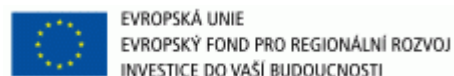


# „Vyhodnocení ekonomických efektů a nastavení podmínek programů podpory Nemovitosti a Rozvoj OPPI“

## ZÁVĚREČNÁ ZPRÁVA

Praha, 22. dubna 2011



## Autoři dokumentu:

Mgr. Lenka Brown – vedoucí řešitelského týmu

Kamil Valica, M.A. – metodik projektu, koordinátor hodnocení úkolu 1

PhDr. Martin Dohnal, PhD. – člen řešitelského týmu, úkol 2

Bc. Petra Chvatíková – členka řešitelského týmu, úkol 2

Mgr. Roman Pazderník – člen řešitelského týmu, úkol 1

## Obsah

<b>1</b>	<b>Úvod</b> .....	<b>6</b>
<b>2</b>	<b>Hodnocení ekonomických dopadů programů podpory</b> .....	<b>7</b>
2.1	Program podpory Nemovitosti .....	7
2.1.1	<b>Úvodní podniková analýza podpořených podniků ve srovnání s podobnými podniky bez podpory (kontrafaktuální analýza)</b> .....	<b>8</b>
2.1.2	<b>Vlivy investic na diverzifikaci a kvalitu produkce v podpořených podnicích</b> .....	<b>11</b>
2.1.2.1	EQ 1.2 Do jaké míry vedly investice k diverzifikaci produkce v podpořených podnicích? .....	11
2.1.2.2	EQ 1.3 Do jaké míry přispěly investice ke zlepšení kvality výroby podpořených podniků? .....	12
2.1.3	<b>Vlivy investic na zaměstnanost v podpořených podnicích</b> .....	<b>15</b>
2.1.3.1	EQ 1.6 Do jaké míry přispěly investice k růstu zaměstnanosti v podpořených podnicích?.....	15
2.1.4	<b>Přímé ekonomické vlivy na podpořené podniky (efektivita výroby, výrobní kapacita, dodavatelsko-odběratelské vztahy, tržby a podíl na trhu, konkurenceschopnost)</b> .....	<b>18</b>
2.1.4.1	EQ 1.4 Do jaké míry přispěly investice ke zlepšení efektivity výroby podpořených podniků? .....	18
2.1.4.2	EQ 1.5 Do jaké míry přispěly investice ke zvýšení výrobní kapacity podpořených podniků?.....	21
2.1.4.3	EQ 1.7 Do jaké míry přispěly investice k udržení nebo zlepšení přístupu podpořených podniků na trh? Jak se vyvíjí struktura dodavatelsko-odběratelských vztahů podpořených podniků? Jak se vyvíjí zahraničně-obchodní vztahy podpořených podniků?.....	22
2.1.4.4	Do jaké míry přispěly investice k udržení nebo zvýšení podílu na trhu podpořených podniků? .....	28
2.1.4.5	EQ 1.9 Do jaké míry a na základě analýzy k předchozím evaluačním otázkám vedly investice k růstu nebo k vytvoření potenciálu dalšího růstu konkurenceschopnosti podpořených podniků? .....	30
2.1.5	<b>Vlivy investic na urychlení rozvoje podpořených podniků</b> .....	<b>40</b>
2.1.5.1	EQ 1.10 Do jaké míry byla realizace projektu závislá na získané dotaci? .....	40
2.1.5.2	EQ 1.11 Do jaké míry umožnilo získání dotace usnadnit nebo urychlit rozvoj podpořených podniků? Umožnily úspěšně realizované projekty podnikům vytvářet nové prostředky pro jejich další rozvoj? .....	42
2.1.6	<b>Vlivy investic na sociální a ekologickou odpovědnost podpořených podniků a na tržní prostředí</b> .....	<b>45</b>
2.1.6.1	EQ 1.12 Do jaké míry vedly investice ke změně pracovního prostředí uvnitř podpořených podniků? .....	45
2.1.6.2	EQ 1.13 Do jaké míry investice ovlivnily vystupování podniku navenek, vůči místní komunitě? .....	48
2.1.6.3	EQ 1.14 Do jaké míry měly investice vliv na dopady podniku na životní prostředí? .....	49
2.1.6.4	EQ 1.15 Do jaké míry ovlivnily změny, které nastaly v podpořených podnicích, tržní prostředí, v němž jsou podniky aktivní? .....	51
2.2	Program podpory Rozvoj .....	52
2.2.1	<b>Úvodní podniková analýza podpořených podniků ve srovnání s podobnými podniky bez podpory</b> .....	<b>52</b>

<b>2.2.2</b>	<b><i>Vlivy investic na zavádění nových technologií, diverzifikaci a kvalitu produkce v podpořených podnicích</i></b> .....	<b>59</b>
2.2.2.1	EQ 1.1 Do jaké míry přispěly podpořené investice k zavedení nových technologií v podpořených podnicích? .....	59
2.2.2.2	EQ 1.2 Do jaké míry vedly investice k diverzifikaci produkce v podpořených podnicích? .....	61
2.2.2.3	EQ 1.3 Do jaké míry přispěly investice ke zlepšení kvality výroby podpořených podniků? .....	63
<b>2.2.3</b>	<b><i>Vlivy investic na zaměstnanost v podpořených podnicích</i></b> .....	<b>65</b>
2.2.3.1	EQ 1.6 Do jaké míry přispěly investice k růstu zaměstnanosti v podpořených podnicích?.....	65
<b>2.2.4</b>	<b><i>Přímé ekonomické vlivy na podpořené podniky (efektivita výroby, výrobní kapacita, dodavatelsko-odběratelské vztahy, tržby a podíl na trhu, konkurenceschopnost)</i></b> .....	<b>70</b>
2.2.4.1	EQ 1.4 Do jaké míry přispěly investice ke zlepšení efektivity výroby podpořených podniků? .....	70
2.2.4.2	EQ 1.5 Do jaké míry přispěly investice ke zvýšení výrobní kapacity podpořených podniků?.....	76
2.2.4.3	EQ 1.7 Do jaké míry přispěly investice k udržení nebo zlepšení přístupu podpořených podniků na trh? Jak se vyvíjí struktura dodavatelsko-odběratelských vztahů podpořených podniků? Jak se vyvíjí zahraničně-obchodní vztahy podpořených podniků?.....	78
2.2.4.4	EQ 1.8 Do jaké míry přispěly investice k udržení nebo zvýšení podílu na trhu podpořených podniků? .....	86
2.2.4.5	EQ 1.9 Do jaké míry a na základě analýzy k předchozím evaluačním otázkám vedly investice k růstu nebo k vytvoření potenciálu dalšího růstu konkurenceschopnosti podpořených podniků? .....	91
<b>2.2.5</b>	<b><i>Vlivy investic na urychlení rozvoje podpořených podniků</i></b> .....	<b>104</b>
2.2.5.1	EQ 1.10 Do jaké míry byla realizace projektu závislá na získané dotaci? .....	104
2.2.5.2	EQ 1.11 Do jaké míry umožnilo získání dotace usnadnit nebo urychlit rozvoj podpořených podniků? Umožnily úspěšně realizované projekty podnikům vytvářet nové prostředky pro jejich další rozvoj? .....	107
<b>2.2.6</b>	<b><i>Vlivy investic na sociální a ekologickou odpovědnost podniku a na tržní prostředí</i></b> .....	<b>111</b>
2.2.6.1	EQ 1.12 Do jaké míry vedly investice ke změně pracovního prostředí uvnitř podpořených podniků? .....	111
2.2.6.2	EQ 1.13 Do jaké míry investice ovlivnily vystupování podniku navenek, vůči místní komunitě? .....	115
2.2.6.3	EQ 1.14 Do jaké míry měly investice vliv na dopady podniku na životní prostředí? .....	117
2.2.6.4	EQ 1.15 Do jaké míry ovlivnily změny, které nastaly v podpořených podnicích, tržní prostředí, v němž jsou podniky aktivní? .....	119
<b>3</b>	<b>Hodnocení podmínek účasti v programech podpory</b> .....	<b>121</b>
3.1	Program podpory Nemovitosti.....	121
3.2	Program podpory Rozvoj.....	128
<b>4</b>	<b>Syntéza hlavních zjištění a doporučení pro další realizaci OPPI</b> .....	<b>136</b>
4.1	Syntéza a doporučení vyplývající z výsledků hodnocení ekonomických dopadů programů podpory .....	136
4.1.1	<b><i>Program podpory Nemovitosti</i></b> .....	<b>136</b>
4.1.2	<b><i>Program podpory Rozvoj</i></b> .....	<b>141</b>

4.2	Doporučení vyplývající z výsledků hodnocení podmínek účasti v programech podpory .....	149
4.2.1	<i>Program podpory Nemovitosti</i> .....	149
4.2.2	<i>Program podpory Rozvoj</i> .....	149
<b>5</b>	<b>Syntéza hlavních závěrů a doporučení pro příští programové období</b> .....	<b>151</b>
5.1	Syntéza výsledků hodnocení ekonomických dopadů programů podpory .....	151
5.1.1	<i>Program podpory Nemovitosti</i> .....	151
5.1.2	<i>Program podpory Rozvoj</i> .....	151
5.2	Doporučení vyplývající z výsledků hodnocení podmínek účasti v programech podpory .....	151
5.2.1	<i>Program podpory Nemovitosti</i> .....	151
5.2.2	<i>Program podpory Rozvoj</i> .....	152
<b>6</b>	<b>Příloha – Metodika kontrafaktuální evaluace dopadu</b> .....	<b>153</b>

## 1 Úvod

Tato zpráva byla zpracována jako jeden z výstupů řešení evaluačního projektu „Vyhodnocení ekonomických efektů a nastavení podmínek programů podpory Nemovitosti a Rozvoj OPPI“ realizovaného v průběhu pěti týdnů v období březen – duben 2011 společností DHV CR, spol. s r. o.

Projekt „Vyhodnocení ekonomických efektů a nastavení podmínek programů podpory Nemovitosti a Rozvoj OPPI“ měl dva hlavní cíle.

Prvním z nich bylo zhodnocení ekonomických dopadů podpory poskytované v rámci programů podpory Nemovitosti a Rozvoj OPPI. Druhým úkolem bylo zhodnotit nastavení podmínek účasti v těchto programech podpory, a to zejména s ohledem na zkušenosti příjemců této podpory.

Při realizaci této zakázky byla využita celá řada evaluačních metod kombinujících dotazníková šetření mezi žadateli, mezi příjemci a mezi externími hodnotiteli se strukturovanými rozhovory se zástupci příjemců, se zástupci řídicího orgánu OPPI a zprostředkujícího subjektu OPPI a dále také se zástupci konzultačních společností zaměřujících se ve své konzultační činnosti právě na zpracování a administraci žádostí předkládaných do OPPI. Byly rovněž využity podnikové ukazatele podpořených podniků a srovnávacích skupin, na nichž byla provedena podniková analýza a kontrafaktuální evaluace dopadu. Dále byly závěry studie konzultovány s předními odborníky na jednotlivé oblasti, na něž jsou analyzované programy podpory zaměřeny.

Všem subjektům a osobám, které byly zapojeny do realizace tohoto projektu, velmi děkujeme za poskytnuté informace, bez nichž by realizace tohoto projektu nebyla možná.

## 2 Hodnocení ekonomických dopadů programů podpory

Hodnocení ekonomických dopadů programů podpory mělo za cíl provést kvantitativní analýzu růstu konkurenceschopnosti podniků podpořených v programech Nemovitosti a Rozvoj OPPI.

Kvantitativní analýza se zaměřila na dopady dotací z programů podpory Nemovitosti a Rozvoj OPPI na růst nebo potenciál dalšího růstu konkurenceschopnosti podpořených podniků. Důležitým nástrojem hodnocení bylo zjišťování dopadů podpory pomocí analýzy časové řady podnikových ukazatelů podpořených podniků se srovnávací skupinou podobných podniků, které podporu neobdržely. Dále bylo hodnoceno, zda došlo ke změně struktury dodavatelско-odběratelských vztahů, dopady projektů na tvorbu nových pracovních míst, dopady na zahraničně-obchodní vztahy podpořených podniků a dopady na získávání prostředků na další rozvoj firem v důsledku úspěšné realizace projektů.

Doplňkově byly zkoumány rovněž dopady na okolí firmy – na interní a externí sociální zodpovědnost a na ekologickou zodpovědnost podniku. Nakonec byly na základě předchozí analýzy pojednány dopady na tržní prostředí.

### 2.1 Program podpory Nemovitosti

Hodnocení ekonomických efektů podpory v programu podpory Nemovitosti proběhlo u populace podniků, které podaly v roce 2009 svoji poslední žádost o platbu. Analýza je omezena na populaci podniků aktivity **Rekonstrukce objektu**. Tato populace čítá 36 podniků a celkově jí byla proplacena dotace ve výši 341 676 578 Kč. Všechny tyto podniky zahájily rekonstrukci objektu v roce 2008 a dokončily ji v roce 2009. Pouze dva podniky dokončily realizaci rekonstrukce v posledním měsíci roku 2008. Je tak zřejmé, že první ekonomické dopady podpořené investice je možné sledovat až v roce 2009, který je pro tuto skupinu podniků rokem T1.

Hodnocení je postaveno na dvou hlavních zdrojích dat: na dotazníkovém šetření a podnikových ukazatelích.

Dotazníkovým šetřením bylo získáno 19 validních vyplněných dotazníků (53 % populace). Tento vzorek je vůči celkové populaci reprezentativní. V případě nižšího počtu získaných odpovědí u některých otázek je tak u jednotlivých grafů a tabulek uvedeno.

Podnikové ukazatele byly v časové řadě let 2007 až 2009 dostupné u 22 subjektů. Z šetřené populace jsou pokryty podniky s vyšším počtem zaměstnanců, za něž jsou data dostupná. Vlivy na podnikové ukazatele jsou tak zkoumány u skupiny, u níž se agregovaně nejvíce projeví. K této skupině je sestavena srovnávací skupina z podobných nepodpořených podniků.

Doplňkovým zdrojem dat pro evaluaci jsou data ze systému ISOP7-13 v podobě monitorovacích indikátorů a strukturované rozhovory na místě se 2 podniky šetřené populace.

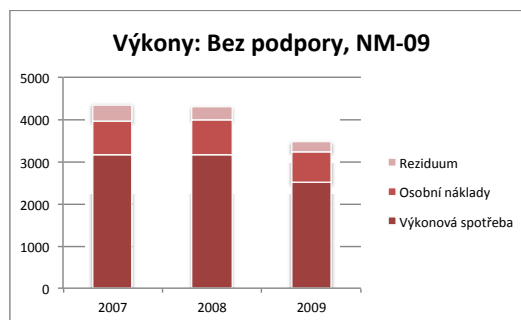
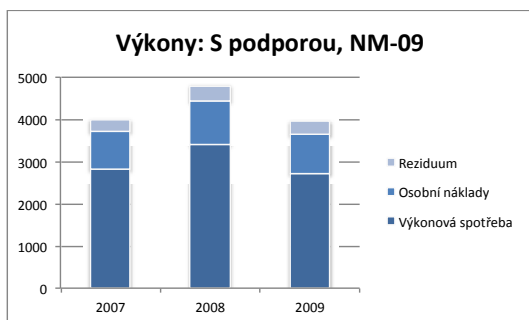
### **2.1.1 Úvodní podniková analýza podpořených podniků ve srovnání s podobnými podniky bez podpory (kontrafaktuální analýza)**

Před samotným zodpovídáním evaluačních otázek uvádíme úvodní přehled vývoje podpořených podniků v letech 2007-2009, který je konfrontován s vývojem srovnávací skupiny bez podpory.

Tento úvodní přehled, stejně jako celá analýza postavená na podnikových ukazatelích, se zakládá na Metodice kontrafaktuální evaluace dopadu uvedené v příloze této zprávy.

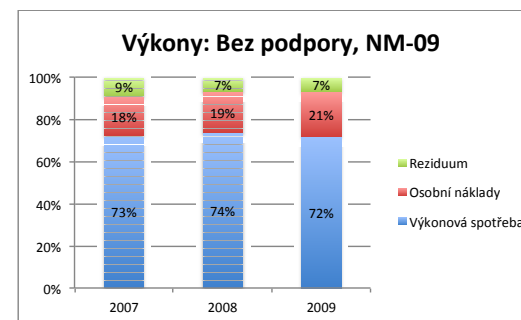
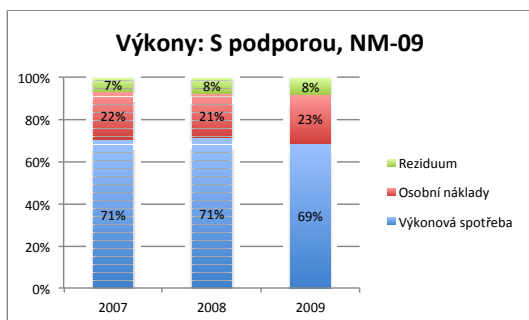
#### Dekompozice výkonů

Cílem podpořené investice do nemovitostí bylo prostřednictvím zvýšení výrobní kapacity zvýšit výrobu. Vzhledem k hospodářskému poklesu v roce 2009 je proto odhad jejího dopadu velmi obtížný. Rok 2009 je pro tento program rokem T1, neboli prvním rokem, ve kterém se mohou výsledky investice projevit. Agregátní poptávka však tento rok prodělala výrazný propad.



Zdroj: ČSÚ

Podniky s podporou se s podniky ve srovnávací skupině bez podpory shodují v řadě znaků, zejména v oboru výroby a také velikostí. Liší se však strategií před poklesem – v roce 2008 podniky čerpající podporu výrazně expandovaly, zatímco výroba podniků bez podpory stagnovala. Expanze podpořených podniků sice nevedla k nabírání nové pracovní síly, osobní náklady však vzrostly zhruba stejně jako výkony. To naznačuje růst produktivity práce – stejně jako pokles zaměstnanosti podniků bez podpory v situaci stejného objemu výkonů v roce 2008.

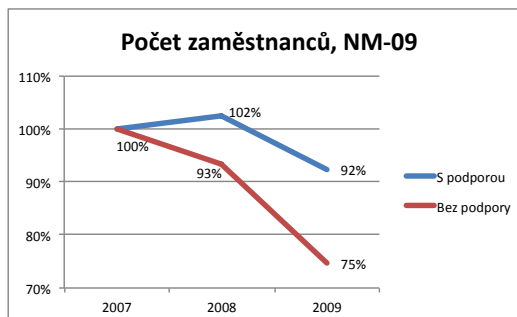
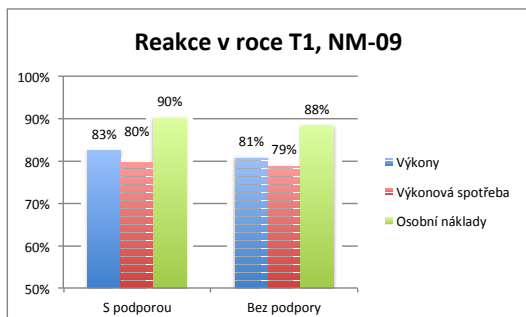


Zdroj: ČSÚ



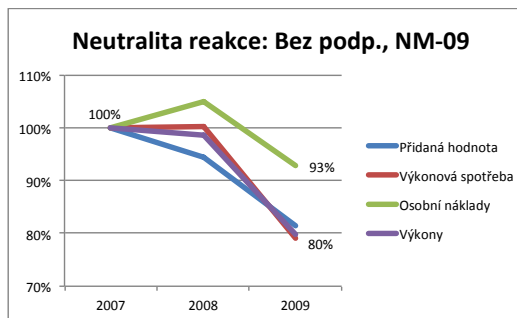
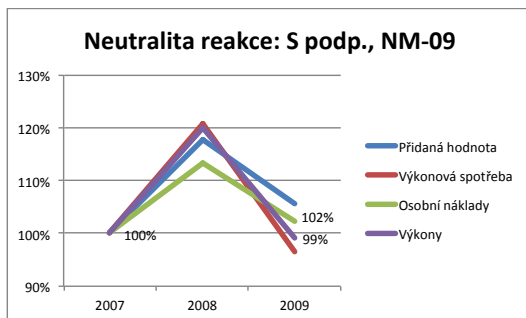
Nákladová struktura výkonů podniků s podporou je lehce intenzivnější na práci. Ani v době expanze podniků s podporou, ani v době všeobecné kontrakce nedošlo k posunům, produkční funkce je tedy patrně stabilní.

V roce 2009 (tedy v roce T1 investice) došlo k podstatnému zhroucení výkonů. U obou skupin byl tento pokles částečně kompenzován osobními náklady, ale u podniků bez podpory reprezentuje tato reakce výraznější redukci pracovníků. Podniky s podpořenou investicí se patrně spíše snaží držet dole mzdy, protože předpokládají rozšíření výroby v nových prostorách.



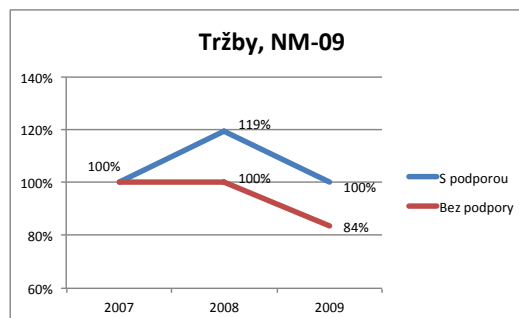
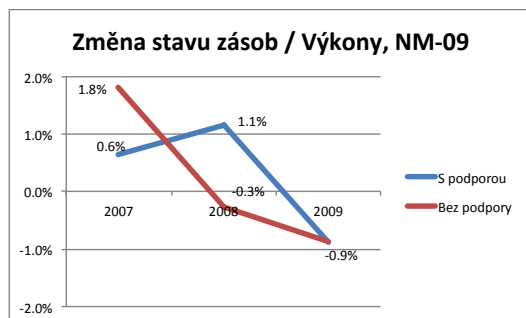
Zdroj: ČSÚ

Grafy hodnotící neutralitu reakce ukazují, že podniky s podporou byly v obou letech aktivnější. Výkony podniků bez podpory nejprve stagnovaly a pak prudce poklesly, osobní náklady je neflexibilně následovaly. U podniků s podpořenou investicí po expanzi následoval návrat na původní hodnoty výkonů, ovšem s úsporami výkonové spotřeby a podstatně flexibilnějšími osobními náklady.



Zdroj: ČSÚ

Poslední dva grafy prokazují, že pohyby výkonů věrně sledují vývoj poptávky. Ani jedna skupina podniků totiž nevrábí na sklad, v roce 2009 pak podniky snížily skladové zásoby o cca 1 % výkonů.

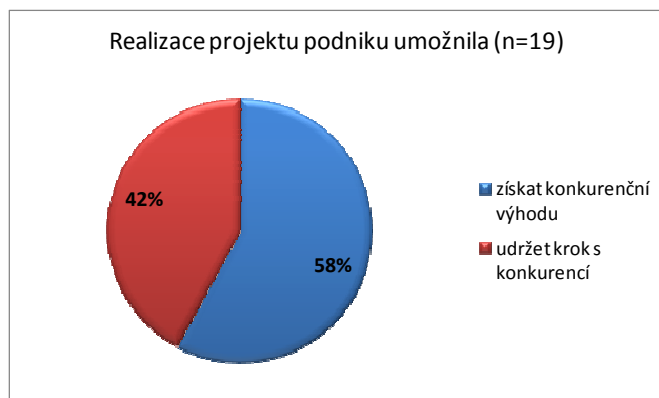


Zdroj: ČSÚ

Tržby podniků s podporou se po 19% expanzi v roce T0 vrátily na původní úroveň, zatímco podniky bez podpory stagnovaly a v roce 2009 se jejich tržby o 16 % propadly.

### Dotazníky

Vedle kontrafaktuální analýzy proběhl i dotazníkový průzkum na vzorku podniků ve skupině s podporou. Výsledky dotazníkového šetření jsme interpretovali na celém vzorku, ale také v rozlišení na výsledek zásadní dělicí otázky ohledně dopadu projektu na podnik. V tomto smyslu se podniky dělí na ty, pro které znamená projekt získání konkurenční výhody, a na podniky, které díky projektu mohou udržet krok s konkurencí. Větší část respondentů (Tři pětiny) patří do ofenzivní skupiny „získání konkurenční výhody“.



Zdroj: DhV CR

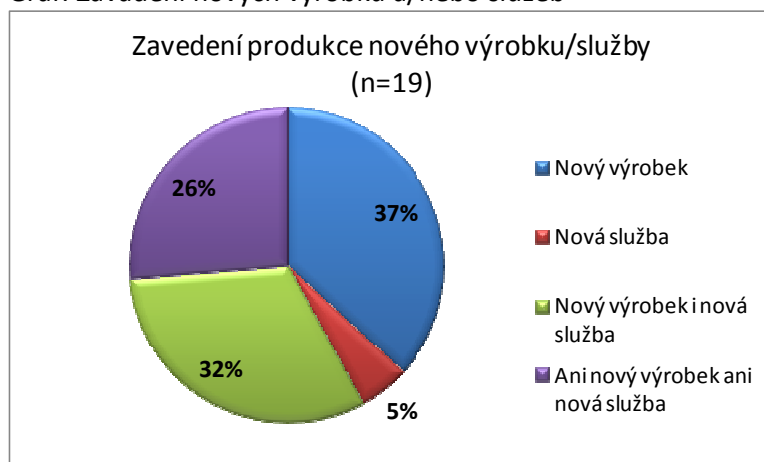
## **2.1.2 Vlivy investic na diverzifikaci a kvalitu produkce v podpořených podnicích**

### **2.1.2.1 EQ 1.2 Do jaké míry vedly investice k diverzifikaci produkce v podpořených podnicích?**

<p><b>Evaluační otázka 1.2:</b> Do jaké míry vedly investice k diverzifikaci produkce v podpořených podnicích?</p>
<p><b>Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dotazníkové šetření</li> <li>• Strukturované rozhovory</li> </ul>
<p><b>Odpověď na evaluační otázku:</b></p> <p>Vlivem rozšíření výrobní kapacity došlo u 76 % dotazovaných k diverzifikaci výroby, ve 13 případech šlo o zavedení nových produktů, v 1 případě o zvýšení přidané hodnoty původního výrobku.</p> <p>Vzhledem k zastoupení nových produktů na celkových tržbách (13 % v roce 2009 a 22 % v roce 2010) lze hovořit o reálné diverzifikaci produkce.</p>

Pro zjištění vlivu investice na zavádění nových produktů jsme se příjemců v dotazníkovém šetření dotázali, zdali při rozšíření výrobní kapacity díky realizované rekonstrukci rovněž zavedli produkci nového produktu (výrobku a/nebo služby). Míra diverzifikace produkce vlivem investice je vysoká, 76 % dotázaných odpovědělo na otázku kladně (viz graf níže). U 12 podniků šlo o zavedení nového produktu na trhu, kde již podnik předtím působil a u 1 podniku na trhu, kde předtím nepůsobil. U 1 podniku došlo ke zvýšení přidané hodnoty původního produktu.

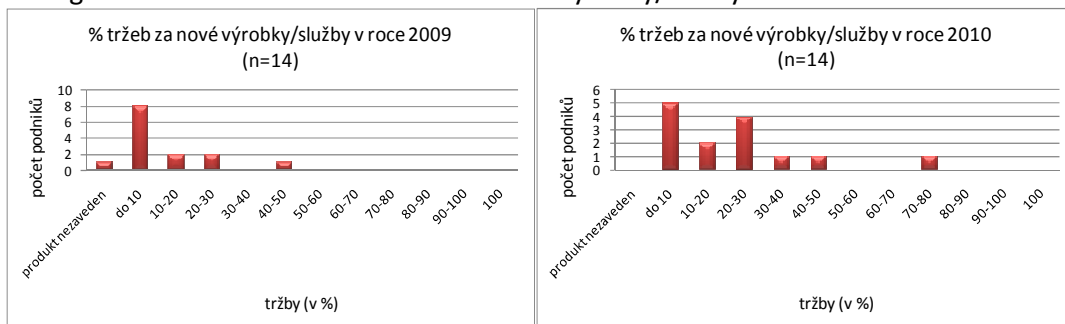
Graf: Zavádění nových výrobků a/nebo služeb



Zdroj: DHV CR

Důležitá je otázka, jak jsou nové produkty zastoupeny na tržbách. Zjištěním je stoupající tendence. V roce 2009 tyto nové produkty představovaly cca 13 % celkových tržeb, v roce 2010 již 22 %.

Histogram: Procento tržeb za nově zavedené výrobky/služby v letech 2009 a 2010



Zdroj: DHV CR

Toto svědčí o reálné diverzifikaci produkce – podniky nejen zavedly nové produkty, ale tyto produkty zároveň zaujímají nezanedbatelnou část jejich produkce, a to prozatím se stoupající tendencí. Konkrétním příkladem je podnik, s nímž byl veden strukturovaný rozhovor. Byl zde zaveden nový produkt, který představuje již 50 % tržeb z vlastních výrobků. Tržby tohoto produktu vzrostly z 0 na 80 mil. Kč ročně. Bez zavedení tohoto nového produktu by podnik zaznamenal celkový propad tržeb o 30-40 % (jako srovnatelná konkurence), namísto současného snížené a 10-12 %.

Pro dokreslení situace uveďme ještě příklady počtů nově zaváděných produktů, které se podnik od podniku výrazně liší. Nových výrobků tak bylo zavedeno od 1 do 31, nových služeb od 1 do 5.

### 2.1.2.2 EQ 1.3 Do jaké míry přispěly investice ke zlepšení kvality výroby podpořených podniků?

#### Evaluační otázka 1.3:

**Do jaké míry přispěly investice ke zlepšení kvality výroby podpořených podniků?**

#### Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:

- Dotazníkové šetření
- Strukturované rozhovory

#### Odpověď na evaluační otázku:

Investice přispěly velmi vysokou mírou (95 % dotazovaných) k celkovému zkvalitnění výrobního procesu a zvýšení kvality produkce. Velmi výrazný je rovněž vliv na modernizaci výroby a zkvalitnění skladování (84 % dotazovaných). Většina dotazovaných (63 %) rovněž uvedla, že investice pomohly zvětšit přesnost a stabilitu výrobního procesu.

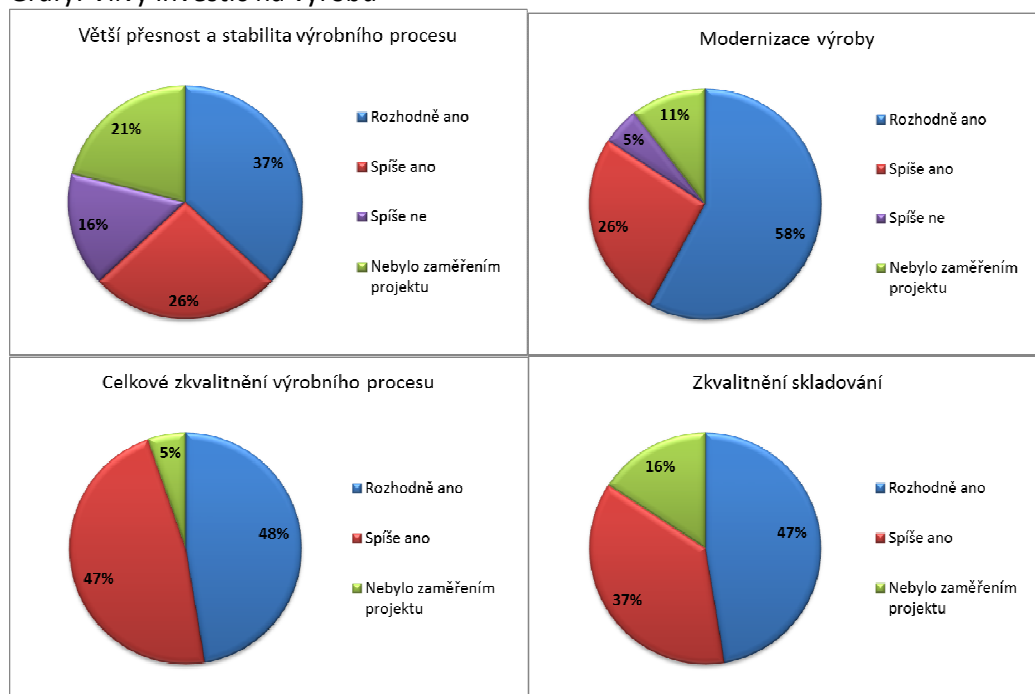
Tyto výsledky však byly rovněž do velké míry závislé na investicích do technologií, které

z tohoto programu podpory nebyly podpořeny. Lze tak říci, že program podpory Nemovitosti výrazně přispěl ke zvýšení kvality výroby, nebyl však jedinou determinantou tohoto pozitivního dopadu.

V rámci dotazníkového šetření jsme se zabývali otázkou vlivu investic na kvalitu výroby. Nejvyšší míru souhlasu jsme zaznamenali u vlivu investice na celkové zkvalitnění výrobního procesu (95 %). Vysoké procento zde lze vykládat tím, že projekty ve velké míře pomohly např. lépe dodržovat prostorové vzdálenosti, předpisy BOZP nebo poskytly větší manipulační prostory (strukturované rozhovory).

Dále investice přispěly ke zkvalitnění skladování a modernizaci výroby (shodně 84 %). U modernizace výroby je nejvyšší tendence odpovědi „rozhodně ano“ (58 %), což svědčí o výrazném vlivu investice v této oblasti. Nakonec uvedlo 63 % podniků, že investice přispěla k větší přesnosti a stabilitě výrobního procesu.

Grafy: Vlivy investic na výrobu

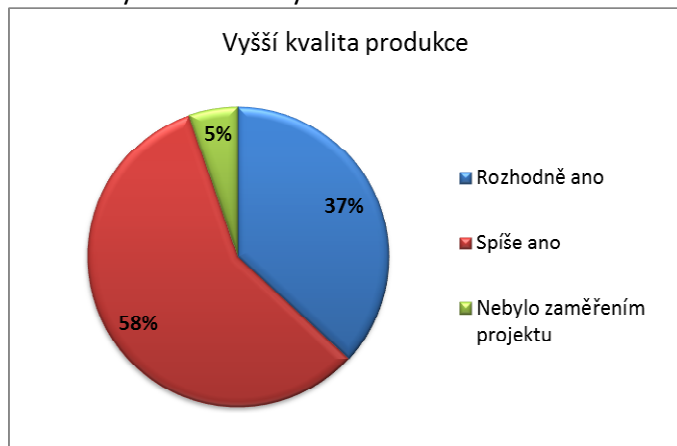


Zdroj: DHV CR

Nakonec můžeme uvést, že dle názoru naprosté většiny dotazovaných (95 %) přispěly investice k vyšší kvalitě produkce. Zde je zajímavý 58% podíl odpovědí „spíše ano“. Tento jev si hodnotitel vykládá v souvislosti se zjištěními z dotazníkových šetření. Příjemci totiž, jak již bylo uvedeno u evaluační otázky 1.2, museli vedle investice do nemovitosti nakoupit rovněž technologie. U jednoho dotazovaného příjemce byla díky strojům zavedena výroba nového výrobku jako vstupu do další výroby. Díky vlastní výrobě byl pak příjemce schopen zavést dohled nad kvalitou.

Závěry prezentované v této evaluační otázce je proto nutné brát jako výsledky, které byly vedle investice do nemovitosti dále podmíněny investicí do technologií, jež však nebyly z programu podpory Nemovitosti podpořeny.

Graf: Vlivy investic na výrobu



Zdroj: DHV CR

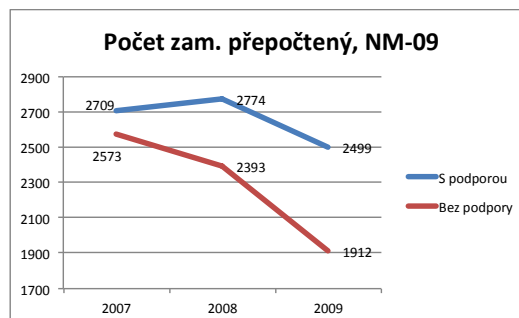
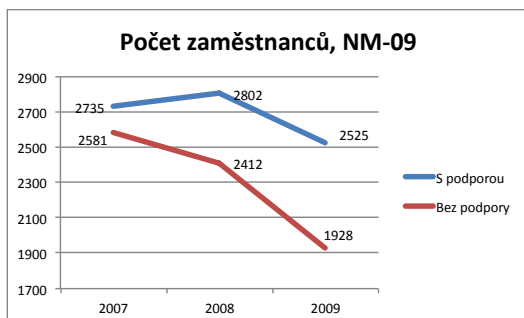
## **2.1.3 Vlivy investic na zaměstnanost v podpořených podnicích**

### **2.1.3.1 EQ 1.6 Do jaké míry přispěly investice k růstu zaměstnanosti v podpořených podnicích?**

<p><b>Evaluační otázka 1.6:</b></p> <p><b>Do jaké míry přispěly investice k růstu zaměstnanosti v podpořených podnicích?</b></p>
<p><b>Metody použité při zodpovídání evaluační otázky:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ČSÚ – podnikové ukazatele</li> <li>• ISOP7-13</li> <li>• Strukturované rozhovory</li> </ul>
<p><b>Odpověď na evaluační otázku:</b></p> <p>Podpořená investice je součástí úspěšné expanzivní strategie podpořených podniků. Této strategii odpovídá i jejich „politika zaměstnanosti“. Z kontrafaktuální analýzy vyplývá, že při expanzi výkonů i tržeb v úrovni 20 % (rok T0) tyto podniky zvýšily počet zaměstnanců jen cca o 2,5 %, což naznačuje podstatné rezervy. V roce poklesu (2009) zaměstnanost v těchto podnicích klesla jen mírně (8% ve srovnání s rokem 2007). To naznačuje důvěru v budoucnost a záměr použít nové prostory pro návrat na vysokou úroveň výroby. Naopak nepodpořené podniky ve dvou letech snížily zaměstnanost o vysokých 25 %.</p> <p>Ze srovnání dat monitorovacího indikátoru nových pracovních míst s daty ČSÚ vyplývá, že vlivy investice přispěly pozitivně k růstu zaměstnanosti v podpořených podnicích v roce 2008 (z 34 %). V roce 2009 pak zabránily většímu propadu zaměstnanosti, a to o cca 2,4 procentního bodu. V procentuálním vyjádření by pokles byl o 24 % vyšší, kdyby investice nebyly provedeny. Pokles by bez podpory byl pravděpodobně ještě vyšší, protože podpora pravděpodobně pomohla zmírnit pokles, udržet odběratele nebo zvýšit výrobu (viz EQ 1.5). Tyto jevy mohou mít rovněž pozitivní vliv na udržení pracovních pozic zaměstnanců v segmentech výroby, které podpořeny nebyly a které s podpořeným segmentem souvisejí.</p>

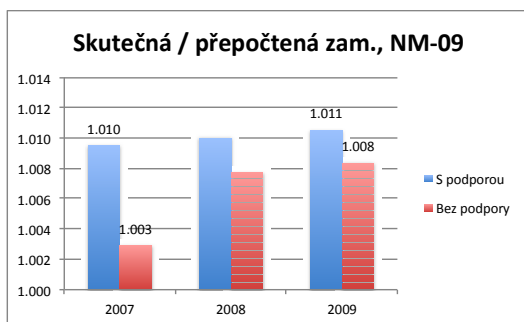
#### **Evidenční počet zaměstnanců**

Ve skupině podniků s podporou počet zaměstnanců nejprve narostl, avšak v roce 2009 se vlivem hospodářského poklesu zaměstnanost v obou skupinách podstatně snížila. Celkový pokles oproti roku 2007 byl mnohem markantnější ve skupině podniků bez podpory. Zatímco podniky s podporou se rozloučily s 8 % pracovníků, podniky bez podpory redukovaly 25 % své pracovní síly.



Zdroj: ČSÚ

Následující graf ukazuje, že podniky využívají zkrácené úvazky jen v minimálním rozsahu. V roce 2009 zvýšila tato forma zaměstnání počet zaměstnaných osob jen o 1 %. K této hodnotě se dopracovaly i podniky bez podpory, které ještě v roce 2007 tuto formu zaměstnanosti téměř nevyužívaly.



Zdroj: ČSÚ

Pro doplnění uvedme konfrontaci dat získaných z ČSÚ s monitorovacím indikátorem nově vytvořených (přepočtených) pracovních míst vykazovaným příjemci. Jsme schopni srovnat data za stejné soubory podniků, které jsou součástí kontrafaktuální analýzy (viz vyloučený sloupec v tabulce níže).

Tabulka: Počet nově vytvořených (přepočtených) pracovních míst vytvořených v souvislosti s podpořeným projektem

Skupina	Populace		Vzorek - dotazník		Vzorek – kontrafakt. analýza	
	Nová PM	počet podniků	Nová PM	počet podniků	Nová PM	počet podniků
NM-09 v roce 2008	32	36	16	19	22	22
NM-09 v roce 2009	82,62	36	37,03	19	66,59	22

Zdroj: ISOP7-13, 15.3.2011

Nově vytvořených 22 přepočtených pracovních míst v důsledku podpořené investice v roce 2008 se na celkovém meziročním vzrůstu podílí z 34 %. Počet zaměstnanců se zvýšil o 2,4 %, bez podpory to mohlo být o 0,8 procentního bodu méně. Nárůst by tedy byl o 1,59 %. V roce 2009 mohl nárůst počtu pracovních míst přímo spojených s projektem zmírnit propad počtu



pracovních míst o cca 2,4 procentního bodu. Počet prachovních poklesl o 9,91 %. Bez nových pracovních míst, které vznikly díky investici, by poklesl o 12,31 %. To znamená, že pokles by byl větší o 24 % v případě absence podpory.

Jde samozřejmě o velmi hrubé odhady. Je možné se domnívat, že bez podpořené investice by propad v roce 2009 byl ještě výraznější. Například u jednoho z podniků, s nímž byl uskutečněn rozhovor, pomohla podpora udržet stávající odběratele. Jiný příklad z rozhovorů u programu podpory Nemovitosti nemáme. Nicméně, jak vyplývá z analýzy u jiných evaluačních otázek, přispívá podpořená investice k růstu výroby. Na podpořený segment může být navázán jiný segment výroby, čímž se růst výroby promítne i do zaměstnanosti v tomto nepodpořeném segmentu. S takovými příklady vzájemné interakce jsme se setkali ve strukturovaných rozhovorech v programu podpory Rozvoj. Lze je proto předpokládat rovněž v případě programu podpory Nemovitosti.

