinu podniků (54,61 %), jejichž obrat aktiv vykázal během sledovaného období po čerpání dotace klesající trend, tedy z hlediska tohoto ukazatele došlo po čerpání dotace ke zhoršení konkurenceschopnosti podniku. Poloha jednotlivých bodů v rámci souřadnicové soustavy nicméně ukazuje, že je možné jimi proložit mírně rostoucí křivku. Tento závěr je navíc podpořen také následující tabulkou obsahující nezbytné číselné hodnoty provedené analýzy.

Tabulka 10: Hodnocení vlivu dotace na obrat aktiv metodou Per se (významnost dotace dle obratu podniku)

Pair of Variables	Spearman Rank Order Correlations (Spreadsheet MD pairwise deleted Marked correlations are significant at p <,05000			
	Valid N	Spearman R	t(N-2)	p-value
významnost dotace_t & OA	130	0,184935	2,129024	0,035168

Zdroj: Autor

Uvedené hodnoty prokazují, že mezi významností dotace a obratem aktiv je slabá přímá závislost ($r_s=0,1849$). Navíc, tento pozitivní vliv dotace na konkurenceschopnost podniku prokázáný na výběrovém souboru 130 analyzovaných podniků je možné díky výsledku P-hodnoty statisticky významně vztáhnout také na všech 241 podniků čerpajících dotaci z programu Rozvoj OPMP³⁶.

Hodnocení vlivu dotace na obrat aktiv (významnost dotace dle bilanční sumy podniku)

Pro úplnost hodnocení vazby významnosti dotace na konkurenceschopnost podniku dle obratu aktiv byl analyzován také případ, kdy je významnost dotace odvozována z bilanční sumy podniku. Stejně jako v případě rentability celkového kapitálu, také v tomto případě změna metodiky vyjádření významnosti dotace nepřinesla statisticky významné výsledky. Byť tedy byla prokázána slabá přímá vazba mezi obratem aktiv a významností dotace měřenou dle bilanční sumy podniku ($r_s=0,0767$), není možné prokázat, že by tato slabá vazba byla platná

³⁶ Pro jednostrannou hypotézu H_1 se $p = 0,0351/2$, tedy $p = 0,02$ což je výrazně méně než 10 % (na hladině významnosti $\alpha = 0,1$).

také pro celou skupinu 241 dotovaných podniků³⁷. Z hlediska možného prokázání vazby mezi významností dotace a konkurenceschopností podniku je tedy nutné konstatovat, že v tomto případě nebyla identifikována statisticky významná příčinná souvislost mezi těmito dvěma proměnnými.

Tabulka 11: Hodnocení vlivu dotace na obrat aktiv metodou Per se (významnost dotace dle bilanční sumy podniku)

Pair of Variables	Spearman Rank Order Correlations (Spreadsheet MD pairwise deleted Marked correlations are significant at p <,05000			
	Valid N	Spearman R	t(N-2)	p-value
významnost dotace_a1 & OA	130	0,076716	0,870502	0,385656

Zdroj: Autor

5.3 Diskuse o výsledcích metody „Per se“

Výsledky analýzy metodou *Per se* přinesly překvapivá zjištění. Předně se jedná o skutečnost, že většina podniků čerpající dotaci z OPPP nevykázala po realizaci dotované investice rostoucí míru rentability celkového kapitálu a obratu aktiv. Naopak, i při využití váženého průměru posilující význam posledních let, v rámci kterých by již měl být efekt dotace maximální, většině podniků oba ukazatele klesly. Na základě těchto zjištění je možné **falzifikovat hypotézu číslo dva**, tedy popřít předpoklad, že by dotované podniky po získání dotace vykazovaly vyšší míru konkurenceschopnosti než před jejím získáním.

Samotný fakt, že u významné části podniků byl identifikován pokles dvou primárních ukazatelů konkurenceschopnosti však nutné nemusí znamenat, že s rostoucí významností dotace neroste přímý pozitivní efekt na konkurenceschopnost podniku. Tomu nasvědčují výsledky analýzy prostřednictvím Spearmanova korelačního koeficientu. Ten prokázal, že jak rentabilita celkového kapitálu tak obrat aktiv (tedy oba primární ukazatele konkurenceschopnosti) má slabou přímou závislost na významnost dotace (měřeno dle objemu podnikových tržeb). Tedy, vyšší obdržená dotace vzhledem k obratu podniku v roce přidělení odpovídá vyššímu růstu rentability celkového kapitálu a obratu aktiv v následujících

³⁷ Pro jednostrannou hypotézu H_1 se $p = 0,0351/2$, tedy $p = 0,02$ což je výrazně méně než 10 % (na hladině významnosti $\alpha = 0,1$).

čtyřech letech. U obou primárních ukazatelů konkurenceschopnosti přitom vyšly tyto závěry statisticky významné také pro všech 241 dotovaných podniků.

Statisticky významné výsledky svědčící o slabé přímé závislosti primárních ukazatelů konkurenceschopnosti a relativní významnosti dotace měřené dle obratu podniku jsou důkazem pro **ověření hypotézy číslo tři**, že silnější dotační impuls znamená nepatrně významnější (pozitivní) změnu konkurenceschopnosti.

Na tomto místě je vhodné zdůraznit zdánlivý rozpor mezi dvěma zjištěnými skutečnostmi. Na jedné straně většina podniků po čerpání dotace vykázala pokles obou primárních ukazatelů konkurenceschopnosti, na straně druhé bylo statisticky dokázáno, že s významností dotace roste také její pozitivní vliv na konkurenceschopnost podniku. Tuto situaci lze charakterizovat jako stav, kdy sice většině dotovaných podniků klesly ukazatele konkurenceschopnosti, avšak těm, které obdržely relativně významnější sumu dotace neklesly tyto ukazatele tak významně jako podnikům s nižší mírou významnosti dotace. Byť tedy dotace jako taková neznamenal pro většinu podniků zlepšení jejich konkurenceschopnosti, zdá se, že jim alespoň napomohla neztratit svoji konkurenceschopnost vlivem jiného negativního faktoru. Z hlediska časové souslednosti se nabízí spojitost zejména s působením hospodářské recese, jejíž dopady mohly být zmírněny právě pozitivním vlivem čerpané dotace. Další argumenty pro tuto úvahu přinesou následující metody hodnocení vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku, které využívají potřebné srovnání s tržním průměrem.

Naopak se nepodařilo prokázat, že by existovala statisticky významná vazba mezi rentabilitou celkového kapitálu a obratem aktiv a významností dotace v případě jejího vztažení k bilanční sumě podniku. Tedy, jestliže je významnost dotace odvozována od velikosti podniku vyjádřené bilanční sumou, není možné vyslovit obecné platné závěry o její vazbě na primární ukazatele konkurenceschopnosti.

5.4 Limity metody „Per se“

Skutečností potenciálně oslabující vypovídací schopnost provedené analýzy je samotná podstata této metody, která je založena na analýze partikulární souvislosti mezi významností dotace a konkurenceschopností konkrétního podniku. Přestože lze principiální východiska této metody podpořit řadou odborných i logických argumentů, je pravdou, že v rámci ní není

vůbec zohledněno okolí podniku, tedy zejména jeho konkurence. Na několika místech této práce je přitom na několika místech explicitně uvedeno, že pojem konkurenceschopnost není možné oddělit od vnímání podniku jako součásti trhu³⁸. Abstrahování od tohoto vnímání a hodnocení konkurenceschopnosti podniku bez ohledu na jeho okolí, přináší právě tato skutečnost oprávněné otázky o limitech vypovídací hodnoty této metody.

Potřeba zahrnout do analýzy také okolí podniku je navíc podpořena také zajímavou kombinací zjištění v rámci metody *Per se* – přestože většina podniků vykázala po čerpání dotace pokles obou primárních ukazatelů konkurenceschopnosti, byla statisticky prokázána slabá pozitivní vazba mezi významností dotace a konkurenceschopností podniku. Je proto vhodné provést takovou metodu hodnocení vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku, která by byla dále analyzovala stav a vývoj konkurenceschopnosti dotovaných podniků v komparaci s tržními konkurenty.

Na druhou stranu je nutné zdůraznit, že výše uvedenými argumenty není možné zcela popřít smysluplnost a přínos této metody. Z hlediska metodologie přístupu k hodnocení vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku se totiž jedná o velmi cenný analytický nástroj, který poskytuje základní východiska pro následné fáze výzkumu.

Následující metoda *Benchmark I* byla cíleně navržena jako odpověď na limity metody *Per se*.

5.5 Závěry metody „Per se“

Analýza vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku metodou *Per se* přinesla argumenty potvrzující přímou vazbu mezi významností dotace a primárními ukazateli konkurenceschopnosti podniku a naopak vyvracející předpoklad o zlepšení míry konkurenceschopnosti dotovaných podniků po získání dotace.

Metoda *Per se* je založena na předpokladu, že existuje pozitivní vazba mezi čerpáním dotace a mírou konkurenceschopnosti podniku. Nejprve byla vyčíslena vážená změna obou primárních ukazatelů konkurenceschopnosti u dotovaných podniků v období čtyř let po získání dotace. Tyto hodnoty byly následně analyzovány ve spojitosti s relativní velikostí obdržené dotace (tzv. významnost dotace). Významnost dotace přitom byla odvozena jednak

³⁸ Například viz kapitola 2.2.2 Vymezení pojmu konkurenceschopnost.

od obratu podniku a jednak od podnikové bilanční sumy. Následně byla provedena korelační analýza prostřednictvím Spearmanova korelačního koeficientu. Tímto postupem bylo ověřováno, nakolik souvisí relativně vyjádřená významnost dotace s velikostí stimulačního efektu měřeného pomocí vážené změny jednotlivých primárních ukazatelů konkurenceschopnosti podniku (rentabilita celkového kapitálu, obrat aktiv) během čtyř let následujících po obdržení dotace.

Závěry této analýzy je možné rozdělit do dvou rovin. Zaprvé, v kontextu druhé hypotézy bylo zjištěno, že 56,92 % hodnocených dotovaných podniků vykázalo v období čtyř let po získání dotace zhoršující se ukazatel rentability celkového kapitálu. V případě druhého primárního ukazatele konkurenceschopnosti podniku, obratu aktiv, jejich podíl činil 54,61 %. Znamená to, že většině dotovaných podniků se během čtyř let následujících po získání dotace zhoršily oba primární ukazatele konkurenceschopnosti a **druhou hypotézu lze považovat za vyvrácenou – podniky, které čerpaly dotaci, nejsou po jejím využití více konkurenceschopné, než byly před jejím využitím.**

Zadruhé, ve spojitosti s třetí hypotézou bylo statisticky významnými výsledky prokázáno, že existuje slabá přímá vazba mezi významností dotace (měřené dle obratu podniku) a rentabilitou celkového kapitálu ($r_s=0,1233$), respektive obratem aktiv ($r_s=0,1849$). Znamená to, že bylo statisticky doloženo, že se zvyšující se relativní velikostí dotace³⁹ roste také pozitivní efekt dotace na rentabilitu celkového kapitálu a ještě nepatrně více na obrat aktiv. Na základě výše uvedených výsledků metody *Per se* je tedy možné považovat **třetí hypotézu práce za ověřenou – se zvyšující se významností dotace skutečně slabě roste také míra jejího pozitivního vlivu na konkurenceschopnost daného podniku.**

Zdánlivá protichůdnost výše uvedených zjištění nasvědčuje faktu, že dotace má potenciál pozitivně ovlivnit konkurenceschopnost podniku, avšak nutně nemusí znamenat vždy její posílení. Zejména vlivem ostatních faktorů můžou dojít ke zhoršení míry konkurenceschopnosti podniku i přes čerpání dotace. Tato finanční pomoc potom působí nikoli jako posílení konkurenceschopnosti ale jako ochrana proti ještě významnějšímu poklesu konkurenceschopnosti podniku. Pro ověření této úvahy jsou dále provedeny další metody hodnocení vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku, které jsou s využitím komparativních technik schopny simulovat *ceteris paribus* podmínky a vyhodnotit tak čistý

³⁹ Měřenou obratem podniku.

vliv dotace. Tyto navazující metody jsou současně reakcí na limity metody *Per se*, které souvisejí s jejím abstrahováním od okolí podniku. Tento nesoulad přitom není možné chápat jako popření smysluplnosti či vypovídací hodnoty metody *Per se*, naopak, je nutné jej vnímat jako důvod pro doplnění této analýzy další metodou reagující na tyto slabé stránky.

6 HODNOCENÍ VLIVU DOTACE NA KONKURENCESCHOPNOST PODNIKU METODOU „BENCHMARK I“

Předchozí analýza vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku metodou *Per se* byla založena na zkoumání vlivu dotace na výsledky konkrétního podniku, přičemž závěry byly založeny na syntéze těchto partikulárních efektů a následném vyvození obecně platného tvrzení. Podniky byly tedy hodnoceny bez ohledu na jejich okolí, respektive konkurenty. Byť má metoda *Per se* nezpochybnitelný význam pro celkové hodnocení vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku, je vhodné doplnit ji o další metody reflektující odlišné úhly pohledu na danou problematiku. Jednou z možností je metoda „*Benchmark I*“, jejíž podstata spočívá v komparaci výsledků dotovaných podniků s konkurenty, respektive s odvětvím jako takovým.

Podstata metody *Benchmark I* je spjata s hypotézami číslo jedna a čtyři – je zaměřena na vyhodnocení konkurenční pozice dotovaných podniků před získáním dotace a na analýzu trendu vývoje konkurenceschopnosti během sledovaného desetiletého období, to vše při zohlednění trhu jako nedílné součásti definice konkurenční pozice dotovaného podniku.

V souladu s hypotézou číslo jedna: *Podniky, které čerpaly dotaci, byly před jejím využitím více konkurenceschopné, než podniky, které tuto dotaci nečerpaly*, se předpokládá, že podniky čerpající dotaci z programu Rozvoj OPMP se již v okamžiku získání dotace vyznačují nadprůměrnou konkurenceschopností. Ověření této hypotézy bude spočívat v hodnocení primárních ukazatelů konkurenceschopnosti dotovaných podniků v období před získáním dotace - jestliže tyto podniky dosáhnou v roce 2001 vyšší hodnoty obou primárních ukazatelů konkurenceschopnosti než je odvětvový průměr, bude tato hypotéza považována za verifikovanou.

Hypotéza číslo čtyři: *Podniky, které čerpaly dotaci, zaznamenaly rychlejší tempo růstu konkurenceschopnosti než podniky danou dotaci nečerpající*, hodnotí nakolik byly dotované podniky schopny zúročit čerpání dotačních prostředků a promítnout jej do růstu své konkurenceschopnosti. Na jedné straně stojí skupina podniků čerpajících dotaci z programu Rozvoj OPMP, na straně druhé skupina podniků celého odvětví reprezentující většinu podniků nečerpajících dotace. Pro ověření této hypotézy bude vycházeno z křivek vývoje primárních

ukazatelů konkurenceschopnosti u obou skupin podniků, jejichž rozdílem bude získána rozdílová křivka *komparace*. Hypotéza bude ověřena v případě, že křivku komparace u obou primárních ukazatelů konkurenceschopnosti bude možné definovat lineární spojnicí trendu s kladnou směrnici. Křivka této charakteristiky znamená, že primární ukazatel konkurenceschopnosti dotovaného podniku roste během sledovaného období rychleji než je průměr odvětví a potvrzuje tak znění čtvrté hypotézy.

6.1 Charakteristika metody „Benchmark I“

Vstupem metody *Benchmark I* je matice výběrového souboru definovaná v kapitole 3.2 Sběr dat⁴⁰. Pro analýzu je k dispozici zejména přesná identifikace jednotlivých dotovaných podniků, jejich zařazení dle OKEČ a vybrané hodnoty z účetní závěrky za období 2001 – 2010.

Přidanou hodnotou této metody je schopnost očištění dotačního efektu od ostatních (tržních a vnitropodnikových) vlivů. Tato schopnost vychází z logiky postupu analýzy – na jedné straně stojí skupina 241 podniků (jednoznačně definovaná databází MPO), jejichž jediným společným znakem je skutečnost, že v historii čerpaly dotaci z programu Rozvoj OPMP. Na straně druhé je odvětví jako takové (hodnoty z hospodářských ročenek MPO), to znamená skupina podniků, jejichž společným znakem je působení na témže trhu. Jedná se tedy o skupinu podniků, která je vystavena totožným vnějším vlivům (hospodářská recese, legislativní změny, apod.). Dá se proto důvodně předpokládat, že jakékoli tržní výkyvy daného odvětví musí být obsaženy ve statistických výpočtech odvětvové analýzy MPO a tato data tak mohou sloužit jako nástroj pro očištění výsledků dotovaných podniků právě od obecných tržních vlivů. Tento postup je tak zohledněním *ceteris paribus* podmínky, jejíž maximální možné naplnění je jedním ze základních předpokladů relevance jakékoli evaluační studie.

Vzhledem k počtu podniků zahrnutých do výběrového souboru (241 podniků) je současně potlačen efekt zkreslení výsledků z vnitropodnikových příčin. Není sice možné vyloučit, že jednotlivé podniky procházely různými fázemi svého vývoje, změnami managementu podniku, podnikové strategie a dalšími procesy ovlivňujícími jejich hospodářské výsledky,

⁴⁰ Výchozí matice je totožná s výchozí maticí dat pro metodu *per se*.

nicméně tyto změny musí být ze své podstaty v rámci výběrového souboru náhodné a nesouvisející.

Jinými slovy, v teoretické rovině je možné předpokládat tři scénáře:

- (1) Vnitropodnikové změny charakteristické pro podniky celého odvětví - v tomto případě se bude s největší pravděpodobností jednat o důsledek podnikově exogenního faktoru, tedy například o změnu legislativy, situaci na trhu apod. Efekt vyvolaný touto změnou tak bude sdílen napříč celým odvětvím a z toho důvodu bude zobrazen v rámci benchmarku (hodnot odvětví v rámci hospodářských ročenek MPO). Po očištění výsledků dotovaných podniků o situaci na trhu tak nebudou tyto odvětvově-sdílené změny zahrnuty do výpočtu vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku.
- (2) Vnitropodnikové změny charakteristické pro podniky výběrového souboru - pakliže vycházíme ze skutečnosti, že změny jsou sdíleny právě dotovanými podniky, je možné předpokládat, že tyto změny jsou důsledkem působení obdržené dotace a jako takové jsou tak součástí multiplikačního efektu dotace na konkurenceschopnost podniku. V tomto případě je žádoucí, aby tyto změny byly zahrnuty do výstupů analýzy.
- (3) Vnitropodnikové změny charakteristické pro jednotlivé konkrétní podniky - není patrná mezipodniková souvislost v rámci odvětví ani v rámci výběrového souboru. Tyto situace jsou v praxi běžné, zapříčiněné unikátní situací každého podniku. Vnitropodniková změna je tak z hlediska odvětví či obdržené dotace bez prokazatelné kauzality a zahrnutím daného podniku do skupiny 241 analyzovaných subjektů se vliv této změny na výstupy analýzy velmi podstatně minimalizuje.

Na základě výše uvedeného je opodstatněné konstatovat, že metoda *Benchmark I* má schopnost eliminovat jak tržní tak vnitropodnikové vlivy zkreslující efekt obdržené dotace a vytvořit tak podmínky analýzy simulující stav *ceteris paribus*.

Otázkou, která úzce souvisí s již naznačeným postupem analýzy, je přesný princip komparace. Tedy zda, případně do jaké míry, budou dotované podniky před samotnou komparací s hodnotami odvětví integrovány do většího celku. Odpověď na tuto otázku

vyplývá z matice dat výběrového souboru. Tato matice obsahuje podniky z následujících 18 různých klasifikací dle OKEČ:

DA - Výroba potravinářských výrobků a nápojů, tabákových výrobků

17 - Výroba textilií a textilních výrobků

DD - Zpracování dřeva, výroba dřevařských výrobků kromě nábytku

21 - Výroba vlákniny, papíru a výrobků z papíru

22 - Vydavatelství, tisk a rozmnožování nahraných nosičů

DG - Výroba chemických látek, přípravků, léčiv a chemických vláken

DH - Výroba pryžových a plastových výrobků

DI - Výroba ostatních nekovových minerálních výrobků

27 - Výroba základních kovů a hutních výrobků

28 - Výroba kovových konstrukcí a kovodělných výrobků (kromě strojů a zařízení)

DK - Výroba a opravy strojů a zařízení j. n.

31 - Výroba elektrických strojů a zařízení j. n.

32 - Výroba rádiových, televizních a spojových zařízení a přístrojů

34 - Výroba motorových vozidel (kromě motocyklů), výroba přívěsů a návěsů

36 - Výroba nábytku; zpracovatelský průmysl j. n.

37 - Recyklace druhotných surovin

F - Stavebnictví

K - Činnosti v oblasti nemovitostí a pronájmu; podnikatelské činnosti

Přitom je nutné znovu připomenout, že od 1. ledna 2008 bylo členění dle OKEČ nahrazeno systematizací NACE. Roční hodnocení stavu ekonomiky pravidelně uveřejňované Ministerstvem průmyslu a obchodu proto uvádí jednotlivé výsledky do roku 2007 (včetně) ve členění dle OKEČ, zatímco od roku 2008 (včetně) dále dle klasifikace NACE. Není přitom možné říci, že klasifikace OKEČ vychází ze shodných principů jako klasifikace NACE. Jinými slovy, zařazení podniku do kategorie v rámci OKEČ nedeterminuje zařazení podniku v rámci klasifikace NACE⁴¹. Není tedy možné dle zařazení podniku v rámci OKEČ automaticky podniku klasifikovat dle NACE.

Jednotlivé podniky jsou v rámci databáze příjemců evidované, vzhledem k roku přidělení dotace, dle členění OKEČ. Předpokladem komparace výsledku dotovaného podniku a

⁴¹ Převodník mezi oběma klasifikacemi je možné nalézt zde: <http://www.czso.cz/csu/klasifik.nsf/i/prevodniky>

relevantního odvětví proto bylo doplnění matice o sloupec obsahující zařazení podniku dle klasifikace NACE. Podniky tak byly v této logice autorem jednotlivě rozčleněny dle své oblasti působení do následujících 21 různých skupin dle klasifikace NACE:

- 10 - Výroba potravinářských výrobků
- 11 - Výroba nápojů
- 13 - Výroba textilií
- 16 - Zpracování dřeva kromě nábytku
- 17 - Výroba papíru a výrobků z papíru
- 18 - Tisk a rozmnožování nahraných nosičů
- 20 - Výroba chemických látek
- 21 - Výroba farmaceutických výrobků
- 22 - Výroba pryže a plastových výrobků
- 23 - Výroba ostatních nekovových minerálních výrobků
- 24 - Výroba základních kovů, hutní zpracování
- 25 - Výroba konstrukcí a kov. výrobků
- 26 - Výroba počítačů, elektronických a optických přístrojů
- 27 - Výroba elektrických zařízení
- 28 - Výroba strojů a zařízení j. n.
- 29 - Výroba motorových vozidel
- 31 - Výroba nábytku
- 38 - Shromažďování a sběr odpadu
- 42 - Inženýrské stavitelství
- 43 - Specializované stavební činnosti
- 71 – Architektonické a inženýrské činnosti; technické zkoušky a analýzy

Pro každý jednotlivý podnik tak bylo přesně specifikováno jeho zařazení dle systemizace OKEČ (2001 – 2007) a dle systemizace NACE (2008 – 2010).

Podstatou metody *Benchmark I* je komparace výsledků dotovaného podniku s relevantním odvětvím s cílem vyčíslit čistý vliv obdržené dotace. Pokud má být zajištěno, že výsledky podniku budou skutečně očištěny od ostatních vlivů zkreslujících vliv dotace, je třeba podnik vždy vztahovat právě k jemu příslušnému odvětví. Z tohoto důvodu byl zvolen takový postup komparace, kdy byla provedena dílčí komparace osmi hodnocených finančních indikátorů

každého jednoho podniku v období 2001 až 2010 k hodnotám těchto finančních indikátorů odvětví (dle OKEČ, potažmo dle NACE), do kterého právě tento podnik v náleží. Matematicky je tato komparace vyjádřena následovně (pro názornost představeno na příklad rentability celkového kapitálu):

Konstrukce rentability celkového kapitálu relevantního odvětví (benchmark):

$$ROA_O = \frac{EBIT_{P_1} + \dots + EBIT_{P_{n-1}} + EBIT_{P_n}}{A_{P_1} + \dots + A_{P_{n-1}} + A_{P_n}}$$

ROA_O ... rentabilita celkového kapitálu odvětví
 EBIT_{P_n}... zisk před zdaněním a úroky n-tého podniku odvětví
 A_{P_n} ... aktiva n-tého podniku odvětví

Konstrukce rentability celkového kapitálu dotovaného podniku:

$$ROA_{DP} = \frac{EBIT_{DP}}{A_{DP}}$$

ROA_{DP}... rentabilita celkového kapitálu dotovaného podniku
 EBIT_{DP}... zisk před zdaněním a úroky dotovaného podniku
 A_{DP} ... aktiva dotovaného podniku

$$K = ROA_O - ROA_{DP}$$

K ... hodnota komparace

Výsledkem těchto dílčích komparací v rámci jednotlivých let sledovaného období je čistý rozdíl výsledků podniku a jemu příslušnému odvětví. Pakliže je tato hodnota kladná, je možné daný podnik označit jako nadprůměrný. Je-li tato hodnota záporná, jedná se o podnik z hlediska daného finančního ukazatele podprůměrný. Nulová hodnota logicky značí výsledek podniku totožný se stavem daného odvětví.

Takto získané výsledky dílčí podnikové komparace vyčíslují relativní odvětvovou odchylku finančních ukazatelů podniku, jejíž příčiny lze spatřovat v čerpání dotačních prostředků.

Z podstaty tohoto ukazatele je jednou z jeho významných přidaných hodnot možnost mezioborového srovnání. Pro získání obecně aplikovatelných závěrů jsou tak dílčí výsledky *čistého vlivu dotace* zprůměrovány do výsledné hodnoty *čistého průměrného vlivu dotace*.

Ve vazbě na hypotézy lze předpokládat určité charakteristiky výsledků komparace. Zaprvé, z hlediska výchozí stavu, tedy hodnot jednotlivých finančních ukazatelů v období před získáním dotace, lze předpokládat, že podniky, které se o investiční podporu ucházely, byly v dobré ekonomické kondici. Tento předpoklad vychází z faktu, že pouze hospodářsky zdravý podnik s nastavenou rozvojovou strategií má zájem o získání finanční podpory na realizaci nové investice, kterou musí přibližně z poloviny hradit z vlastních zdrojů a je povinen její výstupy také udržet tři roky po jejím dokončení. Skupina podniků podpořených v rámci programu Rozvoj OPMP by se proto měla vyznačovat nadprůměrnými hodnotami jednotlivých ukazatelů konkurenceschopnosti již v počátku sledovaného období.

Druhý předpoklad, týkající se samotného efektu dotace, spočívá v očekávání pozitivní stimulace hospodářského výkonu podpořené společnosti. Podnik, který obdržel přibližně polovinu hodnoty investice formou nevratné finanční pomoci, má logicky mimořádný rozvojový impuls, který by jej měl oproti zbytku odvětví multiplikativně rozvíjet a napomáhat mu v posilování jeho konkurenceschopnosti. V praxi lze očekávat, že předpokládaná nadprůměrná výchozí pozice vůči zbytku trhu (viz předpoklad v předcházejícím odstavci) bude nadále dotací umocňována a podnik tak bude charakteristický lepším trendem vývoje svých ekonomických ukazatelů než je tomu u odvětví, ve kterém působí, jako takového. Slovo „lepší“ je přitom nutné vnímat ve smyslu „ekonomicky lépe hodnotitelný“. To znamená, že ekonomické ukazatele, u nichž je doporučována maximalizace, rostou dynamičtěji, ekonomické ukazatele, u nichž je doporučována minimalizace, klesají dynamičtěji, potažmo ukazatele, jejichž hodnoty je vhodné optimalizovat na určitou hodnotu, nabývají této hodnoty v kratším časovém období a udržují tuto hodnotu stabilněji.

Současně je třeba zmínit, že vzhledem ke sledovanému období 2001 – 2010, které obsahuje také ekonomicky kritické roky 2007, 2008 a 2009, je možné očekávat celkovou stagnaci či pokles odvětví. Označení „lepší trend vývoje“ lze v tomto kontextu chápat také jako situaci, kdy podniky podpořené dotací vykazovaly menší pokles maximalizačních ukazatelů než odvětví jako takové, respektive menší nárůst minimalizačních ukazatelů než příslušné odvětví.

Matematicky se dají výše uvedené dva předpoklady vyjádřit následujícím způsobem (definována na příkladu rentability celkového kapitálu):

(1) Nadprůměrná výchozí hodnota ukazatele

$$ROA_p^{2001} > ROA_o^{2001}$$

ROA_p^{2001} ... Průměrná rentabilita celkového kapitálu dotovaného podniku
v roce 2001

ROA_o^{2001} ... Průměrná rentabilita celkového kapitálu odvětví v roce 2001

Dotované podniky budou považovány za nadprůměrné již v období před obdržením dotace, pakliže budou v roce 2001 vykazovat vyšší hodnotu rentability celkového kapitálu než odvětví⁴².

(2) Lepší trend vývoje ukazatele

$$k_{ROA_k}^{2001-2010} > 0$$

$k_{ROA_k}^{2001-2010}$... Směrnice trendu rentability celkového kapitálu komparace
v období 2001 - 2010

Trend rentability celkového kapitálu dotovaných podniků bude oproti odvětví považován za lepší v případě, kdy směrnice trendu komparace bude větší než nula⁴³.

⁴² Tato věta platí analogicky pro všechny maximalizační ukazatele konkurenceschopnosti podniku.

⁴³ Tato věta platí analogicky pro všechny maximalizační ukazatele konkurenceschopnosti podniku.

6.2 Výsledky metody „Benchmark I“

Hodnocení vlivu dotace na rentabilitu celkového kapitálu

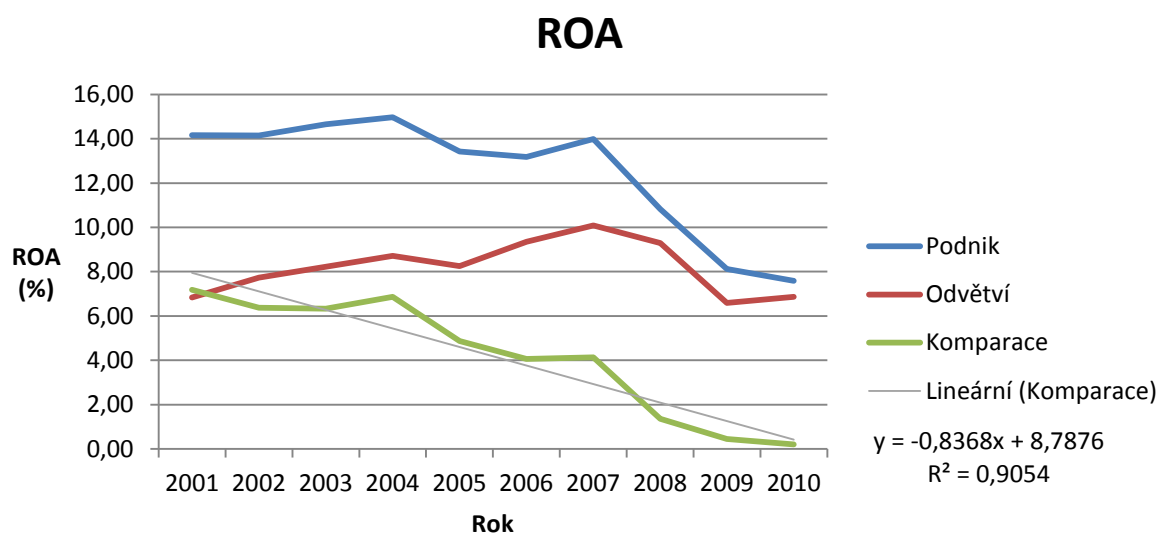
Vývoj **rentability celkového kapitálu** jakožto jednoho z klíčových ukazatelů konkurenceschopnosti podniku je z hlediska hodnocení vlivu dotace nutné sledovat velmi pečlivě. Níže uvedený graf představuje vývoj tohoto ukazatele pro průměr dotovaných podniků (modrá křivka „podnik“), průměr jednotlivých odvětví (červená křivka „odvětví“), rozdíl hodnot výsledků dotovaných podniků a relevantních odvětví – tzv. „komparace“ (zelená křivka) a spojnici trendu křivky komparace, tedy matematické vyčíslení směru vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku (šedá křivka).