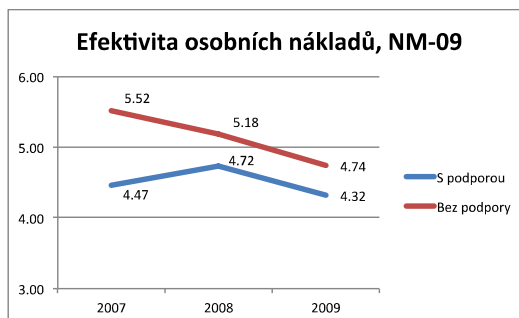
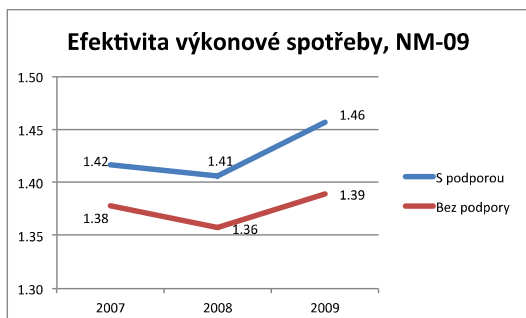
**2.1.4** **Přímé ekonomické vlivy na podpořené podniky (efektivita výroby, výrobní kapacita, dodavatelsko-odběratelské vztahy, tržby a podíl na trhu, konkurenceschopnost)**

**2.1.4.1** **EQ 1.4 Do jaké míry přispěly investice ke zlepšení efektivity výroby podpořených podniků?**

<p><b>Evaluační otázka 1.4:</b></p> <p><b>Do jaké míry přispěly investice ke zlepšení efektivity výroby podpořených podniků?</b></p>
<p><b>Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ČSÚ – podnikové ukazatele</li> <li>• Dotazníkové šetření</li> <li>• Strukturované rozhovory</li> </ul>
<p><b>Odpověď na evaluační otázku:</b></p> <p>Podniky s podporou byly v roce 2008 v období expanze a rovněž díky podpořené investici rozšiřují svoji výrobní kapacitu. Oproti srovnávací skupině měly podpořené podniky zpočátku podstatně vyšší produktivitu dlouhodobého hmotného majetku. Majetek v průběhu dvou let postupně vzrostl o 65 %. Produktivita DHM však v roce 2008 přes vysoké navýšení DHM o zhruba 37 % výrazněji neklesala. Přes výraznější pokles produktivity DHM v roce 2009 (způsobený poklesem tržeb v období krize a dalším navýšením DHM o 21 %) je pravděpodobné, že v době oživení budou tyto podniky schopny navázat na produktivitu DHM i zvyšování efektivity osobních nákladů. Efektivita ON totiž díky snaze udržet i nevytíženou pracovní sílu v období poklesu má tendenci klesat, což se potvrdilo. Velmi dobrou strukturu nákladů podniků s podporou potvrzuje udržení vysoké rentability tržeb i v době poklesu.</p> <p>Z pohledu podniků je pro efektivitu podpořená investice jednoznačným přínosem. Podniky považují investici za nástroj ke zvýšení energetické efektivity (menší náklady na provoz budovy) i efektivity výrobních procesů (menší prostoje, lepší manipulace, efektivnější logistika). Podle podniků investice jednoznačně zlepšila využití výrobních prostor.</p>

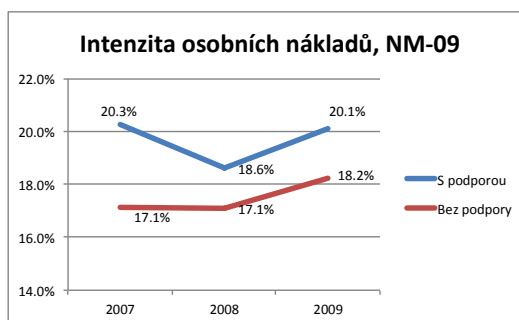
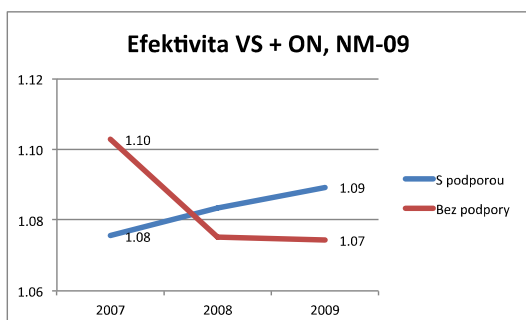
**Efektivita výrobních vstupů**

Následující dva grafy porovnávají efektivitu výkonové spotřeby a osobních nákladů – tedy objem výkonů, které vytvoří jednotka těchto výrobních faktorů. Je zřejmé, že výroba v podnicích bez podpory nevyužívá lidské práce ve stejné míře jako podniky s podporou. V případě výkonové spotřeby je tomu naopak, o něco intenzivněji využívají nepracovní vstupy podniky bez podpory.



Zdroj: ČSÚ

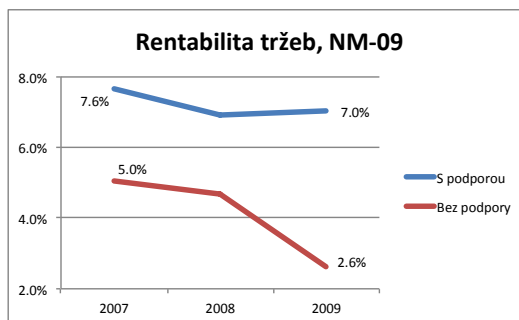
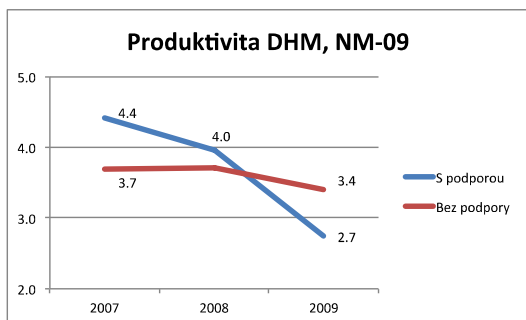
Celková efektivita obou vstupů je u obou skupin v podstatě identická. Ve sledovaném roce T1 pak v podstatě není možné vysledovat vliv investice na efektivitu. V roce 2009 totiž stagnovala jak celková efektivita podniků s podporou, tak podniků bez podpory.



Zdroj: ČSÚ

### Produktivita majetku a rentabilita tržeb

Zajímavý je pohled na produktivitu dlouhodobého hmotného majetku. V roce 2008 totiž byla započata investice nemovitosti u podniků s podporou. Díky expanzi v tomto roce produktivita DHM téměř neklesla, pokles nastal až v roce 2009 s návratem tržeb na původní úroveň, propadem výkonů a nárůstem hodnoty realizované investice. Proto se zdá, že rozšíření výrobních kapacit odpovídá schopnosti podpořených podniků tuto investici smysluplně využít. Podniky bez podpory si produktivitu DHM udržely i díky tomu, že u těchto podniků velikost dlouhodobého hmotného majetku za oba roky poklesla o 8 %.



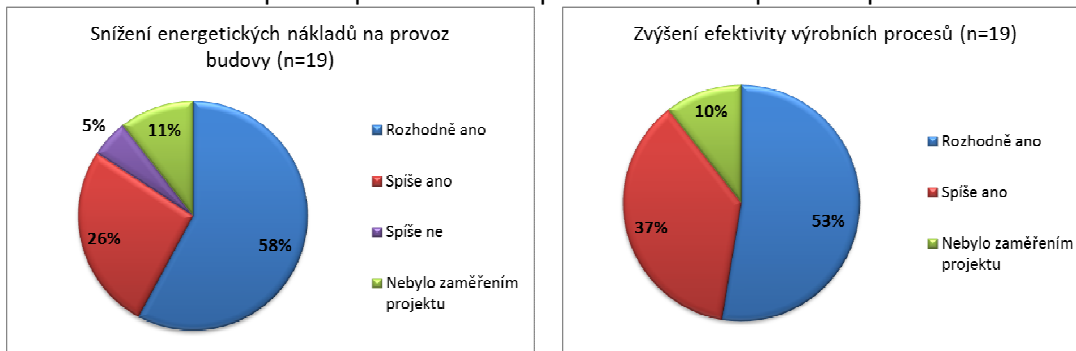
Zdroj: ČSÚ

Protože výroba sledovaných podniků je náročná především na výkonovou spotřebu, rentabilita tržeb – tedy schopnost tržeb přeměnit se na zisk po zdanění – je velmi závislá na

efektivitě využití tohoto vstupu. Mírně efektivnější jsou podniky s podporou, které si i v období poklesu udržely rentabilitu tržeb na slušné úrovni 7 %.

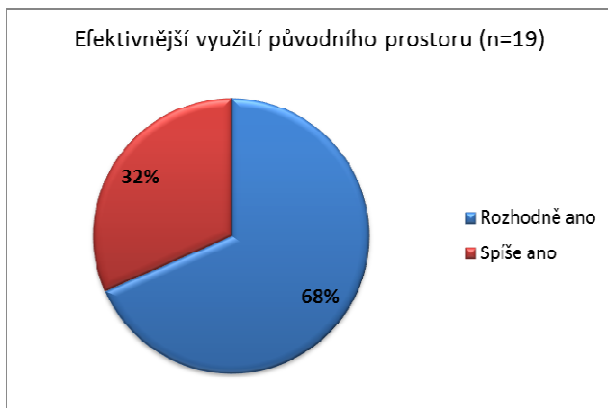
### Dotazníky

Výsledky analýzy efektivity potvrdil i dotazníkový průzkum. V naprosté většině podniků podpořená investice zlepšila efektivitu výroby. „Rozhodně ano“ na otázku zvýšení efektivity či snížení nákladů na provoz pak stabilně odpovídala více než polovina podniků.



Zdroj: DHV CR

Jednoznačný kladný názor respondenti prokázali v otázce efektivity využití původního prostoru. Přes 80 % respondentů považuje za efekt investice snížení energetických nákladů na provoz budovy – tedy zvýšení energetické efektivity. Devadesát procent respondentů pak díky investici pocítilo zvýšení efektivity výrobních procesů. Mírné zvýšení efektivity vstupů je patrné i na grafu Efektivita VS + ON výše.



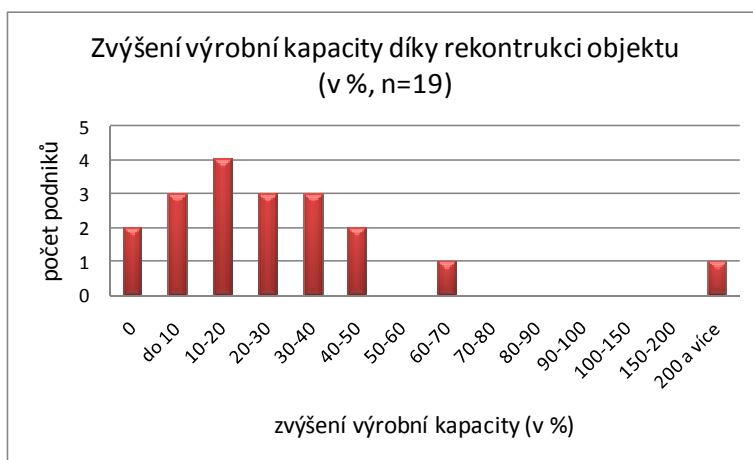
Zdroj: DHV CR

### 2.1.4.2 EQ 1.5 Do jaké míry přispěly investice ke zvýšení výrobní kapacity podpořených podniků?

<p><b>Evaluační otázka 1.5:</b></p> <p><b>Do jaké míry přispěly investice ke zvýšení výrobní kapacity podpořených podniků?</b></p>
<p><b>Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dotazníkové šetření</li> <li>• Strukturované rozhovory</li> </ul>
<p><b>Odpověď na evaluační otázku:</b></p> <p>Rekonstrukce nemovitostí výrazně přispěla k rozšíření výrobní kapacity, jejíž nárůst lze na základě dotazníkového šetření odhadnout na 29 %. Pozitivní je současný růst využití výrobní kapacity o cca 4,5 procentního bodu mezi rokem 2008 a 2010, což svědčí o racionalitě rozhodnutí investovat do jejího navýšení.</p>

Míra zvýšení výrobní kapacity je v programu podpory Nemovitosti důležitou otázkou. Opět je potřeba připomenout, že samotná výrobní kapacita se zvedne díky současné investici do technologií, která však není z programu podpory podpořena.

Prostřednictvím dotazníkového šetření jsme zjistili, že výrobní kapacita stoupla díky investici v průměru o 29 %. To je významný nárůst. Nejčastěji stoupla výrobní kapacita o 10-20 % (4x), dále se stejnou četností do 10 %, o 20-30 % a o 30-40 %. Zajímavé je, že jednomu podniku umožnila investice zvýšit výrobní kapacitu o více než 200 %.



Zdroj: DHV CR

Důležitý je nejen růst výrobní kapacity, ale rovněž její reálné využití. Pozitivním zjištěním je, že přes nárůst výrobní kapacity mezi rokem 2008 (zahájení projektů, rok T0) a 2009 (dokončení projektů, rok T1) došlo zároveň k soustavnému růstu míry využití této výrobní kapacity. To svědčí o racionálním rozhodnutí, které stálo za investicí do rozšíření výrobní kapacity. Velmi mírný pokles jsme zaznamenaly pouze v roce 2009, kdy byla právě rozšířená

výrobní kapacita konfrontována s poklesem agregátní poptávky. Růst mezi rokem 2008 (T0) a 2010 (T2) je o přibližně 4,5 procentních bodů. Tento trend je v prvních třech měsících roku 2011 zachován.

Tabulka: Průměrné a mediánové % využití výrobní kapacity, n=18<sup>1</sup>

	2007	2008	2009	2010	2011 - dosud
Ø % využití výrobní kapacity	74,2%	75,0%	73,4%	79,5%	80%
% využití výrobní kapacity - medián	80%	85%	80%	85%	90%

Zdroj: DHV CR

Přes agregovaný růst bylo možné v individuálních odpovědích zaznamenat pokles využití výrobní kapacity podniků mezi rokem 2008 a 2009. Tento pokles lze vysvětlit souhrou navýšení výrobní kapacity a zároveň snížením agregátní poptávky, jak dokládá situace jednoho z podniků, s nimiž byl veden rozhovor. Tento podnik vyráběl konkrétně v roce 2008 naplno (100 %), ale souhrou zmíněných dvou faktorů využití výrobní kapacity v roce 2009 kleslo na 50-60 %.

**2.1.4.3 EQ 1.7 Do jaké míry přispěly investice k udržení nebo zlepšení přístupu podpořených podniků na trh? Jak se vyvíjí struktura dodavatelsko-odběratelských vztahů podpořených podniků? Jak se vyvíjí zahraničně-obchodní vztahy podpořených podniků?**

**Evaluační otázka 1.7:**

**Do jaké míry přispěly investice k udržení nebo zlepšení přístupu podpořených podniků na trh? Jak se vyvíjí struktura dodavatelsko-odběratelských vztahů podpořených podniků? Jak se vyvíjí zahraničně-obchodní vztahy podpořených podniků?**

**Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:**

- Dotazníkové šetření
- Strukturované rozhovory

**Odpověď na evaluační otázku:**

Z dotazníkového šetření vyplývá, že přes hospodářskou krizi přispěla podpora u 68 % respondentů ke zvýšení objemu výroby. Pro zvýšení objemu výroby však vedle investice do nemovitosti musely podniky investovat rovněž do rozšíření technologií.

Růst výroby oproti době před investicí byl u těchto respondentů zhruba 37%. Velmi vysoký je odhadovaný podíl realizované investice na tomto růstu (86 %).

S růstem výroby se rovněž dostavil růst počtu odběratelů mezi roky 2008 a 2010. Projekty tak velmi pravděpodobně pomohly podnikům zlepšit přístup na trh, a to především trh geograficky vzdálenější (procentuálně i absolutně).

<sup>1</sup> Byla eliminována jedna odpověď, u níž nebyl vysvětlitelný 100% nárůst využití výrobní kapacity mezi rokem 2008 a 2009. Podnik totiž existuje delší dobu, nevznikl nově. Otázka nebyla pravděpodobně pochopena.

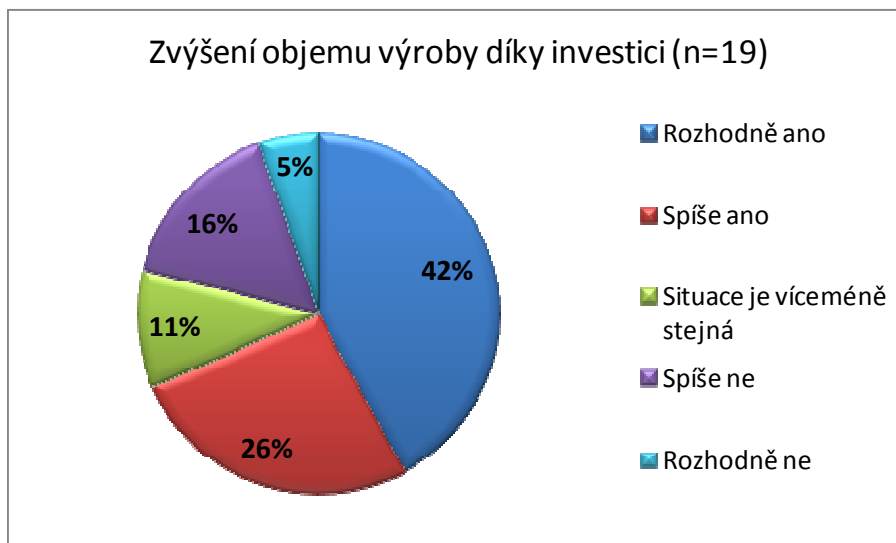
Rovněž počet dodavatelů podpořených podniků mezi lety 2008 a 2010 vzrostl, a to především dodavatelů z ČR.

Je proto pravděpodobné, že investice dávají podpořeným podnikům potenciál pro zvýšení exportu, na jehož růstu mohou mít profit i dodavatelé, především z ČR. Celkově podpořené podniky zvyšují své zapojení do mezinárodní obchodní výměny (včetně zvýšení počtu dodavatelů ze zahraničí).

Nicméně, změna struktury tržeb podle jednotlivých trhů se prozatím neprojevila. Z hlediska zahraničně-obchodních vztahů tak lze říci, že podnikům se podařilo rozšířit okruh odběratelů v zahraničí, ale zastoupení trhů na tržbách zůstává prozatím víceméně stejné.

Evaluační otázka byla podrobena analýze prostřednictvím dotazníkového šetření. Jeho výstupy byly ověřovány a interpretovány pomocí dvou realizovaných strukturovaných rozhovorů v rámci kvalitativního výzkumu.

Nejdříve se podívejme na vývoj výroby v podpořených podnicích. V dotazníkovém šetření jsme příjemcům položili otázku, jestli se jim reálně zvýšil objem výroby po dokončení realizace projektu podpořeného z programu podpory Nemovitosti. Třináct podniků (z 19, tedy 68 %) odpovědělo, že ano (viz graf).



Zdroj: DHV CR

Jde o poměrně vysoké procento, neboť při realizaci investice přišla hospodářská krize a snížila se tedy agregátní poptávka. Ze dvou strukturovaných rozhovorů právě jeden podnik mohl díky investici rozšířit výrobní kapacitu v reakci na požadavky svých stálých velkých odběratelů. Nicméně, z důvodu krize se poté nedostavil růst objemu výroby. Růst objemu vlastní výroby naopak přišel u druhého podniku.

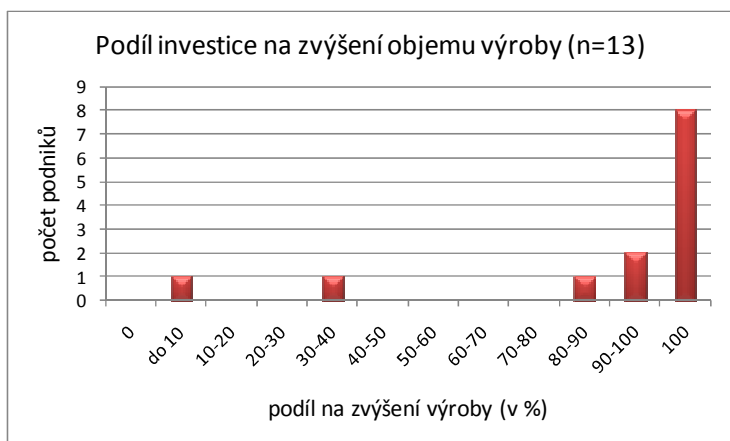
Je však nutné uvést, že růst objemu výroby nemůžeme přisoudit pouze rozšíření výrobního prostoru. To totiž musí jít ruku v ruce s vybavením stroji, které jsou zakoupeny buď s podporou z jiného programu podpory (případ prvního výše zmíněného podniku), nebo z vlastních zdrojů (druhý výše zmíněný podnik).

U podniků, které díky projekty zvýšily objem výroby, jsme dotazníkem dále zkoumali, jestli a o kolik se objem jejich výroby v roce 2010 zvýšil oproti roku, který předcházel realizaci projektu.<sup>2</sup> Průměrné zvýšení objemu výroby odhadly podniky na zhruba 37 %. Nejčastějšími možnostmi bylo zvýšení objemu výroby do 10 % a mezi 20 a 30 %. Jako konkrétní příklad uvedme podnik, s nímž byl veden rozhovor, v jehož případě byl zvýšen objem vlastní výroby o zhruba 45 až 100 % oproti předchozím rokům.



Zdroj: DHV CR

Nakonec jsme se těchto podniků dotázali, do jaké míry byl tento růst objemu výroby umožněn realizací projektu.<sup>3</sup> Z odpovědí je zřejmé, že pro podniky, které zaznamenaly růst objemu výroby, měla realizace projektu pro tento růst zcela zásadní význam. Totiž, podniky přisoudily zhruba 37% růst výroby z cca 86 % realizaci projektu. Nejčastější uváděnou možností bylo 100 %. Rovněž u výše zmíněného dotazovaného podniku je možné nárůst ze 100 % přisoudit investici.



Zdroj: DHV CR

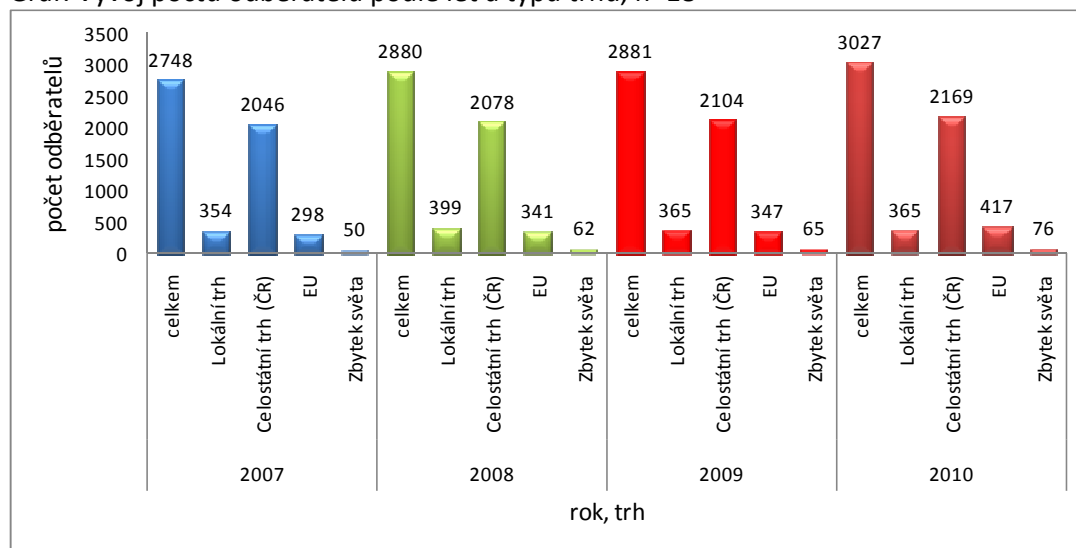
<sup>2</sup> Šlo o objem výroby z hlediska kvantity (počet výrobků/služeb), nikoli v peněžním vyjádření.

<sup>3</sup> U otázky byla uvedena specifikace, aby podniky vyplnily 100 %, pokud objem výroby stoupl pouze v důsledku rozšíření výrobní kapacity díky rekonstrukci objektu.



Na základě tohoto úvodu přistupme nyní k otázce přístupu na trh. Pokud u 68 % příjemců došlo k růstu objemu výroby, dalo by se očekávat, že tento růst přispěl minimálně k zachování počtu zákazníků (ceteris paribus za zachování podobného množství odběrů u každého zákazníka). Z následujícího sloupcového grafu dokonce vyplývá, že počet odběratelů se u podpořených podniků zvýšil.

Graf: Vývoj počtu odběratelů podle let a typu trhu, n=18<sup>4</sup>



Zdroj: DHV CR

Velmi zajímavý je pohled na strukturu nárůstu počtu odběratelů podle jednotlivých trhů. Nejvyšší nárůst mezi rokem 2008 tedy rokem, kdy ještě nemůžeme sledovat efekty investic (T0), a rokem 2010 (T2) je možné zaznamenat u evropského trhu (22 %) a zbytku světa (23 %). Menší nárůst je možné vidět u celostátního trhu (4 %). U lokálního trhu byl zaznamenán pokles (9 %).

Ze zjištěných dat se dá usuzovat, že podpora pomohla podnikům získat nové odběratele především v zahraničí – na evropském trhu a ve zbytku světa. Přestože je počet odběratelů z těchto trhů nižší, lze i v absolutním měřítku zaznamenat největší růst u zahraničních odběratelů. Jejich počet se zvýšil o 90. Růst lze rovněž zaznamenat u celostátního trhu. Procentuálně stoupl méně výrazně, v absolutní hodnotě srovnatelně se zahraničním (o 91). Naopak počet odběratelů z lokálního trhu se snížil, a to o 34. Celkově tak počet odběratelů v ČR stoupl méně než v zahraničí, o 57.

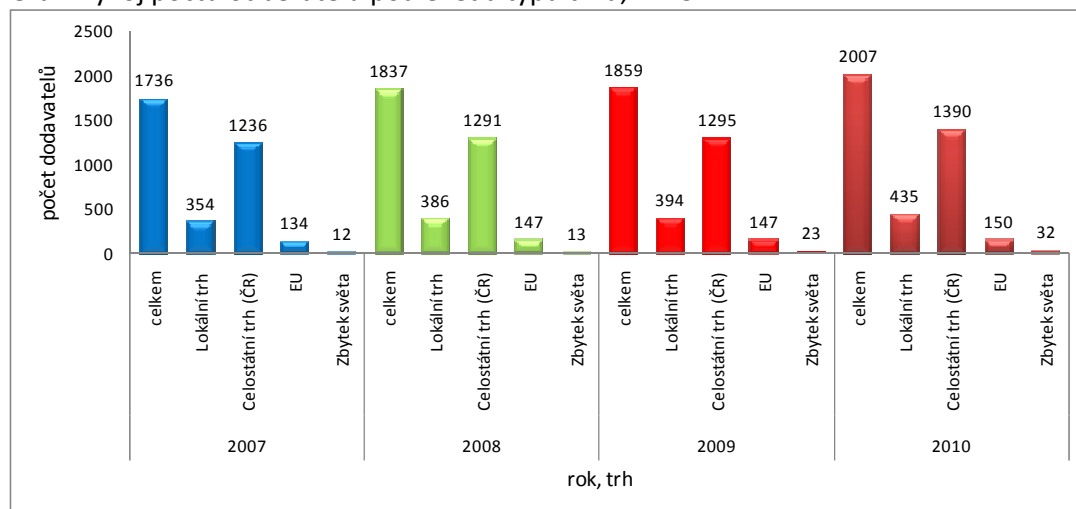
Na základě těchto zjištění se dá vyvodit, že podniky vlivem investice zlepšily svůj přístup na trh, a to především trh geograficky vzdálenější. Tento efekt můžeme vnímat pozitivně, neboť zisk zahraničních odběratelů svědčí o zlepšení konkurenceschopnosti podpořených podniků. Podniky zvyšují své zapojení do mezinárodní obchodní výměny.

<sup>4</sup> Byly eliminovány odpovědi jednoho podniku s vysokým počtem odběratelů, který zároveň na celostátním trhu vykazoval nárůst o 200 odběratelů mezi lety 2007 a 2008 a dále o 400 odběratelů mezi roky 2008 a 2009. Po eliminaci odpovědi výše zmíněného podniku s vysokým počtem odběratelů dochází k zachování procentních nárůstů u evropského trhu a zbytku světa. Vliv je zaznamenán u celostátního trhu, kde je patrný nižší nárůst (4 %) a u lokálního trhu, kde se mírně prohloubil pokles (9 %).

Z konkrétních příkladů z rozhovorů dodejme, že oba podniky získaly díky rozšíření výroby nové odběratele v zahraničí, a to v řádu jednotek. Druhý podnik, který zavedl výrobu dříve na trhu poptávaného vstupu a využívá tento vstup nejen pro další zpracování, ale rovněž jej prodává jako surovinu na trhu. Získal díky ní cca 40 nových odběratelů na lokálním trhu a ve zbytku ČR.

Nyní se podívejme na vývoj dodavatelských vztahů podpořených podniků. Mezi lety 2008 (T0) a 2010 (T2) došlo k nárůstu počtu dodavatelů pocházejících prakticky ze všech typů trhů. Počet dodavatelů z lokálního trhu stoupl o 13 % (49), z celostátního trhu o 8 % (99), z evropského trhu o 2 % (3) a ze zbytku světa o 146 % (19). V absolutním vyjádření stoupl nejvíce počet dodavatelů z České republiky (o 148). Zisk dodavatelů ze zahraničí opět svědčí o zvyšování zapojení podpořených podniků do mezinárodní obchodní výměny.

Graf: Vývoj počtu odběratelů podle let a typu trhu, n=19



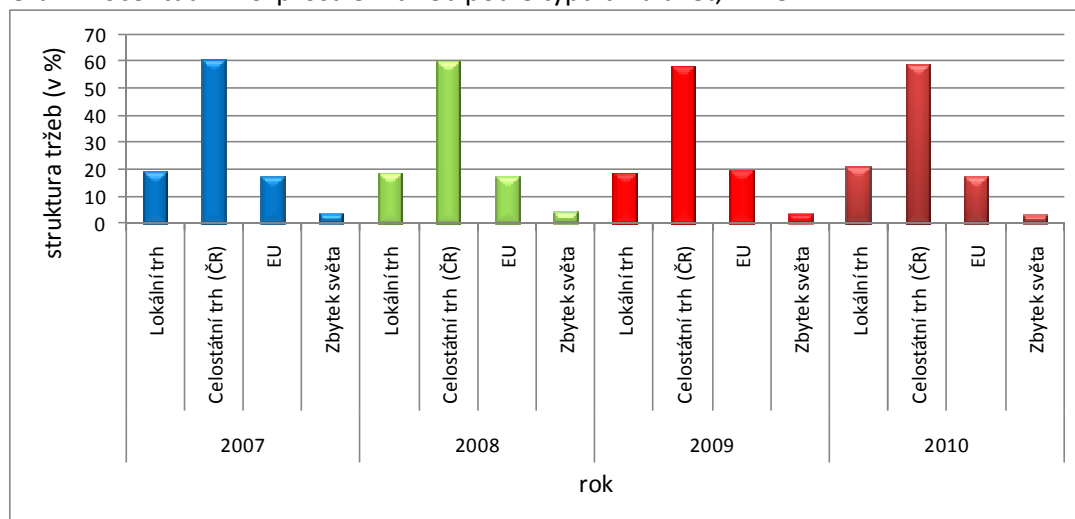
Zdroj: DHV CR

Vzhledem k růstu výroby u většiny podniků lze předpokládat multiplikační efekt na dodavatele. Nárůsty jejich počtu tomuto předpokladu odpovídají. Je třeba zdůraznit, že z růstu podpořených podniků podle získaných dat profitují především dodavatelé z ČR, kterých rovněž nejvíce přibývá.<sup>5</sup> To znamená, že i další nepodpořené podniky, především v ČR, mají zprostředkovaný prospěch z růstu podpořených firem. Podpořené podniky pak naopak zvyšují zdravě počet odběratelů ze zahraničí (viz výše). Podpora tak představuje potenciál pro zvýšení exportu podpořených podniků, na jehož růstu mohou mít profit i dodavatelé, především z ČR.

Pro doplnění ještě uvedme informace o vývoji zastoupení jednotlivých trhů na tržbách podpořených podniků.

<sup>5</sup> Bohužel nedisponujeme daty o váze dodavatelů v peněžním vyjádření. Tvzení proto vychází z předpokladu podobné váhy všech dodavatelů.

Graf: Procentuální rozprostření tržeb podle typu trhu a let, n=15<sup>6</sup>



Zdroj: DHV CR

Z grafu lze vyčíst víceméně zachování výchozí struktury tržeb podle jednotlivých trhů. Přibližně 80 % odbytu podniků je realizováno v ČR a zbylých 20 % v zahraničí. Z hlediska zahraničně-obchodních vztahů tak lze říci, že podniky rozšířili okruh odběratelů v zahraničí, ale zastoupení trhů na tržbách zůstává prozatím víceméně stejné.

<sup>6</sup> Bylo získáno 15 odpovědí z 19 vyplněných dotazníků.

### 2.1.4.4 Do jaké míry přispěly investice k udržení nebo zvýšení podílu na trhu podpořených podniků?

**Evaluační otázka 1.8:**

**Do jaké míry přispěly investice k udržení nebo zvýšení podílu na trhu podpořených podniků?**

**Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:**

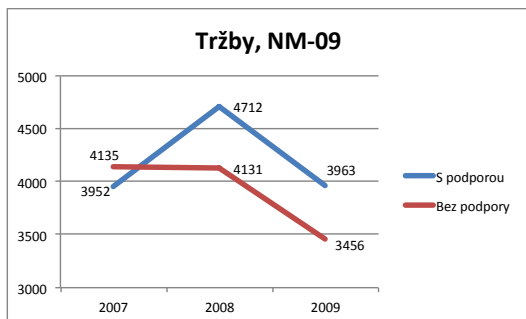
- ČSÚ – podnikové ukazatele
- Dotazníkové šetření

**Odpověď na evaluační otázku:**

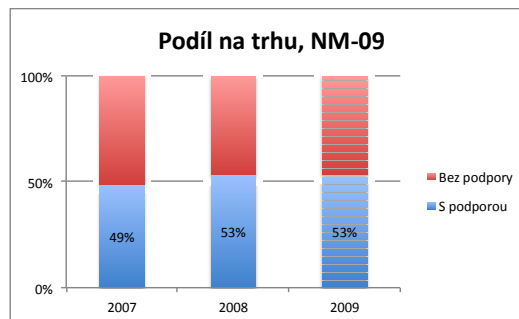
Navzdory propadu v roce 2009 je z pohledu podílu na trhu i vývoje tržeb nadřazená situace podniků s podporou. Pro budoucnost je důležitá i skrytější dynamická pozice: podniky s podporou si udržely více pracovní síly a na rozdíl od srovnávací skupiny mohutně investovaly. Proto lze předpokládat, že v době oživení budou v akvizici trhu dále pokračovat.

Pohled podniků na posílení pozice na trhu se liší podle toho, zda pro ně investice představovala přímo získání konkurenční výhody, nebo pouze schopnost udržet krok s konkurencí. Podniky s novou konkurenční výhodou oceňují získání nových trhů i nových zákazníků. Podniky, které spíše hledají místo na stávajícím trhu, se hlásí především k získání nových zákazníků.

Dynamika tržeb odpovídá chování výkonů – úvodní expanze podpořených podniků a propad v roce 2009 oproti úvodní stagnaci a propadu u podniků bez podpory. Rozdílná úspěšnost na trhu měla dopad i na hypotetické rozdělení trhu mezi podniky obou skupin. Na rozdíl od původně vyrovnané situace si skupina podpořených podniků v roce 2008 ukrojila další část trhu, kterou uhájila i v roce T1. Lze tedy předpokládat, že investice pomohla podpořeným podnikům v roce 2009 udržet podíl na trhu získaný v roce 2008. Vzhledem k udržení specifického faktoru pracovní síly a velké míry zainvestovanosti (růst dlouhodobého hmotného majetku o 65 % za dva roky) lze rovněž předpokládat, že podíl na trhu podpořených podniků bude dále růst.



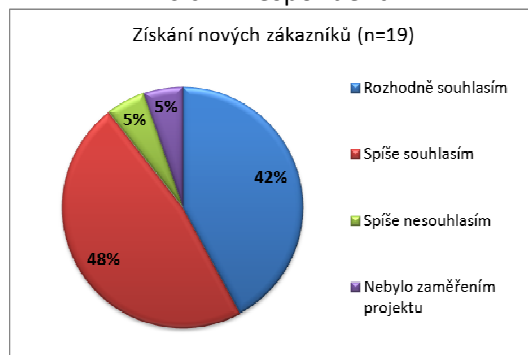
Zdroj: ČSÚ



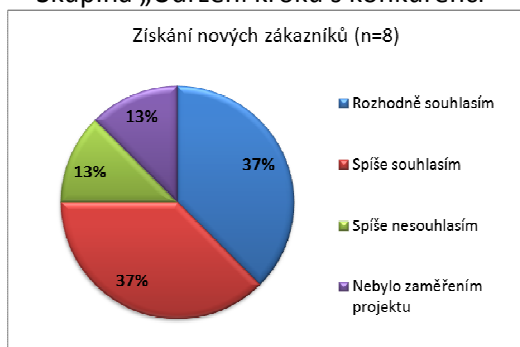
## Dotazníky<sup>7</sup>

Analýza finančních a účetních indikátorů může dát o vývoji trhu a získaném podílu pouze omezenou informaci. Proto je velmi přínosné získat i pohled příjemců podpory investice.

### Všichni respondenti



### Skupina „Udržení kroku s konkurencí“



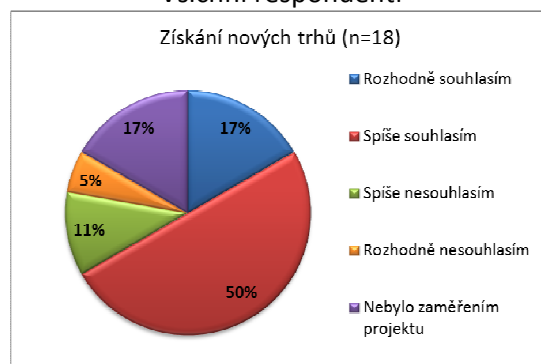
### Skupina „Získání konkurenční výhody“



Zdroj: DHV CR

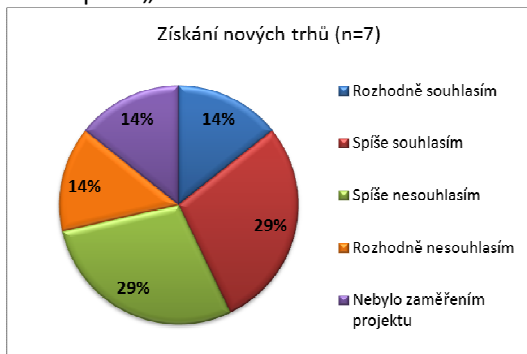
Všichni respondenti, kteří díky investici získali konkurenční výhodu, považují za přínos i získání nových zákazníků. Nové zákazníky díky investici získalo i 74 % podniků ze skupiny „Udržení kroku s konkurencí.“ Celkově nové zákazníky nepovažují za výsledek investice jen 10 % podniků.

### Všichni respondenti

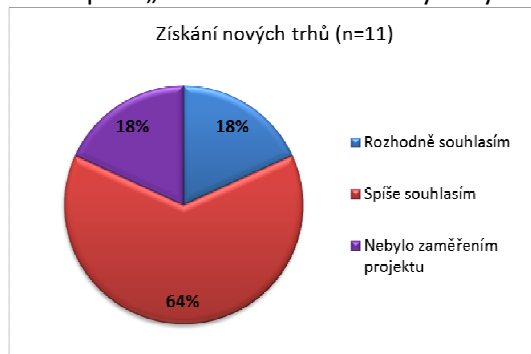


<sup>7</sup> Odpovědi v oblasti podílu na trhu prezentujeme kromě celkového grafu i v rozpadu podle odpovědi na otázku, v čem příjemce spatřuje přínos investice. Podniky, kterým investice umožňuje udržet krok s konkurencí, investice vlastně pomohla udržet se na stávajícím trhu. Podniky, kterým investice přinesla konkurenční výhodu, se však mohou navíc podílet přímo na tvorbě trhu nebo vytvoření nového trhu.

Skupina „Udržení kroku s konkurencí“



Skupina „Získání konkurenční výhody“



Zdroj: DhV CR

Získání nových trhů je jisté rozšíření cíle podílu na trhu. Vstup na nové trhy je obvykle podmíněn nějakou novou kvalitou – obvykle novým výrobkem či službou. V případě programu Nemovitosti 09 tak mohly nové prostory umožnit spuštění výroby nového produktu.

Není proto překvapivé, že získání nových trhů se těší zejména podniky, které si díky investici osvojili nějakou novou konkurenční výhodu – tento přínos přiznává více než 80 % těchto podniků. Přístup na nový trh si celkově zajistilo cca 60 % podniků.

**2.1.4.5 EQ 1.9 Do jaké míry a na základě analýzy k předchozím evaluačním otázkám vedly investice k růstu nebo k vytvoření potenciálu dalšího růstu konkurenceschopnosti podpořených podniků?**

**Evaluační otázka 1.9:**

**Do jaké míry a na základě analýzy k předchozím evaluačním otázkám vedly investice k růstu nebo k vytvoření potenciálu dalšího růstu konkurenceschopnosti podpořených podniků?**

**Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:**

- ČSÚ – podnikové ukazatele
- Dotazníkové šetření
- Strukturované rozhovory

**Odpověď na evaluační otázku:**

Můžeme konstatovat, že navzdory rozsáhlým investicím v období poklesu a udržení pracovní síly mají podpořené podniky stabilní pozici. Velmi pozitivní je stagnace produktivity práce a mezd v období poklesu poté, co v době růstu poptávky oba ukazatele rostly. Velmi pozitivní je podstatně nižší nákladovost výnosů – zde mohla snížit fixní náklady i investice do nemovitostí určených k podnikání. Podpořené podniky také udržují poměrně vysokou rentabilitu majetku – je zřejmé, že dokážou vygenerovat dostatek zdrojů i na podstatně

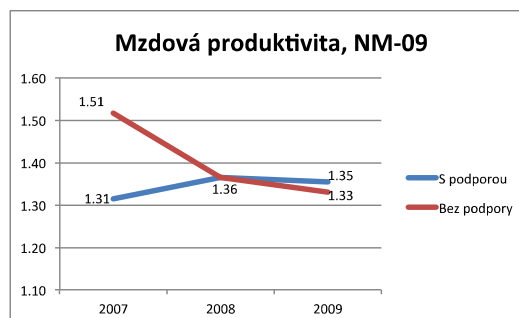
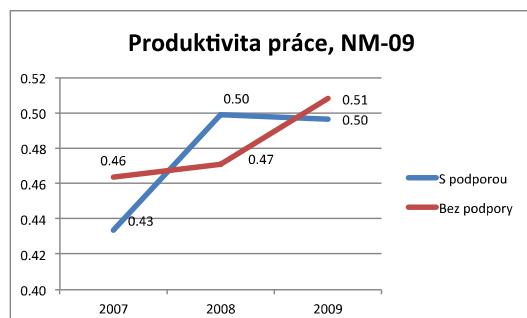
rostoucí stranu aktiv.

Rovněž pohled podpořených podniků na posílení konkurenceschopnosti se liší podle toho, zda podnik díky investici spíše udržel krok s konkurencí, nebo zda byl schopen osvojit si konkurenční výhodu. Obě skupiny podniků oceňují schopnost rychleji reagovat na přání zákazníka či zlepšit zákaznický servis. Podniky s „defenzivnější“ strategií udržení kroku s konkurencí oceňují především zvýšení kvality produktů. To odpovídá rozlišující otázce, podle které se tyto podniky snaží hlavně udržet na svém trhu.

Podniky získávající konkurenční výhodu hodnotí celkově dopad na konkurenceschopnost pozitivněji. Oceňují rozšíření výrobní kapacity, vyšší flexibilitu reakce na požadavky zákazníků, schopnost zavést nový produkt či schopnost změnit vlastnosti svých produktů – využívají tedy nové konkurenční výhody k hledání dalších trhů.

Jak ukázaly doplňující otázky, přes nedávný hospodářský pokles z hlediska podniků konkurence na jejich trhu rozhodně nepolevuje. Podniky naopak na úrovni České republiky identifikovaly zostření konkurence v podobě vstupu nových podniků.

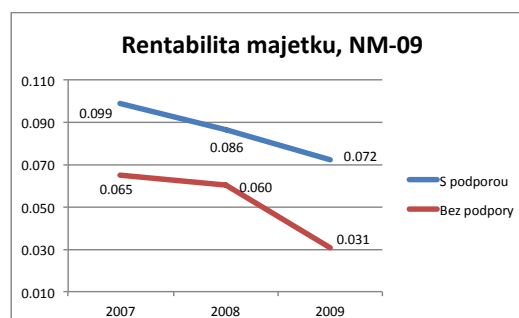
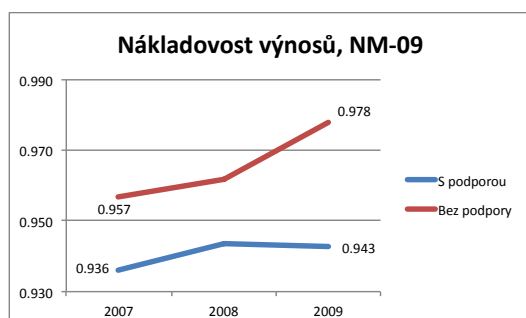
Následující dva grafy ukazují dva pohledy na přidanou hodnotu podniků. Produktivita práce vyčísluje přínos jednoho ideálního zaměstnance na plný úvazek. Mzdová produktivita pak znázorňuje, jak se jedna koruna mezd mění na přidanou hodnotu. Zároveň tak mzdová produktivita stanovuje, jaký prostor zůstává podniku po zaplacení mezd na svůj rozvoj.



Zdroj: ČSÚ

Analýza ukázala, že podniky s podporou zaznamenaly ve sledovaných letech velmi příznivý vývoj. Rozsáhlá investiční aktivita má tendenci snížit produktivitu, protože podnik se věnuje kromě výroby i implementaci a vstřebávání dodatečné kapacity. U podniků s podporou však po mírném růstu produktivity práce i mzdové produktivity v roce 2008 namísto poklesu následovala stagnace v roce 2009.

Podniky bez podpory zvyšovaly produktivitu práce v obou letech – za cenu významného snížení stavu zaměstnanců. Mzdová produktivita za oba roky naopak klesla téměř o dvě desetiny – prostor podniku na další rozvoj se zmenšil.



Zdroj: ČSÚ

Příznivou situaci pro podpořené podniky ukazuje i analýza nákladovosti výnosů. V této kategorii se projevují fixní náklady, proti kterým ve výsledovce obvykle nestojí kategorie fixních výnosů. U podniků bez podpory je zřejmé, že nákladovost výnosů v roce T1 – tedy v roce poklesu agregátní poptávky – podstatně vzrostla. Naopak stagnace nákladovosti u podpořených podniků může souviset s redukcí nákladů na nájem díky možnosti využití nových prostor pro podnikání.

Ukazatel rentability majetku (čistých aktiv) potvrzuje analýzu rentability dlouhodobého hmotného majetku. Rentabilita majetku podpořených podniků v roce T1 mírně klesala, stejně jako v roce T0, zejména díky podstatnému navyšování aktiv. Rentabilita majetku podniků bez podpory klesala ještě strměji – zároveň však tyto podniky pouze odepisovaly a objem čistých aktiv dokonce snížily.

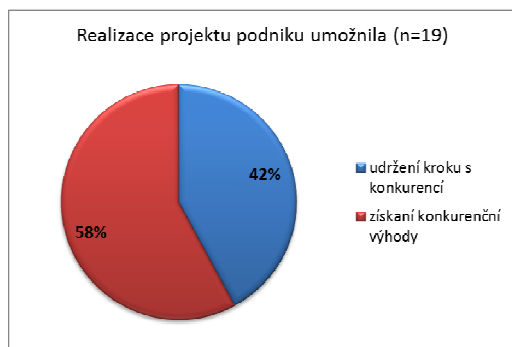
### Dotazníky<sup>8</sup>

Konkurenceschopnost je schopností podniku obstát v boji o zákazníka se svými konkurenty. I toto je – přes bohatou teoretickou základnu a objevitelskou práci Michaela Portera - spíše „měkká“ oblast hodnocení, kde je role subjektivního pohledu přímého účastníka nezastupitelná.

Na otázku, zda podniky díky investici získali konkurenční výhodu, udrželi krok s konkurencí, alespoň zlepšili svoji situaci přes zaostávání za konkurencí, nebo situaci vůči konkurenci vůbec nezlepšili, uváděly podniky pouze první dvě možnosti s mírnou převahou zisku konkurenční výhody.

<sup>8</sup> Odpovědi v oblasti konkurenceschopnosti prezentujeme kromě celkového grafu i v rozpadu podle odpovědi na otázku, v čem příjemce spatřuje přínos investice. Podniky, kterým investice umožňuje udržet krok s konkurencí, investice vlastně pomohla udržet se na stávajícím trhu. Podniky, kterým investice přinesla konkurenční výhodu, se však mohou navíc podílet přímo na tvorbě trhu nebo vytvoření nového trhu.

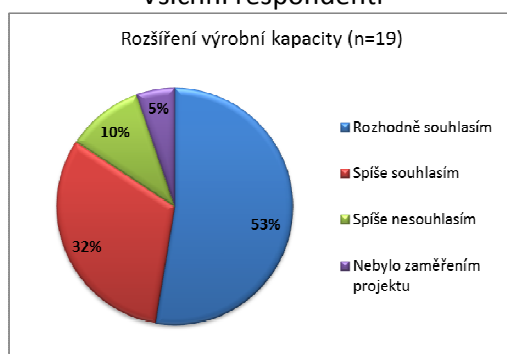




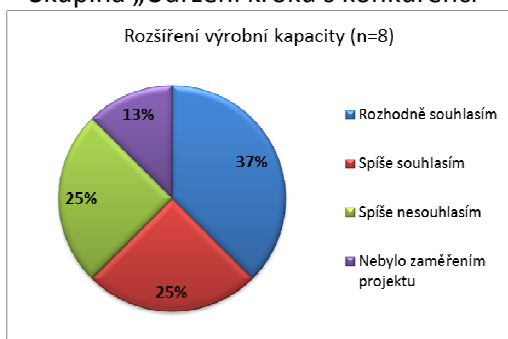
Zdroj: DHV CR

Následující grafy ukazují pohled podniků s podpořenou investicí ze sedmi různých hledisek.

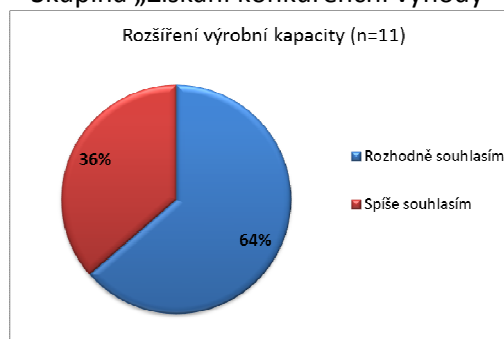
### Všichni respondenti



### Skupina „Udržení kroku s konkurencí“



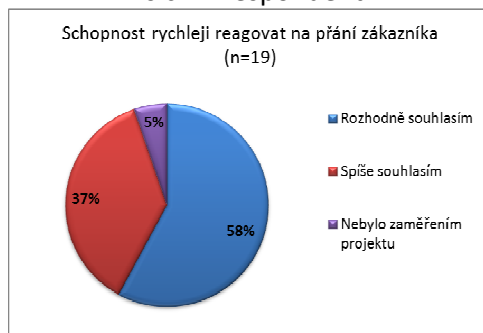
### Skupina „Získání konkurenční výhody“



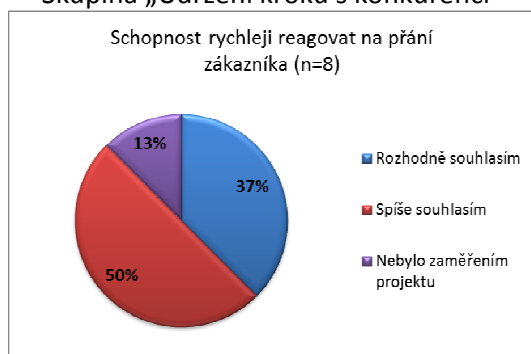
Zdroj: DHV CR

Prvním hlediskem je rozšíření výrobní kapacity. Celkově považuje větší kapacitu za přínos investice 85 % respondentů. Naprostý souhlas představují především podniky, které získaly konkurenční výhodu. S větší kapacitou souhlasí však i více než polovina podniků, které „jen“ udržely krok.

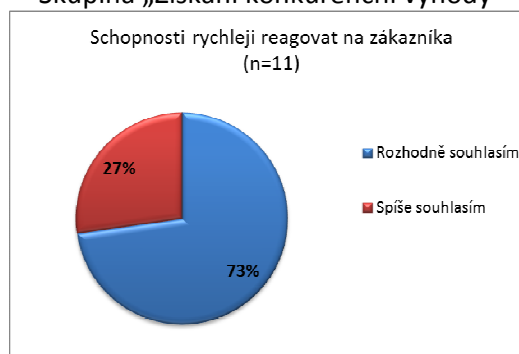
### Všichni respondenti



### Skupina „Udržení kroku s konkurencí“



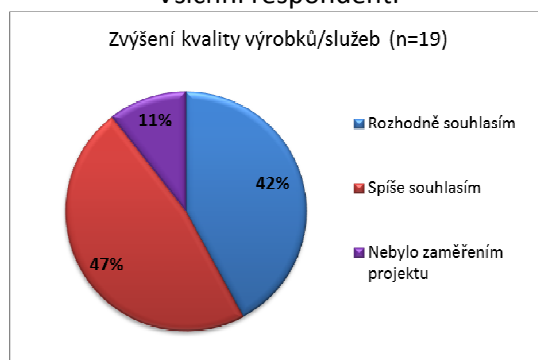
### Skupina „Získání konkurenční výhody“



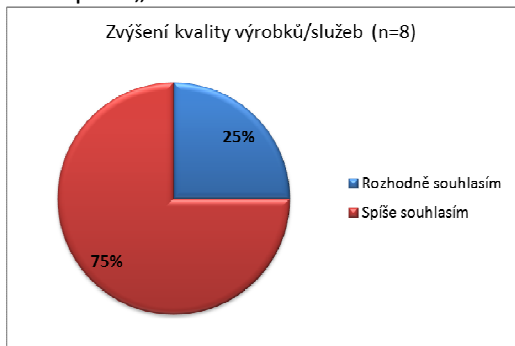
Zdroj: DHV CR

Podnikům investice výrazně pomohla ve flexibilitě a pohotovosti reakce na požadavky klientů. Zcela pozitivní názor opět vykazují „příjemci“ konkurenční výhody, ale i ve skupině „udržení kroku“ tento přínos přiznává devět z deseti respondentů. Ze dvou rozhovorů rovněž vyplývá, že investice měla vliv na rychlost a zkrácení dodacích lhůt. V jednom případě díky rozšíření stávající kapacity a ve druhém díky vlastní výrobě vstupu.

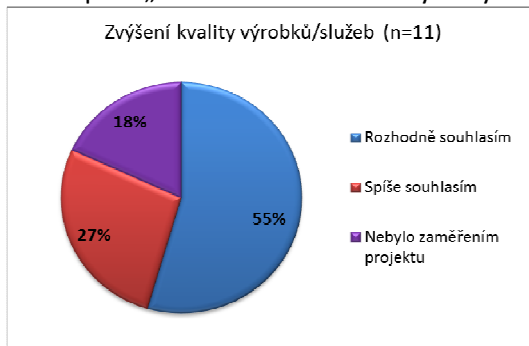
### Všichni respondenti



Skupina „Udržení kroku s konkurencí“



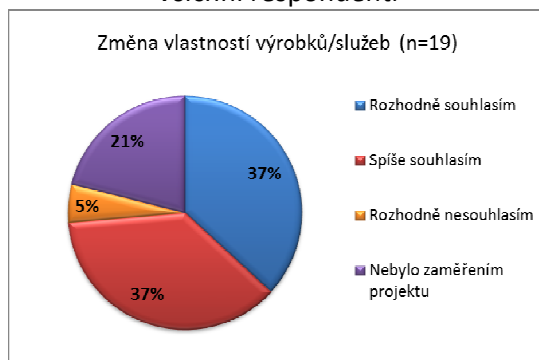
Skupina „Získání konkurenční výhody“



Zdroj: DHV CR

Klíčovou schopností z hlediska konkurenceschopnosti je na dnešních trzích kapacita zvyšovat kvalitu produktů, respektive měnit a rozvíjet jejich parametry. Podniky skupiny „konkurenční výhoda“ v tomto kontextu spatřují přínosy zejména v oblasti změny vlastností produktu, resp. zavedení produktu zcela nového.

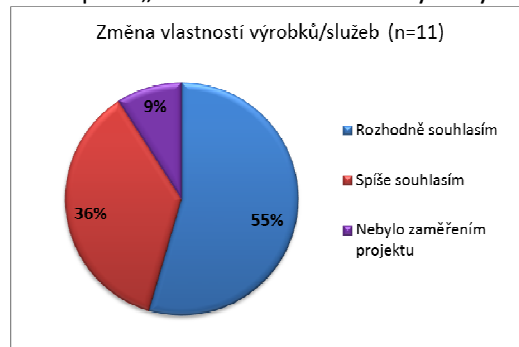
Všichni respondenti



Skupina „Udržení kroku s konkurencí“



Skupina „Získání konkurenční výhody“



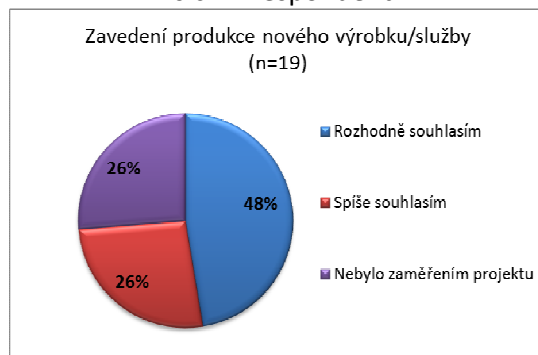
Zdroj: DHV CR

Podniky skupiny „udržet krok s konkurencí“ se na druhou stranu jednoznačně hlásí především ke zvýšení kvality stávajících výrobků či služeb. To odpovídá poznatku, že tyto podniky se především snaží udržet na současných trzích.

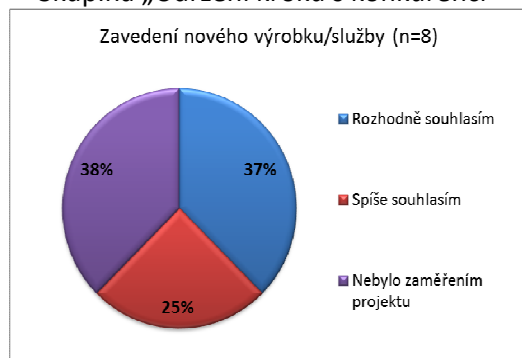
Z poznatků ze strukturovaných rozhovorů můžeme uvést, že oběma podnikům se díky investici podařilo zvýšit kvalita. Jeden z nich zavedl vlastní výrobu vstupu dříve poptávaného

u dodavatelů a je tak schopen ve větší míře sledovat kvalitu. U dalšího podniku byly do nového výrobního prostoru zakoupeny stroje, díky nimž byla zvýšena kvalita výrobků.

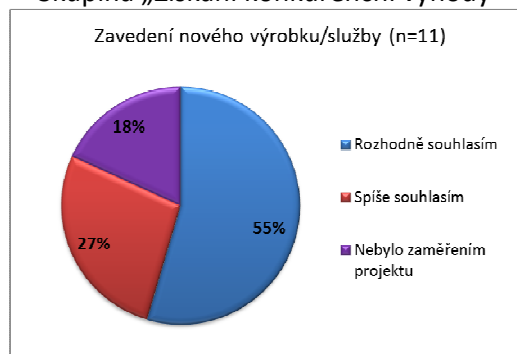
### Všichni respondenti



### Skupina „Udržení kroku s konkurencí“



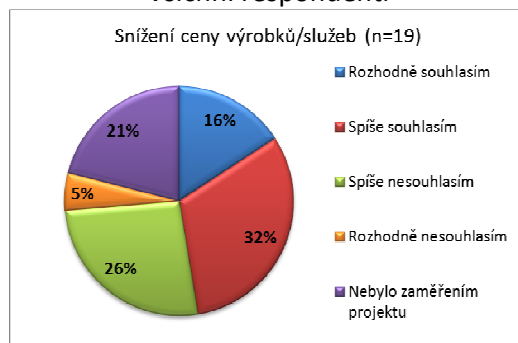
### Skupina „Získání konkurenční výhody“



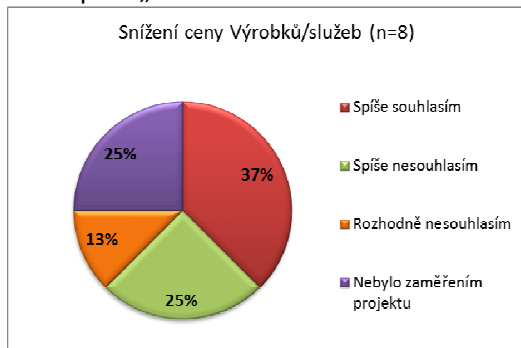
Zdroj: DHV CR

Důležitou výhodou je i schopnost snížit ceny. V prostředí hospodářské stagnace, kdy ceny nerostou, je tato schopnost výrazným přínosem. Možnost snížit ceny díky nové investici spatřuje zhruba polovina podniků napříč oběma skupinami. Tato možnost je jistě plodem vyšší efektivity výroby, kterou jsme analyzovali výše. U dvou dotazovaných podniků došlo ke snížení ceny díky zvýšení efektivity stávající výroby (první) a díky zavedení vlastní výroby vstupu (druhý).

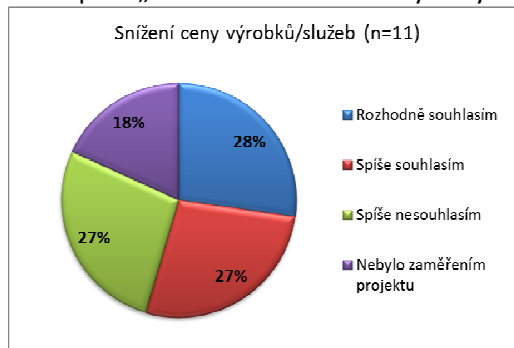
### Všichni respondenti



Skupina „Udržení kroku s konkurencí“



Skupina „Získání konkurenční výhody“



Zdroj: DHV CR

Doplňkovou cestou k vyšší konkurenceschopnosti, která je klíčová zejména v dlouhodobějším horizontu, je i zlepšení zákaznického servisu. Protože doplňkové služby často kriticky závisejí na nedostatku prostor, zásadní přínos investice pro rozšíření těchto služeb není překvapující. Tento přínos oceňuje rovněž devět z deseti podniků.

Všichni respondenti



Skupina „Udržení kroku s konkurencí“

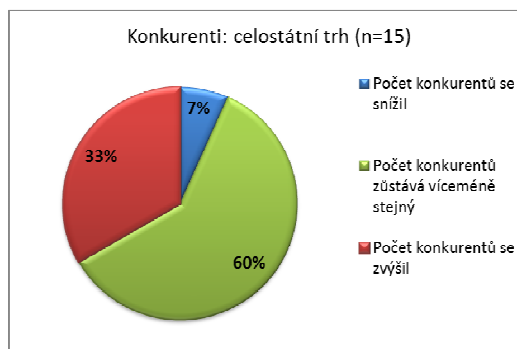
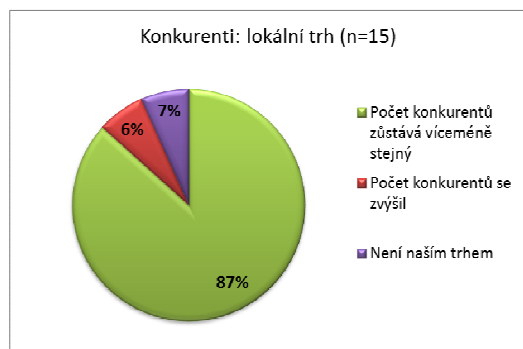


Skupina „Získání konkurenční výhody“



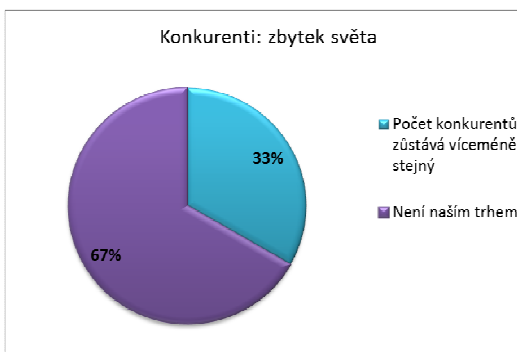
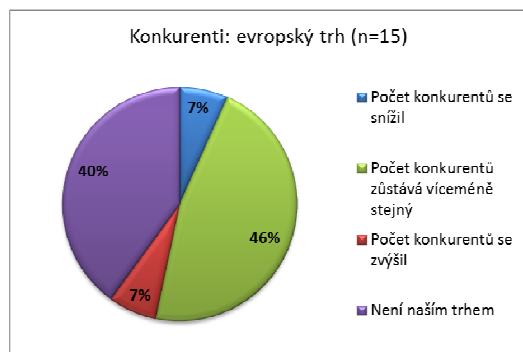
Zdroj: DHV CR

Přínosy investice jsou pro podniky významné i proto, že konkurenční prostředí se na trzích podpořených podniků v poslední době nijak nezmírňuje. Z lokálního pohledu se status quo navzdory poklesu agregátní poptávky v podstatě nezměnil. Z hlediska České republiky se pak pro celou třetinu podniků konkurence ještě zůstala a na trh vstoupili další konkurenti.



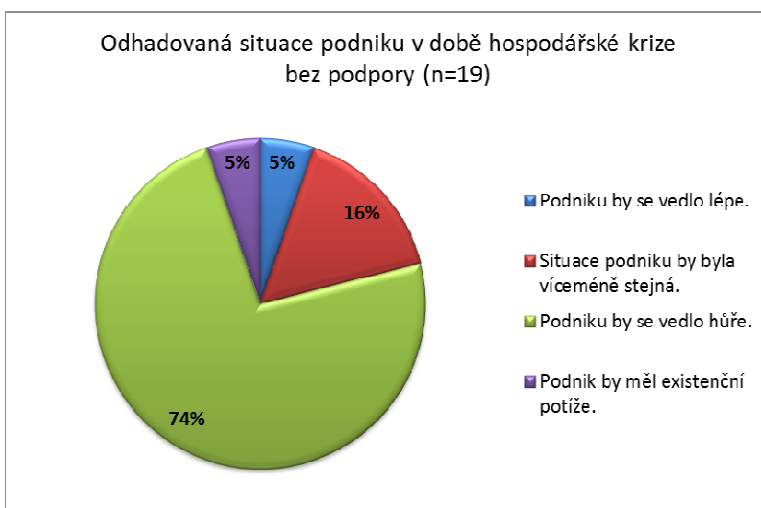
Zdroj: DHV CR

Podpořené podniky zhruba v polovině případů operují i na evropském trhu – i na tom se počet konkurentů nesnižuje. V ostatních zemích působí již pouze třetina podniků, podle jejich názoru je pak situace na tomto trhu stabilní.



Zdroj: DHV CR

Jak by hodnotily podniky svoji situaci v době hospodářské krize bez udělení podpory? Význam podpořené investice podtrhuje fakt, že 74 % podniků by v takové situaci očekávalo horší vývoj, 5 % dokonce existenční potíže. Podle 16 % podniků by situace byla indiferentní. Lepší hypotetický vývoj považuje za alternativní „nulový“ scénář jen asi každý dvacátý podnik.



Zdroj: DHV CR

Dva ze tří podniků uvedly jako důvod víceméně stejné situace fakt, že by se výrobky vyráběli subdodavatelé (první) nebo že by výroba probíhala v jiné budově (druhý). Další dva podniky (1x situace víceméně stejná, 1x vedlo by se lépe) uvedly potíže se splácením úvěru, který si na investici vzaly. Podnik, kterému by se vedlo lépe, byl pro splácení úvěru nucen brát podhodnocenou práci.

## **2.1.5 Vlivy investic na urychlení rozvoje podpořených podniků**

### **2.1.5.1 EQ 1.10 Do jaké míry byla realizace projektu závislá na získané dotaci?**

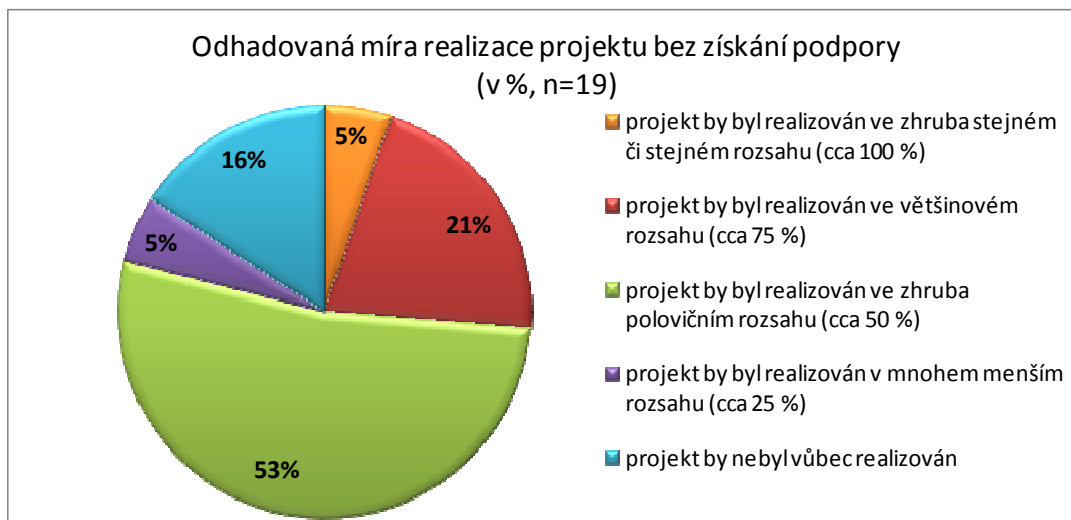
<p><b>Evaluační otázka 1.10:</b></p> <p><b>Do jaké míry byla realizace projektu závislá na získané dotaci?</b></p>
<p><b>Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dotazníkové šetření</li> <li>• Strukturované rozhovory</li> </ul>
<p><b>Odpověď na evaluační otázku:</b></p> <p>Mrtvou váhu programu podpory Nemovitosti je možné na základě dotazníkového šetření odhadnout na cca 49 %. To znamená, že investice by bez dotace byly realizovány zhruba v polovičním rozsahu.</p> <p>Ze šetřeného souboru by 5 % podniků realizovalo projekt v plném rozsahu, 21 % v cca 75% rozsahu, 53 % v cca 50% rozsahu, 5 % v cca 25% rozsahu a 16 % by projekt nerealizovalo vůbec.</p> <p>Přestože by investice bez dotace byly odhadem realizovány zhruba v poloviční míře, tato realizace by nepřišla ve stejném časovém okamžiku. Ve stejném roce by investici, nehledě na rozsah, uskutečnilo 37 % podniků. Dalších 32 % podniků by investici odložilo o jeden až dva roky, 21 % podniků o tři a více let a 11 % podniků by projekt i přes možné odložení nerealizovalo vůbec. Podpora z programu tak umožňuje urychlit realizaci zamýšlených investic.</p>

Otázka reálného vlivu podpory na realizaci podpořených projektů má zásadní charakter pro posouzení její efektivity. Míra, v níž by projekty byly realizovány i bez podpory totiž představuje tzv. „mrtvou váhu“<sup>9</sup>. Mrtvá váha nám sděluje, jaký rozsah investice by byl realizován i bez podpory. Tato část výsledků se pak pomyslně odčítá od naměřených a analyzovaných efektů.

Zásadní význam pro alespoň částečnou kvantifikaci efektu mrtvé váhy v programu podpory Nemovitosti má dotazníkové šetření. Do jeho rámce byla zapojena otázka zkoumající, zda a jak velkou část projektu by žadatelé realizovali v situaci absence podpory z programu podpory Rozvoj. Struktura odpovědí je uvedena v následujícím grafu.

<sup>9</sup> Za „mrtvou váhu“ bývá označována ta část výsledků a dopadů programu, které by bylo dosaženo i bez existence tohoto programu a je jí tedy nutno pomyslně odečíst od naměřených a analyzovaných efektů.



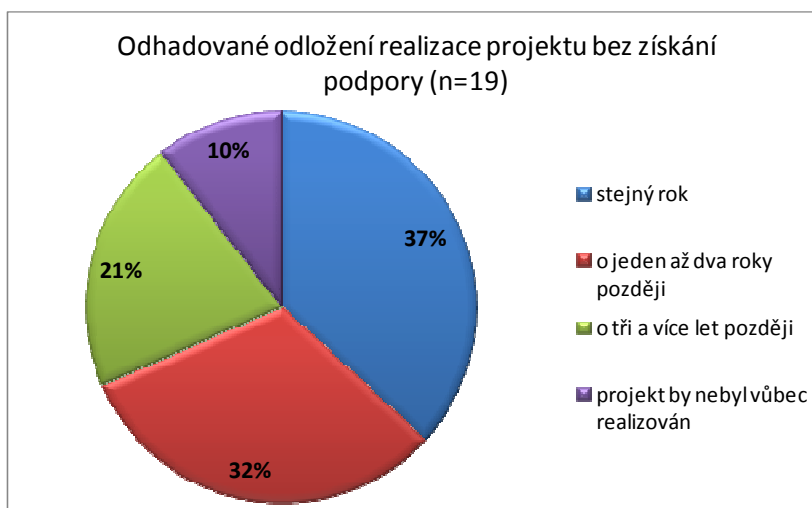


Zdroj: DHV CR

Z hodnot uvedených v grafu je možné vypočítat průměrný odhad efektu mrtvé váhy v programu podpory Nemovitosti, která činí přibližně 49 %. To znamená, že investice by bez dotace byly realizovány zhruba v polovičním rozsahu.

Tyto výsledky je třeba doplnit zjištěními ze strukturovaných rozhovorů. Dva rozhovory vedly k odlišným výsledkům. Jeden podnik by projekt neuskutečnil, protože by mu chyběla likvidita pro následné tvoření zisku. Projekt by musel být odložen o dva až čtyři roky. Další podnik by projekt realizoval ve stejném čase, pouze jeho realizace by byla delší.

Právě časové hledisko odložení realizace projektu bylo rovněž zkoumáno v dotazníkovém šetření.



Zdroj: DHV CR

Časové hledisko se ukazuje jako velmi důležité, neboť ukazuje, že přes vysoký efekt mrtvé váhy z hlediska rozsahu investic realizovaných bez získání dotace (49 %) by tyto investice byly rozprostřeny do více let. Investice by proto nebyly realizovány v takovém rozsahu a ve stejném čase. Celkově by byly investice, ať už v jakémkoli rozsahu, realizovány ve stejném

roce zhruba v 37 % případech. Dalších 32 % podniků by investici odložilo o jeden až dva roky, 21 % podniků o tři a více let a 11 % podniků by projekt i přes možné odložení nerealizovalo vůbec.

**2.1.5.2 EQ 1.11 Do jaké míry umožnilo získání dotace usnadnit nebo urychlit rozvoj podpořených podniků? Umožnily úspěšně realizované projekty podnikům vytvářet nové prostředky pro jejich další rozvoj?**

**Evaluační otázka 1.11:**

**Do jaké míry umožnilo získání dotace usnadnit nebo urychlit rozvoj podpořených podniků? Umožnily úspěšně realizované projekty podnikům vytvářet nové prostředky pro jejich další rozvoj?**

**Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:**

- Dotazníkové šetření
- Strukturované rozhovory

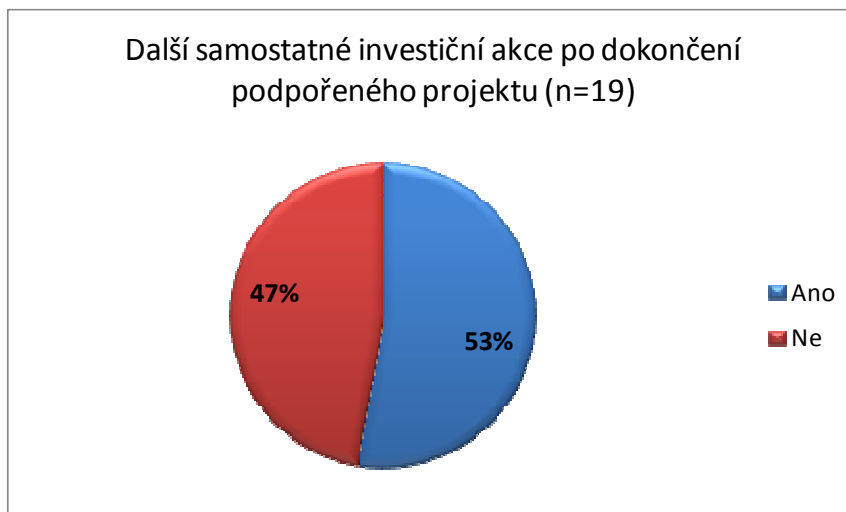
**Odpověď na evaluační otázku:**

Výše bylo uvedeno, že díky dotaci mohly být investice provedeny ve zhruba dvojnásobném rozsahu a rychleji (EQ 1.10).

Význam investic podpořených z programu podpory Nemovitosti lze vyjádřit rovněž vyššími vlastními investicemi sledovanými u podpořených podniků v období let 2008 a 2009. Podniky i nadále investují a plánují investovat v roce 2011, nicméně ne v takové míře jako v letech 2008 a 2009.

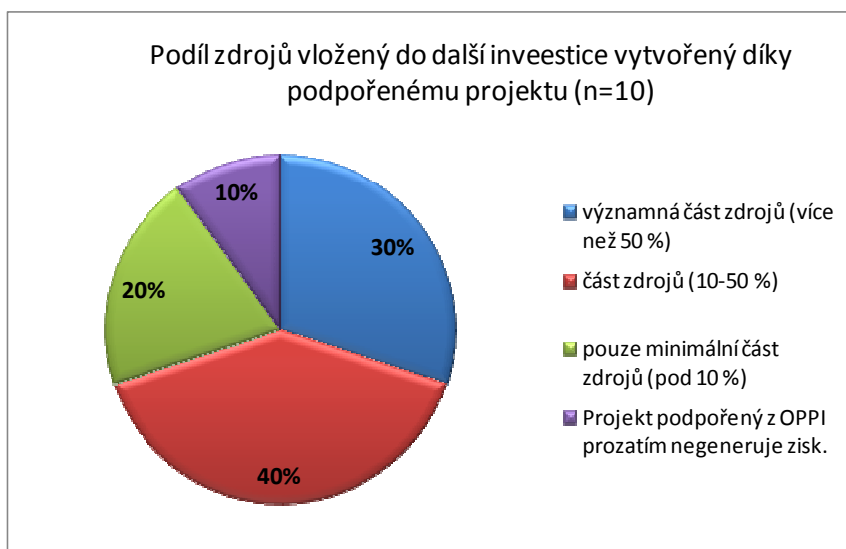
Další samostatné investiční akce byly po dokončení podpořeného projektu realizovány v přibližně polovině případů (47 %) vzhledem k celému vzorku, a to alespoň částečně ze zdrojů již vytvořených podpořeným projektem.

Tato evaluační otázka částečně souvisí s analýzou, která byla provedena u předchozí evaluační otázky (EQ 1.10). Je proto třeba říci, že díky dotaci byly realizovány investice zhruba ve dvojnásobném rozsahu. Navíc byla uspišena jejich realizace, protože bez dotace by byly investice ve většině případů (63 %) odloženy o nejméně jeden rok nebo nerealizovány vůbec.



Zdroj: DHV CR

Přibližně polovina dotazovaných (53 %) uskutečnila po realizaci podpořeného projektu i další investice. Těchto podniků jsme se dotázali, jaká část zdrojů (pokud vůbec nějaká) byla do této investiční akce vložena ze zisku vytvořeného díky podpořenému projektu. Pouze v jednom případě jsme získali odpověď, že žádná část zdrojů. Nejčastější odpovědí poté bylo část zdrojů (10-50 %). Shrnutím lze říci, že přibližně v polovině případů (47 %) vzhledem k celému vzorku bylo investováno, a to alespoň částečně ze zdrojů vytvářených podpořenou investicí.



Zdroj: DHV CR

Nakonec se podívejme na míru investic vyjádřenou v % tržeb investovaných zpět do podniku, kterou jsme dotazníkovým šetřením zkoumali v letech 2007 až 2010. Příjemce jsme rovněž pořádali o odhadovanou míru investic v roce 2011.

Tabulka: Investice zpět do podniku vyjádřené jako % tržeb

	2007	2008	2009	2010	2011 - odhad
<b>Ø investice zpět do podniku jako % tržeb (n=10<sup>10</sup>)</b>	11,40%	12,40%	9,50%	8,00%	9,40%
<b>Investice zpět do podniku jako % tržeb – medián (n=10)</b>	6,00%	8,50%	8,50%	5,00%	5,50%

Zdroj: DHV CR

Z tabulky je zřejmé, že v letech 2008 a 2009 podniky vedle dotace investovaly rovněž ve větší míře z vlastních zdrojů oproti jiným roků. Tento fakt můžeme především sledovat v případě mediánu. Rozhodli jsme se jej využít, neboť vykazované hodnoty byly velmi různorodé. Roky 2008 a 2009 se kryjí s obdobím realizace investice do rekonstrukce nemovitosti. V těchto letech je navíc možné předpokládat další investice do technologického vybavení. Relativně vysoké procento investic v roce 2008 je navíc nutné sledovat s ohledem na výrazné zvýšení tržeb podpořených podniků právě v tomto roce (viz EQ 1.8). V absolutním vyjádření tak lze předpokládat, že největší investice byly realizovány v roce 2008, a to pod vlivem dotace a příznivého ekonomického vývoje podpořených podniků. Podpořené podniky dále investují i v letech 2010 a plánují v nepatrně vyšší míře investovat i v roce 2011.

Ze strukturovaných rozhovorů vyplynulo, že dotace pomohla v jednom případě zavést zcela novou výrobu, která nyní představuje 50% podíl vlastní výroby. Podnik tak diverzifikoval své aktivity a stal se nezávislejším na dodavatelích. Podnik však prozatím splácí úvěr a neinvestoval dále. Není bez zajímavosti, že díky nové výrobě se podniku otevírají nové možnosti podnikání, o nichž podnik dříve netušil. Druhý podnik zároveň provedl investici do technologií s projektem v programu podpory Rozvoj, udržel zákazníky a získal jednoho nového. Výroba je zisková, přestože tržby výrazně poklesly. Podnik získal image, že v podpořeném segmentu „vyrobí cokoli“. Podnik má schválený projekt v rámci 3. Výzvy programu podpory Rozvoj.

<sup>10</sup> Všechny podniky nevyplnily hodnoty za všechny roky. Pro správný výpočet aritmetického průměru a mediánu bylo proto eliminováno 9 dotazníků s chybějícími hodnotami.

## **2.1.6 Vlivy investic na sociální a ekologickou odpovědnost podpořených podniků a na tržní prostředí**

### **2.1.6.1 EQ 1.12 Do jaké míry vedly investice ke změně pracovního prostředí uvnitř podpořených podniků?**

<p><b>Evaluační otázka 1.12:</b></p> <p><b>Do jaké míry vedly investice ke změně pracovního prostředí uvnitř podpořených podniků?</b></p>
<p><b>Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dotazníkové šetření</li> <li>• Strukturované rozhovory</li> <li>• ČSÚ – podnikové ukazatele</li> </ul>
<p><b>Odpověď na evaluační otázku:</b></p> <p>Dle dotazníkového šetření pomohly prostředky z dotace všem podnikům zlepšit interní pracovní prostředí, především BOZP (95 %) a sociální zařízení (89 %). Nezanedbatelný je rovněž vliv rekonstrukci/modernizaci/vybudování šaten a kuchyňky (shodně 63 %).</p> <p>Všechny podniky již začaly pociťovat pozitivní efekty z podpořené investice, tedy vytváření zisku. Tento zisk umožnil podporovat více především školení (65 % dotazovaných) a stravování (47 % dotazovaných).</p> <p>Průměrná hrubá mzda podniků s podporou v období let 2007 až 2009 rostla, a to o 12 %. Nicméně, v relativním vyjádření ve srovnání s nepodpořenými podniky klesla u podniků s podporou ze 109 % mzdy podniků bez podpory v roce 2007 až na úroveň 96 % v roce 2009. Tento pokles lze vysvětlit tím, že zaměstnanost u podniků s podporou neklesla mezi rokem 2007 a 2009 tak významně jako u podniků bez podpory (viz EQ 1.6). Podniky s podporou si přes hospodářský pokles udržují specifickou pracovní sílu a nezvyšují výrazněji mzdu, což poukazuje na důvěru v jejich budoucí rozvoj.</p>

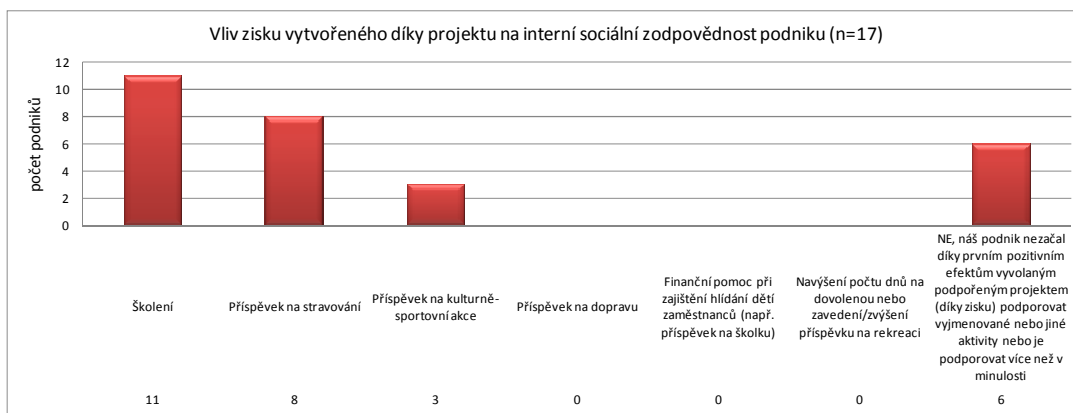
Prostřednictvím dotazníku jsme zkoumali vliv investic na změnu pracovního prostředí v podpořených podnicích, obecně na interní sociální zodpovědnost podniků. Všechny podniky odpověděly, že prostředky jim pomohly zlepšit pracovní prostředí v podniku. Proto jsme se dále tázali na konkrétní vlivy, které shrnuje následující graf.



Zdroj: DHV CR

Největší vliv lze vysledovat ve zlepšení bezpečnosti a ochrany zdraví při práci (95 %) a v rekonstrukci/modernizaci nebo vybudování sociálního zařízení (89 %). Jeden z podniků, s nímž byl veden rozhovor, zmínil menší problémy s dodržováním předpisů BOZP. Dále bylo z dotace rozšířeno sociální zařízení a šatny a vybudovány sprchy. Navíc došlo ke zřízení školicího střediska a zasedací místnosti.

Dále jsme zkoumali vliv investic na interní sociální zodpovědnost podniku i nad rámec investic podpořených z dotace. Konkrétně jsme se dotazovali, zdali podniky začaly již pociťovat první pozitivní efekty vyvolané podpořenou investicí, především ve formě rozšíření výroby a následného zvýšení zisku. Všechny podniky odpověděly kladně. Navázali jsme otázkou zkoumající, zdali díky těmto pozitivním efektům podniky začaly podporovat vybrané aktivity nebo je podporovat více než v minulosti (viz graf níže).

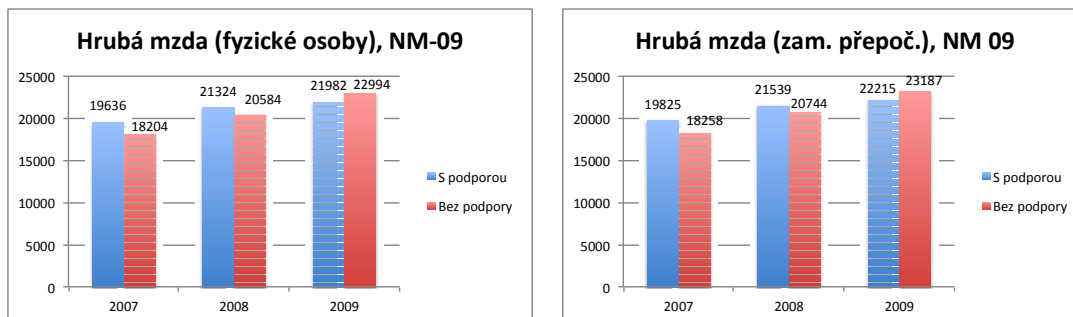


Zdroj: DHV CR

Nejvíce pozitivní vliv lze vysledovat u školení (65 %) a dále u příspěvku na stravování (47 %). Přibližně jedna třetina podniků (35 %) nezačala podporovat nebo nezvýšila podporu vybraných ani jiných interních sociálních aktivit.