Získané hodnoty jasně prokazují, že podniky čerpající dotaci s programu Rozvoj OPMP byly na počátku sledovaného období velmi znatelně nadprůměrné. Jejich rentabilita dosahovala v roce 2001 hodnoty 14,16 zatímco průměrná hodnota tohoto ukazatele relevantních odvětví činila ve stejném roce 6,84. Rozdíl více než šesti procentních bodů představující významnou nadprůměrnost dotovaných podniků již před získáním dotace vydržel až do roku 2004. První předpoklad, tedy že podniky čerpající dotaci jsou již v okamžiku ucházení se o dotaci nadprůměrně konkurenceschopné, tak byl z hlediska hodnot rentability celkového kapitálu potvrzen.

Z hlediska vývoje trendu, tedy vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku, je důležité se zaměřit na zelenou křivku komparace, která zobrazuje rozdíl hodnot podniku a odvětví. Její kladná hodnota představuje (v případě rentability celkového kapitálu) nadprůměrnost dotovaných podniků oproti odvětví. Pozitivní trend potom značí tzv. „otevírání nůžek“, tedy další posilování konkurenceschopnosti dotovaných podniků oproti odvětví. Pro vyšší vypovídací hodnotu a možnost objektivního zhodnocení vývoje trendu této křivky je v rámci grafu doplněna také spojnice trendu této křivky. Hodnoty znázorněné v níže uvedeném grafu poskytují velmi zajímavou informaci o postupně klesající nadprůměrné konkurenceschopnosti dotovaných podniků. Jinými slovy, dotované podniky, které byly ve shodě s prvním předpokladem označeny na počátku sledovaného období jako nadprůměrně konkurenceschopné, svoji pozici postupně ztrácejí a stávají se pouze průměrnými – v roce 2010 je průměrná rentabilita celkového kapitálu dotovaných podniku 7,59 % a relevantních odvětví 6,87 %. Původní rozdíl více než šesti procentních bodů se tak během deseti sledovaných let minimalizoval na necelý jeden procentní bod. Vyjádřeno prostřednictvím

směrnice lineární spojnice trendu křivky komparace je $k = -0,8368$ (hodnota spolehlivosti $R^2 = 0,9054$). Výsledky analýzy rentability celkového kapitálu tak popřely druhý předpoklad o posílení konkurenceschopnosti podniku prostřednictvím udělené dotace.

Graf 9: Hodnocení vlivu dotace na rentabilitu celkového kapitálu metodou Benchmark I



Zdroj: Autor

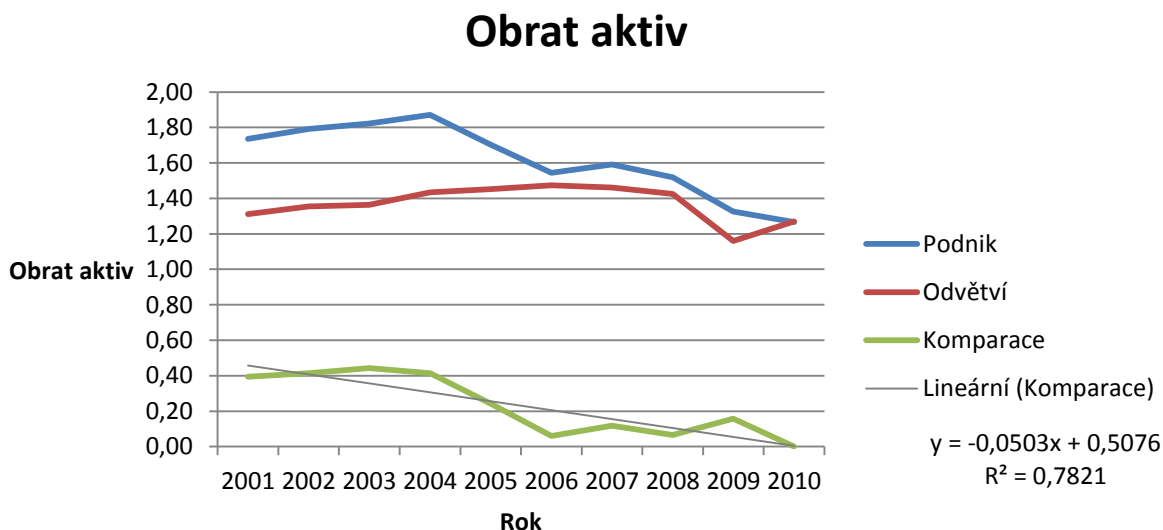
Hodnocení vlivu dotace na obrat aktiv

Obrat aktiv je možné zařadit mezi primární ukazatele konkurenceschopnosti podniku. Následující graf představuje průměrné hodnoty tohoto ukazatele za skupiny dotovaných podniků, odvětví a také z pohledu komparace. Uvedené hodnoty potvrzují, že podniky výběrového vzorku dosahují na začátku sledovaného období ve vztahu k příslušným odvětvím nadprůměrných hodnot. Předpoklad o nadprůměrné míře konkurenceschopnosti podniku již v době podání žádosti o dotaci tak byl potvrzen.

Z hlediska vývoje trendu, tedy zhodnocení počátečního náskoku oproti odvětví, přináší následující graf opět potvrzení postupného přibližování dotovaných podniků průměru odvětví. Původní rozdíl 0,37 (obrat aktiv podniků v roce 2001 činil 1,68 zatímco průměrný obrat aktiv u relevantních odvětví činil ve stejném roce pouze 1,31) se během deseti sledovaných let zcela vytratil a obě skupiny podniků (dotované podniky i podniky celého odvětví) končily se shodnou hodnotou obratu aktiv 1,27. Prokazatelně nadprůměrné podniky se tak během sledovaného období, kdy byly navíc podpořeny unikátní nevratnou finanční pomocí, staly

zcela průměrnými. Tento negativní trend v konkurenceschopnosti dotovaných podniků z hlediska obratu aktiv dokládá také směrnice lineárního trendu křivky komparace, která opět dosahuje záporných hodnot (-0,0503, hodnota spolehlivosti $R^2 = 0,7821$).

Graf 10: Hodnocení vlivu dotace na obrat aktiv metodou Benchmark I



Zdroj: Autor

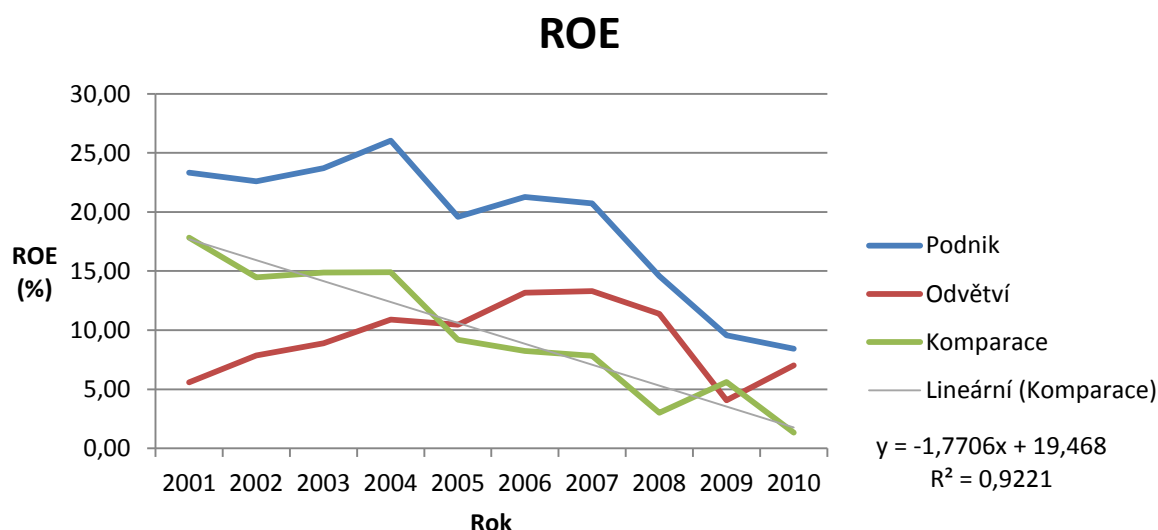
Hodnocení vlivu dotace na rentabilitu vlastního kapitálu

Byť předchozí primární ukazatele konkurenceschopnosti podniku poskytují jednoznačné závěry o vlivu dotace, je vhodné je doplnit také o závěry ze sekundárních ukazatelů konkurenceschopnosti podniku a vytvořit tak komplexní pohled na danou problematiku. Hodnoty **rentability vlastního kapitálu** jsou ze své podstaty velmi úzce spjaty s rentabilitou celkového kapitálu. Oproti tomuto ukazateli však rentabilita vlastního kapitálu zohledňuje také kapitálovou strukturu společnosti a dosahuje tak zpravidla vyšší volatility než rentabilita celkového kapitálu. Níže uvedený graf tuto charakteristiku potvrzuje a poskytuje obdobné závěry jako v případě ukazatele ROA.

Podniky zahrnuté do výběrového vzorku měly v roce 2001 znatelně vyšší hodnotu ukazatele ROE (23,32 %) než odvětví, v rámci kterých tyto podniky působily (5,58 %). První předpoklad byl tedy opět potvrzen – podniky, které čerpaly dotaci z programu Rozvoj OPMP, byly před samotným podáním žádosti o dotaci z pohledu rentability vlastního kapitálu více konkurenceschopné než relevantní odvětví.

Analýza trendu dokládá, že také z hlediska rentability vlastního kapitálu se původně nadprůměrné podniky staly během období 2001 – 2010, kdy získaly investiční dotaci, pouze průměrnými podniky. Původní rozdíl hodnoty ukazatele ROE skupiny dotovaných podniků takřka 15 procentních bodů během deseti analyzovaných let výrazně poklesl na rozdíl necelého jednoho procentního bodu (průměrná hodnota rentability vlastního kapitálu dotovaných podniků v roce 2010 činí 8,43 %, adekvátní průměr odvětví dosahuje v totožném roce hodnoty 7,03 %). Směrnice lineárního trendu křivky komparace rovnající se $-1,7706$ svědčí o ještě více negativním trendu ukazatele ROE dotovaných podniků vůči definovanému benchmarku (hodnota spolehlivosti $R^2 = 0,9221$) než v případě rentability celkového kapitálu. Také z pohledu rentability vlastního kapitálu tak konkurenceschopnost dotovaných podniků ve sledovaném období klesala.

Graf 11: Hodnocení vlivu dotace na rentabilitu vlastního kapitálu metodou Benchmark I



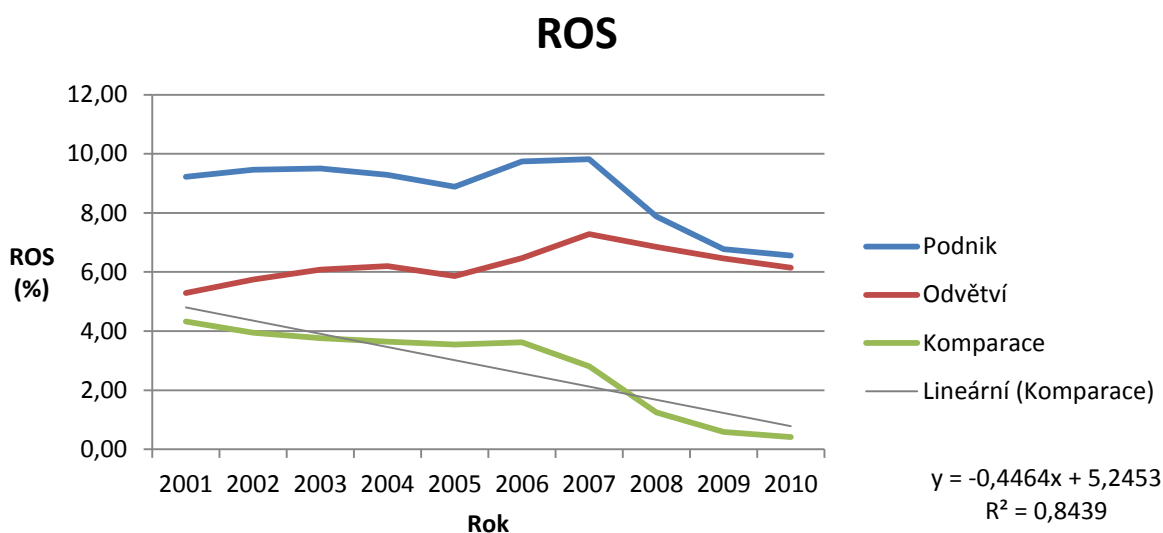
Zdroj: Autor

Hodnocení vlivu dotace na rentabilitu tržeb

Dalším z analyzovaných sekundárních ukazatelů je **Rentabilita tržeb**, neboli ukazatel velikosti marže. Ta v případě dotovaných podniků dosáhla v roce 2001 hodnoty 9,33 % zatímco marže relevantních odvětví činila 5,29 %. Tento rozdíl více než čtyř procentních bodů ve prospěch dotovaných podniků jasně dokládá potvrzení prvního předpokladu, tedy že podniky usilující o získání dotace jsou ve svých ukazatelích konkurenceschopnosti nadprůměrné již v okamžiku získání dotace.

Následující období však jednoznačně prokazuje, že dotované podniky tento markantní náskok nebyly schopny udržet a postupně se z hlediska velikosti marže staly pouze průměrnými podniky. Zatímco marže odvětví až do roku 2007 pozvolna rostla, marže dotovaných podniků v tomto období pouze stagnovala. Od roku 2008 do roku 2010 je potom u dotovaných podniků zřetelný pokles procentní marže, byť daná odvětví v tomto období nevykazovala obecně sestupnou tendenci. Výsledkem je postupný pokles křivky komparace, která ilustruje postupné zhoršování zprvu nadprůměrných hodnot marže dotovaných podniků. Proložíme-li tuto křivku komparace lineární spojnicí trendu (hodnota spolehlivosti $R^2 = 0,8439$) je možné také matematicky doložit negativní vývoj marže dotovaných podniků vzhledem k odvětví a to zápornou směrnici této přímky ($k = -0,4464$).

Graf 12: Hodnocení vlivu dotace na rentabilitu tržeb metodou Benchmark I



Zdroj: Autor

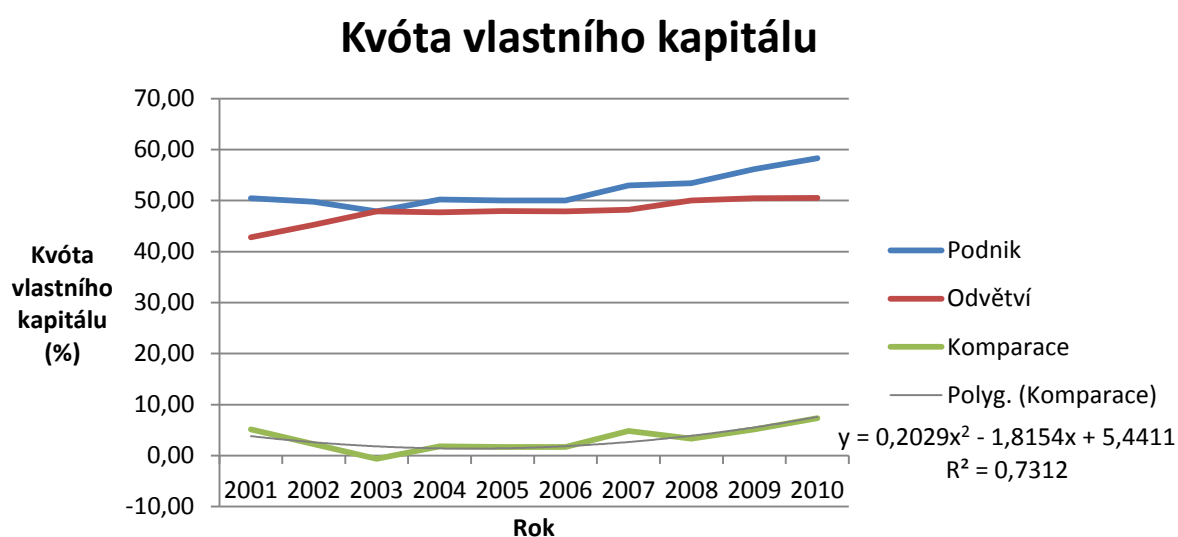
Hodnocení vlivu dotace na kvótu vlastního kapitálu

Podstata ukazatele **Kvóta vlastního kapitálu (VK/A)** je zcela odlišná od primárních ukazatelů konkurenceschopnosti orientovaných na tržby respektive zisk v poměru se sumou využitého kapitálu. Kvóta vlastního kapitálu poskytuje informaci o zadluženosti, respektive kapitálové struktuře podniku a je proto velmi problematické určit optimální velikost tohoto ukazatele. Jinými slovy, oproti ukazatelům rentability či aktivity není v tomto případě možné usilovat o prostou maximalizaci, avšak ani minimalizaci, daného ukazatele. Nelze tedy přímo aplikovat definované vzorce nerovností pro ověření dvou v úvodu definovaných předpokladů.

V případě ukazatele zadluženosti tak budou hodnoty posuzovány z hlediska své velikosti avšak bez přímé vazby na pozitivní soudy o jeho vývoji.

Průměrná kvóta vlastního kapitálu dotovaných podniků se ve sledovaném období pohybovala v rozmezí 47,89 do 58,28 %. Kvóta vlastního kapitálu odvětví dosahovala o něco nižších hodnot (v rozmezí 42,83 až 50,55), jinými slovy odvětví vykazovalo oproti dotovaným podnikům vyšší míru zadluženosti. Na počátku sledovaného období (v roce 2001) byl rozdíl kvóty vlastního kapitálu dotovaných podniků a příslušných odvětví 7,66 procentního bodu. Následovala fáze stagnace zadluženosti, respektive částečného navýšení kvóty vlastního kapitálu odvětví. V tomto období byla vzdálenost obou křivek necelé dva procentní body. V závěru sledovaného období však opět klesla zadluženost dotovaných podniků a hodnota křivky komparace se tak vrátila na znatelný rozdíl 7,34 procentního bodu. Z důvodu tohoto nelineárního průběhu křivky komparace není možné stanovit jedinou hodnotu směrnice, která by definovala vliv dotace na tento sekundární ukazatel konkurenceschopnosti. Na druhou stranu se z polynomičského typu trendu (hodnota spolehlivosti $R^2 = 0,7312$) dá vyvozovat, že odvětví snížilo svoji průměrnou zadluženost na úroveň dotovaných podniků, ty nicméně ke konci sledovaného období dále zvýšily kvótu vlastního kapitálu a došlo tak k opětovnému navýšení rozdílu obou křivek (křivka komparace má tedy tvar širokého U).

Graf 13: Hodnocení vlivu dotace na kvótu vlastního kapitálu metodou Benchmark I



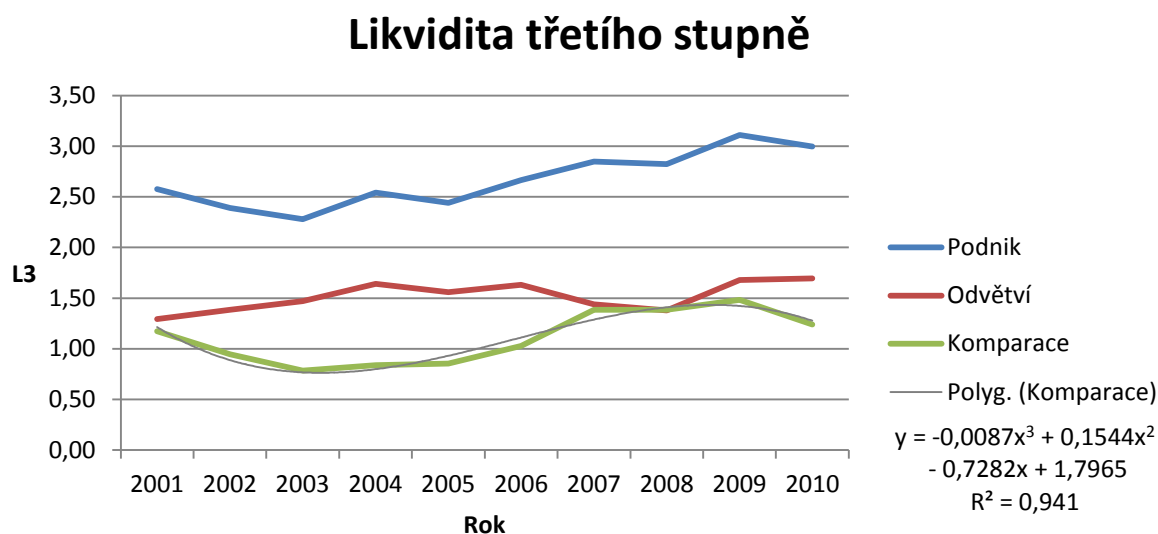
Zdroj: Autor

Hodnocení vlivu dotace na likviditu třetího stupně

Při hodnocení ukazatelů rentability a zadluženosti je vždy nutné vzít patřičně v potaz také ukazatele likvidity. Byť by analýza ukazatelů likvidity nepřinesla sama o sobě žádnou přidanou hodnotu, její provedení je nezbytné pro vyvození relevantních závěrů z výsledků souvisejících ukazatelů. **Likvidita třetího stupně**, někdy také označovaná jako běžná likvidita, dosahovala v úvodu sledovaného období u dotovaných podniků nadprůměrných hodnot. Dotované podniky, na rozdíl od odvětví, plnily doporučené hodnoty této likvidity – v roce 2001 dosáhl tento ukazatel hodnoty 2,58, zatímco odvětví v témže roce vykazalo běžnou likviditu pouze ve výši 1,29. Z hlediska likvidity třetího stupně byly dotované podniky na počátku sledovaného období opět nadprůměrné.

Analýza trendu křivky komparace nepřináší jednoznačné výsledky. Spojnice trendu je definována polynomičnou funkcí třetího stupně (hodnota spolehlivosti $R^2 = 0,941$), což znamená že směrnice této křivky je velmi proměnlivá. Nelze tedy jednoznačně charakterizovat výsledný trend jako kontinuální nárůst či pokles konkurenceschopnosti podniku. Křivka mající tvar písmene „S“ značí prvotní pokles nadprůměrné relativní likvidity třetího stupně dotovaných podniků, jež se však přibližně v roce 2003 obrátil v pozvolný růst rozdílu mezi běžnou likviditou dotovaných podniků a odvětví značící posilování likvidity dotovaných podniků. V posledních dvou letech sledovaného období (2009 a 2010) však lze pozorovat opětovný pokles relativního náskoku běžné likvidity dotovaných podniků oproti odvětví. Pro přesné zhodnocení tohoto trendu a vyvození jeho možných příčin je vhodné nejprve obdobným způsobem charakterizovat vývoj zbylých dvou ukazatelů likvidity (viz následující odstavce).

Graf 14: Hodnocení vlivu dotace na likviditu třetího stupně metodou Benchmark I



Zdroj: Autor

Hodnocení vlivu dotace na likviditu druhého stupně

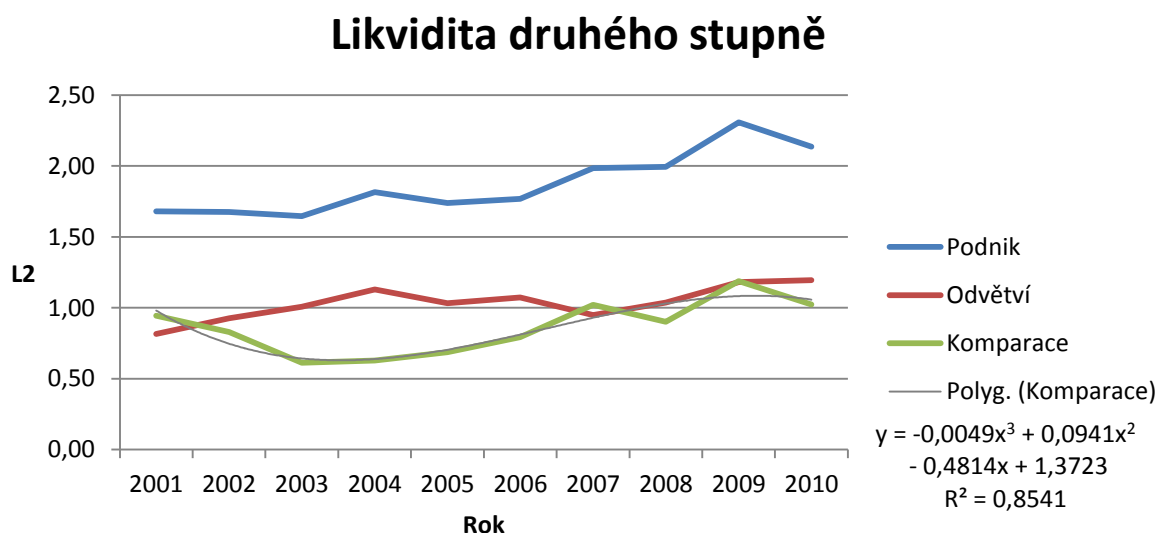
Likvidita druhé stupně, někdy označovaná jako pohotová likvidita, přináší obdobné závěry jako likvidita běžná⁴⁴. Podniky z výběrového souboru opět dosahují oproti odvětví v roce 2001 nadprůměrných hodnot (dotované podniky dosáhly likvidity druhého stupně 1,68 zatímco odvětví pouze 0,82) a potvrdil se tak první předpoklad nadprůměrných hodnot analyzovaných ukazatelů na počátku sledovaného období.

Trend křivky komparace opisuje tvar písmene „S“, a je proto definován polynomickým trendem třetího stupně (hodnota spolehlivosti $R^2 = 0,8541$). Opět tedy dochází k možnému rozdělení sledovaného období do tří specifických fází – období 2001 až 2003 představuje stagnaci likvidity druhého stupně podpořených podniků a pozvolný nárůst této likvidity v rámci odvětví (snižuje se rozdíl mezi oběma křivkami); období 2003 až 2008, kdy dochází k pozvolnému růstu likvidity skupiny podpořených podniků a stagnaci likvidity odvětví (zvyšuje se rozdíl mezi oběma křivkami) a období 2008 až 2010, ve kterém vývoj obou křivek opisuje přibližně stejnou trajektorii a jejich rozdíl tak zůstává relativně konstantní. Je tedy zřejmé, že nezohlednění zásob v rámci výpočtu likvidity druhé stupně (oproti běžné likviditě)

⁴⁴ Z hlediska postupu konstrukce obou ukazatelů je možné dovozovat, že význam zásob v analyzovaných firmách není příliš významný.

neznamená výraznější dopad na výsledky komparace. Následuje proto analýza vývoj likvidity prvního stupně, která je očištěna od krátkodobých pohledávek.

Graf 15: Hodnocení vlivu dotace na likviditu druhého stupně metodou Benchmark I



Zdroj: Autor

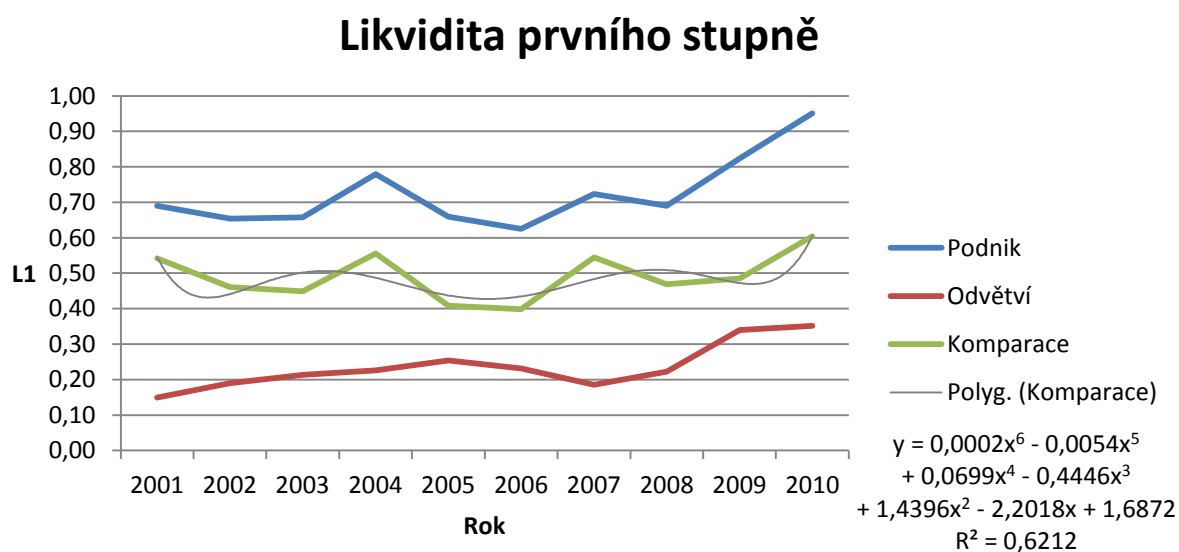
Hodnocení vlivu dotace na likviditu prvního stupně

Vývoj **likvidity prvního stupně** je zachycen na následujícím grafu. Je z něj patrné, že také v rámci této likvidity, označované též jako likvidita peněžní, dosahovaly dotované podniky na počátku sledovaného období nadprůměrné výsledky (likvidita prvního stupně u podniků čerpajících dotaci byla v roce 2001 0,69, v případě odvětví dosáhla hodnota tohoto ukazatele v roce 2001 velikosti 0,15). Stejně jako v předešlých dvou případech tak dotované podniky jednoznačně naplnily doporučenou hodnotu ukazatele likvidity (oproti odvětví, které požadované hodnoty nedosáhlo).

Zatímco vývoj ukazatele likvidity prvního stupně v případě odvětví lze ve sledovaném desetiletém období charakterizovat jako pozvolný růst, křivka vyjadřující peněžní likviditu dotovaných podniků se vyznačuje o poznání vyšší volatilitou. Spojnice trendu křivky komparace je proto také problematicky definovatelná. Aplikováno bylo polynomické vyjádření šestého stupně (hodnota spolehlivosti $R^2 = 0,6212$), které však z hlediska vyjádření směrnice sledovaného období, respektive obecného vývoje tohoto komparovaného ukazatele, nepřináší jednoznačné závěry.

Při zohlednění výsledků analýzy všech tří ukazatelů likvidity není možné jednoznačně prokázat pozitivní (avšak ani negativní) vliv dotace na tuto oblast ekonomické hodnocení dotovaných podniků. Likvidita podniků výběrového souboru prokazuje mírně rostoucí trend⁴⁵, avšak je doprovázena obdobným růstem celého odvětví. Na základě získaných výsledků proto nelze jednoznačně usoudit na vliv dotace na likviditu podniku.

Graf 16: Hodnocení vlivu dotace na likviditu prvního stupně metodou Benchmark I



Zdroj: Autor

6.3 Diskuse o výsledcích metody „Benchmark I“

Výše prezentované výsledky metody *Benchmark I* přináší cenná zjištění, která jsou podkladem pro zodpovězení stanovených otázek. Z hlediska hypotézy číslo jedna, která předpokládala nadprůměrnou hodnotu primárních ukazatelů konkurenceschopnosti dotovaných podniků ještě před samotným čerpáním dotace, byla skutečně prokázána nadprůměrná výchozí pozice těchto podniků. Rentabilita celkového kapitálu byla ve skupině dotovaných podniků v roce 2001 o 7,32 procentního bodu výše než byl odvětvový průměr. V případě druhého primárního ukazatele konkurenceschopnosti podniku, obratu aktiv, činil tento rozdíl 0,37 ve prospěch dotovaných podniků. Kromě toho, podniky čerpající dotaci dosáhly nadprůměrné hodnoty i v rámci sekundárních maximalizačních ukazatelů

⁴⁵ Jednotlivé hodnoty se však stále drží v přiměřené hladině bez výrazně negativního vlivu například na ziskovost podniku.

konkurenceschopnosti: v rámci rentability vlastního kapitálu převýšily průměr o 17,74 procentního bodu, v případě rentability tržeb o 4,04 procentního bodu. Dá se tedy říci, že podniky čerpající dotaci dosahovaly již před získáním dotace ztelně nadprůměrné hodnoty všech maximalizačních ukazatelů konkurenceschopnosti. Na základě těchto výsledků je možné **verifikovat první hypotézu, neboť podniky čerpající dotaci z programu Rozvoj OPPP byly již jejím využitím více konkurenceschopné než podniky, které tuto dotaci nečerpaly.**

Dalším zásadním výstupem této analýzy je negativní sklon křivek komparace všech maximalizačních ukazatelů konkurenceschopnosti. Pro názornost jsou z jednotlivých grafů přejaty rovnice trendu křivky komparace do následující tabulky. Je z ní patrné, že v rámci prvních čtyř ukazatelů je možné tuto křivku definovat lineárním trendem zatímco u zbylých čtyř trendem polynomickým, vyššího stupně.