### Průměrná hrubá mzda

Jak ukázala předchozí analýza (EQ 1.6), podniky s podporou si zachovaly stabilní poměr menších úvazků, zatímco skupina podniků bez podpory se tomuto vzorci postupně přizpůsobila. Proto také hrubá měsíční mzda na fyzické osoby nerostla u podniků bez podpory ve sledovaném období tak rychle, jako mzda na počet zaměstnanců přepočtený.



Zdroj: ČSÚ

Navzdory tomu, že rok 2009 je rokem hospodářského poklesu, vzrůstala hrubá mzda nejen v roce T0 (rok 2008, kdy se ještě nedostavila krize), ale také v roce T1 (2009). V pojmech výše mzdy na přepočtené zaměstnance ztratily podniky s podporou vedoucí postavení v roce 2009 zejména díky stabilním nárůstům mezd v podnicích bez podpory v obou letech. Konkrétně, relativní mzda podniků s podporou se ze 109 % mzdy podniků bez podpory v roce 2007 propadla až na úroveň 96 % v roce 2009.

Ačkoliv se tento vývoj zdá nepříznivý, na základě předchozí analýzy můžeme relativní pokles mezd vysvětlit s poukazem na udržení „polštáře“ pracovní síly i v roce 2009, kdy výrobní kapacity nebyly zcela využity. Podíl osobních nákladů jako takových na jednotce výkonů je i v roce 2009 vyšší než u podniků bez podpory. Podniky s podporou nezvyšují mzdu, aby mohly udržet specifickou pracovní sílu – to indikuje důvěru v budoucí rozvoj podniku.

Strukturované rozhovory neprokázaly agregovaný vliv podpory na růst průměrných hrubých mezd. U prvního podniku jsou lépe placeni lidé zaměstnaní na novém stroji. Druhý podnik uvedl, že kdyby se nedostavila krize, vliv na růst hrubých platů by zde pravděpodobně byl.

### 2.1.6.2 EQ 1.13 Do jaké míry investice ovlivnily vystupování podniku navenek, vůči místní komunitě?

**Evaluační otázka 1.13:**

**Do jaké míry investice ovlivnily vystupování podniku navenek, vůči místní komunitě?**

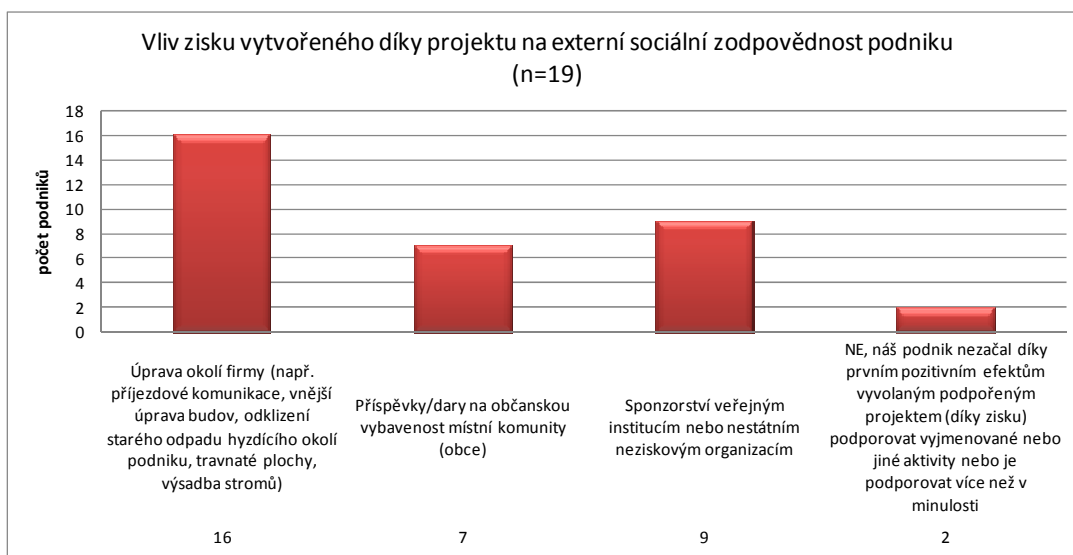
**Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:**

- Dotazníkové šetření
- Strukturované rozhovory

**Odpověď na evaluační otázku:**

Díky tvorbě zisku z podpořeného projektu začala velká většina podniků (84 %) upravovat nebo více upravuje okolí firmy. Rovněž vliv na sponzorství veřejným institucím nebo nestátním neziskovým organizacím (47 %) a na příspěvky na občanskou vybavenost místní komunity (37 %) není zanedbatelný. Pouze dva podniky uvedly, že dané aktivity přes generování zisku nepodporují více.

Pomocí dotazníkového bylo zjišťováno u všech 19 šetřených podniků již pociťujících první pozitivní efekty podpořených investic ve formě tvorby zisku, zdali má tento fakt vliv na jejich externí sociální zodpovědnost. Velká většina podniků (84 %) uvedla, že díky zisku začala upravovat nebo více upravuje okolí firmy. Rovněž vliv na sponzorství veřejným institucím nebo nestátním neziskovým organizacím (47 %) a na příspěvky na občanskou vybavenost místní komunity (37 %) není zanedbatelný. Pouze dva podniky uvedly, že dané aktivity přes generování zisku nepodporují více.



Zdroj: DhV CR

Ve strukturovaných rozhovorech bylo nad rámec dotazníku zjištěno, že jeden z podniků je díky rozšíření výrobní kapacity a zakoupení přístrojů (podpořených však z programu podpory



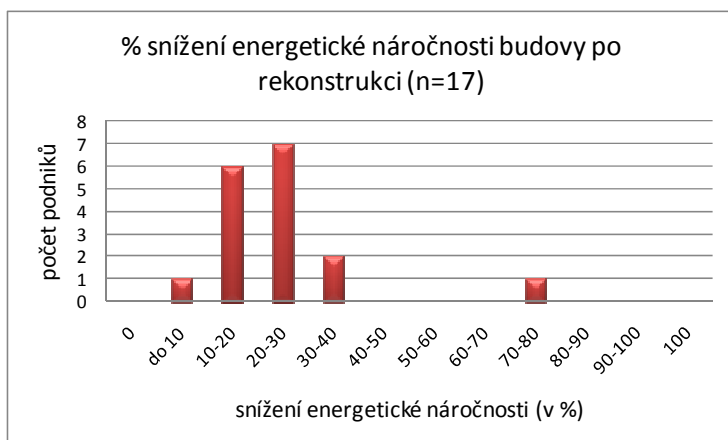
Rozvoj) schopen nabídnout větší prostor pro praxi učňům z učiliště. Navzdory zisku se však sponzorství nevěnuje. Druhý podnik k výše zmíněným jevům uvedl, že před krizí sponzoroval obec i sportovní činnosti, ovšem s krizí se tato aktivita snížila.

### 2.1.6.3 EQ 1.14 Do jaké míry měly investice vliv na dopady podniku na životní prostředí?

<p><b>Evaluační otázka 1.14:</b>  <b>Do jaké míry měly investice vliv na dopady podniku na životní prostředí?</b></p>
<p><b>Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dotazníkové šetření</li> <li>• Strukturované rozhovory</li> </ul>
<p><b>Odpověď na evaluační otázku:</b></p> <p>Velká většina podniků (89 %) identifikovala snížení energetické náročnosti budovy po její rekonstrukci. Nejčastějším bylo snížení náročnosti o 20-30 % (7x) a dále o 10-20 % (6x).</p> <p>Vliv projektu na získání certifikátu ISO dokládající zodpovědný environmentální management podniku byl malý (16 %).</p> <p>Žádný z šetřených podniků nevyužil dotace pro instalaci systému obnovitelných zdrojů energie.</p>

Vliv investice na ekologickou zodpovědnost podniku jsme nejdříve zkoumali z hlediska vlivu investice na energetickou náročnost budovy po rekonstrukci. Velká většina příjemců (89 %) energetickou náročnost budovy snížila. Nejčastějším bylo snížení náročnosti o 20-30 % (7x) a dále o 10-20 % (6x). U obou strukturovaných rozhovorů jsme identifikovali snížení energetické náročnosti budovy díky zateplení a díky instalaci systému využívání odpadního tepla.<sup>11</sup>

<sup>11</sup> V jednom případě byl systém odsávání pro využití odpadního tepla pořízen za vlastní a z dotace pouze nepatrně (o cca 10 %) rozšířen.



Zdroj: DHV CR

Projekty pouze v minimální míře pomohly podnikům získat certifikát ISO dokládající zodpovědný environmentální management podniku (16 %).

Pouze 4 podniky z 19 (21 %) uvedly, že jim projekt pomohl zlepšit jejich ekologickou zodpovědnost. Podniky uvedly různé vlivy:

1. Napojení budovy na veřejnou kanalizační síť, vytápění kotelny a technologie pomocí plynu;
2. Čistička odpadních vod, snížení hlučnosti, snížení prašnosti provozu, celkové zlepšení životního prostředí v okolí areálu výrobního závodu;
3. Organizací práce.

Nakonec uvedme, že žádný z šetřených podniků nevyužil dotace pro instalaci systému obnovitelných zdrojů energie.

**2.1.6.4 EQ 1.15 Do jaké míry ovlivnily změny, které nastaly v podpořených podnicích, tržní prostředí, v němž jsou podniky aktivní?**

**Evaluační otázka 1.15:**

**Do jaké míry ovlivnily změny, které nastaly v podpořených podnicích, tržní prostředí, v němž jsou podniky aktivní?**

**Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:**

- Dotazníkové šetření
- Strukturované rozhovory

**Odpověď na evaluační otázku:**

Na základě zjištění celé analýzy se lze domnívat, že v podpořených podnicích byly nastartovány pozitivní změny, které pomohly zvýšit výrobní kapacitu. Toto zvýšení se pak většinou promítlo do zvýšení objemu výroby. Podniky měly tendenci získat více nových odběratelů, a to především na zahraničních trzích.

Z hlediska srovnání se srovnávací skupinou nepodpořených podniků vyplývá, že podniky získaly v roce 2008 větší podíl na trhu, který dokázaly v roce 2009 udržet. Z kontrafaktuální analýzy rovněž vyplývá, že podpořené podniky mají potenciál dále se úspěšně rozvíjet. I v situaci hospodářského poklesu si tyto podniky dokázaly udržet zaměstnance a rentabilitu tržeb. Přes propad tržeb celého trhu jsou tržby podpořených podniků – na rozdíl od vývoje sektoru – stále na vyšší úrovni než v roce 2007. Jejich větší část získala konkurenční výhodu (58 %) nebo srovnala krok s konkurencí (42 %). Je proto možné, že podpořené podniky získají některé trhy na úkor podniků bez podpory. Na druhou stranu se lze domnívat, že jejich pozitivní vývoj bude motivovat nepodpořené podniky k dalším investicím a celkově povede k dalšímu rozvoji konkurenčního prostředí. Ostatně, subjektivní hodnocení manažerů podniků co se týče vývoje počtu konkurentů na jednotlivých trzích nenaznačuje, že by se počet konkurentů snižoval. Především na celostátním trhu se zvyšuje.

S růstem počtu odběratelů se zvyšovaly i počty dodavatelů podpořených podniků, a to především dodavatelů z ČR. Přestože větší část podniků nahradila (63 %) díky investici některé vstupy, které dříve odebíraly od dodavatelů, jejich vlastní produkcí, lze se domnívat, že jejich agregovaná poptávka po vstupech se zvyšuje se zvyšující se výrobou. Je proto pravděpodobné, že s růstem podniků, který předpokládáme, porostou multiplikačním efektem i jejich dodavatelé.

## 2.2 Program podpory Rozvoj

Hodnocení ekonomických efektů podpory v programu podpory Rozvoj proběhlo u dvou skupin podniků, a to podle roku podání poslední žádosti o platbu v roce (2008 a 2009). První skupina je označena RV-08 (nebo Rozvoj-08) a zahrnuje podniky, které podaly ŽoPI v roce 2008. U těchto podniků představuje rok 2008 rok T1, kdy je již možné sledovat vlivy investic. Druhá skupina je označena RV-09 (nebo Rozvoj-09) a jsou v ní zastoupeny všechny podniky, které podaly ŽoPI v roce 2009. U těchto podniků je rokem T1 rok 2009.

Skupina RV-08 zahrnuje 59 podniků a byla jí celkově proplacena dotace ve výši 382 139 150 Kč.

Skupina RV-09 čítá 135 podniků a celkově proplacená dotace u ní dosahuje 831 395 529 Kč.

Hodnocení je postaveno na dvou hlavních zdrojích dat: na dotazníkovém šetření a na podnikových ukazatelích.

Dotazníkovým šetřením bylo získáno u skupiny RV-08 získáno 24 validních vyplněných dotazníků (41 % populace) a u skupiny RV-09 66 validních vyplněných dotazníků (49 % populace). Tyto vzorky je vůči celkovým populacím reprezentativní. V případě nižšího počtu získaných odpovědí u některých otázek je tak u jednotlivých grafů a tabulek uvedeno.

Podnikové ukazatele byly v časové řadě let 2007 až 2009 dostupné u 32 podniků skupiny RV-08 a u 73 podniků skupiny RV-09. Z šetřené populace jsou pokryty podniky s vyšším počtem zaměstnanců, za něž jsou data dostupná. Vlivy na podnikové ukazatele jsou tak zkoumány u skupin, u nichž se agregovaně nejvíce projeví. Ke každé skupině je sestavena srovnávací skupina z podobných nepodpořených podniků.

Doplňkovým zdrojem dat pro evaluaci jsou data ze systému ISOP7-13 v podobě monitorovacích indikátorů a strukturované rozhovory na místě se 7 podniky šetřené populace (3 ze skupiny RV-08 a 4 ze skupiny RV-09).

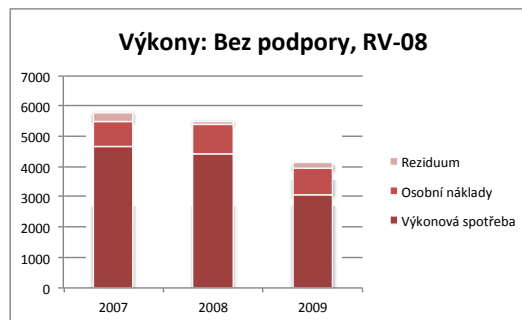
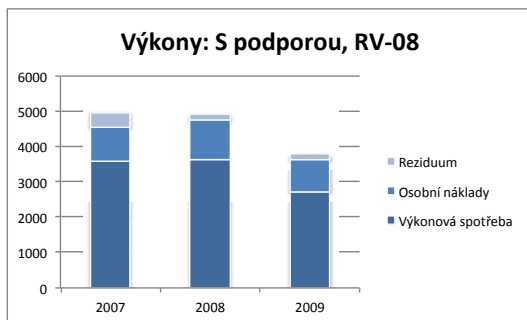
### **2.2.1 Úvodní podniková analýza podpořených podniků ve srovnání s podobnými podniky bez podpory**

Před samotným zodpovídáním evaluačních otázek uvádíme úvodní přehled vývoje obou skupin podpořených podniků v letech 2007-2009, který je konfrontován s vývojem srovnávacích skupiny bez podpory.

Tento úvodní přehled, stejně jako celá analýza postavená na podnikových ukazatelích, se zakládá na Metodice kontrafaktuální evaluace dopadu uvedené v příloze této zprávy.

### Skupina RV-08

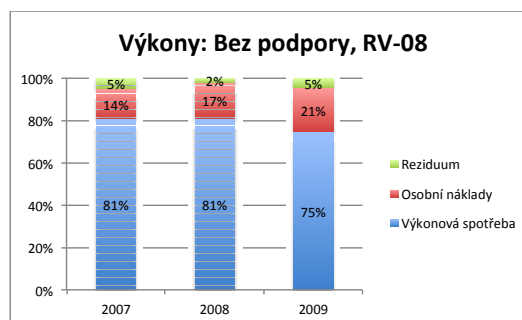
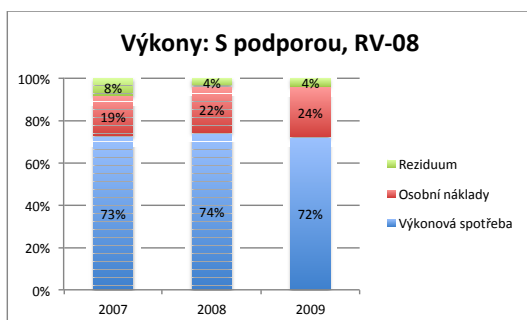
Následující dva obrázky znázorňují vývoj výkonů a jejich komponentů ve skupině podniků s podporou z programu Rozvoj (modrý graf) a ve srovnávací skupině bez podpory (červený graf). Výkony jsou složeny ze tří částí: výkonové spotřeby, osobních nákladů a tzv. „rezidua“, tedy zbytkové hodnoty využitelné pro rozvoj podniku, nebo pro případné vyplácení zisku. Přidaná hodnota je definována jako součet osobních nákladů a rezidua.



Zdroj: ČSÚ

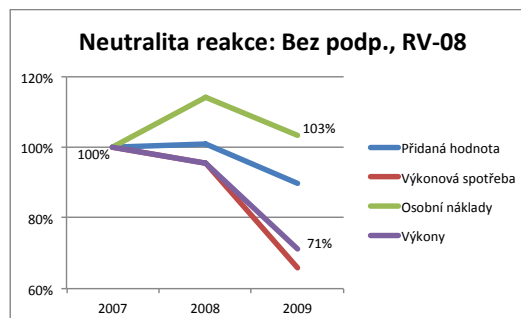
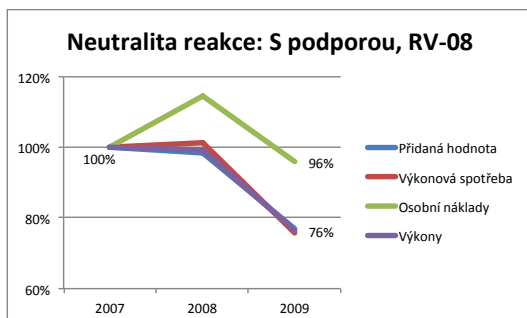
Pozn.: Údaje v grafech jsou v milionech Kč, agregát za celou danou skupinu podniků. Jak je vidět, hospodářský pokles měl na obě skupiny očekávaný vliv, výkony klesaly v roce 2008 i v roce 2009. Zároveň se potvrdil další předpoklad – je na první pohled patrné, že pokles výkonů absorbuje zejména komponent výkonová spotřeba, zatímco osobní náklady klesají jen zvolna.

To potvrzuje následující graf – váha osobních nákladů na jednotku výkonů vzrostla o 5 % (s podporou), resp. o 7 % (bez podpory). Rozdíl je však ve způsobu „financování“ tohoto poklesu – zatímco u podniků bez podpory nárůst osobních nákladů kompenzovaly úspory výkonové spotřeby, podniky s podporou téměř celý nárůst vyrovnaly poklesem rezidua.



Zdroj: ČSÚ

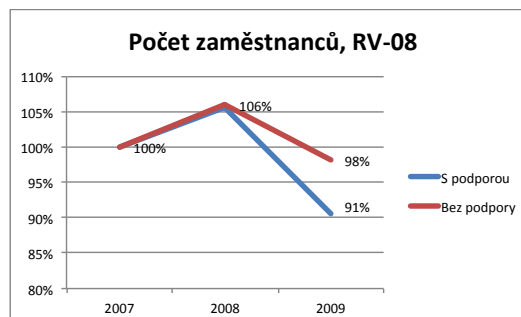
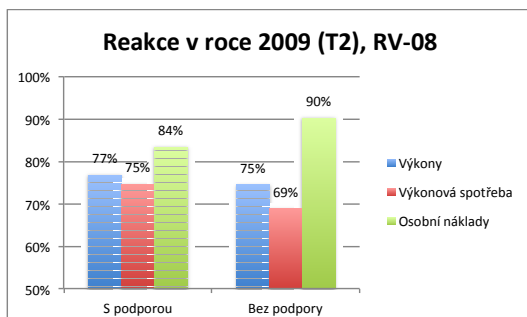
Následující dva grafy jsou přepočteny na procentní vývoj jednotlivých ukazatelů, přičemž rok 2007 je rokem základním. Hodnoty pro rok 2009 jsou změnou vůči základnímu roku (nejde tedy o meziroční změny).



Zdroj: ČSÚ

Vyčíslené dvě hodnoty v grafech udávají změnu v osobních nákladech a procentní změnu výkonů. Propad výkonů ve skupině s podporou je o něco citelnější – konkrétně o pět procentních bodů větší.

Na straně výkonové spotřeby pak byly flexibilnější podniky bez podpory. Zatímco podniky s podporou snížily výkonovou spotřebu ve stejném poměru jako výkony, podniky bez podpory snížily spotřebu služeb, energie a materiálu více než proporcionálně, o 34 %. Přidaná hodnota tak mohla klesnout výrazně méně než výkony.



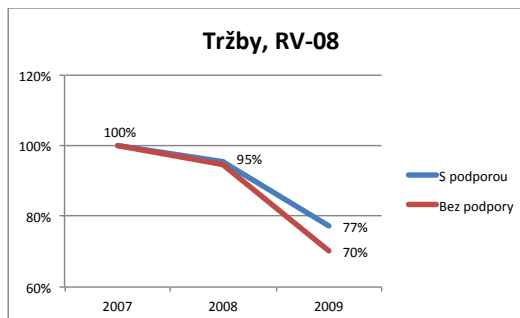
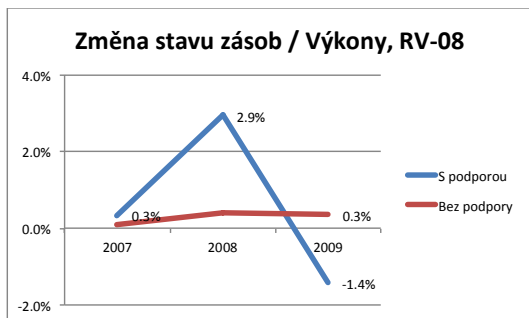
Zdroj: ČSÚ

Zajímá nás však především vývoj v roce T2 – tedy v roce následujícím po uvedení investice do provozu. V roce 2009 došlo u podniků v obou skupinách ke srovnatelnému poklesu výkonů. Liší se však reakce u obou složek nákladů. Podniky bez podpory zareagovaly výrazně flexibilněji v oblasti výkonové spotřeby. Podniky s podporou naopak byly aktivnější v oblasti osobních nákladů a jejich reakce se poměrně blíží „neutrální“ reakci – rozdíl je pouhých 7 procentních bodů oproti 15 procentním bodům u podniků bez podpory.

Otázkou je, jak hodnotit flexibilní reakci a snížení osobních nákladů v roce T2. Pokud k tomuto kroku byly podniky přinuceny poklesem poptávky, pak přišly o specifický výrobní faktor, který jim v okamžiku oživení bude chybět. Na druhou stranu, pokud díky investici do technologie klesly nároky výroby na pracovní sílu, jde o stabilní úspory a stabilní konkurenční výhodu oproti ostatním podnikům.

Lze vysvětlit zachování úrovně výkonů v roce 2008 zvýšenou výrobou na sklad a udržováním zaměstnanosti bez adekvátní odezvy na straně tržeb z prodeje výrobků? Při přepočtu změny stavu zásob na výkony vidíme, že udržení výkonů na stejné úrovni jako v roce 2007 bylo ve skupině s podporou skutečně možné díky výrobě na sklad. Realizovaná poptávka

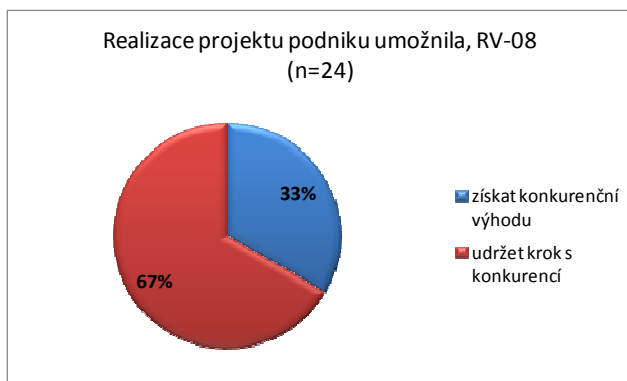
reprezentovaná tržbami však u obou skupin poklesla srovnatelně. V roce 2009 zjistily podniky ve skupině s podporou, že skladové zásoby jsou neudržitelné, a začaly vyskladňovat.



Zdroj: ČSÚ

### Dotazníky

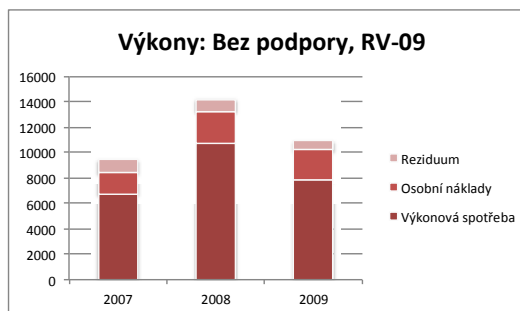
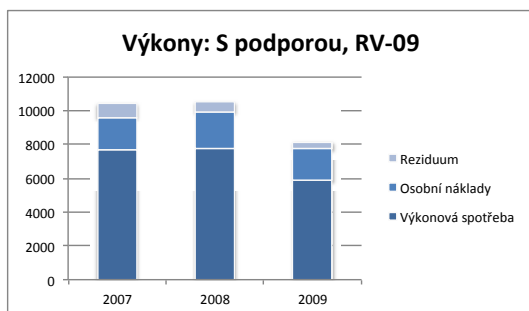
Vedle kontrafaktuální analýzy proběhl i dotazníkový průzkum na vzorku podniků ve skupině s podporou. Výsledky dotazníkového šetření jsme interpretovali na celém vzorku ale také v rozlišení na výsledek zásadní dělicí otázky ohledně dopadu projektu na podnik. V tomto smyslu se podniky dělí na ty, pro které znamená projekt získání konkurenční výhody, a na podniky, které díky projektu mohou udržet krok s konkurencí. Dvě třetiny respondentů v průzkumu pak patří do "defenzivní" skupiny – tedy s přínosem "udržet krok s konkurencí".



Zdroj: DHV CR

### Skupina RV-09

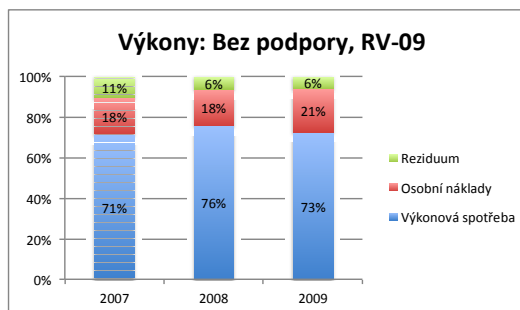
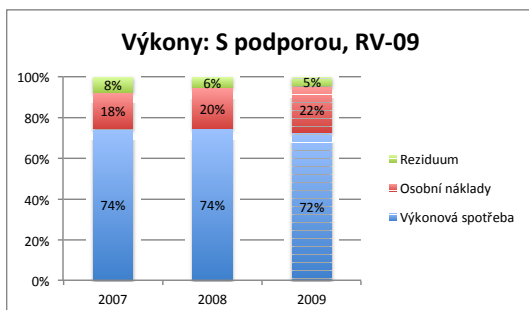
Vývoj obou skupin podniků v programu Rozvoj je značně rozdílný. Zatímco vývoj hlavních ukazatelů podniků s podporou ve skupině RV-09 odpovídá vývoji podniků s podporou ve skupině RV-08 (viz výše), srovnávací skupina podniků bez podpory provedla v roce T0 (2008) silnou expanzi. Protože se vývoj výkonů a tržeb v důsledku této expanze od podniků s podporou silně odlišuje, je vhodné si položit otázku, zda realizace investice s tímto vývojem nesouvisí. Například podniky s podporou mohly v rozhodném okamžiku pocítit, že nemají sílu na odpověď expandujícím podnikům. Investice by je v tom případě mohla „vrátit do hry“.



Zdroj: ČSÚ

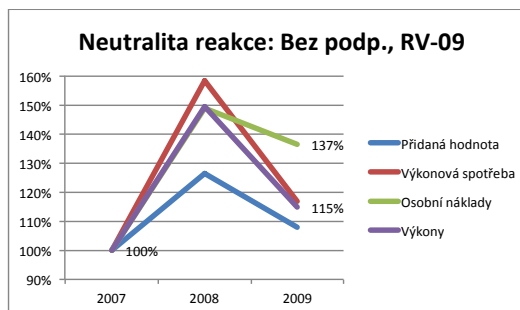
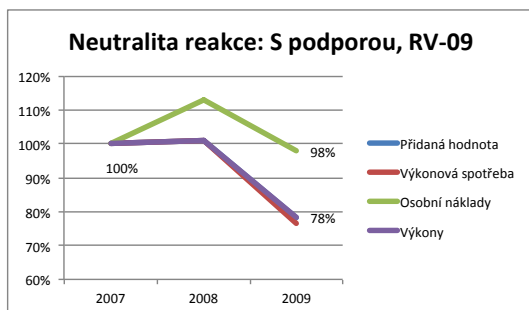
Pozn.: Údaje v grafech jsou v milionech Kč, agregát za celou danou skupinu podniků.

Vývoj výkonů odpovídá naznačenému vývoji. Zatímco výkony podniků s podporou v roce 2008 v podstatě stagnovaly a v roce 2009 přišel výrazný pokles o 22 %, podniky bez podpory zvýšily v roce 2008 výrobu o 49 %.



Zdroj: ČSÚ

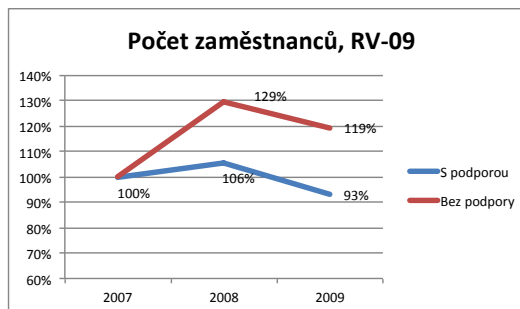
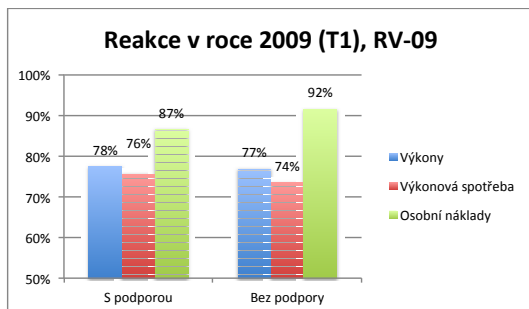
Produkční funkce se přitom ani u jedné skupiny nezměnila – alespoň co se týká zastoupení hlavních skupin výrobních faktorů. Podniky s podporou byly schopny uspořít výkonovou spotřebu a volné prostředky spolu s částí rezidua přeměřovat na osobní náklady. Podniky bez podpory na druhou stranu mírně zvýšily náročnost na výkonovou spotřebu i na osobní náklady, přičemž tyto nárůsty „financovaly“ z rezidua.



Zdroj: ČSÚ

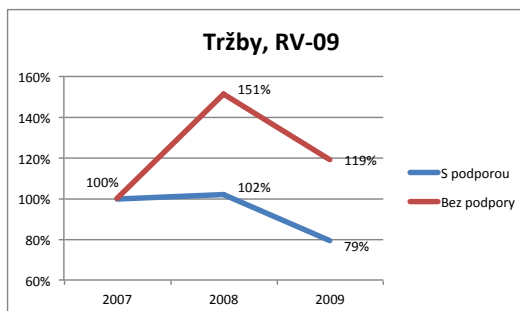
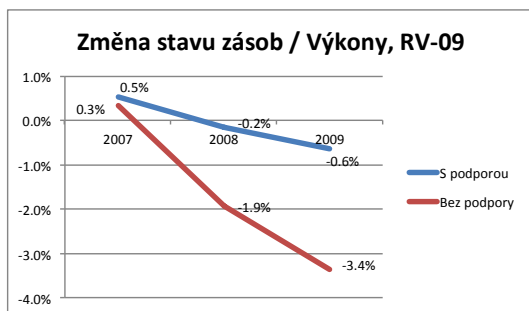
Vývoj mezi roky 2007 a 2009 ukazuje, jak se s výkony měnily i osobní náklady a výkonová spotřeba. V obou letech podniky s podporou vykazují zcela neutrální reakci výkonové spotřeby i přidané hodnoty, přičemž osobní náklady jsou výrazně neflexibilní. U obou skupin podniků pak poměr osobních nákladů k výkonům výrazně narostl, což je průvodním jevem hospodářského poklesu. V samotném roce T1 byl dopad na obě skupiny podniků srovnatelný. Podniky s podporou byly schopny reagovat flexibilněji na straně osobních nákladů.





Zdroj: ČSÚ

Tržby podniků se vyvíjely v souladu s výkony, ani jedna skupina podniků nezačala v době poklesu poptávky vyrábět na sklad. Podniky bez podpory dokonce v roce 2009 podstatně snížily stav zásob – jejich výkony tedy klesly více, než jejich tržby.

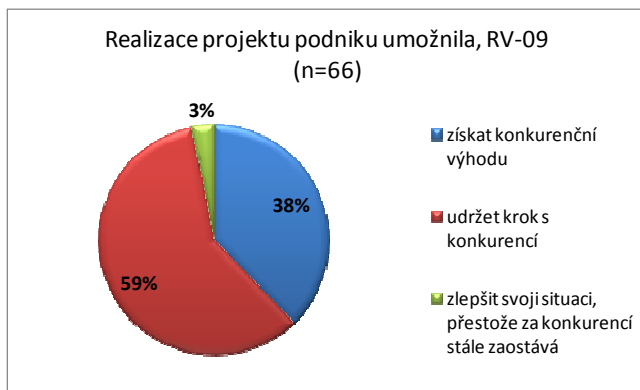


Zdroj: ČSÚ

Podniky s podporou tak v roce 2009 zaujaly klasickou defenzivní strategii vůči poklesu poptávky – šetřily na straně výkonové spotřeby a do jisté míry i na straně osobních nákladů. Obě skupiny zhruba ve stejném rozsahu snížily stav zaměstnanců.

### Dotazníky

Vedle kontrafaktuální analýzy proběhl i dotazníkový průzkum na vzorku podniků ve skupině s podporou. Výsledky dotazníkového šetření jsme interpretovali na celém vzorku ale také v rozlišení na výsledek zásadní dělicí otázky ohledně dopadu projektu na podnik. V tomto smyslu se podniky dělí na ty, pro které znamená projekt získání konkurenční výhody, a na podniky, které díky projektu mohou udržet krok s konkurencí. Zhruba 60 % respondentů v průzkumu patří do “defenzivní” skupiny s přínosem “udržet krok s konkurencí, 40 % pak do skupiny “ofenzivní” s přínosem v podobě nové konkurenční výhody.



Zdroj: DHV CR

## **2.2.2 Vlivy investic na zavádění nových technologií, diverzifikaci a kvalitu produkce v podpořených podnicích**

### **2.2.2.1 EQ 1.1 Do jaké míry přispěly podpořené investice k zavedení nových technologií v podpořených podnicích?**

<p><b>Evaluační otázka 1.1:</b></p> <p><b>Do jaké míry přispěly podpořené investice k zavedení nových technologií v podpořených podnicích?</b></p>
<p><b>Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ISOP7-13</li> <li>• Dotazníkové šetření</li> <li>• Strukturované rozhovory</li> </ul>
<p><b>Odpověď na evaluační otázku:</b></p> <p>Šetřená populace 194 podniků zavedla díky dotaci 770 nových technologií. Dle výsledků dotazníkového šetření tyto nově instalované technologie představují kolem 25 % celkového technologického vybavení podpořených podniků. Z 90 získaných odpovědí bylo nejčtenější odpovědí 10-20 % (28 podniků), dále 20-30 % (20 podniků) a do 10 % (16 podniků) celkového technologického vybavení.</p> <p>Strukturované rozhovory ukazují, že realizované investice jsou často největšími jednorázovými investicemi do technologií, které prozatím podniky uskutečnily.</p>

Následující tabulka uvádí přehled počtu nově instalovaných technologií (stroj, zařízení nebo soubor strojů), které byly instalovány díky projektům podpořeným z programu podpory Rozvoj. Jde o monitorovací indikátor „Instalace technologie (ks)“.

Tabulka: Počet technologií instalovaných díky projektům podpořeným v programu podpory Rozvoj

Skupina	Populace		Vzorek - dotazník		Vzorek – kontrafakt. analýza	
	Instalace technologie (ks)	počet podniků	Instalace technologie (ks)	počet podniků	Instalace technologie (ks)	počet podniků
<b>RV-08</b>	221	59	106	24	144	32
<b>RV-09</b>	549	135	295	66	301	73
<b>CELKEM</b>	770	194	401	90	445	105

Zdroj: ISOP7-13, 15.3.2011

Monitorovací indikátor však nepodává informaci o významnosti podpořené investice. Proto jsme v dotazníku zkoumali, jaký podíl z celkového technologického vybavení představují takto instalované podpořené technologie.

Tabulka: Podíl nově instalovaných technologií na celkovém technologickém vybavení podpořených podniků

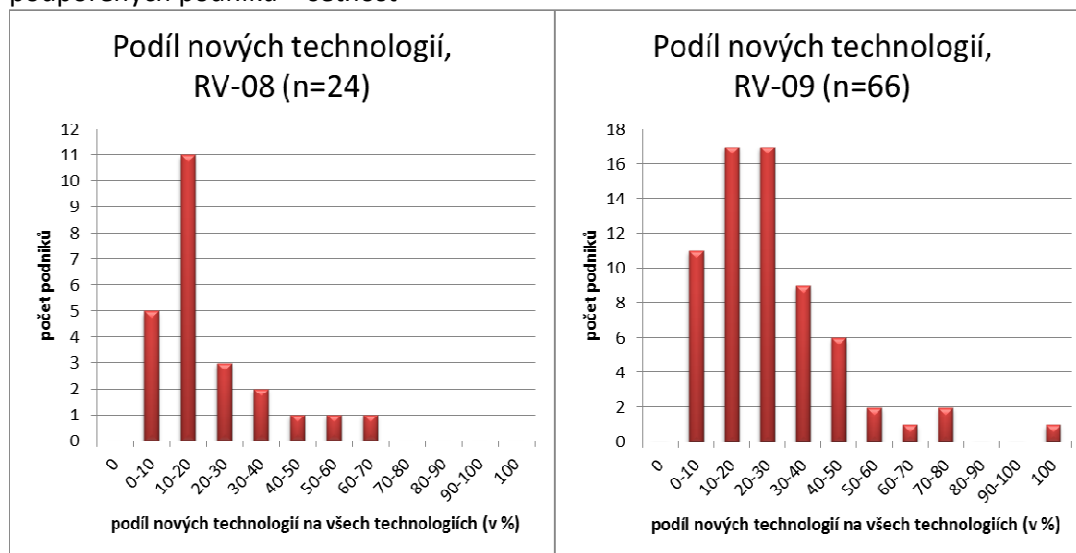
Skupina	Vzorek - dotazník	
	počet podniků	Ø podíl nových technologií na všech technologiích
RV-08	24	20,83%
RV-09	66	26,44%
CELKEM	90	24,94%

Zdroj: DHV CR

Z tabulky výše je zřejmé, že technologie nakoupené s podporou z programu podpory Rozvoj představují odhadem 25 % celkového technologického vybavení podpořených podniků, což je relativně významné.

Graf níže shrnuje četnost udávaných odpovědí. Podíl nových technologií na všech technologiích byl zkoumán v intervalech po 10 procentních bodech. Nejčetnější odpovědi v obou zkoumaných skupinách bylo 10-20 % (28 podniků), druhou nejčetnější pak 20-30 % (20 podniků) a třetí nejčetnější odpovědi do 10 % (16 podniků).

Graf: Podíl nově instalovaných technologií na celkovém technologickém vybavení podpořených podniků – četnost



Zdroj: DHV CR

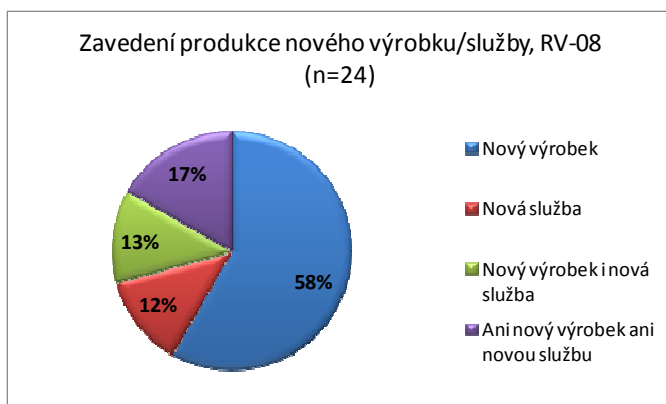
Strukturované rozhovory s příjemci na místě ukázaly, že investice do strojů jsou pro podniky velmi významné. Pět příjemců (ze 7) uvedlo, že šlo o největší jednorázové investice do technologií, které do té doby uskutečnili. Tři z těchto příjemců byli středními podniky, přičemž jeden se dostal do kategorie střední podnik právě díky růstu vyvolanému podpořenou investicí. U šestého příjemce šlo o zakoupení CNC obráběcích technologií

schopných vyrábět větší součástky, příjemce již CNC stroje vlastnil. U sedmého příjemce šlo o první investici do CNC obráběcího stroje, který umožnil získání zkušenosti a know-how a postupně motivoval k vlastní investici do dalších pěti podobných strojů.

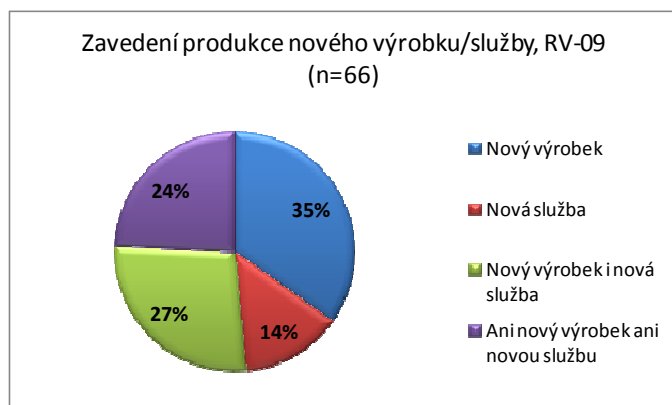
### 2.2.2.2 EQ 1.2 Do jaké míry vedly investice k diverzifikaci produkce v podpořených podnicích?

<p><b>Evaluační otázka 1.2:</b></p> <p><b>Do jaké míry vedly investice k diverzifikaci produkce v podpořených podnicích?</b></p>
<p><b>Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• dotazníkové šetření</li> <li>• strukturované rozhovory</li> </ul>
<p><b>Odpověď na evaluační otázku:</b></p> <p>Vlivem rozšíření výrobní kapacity došlo u 78 % dotazovaných k diverzifikaci výroby. O nové produkty, které podniky nabízejí v segmentu trhu, kde dříve nepůsobily, šlo ve 24 %. Nové produkty v segmentu trhu, kde již podniky působily, byly zavedeny u 52 % dotazovaných.</p> <p>Vzhledem k zastoupení nových produktů na celkových tržbách (12 % v roce 2009 a 18 % v roce 2010 u skupiny RV-08, 15 % v roce 2009 a 24 % v roce 2010 u skupiny RV-09), lze hovořit o reálné diverzifikaci produkce.</p>

Pro zjištění vlivu investice na zavádění nových produktů jsme se příjemců v dotazníkovém šetření dotázali, zdali díky dotaci zavedli produkci nového produktu (výrobku a/nebo služby). Míra diverzifikace produkce vlivem investice je vysoká, 78 % dotázaných odpovědělo na otázku kladně (viz grafy níže).

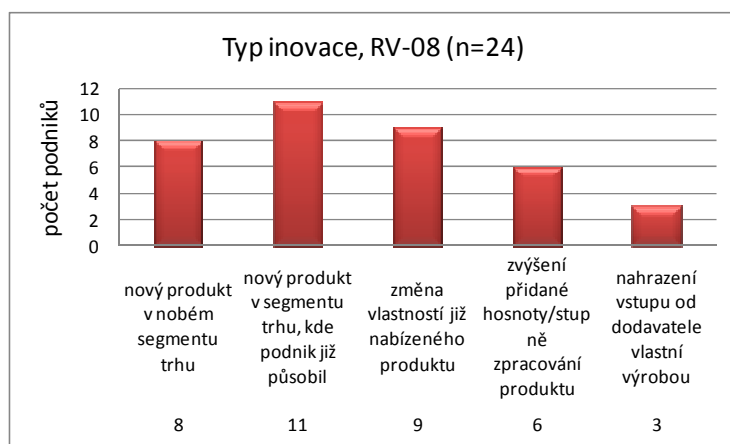


Zdroj: DHV CR

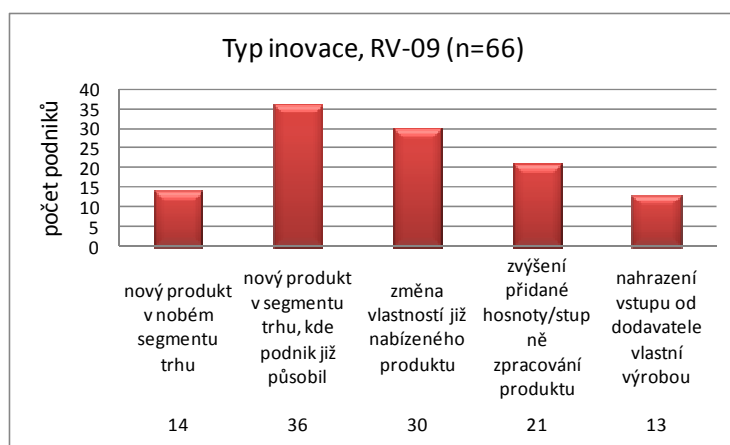


Zdroj: DHV CR

Míra zavádění nových produktů v segmentu trhu, kde ještě podniky předtím nepůsobily, dosáhla u obou skupin 24 %. V segmentu trhu, kde již podniky působily, zavedla nové produkty zhruba polovina podniků (52 %). Změna vlastností původně nabízených produktů byla zaznamenána u 43 % dotázaných. Přidaná hodnota produktů byla zvýšena u 30 % dotázaných a vlastní výroba dříve poptávaného vstupu byla zavedena v případě 18 % dotázaných.



Zdroj: DHV CR



Zdroj: DHV CR

Důležitá je otázka, jak jsou nové produkty zastoupeny na tržbách. Zjištěním je stoupající tendence u obou skupin. V roce 2009 tyto nové produkty představovaly cca 12 % celkových tržeb u skupiny RV-08 a 15 % u skupiny RV-09, v roce 2010 to bylo 18 % (RV-08) a 24 % (RV-09).

Toto svědčí o reálné diverzifikaci produkce – podniky nejen zavedly nové produkty, ale tyto produkty zároveň zaujímají nezanedbatelnou část jejich produkce, a to prozatím se stoupající tendencí. Konkrétním velmi pozitivním příkladem je podnik, s nímž byl veden strukturovaný rozhovor. Byl zde zaveden nový produkt, který představuje nyní již 60 % tržeb.

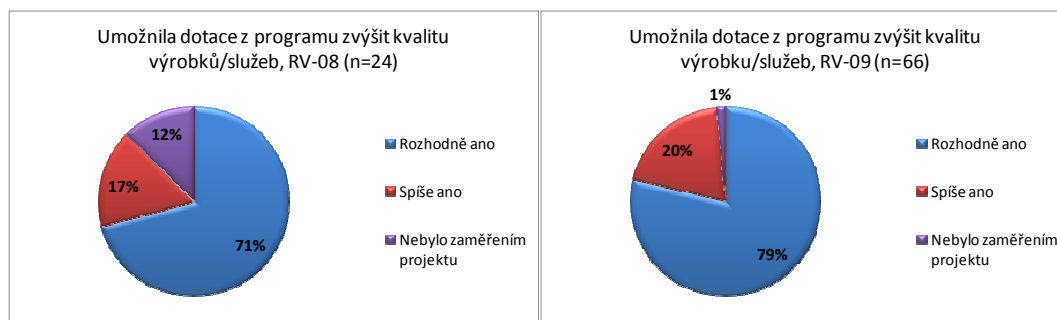
Pro dokreslení situace uveďme ještě příklady počtů nově zaváděných produktů, které se podnik od podniku výrazně liší. Nových výrobků tak bylo zavedeno od 1 do 40. Nových služeb od 1 do 20.

Strukturované rozhovory prokázaly vysoký potenciál zavádění nových produktů (6 ze 7 navštívených podniků). V 5 případech se podnikům podařilo s novým produktem prosadit v novém segmentu trhu. Podniky prokázaly vynalézavost – u jednoho z nich byla tímto novým produktem služba skladování v moderním skladovacím zařízení, které nebylo v době krize dostatečně využito. U dalšího podniku byl díky zakoupenému stroji nahrazen vstup do vlastní výroby dříve poptávaný od dodavatelů. Nicméně, vzhledem k efektivní výrobě byl i tento vstup komercializován a to do té míry, že nyní představuje 60 % tržeb podniku. U tří podniků, které se dříve věnovaly především zakázkové výrobě, pomohla zakoupená technologie zahájit výrobu větších sérií.

### 2.2.2.3 EQ 1.3 Do jaké míry přispěly investice ke zlepšení kvality výroby podpořených podniků?

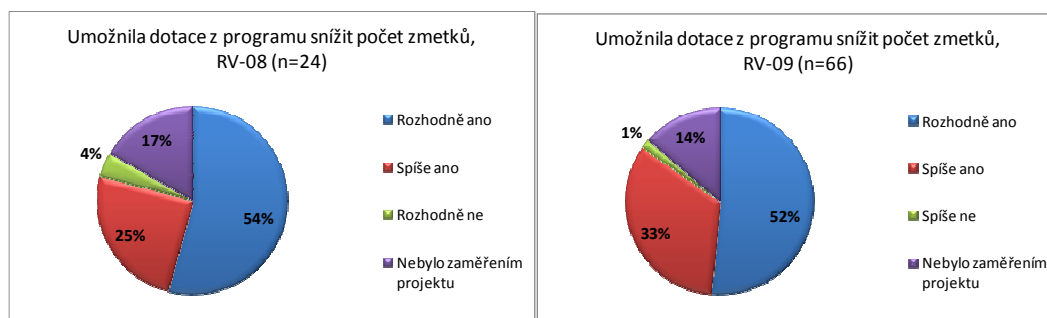
<p><b>Evaluační otázka 1.3:</b></p> <p><b>Do jaké míry přispěly investice ke zlepšení kvality výroby podpořených podniků?</b></p>
<p><b>Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• dotazníkové šetření</li> <li>• strukturované rozhovory</li> </ul>
<p><b>Odpověď na evaluační otázku:</b></p> <p>Zakoupení moderních nových strojů má dle příjemců velmi významný vliv na zvýšení kvality produktů (96 % dotazovaných). Významný je také vliv investic na snížení počtu zmetků (83 % dotazovaných).</p>

V rámci dotazníkového šetření jsme se zabývali otázkou vlivu investic na kvalitu produktů. Velmi vysokou míru souhlasu jsme zaznamenali u vlivu investice na zvýšení kvality produktů (za obě skupiny 96 %). Důležitá je především tendence rozhodného souhlasu na úrovni 77 % za obě skupiny.



Zdroj: DHV CR

Dále investice pomohly snížit počet zmetků, a to rovněž ve vysoké míře (83 % dotazovaných).



Zdroj: DHV CR

Strukturované rozhovory na místě potvrdily významný vliv investic na kvalitu výroby (6x pozitivní vliv, 1x úplně nová výroba – nedá se zodpovědět). Zvýšení kvality bylo v některých případech důležitým cílem investice. Totiž, dva podniky měly zkušenosti s reklamami svých výrobků, což ohrožovalo jejich pozici. Jeden podnik zakoupil 3D měřidlo, díky němuž je schopen prvním vzorkům přikládat měřící protokol. Je tak zaručena kvalita a podnik zvýšil svoji prestiž. U druhého podniku došlo po zkvalitnění výrobku k navýšení jeho odbytu. Kvalita vedla buď k udržení stávajících odběratelů nebo i k získání nových zákazníků.



## **2.2.3 Vlivy investic na zaměstnanost v podpořených podnicích**

### **2.2.3.1 EQ 1.6 Do jaké míry přispěly investice k růstu zaměstnanosti v podpořených podnicích?**

<p><b>Evaluační otázka 1.6:</b></p> <p><b>Do jaké míry přispěly investice k růstu zaměstnanosti v podpořených podnicích?</b></p>
<p><b>Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ČSÚ – podnikové ukazatele</li> <li>• ISOP7-13</li> <li>• Dotazníkové šetření</li> <li>• Strukturované rozhovory</li> </ul>
<p><b>Odpověď na evaluační otázku</b></p> <p><b>Skupina RV-08</b></p> <p>V roce T2, kdy se již efekty investice projevují naplno, došlo ve skupině s podporou k razantnějšímu poklesu zaměstnanosti než ve srovnávací skupině podniků bez podpory. Za tímto vývojem může stát skutečnost, že nová technologie zvyšuje produktivitu práce. V analýze osobních nákladů jsme totiž zjistili, že na jednotku výkonu zůstala činnost podniků s podporou náročnější na tyto náklady. Podniky razantněji redukovaly stavy, osobní náklady však stále zůstávají nad úrovní podniků ve srovnávací skupině.</p> <p>Zajímavý je pohled na zastoupení částečných úvazků. Zatímco v roce T0 byly zkrácené úvazky v podstatně větší míře doménou podniků s podporou, do roku T2 se situace diametrálně změnila. Částečně však tento vývoj ovlivnilo výraznější snižování stavů v podnicích s podporou, které obvykle jako první zasahuje pracovníky se zkráceným úvazkem. Tento vývoj však může naznačovat, že nová investice vede ke stabilnější nákladové struktuře a stabilnějším (plným) pracovním úvazkům. Dlouhodobý dopad na zaměstnanost bude možné posoudit zejména z údajů po odeznění hospodářského útlumu, kdy vyšší produktivita namísto snížení zaměstnanosti povede k vyšší produkci a tržbám.</p> <p><b>Skupina RV-09</b></p> <p>Zaměstnanost se u podpořených podniků i srovnávací skupiny vyvíjela v podstatě identicky. Počet zaměstnanců poklesl v roce T1 zhruba o 10 %. Zároveň podniky s podporou pracovaly o něco více s neúplnými úvazky. Může to znamenat opatrnou racionalitu v období poklesu, může však jít i o racionální postup v situaci, kdy podnik ještě není s novou technologií zcela seznámen a nechce se smluvně vázat na plný úvazek.</p> <p><b>Porovnání vývoje indikátorů s monitorovacími indikátory počtu nově vytvořených pracovních míst, strukturované rozhovory</b></p> <p>Z porovnání vývoje počtu zaměstnanců obou skupin (RV-08 a RV-09) s monitorovacím indikátorem lze předpokládat, že v době růstu v roce 2008 se investice podílely na růstu počtu pracovních míst. V roce 2009 pak pravděpodobně snížily propad jejich počtu.</p>

Podle strukturovaných rozhovorů může být vliv investice na zaměstnanost různý. Je zřejmé, že investice snižují náročnost na lidskou práci. Tím však zároveň činí produkci podniku konkurenceschopnější, neboť náklady na výrobu jsou nižší. V rozhovorech tak podniky většinou uvedly (4 ze 7), že bez investice by počet pracovních míst klesl ještě více. To je dáno nejen faktem, že na nové stroje by nebyli přijati noví zaměstnanci, ale rovněž skutečností, že na podpořený segment může být navázán jiný segment výroby, čímž se růst výroby (potvrzený v EQ 1.7) promítne i do zaměstnanosti v tomto nepodpořeném segmentu.

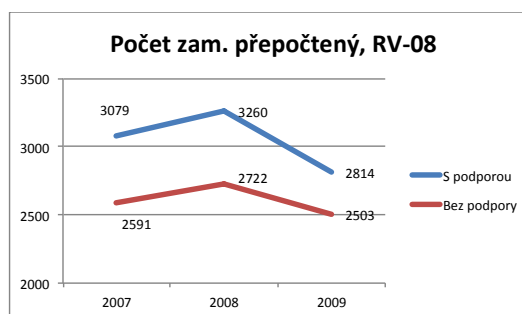
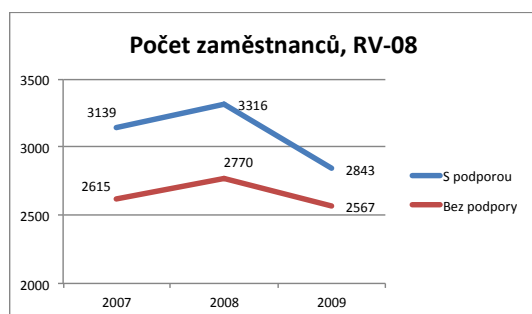
## Skupina RV-08

### Evidenční počet zaměstnanců

Jak ukazuje následující graf, v obou skupinách podniků došlo v roce T1 k nárůstu zaměstnanosti ve výši cca 6 %. V roce 2009 se již projevil dopad propadu poptávky a podniky snižovaly stavy. Podniky s podporou snížily počet zaměstnanců razantněji než podniky bez podpory. Jak jsme viděli v úvodní analýze, reakce osobních nákladů na pokles výkonů byla u této skupiny podniků razantnější a významně se přiblížila hypotetické neutrální reakci osobních nákladů.

„Polštář“ zaměstnanosti však v podnicích s podporou je – osobní náklady a zaměstnanost je potřeba vnímat ve vztahu k provedeným výkonům. Ty klesly u podniků s podporou výrazněji, na jednotku výkonu si pak tyto podniky udržují vyšší úroveň osobních nákladů. Podniky s podporou si tedy ponechaly pracovníky s vyšší produktivitou, u kterých vyšší mzdy – a tím i vyšší osobní náklady – je možné kompenzovat nižším stavem pracovníků.

Trh totiž v období poklesu neumožňuje, aby se vyšší produktivita realizovala vyšším prodejem. Její nárůst se pak paradoxně podepíše na snížení stavu. Tento jev je ve vyspělých stagnujících ekonomikách dobře znám – zatímco významná část pracovní síly je bez práce, zaměstnaní mají díky své produktivitě vysoké mzdy.



Zdroj: ČSÚ

Pro doplnění uvedme u skupiny RV-08 konfrontaci dat získaných z ČSÚ s monitorovacím indikátorem nově vytvořených (přepočtených) pracovních míst vykazovaným příjemci. Jsme schopni srovnat data za stejné soubory podniků, které jsou součástí kontrafaktuální analýzy (viz vyřazený sloupec v tabulce níže).

Tabulka: Počet nově vytvořených (přepočtených) pracovních míst vytvořených v souvislosti s podpořeným projektem

Skupina	Populace		Vzorek - dotazník		Vzorek – kontrafakt. analýza	
	Nová PM	počet podniků	Nová PM	počet podniků	Nová PM	počet podniků
<b>RV-08 v roce 2008</b>	310	59	113	24	256	32
<b>RV-08 v roce 2009</b>	393	59	169	24	321	32

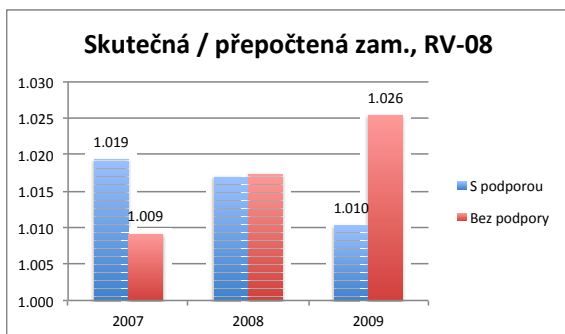
Zdroj: ISOP7-13, 15.3.2011

Nově vytvořených 256 přepočtených pracovních míst v důsledku podpořené investice v roce 2008 se na celkovém meziročním vzrůstu podílí ze 141 %. To znamená, že za předpokladu nerealizace investic je možné, že by vůbec k růstu počtu pracovních míst nedošlo a jejich počet mohl dokonce meziročně klesnout. V roce 2009 mohl nárůst počtu pracovních míst přímo spojených s projektem zmírnit propad počtu pracovních míst o téměř 10 procentních bodů. Počet pracovních míst poklesl o 13,7 %. Bez nových pracovních míst, které vznikly díky investici, by poklesl o 23,5 %. To znamená, že pokles by byl větší o cca 72 % v případě absence podpory.

Jde samozřejmě o velmi hrubé odhady. Je možné se domnívat, že bez podpořené investice by propad v roce 2009 byl ještě výraznější. Ze strukturovaných rozhovorů vyplývá, že vliv investice na zaměstnanost může být různý. Je zřejmé, že investice snižují náročnost na lidskou práci. Tím však zároveň činí produkci podniku konkurenceschopnější, neboť náklady na výrobu jsou nižší. V rozhovorech tak podniky většinou uvedly (4 ze 7), že bez investice by počet pracovních míst klesl ještě více. To je dáno nejen faktem, že na nové stroje by nebyli přijati noví zaměstnanci, ale rovněž skutečností, že na podpořený segment může být navázán jiný segment výroby, čímž se růst výroby (potvrzený v EQ 1.7) promítne i do zaměstnanosti v tomto nepodpořeném segmentu. Dva podniky dokonce uvedly, že oproti situaci před investicí zaměstnávají více lidí. V jednom případě šlo o 6 pracovních míst na zakoupeném stroji. V dalším případě došlo o růst počtu pracovních míst o 9 zaměstnanců (z 5 na 14), ovšem pouze z části díky podpořenému stroji, neboť příjemce si z vlastních zdrojů zakoupil dalších 5 podobných strojů. U jednoho podniku naopak došlo k výraznému poklesu počtu zaměstnanců díky automatizaci skladování a balení. Podnik by ani za plného využití produkční kapacity nebyl s to zachovat počet pracovních míst před investicí. Tato analýza platí i pro skupinu RV-09 (níže).

#### **Evidenční počet zaměstnanců přepočtený**

Následující graf udává počet zaměstnanců přepočtený na plný pracovní úvazek. Zajímavé je uvést oba ukazatele do vzájemného vztahu. Můžeme se například ptát, o kolik pracovních úvazků převyšuje skutečná zaměstnanost hypotetickou minimální zaměstnanost. Tu bychom získali, kdybychom v podnicích eliminovali práci na zkrácené úvazky a stlačili ji do plných úvazků.



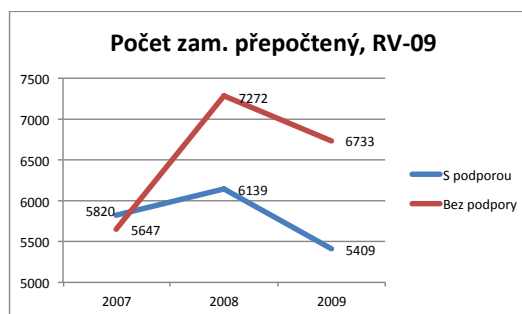
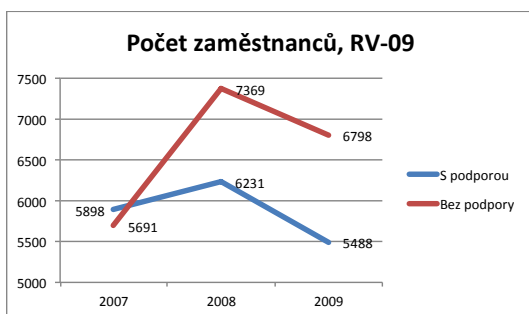
Zdroj: ČSÚ

Jak ukazuje graf, pozice obou skupin podniků se v průběhu dvou let prohodila. Zatímco v roce T-1 pracovaly s částečnými úvazky spíše podniky s podporou, v roce T1 je tomu právě naopak. To znamená, že vývoj v podnicích s podporou – oproti celkovému trendu odvětví – směřuje spíše ke stabilním plným úvazkům. V souvislosti s předchozími grafy lze předpokládat, že výraznější snižování zaměstnanosti v podnicích s podporou se promítlo ve větší míře na pracovníky s částečnými úvazky. Na druhou stranu, u podniků bez podpory se počty snižovaly též, ale trend je opačný – ve prospěch vyššího zastoupení částečných úvazků.

### Skupina RV-09

#### Evidenční počet zaměstnanců

Počet zaměstnanců se vyvíjel odlišně zejména v roce T0 z důvodu masivní expanze podniků bez podpory. Rok T1 však na obě skupiny dolehl v podstatě stejně. Počet zaměstnanců i přepočtená zaměstnanost v obou skupinách poklesl v tomto roce na 88 % (podniky s podporou) až 92 % (podniky bez podpory). Vzhledem k tomu, že výkony v tomto roce klesly v obou skupinách o shodných 78 %, je tato reakce na hospodářský pokles v podstatě identická.



Zdroj: ČSÚ

Pro doplnění uvedme u skupiny RV-09 konfrontaci dat získaných z ČSÚ s monitorovacím indikátorem nově vytvořených (přepočtených) pracovních míst vykazovaným příjemci. Jsme schopni srovnat data za stejné soubory podniků, které jsou součástí kontrafaktuální analýzy (viz vyloučený sloupec v tabulce níže).

Tabulka: Počet nově vytvořených (přepočtených) pracovních míst vytvořených v souvislosti s podpořeným projektem

Skupina	Populace		Vzorek - dotazník		Vzorek – kontrafakt. analýza	
	Nová PM	počet podniků	Nová PM	počet podniků	Nová PM	počet podniků
RV-09 v roce 2008	526	135	250	66	292	73
RV-09 v roce 2009	647	135	336	66	377	73

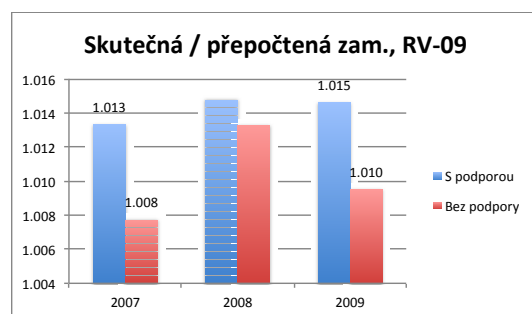
Zdroj: ISOP7-13, 15.3.2011

Nově vytvořených 292 přepočtených pracovních míst v důsledku podpořené investice v roce 2008 se na celkovém meziročním vzrůstu podílí z 92 %. To znamená, že za předpokladu nerealizace investic je možné, že by nedošlo k takovému nárůstu počtu pracovních míst. V roce 2009 mohl nárůst počtu pracovních míst přímo spojených s projektem zmírnit propad počtu pracovních míst o téměř 10 procentních bodů. Počet pracovních míst poklesl o 11,9 %. Bez nových pracovních míst, které vznikly díky investici, by poklesl o 18 %. To znamená, že pokles by byl větší o cca 52 % v případě absence podpory.

Jde samozřejmě o velmi hrubé odhady. Je možné se domnívat, že bez podpořené investice by propad v roce 2009 byl ještě výraznější (viz analýza výše u skupiny RV-08).

#### Evidenční počet zaměstnanců přepočtený

Podniky s podpořenou investicí se o něco více opírají o neúplné pracovní úvazky. Je tento fakt náznakem určité nedůvěry v budoucí vývoj? Alternativním vysvětlením může být specifická situace zavedení nové technologie, kdy personální potřeby ještě nejsou zcela usazeny a – zejména v situaci poklesu poptávky – je pro podnik racionální pracovat zpočátku spíše s menšími úvazky.



Zdroj: ČSÚ

**2.2.4** **Přímé ekonomické vlivy na podpořené podniky (efektivita výroby, výrobní kapacita, dodavatelsko-odběratelské vztahy, tržby a podíl na trhu, konkurenceschopnost)**

**2.2.4.1** **EQ 1.4 Do jaké míry přispěly investice ke zlepšení efektivity výroby podpořených podniků?**

**Evaluační otázka 1.4:**

**Do jaké míry přispěly investice ke zlepšení efektivity výroby podpořených podniků?**

**Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:**

- ČSÚ – podnikové ukazatele
- Dotazníkové šetření
- Strukturované rozhovory

**Odpověď na evaluační otázku:**

**Skupina RV-08**

Podniky s podporou si v roce 2009 udržely vysokou efektivitu výkonové spotřeby, na kterou se ostatní podniky pomalu dotahují. Nižší efektivita osobních nákladů a jejich vyšší podíl na výkonech naznačuje, že podniky s podporou si udržují personální „polštář“ a nechtějí se zbavovat kvalifikované pracovní síly. Spolu s podpořenou investicí to znamená flexibilní startovní pozici do dalšího oživení.

Jedním z vysvětlení stagnace efektivity výkonové spotřeby podniků s podporou spočívá ve faktu, že při zavedení nové technologie nezbyvá tolik času na přesné vyladění výroby. To je koneckonců možné jen na základě důvěrného know-how vlastností nové technologie (learning-by-doing). V době ekonomického poklesu se pozornost vedení podniku standardně obrací k drastickým úsporám – nejprve na straně výkonové spotřeby (podniky bez podpory). Tento přístup má však v případě nové technologie svá omezení – pozornost si vyžaduje zejména její samotné zavedení a prosazení nových výrobků na trhu. Hledání cest k efektivnímu využití rovněž vyžaduje čas, který je v tomto případě spíše na straně podniků se „starou známou“ technologií.

Respondenti z řad podpořených podniků vnímají vliv investice na efektivitu, a to zejména na efektivitu lidské práce. Celkově identifikovaly pozitivní vliv investice na snížení celkových nákladů celé tři čtvrtiny respondentů. Je proto pravděpodobné, že díky určitému času nutnému na exploataci výhod nové technologie ještě vliv investice do kvantitativních indikátorů, dostupných pouze do roku 2009, zcela „nepronikl“. V budoucnu lze po zapracování nové technologie proto očekávat růst efektivity výroby.

**Skupina RV-09**

Podniky s podpořenou investicí se v roce T0 (2008) těšily nadřazené pozici z hlediska efektivity výkonové spotřeby, v oblasti osobních nákladů byla situace opačná. V roce T1 pak došlo v podstatě k vyrovnání efektivit obou skupin, celková efektivita výroby pak v roce T1

stagnovala. Zatímco ukazatele podílu osobních nákladů na výkonech, vývoje zaměstnanosti i hrubé mzdy se pohybovaly srovnatelně, u podniků s podporou se v letech T0 a T1 zvyšovala intenzita osobních nákladů – ve skutečnosti proto, že celkové náklady ve jmenovateli mírně poklesly. To může naznačovat přínosy investice a konkurenční výhodu do dalších let.

Z pohledu samotných příjemců podpory má investice pozitivní vliv zejména na náklady práce a spotřebu energií. Vzhledem k indiferentnímu vývoji efektivit těchto nákladů (do roku 2009) ve srovnání s podniky bez podpory bude však patrně nutné počkat na realizaci tohoto potenciálu na straně výkonové spotřeby i osobních nákladů do dalšího období.

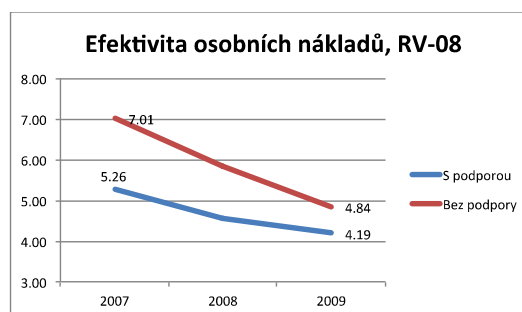
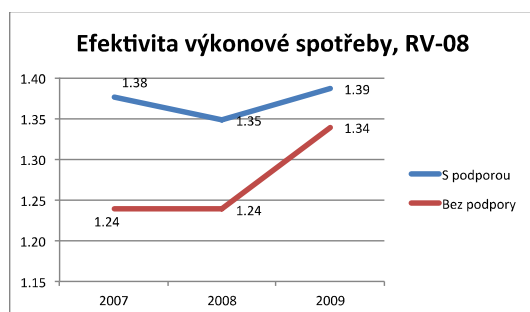
### Strukturované rozhovory

Strukturované rozhovory potvrdily významný vliv investic na efektivitu nákladů na lidskou práci, konstatovaný u obou skupin. Tento vliv se dostavuje hlavně díky rychlejší výrobě a také díky víceúrovňové obsluze jedním pracovníkem.

### Skupina RV-08

#### Efektivita výrobních vstupů

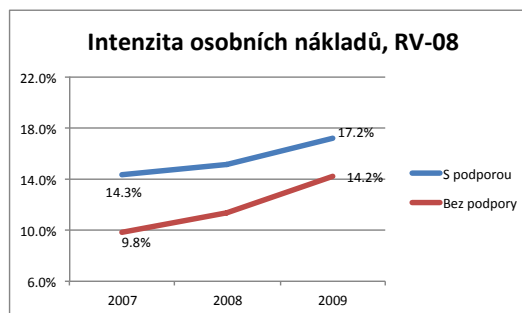
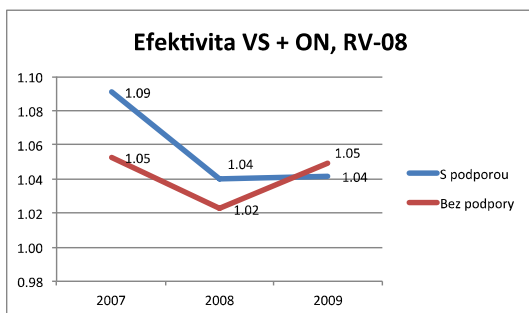
Graf ukazuje srovnání efektivity výkonové spotřeby obou skupin podniků. Ptáme se, kolik Kč výkonů přinese jedna koruna nakoupené výkonové spotřeby, osobních nákladů a obou vstupů společně.



Zdroj: ČSÚ

Podniky s podporou se zpočátku těšily výrazně vyšší efektivitě výkonové spotřeby, ve sledovaném období si pak tuto pozici dokázaly udržet. Na druhou stranu podniky s podporou se v efektivitě VS na podpořené podniky spíše dotahují. Celková efektivita se v roce T1 a T2 u obou skupin podniků v podstatě vyrovnala – je tomu proto, že nadřazenou pozici efektivitě VS kompenzuje o něco horší výsledek efektivitě osobních nákladů.

Vyrovnané celkové efektivitě odpovídá již zjištěné vyrovnání „rezidua“. Ukazuje se, že přes aktivnější snižování osobních nákladů i větší pokles zaměstnanosti si „polštář“ pracovní síly udržují přeci jen spíše podniky s podporou. Podpořené podniky vykazují nižší efektivitu osobních nákladů i vyšší intenzitu osobních nákladů – podíl na celkových nákladech je stabilně o 3-4 % vyšší. V souvislosti s investicemi do technologie vytváří „polštář“ lidských zdrojů příznivou pozici těchto podniků do dalšího oživení agregátní poptávky.

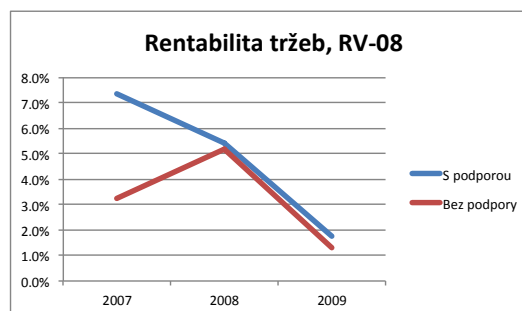
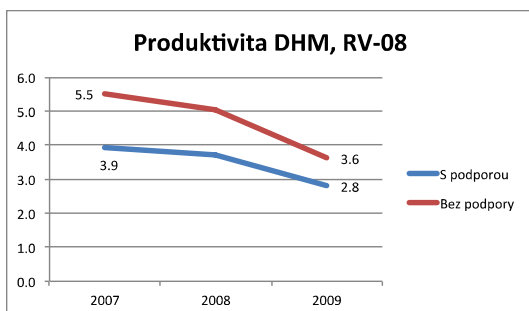


Zdroj: ČSÚ

### Produktivita dlouhodobého majetku a rentabilita tržeb

Ukazatel produktivity DHM ukazuje, kolik výnosů přináší podniku jedna koruna investovaná do dlouhodobého hmotného majetku. Protože vzhledem k dostupnosti dat pracujeme v tomto případě s aktuální, zbytkovou hodnotou DHM, může vysoká zbytková hodnota nové technologie „stáhnout“ ukazatel oproti podnikům bez podpory dolů. Podniky bez podporu totiž využívají levnou – tedy z větší či menší části odepsanou – technologii.

Jak ukazuje graf, mezi rokem T0 a T2 došlo k poklesu ukazatele u obou skupin podniků. Je ale zřejmé, že pokles byl o něco mírnější u skupiny podniků s podporou. Mezi rokem 2008 a 2009 došlo k poklesu o 25 %, zatímco u skupiny bez podpory dosahoval pokles produktivity DHM 28 %. Za oba roky u podniků s podporou poklesl ukazatel o 29 %, zatímco u podniků bez podpory činil pokles 34 %. Protože ukazatel zahrnuje hodnotu DHM již po odpisech, je pravděpodobné, že přínosy nové investice jsou ještě o něco výraznější, než jak naznačují vypočtené hodnoty.



Zdroj: ČSÚ

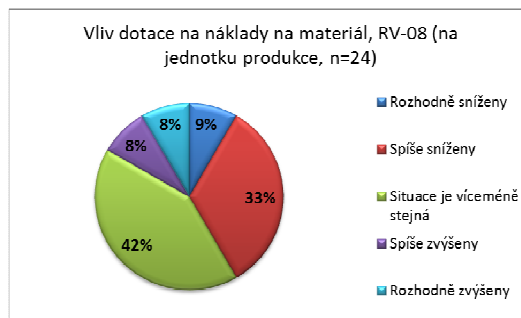
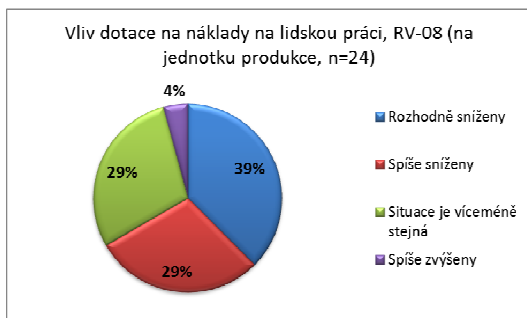
Ukazatel rentability tržeb ukazuje, kolik Kč zisku přináší každá koruna tržeb. Je vidět, že rentabilita tržeb mezi rokem T1 a T2 citelně poklesla, z úrovně cca 5 % (0,05 Kč) na cca 1,5 %. Zajímavý obrázek nabízí srovnání dynamiky před zavedením technologie – mezi lety 2007 (T0) a 2008 (T1). Zatímco u podniků bez podpory rentabilita tržeb narostla, u skupiny s podporou již tehdy došlo k poklesu o 2 procentní body. Protože v roce T0 zaznamenala skupina podniků s podporou výrazný nárůst výroby na sklad, je „skutečná“ rentabilita tržeb této skupiny v roce 2008 ještě o něco nepříznivější a pokles v roce 2009 nebyl u skupiny s podporou tak strmý, jak napovídá graf.

### Dotazníky

Vliv investice dokresluje hodnocení z pohledu podniků – příjemců podpory. Podle podniků má investice pozitivní vliv na nákladovost lidské práce, materiálu i energií, nejvíce se však

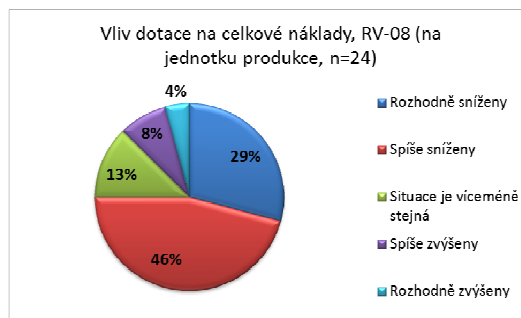
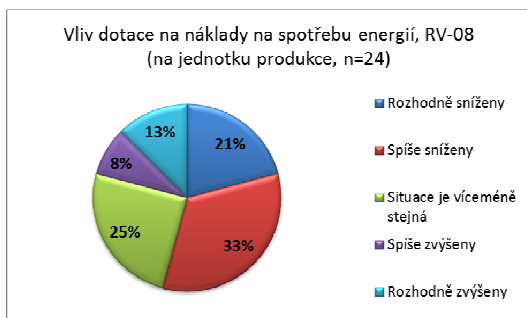


podle respondentů projevuje v oblasti nákladů na práci. Vliv na snížení těchto nákladů spatřují u investice dvě třetiny respondentů. Vliv investice na různé složky nákladů neidentifikovalo 25 % (energie), 29 % (práce) až 42 % respondentů (materiál).



Zdroj: DHV CR

Celkově pak opět hodnotí vliv investice na efektivitu a snížení nákladů jako takových pozitivně zhruba tři čtvrtiny respondentů. Téměř třetina respondentů pak hodnotí vliv dotace na celkové náklady jako „Rozhodně sníženy.“

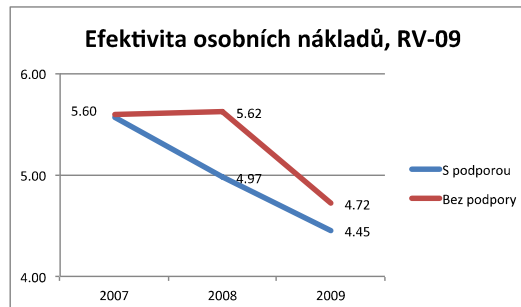
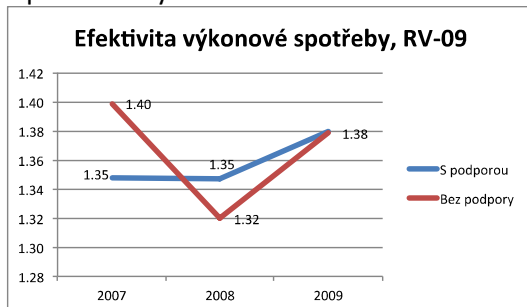


Zdroj: DHV CR

### Skupina RV-09

#### Efektivita výrobních vstupů

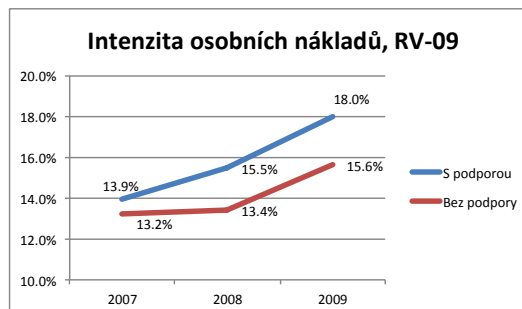
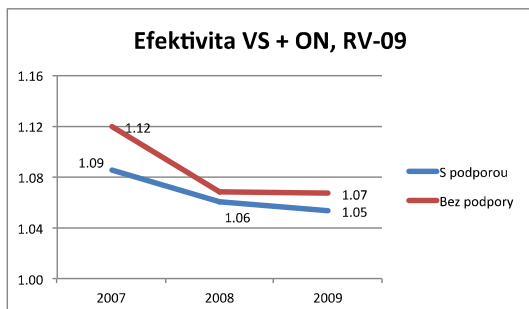
Efektivita výrobních vstupů se vyvíjela tak, jak již naznačila dekompozice výkonů. V roce T0 byly podniky s podporou v nadřazené pozici v oblasti výkonové spotřeby, naopak v oblasti osobních nákladů měly výhodu podniky bez podpory. V roce 2009 se pak pozice podniků v podstatě vyrovnala.



Zdroj: ČSÚ

Tomu odpovídá i vývoj celkové efektivity výkonové spotřeby a osobních nákladů. Je zajímavé, že v roce 2009 již podniky s podporou zastavily pokles celkové efektivity – ta stagnovala

stejně jako u podniků bez podpory. Celkově pak podniky s podporou tuto efektivitu stabilizovaly na úrovni 1.05, zatímco u podniků celková efektivita poklesla téměř na tuto úroveň.

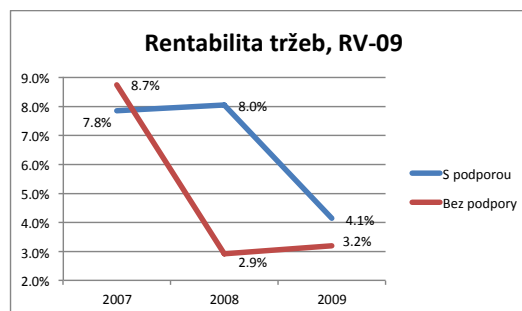
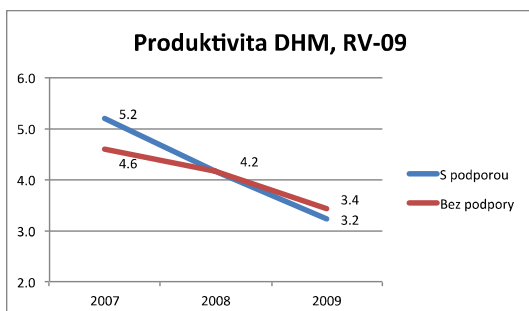


Zdroj: ČSÚ

Protože intenzita osobních nákladů se u podniků bez podpory pohybuje nad hodnotou podniků s podporou a hrubá mzda je v podstatě vyrovnaná, naznačuje tento stav relativně nižší základnu – tedy nižší celkové náklady. To potvrzuje poměr Náklady / Tržby, který v roce 2009 vychází příznivěji pro podniky s podporou a může naznačovat nadřazenější nákladovou strukturu díky provedené investici.

### Produktivita dlouhodobého majetku a rentabilita tržeb

V podstatě identický vývoj produktivity DHM vyjadřuje fakt, že i když v letech 2008 a 2009 podniky bez podpory hmotný majetek ve srovnání s podpořenými podniky navýšily, jejich přidaná hodnota v absolutním vyjádření rovněž relativně povyroستla.

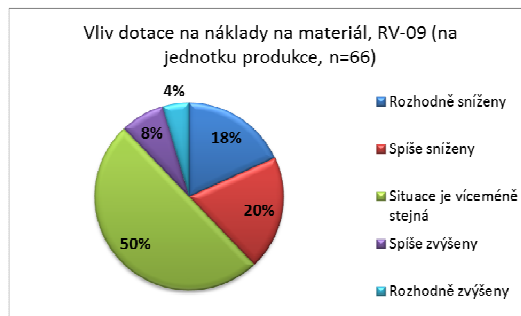
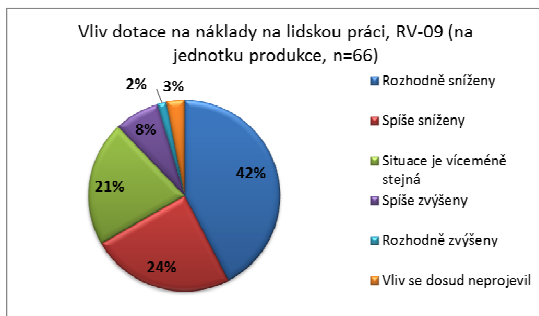


Zdroj: ČSÚ

Rentabilita tržeb pak odráží fakt, že v roce 2008 zisk podniků bez podpory významně poklesl. V roce 2007 a 2009 naopak obě skupiny dosáhly v podstatě stejného zisku. Zde si expanze zastavená hospodářským poklesem u skupiny bez podpory zřejmě „vybrala svou daň.“

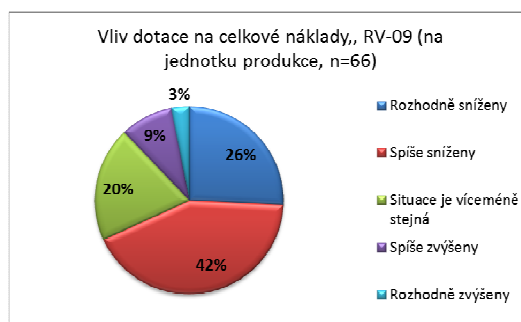
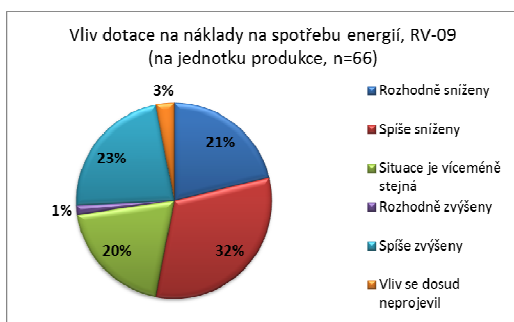
### Dotazníky

Ve skupině RV-09 spatřují podniky pozitivní vliv investice zejména na efektivitu práce – tento vliv identifikovaly dvě třetiny respondentů. Zhruba polovina respondentů spatřuje pozitivní vliv investice na snížení spotřeby energií, menší část pak v oblasti spotřeby materiálu. Na kvantitativních ukazatelích, dostupných do roku 2009, se tento vliv zatím neprojevil. Proto lze předpokládat, že podnikům se výhody investice v roce 2009 ještě nepodařilo v plném rozsahu realizovat.