Tabulka 12: Přehled trendů křivky komparace jednotlivých ukazatelů dle metody Benchmark I

Finanční ukazatel	Rovnice trendu křivky komparace	Hodnota spolehlivosti
Rentabilita celkového kapitálu	$y = -0,8368x + 8,7876$	$R^2 = 0,9054$
Obrat aktiv	$y = -0,0503x + 0,5076$	$R^2 = 0,7821$
Rentabilita vlastního kapitálu	$y = -1,7706x + 19,468$	$R^2 = 0,9221$
Rentabilita tržeb	$y = -0,4464x + 5,2453$	$R^2 = 0,8439$
Kvóta vlastního kapitálu	$y = 0,2029x^2 - 1,8154x + 5,4411$	$R^2 = 0,7312$
Likvidita třetího stupně	$y = -0,0087x^3 + 0,1544x^2 - 0,7282x + 1,7965$	$R^2 = 0,941$
Likvidita druhého stupně	$y = -0,0049x^3 + 0,0941x^2 - 0,4814x + 1,3723$	$R^2 = 0,8541$
Likvidita prvního stupně	$y = 0,0002x^6 - 0,0054x^5 + 0,0699x^4 - 0,4446x^3 + 1,4396x^2 - 2,2018x + 1,6872$	$R^2 = 0,6212$

Zdroj: Autor

Je-li cílem, na základě těchto rovnic, vyjádřit směrnici křivky komparace, je možné jednoznačný trend určit právě u křivek s lineárním průběhem. Tuto možnost nabízí všechny maximalizační ukazatele - dva primární ukazatele konkurenceschopnosti (rentabilita

celkového kapitálu a obrat aktiv) a dva ukazatele sekundární (rentabilita vlastního kapitálu, rentabilita tržeb).

Rentabilita celkového kapitálu byla v kapitole 2.2.3 Měření konkurenceschopnosti této práce na základě rešerše současné odborné literatury označena jako jeden ze dvou primárních ukazatelů konkurenceschopnosti podniku, tedy jako optimální kvantitativní vyjádření úspěšnosti podniku oproti jeho konkurentům. Směrnice křivky komparace tohoto ukazatele dosáhla hodnoty $-0,8368$, což představuje negativní trend křivky. Z hlediska principu konstrukce křivky komparace tato hodnota znamená, že dotované podniky v rámci sledovaného období oslabily svoji relativní konkurenční pozici - původně nadprůměrně konkurenceschopné podniky se staly pouze průměrně konkurenceschopnými.

Potvrzení tohoto překvapivého výstupu analýzy přináší průběh druhého primárního ukazatele konkurenceschopnosti – obrat aktiv, jehož křivka komparace je taktéž definována zápornou směrnici ($-0,0503$). Negativní vliv dotace je tedy méně výrazný, avšak opět je možné pozorovat postupné zhoršování původně nadstandardní míry konkurenceschopnosti podniků podpořených v rámci programu Rozvoj OPMP.

Tyto závěry jsou o to významnější, že je lze podpořit také negativními sklony křivek komparace u rentability vlastního kapitálu ($-1,7706$) a rentability tržeb ($-0,4464$). Znamená to, že veškeré vypočtené lineární trendy křivky komparace jsou charakterizovatelné negativním sklonem. U polynomických trendů vyššího stupně zbylých čtyř sekundárních ukazatelů je směrnice křivky komparace proměnlivá a není tak možné jednoznačně určit vliv dotace. Neexistuje tedy jediný ukazatel, který by nasvědčoval pozitivnímu vlivu udělené dotace na konkurenceschopnost podniku.

Výše uvedená charakteristika křivek komparace dvou primárních ukazatelů konkurenceschopnosti znamená, že **čtvrtá hypotéza byla vyvrácena, neboť podniky, které čerpaly dotaci nezaznamenaly rychlejší tempo růstu konkurenceschopnosti než podniky danou dotaci nečerpající.**

Pokud se zaměříme na čtyři ukazatele s lineárním průběhem křivky komparace, jedná se o velmi obdobné situace – dotované podniky jsou na začátku sledovaného období charakteristické nadprůměrnou hodnotou ukazatele konkurenceschopnosti (potvrzení první

hypotézy) s postupným oslabováním této pozice až na hodnotu v podstatě totožnou s odvětvovým průměrem (vyvrácení čtvrté hypotézy). Tato vzájemná srovnatelnost jednotlivých případů vyvolává otázku po příčinách této podobnosti - pochopení této kauzality může pomoci přinést potřebnou analytickou hloubku do zkoumání vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku.

Při pozorném rozboru těchto čtyř ukazatelů se prokáže, že z hlediska své konstrukce jsou vzájemně provázány sdílenými vstupními hodnotami. První důležitou vazbou je vztah mezi rentabilitou celkového a vlastního kapitálu. Jejich vzájemný souvislost spočívá v tom, že rentabilita vlastního kapitálu je v podstatě rentabilita celkového kapitálu rozšířená o působení finanční páky⁴⁶. Zpravidla jsou tedy oba ukazatele pozitivně korelovány s tím, že rentabilita vlastního kapitálu dosahuje vlivem působení finanční páky (tedy využití cizího kapitálu v podnikání) extrémnějších hodnot. Při sledování příčin vývoje rentability vlastního kapitálu je tedy možné sledovat buď linii rentability celkového kapitálu nebo linii finanční páky (respektive zadlužení). Podíváme-li se na výše uvedené výsledky zadluženosti dotovaných podniků, je zřejmé, že křivka ukazatele kvóty vlastního kapitálu plně nevysvětluje vývoj rentability vlastního kapitálu, neboť zadluženost dotovaných podniků se takřka celé sledované období pohybovala níž než odvětvový průměr. Je proto nutné důsledně analyzovat druhou možnou linii příčiny – trend rentability vlastního kapitálu. Jak již bylo několikrát uvedeno, průběh obou rentabilit (ROA a ROE) vykazoval ve sledovaném období u dotovaných podniků velmi podobný průběh. Lze proto předpokládat, že příčiny trendu rentability vlastního kapitálu dotovaných podniků je nutné hledat právě v rámci trendu rentability celkového kapitálu. Fakticky se tak skupina ukazatelů s obdobným doposud nevysvětleným trendem zúžila na tři: rentabilita celkového kapitálu, obrat aktiv a rentabilita tržeb.

Jestliže je potřebné zjistit příčiny vývoje určitého ukazatele, je nezbytné analyzovat jeho vstupní hodnoty. V tomto případě je přitom třeba zjistit příčiny rovnou tří ukazatelů, jejichž trendy jsou si velmi podobné. Velmi pravděpodobnou příčinou tohoto obdobného vývoje těchto tří ukazatelů je přitom právě jejich velmi obdobná vnitřní struktura. Všechny tři ukazatele (rentabilita vlastního kapitálu, obrat aktiv a rentabilita tržeb) jsou zkonstruovány prostřednictvím různých poměrů pouze tří vstupních hodnot:

⁴⁶ Toto „rozšíření“ se běžně využívá v rámci pyramidového rozkladu Du pont při přechodu z rozkladu prvního na druhý stupeň.

- **Aktiva,**
- **EBIT,**
- **Obrat⁴⁷.**

Příčiny vývoje tří vybraných ukazatelů tedy pravděpodobně spočívají v těchto třech vstupních finančních hodnotách. Před tím než budou tyto tři veličiny analyzovány s cílem zjistit jejich vliv na překvapivý trend některých ukazatelů konkurenceschopnosti podniku je však vhodné upozornit na limity metody *Benchmark I* a potažmo představit metodu *Benchmark II*, která na tyto slabá místa reaguje. Pakliže i výsledky metody *Benchmark II* dospějí k obdobným závěrům, tedy k potřebě hlubší analýzy tří výše uvedených vstupních veličin, bude tato analýza následně provedena.

6.4 Limity metody „Benchmark I“

Při vyčíslení vývoje jednotlivých ukazatelů v rámci metody *Benchmark I*, je zřejmé, že trend vývoje ukazatelů odvětví je zpravidla relativně stabilní. Tato skutečnost je překvapivá v kontextu hospodářské recese, která zejména v letech 2008 a 2009 negativně ovlivnila hospodaření podniků v České republice. Předpokládatelný vývoj trendu odvětví by tedy měl tuto skutečnost odrážet a vykazovat v tomto období nižší hodnoty finančních ukazatelů. Jako potenciální důvod stability trendů odvětví i během období hospodářské recese se jeví metodika MPO při sestavování ročních analýz české ekonomiky. Vzhledem k dostupnosti dat jsou totiž v rámci analýzy jednotlivých odvětví zastoupeny ve větší míře velké podniky. U nich jsou data z výročních zpráv lépe dostupná a navíc počet těchto podniků v ekonomice nedosahuje takového množství jako v případě podniků s menším počtem zaměstnanců. Toto významnější zastoupení velkých podniků přitom může způsobovat zkreslení trendu odvětví vyvolané obecně uznávanou lepší hospodářskou výkonností větších podniků.

Současně je třeba zmínit druhý faktor posilující váhu velkých podniků v rámci ministerských analytických podkladů a tím je metodika samotné konstrukce finančních ukazatelů jednotlivých odvětví. V rámci těchto výroční zpráv jsou nejdříve vytvořeny sumární hodnoty jednotlivých položek účetní závěrky za všechny zahrnuté podniky daného odvětví a z těchto hodnot jsou až ve druhém kroku vypočteny hodnoty finančních ukazatelů. V praxi to znamená, že v rámci prvního kroku – vytváření sumárních položek účetní „super-závěrky“

⁴⁷ Přesná konstrukce jednotlivých ukazatelů je uvedena na straně 53.

mají větší váhu číselně vyšší hodnoty (v absolutním vyjádření), které je možné předpokládat právě u větších podniků. Ve výsledné „super-závěrce“ tak mají větší podniky relativně vyšší váhu a významněji tak determinují výslednou hodnotu vypočteného finančního ukazatele.

Na základě výše uvedených skutečností je možné předpokládat, že jednotlivé ukazatele konkurenceschopnosti touto metodikou do určité míry ovlivněny a dosahují tak lepších⁴⁸ hodnot než je faktický aritmetický průměr jednotlivých finančních ukazatelů všech podniků daného odvětví.

Metoda *Benchmark I* je založena na vyčíslení stanovených finančních ukazatelů za každý jeden dotovaný podnik, následné komparaci hodnoty tohoto podniku s průměrnou hodnotou odvětví a závěrečném aritmetickém zprůměrování těchto odchylek, neboli *čistých dotačních efektů*, pro vyjádření *průměrného čistého dotačního efektu*. Je tedy zřejmé, že metodika výpočtu křivky „podnik“ a „odvětví“ je v dílčích parametrech odlišná a je proto nezbytné dále se zabývat možnými dopady tohoto nesouladu na závěry této analýzy.

Vrátíme-li se k výše uvedeným grafům trendů jednotlivých finančních ukazatelů a souvisejícím textům charakterizujícím průběh zobrazených křivek, je možné zaregistrovat, že ve velké míře jsou počáteční hodnoty dotovaných podniků (modrá křivka označená „podnik“) nad křivkou odvětví (červená křivka „odvětví“). Znamená to, že podniky zařazené do výběrového vzorku měly v počátečních letech sledovaného období schopnost dosahovat znatelně vyšších hodnot jednotlivých finančních ukazatelů než tomu bylo v případě relevantních odvětví. Z tohoto faktu se dá dovozovat, že obecná míra zkreslení odvětvových průměrů způsobená vyšší relativní vahou větších podniků nevede k objektivnímu zkreslení hodnot finančních ukazatelů do té míry, že by nebyly vůbec komparovatelné s hodnotou dotovaných podniků. Jinými slovy, jestliže byly dotované podniky v počátku sledovaného období schopny dosahovat vyšších hodnot než odvětví, není tento benchmark (hodnoty odvětví) možné vnímat jako obecně příliš ambiciózní měřítko konkurenceschopnosti podniku.

Druhou rovinou úvahy je trend obou křivek. Skutečnost, že dotované podniky jsou schopny v určitém okamžiku dosahovat lepších hodnot než definovaný benchmark ještě nemusí být zárukou totožných dynamických předpokladů, tedy srovnatelnosti obou skupin v rámci proměnlivých situací v čase. Jednou ze situací vystihující tento úhel pohledu je schopnost

⁴⁸ Definice „lepších hodnot“ viz strana 72.

podniků vyrovnat se s dopadem hospodářské recese na konci sledovaného období. Vzhledem k již konstatované skutečnosti, že křivka odvětví je relativně významněji determinována většími podniky, může mít právě tato křivka menší citlivost na hospodářské cykly v nejširším slova smyslu. Sledovaný rozdíl obou křivek potom může být dílčím způsobem zkreslen z důvodu větší schopnosti benchmarku vyrovnat se s dopadem hospodářské recese. Tato skutečnost by potom vedla k negativnímu ovlivnění závěrů o vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku. Odpovědí na tuto otázku je metoda hodnocení konkurenceschopnosti *Benchmark II*.

Ze zcela odlišných oblastí pocházejí další dvě potenciální omezení vypovídací schopnosti metody *Benchmark I*. Těmi jsou neschopnost zohlednění velikosti dotace jako důležitého parametru vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku a omezená schopnost identifikace příčin zjištěných skutečností. Tato dvě slabá místa jsou však totožná pro metodu *Benchmark I* i *Benchmark II*, a proto budou detailně rozebrána až v rámci kapitoly 7.4 Limity metody „Benchmark II“, kde bude současně stanoven způsob jejich eliminace.

6.5 Závěry metody „Benchmark I“

V rámci metody *Benchmark I* došlo ke zhodnocení vývoje konkurenceschopnosti podniků, které byly podpořeny z programu Rozvoj OPMP. Hodnocení konkurenceschopnosti těchto podniků bylo ve shodě s metodologickou částí této práce založeno na analýze primárních a sekundárních ukazatelů konkurenceschopnosti, tedy celkově osmi finančních ukazatelů. Hodnoty ukazatelů jednotlivých dotovaných podniků byly komparovány s adekvátními hodnotami relevantních odvětví s cílem vyčíslení *čistého vlivu dotace*, ten byl následně průměrován a byl tak vyčíslen *čistý průměrný vliv dotace*. Tato hodnota vyjadřuje rozdíl hodnoty konkrétního ukazatele u skupiny dotovaných podniků⁴⁹ a relevantních odvětví. Časová řada čistého průměrného vlivu dotace v rámci sledovaného období tvoří křivku komparace, která vyjadřuje rozdílný vývoj jednotlivých ukazatelů dotovaných podniků vůči odvětví.

Na základě hypotézy číslo jedna a čtyři byly o vývoji *čistého průměrného vlivu dotace* formulovány dva předpoklady. Zaprvé, podniky čerpající dotace budou nadprůměrně konkurenceschopné již před jejich získáním. Tento předpoklad vyplývá ze skutečnosti, že o

⁴⁹ 241 podniků čerpajících dotaci z programu Rozvoj OPMP.

dotace se zpravidla ucházejí pouze podniky v dobrém finančním zdraví, s připravenou rozvojovou strategií a schopností spolufinancovat a udržet danou investici. Zadržet, podniky čerpající dotaci budou díky ní vykazovat lepší tempo růstu konkurenceschopnosti než je odvětvový průměr. Podkladem pro tento předpoklad je samotná podstata dotace jako externího rozvojového finančního stimulu, který má podpořit konkurenceschopnost daného podniku.

Na základě výsledků metody *Benchmark I* je možné vyvodit závěry o obou relevantních hypotézách. Hodnoty obou primárních ukazatelů konkurenceschopnosti jednoznačně prokázaly, že podniky, které čerpaly dotaci z programu Rozvoj OPMP, skutečně dosahovaly nadprůměrných hodnot konkurenceschopnosti ještě před samotným čerpáním dotace. Již v roce 2001 měly tyto podniky znatelně nadprůměrné hodnoty všech sledovaných maximalizačních ukazatelů (rentabilita celkového kapitálu, obrat aktiv, rentabilita vlastního kapitálu, rentabilita tržeb). Hypotéza číslo jedna tak byla potvrzena – **podniky čerpající dotaci jsou skutečně již před čerpáním dotace charakteristické vyšší mírou konkurenceschopnosti než podniky, které tuto dotaci nevyužily.**

Naopak vliv dotace jako stimulu pro zesílený růst konkurenceschopnosti podniku byl vyvrácen. Původně nadprůměrné podniky (viz předchozí odstavec) se po získání dotace postupně přiblížily svými hodnotami ukazatelů konkurenceschopnosti odvětvovému průměru. Hypotéza číslo čtyři tedy byla vyvrácena, neboť **podniky čerpající dotaci nevykázaly vyšší tempo růstu konkurenceschopnosti než podniky, které dotaci neobdržely.** Naopak, trend vývoje jednotlivých ukazatelů konkurenceschopnosti jednoznačně dokládá postupnou ztrátu nadprůměrné konkurenční pozice dotovaných podniků.

Velmi překvapivé zjištění negativního vývoje čtyř ukazatelů konkurenceschopnosti u dotovaných podniků je důvodem pro hlubší analýzu příčin tohoto jevu. Rozkladem těchto ukazatelů bylo zjištěno, že příčina pravděpodobně spočívá ve třech vstupních veličinách: aktivech, zisku před zdaněním a úroky (EBIT) a obratu. Analýza významu těchto veličin na získané výsledky metody *Benchmark I* však bude provedena až po následující metodě *Benchmark II*. Ta je reakcí na limity a slabá místa metody *Benchmark I* a je tak fakticky odpovědí na otázku, zda je vůbec potřebné tyto tři vstupní veličiny dále rozebírat nebo lze nalézt odpovědi na překvapivé trendy ukazatelů konkurenceschopnosti samotným provedením metody *Benchmark II*.

7 HODNOCENÍ VLIVU DOTACE NA KONKURENCESCHOPNOST PODNIKU METODOU „BENCHMARK II“

Římská číslice dvě za stejným názvem metody má cíleně evokovat pouze dílčím způsobem upravenou metodu založenou na totožných principech postupu. Důvody vzniku metody *Benchmark II* je možné vyvodit z kapitoly 6.4 Limity metody „Benchmark I“. Ústřední myšlenkou metody *benchmark II* je odstranit nesoulad postupu výpočtu agregovaných finančních ukazatelů v rámci výběrového souboru a benchmarku. Závěrečnou komparaci výsledků obou metod bude možné mimo jiné vyvodit závěry o míře zkreslení vyvolané odlišným způsobem konstrukce ukazatelů konkurenceschopnosti. Toto poznání napomůže naplnit cíl této práce, tedy kvalitněji definovat soubor metod hodnocení vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku.

Smysl metody *Benchmark II* z hlediska ověřování hypotéz této práce je obdobný jako u předchozí metody *Benchmark I*. Opět se jedná o verifikaci či falzifikaci hypotézy číslo jedna a čtyři zaměřující se na úroveň konkurenceschopnosti dotovaných podniků před čerpáním dotace a tempem růstu jejich konkurenceschopnosti po obdržení dotace. Způsoby ověření obou metod jsou totožné jako v případě předešlé metody – hypotéza číslo jedna bude potvrzena pakliže dotované podniky dosáhnou v roce 2001 vyšší hodnoty obou primárních ukazatelů konkurenceschopnosti než je odvětvový průměr; hypotéza číslo čtyři bude ověřena v případě, že křivku komparace u obou primárních ukazatelů konkurenceschopnosti bude možné definovat lineární spojnicí trendu s kladnou směrnici.

Toto zdvojení ověření hypotézy číslo jedna a čtyři prostřednictvím dvou metod s dílčími rozdílnostmi má za cíl přinést objektivnější pohled na danou problematiku a zvýšit vypovídací hodnotu práce. Jestliže obě metody dospějí k totožným závěrům, lze tyto závěry považovat za křížově potvrzené. V případě, že obě metody přinesou rozdílné závěry, lze tyto odlišnosti využít jako podklad pro jejich hlubší analýzu a vyvodit tak specifické předpoklady, limity či vzájemné souvislosti obou metod.

7.1 Charakteristika metody „Benchmark II“

Hodnota jednotlivého finančního ukazatele je v rámci metody *Benchmark I* u dotovaných podniků nejdříve vyčíslena za jednotlivé podniky a následně komparována s hodnotou relevantního odvětví. Rozdíl těchto dvou hodnot je potom za jednotlivé podniky agregován do celkové hodnoty celého vzorku prostřednictvím aritmetického průměru. Fakt, že jsou průměrovány až rozdíly relativně vyjádřených hodnot finančních ukazatelů tak dává každému podniku v rámci vzorku stejnou váhu. Samotný benchmark, se kterým jsou hodnoty jednotlivých podniků komparovány, je však v okamžiku komparace konstruován odlišně - jsou vytvořeny sumární hodnoty jednotlivých položek účetní závěrky za dané odvětví, následně je přímo vypočtena celková hodnota daného finančního ukazatele za odvětví a ta je podkladem pro komparaci s hodnotou daného podniku. Komparace je tak prováděna mezi hodnotou jednotlivého podniku a odvětví jako celku.

Nabízí se proto možnost nejprve hodnoty jednotlivých podniků daného odvětví sdružit do celkové hodnoty odvětví prostřednictvím aritmetického průměru a tuto hodnotu teprve následně komparovat s průměrnou hodnotou odvětví získanou z ročenek Ministerstva průmyslu a obchodu. Komparovány by tak byly hodnoty odvětví vytvořeného na základě dat dotovaných podniků a odvětví jako celku. Fakticky by tak docházelo ke komparaci hodnot stejné povahy, nicméně stále by existovala rozdílnost výpočtu těchto dvou hodnot. Průměr „dotovaného odvětví“ by byl tvořen aritmetickým průměrem hodnot finančních ukazatelů jednotlivých podniků, zatímco hodnota odvětví je založena na sumarizaci hodnot jednotlivých položek účetní závěrky a tyto hodnoty jsou teprve ve druhém kroku použity přímo na výpočet celkové hodnoty finančního ukazatele odvětví jako takového. Fakt, že k agregaci dochází ve fázi absolutních hodnot jednotlivých podniků znamená, že větší podniky s vyššími hodnotami jednotlivých účetních položek jsou zastoupeny větší vahou. Tato skutečnost by tak mohla znamenat ohrožení vypovídací hodnoty prováděné analýzy.

Pokud má být tento nesoulad odstraněn, musí být v rámci výběrového vzorku nejdříve vytvořeny shluky podniků dle příslušných odvětví, v rámci těchto shluků provedena agregace jednotlivých sledovaných položek účetní závěrky, z této „super-závěrky“ vypočteny celkové hodnoty dotovaných podniků daného odvětví a teprve tato hodnota postoupena ke komparaci s běžným odvětvovým průměrem. Tento postup zajistí, že komparovány budou hodnoty stejné povahy tvořené stejným postupem, tedy se stejnou mírou principiálního posílení váhy velkých podniků.

Matematicky lze jednotlivé přístupy komparace vyjádřit následovně (pro názornost představeno na příklad rentability celkového kapitálu):

1. Komparace v rámci metody Benchmark I

Na základě matematického vyjádření komparace v kapitole 6.1 Charakteristika metody „Benchmark I“ je patrné, že tato metoda představuje rychlou a jednoduchou cestu vyjádření efektu dotace na konkurenceschopnost podniku, avšak jako negativum této metody může být chápáno riziko zkreslení vyplývající z omezené míry srovnatelnosti hodnot dotovaných podniků a relevantních odvětví.

2. Upravená komparace

Konstrukce rentability celkového kapitálu komparovaného odvětví (benchmark):

$$ROA_O = \frac{EBIT_{P1} + \dots + EBIT_{Pn-1} + EBIT_{Pn}}{A_{P1} + \dots + A_{Pn-1} + A_{Pn}}$$

ROA_O ... rentabilita celkového kapitálu odvětví
 EBIT_{Pn}... zisk před zdaněním a úroky n-tého podniku odvětví
 A_{Pn} ... aktiva n-tého podniku odvětví

Konstrukce rentability celkového kapitálu komparovaného „dotovaného odvětví“ (skupina dotovaných podniků jednoho odvětví):

$$ROA_{DO} = \frac{\frac{EBIT_{DP1}}{A_{DP1}} + \dots + \frac{EBIT_{DPn-1}}{A_{DPn-1}} + \frac{EBIT_{DPn}}{A_{DPn}}}{n}$$

ROA_{DO}... rentabilita celkového kapitálu dotovaného odvětví
 EBIT_{DPn}... zisk před zdaněním a úroky n-tého dotovaného podniku daného odvětví
 A_{DPn} ... aktiva n-tého dotovaného podniku daného odvětví
 n ... počet dotovaných podniků

Komparace výše matematicky vyjádřených hodnot ROA_{DO} a ROA_O odpovídá upravené metodě benchmark I charakterizované výše v textu. Z matematického zápisu

výpočtu obou hodnot jednoznačně vyplývají důvody, proč byla tato úprava zamítnuta. Na jedné straně postrádá jednoduchost a rychlost metody *Benchmark I*, na straně druhé nedosahuje preciznosti a vysoké vypovídací hodnoty výpočtu jako tomu je v případě metody *Benchmark II* (definované vzorci níže). Z tohoto důvodu není tento postup v této práci dále rozpracováván.

3. Komparace v rámci metody *Benchmark II*

Konstrukce rentability celkového kapitálu komparovaného odvětví (benchmark):

$$ROA_O = \frac{EBIT_{P1} + \dots + EBIT_{P_{n-1}} + EBIT_{Pn}}{A_{P1} + \dots + A_{P_{n-1}} + A_{Pn}}$$

ROA_O ... rentabilita celkového kapitálu odvětví
 EBIT_{Pn}... zisk před zdaněním a úroky n-tého podniku odvětví
 A_{Pn} ... aktiva n-tého podniku odvětví

Konstrukce rentability celkového kapitálu komparovaného „dotovaného odvětví“ (skupina dotovaných podniků jednoho odvětví):

$$ROA_{DO} = \frac{EBIT_{DP1} + \dots + EBIT_{DP_{n-1}} + EBIT_{DPn}}{A_{DP1} + \dots + A_{DP_{n-1}} + A_{DPn}}$$

ROA_{DO}... rentabilita celkového kapitálu dotovaného odvětví
 EBIT_{DPn}... zisk před zdaněním a úroky n-tého dotovaného podniku daného odvětví
 A_{DPn} ... aktiva n-tého dotovaného podniku daného odvětví

Matematické vyjádření výpočtu ROA_{DO} a ROA_O jednoznačně vyjadřuje odlišnosti metody *Benchmark II* oproti metodě *Benchmark I*. Silnou stránkou metody *Benchmark II* je naprostá shoda principu výpočtu obou komparovaných veličin. Komparovány jsou dvě hodnoty stejného finančního ukazatele – jedna za odvětví složené pouze z podniků čerpajících dotaci z programu Rozvoj OPMP a jedna za odvětví jako celek. Tento postup tak vylučuje zkreslení, která za určitých předpokladů mohou ovlivnit výsledky analýzy vycházející z metody *Benchmark I*. Negativem metody *Benchmark II* oproti metodě *Benchmark I* je nicméně vyšší náročnost výpočtu a tedy komplikovanější proces analýzy.

Drobnou komplikací výše uvedeného postupu je samotná definice odvětví. Problémem je zejména již několikrát zmíněná změna oficiálního klasifikačního systému odvětví uskutečněná v průběhu sledovaného období. Jednotlivé dotované podniky tak byly v rámci matice zařazeny dle systemizace OKEČ v období od roku 2001 do roku 2007 a dle systemizace NACE od roku 2008 do roku 2010 včetně. Klíčová je přitom zejména skutečnost, že zařazení podniku dle klasifikace OKEČ nedeterminuje zařazení podniku v rámci klasifikace NACE. V praxi tak podniky náležející do stejného odvětví v rámci klasifikace OKEČ mohou být zařazeny do dvíceou různých odvětví dle systému NACE (a vice versa). Není proto možné utvořit jednotnou strukturu podniků pro celé sledované období dle jedné z těchto klasifikací. Jediným možným východiskem je vytvořit speciálně definovaná „odvětví“ odpovídající veškerým kombinacím odvětví dle obou systémů klasifikace zastoupených alespoň jedním dotovaným podnikem. Na základě přehledu odvětví zastoupených v rámci výběrového vzorku dle klasifikace OKEČ a NACE⁵⁰ lze definovat tato specificky vytvořená odvětví dotovaných podniků:

Tabulka 13: Přehled specifických dotovaných odvětví vytvořených pro potřeby metody „Benchmark II“

Spec. odvětví	Část dle NACE	Část dle OKEČ	Počet podniků
10/DA	10 - Výroba potravinářských výrobků	DA - Výroba potravinářských výrobků a nápojů, tabákových výrobků	10
11/DA	11 - Výroba nápojů	DA - Výroba potravinářských výrobků a nápojů, tabákových výrobků	4
13/17	13 - Výroba textilií	17 - Výroba textilií a textilních výrobků	2
16/DD	16 - Zpracování dřeva kromě nábytku	DD - Zpracování dřeva, výroba dřevařských výrobků kromě nábytku	10
17/21	17 - Výroba papíru a výrobků z papíru	21 - Výroba vlákniny, papíru a výrobků z papíru	2
18/22	18 - Tisk a rozmnožování nahaných nosičů	22 - Vydavatelství, tisk a rozmnožování nahaných nosičů	18
20/DG	20 - Výroba chemických látek	DG - Výroba chemických látek, přípravků, léčiv a chemických vláken	5
21/DG	21 - Výroba farmaceutických výrobků	DG - Výroba chemických látek, přípravků, léčiv a chemických vláken	3
22/DH	22 - Výroba pryž. a plastových výrobků	DH - Výroba pryžových a plastových výrobků	28
23/DI	23 - Výroba ostatních nekovových minerálních výrobků	DI - Výroba ostatních nekovových minerálních výrobků	16
23/31	23 - Výroba ostatních nekovových minerálních výrobků	31 - Výroba elektrických strojů a zařízení j. n.	1

⁵⁰ Přehled je uveden v rámci kapitoly 6.1 Charakteristika metody „Benchmark I“.

24/27	24 - Výroba základních kovů, hutní zpracování	27 - Výroba základních kovů a hutních výrobků	1
24/28	24 - Výroba základních kovů, hutní zpracování	28 - Výroba kovových konstrukcí a kovodělných výrobků (kromě strojů a zařízení)	11
25/28	25 - Výroba konstrukcí a kov. Výrobků	28 - Výroba kovových konstrukcí a kovodělných výrobků (kromě strojů a zařízení)	45
26/31	26 - Výroba počítačů, elektronických a optických přístrojů	31 - Výroba elektrických strojů a zařízení j. n.	7
26/32	26 - Výroba počítačů, elektronických a optických přístrojů	32 - Výroba rádiových, televizních a spojových zařízení a přístrojů	6
27/31	27 - Výroba elektrických zařízení	31 - Výroba elektrických strojů a zařízení j. n.	1
27/DK	27 - Výroba elektrických zařízení	DK - Výroba a opravy strojů a zařízení j. n.	1
28/34	28 - Výroba strojů a zařízení j. n.	34 - Výroba motorových vozidel (kromě motocyklů), výroba přívěsů a návěsů	3
28/DK	28 - Výroba strojů a zařízení j. n.	DK - Výroba a opravy strojů a zařízení j. n.	44
28/36	28 - Výroba strojů a zařízení j. n.	36 - Výroba nábytku; zpracovatelský průmysl j. n.	1
29/36	29 - Výroba motorových vozidel	36 - Výroba nábytku; zpracovatelský průmysl j. n.	6
31/36	31 - Výroba nábytku	36 - Výroba nábytku; zpracovatelský průmysl j. n.	6
38/37	38 - Shromažďování a sběr odpadu	37 - Recyklace druhotných surovin	2
42/F	42 - Inženýrské stavitelství	F - Stavebnictví	1
43/F	43 - Specializované stavební činnosti	F – Stavebnictví	3
71/K	71 – Architektonické a inženýrské činnosti; technické zkoušky a analýzy	K - Činnosti v oblasti nemovitostí a pronájmu; podnikatelské činnosti	1

Zdroj: Autor

Dle tohoto klíče byly tedy jednotlivé podniky zařazeny do „specifických dotovaných odvětví“, v rámci kterých byly vytvořeny sumární účetní závěrky za všechny dotované podniky daného specifického dotovaného odvětví a z nich následně vypočteny hodnoty ukazatelů konkurenceschopnosti pro dané specifické dotované odvětví. Výsledky této finanční analýzy byly následně komparovány s průměrnými hodnotami specifických celých odvětví utvořených na stejném principu jako představuje výše uvedená tabulka – za roky 2001 až 2007 včetně bylo vycházeno z průměrných hodnot publikovaných MPO pro jednotlivá OKEČ, od roku 2008 do roku 2010 včetně byly převzaty hodnoty ročenek MPO strukturovaných pro jednotlivá odvětví dle NACE. Takto byla provedena systematická komparace hodnot jednotlivých ukazatelů konkurenceschopnosti podniku specifických dotovaných odvětví a specifických celých odvětví. Výstupem této komparace jsou relativní odvětvové odchylky finančních ukazatelů, jejichž příčiny lze spatřovat v čerpání dotačních prostředků. Tato hodnota je v rámci výzkumu označena jako čistý vliv dotace.