Zdroj: DHV CR

Mezi respondenty pak převažuje přesvědčení o pozitivním vlivu dotace na celkové náklady. Tento názor sdílejí více než dvě třetiny podniků v rámci dotazníkového průzkumu. Negativní vliv na náklady naopak vnímá pouze cca 9 % respondentů.



Zdroj: DHV CR

### Strukturované rozhovory

V rozhovorech s podpořenými podniky byl potvrzen významný vliv investic na úsporu nákladů na lidskou práci vzhledem k vyprodukované jednotce (5 ze 7 podniků). U dvou podniků, které o tomto vlivu nehovořily, šlo o zavedení nové výroby, a proto nešlo efektivitu z tohoto hlediska posoudit. Jako konkrétní příklad uvedme instalaci balicí linky, díky níž je možno vyrobit minimálně 350 balíčků za hodinu při obsluze jedním pracovníkem. Před zakoupením této linky bylo možné připravit za hodinu pouze 110 balíčků za vytížení dvou zaměstnanců. Všechny podniky pak mluvily o výrazném časovém efektu, který se v nemalé míře podílí právě na snížení nákladů na lidskou práci. Jeden podnik byl schopen číselně vyjádřit úspory. Díky 4x kratšímu procesu výroby bylo možno snížit stejným poměrem náklady. Pokud podnik započel roční odpisy zakoupeného stroje, výroba byla stále dvakrát levnější. Bez dotace by při započtení odpisů byla výroba stejně náročná po dobu amortizace stroje (odpisy rozepsány do 6 let). Potřebu lidské práce snižuje rovněž možnost vícestrojové obsluhy jedním pracovníkem.

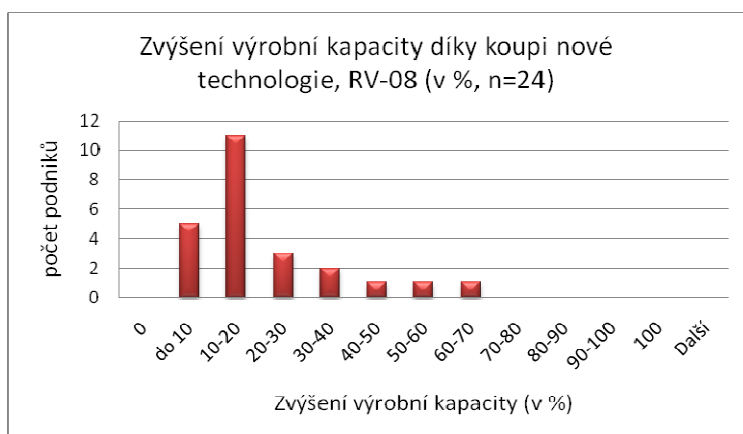
### 2.2.4.2 EQ 1.5 Do jaké míry přispěly investice ke zvýšení výrobní kapacity podpořených podniků?

<p><b>Evaluační otázka 1.5:</b></p> <p><b>Do jaké míry přispěly investice ke zvýšení výrobní kapacity podpořených podniků?</b></p>
<p><b>Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dotazníkové šetření</li> <li>• Strukturované rozhovory</li> </ul>
<p><b>Odpověď na evaluační otázku</b></p> <p>Zakoupení technologií výrazně přispělo ke zvýšení výrobní kapacity, jejíž nárůst lze na základě dotazníkového šetření odhadnout v obou skupinách srovnatelně na 22-23 %. Přes pokles využití výrobní kapacity v období krize, způsobený rozšířením výrobní kapacity a zároveň poklesem agregátní poptávky, se v současnosti již podpořené podniky dostaly na předkrizovou úroveň. To znamená, že zvýšenou výrobní kapacitu využívají ve stejné míře a výroba by proto měla být reálně vyšší.</p>

Míra zvýšení výrobní kapacity je v programu podpory Rozvoj velmi důležitou otázkou, neboť ve velké míře nejde o výměnu strojů, nýbrž o rozšíření výrobní kapacity o nové, moderní a často výkonnější a rychlejší stroje.

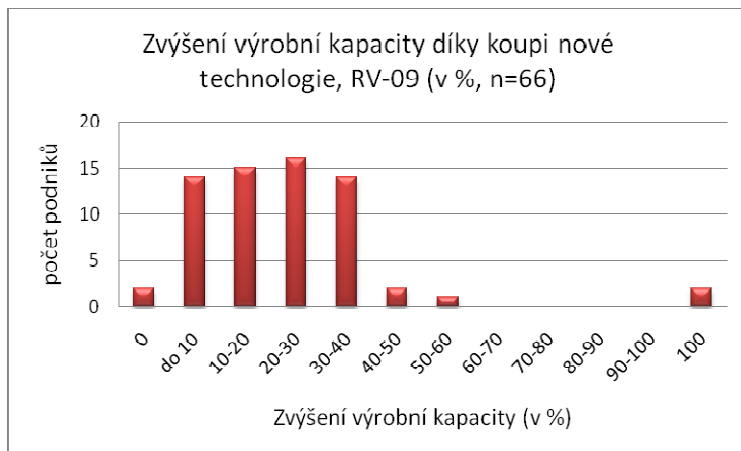
Prostřednictvím dotazníkového šetření jsme zjistili, že výrobní kapacita stoupla díky investici v průměru o 22 % u skupiny RV-08 a o 23 % u skupiny R-09. To je významný nárůst.

U skupiny RV-08 stoupla nejčastěji výrobní kapacita o 10-20 % (11x).



Zdroj: DhV CR

U skupiny RV-09 stoupla nejčastěji výrobní kapacita o 20-30 % (16x), ovšem i další sousední intervaly (10-20, 30-40 a do 10) vykazují srovnatelně vysokou četnost.



Zdroj: DHV CR

Důležitý je nejen růst výrobní kapacity, ale rovněž její reálné využití (viz tabulka níže). U skupiny RV-08, kde výrobní kapacita narostla v roce 2008, vidíme zároveň celkové vyšší procento využití této kapacity. To svědčí o reálném využití zakoupených strojů pro výrobu v roce 2008. V roce 2009 vidíme výrazný pokles o cca 13 procentních bodů. Od té doby opět využití výrobní kapacity stoupá a v prvních třech měsících roku 2011 je využívána ve stejné míře jako v předkrizovém roce 2008.

U skupiny RV-09 byla investice opožděna zhruba o rok. Je možné, že některé podniky investovaly již v roce 2008, což by mohlo vysvětlit pokles využití kapacity v tomto roce, přestože se podniky stále ještě těšily po většinu roku příznivé hospodářské konjunktury. Další pokles je zaznamenán v roce 2009, ovšem ne tak výrazný jako u skupiny RV-08. Rozložení investic mezi roky 2008 a 2009 může být vysvětlením tohoto mírného poklesu, který se však rozprostřel do dvou let. Tento pokles lze vysvětlit souhrou navýšení výrobní kapacity a zároveň snížením agregátní poptávky. Od roku 2010 se dostavil opět růst využití kapacity, který se v prvních třech měsících roku 2011 dostal na předkrizové a předinvestiční hodnoty v roce 2007. To znamená, že zvýšenou výrobní kapacitu využívají ve stejné míře a výroba by proto měla být reálně vyšší.

Medián využití výrobní kapacity je přehlednější a naznačuje pokles využití výrobní kapacity, který se u skupiny RV-08 týkal jednoho roku (2008) a u skupiny RV-09 dvou let (2009 a mírně rovněž 2010). Vysvětlením zde opět může být opožděná investice ze strany skupiny RV-09, která se kryla s počátečním obdobím hospodářské krize.

Tabulka: Průměrné a mediánové % využití výrobní kapacity

		2007	2008	2009	2010	2011 - dosud
Ø % využití výrobní kapacity	RV-08 (n=23)	69,8%	73,1%	60,4%	68,5%	73,5%
% využití výrobní kapacity - medián	RV-08 (n=23)	75%	75%	65%	75%	75%
Ø % využití výrobní kapacity	RV-09 (n=64)	79,6%	76,4%	70,6%	74,3%	78,7%
% využití výrobní kapacity - medián	RV-09 (n=64)	85%	85%	75%	75%	85%

Zdroj: DHV CR

Strukturované rozhovory dále vysvětlují propad využití výrobní kapacity. Rozhodnutí investovat přišlo v době, kdy podniky zažívaly stoupající trajektorii výroby. Krize zapříčinila její propad (u 6 ze 7 navštívených podniků). Situace podniků byla různorodá. Čtyři z podniků výrobu navýšily. Dva z nich však explicitně upozornily na snížení marží, k němuž během krize došlo, což u jednoho podniku sice znamenalo objemové navýšení produkce, nedošlo však ke zvýšení tržeb. Ostatní tři podniky se pouze postupně dostávají na předkrizovou úroveň.

### 2.2.4.3 EQ 1.7 Do jaké míry přispěly investice k udržení nebo zlepšení přístupu podpořených podniků na trh? Jak se vyvíjí struktura dodavatelsko-odběratelských vztahů podpořených podniků? Jak se vyvíjí zahraničně-obchodní vztahy podpořených podniků?

#### Evaluační otázka 1.7:

Do jaké míry přispěly investice k udržení nebo zlepšení přístupu podpořených podniků na trh? Jak se vyvíjí struktura dodavatelsko-odběratelských vztahů podpořených podniků? Jak se vyvíjí zahraničně-obchodní vztahy podpořených podniků?

#### Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:

- Dotazníkové šetření
- Strukturované rozhovory

#### Odpověď na evaluační otázku:

Z dotazníkového šetření vyplývá, že přes hospodářskou krizi přispěla podpora u 71 % respondentů ke zvýšení objemu výroby (obě skupiny šetřených podniků).

Růst výroby oproti době před investicí byl u skupiny RV-08 cca 18 % a odhadovaný podíl investice na tomto růstu byl významný (55 %). U skupiny RV-09 vzrostl objem výroby o cca 21 % z 51 % díky podpořené investici.

#### Skupina RV-08

S růstem výroby se rovněž dostavil růst počtu odběratelů mezi roky 2007 a 2010, přestože v roce 2009 byl zaznamenán pokles. Podniky zaznamenaly absolutně i relativně největší růst odběratelů z českého trhu. Růst počtu odběratelů z evropského trhu však byl v relativním vyjádření téměř srovnatelný. Podniky si rovněž našly nové dodavatele jak z celostátní

úrovně, tak z EU. Tyto podniky se zapojují více do celoevropské obchodní výměny, a to jak z hlediska exportu svých výrobků, tak z hlediska importu vstupů.

Pozitivním zjištěním je, že zvýšení počtu odběratelů z evropského trhu bylo více než proporcionálně následováno růstem celkového procenta tržeb realizovaného na tomto trhu. Počet odběratelů z evropského trhu sice v roce 2010 představuje pouze 16 % počtu odběratelů z českého trhu, avšak dosahuje zhruba 60 % tržeb ve srovnání s tržbami na českém trhu. Tento podíl stoupl ze 49 % z roku 2007. Lze se proto domnívat, že podpořené investice pomohly podnikům exportovat na evropský trh.

### Skupina RV-09

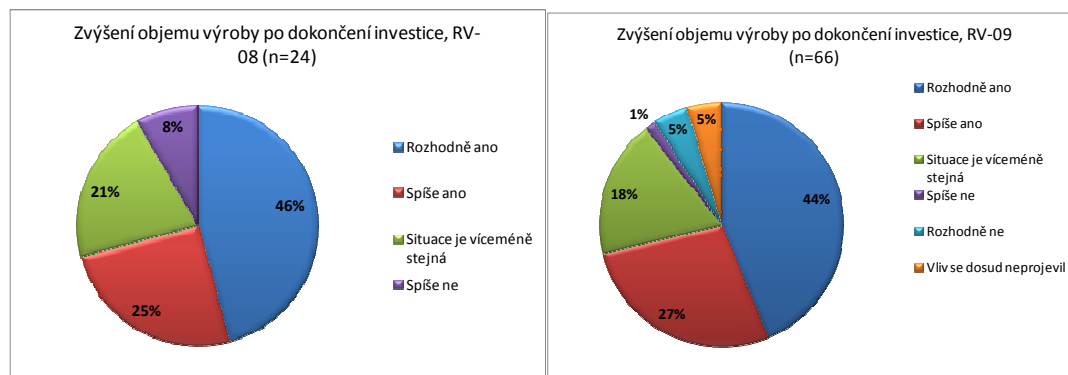
U podniků skupiny RV-09 lze v roce 2010 zaznamenat mírný růst počtu odběratelů oproti roku 2008, který dosahuje 4,3 %. Zajímavý je však vývoj struktury odběratelů. Mezi rokem 2008 a 2010 můžeme zaznamenat více než proporcionální 15% růst počtu odběratelů z evropského trhu (zisk 336 odběratelů). Počet odběratelů z českého trhu stoupl pouze o 1,9 %, přestože v absolutní hodnotě se růst vyrovnal evropskému trhu (bylo získáno 356 nových odběratelů).

Struktura udavatelů zůstává víceméně zachována, a to přes pokles jejich počtu mezi rokem 2008 a 2010 o 4,2 %.

Struktura tržeb podniků zůstala velmi stabilní. Vzhledem k tomu, že pro export výrobků je důležité jejich kvalitní zpracování, je pravděpodobné, že investice pomohly podpořeným podnikům udržet si své postavení na trhu a zachovat stabilní strukturu tržeb, s 80% podílem na českém trhu.

Evaluační otázka byla podrobena analýze prostřednictvím dotazníkového šetření. Jeho výstupy byly ověřovány a interpretovány pomocí sedmi realizovaných strukturovaných rozhovorů v rámci kvalitativního výzkumu.

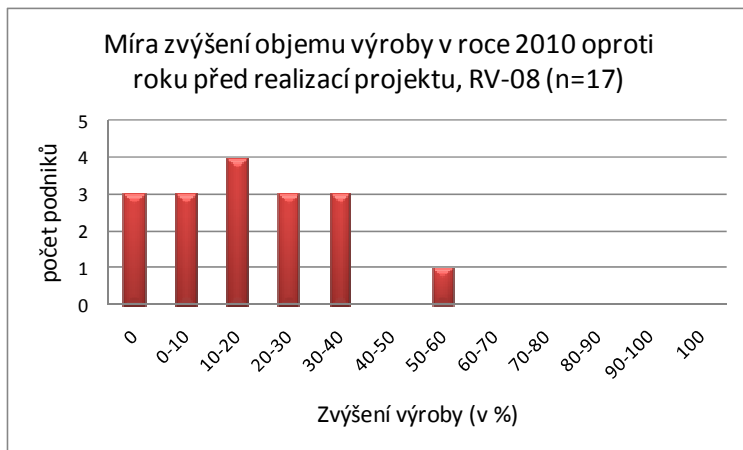
Nejdříve se podívejme na vývoj výroby v podpořených podnicích. V dotazníkovém šetření jsme příjemcům položili otázku, jestli se jim reálně zvýšil objem výroby po dokončení realizace projektu podpořeného z programu podpory Rozvoj. V obou skupinách odpovědělo shodné procento podniků, že ano (71 %).



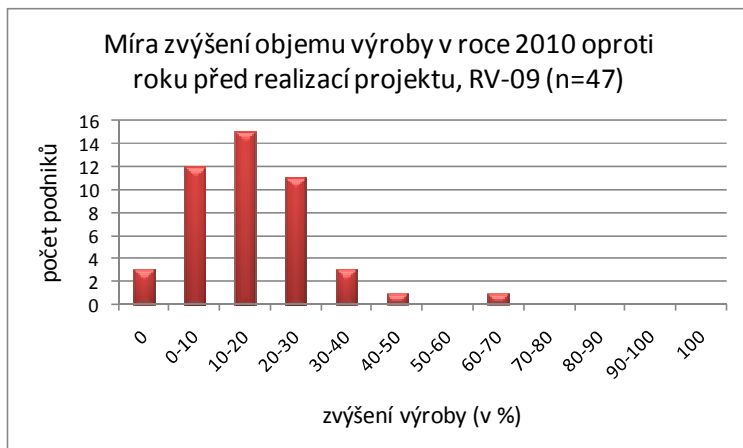
Zdroj: DHV CR

Jde o poměrně vysoké procento, především u skupiny RV-09, neboť zde přišly investice v době hospodářské krize, kdy se snížila agregátní poptávka. Podniky skupiny RV-08 mohly pravděpodobně ještě nepatrně profitovat z období předkrizového růstu.

U podniků, které díky projektům zvýšily objem výroby, jsme dotazníkem dále zkoumali, jestli a o kolik se objem jejich výroby v roce 2010 zvýšil oproti roku, který předcházal realizaci projektu.<sup>12</sup> Průměrné zvýšení objemu výroby odhadly podniky skupiny RV-08 na zhruba 18 % a podniky skupiny RV-09 na zhruba 21 %. Nejčastějšími možnostmi bylo zvýšení objemu výroby do mezi 10 a 20 % (19x), do 10 % (15x) a mezi 20 a 30 % (14).



Zdroj: DHV CR



Zdroj: DHV CR

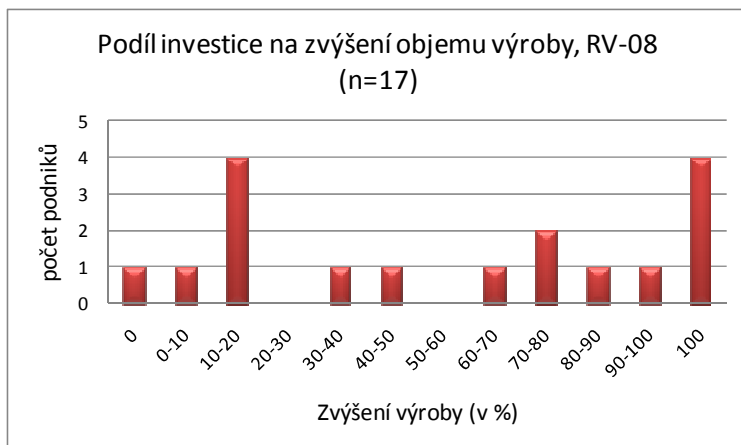
Nakonec jsme se těchto podniků dotázali, do jaké míry byl tento růst objemu výroby umožněn realizací projektu.<sup>13</sup> Z odpovědí je zřejmé, že pro podniky, které zaznamenaly růst objemu výroby, měla realizace projektu pro tento růst vysoký význam. Totiž, podniky skupiny RV-08 přisoudily zhruba 18% růst výroby z cca 55 % realizaci projektu. Ve skupině RV-09

<sup>12</sup> Šlo o objem výroby z hlediska kvantity (počet výrobků/služeb), nikoli v peněžním vyjádření.

<sup>13</sup> U otázky byla uvedena specifikace, aby podniky vyplnily 100 %, pokud objem výroby stoupl pouze v důsledku rozšíření výrobní kapacity díky rekonstrukci objektu.



podniky přisoudily cca 21% růst z 51 % podpořené investici. Nejčastější uváděnou možností bylo 100 % (11x).



Zdroj: DHV CR

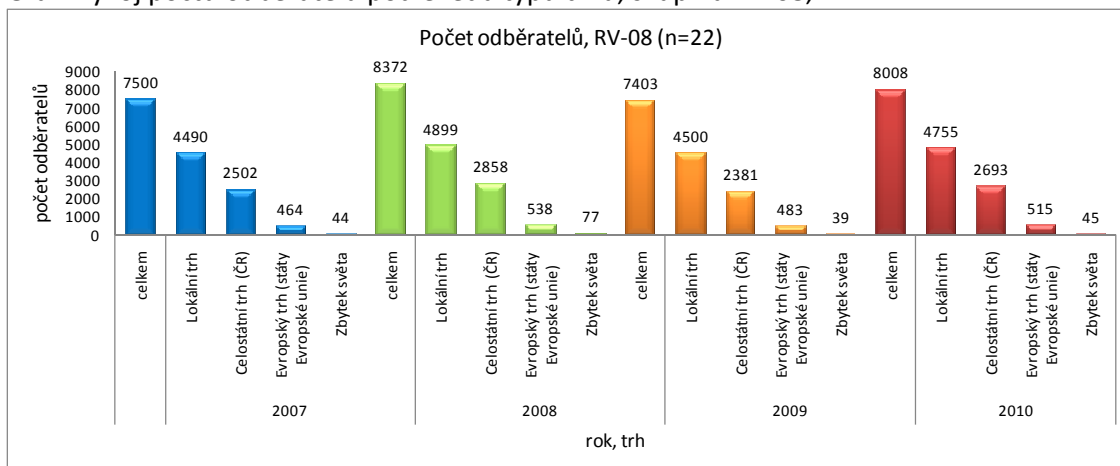


Zdroj: DHV CR

Na základě tohoto úvodu přistupme nyní k otázce přístupu na trh. Pokud u 71 % příjemců došlo k růstu objemu výroby, dalo by se očekávat, že tento růst přispěl minimálně k zachování počtu zákazníků (ceteris paribus za zachování podobného množství odběrů u každého zákazníka). Nyní rozebereme obě skupiny zvlášť.

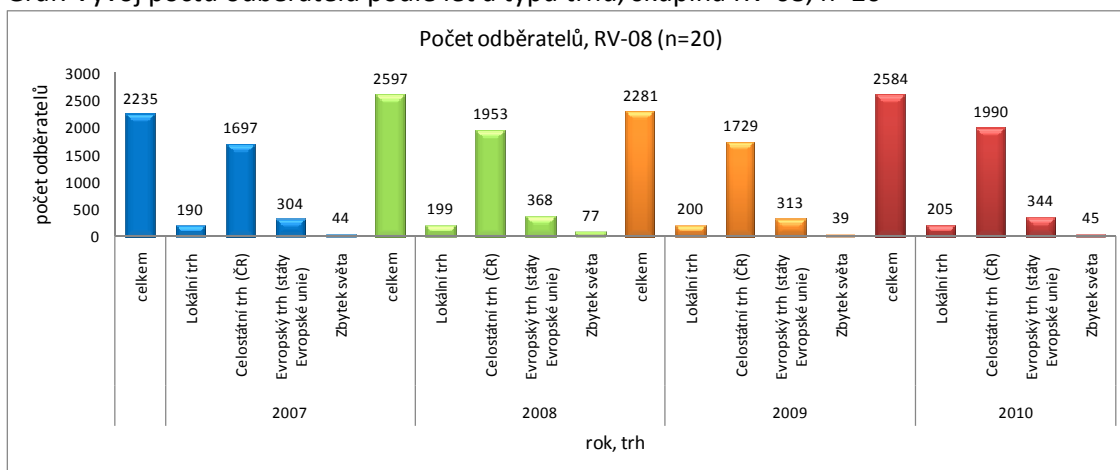
## Skupina RV-08

Graf: Vývoj počtu odběratelů podle let a typu trhu, skupina RV-08, n=22



Zdroj: DHV CR

Graf: Vývoj počtu odběratelů podle let a typu trhu, skupina RV-08, n=20



Zdroj: DHV CR

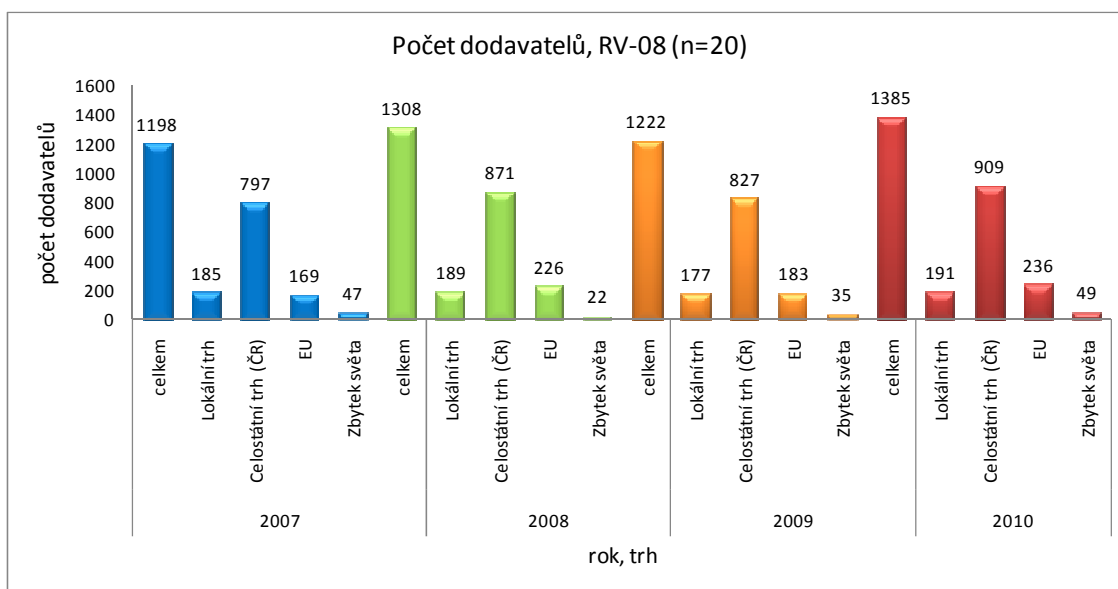
Sloupcové grafy výše znázorňují vývoj počtu odběratelů podle jednotlivých let a typů trhu.

U skupiny RV-08 jsou uvedeny dva grafy, neboť v prvním jsou sečteny rovněž dva podniky s velmi vysokým počtem odběratelů na lokálním trhu, který odchyloval obrázek celku. Dívejme se proto na druhý graf (n=20). U podniků lze zaznamenat pokles počtu odběratelů mezi rokem 2008 a 2009, což odpovídá rovněž výše analyzovanému menšímu využití výrobní kapacity. V roce 2008, kdy lze sledovat změny u této skupiny (rok T1), stoupl počet odběratelů o cca 16 %. Nejvyšší absolutní nárůst lze zaznamenat na celostátním trhu (256 nových odběratelů, o 15 %). Podniky však získaly rovněž odběratele na evropském trhu (64) a ve zbytku světa (33). Největší relativní nárůst tak lze zaznamenat u zbytku světa (75 %). Růst počtu odběratelů z evropského trhu (16 %) byl v relativním vyjádření srovnatelný s celostátním trhem. V roce 2010 se skupina po poklesu v roce 2009 dostala víceméně na hodnoty z roku 2008. Lze konstatovat udržení nárůstu počtu odběratelů na celostátní úrovni.

Počet odběratelů z EU oproti roku 2008 poklesl o 24, ale udržuje se na úrovni před investicí. Zisk odběratelů ze zbytku světa byl prakticky ztracen a situace se vrátila na úroveň roku 2007.

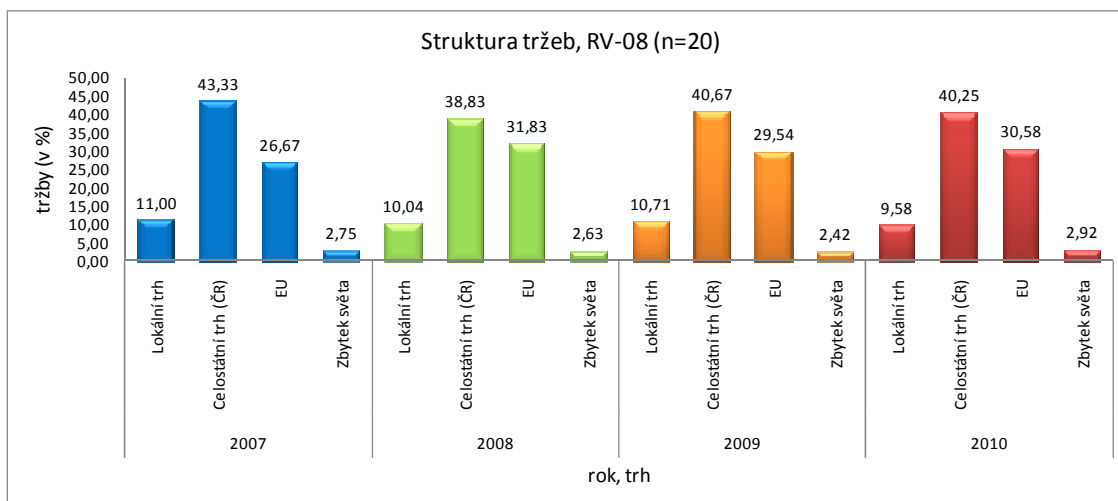
S vývojem počtu odběratelů víceméně koresponduje vývoj počtu dodavatelů. Počty vzrostly mezi rokem 2007 a 2008, v roce 2009 poklesly a v roce 2010 se dostaly ještě o 6 % nad rok 2008.

Zajímavým zjištěním je, že přírůstek počtu dodavatelů mezi lety 2007 (T0) a 2010 (T3) lze zaznamenat z celostátního trhu (112, o 14 %) a z evropského trhu (67, o 40 %). Na základě uvedených informací tak lze říci, že se podpořené zapojují více do celoevropské obchodní výměny, a to jak z hlediska exportu svých výrobků, tak z hlediska importu vstupů. Celostátní trh nicméně z pohledu počtů pro podniky zůstává nejdůležitější doménou, kde zároveň v absolutním počtu získaly jak nejvíce odběratelů, tak si našli nejvíce dodavatelů.



Zdroj: DHV CR

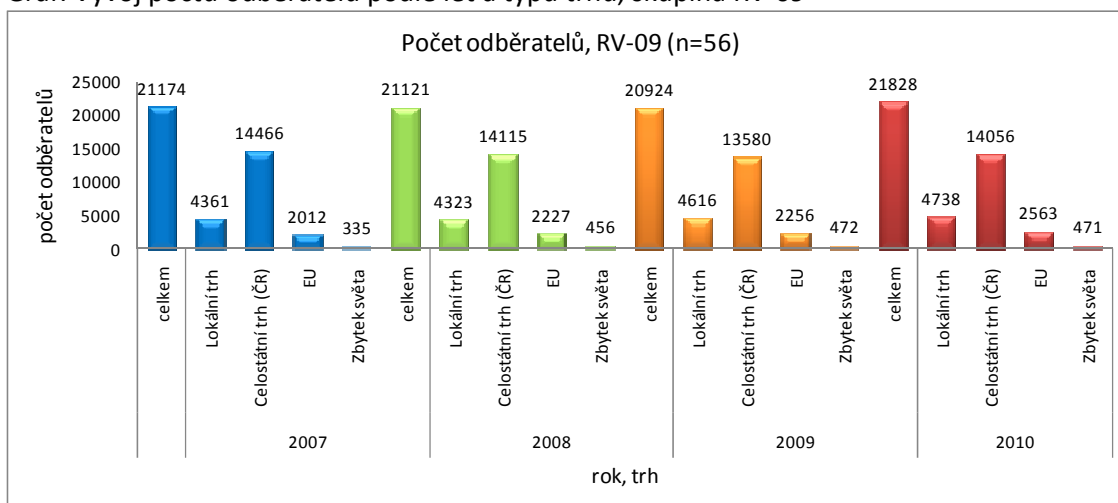
Nakonec se podíváme na strukturu tržeb podniků skupiny RV-08 podle jednotlivých let a typů trhu. Z grafů je zřejmé, že struktura se výrazně neproměnila. Nicméně, výše diskutované zvýšení počtu odběratelů z trhu EU se jeví z hlediska tržeb jako významné. Již na počátku období realizace OPPI (2007) byl pro podniky evropský trh významný. Počet odběratelů z evropského trhu sice v roce 2010 představuje pouze 16 % počtu odběratelů z českého trhu (lokální a celostátní), avšak dosahuje zhruba 60 % tržeb ve srovnání s tržbami na českém trhu. Tento podíl stoupl ze 49 % z roku 2007. Lze se proto domnívat, že podpořené investice pomohly podnikům exportovat na evropský trh.



Zdroj: DHV CR

### Skupina RV-09

Graf: Vývoj počtu odběratelů podle let a typu trhu, skupina RV-09



Zdroj: DHV CR

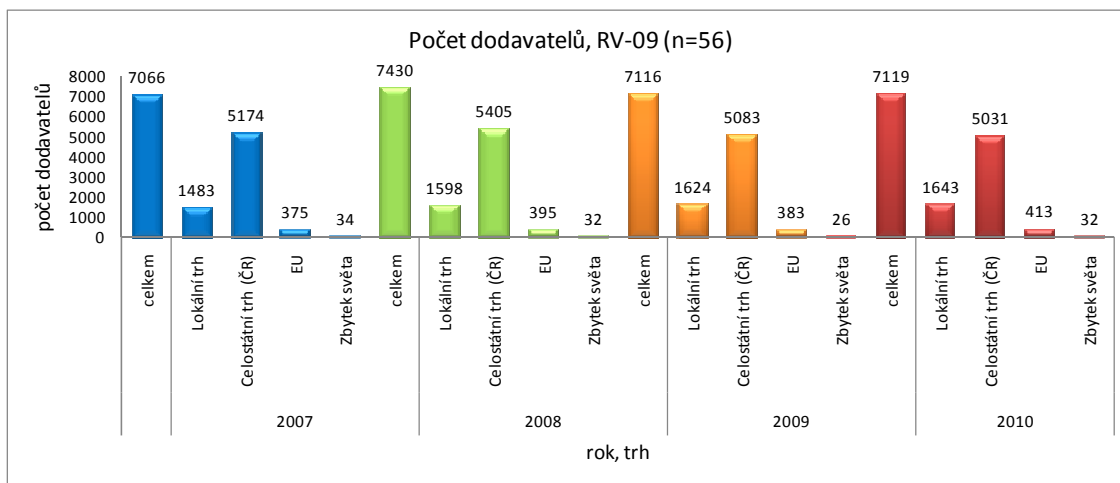
Sloupcový graf znázorňuje vývoj počtu odběratelů podle jednotlivých let a typů trhu.

U podniků skupiny RV-09 lze zaznamenat mírný pokles počtu odběratelů mezi rokem 2008 a 2009, tedy rokem, kdy byla realizována investice. Tento jev odpovídá výše analyzovanému menšímu využití výrobní kapacity. Investice rozšířila výrobní kapacitu, ale nebylo možné produkty udat na trhu. Nicméně, v roce 2010 (rok T2) můžeme zaznamenat mírný růst počtu odběratelů. Nárůst oproti roku 2008 (rok T0) představuje pouze 4,3 %, což je však zajímavé, je vývoj struktury odběratelů.

Mezi rokem 2008 a 2010 můžeme zaznamenat více než proporcionální 15% růst počtu odběratelů z evropského trhu (zisk 336 odběratelů). Počet odběratelů z českého trhu stoupl pouze o 1,9 %, přestože v absolutní hodnotě se růst vyrovnal evropskému trhu (bylo získáno

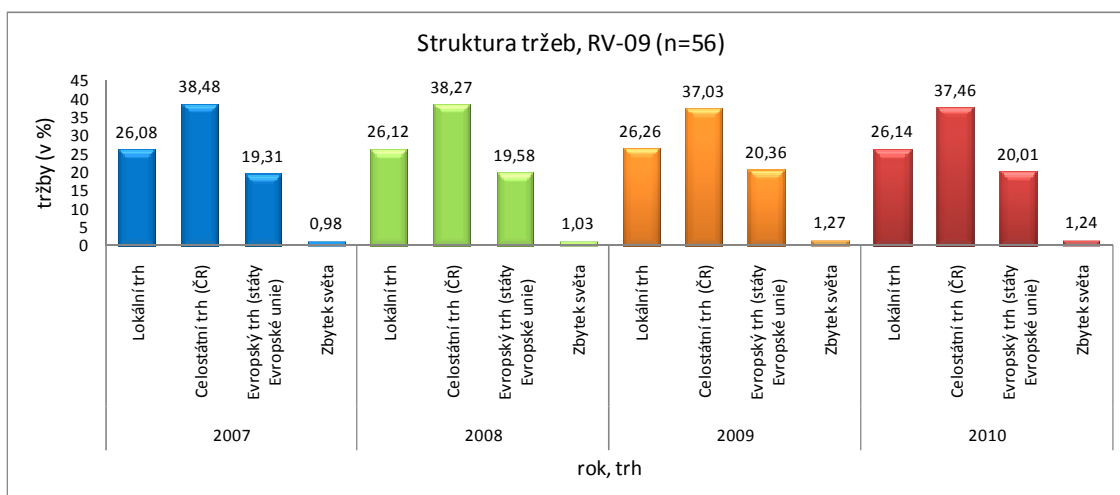
356 nových odběratelů). Počet odběratelů z celého světa sice stoupl o 3,2 %, ovšem v absolutním měřítku to znamenalo pouze 15 nových odběratelů.

Počet dodavatelů se u skupiny RV-09 mezi roky 2008 (T0) a 2010 (T2) snížil o 4,2 %, v absolutních číslech o 311. K poklesu došlo u dodavatelů z českého trhu. Přes mírný nárůst počtu dodavatelů z EU (18, o 4,6 %) zůstává struktura víceméně zachována.



Zdroj: DHV CR

Nakonec se podívejme na strukturu tržeb podniků skupiny RV-09 podle jednotlivých let a typů trhu. Z grafů je zřejmé, že struktura zůstala velmi stabilní. Vzhledem k tomu, že pro export výrobků je důležité jejich kvalitní zpracování, je pravděpodobné, že investice pomohly podpořeným podnikům udržet si své postavení na trhu a zachovat stabilní strukturu tržeb. Podpořené podniky skupiny RV-09 nalézají hlavní odbyt své produkce na českém trhu.



Zdroj: DHV CR

### Strukturované rozhovory

Ve všech sedmi navštívených podnicích došlo k získání nových odběratelů, avšak v různé míře. Tři podniky (střední podniky) si cenily udržení stávajících odběratelů ze zahraničí a rozšíření jejich odběru o nový sortiment, přičemž se jim podařilo získat i jednoho nebo více

nových zahraničních odběratelů. Dva malé podniky (10-19 a 20-24 zaměstnanců) získaly nové zákazníky v ČR ve svém regionu a každému z nich se podařilo získat prvního odběratele ze zahraničí (Itálie a Německo). U jednoho z těchto dvou malých podniků se podařilo rozšířit svoji působnost z okresní na regionální úroveň a radikálně proměnit klientelu – v současnosti je 70 % klientů nových oproti době před investicí. U dalšího podniku (střední podnik) došlo k zisku nových odběratelů v ČR, ale ke ztrátě v zahraničí (Německo). Poslední podnik (malý – 10-19 zaměstnanců) získal nové odběratele v ČR, přičemž má informace o tom, že 80 % jeho vstupů jde dále na export (produkce je kvalitní).

#### 2.2.4.4 EQ 1.8 Do jaké míry přispěly investice k udržení nebo zvýšení podílu na trhu podpořených podniků?

##### Evaluační otázka 1.8:

**Do jaké míry přispěly investice k udržení nebo zvýšení podílu na trhu podpořených podniků?**

##### Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:

- ČSÚ – podnikové ukazatele
- Dotazníkové šetření
- Strukturované rozhovory

##### Odpověď na evaluační otázku:

###### Skupina RV-08

Obě skupiny podniků byly v letech T1 (2008) a T2 (2009) zasaženy poklesem trhu. Tržby poklesly za dva roky o 23 % u skupiny s podporou a o 30 % u skupiny bez podpory. Je tedy zřejmé, že pokles tržeb více zasáhl podniky bez podpory. Podpořená investice zřejmě pomohla podnikům utlumit náraz poklesu trhu.

Disproporcionalita vývoje tržeb se projevila i v podílu na hypotetickém společném trhu. V roce T2 došlo k mírnému přeskupení trhu – podniky s podporou získaly na hypotetickém společném trhu dvě procenta a jejich podíl se přiblížil velikosti podílu podniků bez podpory.

Celkově si od investice slibují nové zákazníky tři čtvrtiny respondentů, dvě třetiny z nich rovněž vidí v investici klíč k novým trhům. Podle očekávání považují „ofenzivní“ podniky projekt za cestu k novým zákazníkům i k novým trhům, „defenzivní“ podniky se soustředí zejména na cestu k novým zákazníkům na stávajícím trhu.

###### Skupina RV-09

Tržby se – stejně jako ostatní objemové ukazatele – pohybovaly v roce T1 (2009) pro obě skupiny velmi podobně. Situaci na trhu tak determinovala především expanze podniků bez podpory v roce 2008, která těmto podnikům vydobyla 10 % hypotetického společného trhu. Jestliže motivací k investici byla snaha najít odpověď na rychle se rozvíjející prostředí, klíčový bude vývoj objemu tržeb podpořených podniků zejména v roce opětovného oživení (2010).

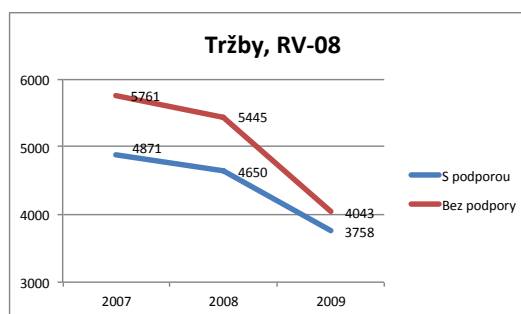
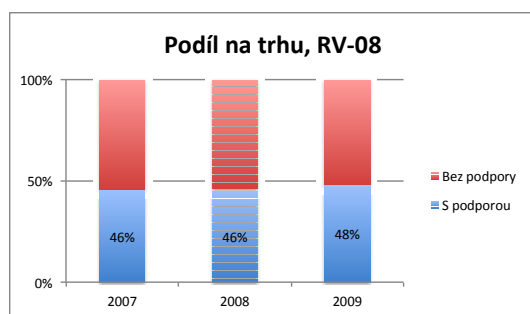
Z dotazníkového šetření vyplývá, že skupina podniků RV-09 spatřuje investici hlavně jako

cestu k novým zákazníkům. Tento přínos uznává téměř 90 % respondentů. Z hlediska cesty na nové trhy jsou dokonce – navzdory jiným skupinám – optimističtější respondenti z „defenzivní“ skupiny s postojem „udržet krok s konkurencí“. Tento přínos pak identifikuje menší část podniků, konkrétně cca 60 % respondentů.

## Skupina RV-08

### Tržby

Dynamika tržeb odpovídá projevům celkového trhu. Jak jsme konstatovali v úvodní analýze, k poklesu trhu došlo již v roce T1 (2008). Skupina s podporou však tento pokles výkonově kompenzovala krátkodobým vyšším přísunem výrobků na sklad. V roce T2 se však tento vývoj otočil a tato skupina respektovala tržní situaci eventuálním srovnatelným poklesem výkonů.



Zdroj: ČSÚ

Je patrné, že na rozdíl od roku 2008 byl pokles tržeb v roce 2009 ve skupině podniků s podporou výrazně mírnější. Celkově tržby mezi rokem T0 a T2 klesly o 23 %, ve srovnání s 30% poklesem podniků bez podpory. Podpořená investice tedy pomohla podnikům ztlumit náraz poklesu poptávky.