Výše uvedená argumentace je zdůvodněním a současně charakteristikou první části metody *Benchmark II*. Po provedení komparace za jednotlivá odvětví je však nutné provést syntézu získaných výsledků s cílem dospět k závěru o celkovém vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku (tedy napříč všemi *specifickými dotovanými odvětvími*). V případě, že by byl pro tento účel využit aritmetický průměr čistého vlivu dotace jednotlivých *specifických dotovaných odvětví*, je možné očekávat výrazné zkreslení výsledků z důvodů různého počtu podniků v rámci jednotlivých *specifických dotovaných odvětví*. Jinými slovy, aritmetický průměr by implicitně přisoudil stejnou váhu všem *specifickým dotovaným odvětvím*, aniž by zohlednil, že výsledek jednoho odvětví reprezentuje jediný podnik (vyšší riziko zkreslení výsledku) zatímco jiné odvětví zahrnuje data až 45 různých dotovaných podniků. Optimální cestou je proto využití váženého průměru, ve kterém je váhou jednotlivých *specifických dotovaných odvětví* počet podniků, které poskytly data pro výpočet daného finančního ukazatele⁵¹.

Výše uvedený text zevrubně charakterizoval specifika metody *Benchmark II* oproti dříve prezentované metodě *Benchmark I*. I přes rozdílný přístup k metodice komparace hodnot dotovaných podniků a odvětvových průměrů publikovaných Ministerstvem průmyslu a obchodu, je však základní myšlenka obou metod shodná – cílem je analýza vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku za použití komparace s odvětvovým průměrem směřující k ověření hypotézy číslo dvě a čtyři. Z tohoto úhlu pohledu proto není překvapivé, že také základní ověřované předpoklady z nich vycházející jsou koncipovány totožně. Je možné se proto odvolat na kapitolu 6.1 Charakteristika metody „Benchmark I“ v rámci byly přesně definovány dva základní předpoklady charakteristiky výsledné celkové komparace. Byly jimi:

(1) Nadprůměrná výchozí hodnota ukazatele

(2) Lepší trend vývoje ukazatele

Tyto předpoklady budou ověřovány na následujících výsledcích metody *Benchmark II* totožným způsobem, jako tomu bylo u metody *Benchmark I*.

⁵¹ Fakticky se tak nejedná o počet podniků jednotlivých *specifických odvětví*, neboť u některých podniků nebyla získána data za celé sledované období 2001 až 2010. Váha daného *specifického odvětví* je tak tvořena speciálně pro každý rok jednotlivého ukazatele konkurenceschopnosti.

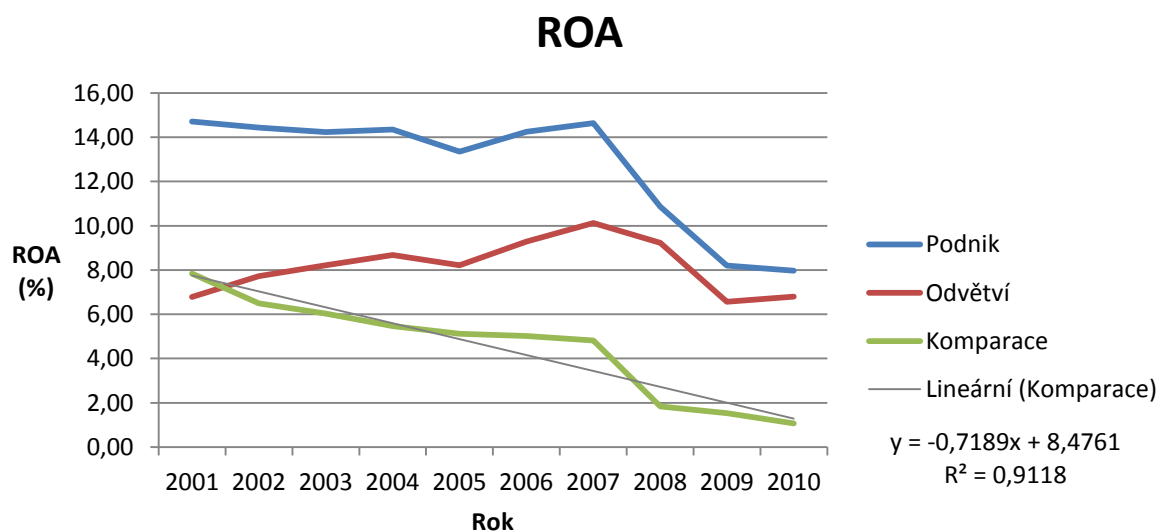
7.2 Výsledky metody „Benchmark II“

Hodnocení vlivu dotace na rentabilitu celkového kapitálu

Rentabilita celkového kapitálu je jedním z primárních ukazatelů konkurenceschopnosti podniku, neboť svojí podstatou vystihuje její principiální podstatu (více viz úvodní kapitola této práce). Z tohoto důvodu je proto nutné věnovat analýze vývoje tohoto ukazatele patřičnou pozornost. Z níže uvedeného grafu je zřejmé, že modrá křivka, tedy vývoj rentability celkového kapitálu konstruovaného výše popsaným postupem pro skupinu dotovaných podniků, potvrzuje první předpoklad o nadprůměrné výchozí úrovni tohoto ukazatele oproti odvětví jako takovému. Zatímco dotované podniky dosáhly v roce 2001 hodnoty 14,7 %, odvětví v tomto roce nabylo hodnoty pouze 6,78 %. První předpoklad tak byl splněn.

Navazující trend vývoje rentability celkového kapitálu dotovaných podniků by měl dle druhého předpokladu vykazovat lepší trend než je tomu u odvětví jako celku. Na základě níže uvedeného grafu je však možné popřít tento druhý předpoklad, neboť je očividné, že křivka *Podnik* během sledovaného času konverguje ke křivce *Odvětví*, což je zobrazeno také pozvolně klesajícím trendem křivky *Komparace*. Křivku komparace lze definovat lineárním trendem se zápornou směrnici $-0,7189$ (hodnota spolehlivosti $R^2 = 0,9118$). Původní rozdíl hodnoty rentability celkového kapitálu dotovaných podniků oproti odvětví ve velikosti přibližně 8 procentních bodů se tak během deseti sledovaných let výrazně snížil na rozdíl pouze přibližně jednoho procentního bodu.

Graf 17: Hodnocení vlivu dotace na rentabilitu celkového kapitálu metodou Benchmark II



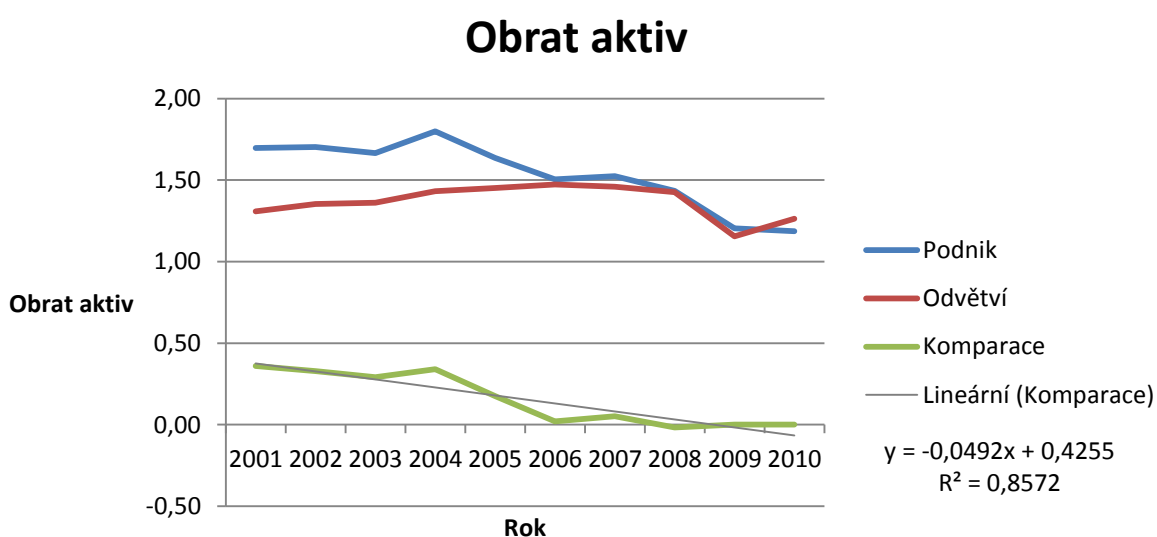
Zdroj: Autor

Hodnocení vlivu dotace na obrat aktiv

Druhým z primárních ukazatelů konkurenceschopnosti podniku je **Obrat aktiv**. Výchozí hodnota tohoto ukazatele potvrzují první předpoklad o nadprůměrné výchozí pozici podniků čerpajících dotaci. Tyto podniky dosáhly obratu aktiv v roce 2001 ve výši 1,7 zatímco průměr relevantních odvětví činil 1,31. Kladná hodnota křivky *Komparace* v roce 2001 je tak důkazem prokazujícím potvrzení prvního předpokladu.

Skutečnost, že dotovaného podniky lze v počátku sledovaného období označit za nadprůměrně konkurenceschopné však nutně nedeterminuje uchování si této pozice v rámci celého sledovaného období, byť druhý předpoklad je založen na argumentech předjímajících dokonce posílení této nadprůměrné pozice. Nicméně jak ukazuje následující graf, druhý předpoklad byl také u ukazatele Obrat aktiv vyvrácen. Trendy křivky *Podnik* a *Odvětví* během let 2001 až 2010 dokazují, že dotované podniky postupně ztrácely svoji nadprůměrnou pozici a na závěr tohoto období dokonce vykázaly hodnoty pod průměrem daného odvětví (1,19 u dotovaných podniků oproti 1,26 u odvětvového průměru). Zobrazeno formou trendu křivky *Komparace* se opět jedná o klesající lineární trend s hodnotou směrnice -0,0492 (hodnota spolehlivosti $R^2 = 0,8572$). Druhý předpoklad byl tak zamítnut.

Graf 18: Hodnocení vlivu dotace na obrat aktiv metodou Benchmark II



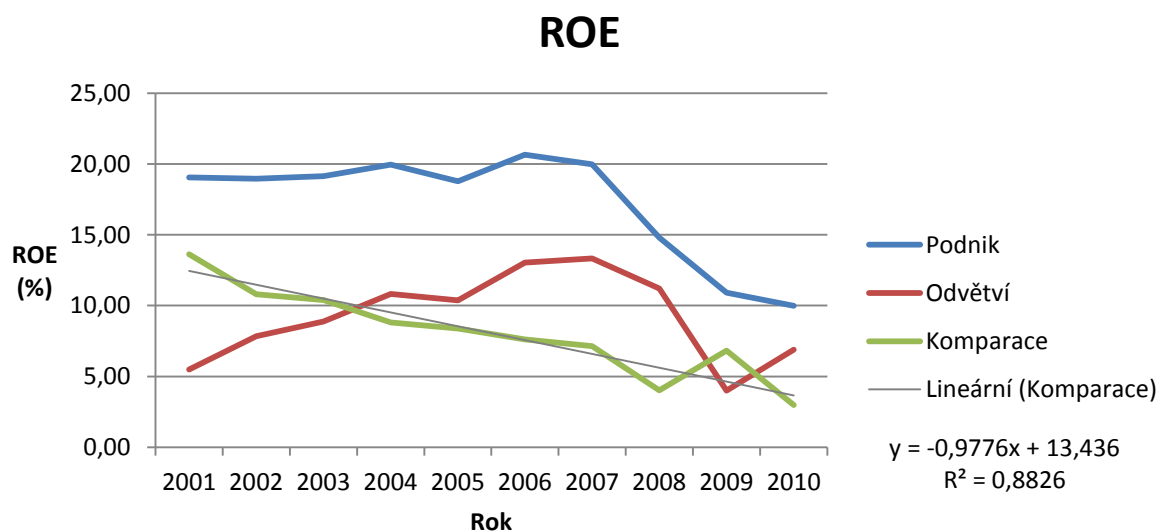
Zdroj: Autor

Hodnocení vlivu dotace na rentabilitu vlastního kapitálu

Dalším významným, byť sekundárním, ukazatelem konkurenceschopnosti je **Rentabilita vlastního kapitálu**. Hodnota tohoto ukazatele je principiálně svázána s rentabilitou celkového kapitálu, přestože ze své podstaty zpravidla vykazuje vyšší volatilitu svého trendu. Z tohoto pohledu tedy není překvapující, že také výsledky analýzy rentability vlastního kapitálu dle metody *Benchmark II* potvrzují první předpoklad o nadprůměrné výchozí pozici dotovaných podniků – dotované podniky dosáhly v roce 2001 hodnoty ROE rovnající se 19,06 % zatímco průměr relevantních odvětví vykázal hodnotu pouze 5,49 %. První předpoklad tak byl potvrzen.

Následný průběh jednotlivých křivek je ve shodě s výše uvedenými grafy. Tedy opět dochází k postupné konvergenci křivky *Podnik* a *Odvětví* manifestované pozvolna klesající křivkou *Komparace*. Směrnice lineárního trendu křivky *Komparace* rovnající se $-0,9776$ (hodnota spolehlivosti $R^2 = 0,8826$) je tedy argumentem pro zamítnutí druhého předpokladu o pozitivním vlivu dotace na trend vývoje hodnocených ukazatelů.

Graf 19: Hodnocení vlivu dotace na rentabilitu vlastního kapitálu metodou Benchmark II



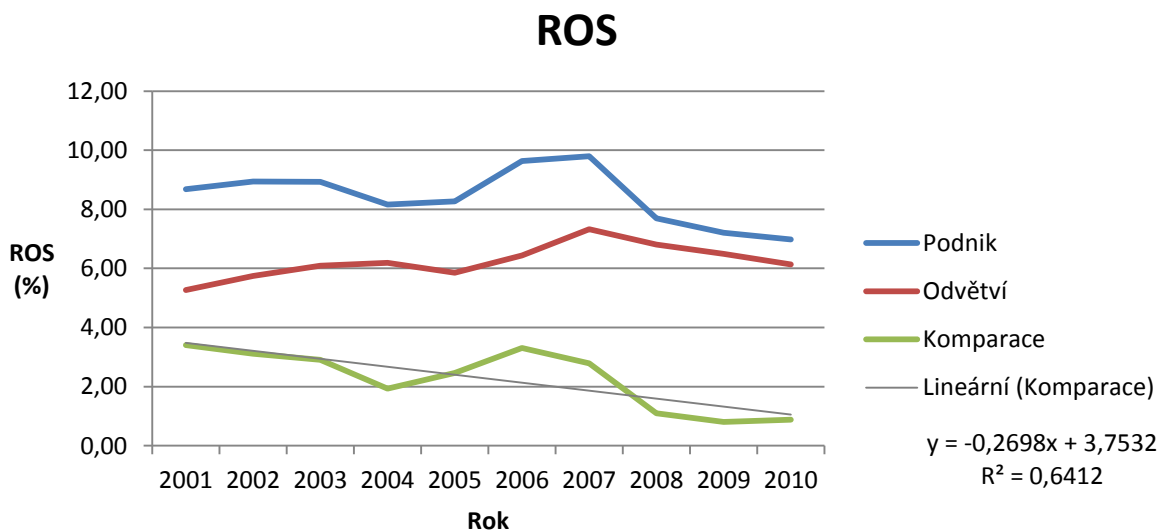
Zdroj: Autor

Hodnocení vlivu dotace na rentabilitu tržeb

Následující ukazatel **Rentability tržeb** dále dokresluje vliv dotace na konkurenceschopnost podniku. Stejně jako předchozí ukazatele, také v tomto případě je zřejmé, že výchozí hodnoty dotovaných podniků jsou na počátku sledovaného období, tedy před čerpáním dotace, na nadprůměrné úrovni (8,68 u dotovaných podniků oproti 5,26 u odvětví). První předpoklad je tak potvrzen – podniky čerpající dotaci jsou skutečně nadprůměrné již před získáním dotace.

Dopad obdržené dotace je však možné analyzovat až z komplexního pohledu hodnotícího celé sledované období, ve kterém byla daná finanční pomoc realizována. Z tohoto pohledu je nicméně stejně jako u všech předchozích ukazatelů neoddiskutovatelné, že situace dotovaných podniků se v čase postupně zhoršuje, respektive konverguje k odvětvovému průměru. Původní rozdíl 3,42 se během deseti sledovaných let snížil na pouhých 0,88. Tato skutečnost se promítá také do záporné směrnice spojnice trendu křivky *Komparace*, která nabývá hodnoty $-0,2698$ (hodnota spolehlivosti $R^2 = 0,6412$). Druhý předpoklad je tak tímto lineárním negativním trendem zamítnut.

Graf 20: Hodnocení vlivu dotace na rentabilitu tržeb metodou Benchmark II



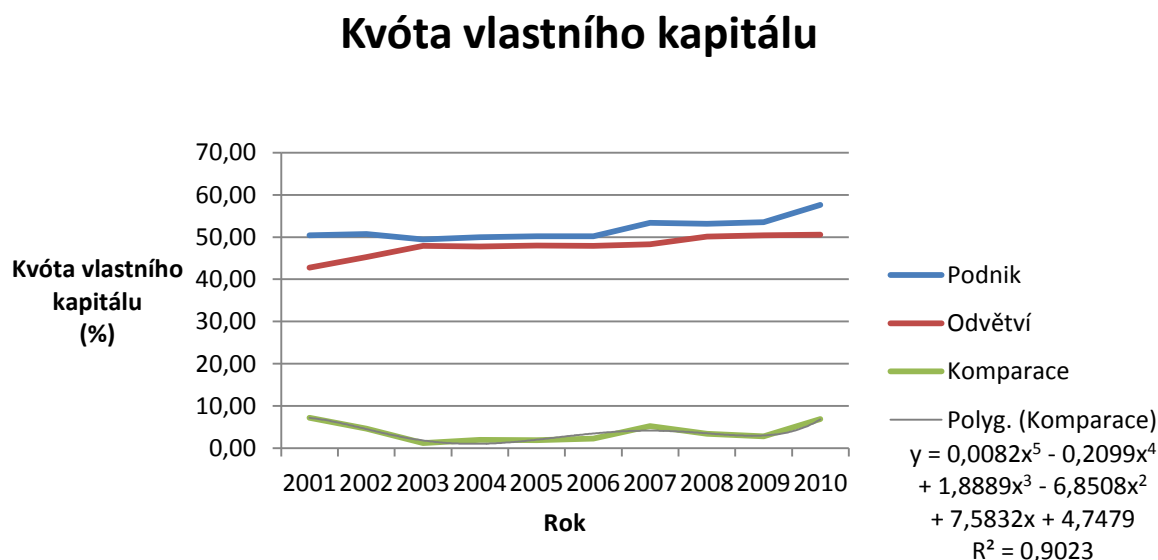
Zdroj: Autor

Hodnocení vlivu dotace na kvóty vlastního kapitálu

Ukazatel **kvóty vlastního kapitálu** byl jedním ze skupiny ukazatelů, které v rámci předchozí metody *Benchmark I* nevykázal klesající lineární trend křivky *Komparace*. Při využití dílčím způsobem upraveného postupu metody *Benchmark II* jsou výsledné hodnoty velmi obdobné. Výchozí hodnota tohoto ukazatele v roce 2001 je u dotovaných podniků o přibližně 8 procentních bodů vyšší. Aniž by bylo možné se jednoznačně vyslovit o tom, zda lze hodnotu kvóty vlastního kapitálu u dotovaných podniků označit za lepší než u odvětví, je jasně patrné, že dotované podniky vykázaly na počátku sledovaného období nižší míru zadlužení než byl průměr relevantních odvětví.

Z hlediska trendu je, stejně jako v případě metody *Benchmark I*, možné rozdělit sledované období do tří pomyslných částí. V prvním, mezi lety 2001 a 2003, je kvóta vlastního kapitálu dotovaných podniků vyšší než odvětví, nicméně zadluženost odvětví se postupně snižuje a konverguje tak ke stabilní hodnotě zadluženosti dotovaných podniků. Mezi lety 2004 a 2006 jsou si obě skupiny podniků prakticky rovny, kvóta vlastního kapitálu činí v obou případech necelých padesát procent. Závěrečný časový úsek, v letech 2007 až 2010, je potom charakteristický pozvolným zvyšováním kvóty vlastního kapitálu u dotovaných podniků a tedy opětovnou pozvolnou divergencí obou křivek. Výsledná křivka komparace tak je, obdobně jako v případě analýzy metodou *Benchmark I*, definována polynomem pátého stupně (hodnota spolehlivosti $R^2 = 0,9023$).

Graf 21: Hodnocení vlivu dotace na kvóty vlastního kapitálu metodou Benchmark II



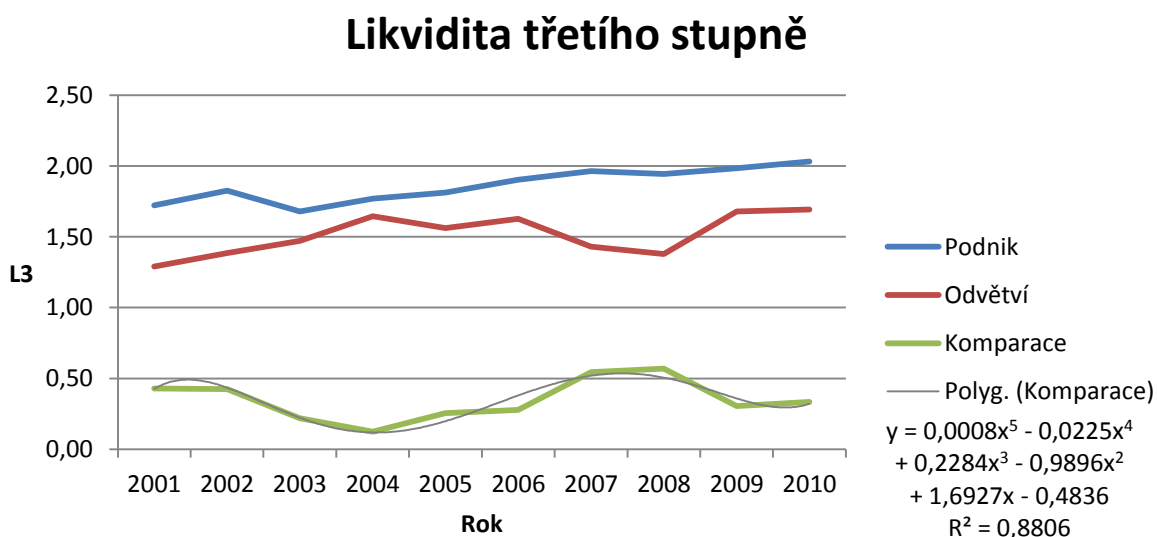
Zdroj: Autor

Hodnocení vlivu dotace na likviditu třetího stupně

Likvidita třetího stupně je prvním ze tří analyzovaných ukazatelů likvidity, jejichž podstata je odlišná od všech doposud analyzovaných finančního ukazatelů. Dotované podniky na počátku sledovaného období opět dosahují hodnot převyšující průměrné hodnoty relevantních odvětví. První předpoklad o nadprůměrné výchozí pozici dotovaných podniků tak byl naplněn.

Z hlediska následného vývoje křivky *Podnik* a *Odvětví* je situace nejednoznačná. Zatímco v prvních třech letech (tedy období 2002 – 2004) lze pozorovat postupnou konvergenci obou křivek, v letech 2005 – 2007 lze naopak doložit opětovné posilování pozice dotovaných podniků, tedy tzv. otevírání nůžek obou křivek. Poslední fáze sledovaného období mezi lety 2008 a 2010 přináší další změnu trendu a obsahuje opět divergenci hodnot obou skupin podniků. Výsledná spojnice tohoto trendu je tak definovatelná polynomem pátého stupně (hodnota spolehlivosti $R^2 = 0,8806$), a tedy proměnlivou směrnicí v závislosti na hodnoceném roce.

Graf 22: Hodnocení vlivu dotace na likviditu třetího stupně metodou Benchmark II



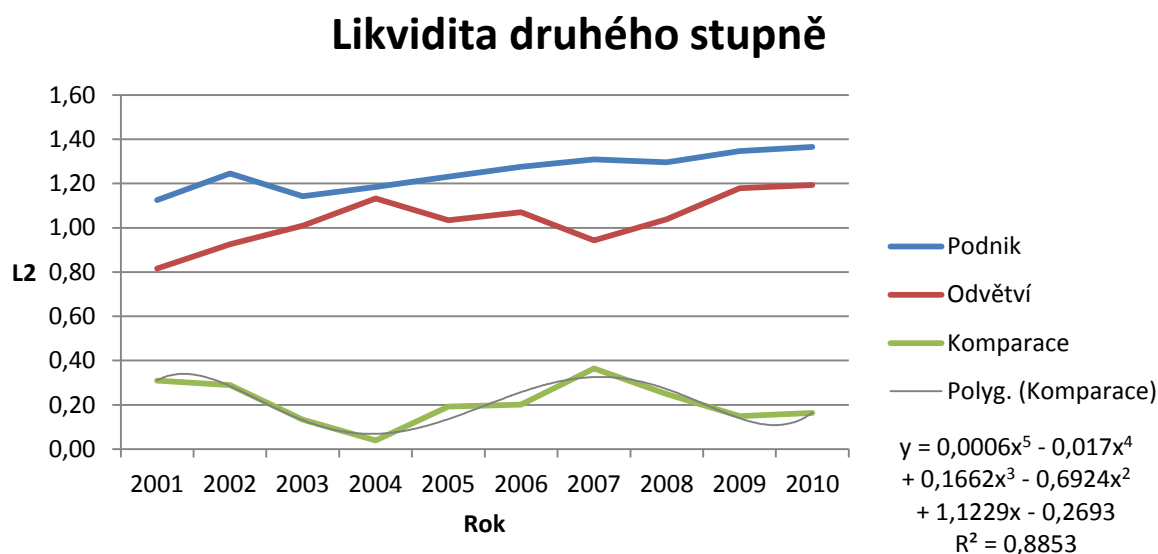
Zdroj: Autor

Hodnocení vlivu dotace na likviditu druhého stupně

Vzhledem ke skutečnosti, že **likvidita druhé stupně** principiálně souvisí s výše prezentovanou likviditou třetího stupně, je očekávatelné, že analýza tohoto ukazatele přinese obdobné výsledky. Jak je patrné na níže uvedeném grafu, výchozí hodnota tohoto ukazatele je opět u dotovaných podniků nadprůměrná. Ty dosahují v roce 2001 hodnoty 1,12 zatímco průměr relevantních odvětví činí 0,82, čímž byl potvrzen první předpoklad.

Druhou standardně analyzovanou skutečností je vzájemný průběh obou křivek zobrazený křivkou *Komparace*. Z jejího průběhu je možné vyvodit takřka totožné závěry jako tomu bylo u předchozí likvidity třetího stupně. Opět lze v průběhu křivky *Komparace* sledovat tři svébytné fáze – první v letech 2002 až 2004, ve které křivka *Komparace* postupně klesá značice konvergenci křivky *Podnik* a *Odvětví*, druhé v letech 2005 až 2007, kdy dochází naopak k posilování pozice dotovaných podniků oproti odvětvovému průměru a závěrečnou fází během let 2008 až 2010, ve kterém se hodnoty *Odvětví* postupně přibližovaly nadprůměrným hodnotám *Podniku* a rozdíl obou křivek se tak snižoval. Tato proměnlivá směrnice spojnice trendu křivky *Komparace* v praxi znamená nemožnost jednoznačného potvrzení druhého předpokladu o postupném posilování konkurenceschopnosti dotovaných podniků oproti odvětvovému průměru.

Graf 23: Hodnocení vlivu dotace na likviditu druhého stupně metodou Benchmark II



Zdroj: Autor

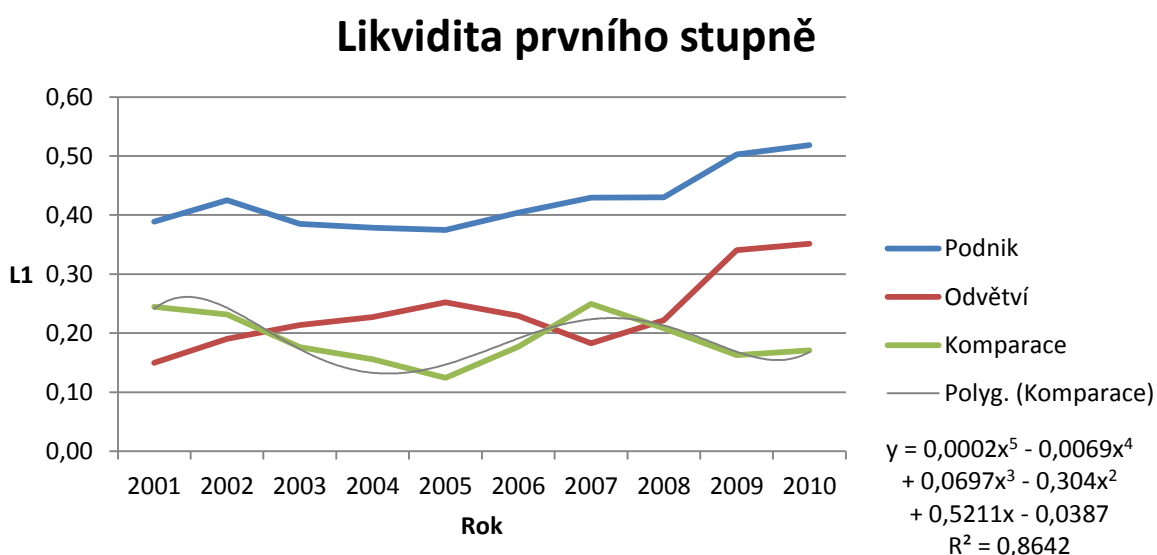
Hodnocení vlivu dotace na likviditu prvního stupně

Posledním hodnoceným ukazatelem je **Likvidita prvního stupně**. Výchozí hodnota tohoto ukazatele u dotovaných podniků činí 0,39 zatímco pro podniky relevantních odvětví pouze 0,15. Předpoklad o nadprůměrné výchozí konkurenceschopnosti dotovaných podniků byl tak potvrzen také tímto ukazatelem.

Analýza trendů jednotlivých křivek v rámci níže uvedeného grafu přinesla závěry, které se očekávatelným způsobem velmi podobají výsledkům předchozích dvou ukazatelů likvidit. Opět je možné spojnicí trendu křivky *Komparace* definovat polynomem pátého stupně, který s sebou přináší proměnlivou směrnicí – zápornou v letech 2002 až 2004, kladnou v letech 2005 – 2007 a opět zápornou v poslední fázi let 2008 – 2010. Neexistence lineárního trendu křivky *Komparace* znamená nemožnost jednoznačného ověření druhého předpokladu o postupně posilující míře konkurenceschopnosti dotovaných podniků.

U všech zkoumaných ukazatelů likvidity bylo zjištěno, že křivku komparace je možné definovat polynomem pátého stupně – směrnice této křivky je tedy velmi proměnlivá a nelze tak jednoznačně stanovit vývoj těchto ukazatelů konkurenceschopnosti v čase. Obecně však lze konstatovat, že likvidita dotovaných podniků dosahuje vyšších hodnot, než je tomu u odvětvového průměru, a v čase pozvolna roste.

Graf 24: Hodnocení vlivu dotace na likviditu prvního stupně metodou Benchmark II



Zdroj: Autor

7.3 Diskuse o výsledcích metody „Benchmark II“

Výsledky metody *Benchmark II* vedou k obdobným závěrům jako metoda *Benchmark I*: Hypotéza číslo jedna byla ověřována na předpokladu, že dotované podniky vykázaly v roce 2001 vyšší hodnoty obou primárních ukazatelů konkurenceschopnosti podniku než byl odvětvový průměr. V případě rentability celkového kapitálu činil rozdíl obou skupin 7,92 procentního bodu ve prospěch dotovaných podniků; u ukazatele obratu aktiv vykázaly dotované podniky hodnotu vyšší o 0,39. Tuto nadprůměrnou pozici dotovaných podniků dokreslují také další dva sekundární ukazatele konkurenceschopnosti: rentabilita vlastního kapitálu dosahovala v roce 2001 u dotovaných podniků o 13,57 procentního bodu více než činil odvětvový průměr, v rentabilitě tržeb převyšovaly dotované podniky odvětví o 3,42 procentního bodu. Znamená to, že veškeré (primární i sekundární) maximalizační ukazatele konkurenceschopnosti dosahovaly v roce 2001 znatelně vyšších hodnot u skupiny dotovaných podniků než činil tehdejší odvětvový průměr. První hypotéza tak byla jednoznačně potvrzena – dotované podniky dosahují oproti odvětví vyšších úrovní konkurenceschopnosti již před získáním dotace. Skutečnost, že je tento závěr totožný se závěrem metody *Benchmark I*, posiluje jeho vypovídací hodnotu a nasvědčuje vzájemné zastupitelnosti obou metod.