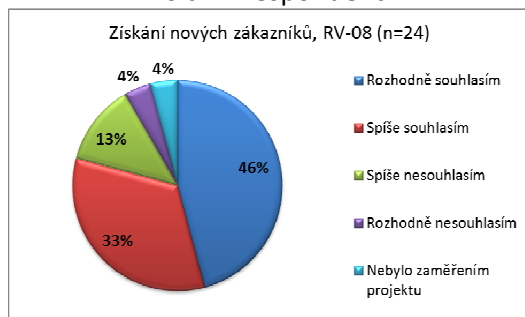
### Podíl na hypotetickém trhu

Již z grafu vývoje tržeb je zřejmé, že podniky s podporou dokázaly „ustát“ zhroucení trhu podstatně lépe než podniky bez podpory. Do jisté míry je tento vývoj patrný i z modelace „společného“ trhu. Podniky ve skupině s podporou dohromady získaly ve sledovaném období dvě procenta trhu, podniky bez podpory stejnou část trhu ztratily. Z pohledu hodnocení investice není bez zajímavosti, že toto přeskupení trhu se uskutečnilo až v roce T2, tedy v čase, kdy se naplno projevil přínos investice.

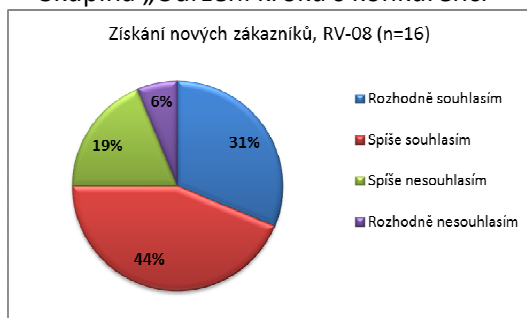
### Dotazníky

Při akvizici tržního podílu považují projekt za přínosnější podniky s „ofenzivním“ přístupem – tedy podniky spatřující v investici novou konkurenční výhodu. Téměř 90 % respondentů z této skupiny považuje podpořenou investici za klíč k získání nových zákazníků i k získání nových trhů.

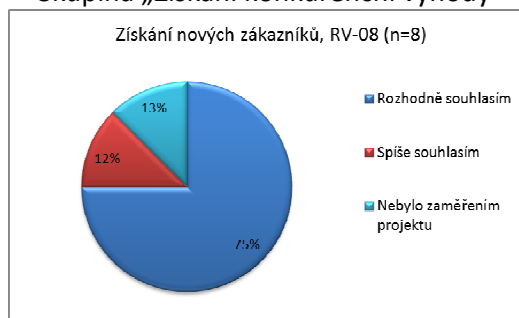
### Všichni respondenti



### Skupina „Udržení kroku s konkurencí“



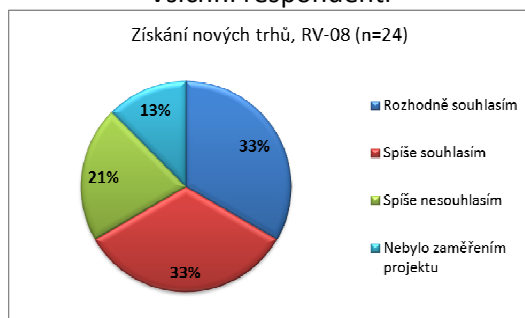
### Skupina „Získání konkurenční výhody“



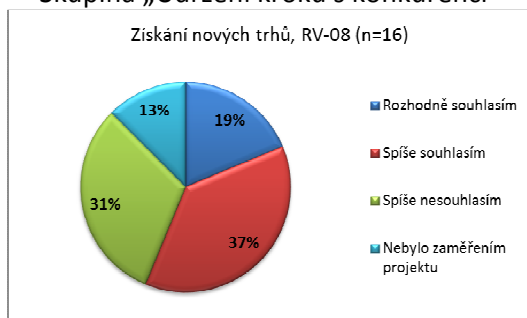
Zdroj: DHV CR

V případě „defenzivních“ příjemců podpořené investice je přínos projektu spatřován zejména ohledně získávání nových zákazníků. Jako cestu na nové trhy spatřuje tuto investici jen asi polovina respondentů z této skupiny.

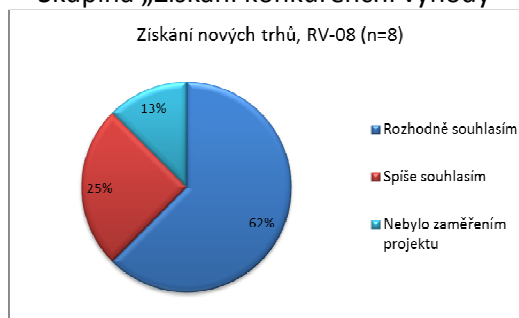
### Všichni respondenti



### Skupina „Udržení kroku s konkurencí“



### Skupina „Získání konkurenční výhody“



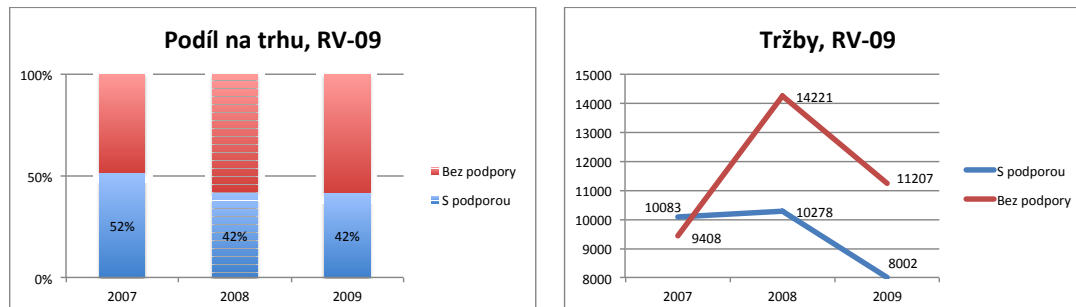
Zdroj: DHV CR



## Skupina RV-09

### Tržby

Vývoj tržeb byl u skupiny bez podpory bouřlivý zejména v roce T0 (2008), kdy tyto podniky expandovaly a výkony zvýšily v podstatě o 50 %. V roce 2009 (T1) se u obou skupin tržby propadly, avšak u podniků s podporou tomu tak bylo po období stagnace tržeb. Jak jsme viděli v úvodní analýze, ve srovnání s rokem 2007 (T-1) tak podnikům s podporou za dva roky tržby spadly o 20 %, podniky bez podpory je i v roce krize dokázaly udržet na 120 % objemu v roce 2007.



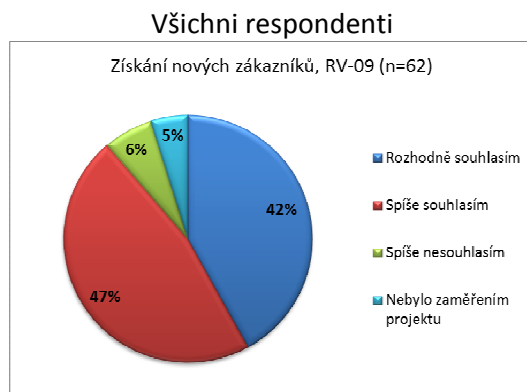
Zdroj: ČSÚ

### Podíl na hypotetickém trhu

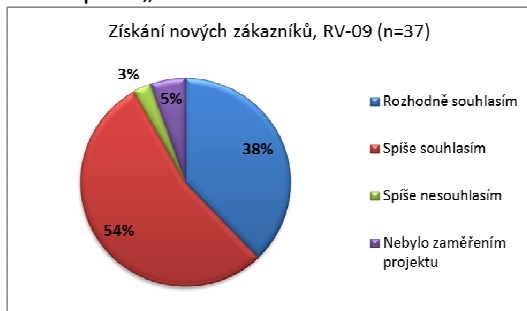
Svou expanzí získaly podniky bez podpory v roce T0 (2008) dalších 10 % na hypotetickém trhu. V roce 2009, ve kterém se výkony i ostatní objemové ukazatele pohybovaly zhruba stejným tempem směrem dolů pro obě skupiny podniků, si vydobytou pozici udržely. Jestliže podniky s podporou investovaly proto, aby mohly na expanzi sektoru odpovědět, pak bude klíčové sledovat především vývoj po opětovném oživení ekonomiky.

### Dotazníky

Zatímco v jiných skupinách se pohled „ofenzivních“ příjemců (nová konkurenční výhoda) a defenzivních příjemců (udržet krok s konkurencí) liší, v případě skupiny RV-09 oba tábory shodně spatřují přínos investice především v získání nových zákazníků. Celkově pak tuto roli investici přisuzuje vysokých 89 % všech respondentů.

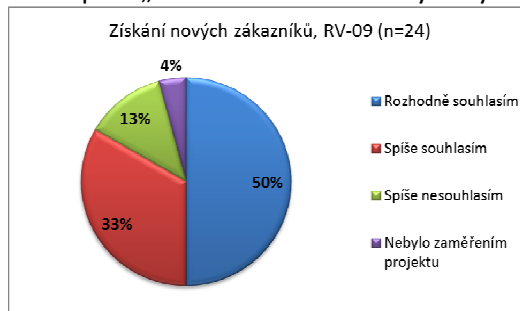


### Skupina „Udržení kroku s konkurencí“



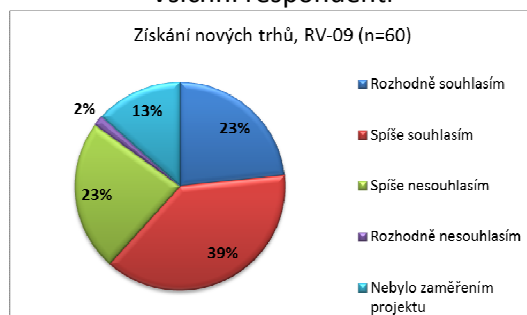
Zdroj: DHV CR

### Skupina „Získání konkurenční výhody“

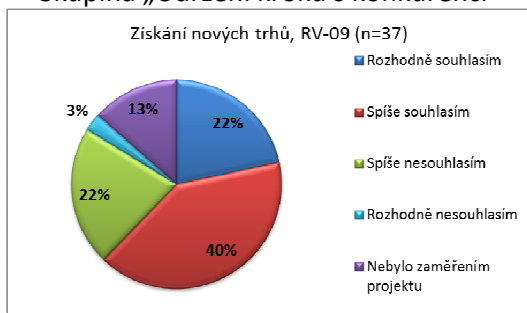


Jako cestu na nové trhy spatřuje projekt jen zhruba 60 % respondentů. Paradoxně toto vnímání ve větší míře vykazují podniky, které díky investici chtějí hlavně „udržet krok“.

### Všichni respondenti

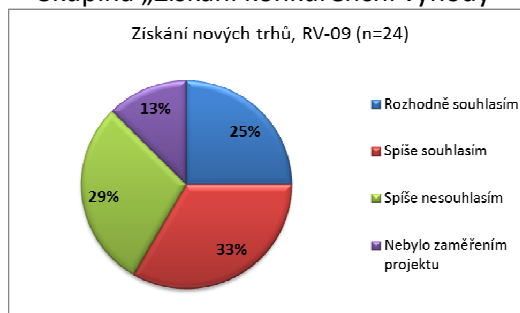


### Skupina „Udržení kroku s konkurencí“



Zdroj: DHV CR

### Skupina „Získání konkurenční výhody“



### 2.2.4.5 EQ 1.9 Do jaké míry a na základě analýzy k předchozím evaluačním otázkám vedly investice k růstu nebo k vytvoření potenciálu dalšího růstu konkurenceschopnosti podpořených podniků?

#### Evaluační otázka 1.9:

Do jaké míry a na základě analýzy k předchozím evaluačním otázkám vedly investice k růstu nebo k vytvoření potenciálu dalšího růstu konkurenceschopnosti podpořených podniků?

#### Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:

- ČSÚ – podnikové ukazatele
- Dotazníkové šetření
- Strukturované rozhovory

#### Odpověď na evaluační otázku:

##### Skupina RV-08

Z pohledu sledovaných ukazatelů není vývoj podniků s podpořenou investicí příznivý. V roce T1 a T2 (2008 a 2009) klesla produktivita práce i mzdová produktivita výrazněji než ve skupině bez podpory. Pokud si podniky s podporou při snižování stavu zaměstnanců ponechaly pracovníky s vyšší produktivitou, je tento krok zastřený udržováním nadstavu (vzhledem k výši výkonů) a projeví se až v době, kdy podniky využijí plnou kapacitu. Nižší produktivita však může být částečně způsobena náročným vstřebáním nové technologie a využití části pracovní síly na proces learning-by-doing.

Z hlediska nákladovosti výnosů i rentability majetku pak podniky s podporou zaznamenaly negativní vývoj v obou sledovaných letech T1 i T2. Podniky bez podpory naopak v roce T1 zaznamenaly zlepšení těchto ukazatelů. Vzhledem k tomu, že rok T1 byl i rokem instalace investice, za horšími výsledky podniků s podporou může stát zvýšený nárok investice v tomto roce.

Respondenti z řad podpořených podniků spatřují přínosy investice z hlediska své konkurenceschopnosti zejména v oblasti zvýšení kvality produktů a také v oblasti změny jejich vlastností. Vnímají ve zvýšené míře též potenciál snížení ceny či zavedení nové produktové řady. Potenciál ke zlepšení zákaznického servisu spatřuje jen menší část respondentů – je však pravdou, že nové technologie či know-how obvykle nejsou na služby zákazníkům tolik orientovány a jsou zaměřeny hlavně na „facelift“ nabídky.

Tyto přínosy ke konkurenceschopnosti podniky ocení zejména na úrovni celostátní či evropské, protože zde spatřují zostřující se konkurenci. Naopak na úrovni lokálního trhu je situace stabilizovaná. Ve prospěch podpořené investice hovoří fakt, že více než 90 % respondentů považuje projekt za faktor, který podniku pomohl překonat období hospodářské kontrakce.

##### Skupina RV-09

Produktivita práce (i mzdová produktivita) se pro obě skupiny vyvíjela v podstatě identicky.

To naznačuje, že motorem expanze podniků bez podpory v roce T0 (2008) nebyla konkurenční výhoda v podobě nadřazené produkční funkce, nýbrž byla záležitostí rozsahu výroby. Tento závěr podporuje v podstatě shodné hodnoty nákladovosti výnosů a rentability majetku. Investice do větší výrobní kapacity jako taková by proto „bez dalšího“ podpořeným podnikům mohla pomoci vydobýt ztracený trh v budoucnu zpět.

Z pohledu respondentů pak vnímá naprostá většina podniků jako přínos projektu ke své konkurenceschopnosti zvýšení kvality produktů či služeb – stejně jako ve skupině RV-08. Vysoké „skóre“ zaznamenal i aspekt potenciálu zavedení nových výrobků či změny jejich vlastností, rovněž v tomto hodnocení se skupina 08 i 09 shoduje. Rozdíly však panují v hodnocení možnosti snížit cenu: zde spatřuje přínosy jen menšina podniků ze skupiny RV-09, zatímco ve skupině RV-08 šlo o více než 60 % respondentů. Rovněž v této skupině pak podniky vnímají určité zostření konkurence především na celostátním trhu, zatímco lokální trh považují za stabilní.

### Strukturované rozhovory

Z rozhovorů s navštívenými podniky lze jednoznačně soudit, že podpořené investice jsou rozumně cílené a mají za cíl zlepšit situaci podniků z hlediska jejich konkurenceschopnosti, a to buď rovnou získáním konkurenční výhody nebo srovnáním kroku s konkurencí.

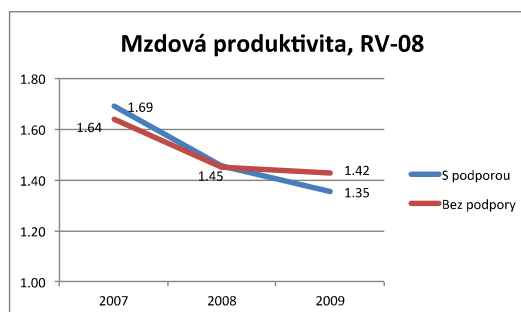
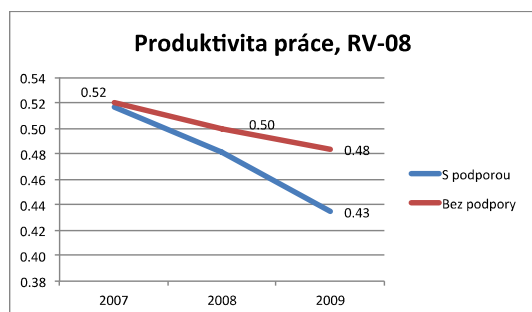
## Skupina RV-08

### Produktivita práce

Následující graf nabízí srovnání produktivity práce obou skupin podniků. Protože peněžní veličiny sledujeme v milionech Kč, produktivita práce se ve sledovaném období pohybuje v rozmezí 430 – 520 tisíc Kč na jeden plný pracovní úvazek.

V podnicích s podporou produktivita práce i mzdová produktivita ve sledovaném období poklesla více než ve srovnávací skupině bez podpory. Jak jsme zjistili výše, nepříznivé jsou i výsledky efektivity osobních nákladů. To naznačuje, že v podnicích s podporou existuje „přezaměstnanost“ vzhledem k odvedeným výkonům. Tento jev může mít dvě přirozená vysvětlení:

1. V době hospodářského poklesu se podniky nechtějí zbavovat kvalifikovaných pracovníků (důvěra v brzké oživení);
2. Proces learning-by-doing (najatí na novou technologii) dočasně odčerpává část potenciálu pracovní síly.



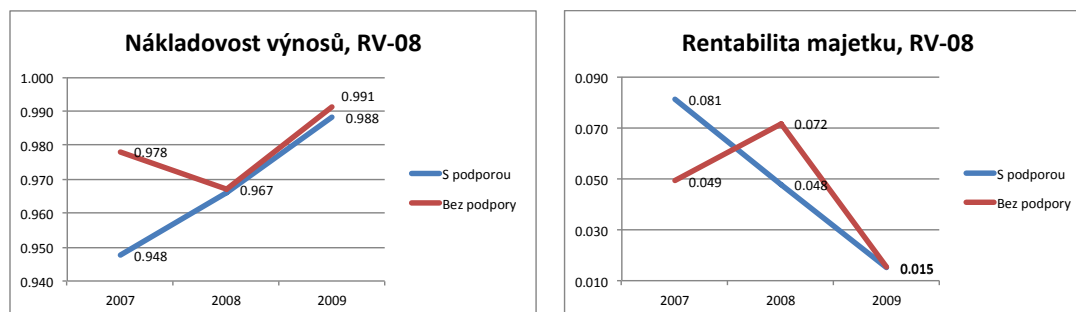
Zdroj: ČSÚ

Rozdíl ve mzdové produktivitě není nijak velký. Problém může nastat, pokud by se vývoj posledního sledovaného roku stal trendem. Jednoroční výchylka může být způsobena vyššími nároky při zavádění technologie do provozu, ale také obtížnějším vytvářením nových trhů v době ekonomického poklesu.

### Nákladovost výnosů

Důležitým ukazatelem je i nákladovost výnosů, která měří náročnost dosažení jedné koruny výnosů z pohledu celkových nákladů. Z pohledu celé nákladové a výnosové struktury lze konstatovat, že trend je pro obě skupiny podniků nepříznivý. V roce 2009 dosáhly obě skupiny podniků hodnoty indikátoru zhruba 0,99, výnosy tedy náklady téměř nepřevýšily.

Jedná se o nepříznivý trend zejména z pohledu podniků s podporou, které za období dvou let ztratily 4 procentní body. K velké části tohoto poklesu došlo v roce T1 (2008), tedy v roce zavádění investice. Možným vysvětlením je to, že podnik byl v roce T1 zatížen náklady spjatými s novou investicí, zatímco negativní vývoj v roce T2 – společný pro obě skupiny podniků – je způsoben zejména poklesem agregátní poptávky.



Zdroj: ČSÚ

### Rentabilita majetku

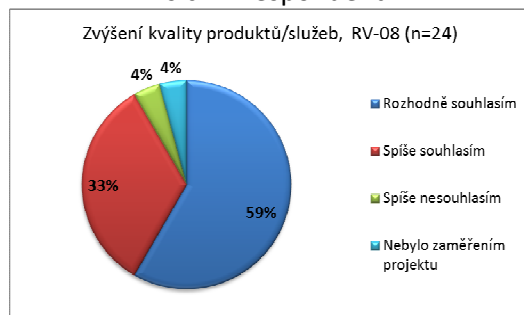
Podobný obrázek nabízí i ukazatel rentability majetku. Tento ukazatel vyjadřuje, kolik zisku po zdanění generuje jedna koruna aktiv – v našem případě aktiv v čisté hodnotě po odečtení odpisů.

Rentabilita majetku měla v roce T1 (2008) pro podniky s podporou rovněž klesající trend, který se v roce T2 v podstatě nezměnil. Negativní vývoj v roce 2009 pak srazil na nízkou hodnotu i rentabilitu podniků bez podpory.

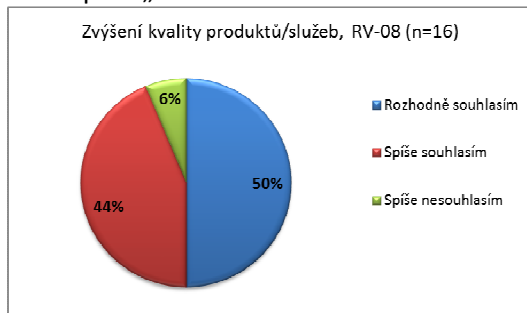
### Dotazníky

V názoru na dopad investice v oblasti konkurenceschopnosti se podniky s „ofenzivním“ i „defenzivním“ pohledem v podstatě shodnou. Největší přínos má podle respondentů investice v oblasti zvýšení kvality produktů a služeb – tento názor má 92 % respondentů. Podniky získávající „novou výhodu“ pak mají jasnější názor na přínos zvýšení kvality produktů – rozhodně souhlasí 75 % respondentů, zatímco u skupiny „držící krok“ je rozhodně přesvědčeno pouze 50 % podniků.

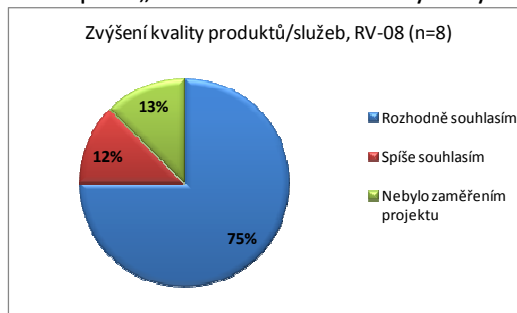
### Všichni respondenti



### Skupina „Udržení kroku s konkurencí“



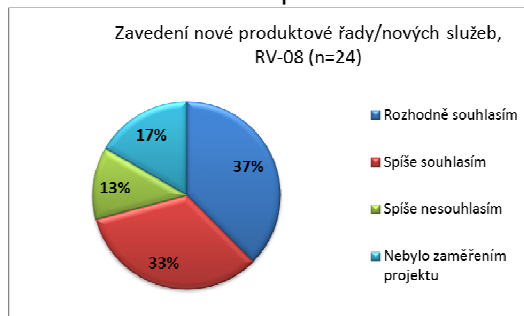
### Skupina „Získání konkurenční výhody“



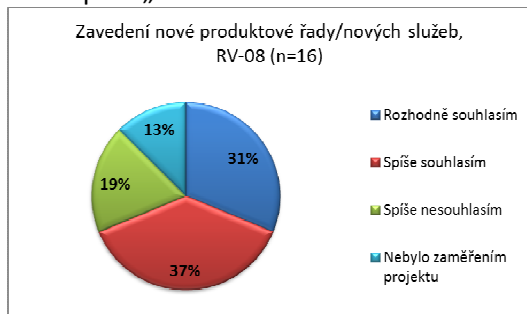
Zdroj: DHV CR

Podniky také ve vysoké míře vnímají přínosy investice v oblasti zavedení nové produktové řady a změny vlastností produktů a služeb. Tento přínos spatřují zhruba tři čtvrtiny respondentů přesto, že tyto přínosy spíše otevírají cestu na nové trhy. (Jak víme z úvodní analýzy, dvě třetiny respondentů se přitom hlavně soustředí na udržení kroku s konkurencí).

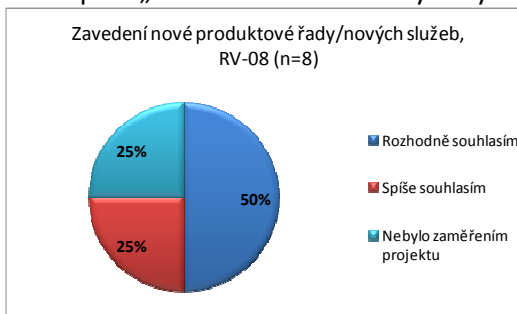
### Všichni respondenti



### Skupina „Udržení kroku s konkurencí“



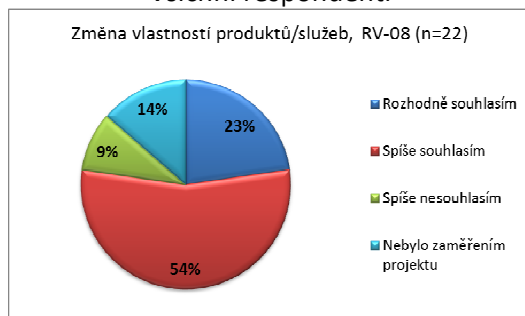
### Skupina „Získání konkurenční výhody“



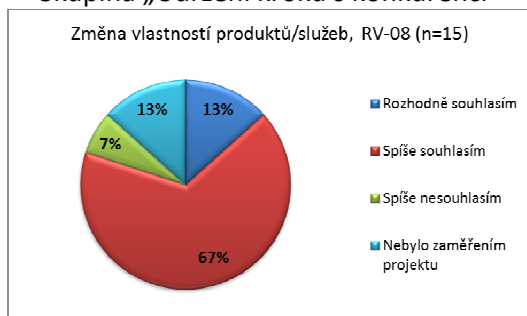
Zdroj: DHV CR

Postoj skupin podniků se poněkud liší v míře přesvědčení o přínosu právě v oblasti změny vlastností produktů či služeb. Zatímco podniky „držící krok“ o tomto přínosu tolik přesvědčeni nejsou a drtivá většina souhlasících pouze „spíše souhlasí,“ u podniků s ofenzivní strategií většina ze souhlasících respondentů „rozhodně souhlasí.“ Je zřejmé, že soustředění na změnu vlastností je nedílnou součástí jejich strategie zaměřené na nové trhy.

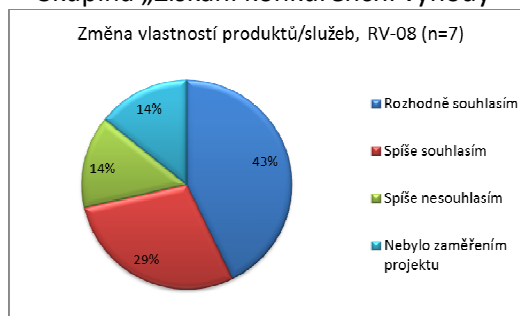
### Všichni respondenti



### Skupina „Udržení kroku s konkurencí“



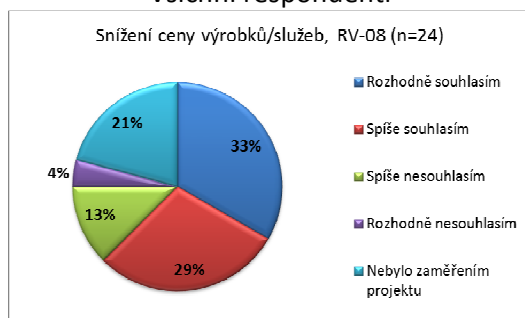
### Skupina „Získání konkurenční výhody“



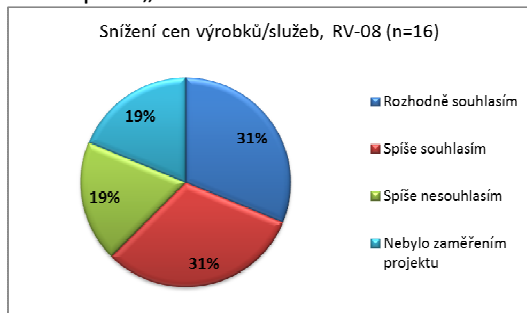
Zdroj: DHV CR

V menší míře pak spatřují respondenti přínos ve snížení ceny výrobků či služeb.

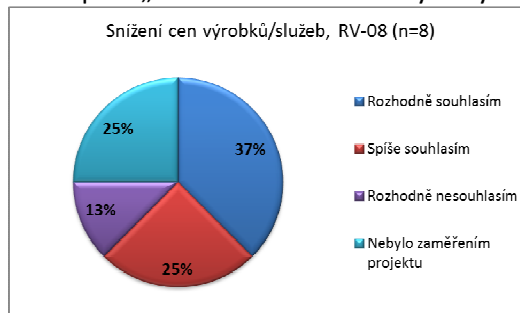
### Všichni respondenti



Skupina „Udržení kroku s konkurencí“



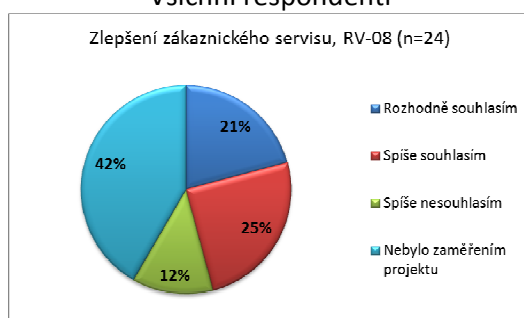
Skupina „Získání konkurenční výhody“



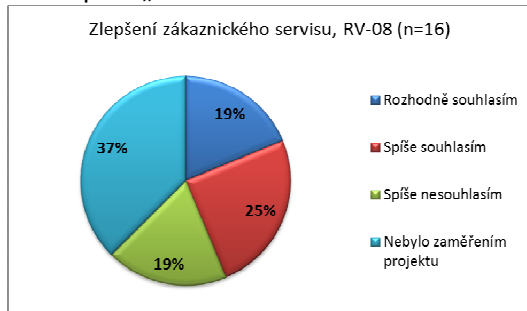
Zdroj: DHV CR

Méně než polovina podniků v rámci průzkumu pak identifikuje mezi přínosy možnost zlepšit zákaznický servis.

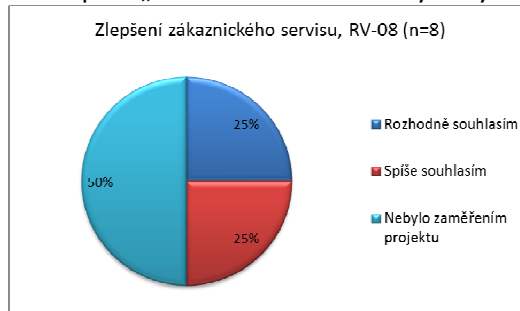
Všichni respondenti



Skupina „Udržení kroku s konkurencí“



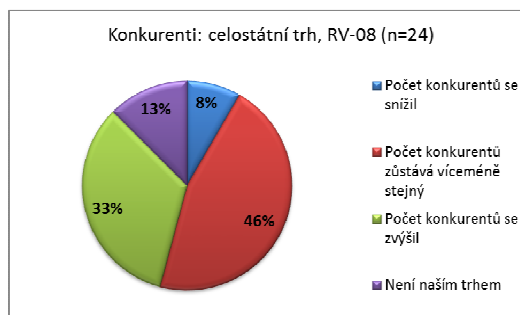
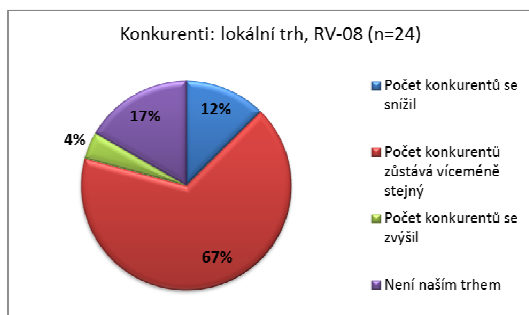
Skupina „Získání konkurenční výhody“



Zdroj: DHV CR

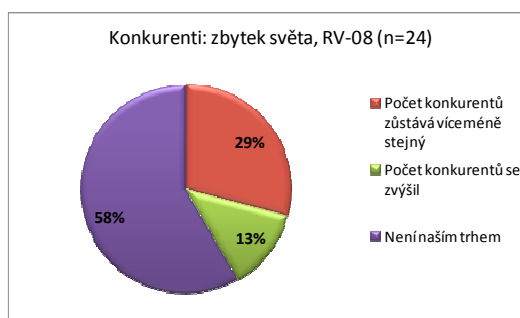
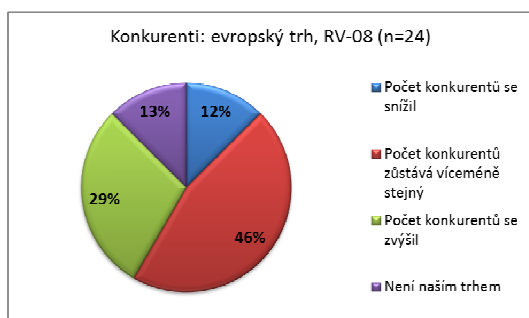
Jak palčivá je vlastně konkurence z pohledu příjemců podpory? Určité zostření konkurence vnímají podniky zejména na úrovni celostátního nebo evropského trhu. Většina podniků se pak na světový trh nesoustředí.





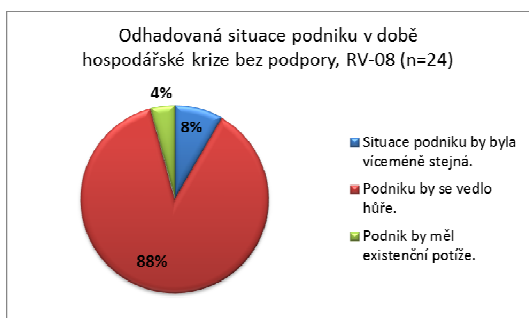
Zdroj: DHV CR

Z pohledu lokálního trhu je podle podniků situace stabilizovaná. Svoji roli jistě hraje pokles celkové poptávky, což ke vstupu na trh není příliš stimulační.



Zdroj: DHV CR

Podniky vysoce oceňují investici oproti „nulové“ variantě bez podpořené investice. Za indiferentní považuje přínos investice jen 8 % respondentů. Jako přínos pro svoji situaci v podmínkách hospodářské krize vnímá investici více než 90 % podniků.

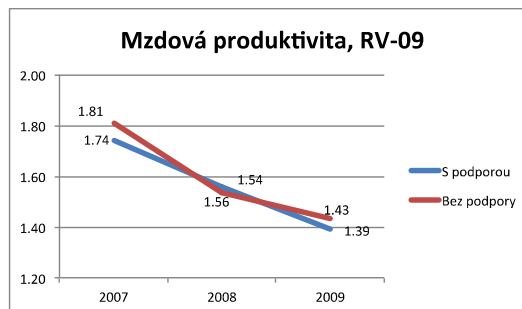
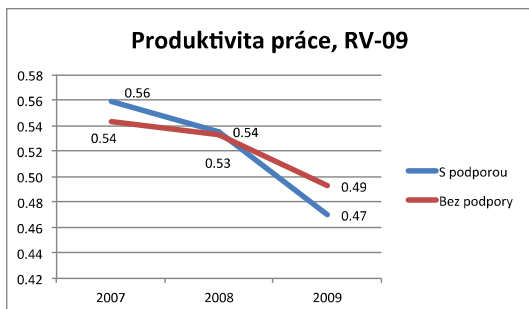


Zdroj: DHV CR

### Skupina RV-09 Produktivita práce

Produktivita práce i mzdová produktivita se vyvíjela v souladu s celkovou přidanou hodnotou. V roce T1 (2009) se pozitivněji z hlediska přidané hodnoty vyvíjely podniky bez podpory. Tomu odpovídá i velmi mírně lepší produktivita práce ve výši 490 000 Kč přidané hodnoty na přepočteného zaměstnance – u podniků s podporou činí tato produktivita „jen“ zhruba 470 000 Kč. Důležité je, že produktivita práce i mzdová produktivita v roce expanze podniků bez podpory byla pro obě skupiny zcela identická – expanze byla proto čistě záležitostí

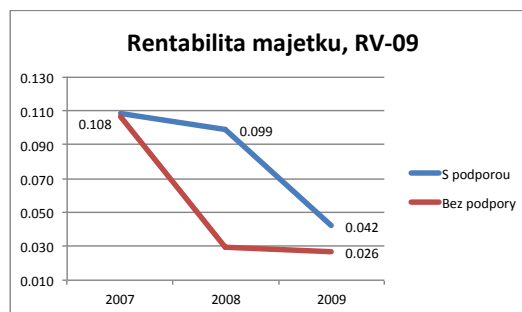
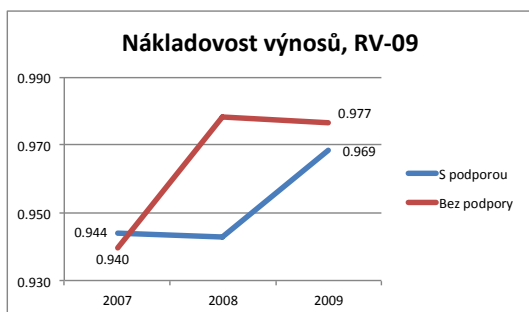
rozsahu výroby, nikoliv změny produkční funkce. Investice do rozšíření výroby může proto podpořeným podnikům ve smyslu podílu na trhu výrazně pomoci.



Zdroj: ČSÚ

### Nákladovost výnosů a rentabilita majetku

Nákladovost výnosů i rentabilita majetku se opět odchýlila v roce 2008, kdy si u podniků bez podpory expanze „vybrala svou daň“ v podobě krátkodobých neefektivit. Jinak v roce T-1 a T1 ukazují oba indikátory, jak podobné si obě skupiny jsou. Skupina s podporou není v nevýhodné pozici ohledně struktury majetku či výsledovky a zvýšení výroby či implementace modernější technologie prostřednictvím podpořeného projektu jí na trhu může výrazně pomoci.



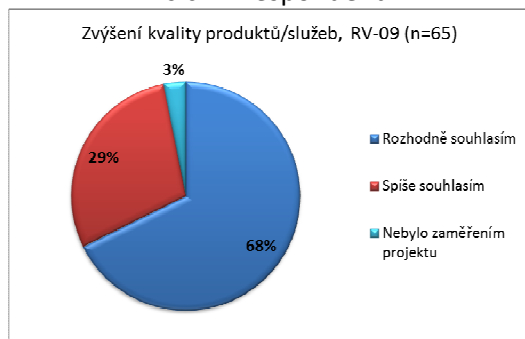
Zdroj: ČSÚ

### Dotazníky

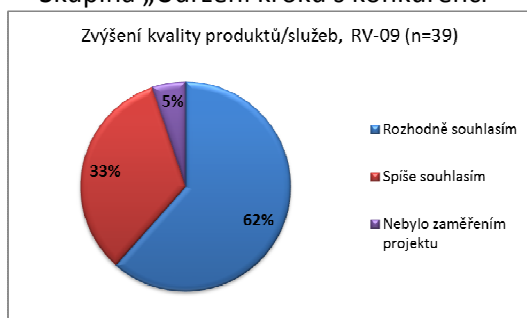
Stejně jako pro skupinu RV-08 platí i pro podniky ve skupině RV-09, že názory se napříč dvěma strategickými přístupy (udržet krok vs. konkurenční výhoda) v podstatě neliší.

Suverénně největší přínos programu spatřují podniky v oblasti zvýšení kvality produktů či služeb – i tento závěr se shoduje s podniky ve skupině RV-08. Zvýšení kvality je z pohledu příjemců programu Rozvoj jeho největším přínosem.

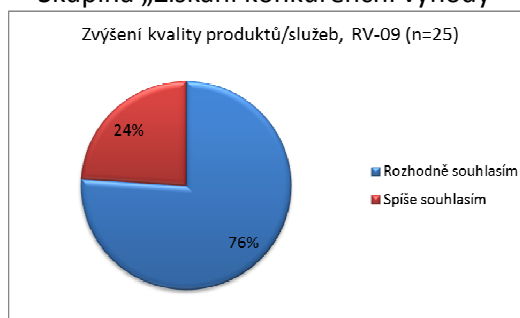
### Všichni respondenti



### Skupina „Udržení kroku s konkurencí“



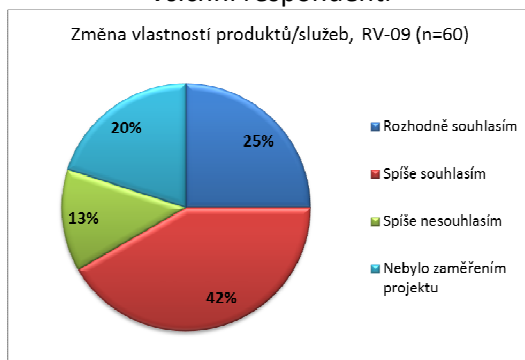
### Skupina „Získání konkurenční výhody“



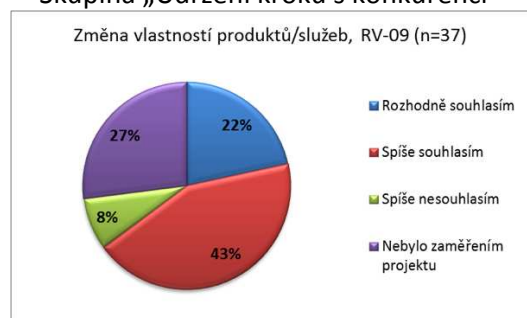
Zdroj: DHV CR

Dvoutřetinovou či vyšší podporu dosáhly ještě dva přínosy – možnost díky projektu změnit vlastnosti produktu a zejména potenciál zavedení nové produktové řady.

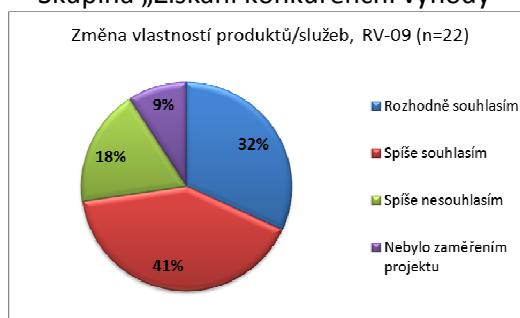
### Všichni respondenti



### Skupina „Udržení kroku s konkurencí“



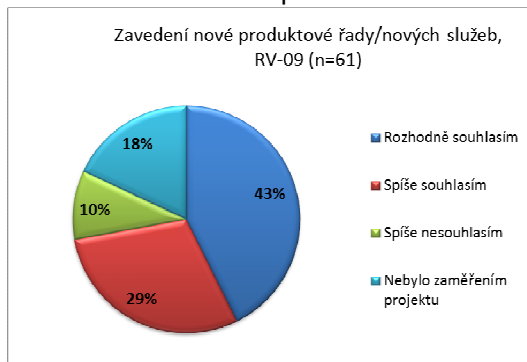
### Skupina „Získání konkurenční výhody“



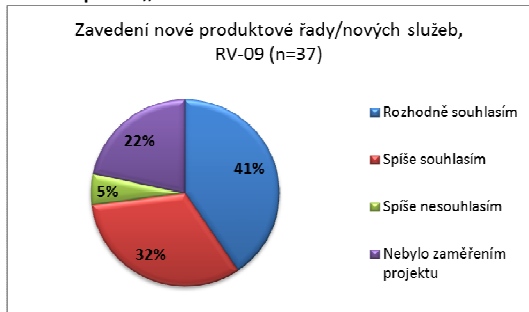
Zdroj: DHV CR

Poměrně menší podporu měl vliv projektu na schopnost snížit cenu výrobků či služeb. Tento přínos spatřuje méně než polovina podniků, pouze 20 % ze všech respondentů je o tomto přínosu zcela přesvědčeno.