Ověření hypotézy číslo čtyři spočívá v analýze trendu křivky komparace primárních ukazatelů konkurenceschopnosti podniku, která v sobě implicitně obsahuje vzájemnou vazbu vývoje trendu křivky *Podnik a Odvětví*, respektive míru jejich vzájemné disproporce. Na základě výše uvedených výsledků je zřejmé, že výsledné hodnoty se skutečně výrazně neliší od výstupů metody *Benchmark I*. Opět lze pozorovat skupinu čtyř ukazatelů, které jsou charakteristické pozvolna klesající křivkou *Komparace* (Rentabilita celkového kapitálu, Obrat aktiv, Rentabilita vlastního kapitálu a Rentabilita tržeb), a druhou skupinu čtyř ukazatelů, jejichž křivka *Komparace* je definovatelná polynomem vyššího stupně. Zjednodušeně řečeno, výsledky potvrzují velmi překvapující skutečnost, že podniky čerpající dotaci z programu Rozvoj OPMP dosahovaly před podáním žádosti o dotaci nadprůměrné míry konkurenceschopnosti, avšak během následujícího období, v rámci kterého získaly nevratnou finanční pomoc na posílení své investiční činnosti, tuto nadprůměrnou pozici ztratily a staly podniky pouze průměrné konkurenceschopnosti. Důkazem pro toto konstatování je následující tabulka, v rámci které jsou jasně patrné ty ukazatele konkurenceschopnosti, které vykázaly negativní trend v rámci sledovaného období. Není přitom zanedbatelné, že mezi tyto ukazatele patří mimo jiné právě dva primární ukazatele konkurenceschopnosti podniku – Rentabilita celkového kapitálu a Obrat aktiv.

Tabulka 14: Přehled trendů křivky komparace jednotlivých ukazatelů dle metody Benchmark II

Finanční ukazatel	Rovnice trendu křivky komparace	Hodnota spolehlivosti
Rentabilita celkového kapitálu	$y = -0,7189x + 8,4761$	$R^2 = 0,9118$
Obrat aktiv	$y = -0,0492x + 0,4255$	$R^2 = 0,8572$
Rentabilita vlastního kapitálu	$y = -0,9776x + 13,436$	$R^2 = 0,8826$
Rentabilita tržeb	$y = -0,2698x + 3,7532$	$R^2 = 0,6412$
Kvóta vlastního kapitálu	$y = 0,0082x^5 - 0,2099x^4 + 1,8889x^3 - 6,8508x^2 + 7,5832x + 4,7479$	$R^2 = 0,9023$
Likvidita třetího stupně	$y = 0,0008x^5 - 0,0225x^4 + 0,2284x^3 - 0,9896x^2 + 1,6927x - 0,4836$	$R^2 = 0,8806$
Likvidita druhého stupně	$y = 0,0006x^5 - 0,017x^4 + 0,1662x^3 - 0,6924x^2 + 1,1229x - 0,2693$	$R^2 = 0,8853$
Likvidita prvního stupně	$y = 0,0002x^5 - 0,0069x^4 + 0,0697x^3 - 0,304x^2 + 0,5211x - 0,0387$	$R^2 = 0,8642$

Zdroj: Autor

Hodnoty dokazují, že hypotézu číslo čtyři je nutno zamítnout, tedy že podniky, které čerpaly dotaci z programu Rozvoj OPMP nevykazují vyšší tempo růstu konkurenceschopnosti než podniky dotaci nevyužívající. Srovnáme-li tyto závěry s výsledky metody *Benchmark I* zjistíme, že se potvrdily lineárně negativní trendy čtyř ukazatelů konkurenceschopnosti. Pro ilustraci jsou níže zopakovány směrnice těchto čtyř ukazatelů dle výsledků obou metod benchmark:

Tabulka 15: Hodnota směrnice lineárního trendu křivky komparace vybraných ukazatelů konkurenceschopnosti dle metody Benchmark I a Benchmark II

Finanční ukazatel	Benchmark I	Benchmark II
Rentabilita celkového kapitálu	-0,8368	-0,7189
Obrat aktiv	-0,0503	-0,0492
Rentabilita vlastního kapitálu	-1,7706	-0,9976
Rentabilita tržeb	-0,4464	-0,2698

Zdroj: Autor

Při podrobné analýze hodnot směrnice v rámci metody *Benchmark I* a *Benchmark II* lze konstatovat nejenom fakt, že pořadí jednotlivých ukazatelů konkurenceschopnosti dle absolutní hodnoty směrnice je totožné, ale současně fakt, že směrnice u jednotlivých ukazatelů vykazuje v rámci metody *Benchmark II* ve všech čtyřech případech méně negativní sklon křivky. Obdobné výsledky obou metod lze vnímat jako úspěšnou křížovou kontrolu dokládající, že výsledky obou analýz jsou reliabilní. Na druhou stranu obecná nižší míra negativního sklonu křivek u metody *Benchmark II* potvrzuje smysluplnost této odvozené metody – principiálně vyšší váha velkých společností zpravidla vykazujících lepší hospodářské výsledky, která je v této metodě využita se skutečně promítla do jejich výsledků a je tak možné exaktně vyjádřit do jaké míry se změna principu vážení významu jednotlivých principů promítá do výsledků analýzy.

Přes výše uvedená zjištění o vzájemné vazbě výsledků obou metod, je klíčové věnovat přednostní pozornost samotným výsledkům. Obě metody totiž shodně vznášejí otázku, čím jsou skutečně zapříčiněny negativní směrnice křivek komparace u vybraných ukazatelů? Při hledání těchto příčin je přitom možné vycházet z logiky uvedené v kapitole 6.3 Diskuse o výsledcích metody „Benchmark I“, tedy zaměřit pozornost na tři vstupní veličiny: aktiva, zisk před zdaněním a úroky (EBIT) a obrat. Jinými slovy, potvrdila se nutnost důkladně analyzovat příčiny zhoršujícího se stavu ukazatelů konkurenceschopnosti, a proto se na tuto problematiku zaměří celá následující kapitola 8. Analýza příčin vývoje ukazatelů konkurenceschopnosti.

7.4 Limity metody „Benchmark II“

Výše uvedené výsledky metody *Benchmark II* a následná diskuze doložily význam této metody pro hodnocení vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku a současně dále prohloubily poznání této problematiky na konkrétním případě podniků čerpajících dotaci z OPPIV programu Rozvoj. Přes tyto cenné přínosy metody *Benchmark II* je však možné identifikovat i slabé stránky této metody.

Prvním omezením metody *Benchmark II* je fakt, že dotaci vnímá jako alternativní znak, tedy rozděluje množinu všech podniků na ty, které dotaci z programu Rozvoj OPPIV využily, a ty, které nikoli. Dále se však již nezabývá charakteristikou dotace samotné, tedy zejména její výší, která je však významným parametrem determinujícím potenciální ovlivnění

konkurenceschopnosti podniku. Toto abstrahování od velikosti dotace lze vnímat jako jisté principiální omezení metody *Benchmark II*, avšak na druhou stranu tato metoda není pro zohlednění detailních parametrů dotace připravena. Její smysl naopak spočívá v odpovědi na otázku, zda podnik čerpající dotaci, byť v minimální výši, je schopen tuto mimořádnou podporu skutečně transformovat do měřitelného posílení své konkurenceschopnosti. Řešením této slabé stránky proto není samoučelná úprava metody *Benchmark II*, ale naopak její kombinace s metodou *Per se*, která je z tohoto pohledu ideální komplementární analýzou poskytující nezbytné výsledky pro formulaci celkových závěrů o vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku. Metoda *Per se* byla provedena v úvodu této práce a její dílčí závěry jsou nedílnou součástí celkových závěrů. Tuto slabou stránku metody *Benchmark II* proto lze považovat v rámci této práce za nerelevantní.

Druhou rovinou případné kritiky metody *Benchmark II* je její (ne)schopnost nalézat příčiny sledovaných jevů. Tato metoda je totiž konstruována s cílem diagnostikovat relativní stav a vývoj konkurenceschopnosti dotovaných podniků, nikoli identifikovat skutečné faktory zjištěného stavu. Tato metoda je tedy nástrojem pro vyslovení závěrů o vztahu dotace a míry konkurenceschopnosti daného podniku, pro komplexní pohled je však nezbytné tyto závěry doplnit o hlubší analýzu příčin zjištěných výsledků. Z tohoto důvodu je součástí této práce kapitola 8. Analýza příčin vývoje ukazatelů konkurenceschopnosti, která je poslední funkční částí komplexního souboru metod hodnocení vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku.

7.5 Závěry metody „Benchmark II“

Metoda *Benchmark II* je zaměřena na hodnocení vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku prostřednictvím komparativní analýzy ukazatelů konkurenceschopnosti podniků čerpajících dotaci z programu Rozvoj OPMP a průměrných hodnot relevantních odvětví v letech 2001 až 2010. Oproti metodě *Benchmark I* je však pro konstrukci hodnot dotovaných podniků nejprve využita agregace jednotlivých účetních závěrek podniků daného odvětví do jediné účetní „super-závěrky“, z které jsou až následně vypočteny hodnoty jednotlivých ukazatelů konkurenceschopnosti. Tento postup tak z matematického principu posiluje váhu velkých podniků a je plně v souladu s metodikou, kterou používá Ministerstvo obchodu a průmyslu při vyhodnocování výkonu jednotlivých odvětví ve svých ročenkách. Tato dílčí změna postupu oproti metodě *Benchmark I* je způsobem, jak se vyrovnat s limity metody

Benchmark I a současně přinést novou přidanou hodnotu do souboru metod hodnotících vliv dotace na konkurenceschopnost podniku.

Obdobně jako v případě metody *Benchmark I* byla i v rámci metody *Benchmark II* potvrzena hypotéza číslo jedna, která předpokládá, že podniky využívající dotaci z programu Rozvoj OPMP jsou již před získáním dotace více konkurenceschopné než podniky této dotace nevyužívající. Tato verifikace vyplývá z hodnot primárních ukazatelů konkurenceschopnosti dotovaných podniků vzhledem k odvětvovému průměru v roce 2001. Dotované podniky vykázaly v rámci rentability celkového kapitálu hodnotu o 7,92 procentního bodu vyšší než činila hodnota odvětví. V případě obratu aktiv byl tento náskok ve výši 0,39. Dominance dotovaných podniků již před získáním dotace byl navíc potvrzena také zbylými dvěma maximalizačními ukazateli konkurenceschopnosti – rentabilita vlastního kapitálu byla o 13,57 procentního bodu a rentabilita tržeb o 3,42 procentního bodu vyšší než činil odvětvový průměr v roce 2001.

Zhodnocení této nadprůměrné míry konkurenceschopnosti posílené navíc mimořádnou finanční pomocí ověřovala hypotéza číslo čtyři předpokládající, že podniky, které čerpaly dotaci z programu Rozvoj OPMP, dosáhnou vyšší tempa růstu konkurenceschopnosti než podniky bez tohoto mimořádného finančního stimulu. Na základě záporné směrnice lineárního trendu křivek komparace obou primárních ukazatelů konkurenceschopnosti (rentability celkového kapitálu a obratu aktiv) však byla tato hypotéza zamítnuta. Stejně jako v případě výsledků metody *Benchmark I* i v případě metody *Benchmark II* je tento závěr posílen negativní hodnotou směrnice lineárního trendu křivky komparace zbylých dvou sekundárních ukazatelů konkurenceschopnosti (rentability vlastního kapitálu a rentability tržeb). Ve všech maximalizačních ukazatelích konkurenceschopnosti tak dotované podniky vykázaly ve sledovaném období relativní pokles své konkurenceschopnosti.

Zjištěné podobnosti výsledků obou metod *Benchmark* je možné vnímat jednak jako úspěšné provedení křížové kontroly a jednak jako vodítko nasvědčující vzájemné zastupitelnosti obou metod. Na druhé straně, dílčí odlišnosti identifikované v předchozích podkapitolách současně dokládají smysluplnost svébytného postavení obou metod s principiálně odlišnou vahou velkých společností.

Limity metody *Benchmark II* lze spatřovat v neschopnosti zohlednění velikosti dotace jako významného parametru vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku. Odpovědí na tuto kritiku je provedení metody *Per se*, která se v rámci souboru metod hodnocení vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku cíleně zaměřuje právě na tuto dílčí otázku a společně s ostatními metodami poskytuje ucelený pohled na danou problematiku. Jako další slabá stránka metody *Benchmark II* byla označena omezená schopnost identifikovat skutečné příčiny zjištěných stavů ukazatelů konkurenceschopnosti. Reakcí na tento nedostatek metody je následující kapitola zaměřující se právě na analýzu příčin zhoršujících se ukazatelů.

8 ANALÝZA PŘÍČIN VÝVOJE UKAZATELŮ KONKURENCESCHOPNOSTI

Jak výsledky metody *Benchmark I* tak výsledky metody *Benchmark II* vedly k závěru, že tempo růstu konkurenceschopnosti dotovaných podniků během sledovaného období 2001 až 2010 zaostávalo za odvětvovým průměrem. Tento závěr byl přitom založen na čtyřech ukazatelích konkurenceschopnosti⁵², jejichž hodnota se vzhledem k odvětvovému průměru postupně zhoršovala. Při rozboru této situace byly možné příčiny spatřeny ve třech veličinách (aktiva, zisk před zdaněním a úroky (EBIT) a obrat), které jsou vstupními hodnotami právě pro tyto čtyři ukazatele. Následující kapitola je proto zaměřena na rozbor těchto tří hodnot s cílem definovat jejich význam v rámci vývoje konkurenceschopnosti podniků čerpajících dotaci z programu Rozvoj OPMP.

8.1 Charakteristika analýzy příčin vývoje ukazatelů konkurenceschopnosti

Klesající křivky komparace vyplývají z matematického rozdílu křivek jednotlivých ukazatelů pro dotované podniky a odvětví. Znamená to, že jestliže jsou směrnice křivek komparace záporné, zaostává vývoj jednotlivých ukazatelů dotovaných podniků za vývojem daných ukazatelů celého odvětví. Vývoj jednotlivých ukazatelů přitom není ničím jiným, než časovou řadou výsledků jednotlivých ukazatelů vyčíslených na základě daných vstupních hodnot. Má-li tedy být hloubkově analyzována podstata klesajícího trendu křivky komparace je nutné provést komparaci vstupních hodnot jednotlivých ukazatelů v rámci dotovaných podniků na jedné straně a odvětví jako takového na straně druhé.

Pro tuto analýzu příčin je možné využít faktu, že jak na straně dotovaných podniků tak na straně odvětví lze zjistit hodnoty všech relevantních vstupních veličin (aktiva, zisk před zdaněním a úroky i obrat). Důležité však je, zvolit správný postup komparace. Vzhledem ke skutečnosti, že na jedné straně stojí množina jednotlivých podniků a na straně druhé agregovaná data za relevantní odvětví, není možné provádět komparaci v absolutním vyjádření těchto tří veličin. Stejně tak není možné zvolit postup relace těchto veličin k jiným hodnotám dotovaných podniků, respektive odvětví. Právě touto metodou totiž vznikly ony čtyři ukazatele konkurenceschopnosti, jejichž zhoršující se trend má být analyzován. Jediným

⁵² Rentabilita vlastního kapitálu, obrat aktiv, rentabilita vlastního kapitálu a rentabilita tržeb.

vhodným postupem je proto **komparativní analýza tempa růstu jednotlivých vstupních veličin**.

Vstupní veličiny jsou přitom definovány takto: Aktivity se v tomto smyslu rozumí celková aktiva podniku standardně uváděna na řádku R 001 rozvahy. Ziskem před zdaněním a úroky (EBIT) je v souladu se použitými vzorci na straně 51 definován jako součet položky Výsledek hospodaření před zdaněním⁵³ a položky Nákladové úroky⁵⁴. Obrat je opět v souladu s použitými vzorci vypočten jako součet položky Tržby za prodej zboží⁵⁵ a položky Výkony⁵⁶.

Nejprve je nutné získat potřebné hodnoty za dotované podniky. Jako zdroj těchto dat byla využita matice finančních ukazatelů za roky 2001 až 2010 z metody *Benchmark II*. Tato matice obsahovala hodnoty finančních ukazatelů jednotlivých dotovaných podniků, z nichž byly dopočteny hodnoty zisku před zdaněním a úroky a obrat (viz definice ukazatelů výše). Ty byly následně sečteny v rámci *specifického dotovaného odvětví*⁵⁷ a hodnoty jednotlivých *specifických dotovaných odvětví* byly následně sečteny do celkové sumy jednotlivých finančních ukazatelů dotovaných podniků v letech 2001 až 2010. Nicméně jak již bylo na straně 55 uvedeno, míra naplněnosti základní matice daty se v jednotlivých letech lišila⁵⁸. Pokud by tedy zůstalo u tohoto prostého součtu, došlo by ke zkreslení výsledků z důvodu vyššího počtu součtovaných podniků v letech s větším množstvím dat. Vzhledem ke skutečnosti, že výsledná komparace se bude odehrávat v rovině tempa růstu dotovaných a průměrných podniků odvětví, je možné tomuto zkreslení předejít zprůměrováním celkového součtu počtem podniků, jejichž data do tohoto součtu vstoupila. Výsledkem tak je časová řada průměrných hodnot dotovaných podniků, která bude představovat bezchybný podklad pro analýzu tempa růstu jednotlivých veličin u dotovaných podniků v letech 2001 až 2010.

Na straně *odvětví* byly nejdříve v ročenkách MPO dohledány hodnoty daných tří vstupních veličin pro jednotlivá *specifická celá odvětví*⁵⁹ v letech 2001 až 2010. Následně byl proveden

⁵³ Standardně řádek Výkazu zisku a ztráty č. 61.

⁵⁴ Standardně řádek Výkazu zisku a ztráty č. 43.

⁵⁵ Standardně řádek Výkazu zisku a ztráty č. 01.

⁵⁶ Standardně řádek Výkazu zisku a ztráty č. 04.

⁵⁷ Přehled těchto odvětví je uveden v tabulce Přehled specifických dotovaných odvětví vytvořených pro potřeby metody „Benchmark II“ na straně 90.

⁵⁸ Nejvíce dat je k dispozici v letech 2005 až 2008, zatímco na začátku a konci období je k dispozici menší zastoupení podniků s kompletními daty.

⁵⁹ Přehled těchto odvětví je uveden v tabulce Přehled specifických dotovaných odvětví vytvořených pro potřeby metody „Benchmark II“ na straně 90.

vážený součet těchto hodnot do celkového součtu odvětví. Jako váha v tomto součtu byl využit počet dotovaných podniků, které poskytly své hodnoty při sčítání sumy ukazatelů za skupinu dotovaných podniků. Jinými slovy, hodnota daného *specifického celého odvětví* byla do celkového součtu zahrnuta tolikrát, kolikrát bylo toto specifické odvětví zastoupena v součtu na straně dotovaných podniků. Tento postup zajistil, že váha jednotlivých specifických odvětví je na straně dotovaných podniků i odvětví zcela totožná.

Tímto způsobem vznikly časové řady obratu, zisku před zdaněním a úroky (EBIT) a aktiv v letech 2001 až 2010 pro dotované podniky a odvětví. Jedinou komplikací se stal fakt, že ročenky MPO neobsahovaly dostatek údajů pro výpočet zisku před zdaněním a úroky pro roky 2001, 2002 a 2003. Z tohoto důvodu byla časová řada EBIT jak pro dotované podniky tak pro odvětví vyčíslena pouze v období mezi lety 2004 a 2010.

Takto připravené časové řady byly následně využity pro výpočet tempa růstu dle vzorce (na příkladu aktiv):

$$i_A^{t+1} = \frac{A^{t+1}}{A^t} * 100$$

i_A^{t+1} ... tempo růstu aktiv mezi rokem t a t+1

A^{t+1} ... aktiva v roce t+1

Vzhledem ke skutečnosti, že bude využit tzv. bazický index, bude pro určení tempa růstu v roce t+2 opět využito původní hodnoty aktiv v roce t:

$$i_A^{t+2} = \frac{A^{t+2}}{A^t} * 100$$

Respektive pro rok n:

$$i_A^{t+n} = \frac{A^{t+n}}{A^t} * 100$$

Využití bazického indexu umožní vytvoření grafu s vyobrazením postupného vývoje tempa růstu oproti původnímu roku (100 %) a zdůrazní tak kontinuitu vývoje jednotlivých

ukazatelů. Tento pohled je z hlediska vypovídací schopnosti přínosnější než alternativní klouzavý index zdůrazňující meziroční změnu.

8.2 Výsledky analýzy příčin vývoje ukazatelů konkurenceschopnosti

Analýza obratu

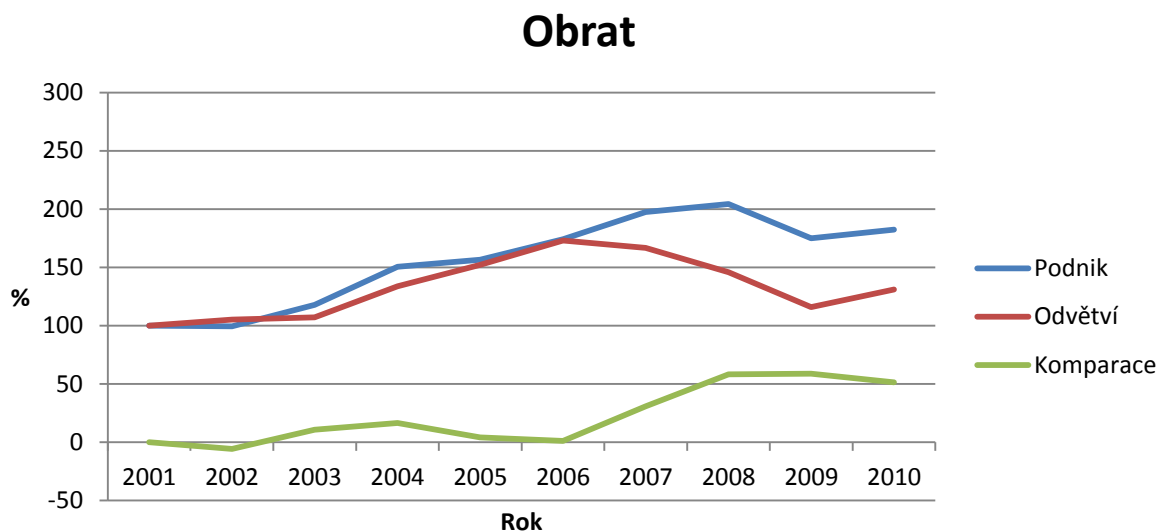
Následující graf zobrazuje vývoj tempa růstu obratu dotovaných podniků a relevantních odvětví. Hodnota roku 2001 je brána jako báze (100 %) a následující roky jsou potom vyjádřeny jako procentuální vyobrazení tohoto prvního roku. Modrá křivka *Podnik* zobrazuje vývoj obratu podniků čerpajících dotaci z programu Rozvoj OPMP, zatímco červená křivka *Odvětví* zobrazuje tempo růstu téhož ukazatele avšak pro odvětví jako celek. Zelená křivka *Komparace* je potom standardní rozdílovou hodnotou obou výše uvedených křivek.

Pakliže se zaměříme na jednotlivé křivky, je patrné, že obrat průměrných podniků odvětví pozvolna rostl až do roku 2006, kdy dosahoval 173 % hodnoty roku 2001. Od roku 2007 však patrně zapůsobila hospodářská krize a objem obratu průměrných podniků odvětví se začal pomalu snižovat a v roce 2010 končil na 131 % roku 2001. Oproti tomu dotované podniky udržely růstové období o dva roky déle (v roce 2008 dosáhly 204 % obratu roku 2001) a i přes určitý propad v roce 2009 tak končily se 182 % hodnoty obratu roku 2001.

Z hlediska komparace obou křivek tedy graf ukazuje, že obě skupiny byly co do vývoje svého obratu relativně totožné až do roku 2006⁶⁰. V letech 2007 a 2008 však obrat dotovaných podniků v dynamice svého vývoje výrazně odskočil průměrným podnikům odvětví. Právě v letech 2007 a 2008 tak vznikl mezi oběma skupina rozdíl ve výši přibližně 60 procentních bodů a ten se udržel až do konce sledovaného období.

⁶⁰ Rozdíl obou křivek v roce 2006 činí pouhých 6 procentních bodů.

Graf 25: Vývoj obratu dotovaných podniků a celého odvětví v letech 2001 (100 %) až 2010



Zdroj: Autor

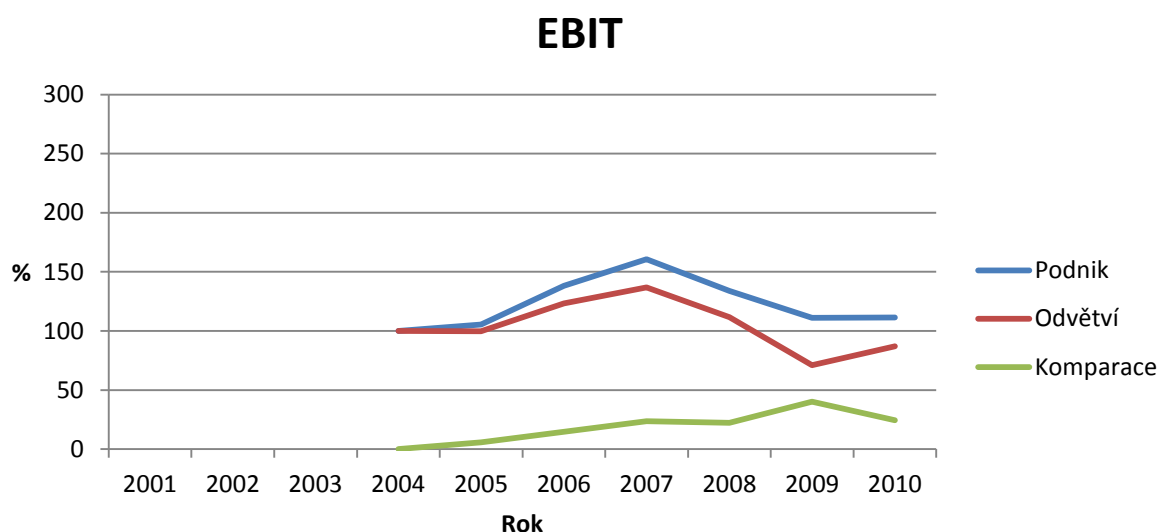
Analýza zisku před zdaněním a úroky

Analýza zisku před zdaněním a úroky je ovlivněna skutečností, že ročenky MPO neposkytly potřebné údaje pro vyčíslení EBIT průměrného podniku odvětví v letech 2001 až 2003. Z tohoto důvodu je bazickým rokem v tomto případě zvolen rok 2004.

Křivka průměrného podniku odvětví se do roku 2007 zvyšuje a dosahuje v tomto roce 137 % hodnoty roku 2004. Od roku 2008 však, stejně jako v případě obratu, tato hodnota klesá a v roce 2010 končí pouze na 87 % hodnoty roku 2004. Křivka dotovaných podniků vykazuje velmi obdobný trend. Do roku 2007 vykazuje růst, avšak dynamičtější, díky kterému nabývá v tomto roce hodnoty 161 % roku 2004. Stejně tak pokles v následujícím období není natolik zásadní a dotované podniky se tak během sledovaného období vůbec nedostávají pod kritickou hodnotu 100 %. V roce 2010 vykazují dotované podniky hodnotu EBIT na úrovni 111 % hodnoty roku 2004.

Výše uvedené předznamenává, že křivka komparace vykazuje zvolna rostoucí trend. Jinými slovy, dotované podniky si v období 2004 až 2010 udržují vyšší míru růstu (respektive slabší míru poklesu) zisku před zdaněním a úroky. Výsledný rozdíl tempa růstu průměrného podniku odvětví a dotovaných podniků v roce 2010 činí 24 procentních bodů.

Graf 26: Vývoj zisku před zdaněním a úroky (EBIT) dotovaných podniků a celého odvětví v letech 2004 (100 %) až 2010



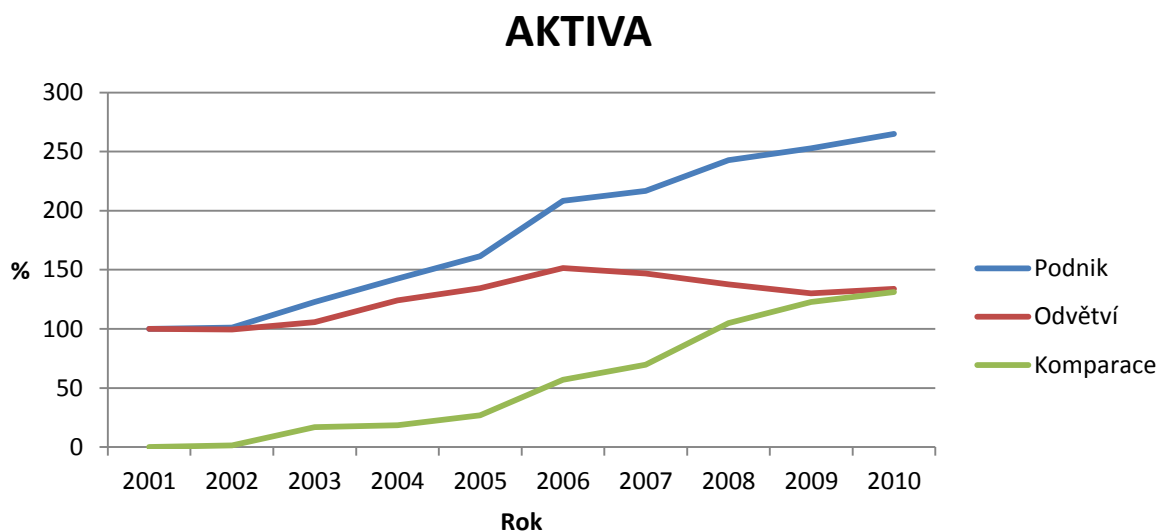
Zdroj: Autor

Analýza aktiv

Všechny tři grafy této kapitoly jsou záměrně vyneseny do totožné kartézské soustavy souřadnic. Již na první pohled je tedy patrné, že dynamika hodnoty aktiv je ze všech tří vstupních veličin nejvýraznější. Velikost bilanční sumy průměrných podniků odvětví byla do roku 2003 prakticky neměnná. Od roku 2004 do roku 2006 slabě rostla a dostala se až na 151 % hodnoty roku 2001. Od roku 2007 však následoval pozvolný pokles a tyto podniky tak sledované období uzavíraly s hodnotou aktiv na úrovni 134 % roku 2001. Vývoj modré křivky zobrazující tempo růstu aktiv dotovaných podniků oproti tomu vykazuje trvalý růst a to až do roku 2010, kdy hodnota aktiv dotovaných podniků dosahuje 265 % hodnoty roku 2001.

Komparace obou křivek potvrzuje jednoznačnou dominanci dotovaných podniků. Avšak současně upozorňuje také na novou, velmi zajímavou skutečnost. Zatímco v prvních pěti letech rozdíl obou skupin podniků dosáhl 27 procentních bodů, během období 2006 až 2010 přibýlo dalších 104 procentních bodů. Je tedy zřejmé, že celkový rozdíl v roce 2010 (131 procentních bodů) je primárně způsoben vývojem ve druhé polovině sledovaného období.

Graf 27: Vývoj sumy aktiv dotovaných podniků a celého odvětví v letech 2001 (100 %) až 2010



Zdroj: Autor

8.3 Diskuse o výsledcích analýzy příčin vývoje ukazatelů konkurenceschopnosti

Analýza tří vstupních hodnot finanční analýzy poskytla dostatek informací pro vyvození závěrů o příčinách zhoršujících se ukazatelů konkurenceschopnosti. Při komparaci tempa růstu **obratu** dotovaných a průměrných podniků odvětví se ukázalo, že byt' mohly obě skupiny začínat na jiných absolutních hodnotách obratu, jejich tempo růstu bylo až do roku 2006 prakticky totožné. **Od tohoto roku však dotované podniky vykazují vyšší hodnoty tempa růstu obratu, a to zejména díky skokovému navýšení v letech 2007 a 2008, kdy průměrné podniky v objemu svých tržeb klesaly, avšak dotované podniky stále rostly.** Zatímco v roce 2006 činil rozdíl dotovaných a průměrných podniků pouhých 6 procentních bodů, v roce 2008 již 64 procentních bodů a tento rozdíl si obě skupiny udržely až do konce roku 2010. Je tedy jednoznačné, že dotované podniky zaznamenaly specifický impuls, jehož dopad se projevil v letech 2007 a 2008 a umožnil podnikům udržet nadprůměrný objem tržeb i v letech následujících. Vzhledem ke skutečnosti, že obě analyzované skupiny podniků byly záměrně v úvodu této práce definovány tak, aby případné odlišnosti dotovaných podniků spočívaly právě v oblasti čerpání dotace z programu Rozvoj OPMP⁶¹, je na místě předpokládat, že tento impuls lze přičíst právě efektu čerpané dotace. Tento závěr lze navíc

⁶¹ Více o definici obou skupin podniků viz strana 69.

podpořit také časovou osou, která plně odpovídá posloupnosti: získání dotace, realizace investice a následnému navýšení obrátu z důvodu produkce nového produktu.

Hodnota obrátu podniku však není jedinou vstupní veličinou, jejíž velikost a vývoj determinuje výše analyzované ukazatele konkurenceschopnosti podniku. Například v rámci ukazatele rentabilita tržeb se dává hodnota obrátu do relace s hodnotou **zisku**. Jak přitom bylo zjištěno v rámci obou analýz *Benchmark*, hodnota rentability tržeb dotovaných podniků se oproti průměrným podnikům odvětví vyvíjela podprůměrně (tedy křivka komparace klesala). Ve spojení s faktem, že hodnota obrátu u dotovaných podniků rostla dynamičtěji než u průměrných podniků odvětví, lze na základě logické úvahy vyvodit, že dynamika růstu zisku (EBIT) u dotovaných podniků musí být nižší než je tomu v případě obrátu podniku. Výsledky analýzy příčin tento závěr potvrzují. V případě zisku skutečně nedošlo ve sledovaném období k natolik odlišnému vývoji tempa růstu u skupiny dotovaných a průměrných podniků odvětví. Na druhou stranu je nutné zdůraznit, že také v případě zisku před zdaněním a úroky vykázaly dotované podniky ve všech sledovaných letech⁶² vyšší tempo růstu než průměrné podniky odvětví. Vezmeme-li rok 2004 jako 100% bázi, potom v roce 2005 došlo k růstu zisku u dotovaných podniků o 5 %, zatímco průměrné podniky odvětví stagnovaly na původní hodnotě roku 2004. Obdobně také v následujících letech lze u dotovaných podniků pozorovat nadprůměrnou dynamiku růstu ukazatele zisku, přičemž nejvyšší rozdíl dotovaných a průměrných podniků byl zaznamenán v roce 2009⁶³. Je přitom vhodné poznamenat, že dotované podniky vykazovaly nejenom vyšší růst ukazatele zisku, ale v některých letech také nižší pokles tohoto ukazatele. Jedná se zejména o období 2007 až 2009, kdy vlivem hospodářské krize docházelo k plošným tržním poklesům a dotované podniky nebyly výjimkou. Vlivem určitého stimulu však jejich pokles nebyl natolik výrazný jako tomu bylo u zbytku trhu, dotované podniky tak končily sledované období na hodnotě 111 % zisku roku 2004, oproti 87 % zisku roku 2004 v případě průměrného podniku odvětví. **Dotované podniky tedy (oproti průměrným podnikům odvětví) nezaznamenaly ani během hospodářské krize pokles hodnoty zisku pod hodnotu roku 2004.** Příčinu tohoto jevu lze hledat ve výše prezentovaném trendu obrátu podniku. Jestliže podnik dosahuje nadprůměrného tempa růstu obrátu, potom lze očekávat, že také hodnota ukazatele zisku bude růst oproti zbytku trhu dynamičtěji. Tato úvaha pochopitelně do velké míry závisí také na

⁶² Z důvodu absence potřebných dat v letech 2001, 2002 a 2003 v rámci ročenek MPO se výjimečně jedná o časové období let 2004 až 2010.

⁶³ Průměrné podniky klesly z původní hodnoty roku 2008 ve výši 112 % na hodnotu pouhých 71 % v roce 2009. Oproti tomu dotované podniky zaznamenaly výrazně menší pokles z hodnoty 134 % na 111 %.

vývoji nákladů podniku, avšak roli nákladů lze spatřovat právě v zaostávání tempa růstu zisku za tempem růstu obratu. Zatímco obrat dotovaných podniků dosáhl v roce 2010 velikosti 121 % hodnoty roku 2004, v případě zisku před zdaněním a úroky se jednalo pouze o 111 %. Je tedy oprávněné předpokládat, že velmi dynamický růst tržeb podniku byl doprovázen také růstem celkových nákladů podniku, což způsobilo sice nadprůměrný, avšak oproti obratu nedostatečný růst zisku. Jsou-li takto logicky provázány oba ukazatele (obrat a zisk), **lze také za nadprůměrným růstem zisku dotovaných podniků (z hlediska trhu jako celku) vidět jako příčinu právě dotaci čerpanou z programu Rozvoj OPPP**. Zaostávání tempa růstu zisku za tempem růstu obratu však současně způsobilo zhoršování ukazatele rentability tržeb v čase. Průměrné podniky odvětví totiž nezaznamenaly natolik dynamický růst obratu, aby jim vůči dosahovanému zisku tak významně zhoršoval ukazatel ROS. Při vzájemné komparaci obou skupin tak došlo k vygenerování klesající křivky komparace.

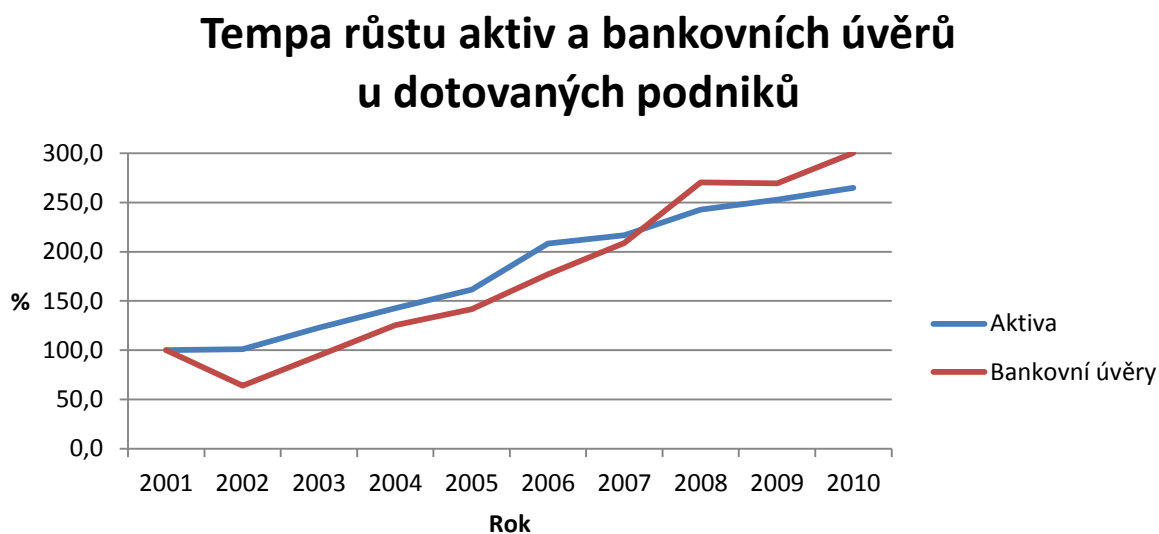
Pro vysvětlení klesajícího trendu křivky obou primárních ukazatelů konkurenceschopnosti podniku (rentability celkového kapitálu a obratu aktiv) je však nutné analyzovat také vývoj **aktiv** dotovaných a průměrných podniků odvětví. Avšak průměrné podniky odvětví byly z hlediska hodnoty aktiv relativně stabilní. V roce 2006 dosáhly 151 % procent hodnoty roku 2001, což byl vůbec nejvyšší dosažený výsledek v rámci sledovaného období. Závěrečná hodnota celkových aktiv na konci roku 2010 dosahovala u průměrných podniků odvětví 134 % hodnoty roku 2001. Oproti tomu, v případě dotovaných podniků se hodnota celkových aktiv vyvíjela velmi dynamicky – končila na 265 % hodnoty roku 2001. Jinými slovy, dotované podniky během deseti sledovaných let takřka ztrojnásobily svoji velikost hodnoceno dle velikosti celkových aktiv. Tempo růstu je v tomto období poměrně stabilně rostoucího trendu, výjimkou je rok 2006, kdy došlo k meziročnímu nárůstu o takřka 50 procentních bodů. Je tedy zřejmé, že hodnota aktiv je veličinou, jejíž dynamika vývoje se nejvýrazněji liší u dotovaných a průměrných podniků odvětví. Při analýze souvislostí tohoto faktu s oblastí vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku je nutné vycházet z teoretických axiomů o příčinách růstu aktiv podniku. Základní dichotomií je dělení původu kapitálu na vlastní a cizí zdroje⁶⁴ a v tomto dělení lze vnímat také rozdílnosti mezi dotovanými a průměrnými podniky odvětví. Pakliže vnímáme dotované podniky, jako skupinu podniků, kterou spojuje čerpání dotace z programu Rozvoj OPPP, potom implicitně definujeme tyto podniky také jako skupinu podniků, které v rámci sledovaného období bez výjimky realizovaly investiční akci. S každou investiční akcí se přitom pojí mimo jiné nutnost jejího financování, tedy zajištění

⁶⁴ Například viz (Synek a kol., 2010 str. 134), (Dluhošová, 2010 str. 55) nebo (Knápková a kol., 2013).

potřebného množství zdrojů. Podniky přitom mají tři standardní zdroje financování dotovaných akcí: předně se jedná o samotnou nevratnou finanční pomoc poskytnutou v tomto případě ze zdrojů Evropské unie a České republiky. Nicméně tato složka financování pokrývá pouze přibližně polovinu nákladů dané akce a je proto nezbytné zajistit také další zdroje spolufinancování, těmi jsou zpravidla bankovní úvěr či vlastní zdroje. Nyní je nutné, zhodnotit vliv těchto tří způsobů financování investice z hlediska jejich dopadů na velikost bilanční sumy podniku. Jak je doloženo v příloze č. 1, financování investice prostřednictvím dotace ze strukturálních fondů Evropské unie je z hlediska velikosti bilanční sumy neutrální operací. Dynamický růst celkových aktiv podniku tedy není způsoben samotným příjmem nevratné finanční pomoci. Stejně tak spolufinancování investice z vlastních zdrojů podniku představuje pouze přeměnu aktiv z jejich více likvidní formy (zpravidla peníze na bankovním účtu) na formu méně likvidní (pořízený stroj). Z hlediska velikosti bilanční sumy se tedy opět jedná o neutrální účetní operaci a v případě projektu financovaného pouze dotačními a vlastními prostředky podniku tak samotná realizace investice nemá, ceteris paribus, potenciál žádným způsobem ovlivnit velikost celkových aktiv podniku. Jedinou možností jak ovlivnit bilanční sumu podniku v souvislosti s financováním investice je využití cizích zdrojů, standardně v podobě bankovního úvěru. Ten na straně aktiv představuje navýšení finančních prostředků a na straně pasiv navýšení závazků podniku. Celkový efekt přijatého bankovního úvěru působí navýšení bilanční sumy podniku.

Pro zodpovězení otázky, zda byl dynamický nárůst celkových aktiv podniku způsoben zvyšujícím se objemem bankovních úvěrů, bylo totožným způsobem, jako v případě aktiv podniku, vyčísleno tempo růstu položky *Běžné bankovní úvěry*. Výsledná komparace tempa růstu aktiv a běžných bankovních úvěrů dotovaných podniků je obsažena v následujícím grafu.

Graf 28: Komparace tempa růstu aktiv a běžných bankovních úvěrů u dotovaných podniků v letech 2001 (100 %) až 2010



Zdroj: Autor

Výše uvedený graf zobrazuje tempo růstu s využitím bazického roku 2001. V případě, že by obě křivky kopírovaly naprosto totožný trend, podíl běžných bankovních úvěrů na sumě aktiv podniku by byl konstantní. Z grafu je však patrné, že tempo růstu bankovních úvěrů až do roku 2007 zaostávalo za tempem růstu celkových aktiv, přičemž v letech 2002 a 2003 dosahovalo dokonce hodnoty pod 100 % roku 2001. Tento vývoj křivky znamená, že v letech 2001 až 2003 klesal celkový objem bankovních úvěrů dotovaných podniků. Od roku 2004 do roku 2007 objem bankovních úvěrů rostl, avšak podproporcionálně vzhledem k růstu aktiv. Jinými slovy, přestože absolutní objem bankovních úvěrů u dotovaných podniků v letech 2004 až 2007 rostl, jejich podíl na celkové sumě aktiv podniku klesal. Teprve od roku 2008 dál se dá hovořit o tom, že růst aktiv je tažen růstem bankovních úvěrů, tedy že jejich podíl na celkové bilanční sumě se meziročně zvyšuje.

Tyto závěry je dále možné dát do kontextu s analýzou kvóty vlastního kapitálu provedenou v rámci metody *Benchmark II*. Graf 21 potvrzuje, že kvóta vlastního kapitálu, respektive zadluženost, dotovaných podniků byla mezi roky 2001 až 2006 prakticky neměnná⁶⁵. To odpovídá paralelnímu vývoji křivky tempa růstu celkových aktiv a bankovních úvěrů ve výše uvedeném grafu. Od roku 2007 dochází k velmi pozvolnému nárůstu kvóty vlastního kapitálu

⁶⁵ V roce 2001 činila kvóta vlastního kapitálu dotovaných podniků 50,42 %, v roce 2002 činila 50,70 %, v roce 2003 činila 49,41 %, v roce 2004 činila 49,93 %, v roce 2005 činila 50,18 % a v roce 2006 činila 50,23%.

a ve spojitosti s výše uvedeným tempem růstu bankovních úvěrů do nasvědčuje o poklesu jiné složky cizího kapitálu dotovaných podniků v tomto období.

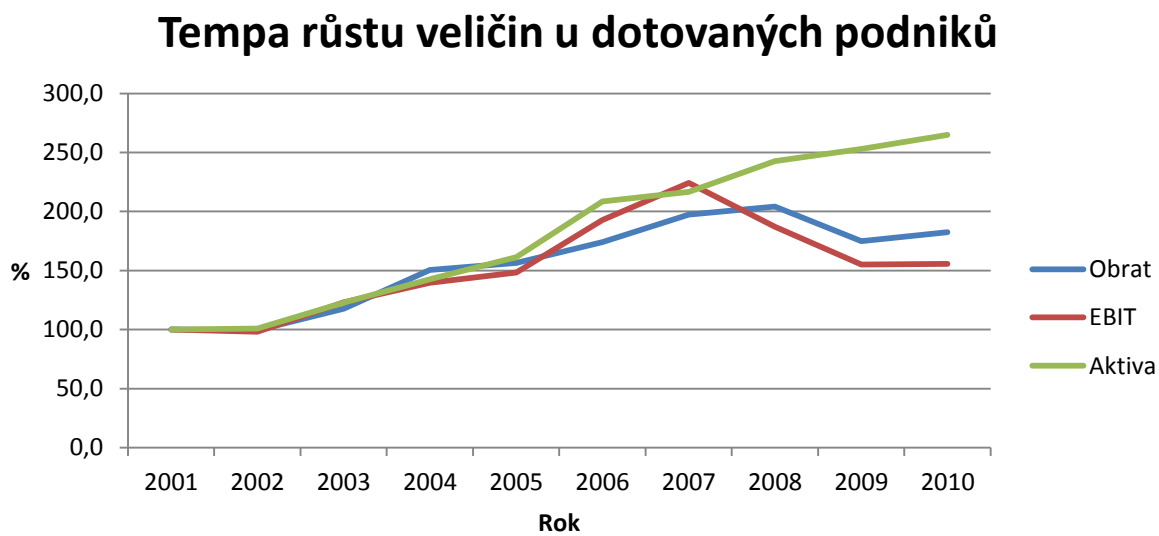
Jako poslední podklad pro analýzu vývoje objemu bankovních úvěrů dotovaných podniků mohou být využity ukazatele likvidity, které umožní vytvořit ucelený pohled na hladinu zadlužení podniku. Dle grafů č. 22, 23 a 24 je patrné, že všechny tři sledovaného likvidity vykazují od roku 2003 až do roku 2010 stabilně pozvolně rostoucí úroveň. I tento pohled tak ukazuje, že byť objem bankovních úvěrů dotovaných podniků v čase rostl, dynamika jejich růstu významným způsobem nepřekračovala růst celkových aktiv podniku. Tento proporcionální vývoj tak neznamenal výraznější ovlivnění zadluženosti dotovaných podniků (viz analýza kvóty vlastního kapitálu) a ohrožení likvidity podniku (viz analýza ukazatelů likvidity). Navyšování objemu bankovních úvěrů tak lze vnímat jako neopomenutelný, avšak nikoli jako jediný faktor navyšování bilanční sumy podniku.

Výše uvedené řádky analyzovaly možné příčiny růstu celkových aktiv dotovaných podniků během realizace investice. Skupina dotovaných podniků však s sebou implicitně nese nejenom samotnou realizaci investice, ale také její následný provoz. Jak přitom bylo konstatováno výše, dotované podniky vykazovaly nadprůměrné tempo růstu obratu a to zejména v letech 2007 a 2008 stejně jako nadprůměrné tempo růstu zisku před zdaněním a úroky. Tímto se dostáváme k druhému významnému faktoru dynamického vývoje sumy aktiv dotovaných podniků a to z interních zdrojů – zisku podniku. Graf zobrazující tempo růstu ukazatele EBIT jasně dokládá, že dotované podniky vykazovaly vyšší tempo růstu než průměrné podniky odvětví. Zisk je v tomto smyslu třeba vnímat jako celkovou přidanou hodnotu, kterou podnik svojí činností vytvořil a o niž si v daném účetním období navýšil svoji bilanční sumu. Jedná se tedy o hodnotu tokovou, každý rok se cyklicky opakující a opakovaně navyšující bilanční sumu podniku, kterou je třeba chápat naopak jako veličinu stavovou, postupně se kumulativně navyšující vzhledem ke generovanému podnikovému zisku. Přestože tedy tempo růstu zisku dotovaných podniků zdaleka nedosahuje tak dramatického vývoje jako v případě ukazatele celkových aktiv, je možné toto nadprůměrné tempo růstu zisku dotovaných podniků chápat jako další významný faktor, který efektem sněhové koule determinuje růst celkových aktiv.

Se znalostí tempa růstu všech tří vybraných hodnot vstupních veličin je možné pokračovat v analýze příčin zhoršujících se ukazatelů konkurenceschopnosti dotovaných podniků.

Vzhledem k tomu, že tyto ukazatele jsou tvořeny vzájemným poměrem třech vstupních veličin a pro analýzu je proto důležitá komparace jejich trendu, zobrazuje následující graf tempa růstu všech tří vstupních veličin a poskytuje tak přehledným způsobem vypovídající podklad pro nalezení příčin zhoršujících se ukazatelů konkurenceschopnosti dotovaných podniků.

Graf 29: Tempa růstu obratu, EBIT a aktiv u dotovaných podniků v letech 2001 (100 %) až 2010



Zdroj: Autor

Klesající lineární trend křivky komparace v případě **rentability celkových aktiv** je způsobem zaostáváním růstu zisku za růstem aktiv. Jak je na výše uvedeném grafu patrné, dotované podniky rostly takovým tempem, že nebyly schopny adekvátně růst podniku transformovat do adekvátního růstu zisku a z toho důvodu zaznamenaly pokles ukazatele rentability celkových aktiv.

Obdobné jsou příčiny záporné směrnice křivky komparace u druhého primárního ukazatele konkurenceschopnosti podniku – **obratu aktiv**. I u tohoto ukazatele je celková suma aktiv podniku obsažena ve jmenovateli zlomku a dynamický růst aktiv dotovaných podniků tak opět způsobuje pokles ukazatele obratu aktiv. Stejně jako zisk, totiž ani obrat dotovaných podniků neroste takovým tempem, aby vyrovnal velmi razantní růst aktiv podniku a zajistil tak alespoň udržení stávající hodnoty obratu aktiv.

Příčiny negativního trendu křivky komparace u ukazatele **rentability tržeb** byly již výše naznačeny. Podstata tohoto problému je opět obsažena ve vzájemné vazbě tempa růstu

vzájemně poměřovaných veličin. Jak je z výše uvedeného grafu patrné, tempo růstu obratu je nepochybně výraznější než tempo růstu zisku. Z toho důvodu také vývoj rentability tržeb zaostává za odvětvovým průměrem.

8.4 Závěry analýzy příčin vývoje ukazatelů konkurenceschopnosti

Vzhledem k výsledkům analýzy vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku metodou *Benchmark II*, které přinesly závěry o zhoršujících se ukazatelích konkurenceschopnosti dotovaných podniků, byla provedena analýza příčin tohoto jevu. Mezi skupinu ukazatelů konkurenceschopnosti, které vykázaly zhoršující se trend patří rentabilita vlastního kapitálu, rentabilita celkového kapitálu, rentabilita tržeb a obrat aktiv. Na základě rozboru konstrukce rentability vlastního kapitálu bylo rozhodnuto, že příčiny vývoje tohoto ukazatele lze nalézt prostřednictvím analýzy příčin vývoje rentability celkového kapitálu a skupina dále analyzovaných ukazatelů konkurenceschopnosti se tím zúžila na tři. Rozborem konstrukce těchto tří ukazatelů (rentabilita celkových aktiv, obrat aktiv, rentabilita tržeb) bylo zjištěno, že se jedná o ukazatele vzniklé vzájemným poměřováním tří vstupních veličin – obratu, zisku před zdaněním a úroky a celkových aktiv podniku.

U těchto tří vstupních veličin byla provedena komparativní analýza tempa růstu a to mezi skupinou dotovaných podniků a skupinou průměrných podniků relevantních odvětví. Na základě této analýzy bylo zjištěno, že v případě obratu podniku vykazovaly jak dotované tak průměrné podniky odvětví relativně totožnou křivku tempa růstu a to až do roku 2006. V roce 2007 a 2008 však dotované podniky zaznamenaly výrazný impuls v tempu růstu obratu a náskok přibližně 50 procentních bodů oproti průměrným podnikům odvětví si udržely až do konce roku 2010.

Analýza tempa růstu zisku před zdaněním a úroky přinesla obdobné závěry. Opět lze pozorovat nadprůměrné tempo růstu u dotovaných podniků. Hodnota ukazatele EBIT těchto podniků skončila v roce 2010 na 111 % hodnoty roku 2004, zatímco průměrné podniky odvětví nebyly schopny udržet velikost zisku a skočily na pouhých 87 % hodnoty roku 2004.

Poslední analyzovanou vstupní veličinou byla celková aktiva podniku. U dotovaných podniků byl zaznamenán stabilní růst tempa růstu o přibližně 20 procentních bodů meziročně a hodnota sumy aktiv na konci roku 2010 tak činila 265 % hodnoty roku 2001. Oproti tomu

průměrné podniky odvětví si rostoucí trend tempa růstu udržely pouze do roku 2006 a od toho okamžiku jejich bilanční suma opět konvergovala k výchozí hodnotě roku 2001. Sledované období tak průměrné podniky odvětví ukončily s hodnotou na úrovni 134 % hodnoty roku 2001.

Vliv dotace na tyto tři vstupní veličiny lze na základě provedené analýzy prezentovat následovně. Impuls, který představovaly přijaté dotace z programu Rozvoj OPPP, je zřejmý ve skokovém nárůstu tempa růstu obratu dotovaných podniků během roku 2007 a 2008. Tento nárůst velikosti obratu podniku je přitom předpokladem růstu zisku podniku, který dotované podniky vykazaly vzhledem k celému trhu taktéž jako nadprůměrný. Efektem sněhové koule potom tento nadprůměrně rostoucí zisk podniku navyšuje vlastní zdroje podniku a zvyšuje tak celkovou sumu aktiv. Ta je tedy rok od roku vyšší, přičemž posilována je současně také růstem objemu bankovních úvěrů vznikajících pravděpodobně ve spojitosti s investiční aktivitou dotovaných podniků. Z celkového srovnání dynamiky všech tří vstupních hodnot je nejdynamičtější křivka vývoje sumy aktiv, následovaná s odstupem křivkou obratu a zisku před zdaněním a úroky.

Vzájemná disproporcionalita tempa růstu těchto tří vstupních veličin následně determinuje vývoj ukazatelů konkurenceschopnosti podniku. Rentabilita celkového kapitálu v rámci metody *Benchmark II* začala u dotovaných podniků padat přesně v roce, kdy tempo růstu zisku přestalo odpovídat tempu růstu aktiv. Dotované podniky nebyly schopny růst podniku transformovat do adekvátního růstu zisku a z toho důvodu klesal také ukazatel rentability celkových aktiv. Obdobně se vyvíjel také ukazatel rentability vlastního kapitálu, jehož negativní vývoj oproti odvětví je taktéž způsoben zaostáváním tempa růstu zisku za objemem použitého kapitálu.

Dynamický nárůst aktiv dotovaných podniků je současně příčinou podprůměrného vývoje druhého primárního ukazatele konkurenceschopnosti podniku – obratu aktiv. Ani tempo růstu obratu dotovaných podniků se totiž nevyrovná tempu růstu aktiv a způsobuje tak pokles ukazatele obratu aktiv.

Posledním analyzovaným ukazatelem konkurenceschopnosti je rentabilita tržeb. Příčinou jejího negativního vývoje je opět zaostávání růstu čitatele (zisku před zdaněním a úroky) za růstem jmenovatele (obratu) daného zlomku. Vzhledem ke skutečnosti, že tempo růstu obratu

je u dotovaných podniků ve sledovaném období v průměru vyšší než tempo růstu zisku, také tento ukazatel konkurenceschopnosti dotovaných podniků v daném období klesá.

Klíčovým závěrem analýzy příčin zhoršujících se ukazatelů konkurenceschopnosti podniku je zjištění, že základní příčinou tohoto jevu je neschopnost dotovaných podniků transformovat svůj kapitálový růst do adekvátního růstu tržeb a potažmo zisků. Přestože dotované podniky vykazují oproti zbytku trhu díky dotaci nadprůměrné trendy vývoje tržeb i zisku, tyto hodnoty zaostávají za dynamickým růstem aktiv podniku a způsobují tak relativní zhoršování ukazatelů konkurenceschopnosti.

9 SYNTÉZA ZÁVĚRŮ JEDNOTLIVÝCH ANALÝZ

Následující kapitola má za cíl zužitkovat dílčí závěry a zjištění jednotlivých provedených analýz a prostřednictvím jejich syntézy představit komplexní pohled na danou problematiku. Pro vyšší vypovídací hodnotu je tato kapitola dále dělena na tři podkapitoly zaměřující se na jednotlivé aspekty předmětu výzkumu. První část se soustředí na ucelenou charakteristiku souboru metod navržených pro hodnocení vlivu dotace na konkurenceschopnost. Druhá podkapitola je zaměřena na závěry hodnocení vlivu dotace z programu Rozvoj OPMP na konkurenceschopnost konkrétních podpořených podniků. Poslední, třetí, část shrnuje další zjištění, která lze považovat za sekundární výstupy této práce.

9.1 Metody měření vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku

Cílem této práce je vytvoření souboru metod, které by byly schopny zhodnotit vliv dotace na konkurenceschopnost podniku v rámci programu Rozvoj OPMP. Následující text se proto zaměřuje na shrnutí charakteristik a významu jednotlivých metod včetně jejich vzájemných souvislostí.

Podstata navrženého souboru metod vychází z definice pojmu konkurenceschopnost a následné formulace vhodných nástrojů jejího měření. Na základě široké rešerše tuzemské i zahraniční odborné literatury byly charakterizovány různé přístupy k definici konkurenceschopnosti, čímž bylo mimo jiné doloženo, že neexistuje jediná správná definice tohoto pojmu a že se autoři ve svém pojetí často rozcházejí. Aby přes tuto definiční různorodost bylo možné formulovat základní nezpochybnitelné východisko této práce byla z jednotlivých definic vyzdvižena jejich podstata, která by se dala označit jako základní imanentní charakteristika tohoto pojmu, jakožto společného jmenovatele většiny používaných definic konkurenceschopnosti.

Tato charakteristika pojmu konkurenceschopnost se skládá ze tří rovin. Zaprvé, vymezení subjektu - v okamžiku, kdy definujeme konkurenceschopnost, vždy musíme pojmenovat, kdo má být jejím nositelem. V případě tohoto výzkumu to je podnik, který čerpal dotaci z programu Rozvoj OPMP. Zadruhé, vymezení prostoru - pojem konkurenceschopnost je ze své podstaty pojmem relativním. Konkurenceschopnost subjektu nemůže být vnímána jinak než v kontextu ať již explicitně nebo jen implicitně definovaného prostoru, tedy vůči množině konkurentů tohoto subjektu. V rámci disertačního výzkumu byl prostor definován jako celý

zbytek trhu, respektive odvětví, ve kterém subjekt, tedy dotovaný podnik, působí. Zatřetí, vymezení času - většina autorů ve své definici více či méně zdůrazňuje, že konkurenceschopnost není jevem nahodilým a krátkodobým. Pokud máme hovořit o skutečné konkurenceschopnosti subjektu v jeho prostoru, je třeba, aby prokazoval patřičné kvality po stanovenou dobu. V opačném případě se jedná pouze o nahodilý úspěch v rámci konkurenčního prostředí, což však nemůže být zaměňováno s konkurenceschopností jako takovou. V rámci tohoto výzkumu byla základní časová jednotka stanovena na jedno účetní období, tedy hospodářský rok podniku. Pro hodnocení konkurenceschopnosti podniku tedy není významný jednotlivý obchodní úspěch, ale celková agregace této činnosti za 12 sledovaných měsíců. Konkurenceschopnost dotovaného podniku přitom byla celkově sledována po dobu deseti let (od roku 2001 do roku 2010), přičemž přibližně v polovině tohoto období získal podnik dotaci⁶⁶. Díky seřazení deseti základních časových jednotek konkurenceschopnosti do časové řady, je možné vyvozovat z analýzy závěry nejen o statickém stavu konkurenceschopnosti ale také o dynamickém vývoji konkurenceschopnosti dotovaného podniku.

Pro stanovení způsobu měření konkurenceschopnosti bylo opět vycházeno ze současné odborné literatury tuzemské i zahraniční provenience. Jednotlivé použité nástroje přitom byly komparovány s výše uvedenou základní charakteristikou konkurenceschopnosti. Závěrem tohoto rozboru byly stanoveny tzv. primární a sekundární ukazatele konkurenceschopnosti podniku. Jako primární ukazatele konkurenceschopnosti byly zvoleny dva finanční ukazatele: rentabilita celkového kapitálu a obrat aktiv. Tyto dva ukazatele byly vybrány z toho důvodu, že odpovídají premisám stanoveným pro ukazatele konkurenceschopnosti - zohledňují jak vnitřní, tak vnější prostředí podniku; jedná se o poměrové, tedy snadno mezipodnikově komparovatelné, ukazatele; zachycují princip úspěchu v rámci konkurenčního tržního prostředí. Smyslem primárních ukazatelů konkurenceschopnosti je být základním měřítkem konkurenceschopnosti podniku. Oproti tomu význam sekundárních ukazatelů konkurenceschopnosti spočívá ve vytvoření nezbytného kontextu pro primární ukazatele, tedy zachytit a podrobit analýze i další data, která by mohla napomoci správné a úplné formulaci celkových závěrů o vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku. Výběr sekundárních ukazatelů vyplýval z potřeby vytvoření kvalitního kontextuálního rámce - kromě hodnot sekundárních ukazatelů pro dotované podniky bylo nezbytné zjistit jejich hodnoty také pro celé odvětví a moci tak provést mimo jiné i komparativní analýzy. Na základě tohoto principu

⁶⁶ Nejčastěji v letech 2005 a 2006.

bylo vybráno šest sekundárních ukazatelů, jejichž hodnoty bylo možné vypočítat jak pro skupinu dotovaných podniků tak pro relevantní odvětví. Mezi tyto ukazatele patří: rentabilita vlastního kapitálu, rentabilita tržeb, kvóta vlastního kapitálu, likvidita třetího stupně, likvidita druhého stupně a likvidita prvního stupně.

Výše uvedené odstavce formulují přístup k definici a způsobu měření konkurenceschopnosti. Následujícím krokem je navržení konkrétních metod, které by byly schopny primární a sekundární ukazatele analyzovat a přinést tak závěry o vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku. Navržený soubor metod se skládá z následujících kroků:

1. Metoda *Per se*
2. Metoda *Benchmark I* / Metoda *Benchmark II*
3. Analýza příčin

Zatímco vztah jednotlivých stupňů souboru metod je komplementární, vzájemný vztah metody *Benchmark I* a *Benchmark II* lze označit za substituční. Pro komplexní závěry o vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku je tedy nezbytné provést všechny tři stupně analýzy. Na druhou stranu, v rámci kroku dvě je možné volit mezi dvěma částečně odlišnými metodami. Případy, kdy je vhodné využít metodu *Benchmark I* nebo *Benchmark II* jsou uvedeny níže v kontextu jejich stručných charakteristik.

Úvodním krokem je metoda *Per se*, která poskytuje základní přehled o vztahu dotace a konkurenceschopnosti podniku. Přesněji řečeno, hodnotí jak se změnila konkurenceschopnost podniku po získání dotace. Tato metoda je založena na analýze změny primárních ukazatelů konkurenceschopnosti daného podniku v období čtyř let po získání dotace. Pro vyčíslení změny těchto ukazatelů je využito váženého průměru meziročních změn primárních ukazatelů a je tak posílena váha let s větším odstupem od roku získání dotace, kdy se předpokládá znatelnější efekt dotované investice. Metoda *Per se* na tomto základě přináší závěry ve dvou rovinách. Zaprvé, na základě podílu dotovaných podniků, které vykázaly kladné hodnoty váženého součtu meziroční změn, odpovídá na otázku, zda podniky vykazují po čerpání dotace vyšší míru konkurenceschopnosti než před dotací. Je-li tento podíl vyšší než 50 % z hodnocených podniků, potom lze konstatovat, že podniky vykazují vyšší míru konkurenceschopnosti po čerpání dotace než před ní. Tento závěr následně determinuje celou logiku dalšího výzkumu, neboť v případě potvrzení předpokladu o pozitivním vlivu dotace se

dále hodnotí, do jaké míry je tento nárůst nadprůměrný oproti vývoji celého trhu. Naopak v případě, kdy je tento předpoklad vyvrácen, je další analýza zaměřena primárně na vysvětlení příčin a souvislostí tohoto stavu. Druhou rovinou závěrů, které přináší metoda *Per se*, je zhodnocení vlivu relativní velikosti dotace na míru ovlivnění konkurenceschopnosti podniku. Množina významností dotace, neboli její relativní velikosti vzhledem k objemu tržeb daného podniku, je komparována prostřednictvím Spearmanova korelačního koeficientu s váženým průměrem meziročních změn. Výsledkem této analýzy je statistické ověření existence přímé vazby mezi významností dotace a změnou konkurenceschopnosti dotovaného podniku.

Druhým krokem je provedení analýzy vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku metodou *Benchmark I*. Tato metoda je komplementární k metodě *Per se*, neboť svoji podstatou kompenzuje její slabá místa. Jedná se zejména o zohlednění prostoru, neboli druhé roviny konkurenceschopnosti - metoda *Per se* je zaměřena na výhradně na analýzu vlivu konkrétní dotace na primární ukazatele *subjektu*⁶⁷. Zohlednění *prostoru* je tedy v rámci této metody obsaženo pouze nepřímo prostřednictvím primárních ukazatelů konkurenceschopnosti, které implicitně zohledňují jak vnitřní tak vnější prostředí podniku a princip úspěchu v konkurenčním tržním prostředí. Metoda *Benchmark I* na tento nedostatek reaguje. Její podstata spočívá právě v komparaci ukazatelů konkurenceschopnosti dotovaných podniků a průměrných hodnot odvětví. Pro potřeby této metody je nezbytné vyjádřit průměrné hodnoty ukazatelů konkurenceschopnosti za skupinu dotovaných podniků a za skupinu všech podniků daného odvětví. Průměrná hodnota skupiny dotovaných podniků je vyčíslena pomocí prostého průměru výsledků ukazatelů konkurenceschopnosti jednotlivých dotovaných podniků. Hodnota daného ukazatele za jednotlivá odvětví je čerpána z pravidelných analýz Ministerstva průmyslu a obchodu, přičemž průměrná hodnota za jednotlivá odvětví je vytvořena jako jejich vážený průměr, přičemž vahou daného odvětví je počet dotovaných podniků, které reprezentují dané odvětví ve skupině podniků čerpajících dotaci. Zastoupení jednotlivých odvětví je tak v obou skupinách zcela totožná. Vynesením křivky průměrných hodnot dotovaných podniků a odvětví do grafu je (jejich vzájemným matematickým rozdílem⁶⁸) vyjádřena křivka komparace, která vyjadřuje vývoj vzdálenosti obou křivek v čase. Jestliže zhodnotíme hodnotu křivky komparace ve zvoleném roce, jsme schopni vynést závěr o míře konkurenceschopnosti dotovaného podniku vzhledem k průměru odvětví v daném roce. Zvolíme-li tedy rok předcházející okamžiku získání dotace, je možné posoudit

⁶⁷ Viz tři roviny konkurenceschopnosti.

⁶⁸ Průměrná hodnota dotovaných podniků mínus průměrná hodnota odvětví.

konkurenceschopnost dotovaných podniků ještě před čerpáním dotace⁶⁹. Tímto způsobem je možné ověřit předpoklad, že dotace získávají zejména podniky, které jsou již v daném okamžiku nadprůměrně konkurenceschopné. Tímto zhodnocením lze získat potřebný výchozí bod pro následnou analýzu vývoje konkurenceschopnosti dotovaných podniků. Ta je založena na matematickém vyjádření spojnice trendu křivky komparace. Na základě hodnoty směrnice této spojnice lze vyvodit závěry o posilování či naopak oslabování konkurenceschopnosti podniku v období čerpání dotace. Konkurenceschopnost dotovaného podniku se posiluje, jestliže je spojnice trendu v průběhu sledovaného období definovaná kladnou směrnicí. Naopak v případě záporné směrnice trendu křivky komparace lze hovořit o oslabování konkurenceschopnosti podniku. Vzhledem ke skutečnosti, že skupinu dotovaných podniků odlišuje od skupiny všech podniků odvětví jediný znak a to čerpání dotace z programu Rozvoj OPPP, potom také příčiny posilování nebo naopak oslabování míry konkurenceschopnosti lze přičítat právě faktoru čerpání dotace.

Metoda *Benchmark II* je, jak již bylo uvedeno výše, alternativou metody *Benchmark I*. Vztah těchto dvou metod vyplývá z jejich klíčové odlišnosti a tou je způsob výpočtu průměrné hodnoty ukazatelů konkurenceschopnosti pro skupinu dotovaných podniků. Zatímco u metody *Benchmark I* je tato hodnota prostým průměrem výsledků jednotlivých dotovaných podniků, metoda *Benchmark II* využívá sofistikovanějšího postupu. V něm jsou nejdříve vytvořeny součty jednotlivých položek účetních závěrek dotovaných podniků za jednotlivá odvětví, čímž je získána tzv. „super-závěrka“, tedy kumulovaná účetní závěrka všech dotovaných podniků daného odvětví. Teprve z těchto kumulovaných hodnot jsou následně vypočteny hodnoty jednotlivých ukazatelů konkurenceschopnosti. Tento postup vede k posílení váhy velkých podniků na výsledků jednotlivých ukazatelů konkurenceschopnosti a teoreticky tak zlepšuje jejich hodnotu. Inspirací pro tento postup byla metodologie výpočtu hodnot jednotlivých odvětví využívaná Ministerstvem průmyslu a obchodu. Znamená to, že v případě metody *Benchmark II* je jak průměrná hodnota dotovaných podniků, tak průměrná hodnota odvětví počítána zcela totožným postupem, což vede k eliminaci možných zkreslení vyplývajících z rozdílných konstrukcí obou srovnávaných veličin. Samotné výsledky metody *Benchmark II* lze prezentovat ve stejné logice jako v případě metody *Benchmark I* - standardně prostřednictvím křivky komparace. V případě že dosahuje kladné hodnoty v určitém roce, je možné prohlásit, že v daném okamžiku jsou dotované podniky z pohledu

⁶⁹ Obdobně lze hodnotit míru konkurenceschopnosti dotovaných podniků v libovolném roce sledovaného časového období - např. v roce získání dotace, dva roky po získání dotace, apod.

daného ukazatele konkurenceschopnější než průměr odvětví. Aby bylo možné hovořit o obecně vyšší míře konkurenceschopnosti dotovaného podniku musí tuto kladnou hodnotu vykazovat v daném roce oba ukazatele konkurenceschopnosti. V případě, že je hodnota této křivka záporná, značí to v obrácené logice, že dotovaný podniky vykazuje v daném ukazateli konkurenceschopnosti nižší míru konkurenceschopnosti. Druhou rovinou analýzy je potom hodnocení směrnice spojnice trendu křivky komparace, která v případě kladné hodnoty, stejně jako v případě metody *Benchmark I*, značí rostoucí míru konkurenceschopnosti dle daného ukazatele v čase. V případě, že kladnou hodnotu vykazují směrnice obou primárních ukazatelů konkurenceschopnosti, je možné hovořit o obecně se neproporcionálně zvyšující míře konkurenceschopnosti dotovaného podniku. Platí přitom také obrácená logika, tedy záporná směrnice značí zaostávání tempa růstu konkurenceschopnosti dotovaného podniku.

Situaci, kdy lze doporučit využití metody *Benchmark II*, lze charakterizovat takto:

- benchmark (tedy hodnota odvětví) je vyčíslen prostřednictvím výpočtu finančních ukazatelů z kumulovaných účetních závěrek podniků daného odvětví⁷⁰; a současně
- u dotovaných podniků jsou známy hodnoty jednotlivých položek účetních závěrek; a současně
- je preferována matematická přesnost výpočtu před jeho rychlostí a jednoduchostí.

V případě, že nejsou všechny tři výše uvedené podmínky kumulativně splněny, je pro analýzu doporučena metoda *Benchmark I*.

Posledním krokem souboru metod pro hodnocení vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku je *analýza příčin*. Tato fáze je v obecné rovině nejobtížněji definovatelná, neboť svoji podstatou musí vždy dokonale navazovat na konkrétní výsledky metody *Per se* a *Benchmark* a nelze proto jednoznačně vymezit její přesný, unifikovaný postup. Principiálně ji však lze definovat jako hodnocení dotačně podmíněných kauzalit determinujících hodnoty ukazatelů konkurenceschopnosti. Velmi často proto budou v této fázi analyzovány jednotlivé veličiny, které vstupují do výpočtů ukazatelů konkurenceschopnosti. Také při jejich hodnocení je přitom klíčový komparativní postup, který vymezuje vývoj dotovaných podniků

⁷⁰ Toto je případ České republiky, kde Ministerstvo průmyslu a obchodu takto vyhodnocuje průměrné hodnoty odvětví.

oproti odvětvovému průměru. Vzhledem ke skutečnosti, že jednotlivé vstupní veličiny jsou zpravidla vyjádřeny v absolutní hodnotě, musí být před komparativní analýzou dále upraveny. Jejich relace vůči jiným položkám účetní závěrky není přitom vhodným postupem, neboť vede k vysvětlování vývoje poměrových ukazatelů jinými poměrovými ukazateli. Optimální postup proto spočívá ve vyčíslení tempa růstu vývoje jednotlivých veličin dotovaných podniků a odvětví, čímž je dosaženo vyčíslení vstupních hodnot ve vzájemně komparovatelné podobě. Právě rozdílnost dynamiky vývoje jednotlivých vstupních veličin je přitom z matematického pohledu jediným determinantem vývoje daného ukazatele konkurenceschopnosti. Přesné pojmenování matematických příčin je přitom nezbytným předpokladem pro nalezení reálných determinantů daného vývoje. Jedná se tedy o spojovací článek mezi kvantitativně vyjádřenou konkurenceschopností, příčinami jejího vývoje a kvalitativní podstatou tohoto trendu. Cílem této fáze tedy je odhalení reálných dotačně podmíněných determinantů konkurenceschopnosti podniku.

Výše uvedené tři stupně analýzy tvoří společně soubor metod, který kombinací různých vzájemně se doplňujících přístupů poskytuje ucelené závěry o hodnocení vlivu dotace na konkurenceschopnosti podniku. Z hlediska své konstrukce byl navržen a aplikován na program Rozvoj OPMP, nicméně při dílčí úpravě jej lze aplikovat také na jiné dotační tituly, potažmo na jiné specificky definované skupiny podniků, u nichž je třeba analyzovat vývoj jejich konkurenceschopnosti. Soubor metod tedy nepředstavuje pouze inovativní nástroj navržený pro konkrétní případ, ale lze jej současně vnímat jako univerzální východisko pro obdobně zaměřené analýzy vlivu určitého faktoru na konkurenceschopnost podniku.

9.2 Vliv dotace na konkurenceschopnost podniku

Vliv dotace na konkurenceschopnost podniku⁷¹ bude prezentován v logice čtyř stanovených hypotéz. Výchozím bodem v této analýze je logicky úroveň dotovaných podniků před získáním dotace. Tedy charakteristika startovní pozice, která má být získanou dotací dále rozvíjena. Výsledky metody *Benchmark I* a *Benchmark II* shodně potvrdily, že dotace získávají podniky se znatelně vyšší úrovní konkurenceschopnosti než je odvětvový průměr. Jak rentabilita celkového kapitálu, tak rentabilita vlastního kapitálu a rentabilita tržeb dosahovala u dotovaných podniků v roce 2001 (přibližně 3 roky před získáním dotace)

⁷¹ Vzhledem k zaměření této práce, respektive k charakteristice zkoumaného vzorku podniků, je třeba následující závěry považovat za výpověď o příčinných vztazích pouze v rámci programu Rozvoj OPMP. Na ostatní dotační tituly lze tyto závěry vztáhnout jen nepřímou a s jistou mírou nepřesnosti.

dvojnásobných hodnot oproti průměru odvětví. V rámci obratu aktiv dosahovaly dotované podniky hodnoty vyšší přibližně o jednu třetinu. Potvrdil se tak předpoklad, že o dotaci žádají primárně podniky, které mají funkční investiční strategii a jsou schopny díky dobrému finančnímu zdraví garantovat spolufinancování přibližně 50 % hodnoty investice stejně jako její udržení po dobu minimálně tří let⁷².

Druhým krokem v úvaze o vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku je principiálně naprosto elementární předpoklad, a to že dotované podniky vykázaly po získání dotace vyšší míru konkurenceschopnosti než před jejím čerpáním. Jinými slovy, jedná se o ověření stimulačního efektu dotace, který by měl dále rozvinout konkurenceschopnost daného podniku. Hodnocení tohoto vlivu dotace bylo v rámci metody *Per se* založeno na váženém průměru vývoje ukazatelů konkurenceschopnosti ve čtyřech letech následujících po získání dotace. Překvapivým zjištěním této analýzy je fakt, že více než polovina podniků vykázala pokles u obou primárních ukazatelů konkurenceschopnosti (rentabilita celkového kapitálu a obrat aktiv). Namísto aby došlo k dalšímu zhodnocení nadprůměrné úrovně konkurenceschopnosti dotovaných podniků, došlo naopak k jejímu poklesu. Jako možné zdůvodnění tohoto faktu se nabízelo působení jiného tržního faktoru, který negativně působil na celá odvětví a plošně tak zhoršoval hospodářské výsledky podniků.

Reakcí na tuto situaci proto bylo ověření tempa růstu konkurenceschopnosti dotovaných podniků v kontextu celého trhu. V případě, že by totiž skutečně existoval faktor negativně ovlivňující tržní prostředí, musel by se projevit také na průměrných hodnotách celých odvětví. Dotované podniky by v takovém případě nepocítovaly vliv dotace jako stimul k rozvoji své konkurenceschopnosti, ale jako nástroje k zabránění jejího výraznějšího poklesu. Komparací vývoje ukazatelů konkurenceschopnosti dotovaných podniků a odvětví v časovém období 2001 až 2010 v rámci metod *Benchmark I* a *Benchmark II* však bylo zjištěno, že dotované podniky vykazují v případě všech maximalizačních ukazatelů horší tempo růstu než je odvětvový průměr. Zhoršení u dotovaných podniků tedy nenastává pouze z pohledu vývoje jejich vlastní konkurenceschopnosti v čase (viz předchozí odstavec), ale také ve srovnání s vývojem trhu jako takového. Dotované podniky tedy jednoznačně v čase ztrácejí svoji nadprůměrnou míru konkurenceschopnosti. Vzhledem ke konstrukci výzkumu je přítom

⁷² Kromě toho, samotná pravidla OPMP stanovila pro žadatele test finančního zdraví a v podstatě tak tímto automatickým filtrem napomohla právě k selekci podniků s nadprůměrnými hospodářskými výsledky.

možné tvrdit, že faktorem stojícím za tímto trendem vývoje konkurenceschopnosti, je právě obdržená dotace z programu Rozvoj OPMP.

Tato překvapivá situace vyvolává potřebu dále zjišťovat příčinnou souvislost mezi dotací a konkurenceschopnosti podniku. Jedním z důležitých parametrů v rámci této úvahy je velikost dotace, respektive její relativní významnost vztážená k velikosti podniku. Nabízí se totiž předpoklad, že tato relativní významnost dotace může být rozhodujícím parametrem v míře (ať již pozitivního tak negativního) ovlivnění konkurenceschopnosti podniku. Analýza metodou *Per se* prokázala, že existuje slabá přímá závislost významnosti dotace (měřené dle tržeb podniku) a míry konkurenceschopnosti podniku. Jinými slovy, čím je velikost dotace vzhledem k velikosti podniku významnější, tím (slabě) pozitivnější je také její vliv na konkurenceschopnost podpořeného podniku. V kontextu předešlých odstavců lze tuto kauzalitu prezentovat v tom smyslu, že významnější dotace vede ke slabě menšímu poklesu konkurenceschopnosti než dotace relativně méně významná.

Tato logika však stále nevysvětluje samotnou podstatu překvapivého zjištění, že dotované podniky vykazují pokles konkurenceschopnosti v čase. Pro nalezení příčin byla zhodnocena konstrukce čtyř ukazatelů konkurenceschopnosti vykazujících tento pokles se závěrem, že z matematické logiky musí původ tohoto trendu spočívat ve vstupních hodnotách finanční analýzy: v obratu, zisku před zdaněním a úroky a v celkových aktivech dotovaných podniků. Komparativní analýza těchto tří vstupních veličin byla založena na sledování vývoje jejich tempa růstu vzhledem k průměrnému podniku odvětví. Závěry této analýzy poskytly vysvětlení zhoršujících se ukazatelů konkurenceschopnosti podniku. Jednotlivé veličiny dotovaných podniků vykazují nadprůměrný růst, a to zejména v období po získání dotace. Například růst obratu dotovaných podniků se v letech 2007 a 2008 dynamicky vzdálil průměrnému růstu obratu v rámci odvětví. V těchto letech průměrný podnik odvětví v objemu svého obratu vykazoval meziroční pokles, avšak dotované podniky naopak rostly. Tyto dva roky znamenaly vytvoření rozdílu tempa růstu obratu mezi dotovanými podniky a průměrným podnikem odvětví více než 60 procentních bodů. Efekt dotace tak lze z tohoto pohledu hodnotit jednoznačně pozitivně.

Obdobně také vývoj zisku před zdaněním a úroky dosáhl u dotovaných podniků znatelně vyšších hodnot. Zatímco průměrný podnik odvětví nebyl schopen v roce 2010 překročit

velikostí EBIT hodnotu roku 2004⁷³, dotované podniky vykázaly v tomto roce hodnotu odpovídající 111 % hodnoty roku 2004. Nadprůměrný růst obrátu tak dotované podniky skutečně dokázaly transformovat také do nadprůměrného růstu zisku. I z tohoto pohledu je tedy možné vnímat vliv dotace pozitivně.

Poslední analyzovanou veličinou byla celková aktiva dotovaných podniků. Jejich hodnota vykázala vůbec nejvyšší dynamiku růstu ze všech tří sledovaných veličin. V roce 2010 vykázaly dotované podniky hodnotu celkových aktiv odpovídající 265 % roku 2001. Průměrné podniky odvětví přitom ve stejném období vzrostly pouze na hodnotu 134 % roku 2001. Je tedy zřejmé, že rozvojový potenciál skupiny dotovaných podniků byl jednoznačně empiricky ověřen a také v této rovině lze dotované podniky hodnotit pozitivně.

Jakým způsobem tedy vede pozitivní vývoj tří vstupních veličin finanční analýzy k negativním trendům výsledných ukazatelů konkurenceschopnosti? Odpovědí je proporcionalita jejich růstu. Jak bylo uvedeno v předchozím odstavci, veličinou vykazující znatelně nejdynamičtější růst byla celková aktiva podniku. Tempo růstu této veličiny bylo natolik zásadní, že zbylé dvě veličiny nebyly schopny jej následovat, což následně vedlo ke zhoršování jednotlivých ukazatelů konkurenceschopnosti dotovaného podniku. Tato disproporcionalita tempa růstu má několik příčin. Předně je nutné říci, jaké jsou důvody pro tak razantní růst sumy aktiv. Ty lze shledávat jak ve fázi realizace tak ve fázi provozu investice. V realizační fázi se jedná o velmi časté využívání cizího kapitálu, respektive bankovního úvěru, na spolufinancování investice. Přijetí bankovního úvěru je přitom účetní operací navyšující bilanční sumu podniku. Na druhou stranu je třeba říci, že z hlediska analýzy zadluženosti dotovaných podniků neproběhl razantní nárůst využívání bankovních úvěrů vzhledem k realizaci dotovaného projektu. Bankovní úvěr je tak jedním, avšak nikoli jediným, faktorem determinujícím růst celkové sumy aktiv dotovaných podniků.

Druhá významná příčina spočívá ve fázi provozní, v rámci které se cash flow investice vyznačuje rostoucími příjmy a podílí se tak na generování vyššího zisku celé společnosti. Tuto skutečnost potvrdily i trendy vývoje tempa růstu obrátu a zisku dotovaných podniků. Jednoznačně se prokázalo, že dotované podniky zaznamenaly nárůst těchto dvou veličin. Právě v nadprůměrné výši generovaný zisk je přitom dalším významným faktorem zvyšujícím hodnotu, respektive bilanční sumu, podniku. Každoročně se opakující nadprůměrný výsledek

⁷³ Průměrný podnik odvětví dosáhl v roce 2010 na 87 % hodnoty EBIT roku 2004.

hospodaření (toková veličina) tedy postupně kumulativně navyšuje aktiva podniku (stavová veličina) a způsobuje tak multiplikativní růst podniku (efekt sněhové koule). Růst aktiv je tak každoročně podporován, přičemž ze své podstaty stavové veličiny jej nesnižuje ani jednorázový propad v tržbách či zisku podniku.

Tržby a zisk jako dvě zbylé vstupní veličiny finanční analýzy jsou naopak veličinami tokovými, a tedy plně závislými na hospodaření podniku v daném roce. Přestože tedy dotované podniky vykázaly mimo jiné nadprůměrné tempo růstu obrátu a zisku, byly oba tyto ukazatele negativně ovlivněny hospodářskou recesí a jejich vývoj tak zejména v letech 2007 až 2010 neodpovídal dynamickému růstu aktiv (viz Graf 29: Tempa růstu obrátu, EBIT a aktiv u dotovaných podniků v letech 2001 (100 %) až 2010). Přestože tedy všechny tři veličiny vykázaly u dotovaných podniků nadprůměrná tempa růstu, tato vzájemná disproporcionalita růstu se promítla do zhoršujících se ukazatelů konkurenceschopnosti dotovaných podniků.

Rentabilita celkového kapitálu byla u dotovaných podniků tlačena dolů rychlejším růstem aktiv (jmenovatel) než zisku (čítatel)⁷⁴, obdobně jako u obrátu aktiv, kde růst aktiv (jmenovatel) převyšuje růst obrátu (čítatel). U rentability tržeb je zhoršující se trend způsoben rychlejším růstem obrátu (jmenovatel) než zisku (čítatel).

Podstata zdánlivě se zhoršující konkurenceschopnosti dotovaných podniků tedy spočívá v neschopnosti těchto podniků plně transformovat svůj kapitálový růst do adekvátního růstu tržeb, potažmo zisků. Příčiny tohoto jevu mohou spočívat v hospodářské recesi, která se časově takřka dokonale setkala s obdobím uvedení dotovaných investic do provozu, a mohla tak ovlivnit křivku plánovaného obrátu a zisku investic. Případně je možné také uvažovat o obecně pozvolnější dynamice náběhu obrátu a zisku realizovaných investic. Důsledná analýza možných příčin je však nad rámec zadání a rozsahu této práce a je velmi zajímavým námětem pro následující výzkumy.

⁷⁴ Rentability celkových aktiv začala u dotovaných podniků zřetelně klesat právě v roce 2007, kdy tempo růstu zisku přestalo odpovídat tempu růstu celkových aktiv.

10 PŘÍNOSY PRÁCE

Přínosy této disertační práce lze rozdělit do tří rovin - do roviny teoretické, praktické a pedagogické. V rovině teoretické je možné pojmenovat několik konkrétních přínosů. První množina přínosů vyplývá z provedené rešerše odborné literatury jak české tak zahraniční provenience. Přínosem přitom není tato rešerše jako taková, ale přidaná hodnota, která je na této literární rešerši vystavěna - v rámci disertační práce byla (autorem) vytvořena specifická klasifikace prací na téma konkurenceschopnost, která je dělí do čtyř základních skupin (práce konceptuální, práce diagnostické, práce kauzální a práce predikční⁷⁵). Tato klasifikace obsahuje charakteristické znaky jednotlivých typů prací, jejich silné a slabé stránky stejně jako příklady typických prací dané skupiny, a je proto nejenom způsobem pro zdůvodnění použité struktury této práce, ale také svébytným funkčním nástrojem, který umožňuje v obecné teoretické rovině systematicky přistupovat k odborným zdrojům v oblasti konkurenceschopnosti. Využití této klasifikace se dá očekávat také v jiných výzkumech obdobného zaměření, kde bude sloužit jako vhodná argumentační základna pro navazující výzkumné kroky.

Obdobně významným přínosem v rovině teoretické je (autorova) formulace a aplikace tří základních rovin konkurenceschopnosti (dimenze subjektu, dimenze prostoru a dimenze času⁷⁶). Přínos definice tří základních dimenzí konkurenceschopnosti lze spatřovat zejména v explicitním pojmenování „největšího společného jmenovatele“ jednotlivých definic konkurenceschopnosti. Ty jsou, jak bylo doloženo v úvodu práce, velmi různorodé, a je proto problematické identifikovat základní nezpochybnitelný výchozí bod, od kterého lze dále odvíjet logickou argumentaci výzkumu. Definice konkurenceschopnosti prostřednictvím základních tří dimenzí může být právě tímto základním východiskem - na tento „neutrální“ výchozí bod je možné dále navazovat specifické aspekty daného výzkumu.

Posledním klíčovým přínosem této disertační práce v rámci roviny teoretické je (autorovo) navržení souboru metod hodnocení vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku. Tento soubor se skládá z metody *Per se*, dvou vzájemně zastupitelných metod *Benchmark I* a *Benchmark II* a závěrečné analýzy příčin. Tyto tři metody lze využívat zvlášť (s cílem provedení dílčí analýzy vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku), nebo jako ucelený

⁷⁵ Více o této klasifikaci viz kapitola 1.2 Kategorizace obdobných prací.

⁷⁶ Více o této definici viz kapitola 2.2.2 Vymezení pojmu konkurenceschopnost.

třífázový proces (pro získání komplexních závěrů o vlivu dotace). Význam jednotlivých metod lze stručně specifikovat následovně⁷⁷: metoda *Per se* je zaměřena na hodnocení vazby mezi velikostí, respektive významností⁷⁸, a mírou vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku. Současně lze jejím prostřednictvím ověřit fakt, zda sledovaný podnik skutečně v období po čerpání dotace zvýšil svoji konkurenceschopnost v čase. Slabou stránkou této metody je absence přímého zohlednění jedné ze tří dimenzí konkurenceschopnosti a to dimenze prostoru. Reakcí na tuto skutečnost je doplnění této analýzy o metody typu *Benchmark*. Ty jsou primárně zaměřeny na analýzu vývoje ukazatelů konkurenceschopnosti v čase a prostoru při simulaci podmínek *ceteris paribus*. Na základě jejich výsledků se lze vyslovit jednak o konkurenceschopnosti podniku před samotným čerpáním dotace, stejně jako o tempu růstu konkurenceschopnosti daného podniku (či podniků) po čerpání dotace vzhledem k běžným hodnotám odvětví. Volba mezi metodou *Benchmark I* a *Benchmark II* vyplývá z metodologie výpočtu hodnot daného odvětví a také z výzkumníkovi preference rychlosti (*Benchmark I*) nebo přesnosti (*Benchmark II*) výpočtu. Posledním, třetím, krokem je analýza příčin. Jejím primárním cílem není analýza vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku, ale vytvoření kontextu předchozích metod a tedy identifikace logických souvislostí vedoucích k vysvětlení podstaty jejich výsledků. Tato závěrečná fáze je nástrojem pro pochopení výsledků metod *Per se* a *Benchmark*, což představuje nezbytnou podmínku pro následnou práci s těmito výsledky, potažmo pro navrhování optimalizačních opatření. V obecné teoretické rovině tento soubor metod představuje analytický nástroj, který je možné využít pro jakoukoli analýzu vlivu obdobné dotace na konkurenceschopnost podniku, respektive při zohlednění dílčích specifik daného výzkumu lze tento postup aplikovat také na případy hodnocení vlivu jiných faktorů, u nichž se předpokládá ovlivnění konkurenceschopnosti podniku⁷⁹.

V rovině praktické jsou přínosem této práce závěry plynoucí z aplikace vytvořených metod. Jedná se o hodnocení vlivu dotace z programu Rozvoj OPMP na konkurenceschopnost takto podpořených podniků. Doposud žádná evaluační studie nepřinesla obdobné závěry, které by poskytovaly informace o konkrétním působení dotační politiky Evropské unie na míru

⁷⁷ Více o jednotlivých metodách viz kapitoly 5.1 Charakteristika metody „Per se“; 6.1 Charakteristika metody „Benchmark I“; 7.1 Charakteristika metody „Benchmark II“; 8.1 Charakteristika analýzy příčin vývoje ukazatelů konkurenceschopnosti; 9.1 Metody měření vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku.

⁷⁸ Významnost dotace je v této práci chápána jako relativní velikost dotace vztahována k velikosti bilanční sumy respektive obrátu podniku.

⁷⁹ Například zavedení specifické daně, či jiné legislativní povinnosti ovlivňující hospodaření dotčeného podniku.

konkurenceschopnosti českých podniků. Analýza prokázala, že dotace získávaly, dle předpokladů, zejména nadprůměrně konkurenceschopné podniky. Úroveň ukazatelů jejich konkurenceschopnosti se však v období po čerpání dotace zhoršovala, a to jak při hodnocení podnikových ukazatelů jako takových, tak při jejich relativní komparaci s relevantním odvětvím. Příčinou tohoto vývoje je zaostávání růstu zisku (který je sám o sobě nadprůměrný) za růstem obrátu a zejména bilanční sumy dotovaných podniků. Byť tedy dotace umožnila podnikům dosahovat nadprůměrných zisků, jejich ukazatele aktivity potažmo rentability vykazující zhoršující se tendenci a původně nadprůměrně konkurenceschopné podniky se tak z hlediska těchto ukazatelů stávají pouze podniky průměrnými. Tyto výsledky jsou konzultovány s Ministerstvem průmyslu a obchodu, stejně jako s dalšími výzkumnými institucemi věnujícími se této problematice, s cílem jejich využití pro nastavení dotačních podmínek v dalším programovacím období. Další podobou praktického využití závěrů této disertační práce je taktéž zájem o pokračování ve výzkumu této problematiky formou grantového projektu.

V rovině pedagogické spočívá přínos této práce ve vytvoření uceleného dokumentu, který se komplexním a přitom strukturovaným způsobem zabývá specifickou a dosud málo prozkoumanou problematikou, přičemž obsahuje také logicky zdůvodněná východiska, která umožňují pochopit příčinné souvislosti mezi sledovanými jevy. Práci je tedy možné zužitkovat jak v rámci práce s teoretickým aparátem (definování pojmů, klasifikace odborných zdrojů, nástrojů výzkumu apod.) tak při jeho praktické aplikaci a osvětlování reálných skutečností a jejich vzájemných interakcí.

ZÁVĚR

Tato práce v sobě kombinuje dvě velmi aktuální témata: dotace a konkurenceschopnost. Počet článků na téma konkurenceschopnost v posledních dvaceti letech dynamicky roste. Rešerší současné odborné literatury bylo přesto zjištěno, že doposud neexistuje výzkum primárně zaměřený na hodnocení vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku. Reakcí na toto bílé místo dosavadního poznání je tato disertační práce, jejímž cílem je vytvoření souboru metod hodnocení vlivu čerpání dotace na konkurenceschopnost podniku v rámci programu Rozvoj Operačního programu Průmysl a podnikání.

Pro hodnocení naplnění cílů tohoto operačního programu byly v minulosti Ministerstvem průmyslu a obchodu objednány tři evaluační studie. Přesto žádná z nich nekvantifikovala efekt poskytnuté finanční pomoci na konkurenceschopnost podpořených podniků. Všechny tři studie nadto shodně uvádí, že pro řádné hodnocení efektů operačního programu je nezbytné provést analýzu na základě dat v roce 2011. Přesně tuto časovou podmíněnost dodržel provedený disertační výzkum.

Za účelem nalezení optimální struktury disertační práce byla provedena široká rešerše odborné literatury na téma konkurenceschopnost. Na jejím základě byla vytvořena klasifikace dělící tyto práce do čtyř skupin: (1) práce konceptuální, (2) práce diagnostické, (3) práce kauzální a (4) práce predikční. Na základě charakteristických znaků jednotlivých skupin byla tato disertační práce zařazena mezi práce kauzální, z nichž je odvozena také logická struktura této práce.

Základním východiskem výzkumu je zformulovaná charakteristika pojmu konkurenceschopnost v jeho třech rovinách: rovině subjektu, prostoru a času. Na tomto základě jsou následně s využitím literární rešerše definovány primární (rentabilita celkových aktiv, obrat aktiv) a sekundární ukazatele konkurenceschopnosti podniku (rentabilita vlastního kapitálu, rentabilita tržeb, kvóta vlastního kapitálu, likvidita třetího stupně, likvidita druhého stupně a likvidita prvního stupně).

Pro hodnocení vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku byl navržen soubor metod sestávající se ze tří kroků: metoda *Per se*, metoda *Benchmark* a analýza příčin. Metoda *Per se* je konstruovaná s cílem vyhodnotit, zda dotované podniky po získání dotace skutečně zvýšily míru svojí konkurenceschopnosti a současně přinést statisticky ověřené závěry o existenci

přímé vazby mezi relativní velikostí dotace (tzv. *významnost dotace*) a konkurenceschopností dotovaného podniku. Navazující metoda *Benchmark* je navržena ve dvou alternativních verzích: metoda *Benchmark I* a *Benchmark II*. Principiálně totožné metody se liší v dílčím výpočtu průměrných hodnot ukazatelů konkurenceschopnosti dotovaných podniků. Volba vhodné varianty záleží na konkrétních podmínkách analýzy a rozhodnutí řešitele. Obě metody však odpovídají na stejné otázky: zda jsou dotované podniky oproti odvětví více konkurenceschopné již před získáním dotace a zda je tempo růstu dotovaných podniků vyšší než u podniků nevyužívajících dotace. Posledním krokem navrženého souboru metod je provedení analýzy příčin, jejíž podstata spočívá v identifikaci reálných dotačně podmíněných determinantů konkurenceschopnosti podniku. Tento třístupňový soubor metod nepředstavuje pouze inovativní nástroj navržený pro analýzu dopadu programu Rozvoj OPMP, ale lze jej současně vnímat jako univerzální východisko pro obdobně zaměřené analýzy vlivu určitého faktoru na konkurenceschopnost podniku.

Aplikací výše uvedeného souboru metod došlo současně k ověření faktického vlivu dotace z programu Rozvoj OPMP na konkurenceschopnost podpořených podniků. Toto hodnocení vychází ze čtyř definovaných hypotéz. První hypotéza, *podniky, které čerpaly dotaci, byly před jejím využitím více konkurenceschopné, než podniky, které tuto dotaci nečerpaly*, byla verifikována. Výsledky výzkumu potvrdily předpoklad, že dotace získávají primárně podniky, které mají nastavenou investiční strategii a jsou dostatečně finančně zdravé, aby byly schopny dofinancovat náklady projektu a zajistit také jeho povinnou udržitelnost. Druhá hypotéza, *podniky, které čerpaly dotaci, jsou po jejím využití více konkurenceschopné, než byly před jejím využitím*, byla falzifikována. Výsledky metody *Per se* prokázaly, že více než 50 % podniků čerpajících dotaci z programu Rozvoj OPMP vykázalo během čtyř let po získání dotace pokles obou primárních ukazatelů konkurenceschopnosti. Třetí hypotéza, *čím významnější bude obdržena dotace vzhledem k velikosti podniku, tím výraznější bude její stimulační impuls vzhledem k jeho konkurenceschopnosti*, byla verifikována, neboť na základě statisticky významných výsledků bylo zjištěno, že skutečně existuje slabá přímá závislost mezi významností dotace měřené dle obratu podniku a konkurenceschopností podniku. Hypotéza číslo čtyři, *podniky, které čerpaly dotaci, zaznamenaly rychlejší tempo růstu konkurenceschopnosti než podniky danou dotaci nečerpající*, byla falzifikována. Znamená to, že nejenom že se dotovaným podnikům po získání dotace konkurenceschopnost nezlepšila, ale dokonce se vyvíjela méně příznivě než byl odvětvový průměr.

Analýza příčin přinesla vysvětlení těchto překvapivých zjištění. Za zhoršujícími se ukazateli konkurenceschopnosti dotovaných podniků stojí nestejný růst jednotlivých vstupních hodnot. Vyšší dynamika růstu celkových aktiv oproti růstu zisku před zdaněním a úroky je příčinou zhoršujícího se ukazatele rentability celkového kapitálu. Fakt, že dynamika růstu aktiv převyšuje také růst obrátu vede k postupně se zhoršujícímu ukazateli obrátu aktiv. Obdobnými mechanismy jsou potom determinovány k negativnímu vývoji i některé sekundární ukazatele konkurenceschopnosti. Podstata zdánlivě se zhoršující konkurenceschopnosti dotovaných podniků tedy spočívá v neschopnosti těchto podniků plně transformovat svůj kapitálový růst do adekvátního paralelního růstu tržeb, potažmo zisků.

Na základě konstrukce souboru metod pro hodnocení vlivu čerpání dotace na konkurenceschopnost podniku a jejich aplikace vedoucí k ověření stanovených hypotéz lze považovat stanovený cíl práce za naplněný. Přínosy této práce lze spatřovat v několika rovinách. Z hlediska teoretické roviny je přínosem zejména provedená literární rešerše současné odborné literatury ústící do formulace tří základních rovin konkurenceschopnosti a vytvoření klasifikace prací na téma konkurenceschopnost. Klíčový význam má však také soubor metod určený pro analýzu vlivu dotace na konkurenceschopnost podniku aplikovatelný nejenom pro podmínky specifikované v rámci této práce, ale z hlediska svých principů využitelný také jako obecné východisko pro obdobné práce zaměřené na analýzu vlivu konkrétního faktoru na konkurenceschopnost podniku. Za přínos v rovině praktické lze považovat jednoznačné vyčíslení efektu dotačních prostředků poskytnutých v rámci programu Rozvoj OPMP. Analýza přinesla překvapivá zjištění včetně identifikace jejich příčin. Formulované závěry tak mohou sloužit pro nastavení dalších dotačních titulů nejenom v podmínkách České republiky. Z hlediska přínosů v rovině pedagogické je možné práci vnímat jako ucelený zdroj informací k vysoce specifickému tématu, zdůrazňující významné teoretické i praktické souvislosti a kombinující dosavadní poznání s nově formulovanými závěry.

Kromě nových zjištění však práce přinesla také několik nových témat vhodných pro navazující výzkum. Předně se jedná o zevrubnou analýzu příčin ztuhlosti růstu obrátu a zisku za dynamickým nárůstem bilanční sumy dotovaných podniků. Nabízí se několik možných vysvětlení - od vzájemné časové podmíněnosti vývoje jednotlivých ukazatelů po jejich odlišnou citlivost na externí vlivy. Související, více teoretickou, otázkou je principiální vhodnost využití poměrových ukazatelů pro hodnocení konkurenceschopnosti

podniku, neboť výzkum prokázal, že jejich zhoršující se trendy zastínily mimo jiné nadprůměrný růst zisku dotovaných podniků.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURA

- ARTL, J. a kol. *Analýza ekonomických časových řad*. Praha : VŠE, 2002. [Citace: 12. 3 2011.] <http://nb.vse.cz/~arltova/vyuka/crsbir02.pdf>.
- BARNES, A. a kol. *Raising the competitiveness of Scotland's agri-food industry*. Edinburgh : Rural policy centre, 2011. [Citace: 30. 8 2011.] <http://www.appg-agscience.org.uk/linkedfiles/SAC%20report%20-%20raising%20the%20competitiveness%20of%20Scotland's%20agri-food%20industry.pdf>.
- BERMAN, S. L., a KOL. Does stakeholders orientation matter? The relationship between stakeholder management models and firm financial performance. *Academy of Management Journal*. 42, 1999, Sv. 5. 1948-0989.
- BERNOLAK, I. Effective measurement and successful elements of company productivity: The basis of competitiveness and world prosperity. *International Journal of Production Economics*. 52, 1997, Sv. 1. 0925-5273
- BÍLKOVÁ, D. a kol. *Pravděpodobnost a statistika*. Plzeň : Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2009. 978-80-7380-224-0.
- BLAŽEK, L. *Konkurenční schopnost podniků (Analýza faktorů hospodářské úspěšnosti)*. Brno : Masarykova Univerzita, Ekonomicko-správní fakulta, 2008. 978-80-210-4734-1.
- BUCKLEY, P. a kol. Measures on International Competitiveness: A critical survey. *Journal of Marketing Management*. 4, 1988, Sv. 2. 0267-257X.
- CLAUSEN, T. Do subsidies have positive impacts on R&D and innovation activities at the firm level? *Structural Change and Economic Dynamics*. 20, 2009, Sv. 4. 0954-349X
- COVIELLO, N. a kol. International Competitiveness: Empirical Findings from SME Service Firms. *Journal of International Marketing*. 6, 1998, Sv. 2. 1069-031X.
- ČICHOVSKÝ, L. *Marketing konkurenceschopnosti*. Praha : Radix, 2002. 80-86031-35-7.
- DISMAN, M. *Jak se vyrábí sociologická znalost*. Praha : Karolinum, 1993. 80-246-0139-7.
- DLUHOŠOVÁ, D. *Finanční řízení a rozhodování podniku*. Praha : EKOPRESS, 2010. 978-80-86929-68-2.

DUTTA, B.; KING, W. A Competitive Scenario Modeling System. *Management Science*. 26, 1980. 0025-1909.

DVOŘÁČEK, J.; SLUNČÍK, P. *Podnik a jeho okolí : jak přežít v konkurenčním prostředí*. Praha : C. H. Beck, 2012. 978-80-7400-224-3.

FEURER, R.; CHAHARBAGHI, K. Defining Competitiveness: A Holistic Approach. *Management Decision*. 32, 1994, Sv. 2. 0025-1747.

GU, Z.; GAO, J. Financial Competitiveness of Macau in Comparison with Other Gaming Destinations. *UNLV Gaming Research and Review Journal*. 10, 2006, Sv. 2. 1531-0930.

GUPTA, S. The Dynamics of Competitiveness - Interactive Process between Markets and Assets. *Economic and Political Weekly*. November, 1997. 0012-9976.

HABIB, A. Disaggregated earnings and prediction of future profitability: evidence from industrial groups in Japan. *Review of Accounting and Finance*. 5, 2006, Sv. 4. 1475-7702.

HARRINGTON, J. *Business process improvement: the breakthrough strategy for total quality, productivity and competitiveness*. New York : McGraw-Hill, 1991. 00-702-6768-5.

HENDL, J. *Kvalitativní výzkum : základní metody a aplikace*. Praha : Portál, 2005. 80-7367-040-2.

HINDLS, R. a kol. *Ekonomický slovník*. Praha : C. H. Beck, 2003. 80-7179-819-3.

HOLEČKOVÁ, J. *Finanční analýza firmy*. Praha : ASPI - Wolters Kluwer, 2008. 978-80-7357-392-8.

CHEN, T.; WANG, Y. A fuzzy set approach for evaluating and enhancing the mid-term competitiveness of a semiconductor factory. *Fuzzy Sets and Systems*. 160, 2009. 0165-0114.

JIRÁSEK, J. *Konkurenčnost - Vítězství a porážky na kolbišti trhu*. Praha : Česká manažerská asociace, 2000. 80-86419-11-8.

KAPLAN, R.; ATKINSON, A. *Advanced management accounting*. N.J. : Prentice Hall, 1998. 01-326-2288-2.

KARNANI, A. Equilibrium Market Share - A Measure of Competitive Strength. *Strategic Management Journal*. 3, 1982. 1097-0266.

- KLVAČOVÁ, E. a kol. *Různé cesty ke konkurenceschopnosti: EU versus USA*. Praha : Professional publishing, 2008. 978-80-86946-84-9.
- KNÁPKOVÁ, A. a kol. *Finanční analýza*. Praha : GRADA Publishing, 2013. 978-80-247-4456-8.
- LIARGOVAS, P.; SKANDALIS, K. Factors Affecting Firm Competitiveness: The Case of Greek Industry. *Global Business and Management Research: An International Journal*. 2010. 1947-5667.
- LIPOVATZ, D. a kol. Multivariate analysis for the assesment of factors affecting industrial competitiveness: The case of Greek food and beverage industries. *Applied Stochastic Models in Business and Industry*. 16, 2000. 1524-1904.
- MAN, T. a kol. The Competitiveness of small and medium enterprises - a Conceptualization with Focus on Entreprenaurial Competencies. *Journal of Business Venturing*. 17, 2002. 0883-9026.
- MARINIČ, P. *Plánování a tvorba hodnoty firmy*. Praha : Grada publishing, 2008. 978-80-2432-4.
- MARITAN, C.; PETERAF, M. *Competitive strategy*. Cheltehnham : Elgar research collection, 2011. 978-1-84844-232-0.
- MCGEEHAN, J. Competitiveness: a Survey of Recent Literature. *The Economic Journal*. June, 1968. 1468-0297.
- MERIC G. a kol. The Effects of the 2008 Stock Market Crash on the Managerial Behavior, Financial Characteristics and Competitiveness of Large U.S. Corporations. *Journal of Global Business Issues*. 5, 2011, Sv. 1.
- MIKOLÁŠ, Z. a kol. *Konkurenční potenciál průmyslového podniku*. Praha : C. H. Beck, 2011. 978-80-7400-379-0.
- MOLINA, M. a kol. Industry, Management Capabilities and Firm's Competitiveness: An Empirical Contribution. *Managerial and Decision Economics*. 25, 2004. 0143-6570.
- MUELLER, D. *Profits in the Long Run*. Cambridge : Cambridge University Press, 1986. 0-521-30693-0.

- NELSON, R. Recent writings on competitiveness: boxing the compass. *California Management Review*. 34, 1992, Sv. 2. 0008-1256.
- OCHRANA, F. *Metodologie vědy*. Praha : Karolinum, 2009. 978-80-246-1609-4.
- ORAL, M. A methodology for competitiveness analysis and strategy formulation in glas industry. *European Journal of Operational Research*. 68, 1993. 0377-2217.
- ORAL, M.; , ÖZKAN, A. An Empirical Study on Measuring Industrial Competitiveness. *Journal of Operational Research Society*. 37, 1986, Sv. 4. 1872-8324.
- PÁNA, L.; SOMR, M. *Metodologie a metody výzkumu*. České Budějovice : Vysoká škola evropských a regionálních studií, 2007. 978-80-86708-52-2.
- PAVELKOVÁ, D.; KNÁPKOVÁ, A. *Výkonnost podniku z pohledu finančního manažera*. Praha : Linde, 2005. 80-86131-63-7.
- PITRA, Z. *Zvyšování podnikatelské výkonnosti firmy*. Praha : Ekopress, 2001. 80-86119-64-5.
- PLÁŠIL, M.; MEZERA, J. *Konkurenceschopnost potravinářského sektoru ČR*. Praha : Ústav zemědělské ekonomiky a informací, 2010. 978-80-86671-76-5.
- PORTER, M. *Konkurenční výhoda: Jak vytvořit a udržet nadprůměrný výkon*. Praha : Victoria publishing, 1994. 80-856-0512-0.
- PTÁČEK, O. Ministerstvo průmyslu a obchodu. *Odbor koordinace strukturálních fondů*. 30. 1 2012.
- REICHEL, J. *Kapitoly metodologie sociálních výzkumů*. Praha : Grada, 2009. 978-80-247-3006-6.
- ROHM, A. a kol. Strategic Measure of Competitiveness for Ranked Data. *Managerial and Decision Economics*. 25, 2004. 1099-1468.
- RŮČKOVÁ, P. *Finanční analýza*. Paha : GRADA, 2011. 978-80-247-3916-8.
- SEKARAM, U.; BOUGIE, R. *Research methods for business: A skill building approach*. Cornwall : John Wiley and Sons Ltd, 2009. 978-0-470-74479-6.
- SENA, V. The Determinants of Firms' Performance: Can Finance Constraints Improve Technical Efficiency? *European Journal of Operational Research*. 172, 2006. 0377-2217.

- SCHMUCK, R. Measuring Company Competitiveness. *Business Sciences - Symposium for Young Researchers: Proceedings*. 2008.
- SLANÝ, A. *Konkurenceschopnost české ekonomiky (vývojové trendy)*. Brno : Masarykova univerzita, 2006. 80-210-4157-9.
- STOJCIC, N. Theoretical Foundations and Measurement of Competitiveness. *Business Excellence*. 6, 2012, Sv. 2. 1756-0047.
- SUCHÁNEK, P.; ŠPALEK, J. Financial Measuring of the Czech Republic Companies Competitiveness. *The Business Review, Cambridge*. 9, 2007, Sv. 1. 1553 - 5827.
- SYNEK, M.; KISLINGEROVÁ, E. *Podniková ekonomika*. Praha : C. H. Beck, 2010. 978-80-7400-336-3.
- ŠKODOVÁ PARMOVÁ, D. *Konkurenceschopnost a služby pro podnikatele : Význam řízení služeb pro podnikatele při zvyšování konkurenceschopnosti vybraných národních ekonomik*. Praha : Alfa nakladatelství, 2012. 978-80-87197-46-2.
- TANGEN, S. An overview of frequently used performance measures. *Work Study*. 52, 2003, Sv. 7, s. 347 - 354.
- VIAENE, J.; GELLYNCK, X. Small firms, old traditions equals low profit: pigmeat processing in Belgium. E. Pitts a B. Trail. *Competitiveness in the Food Industry*. London : Blackie and Professional, 1998. 075-14-043-14.
- VOCHOZKA, M. *Metody komplexního hodnocení podniku*. Praha : GRADA Publishing, 2011. 978-80-247-3647-1.
- ZEMANOVÁ, V. Teoretická východiska pro pojetí konkurenční schopnosti podniku. *Acta Economica Pragensia*. 2, 2005. 0572-3043.

Institucionální zdroje

- BERMAN GROUP. *Vyhodnocení dopadů realizace Operačního programu Průmysl a podnikání 2004 - 2006 na hospodářský vývoj v regionech soudržnosti České republiky*. Praha : Bernam Group, 2008.

CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS. Cambridge Advanced Learner's Dictionary. *Cambridge Dictionaries Online*. [Online] Cambridge University Press. [Citace: 12. 3 2011.] <http://dictionary.cambridge.org/dictionary/british/ness>.

CZECHINVEST. Podmínky poskytnutí dotace ze státního rozpočtu a prostředků strukturálních fondů ES na projekt v rámci Operačního programu Průmysl a podnikání. Praha, 2004.

CZECHINVEST. Blíží se konec termínu příjmu žádostí o dotaci v programech OPMP. *CzechInvest*. [Online] 2006. [Citace: 17. září 2011.] <http://www.czechinvest.org/blizi-se-konec-termínu-prijmu-zadosti-o-dotaci-v-programech-opmp>

DELOITTE. *Celkové vyhodnocení výsledků a dopadů realizace Operačního programu Průmysl a podnikání 2004 - 2006*. Praha : Deloitte, 2008.

EVROPSKÁ KOMISE. Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises. *Official Journal of the European Union*. 2003.

MEZINÁRODNÍ ÚČETNÍ STANDARD IAS 20. Mezinárodní účetní standard IAS 20.

MINISTERSTVO DOPRAVY. *Operační program Infrastruktura*. Praha : Ministerstvo dopravy, 2003.

MINISTERSTVO PRÁCE A SOCIÁLNÍCH VĚCÍ. *Operační program Rozvoj lidských zdrojů*. Praha : Ministerstvo práce a sociálních věcí, 2003.

MINISTERSTVO PRÁCE A SOCIÁLNÍCH VĚCÍ. *Jednotný programový dokument pro Cíl 3 regionu NUTS 2 hlavní město Praha*. Praha : Ministerstvo práce a sociálních věcí, 2004.

MINISTERSTVO PRO MÍSTNÍ ROZVOJ. *Jednotný programový dokument pro Cíl 2 regionu soudržnosti NUTS 2 hl. m. Praha na období 2004 - 2006*. Praha : Ministerstvo pro místní rozvoj, 2003a.

MINISTERSTVO PRO MÍSTNÍ ROZVOJ. *Společní regionální operační program České republiky na léta 2004 - 2006*. Praha : Ministerstvo pro místní rozvoj, 2003b.

MINISTERSTVO PRO MÍSTNÍ ROZVOJ. Programy 2004 - 2006. *Strukturální fondy*. [Online] Ministerstvo pro místní rozvoj. 2004. [Citace: 28. 7 2013.] <http://www.strukturalni-fondy.cz/cs/Fondy-EU/Programy-2004-2006>.

MINISTERSTVO PRO MÍSTNÍ ROZVOJ. Strukturální fondy. *Strukturální fondy*. [Online] 2011. [Citace: 17. září 2011.] <http://www.strukturalni-fondy.cz/Upload/Programy-2004-2006/Bulletin-k-vysledkum-programoveho-obdobi-2004-2006>.

MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. *Finanční analýza podnikové sféry v průmyslu a stavebnictví za rok 2002*. Praha : MPO, 2002.

MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. *Operační program Podnikání a inovace na léta 2004 - 2006*. Praha : Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2003.

MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. Program podpory PROSPERITA. *Ministerstvo průmyslu a obchodu*. [Online] 2004a. [Citace: 18. 1 2013.] <http://download.mpo.cz/get/27678/46594/559326/priloha016.pdf>.

MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. Program podpory REALITY. *Ministerstvo průmyslu a obchodu*. [Online] 2004b. [Citace: 18. 1 2013.] <http://download.mpo.cz/get/27881/46595/559344/priloha027.pdf>.

MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. Program podpory ŠKOLICÍ STŘEDISKA. *Ministerstvo průmyslu a obchodu*. [Online] 2004c. [Citace: 18. 1 2013.] <http://download.mpo.cz/get/27899/39689/463587/priloha011.pdf>.

MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. Ministerstvo průmyslu a obchodu. *Program podpory KLASTRY*. [Online] 2004d. [Citace: 18. 1 2013.] <http://download.mpo.cz/get/27910/46596/559373/priloha017.pdf>.

MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. Program podpory MARKETING. *Ministerstvo průmyslu a obchodu*. [Online] 2004e. [Citace: 18. 1 2013.] <http://download.mpo.cz/get/27960/39687/463556/priloha016.pdf>.

MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. Program podpory ROZVOJ. *Ministerstvo průmyslu a obchodu*. [Online] 2004f. [Citace: 18. 1 2013.] <http://download.mpo.cz/get/27937/39686/463538/priloha016.pdf>.

MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. Program podpory INOVACE I. *Ministerstvo průmyslu a obchodu*. [Online] 2004g. [Citace: 18. 1 2013.] <http://download.mpo.cz/get/27872/39688/463574/priloha011.pdf>.

MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. Program podpory OBNOVITELNÉ ZDROJE ENERGIE. *Ministerstvo průmyslu a obchodu*. [Online] 2004h. [Citace: 18. 1 2013.] <http://download.mpo.cz/get/27972/39694/463663/priloha012.pdf>.

MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. Program podpory ÚSPORY ENERGIE. *Ministerstvo průmyslu a obchodu*. [Online] 2004i. [Citace: 18. 1 2013.] <http://download.mpo.cz/get/27970/39692/463646/priloha012.pdf>.

MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. Výzva Ministerstva průmyslu a obchodu k podávání žádostí o podporu z programu ROZVOJ. *Ministerstvo průmyslu a obchodu*. [Online] 2005a. [Citace: 15. 2 2013.] <http://download.mpo.cz/get/27937/39686/463537/priloha017.pdf>.

MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. Program podpory dynamicky se rozvíjejících malých a středních podnikatelů ROZVOJ-II. *Ministerstvo průmyslu a obchodu*. [Online] 2005b. [Citace: 10. 2 2013.] <http://download.mpo.cz/get/27937/39686/463538/priloha016.pdf>.

MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. Statistika čerpání dotací a zvýhodněných úvěrů z programů OPMP. *ISOP*. [Online] CzechInvest, 23. září 2011. [Citace: 23. září 2011.] http://isop.czechinvest.org/isop_opp/WebVystupy/stat_cerp_dotaci_z_OPMP.aspx.

MINISTERSTVO ZEMĚDĚLSTVÍ. *Operační program Rozvoj venkova a multifunkční zemědělství*. Praha : Ministerstvo zemědělství, 2004.

TECHNOLOGICKÉ CENTRUM AV ČR. *Vyhodnocení realizace projektů Operačního programu Průmysl a podnikání 2004 - 2006 v oblasti výzkumu a vývoje a jejich vliv na inovační potenciál regionů ČR*. Praha : Technologické centrum AV ČR, 2008.

WEB OF KNOWLEDGE. Web of knowledge. *Web of knowledge*. [Online] Thomson Reuters. [Citace: 30. listopad 2013.] <http://apps.webofknowledge.com>.

ZÁKON Č. 218/2000 SB., O ROZPOČTOVÝCH PRAVIDLECH A O ZMĚNĚ NĚKTERÝCH SOUVISEJÍCÍCH ZÁKONŮ (ROZPOČTOVÁ PRAVIDLA). *Sbírka zákonů*. Zákon č. 218/2000 Sb., o rozpočtových pravidlech a o změně některých souvisejících zákonů (rozpočtová pravidla).

RESUME

This thesis combines two very actual topics: subsidies and competitiveness. The number of articles on competitiveness has been in the last twenty years growing dynamically. However, it was evidenced that there is still no research primarily focused on evaluating the subsidy effect on enterprise competitiveness. As a reaction to this fact this dissertation aims to create a set of methods for evaluation the impact of the OPIE subsidy effect on enterprise competitiveness.

Academic papers on competitiveness were divided into four groups: (1) conceptual works, (2) diagnostic works, (3) a causal works, (4) prediction works. Based on the characteristics of each group was this dissertation thesis classified as a causal work what implies its structure.

The starting point of the research is the formulation of basic characteristic of competitiveness in these three levels: the level of subject, space and time. Furthermore, two primary (return on assets, asset turnover) and six secondary enterprise competitiveness indicators (return on equity, return on sales, equity ratio, current ration, quick asset ratio, cash position ratio) were define in line with this competitiveness characteristic.

The subsidy effect on enterprise competitiveness was analyzed with unique set of methods consisting of three steps: method *Per se*, method *Benchmark* and causal analysis. The results confirm the assumption that subsidies are drawn primarily by enterprises that are at the time of obtaining grants already exceptionally competitive. It was also shown that more than 50 % of enterprises receiving a subsidy from OPIE reported decrease of both primary competitiveness indicators within four years after obtaining subsidies. Moreover, the growth rate of competitiveness indicators of subsidized enterprises were worse comparing to the sectors average. On the other hand, there is a weak statistically significant direct relationship between subsidy significance (measured by a company's turnover) and enterprise competitiveness.

Causal analysis brought explanations for these surprising findings. The deteriorating competitiveness indicators of subsidized enterprises are caused by uneven growth of input values. The higher growth rate of total assets compared to the growth of earnings before tax and interest is the reason for deteriorating profitability ratios of total capital . The fact that the

dynamics of asset growth exceeds revenue growth leads to a gradually deteriorating asset turnover ratio. Finally, analogous mechanism determines the negative development of some secondary competitiveness indicators. The fundamental nature seemingly deteriorating competitiveness of subsidized enterprises lies in the inability of these companies to fully transform their capital growth to adequate revenue and earnings growth.

SEZNAM ZKRATEK

A	...	Aktiva
L1	...	likvidita prvního stupně, peněžní likvidita
L2	...	likvidita druhého stupně, pohotová likvidita
L3	...	likvidita třetího stupně, běžná likvidita
MPO	...	Ministerstvo průmyslu a obchodu
NACE	...	statistická klasifikace ekonomických činností (Nomenclature générale des Activités économiques dans les Communautés Européennes)
OA	...	obrat aktiv
OKEČ	...	odvětvová klasifikace ekonomických činností
OPPP	...	Operační program Průmysl a podnikání
pb	...	procentní bod
R	...	rozvaha
ROA	...	rentabilita celkového kapitálu
ROE	...	rentabilita vlastního kapitálu
ROS	...	rentabilita tržeb
VZZ	...	výkaz zisku a ztráty
VH	...	výsledek hospodaření
VK	...	vlastní kapitál

SEZNAM TABULEK, GRAFŮ A OBRÁZKŮ

Tabulka 1: Chronologická návaznost jednotlivých fází od podání žádosti o dotaci po zveřejnění účetní závěrky s finančními dopady investice.....	15
Tabulka 2: Přehled primárních a sekundárních ukazatelů konkurenceschopnosti podniku	45
Tabulka 3: Přehled vstupních hodnot analýzy včetně zdrojů	54
Tabulka 4: Přípustné intervaly hodnot pro jednotlivé hodnocené finanční ukazatele	56
Tabulka 5: Stručná charakteristika operačních programů programovacího období 2004 – 2006 v České republice financovaných strukturálními fondy Evropské unie.....	59
Tabulka 6: Stručná charakteristika programů Operačního programu Průmysl a podnikání poskytující nevratnou finanční pomoc	60
Tabulka 7: Skladba analyzovaných podniků dle kraje sídla a kraje realizace projektu.....	67
Tabulka 8: Hodnocení vlivu dotace na rentabilitu celkového kapitálu metodou Per se (významnost dotace dle obrátu podniku)	79
Tabulka 9: Hodnocení vlivu dotace na rentabilitu celkového kapitálu metodou Per se (významnost dotace dle bilanční sumy podniku).....	80
Tabulka 10: Hodnocení vlivu dotace na obrát aktiv metodou Per se (významnost dotace dle obrátu podniku)	81
Tabulka 11: Hodnocení vlivu dotace na obrát aktiv metodou Per se (významnost dotace dle bilanční sumy podniku).....	82
Tabulka 12: Přehled trendů křivky komparace jednotlivých ukazatelů dle metody Benchmark I	199
Tabulka 13: Přehled specifických dotovaných odvětví vytvořených pro potřeby metody „Benchmark II“	222
Tabulka 14: Přehled trendů křivky komparace jednotlivých ukazatelů dle metody Benchmark II	246
Tabulka 15: Hodnota směrnice lineárního trendu křivky komparace vybraných ukazatelů konkurenceschopnosti dle metody Benchmark I a Benchmark II	247
Graf 1: Počet článků na téma konkurenceschopnost v jednotlivých letech dle Web of knowledge	16
Graf 2: Míra získání požadovaných dat v jednotlivých letech	55
Graf 3: Skladba analyzovaných podniků dle právní formy	65
Graf 4: Skladba analyzovaných podniků dle klasifikace NACE	68

Graf 5: Velikost udělené dotace jednotlivým analyzovaným podnikům.....	69
Graf 6: Čtvrtletí udělení podpory jednotlivým analyzovaným podnikům.....	70
Graf 7: Hodnocení vlivu dotace na rentabilitu celkového kapitálu metodou Per se (významnost dotace dle obratu podniku)	78
Graf 8: Hodnocení vlivu dotace na obrat aktiv metodou Per se (významnost dotace dle obratu podniku)	80
Graf 9: Hodnocení vlivu dotace na rentabilitu celkového kapitálu metodou Benchmark I	96
Graf 10: Hodnocení vlivu dotace na obrat aktiv metodou Benchmark I.....	97
Graf 11: Hodnocení vlivu dotace na rentabilitu vlastního kapitálu metodou Benchmark I ...	186
Graf 12: Hodnocení vlivu dotace na rentabilitu tržeb metodou Benchmark I.....	188
Graf 13: Hodnocení vlivu dotace na kvótu vlastního kapitálu metodou Benchmark I	190
Graf 14: Hodnocení vlivu dotace na likviditu třetího stupně metodou Benchmark I.....	102
Graf 15: Hodnocení vlivu dotace na likviditu druhého stupně metodou Benchmark I.....	103
Graf 16: Hodnocení vlivu dotace na likviditu prvního stupně metodou Benchmark I.....	197
Graf 17: Hodnocení vlivu dotace na rentabilitu celkového kapitálu metodou Benchmark II	229
Graf 18: Hodnocení vlivu dotace na obrat aktiv metodou Benchmark II.....	231
Graf 19: Hodnocení vlivu dotace na rentabilitu vlastního kapitálu metodou Benchmark II..	233
Graf 20: Hodnocení vlivu dotace na rentabilitu tržeb metodou Benchmark II	235
Graf 21: Hodnocení vlivu dotace na kvótu vlastního kapitálu metodou Benchmark II	237
Graf 22: Hodnocení vlivu dotace na likviditu třetího stupně metodou Benchmark II	239
Graf 23: Hodnocení vlivu dotace na likviditu druhého stupně metodou Benchmark II.....	241
Graf 24: Hodnocení vlivu dotace na likviditu prvního stupně metodou Benchmark II	243
Graf 25: Vývoj obratu dotovaných podniků a celého odvětví v letech 2001 (100 %) až 2010	266
Graf 26: Vývoj zisku před zdaněním a úroky (EBIT) dotovaných podniků a celého odvětví v letech 2004 (100 %) až 2010.....	268
Graf 27: Vývoj sumy aktiv dotovaných podniků a celého odvětví v letech 2001 (100 %) až 2010.....	270
Graf 28: Komparace tempa růstu aktiv a běžných bankovních úvěrů u dotovaných podniků v letech 2001 (100 %) až 2010.....	278
Graf 29: Tempa růstu obratu, EBIT a aktiv u dotovaných podniků v letech 2001 (100 %) až 2010.....	282
Obrázek 1: Čtyři kategorie výzkumů konkurenceschopnosti	21

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha č. 1 ... Pořízení DHM za pomoci dotace z programu Rozvoj OPPT