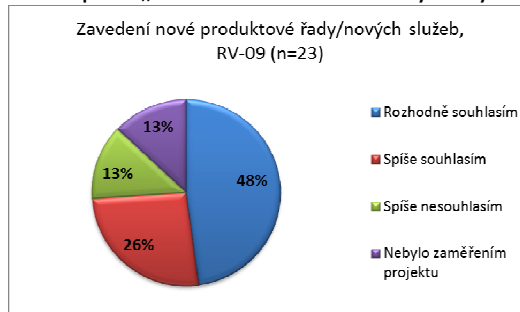
### Všichni respondenti



### Skupina „Udržení kroku s konkurencí“



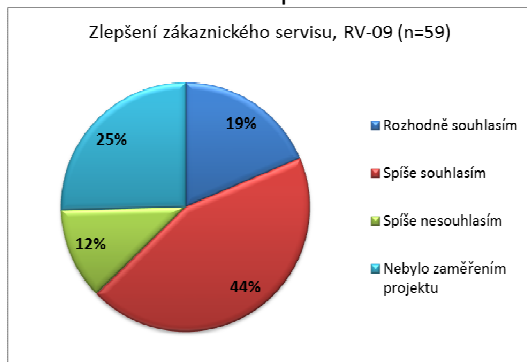
### Skupina „Získání konkurenční výhody“



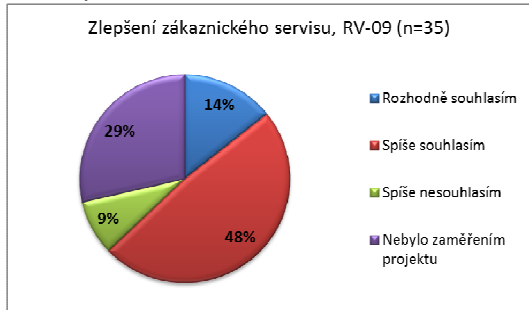
Zdroj: DHV CR

Přístup „ofenzivních“ a „defenzivních“ podniků se mírně odlišuje v otázce zlepšení zákaznického servisu. O tomto přínosu jsou trochu méně přesvědčeni respondenti ve skupině „udržet krok s konkurencí“ – rozhodně souhlasí pouze 14 % podniků, ačkoliv v této skupině souhlasí celkem 62 % podniků. Tato míra souhlasu je vyšší než v případě skupiny RV-08.

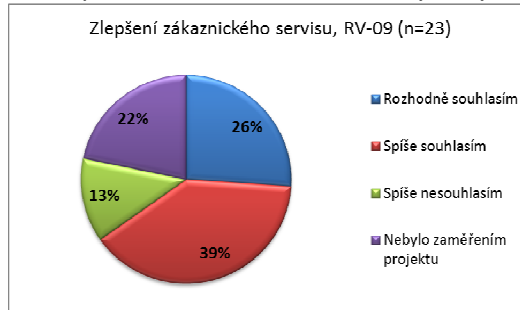
### Všichni respondenti



Skupina „Udržení kroku s konkurencí“



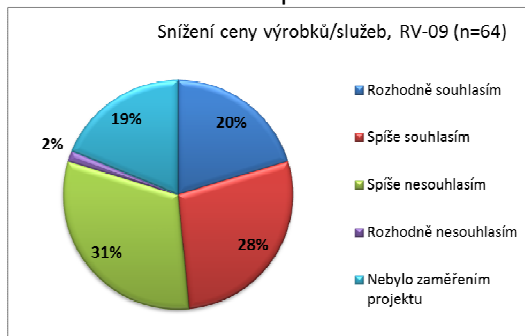
Skupina „Získání konkurenční výhody“



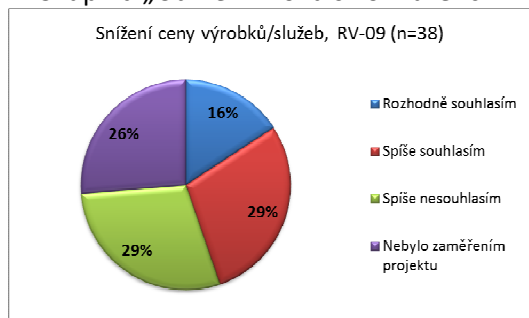
Zdroj: DHV CR

V menší míře než skupina RV-08 pak spatřují respondenti skupiny RV-09 přínos ve snížení ceny výrobků či služeb (menší část – 48 %). Nižší míra souhlasu oproti skupině RV-08 může být dána tím, že u skupiny RV-09 se ještě vlivy na snížení ceny produktů neprojevily naplno, neboť tyto podniky v průměru investovaly až o rok později. Existuje zde mírný rozdíl v souhlasných odpovědích mezi podniky, které získaly konkurenční výhodu (56 %) a těmi, které udržely svoji pozici vůči konkurenci (45 %).

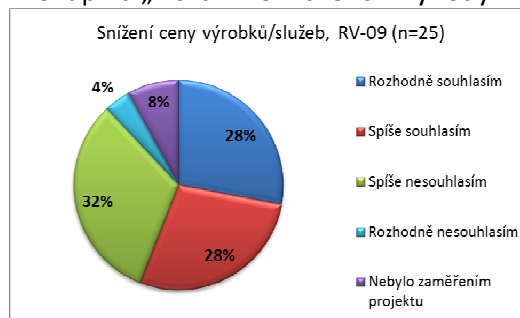
Všichni respondenti



Skupina „Udržení kroku s konkurencí“

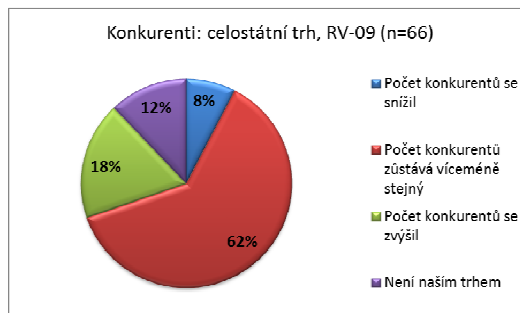
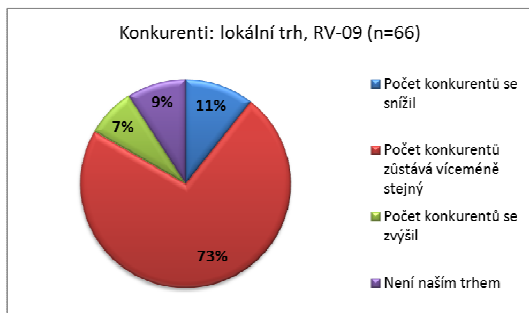


Skupina „Získání konkurenční výhody“



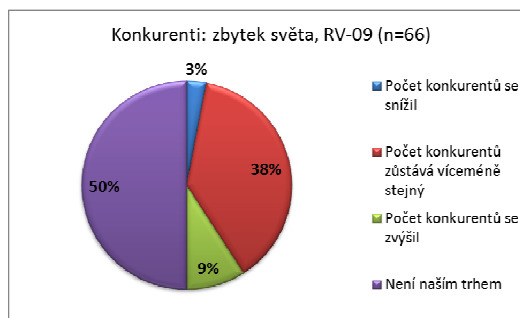
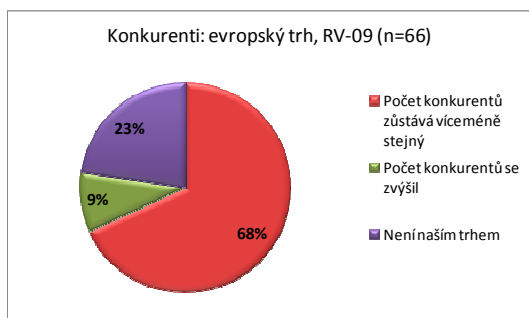
Zdroj: DHV CR

Rovněž tato skupina považuje lokální trh za poměrně stabilní a zostřenou konkurenci vnímá spíše na straně celostátního trhu.



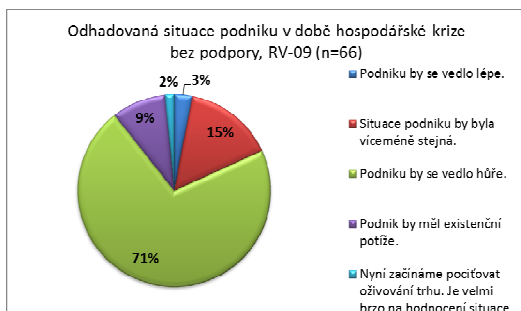
Zdroj: DHV CR

Podniky vnímají situaci na evropském a světovém trhu jako stabilizovanou. Nicméně, pro polovinu podniků není světový trh jejich trhem. V případě Evropy tento postoj zastává zhruba čtvrtina podniků.



Zdroj: DHV CR

I v této skupině podniky oceňují přínos investice v době hospodářského poklesu. Pro 80 % podniků představoval projekt v době kontrakce výraznou pomoc. Indiferentně vnímá přínos projektu jen 15 % podniků.



Zdroj: DHV CR

### Strukturované rozhovory

Z rozhovorů s navštívenými podniky lze jednoznačně soudit, že podpořené investice mají za cíl zlepšit situaci podniků z hlediska jejich konkurenceschopnosti. Čtyři podniky konstatovaly získání konkurenční výhody. Jeden z těchto podniků zakoupil CNC stroje na obrábění větších dílců s přímým cílem dostat se do segmentu trhu s menší konkurencí a většími maržemi. Podnik tyto dílce vyváží (Kanada, USA, Čína, Lucembursko, Francie, Německo) a pocituje konkurenční výhodu. Další z těchto podniků cílil zlepšení přesnosti a zvýšení rozsahu výroby za účelem udržení významných zahraničních odběratelů, což se podniku povedlo. Ostatní dva

podniky jsou malé podniky (10-19 zaměstnanců), které po investicích rozšířily své trhy především na úrovni ČR a lze u nich proto rovněž hovořit o zisku konkurenční výhody.

Zbylé tři podniky hovořily především vyrovnání se konkurenci. V jednom případě však šlo o evropskou konkurenci – podnik vyváží a byl schopen dostat se díky modernímu špičkovému stroji na větší série, kde jsou nižší marže. Ve druhém případě se malý podnik (20-24 zaměstnanců) dostal k technologii, na níž pracuje konkurence, což mu otevřelo dveře k novým zákazníkům a k výrobě větších sérií. Třetí podnik se vedle vlastní výroby zaměřuje hlavně na obchod. V investicích do vlastní výroby se dostal na úroveň konkurence, v investicích do skladování a balení naopak získal konkurenční výhodu.

## **2.2.5 Vlivy investic na urychlení rozvoje podpořených podniků**

### **2.2.5.1 EQ 1.10 Do jaké míry byla realizace projektu závislá na získané dotaci?**

<p><b>Evaluační otázka 1.10:</b></p> <p><b>Do jaké míry byla realizace projektu závislá na získané dotaci?</b></p>
<p><b>Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dotazníkové šetření</li> <li>• Strukturované rozhovory</li> </ul>
<p><b>Odpověď na evaluační otázku:</b></p> <p>Mrtvou váhu programu podpory Rozvoj je možné na základě dotazníkového šetření odhadnout na cca 51 %. To znamená, že investice by bez dotace byly realizovány zhruba v polovičním rozsahu.</p> <p>Ze šetřeného souboru by 23 % podniků realizovalo projekt v plném rozsahu, 7 % v cca 75% rozsahu, 31 % v cca 50% rozsahu, 27 % v cca 25% rozsahu a 12 % by projekt nerealizovalo vůbec. Menší než plánovanou realizaci lze vysvětlit investicí do nejpotřebnějších (hlavních) technologií nebo zakoupením staršího či menšího/méně výkonného stroje.</p> <p>Přestože by investice bez dotace byly odhadem realizovány zhruba v poloviční míře, tato realizace by nepřišla ve stejném časovém okamžiku. Ve stejném roce by investici, nehledě na rozsah, uskutečnilo 36 % podniků. Dalších 33 % podniků by investici odložilo o jeden až dva roky, 22 % podniků o tři a více let a 9 % podniků by projekt i přes možné odložení nerealizovalo vůbec. Podpora z programu tak umožňuje urychlit realizaci zamýšlených investic.</p>

Evaluační otázka byla podrobena analýze prostřednictvím dotazníkového šetření. Jeho výstupy byly ověřovány a interpretovány pomocí sedmi realizovaných strukturovaných rozhovorů v rámci kvalitativního výzkumu.

Otázka reálného vlivu podpory na realizaci podpořených projektů má zásadní charakter pro posouzení její efektivity. Míra, v níž by projekty byly realizovány i bez podpory totiž představuje tzv. „mrtvou váhu“<sup>14</sup>. Mrtvá váha nám sděluje, jaký rozsah investice by byl realizován i bez podpory. Tato část výsledků se pak pomyslně odčítá od naměřených a analyzovaných efektů.

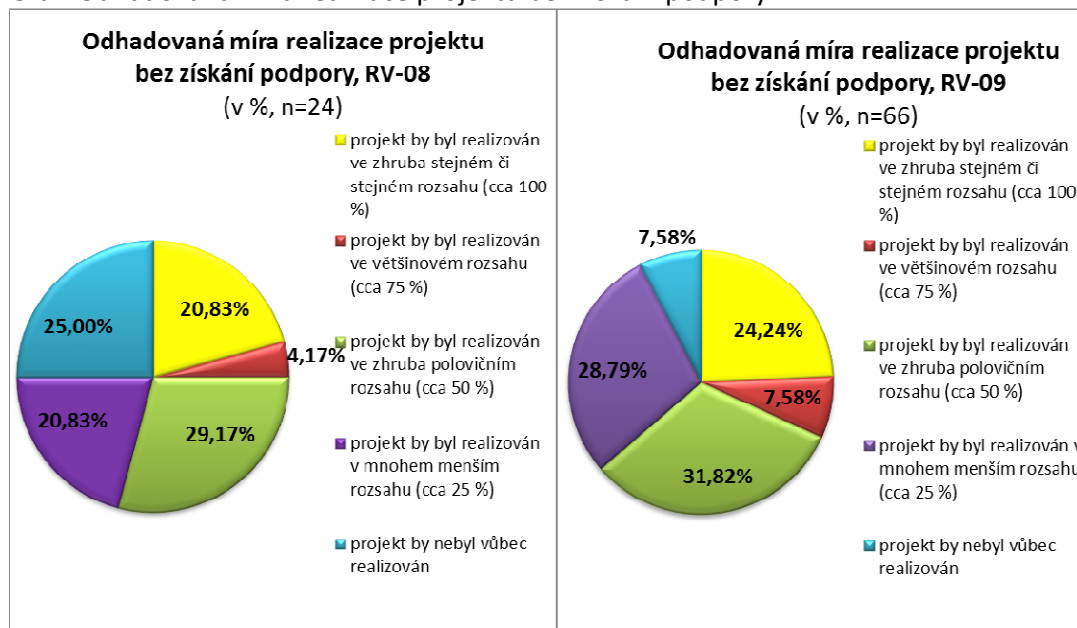
Zásadní význam pro alespoň částečnou kvantifikaci efektu mrtvé váhy v programu podpory Rozvoj má dotazníkové šetření. Do jeho rámce byla zapojena otázka zkoumající, zda a jak

<sup>14</sup> Za „mrtvou váhu“ bývá označována ta část výsledků a dopadů programu, které by bylo dosaženo i bez existence tohoto programu a je jí tedy nutno pomyslně odečíst od naměřených a analyzovaných efektů.



velkou část projektu by žadatelé realizovali v situaci absence podpory z programu podpory Rozvoj. Struktura odpovědí je uvedena v následujícím grafu.

Graf: Odhadovaná míra realizace projektu bez získání podpory



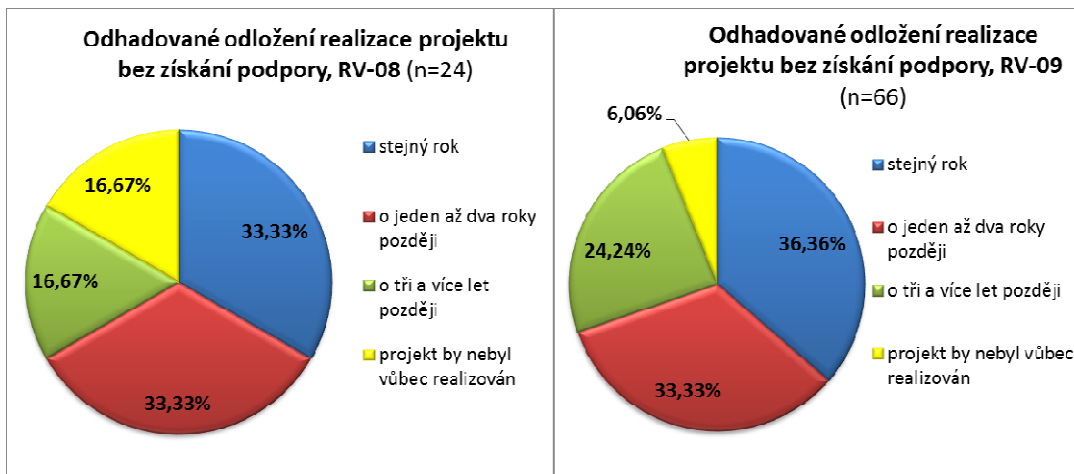
Zdroj: DHV CR

Pro souhrn ještě uvedeme hodnoty za obě skupiny dohromady. Pokud by podniky dotaci nedostaly, pak by 23 % realizovalo projekt v plném rozsahu, 7 % v cca 75% rozsahu, 31 % v cca 50% rozsahu, 27 % v cca 25% rozsahu a 12 % by projekt nerealizovalo vůbec.

Z hodnot uvedených v grafu je možné pro obě skupiny vypočítat průměrný odhad efektu mrtvé váhy v programu podpory Rozvoj. U skupiny RV-08 by bylo v případě absence podpory realizováno přibližně 44 % investic. U skupiny RV-09 je mrtvá váha o něco vyšší, bez podpory by zde bylo uskutečněno asi 53 % investic. Průměrná hodnota efektu mrtvé váhy za obě skupiny činí přibližně 51 % investic. To znamená, že investice by bez dotace byly realizovány zhruba v polovičním rozsahu.

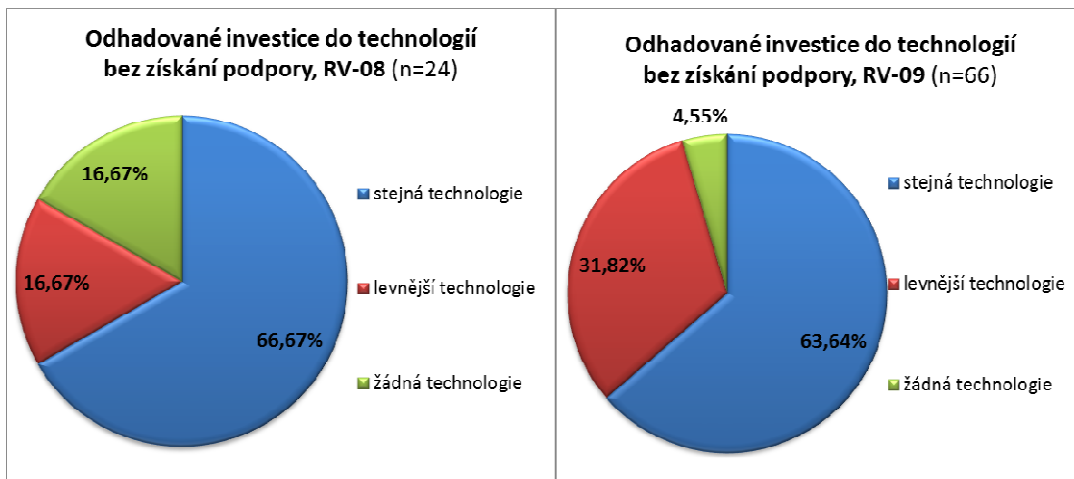
Tyto výsledky je třeba doplnit zjištěními ze strukturovaných rozhovorů. Pouze jeden (ze 7) příjemců uvedl, že by investici vůbec v daném období nerealizoval. Dotace pro něj byla určujícím faktorem realizace projektu. Na druhém pólu stojí dva příjemci, kteří by projekt realizovali ve stejné míře. Jeden z nich ve stejný rok a druhý o rok později. Zbylí čtyři příjemci by projekt realizovali v menším rozsahu – zakoupili by menší množství nových strojů (2) nebo by zvažovali investici do staršího stroje po generální opravě (2, 1 z nich případně do menšího stroje).

Otázka byla v dotazníkovém šetření následně rozšířena o doplňující dotazy zkoumající časový rámec a míru investic do technologií, které by žadatel realizoval v situaci bez podpory z programu podpory Rozvoj.



Zdroj: DHV CR

Časové hledisko se ukazuje jako velmi důležité, neboť ukazuje, že přes vysoký efekt mrtvé váhy z hlediska rozsahu investic realizovaných bez získání dotace (51 %) by tyto investice byly rozprostřeny do více let. Investice by proto nebyly realizovány v takovém rozsahu a ve stejném čase. Celkově by u obou skupin byly investice, ať už v jakémkoli rozsahu, realizovány ve stejném roce zhruba ve 36 % případů. Dalších 33 % podniků by investici odložilo o jeden až dva roky, 22 % podniků o tři a více let a 9 % podniků by projekt i přes možné odložení nerealizovalo vůbec.



Zdroj: DHV CR

Poslední grafy ukazují, do jakých technologií by investovaly podniky bez dotace z programu podpory Rozvoj. Převažující tendencí je (u obou skupin dohromady 64 %) investice do stejných technologií. To znamená, že podpořené podniky by preferovaly stejné moderní stroje před levnější technologií (u obou skupin dohromady 28 %).

Nicméně, větší část 64 % podniků, které by investovaly do stejných technologií, by některé stroje musela oželeť, což dokládají odpovědi na první otázku (pouze 23 % by projekt realizovalo v přibližně stejném rozsahu). Strukturované rozhovory tento fakt doložily názornými příklady. Jeden příjemce by například neinvestoval do nákladného stroje, který neprodukuje, ale pouze zajišťuje měřením vysokou kontrolu kvality výrobků (3D měřidlo).

Takový typ investice nepřináší totiž okamžitý zisk. V dlouhodobějším horizontu však právě tento stroj umožnil podniku rozšířit okruh odběratelů právě díky zajištění kvality svých produktů. Další příjemce by investoval do hlavních technologií a upustil by od zakoupení doplňujících technologií.

Co se týče levnější technologie, výše byli již zmíněni dva příjemci, kteří by v případě neobdržení dotace uvažovali o zakoupení levnějšího staršího stroje po generální opravě.

**2.2.5.2 EQ 1.11 Do jaké míry umožnilo získání dotace usnadnit nebo urychlit rozvoj podpořených podniků? Umožnily úspěšně realizované projekty podnikům vytvářet nové prostředky pro jejich další rozvoj?**

**Evaluační otázka 1.11:**

**Do jaké míry umožnilo získání dotace usnadnit nebo urychlit rozvoj podpořených podniků? Umožnily úspěšně realizované projekty podnikům vytvářet nové prostředky pro jejich další rozvoj?**

**Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:**

- Dotazníkové šetření
- Strukturované rozhovory

**Odpověď na evaluační otázku:**

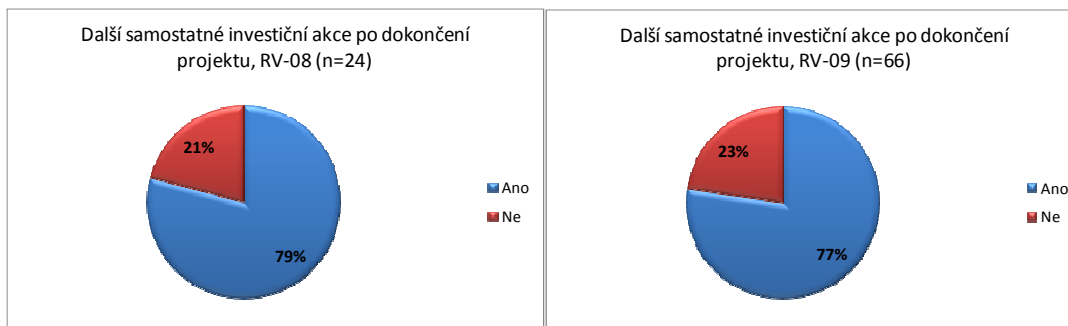
Výše bylo uvedeno, že díky dotaci mohly být investice provedeny ve zhruba dvojnásobném rozsahu a rychleji (EQ 1.10).

Význam investic podpořených z programu podpory Nemovitosti lze vyjádřit rovněž vyššími vlastními investicemi sledovanými u podpořených podniků v období let 2008 (skupina RV-08) a 2009 (skupina RV-09). Podniky i nadále investují a plánují investovat v roce 2011, nicméně ne v takové míře jako v letech 2008 a 2009.

Další samostatné investiční akce byly po dokončení podpořeného projektu realizovány v přibližně třetí čtvrtině případů obou skupin (78 %), a to alespoň částečně ze zdrojů vytvářených podpořeným projektem.

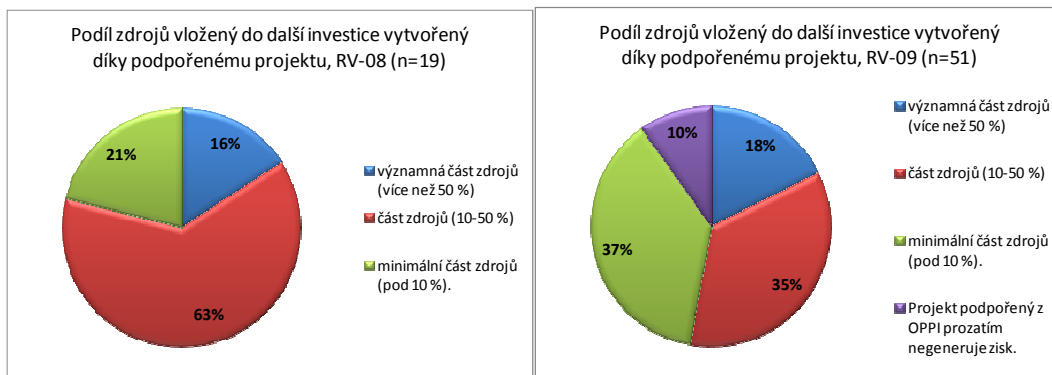
Ze strukturovaných rozhovorů vyplývá, že investice mohou přinést nové zkušenosti, know-how, zákazníky a/nebo zisk, které pak vedou k dalším podobným investicím.

Tato evaluační otázka částečně souvisí s analýzou, která byla provedena u předchozí evaluační otázky (EQ 1.10). Je proto třeba říci, že díky dotaci byly realizovány investice zhruba ve dvojnásobném rozsahu. Navíc byla uspišena jejich realizace, protože bez dotace by byly investice ve většině případů (64 %) odloženy o nejméně jeden rok nebo nerealizovány vůbec.



Zdroj: DHV CR

Přibližně tři čtvrtiny dotazovaných z obou skupin (dohromady 78 %) uskutečnily po realizaci podpořeného projektu i další investice. Těchto podniků jsme se dotázali, jaká část zdrojů (pokud vůbec nějaká) byla do této investiční akce vložena ze zisku vytvořeného díky podpořenému projektu. Pouze v pěti případech jsme získali odpověď, že projekt OPPI prozatím negeneruje zisk.<sup>15</sup> Všechny tyto odpovědi se vyskytly ve skupině RV-09, což není bez zajímavosti, neboť v této skupině jsou efekty projektů opožděny až o rok. Je tak možné, že v budoucnosti bude i v těchto případech projekty generován zisk. Nejčastější odpovědí bylo „část zdrojů“ (30 odpovědí – 43 %), druhou nejčastější „minimální část zdrojů“ (23 odpovědí – 33 %) a třetí nejčastější odpovědí „významná část zdrojů“ (12 odpovědí – 17 %). Shrnutím lze říci, že přibližně u tří čtvrtin podniků (78 %) z obou šetřených vzorků bylo investováno, a to alespoň částečně ze zdrojů vytvářených podpořenou investicí.



Zdroj: DHV CR

Nakonec se podívejme na míru investic vyjádřenou v % tržeb investovaných zpět do podniku, kterou jsme dotazníkovým šetřením zkoumali v letech 2007 až 2010. Příjemce jsme rovněž požádali o odhadovanou míru investic v roce 2011.

<sup>15</sup> Toto tvrzení je potřeba chápat v tom smyslu, že projekt prozatím ještě nevytváří dostatečný zisk, který by mohl být investován do další investice.

Tabulka: Investice zpět do podniku vyjádřené jako % tržeb

	2007	2008	2009	2010	2011 - odhad
<b>Ø investice zpět do podniku jako % tržeb, RV-08 (n=17<sup>16</sup>)</b>	13,8%	17,3%	11,6%	12,2%	11,6%
<b>Investice zpět do podniku jako % tržeb – medián, RV-08 (n=17)</b>	8%	12%	5%	5%	6%
<b>Ø investice zpět do podniku jako % tržeb, RV-09 (n=47<sup>17</sup>)</b>	8,8%	12,2%	14,6%	12,0%	11,9%
<b>Investice zpět do podniku jako % tržeb – medián, RV-09 (n=47)</b>	5%	8%	10%	7%	10%

Zdroj: DHV CR

Tabulka shrnuje situaci obou skupin a je z ní patrné, že největší investice z vlastních zdrojů byly vyvolány právě projekty podpořenými z OPPI. Z tabulky je rovněž patrné fázové zpoždění investic skupiny RV-09, která investovala v největší míře rok po skupině RV-08. Podniky skupiny RV-08 soustředily nejvíce investic do roku 2008, zatímco podniky skupiny RV-09 do roku 2009. Toto tvrzení demonstruje jak průměrná investice, tak medián. Medián jsme využili z toho důvodu, že vykazované hodnoty byly velmi různorodé.

Ze strukturovaných rozhovorů vyplývá, že dotace umožnila některým firmám velmi urychlit svůj rozvoj. V případě dvou podniků (ze 7) lze hovořit o výrazné změně. První podnik zavedl výrobky, které dříve vůbec nevyráběl. Díky nákupu baličky je podnik schopen balit dohromady velmi efektivním způsobem nejrůznější součástky, které nejen vyrábí, ale s nimiž také obchoduje. Nově pořízený automatický sklad byl podnik v době krize a malé vytíženosti schopen nabídnout službou jako skladovací prostor. Celkově podnik hovořil o „skokové změně“. Druhému podniku nahradila nová výroba výpadek, který během krize nastal ve výrobě původní, čímž dotace „podržela podnik nad vodou“. Podnik nyní díky investici zahajuje i první výrobu ve velkých sériích ve srovnání s dřívějšími menšími zakázkami.

V případě dalších dvou podniků dotace umožnila dostat se do jiného segmentu trhu (první) a na větší série (druhý). Bez podpořených strojů by byl rozvoj velmi pravděpodobně zpomalen. První podnik právě realizuje další projekt z Rozvoje. Druhý podnik nakoupil podobný stroj z vlastních prostředků. Podle vlastních slov by v době zakoupení tohoto stroje ještě nestál ani první stroj, pokud by na něj dotaci nezískal. I tento druhý podnik realizuje další projekt v Rozvoji.

V případě dalších 3 podniků lze rovněž hovořit o urychlení vlastního rozvoje. Jeden podnik získal na podpořeném stroji nové zkušenosti a know-how a poté investoval do dalších podobných pěti strojů z vlastních zdrojů. Další podnik investuje prostřednictvím dalšího projektu v programu podpory Rozvoj. Poslední podnik se z výroby prototypů a náhradních dílů dostal k výrobě součástek do sériově vyráběných strojů a dopravních prostředků. Změnilo se tak podstatným způsobem plánování výroby. Dříve přicházely zakázky ze dne na

<sup>16</sup> Všechny podniky nevyplnily hodnoty za všechny roky. Pro správný výpočet aritmetického průměru a mediánu bylo proto eliminováno 7 dotazníků s chybějícími hodnotami.

<sup>17</sup> Všechny podniky nevyplnily hodnoty za všechny roky. Pro správný výpočet aritmetického průměru a mediánu bylo proto eliminováno 19 dotazníků s chybějícími hodnotami.

den a podnik byl schopen plánovat na měsíc dopředu. Nyní je schopen podnik plánovat v hrubých obrysech na rok (odhady vyrobených kusů podle jednotlivých měsíců).

Nakonec dodejme, že dohromady 4 ze 7 příjemců již investovali nebo investují vlivem podpořené investice (zisk know-how, zákazníků nebo vytváření zisku) do dalších nových technologií. Tři z nich tak činí s podporou v rámci další výzvy programu podpory Rozvoj.

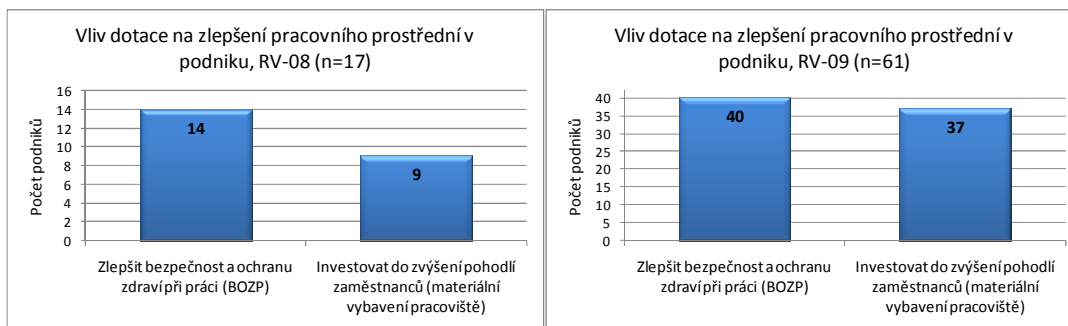
## **2.2.6 Vlivy investic na sociální a ekologickou odpovědnost podniku a na tržní prostředí**

### **2.2.6.1 EQ 1.12 Do jaké míry vedly investice ke změně pracovního prostředí uvnitř podpořených podniků?**

<p><b>Evaluační otázka 1.12:</b></p> <p><b>Do jaké míry vedly investice ke změně pracovního prostředí uvnitř podpořených podniků?</b></p>
<p><b>Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dotazníkové šetření</li> <li>• Strukturované rozhovory</li> <li>• ČSÚ – podnikové ukazatele</li> </ul>
<p><b>Odpověď na evaluační otázku:</b></p> <p>Dle dotazníkového šetření pomohly prostředky z dotace zlepšit pracovní prostředí v podniku u 71 % dotazovaných skupiny RV-08 a u 92 % dotazovaných skupiny R-09. Celkově za obě skupiny dotace pomohla zlepšit bezpečnost a ochranu zdraví při práci u 60 % dotázaných podniků a zvýšit pohodlí zaměstnanců u 51 % dotázaných podniků.</p> <p>Tři čtvrtiny podniků obou skupin již začaly pociťovat pozitivní efekty podpořené investice v podobě tvorby zisku. Tento zisk umožnil podporovat více především školení (53 % podniků pociťujících již pozitivní efekty investice) a dále příspěvek na stravování (28 %).</p> <p><b>Vývoj hrubé mzdy</b></p> <p><b>Skupina RV-08</b></p> <p>Podniky s podporou vykazují stabilně nižší mzdy – oproti skupině ostatních podniků jsou jejich mzdy nižší cca o 7 %. Tento poměr přetrvával i v období hospodářského poklesu, kdy však přidaná hodnota podniků s podporou poklesla relativně více. Podniky s podporou vyšší zátěží osobních nákladů kompenzovaly rozpuštěním rezidua a pravděpodobně zamezily dalšímu snižování stavu zaměstnanců. To může poukazovat na důvěru podniků s podporou v to, že investice bude zhodnocena v poměrně blízké době nového oživení.</p> <p><b>Skupina RV-09</b></p> <p>Rovněž ve skupině RV-09 velikost osobních nákladů neodpovídá produktivitě práce. Zdá se, že i zde podniky udržují jakýsi „personální polštář.“ Jistou neefektivitu by však mohla implikovat i snaha zapracovat novou technologii – přechodné období s sebou vždy jistou neefektivitu přináší. Na druhou stranu je pro podniky s podporou pozitivní, že dřívější výhoda podniků bez podpory v podobě výrazně nižších mezd již je minulostí. Tento jev vede k tomu, že podniky s podporou se staly konkurenceschopnějšími.</p>

Prostřednictvím dotazníku jsme zkoumali vliv investic na změnu pracovního prostředí v podpořených podnicích, obecně na interní sociální zodpovědnost podniků. U skupiny RV-08

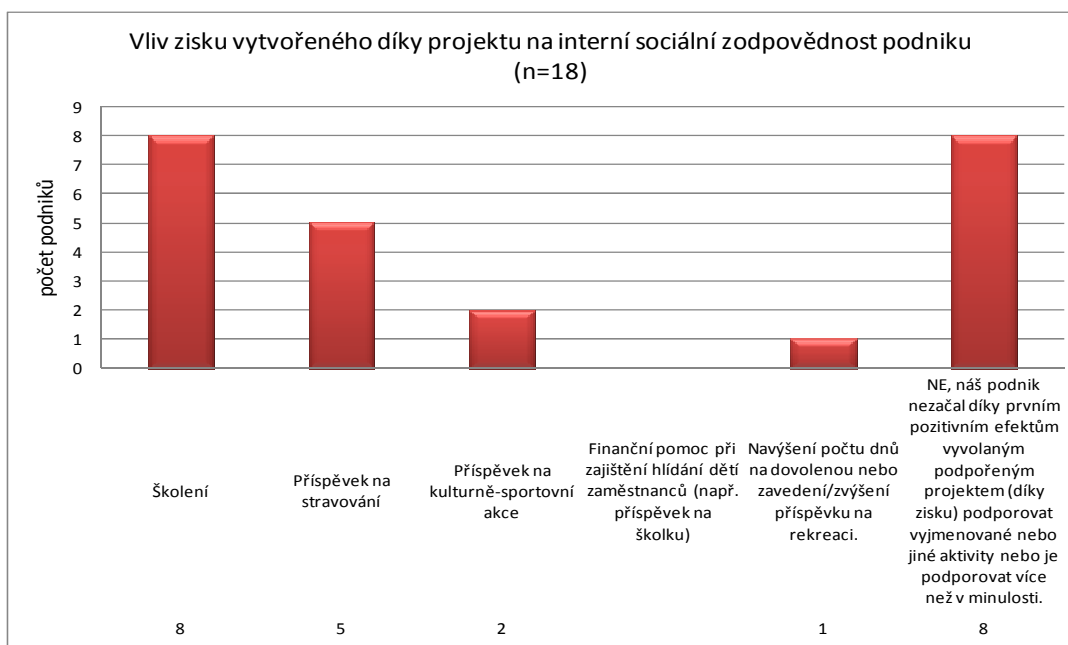
odpovědělo 71 % dotazovaných, že jim prostředky pomohly zlepšit pracovní prostředí v podniku. U skupiny RV-09 bylo zastoupení větší, kladně odpovědělo 92 % podniků. Podniků s kladnými odpověďmi jsme se dále tázali na konkrétní vlivy, které shrnují následující grafy.



Zdroj: DHV CR

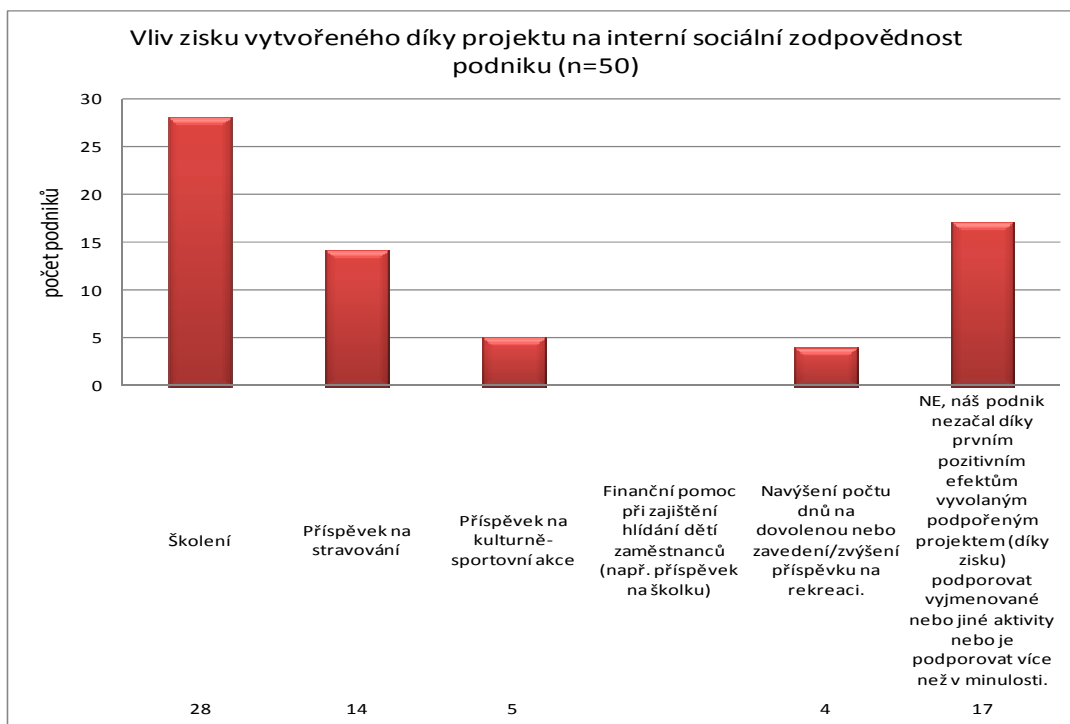
Pokud promítneme čísla na celkový počet dotazovaných a zkombinujeme data za obě skupiny, lze říci, že dotace pomohla zlepšit bezpečnost a ochranu zdraví při práci u 60 % dotázaných podniků a zvýšit pohodlí zaměstnanců u 51 % dotázaných podniků.

Dále jsme zkoumali vliv investic na interní sociální zodpovědnost podniku i nad rámec investic podpořených z dotace. Konkrétně jsme se dotazovali, zdali podniky začaly již pociťovat první pozitivní efekty vyvolané podpořenou investicí, především vytváření zisku. Kladně odpověděly tři čtvrtiny podniků u obou skupin. U těchto podniků jsme navázali otázkou zkoumající, zdali díky těmto pozitivním efektům podniky začaly podporovat vybrané aktivity nebo je podporovat více než v minulosti (viz graf níže).



Zdroj: DHV CR





Zdroj: DHV CR

Nejvíce pozitivní vliv lze vysledovat u školení (53 % dotázaných) a dále u příspěvku na stravování (28 %). Více než jedna třetina podniků (37 %), která již díky podpořeným investicím pociťuje vytváření zisku, nezačala podporovat nebo nezvýšila podporu vybraných ani jiných interních sociálních aktivit.

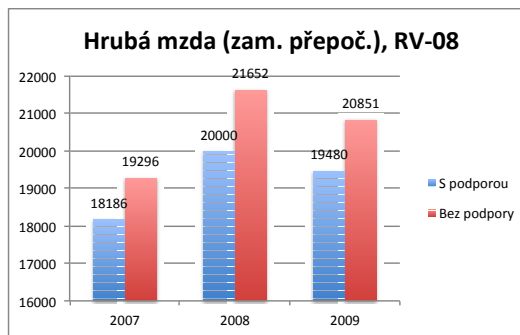
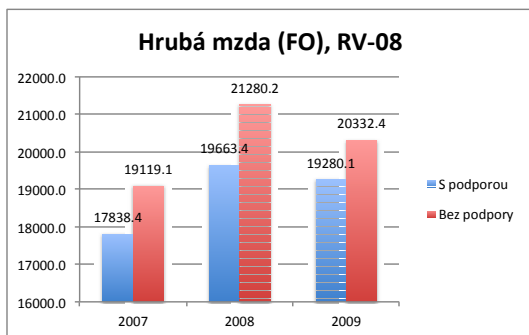
Strukturované rozhovory poukazují na skutečnost, že podpořené stroje přinášejí zakázky a dávají práci i lidem, kteří na nich přímo nepracují, ale výrobě předcházejí nebo na ni navazují, případně jde o režijní pracovníky (skladník, balič). Tento fakt konstatovaly 4 ze 7 navštívených podniků. Stejný počet podniků spatřoval v investici zlepšení bezpečnost a ochrany zdraví při práci. Dva z podniků pak explicitně zmínily vliv investice na zvýšení odbornosti pracovníků, která zvyšuje jejich možnost uplatnění v případě odchodu z podniku. Jeden z těchto dvou podniků navíc upozornil na fakt, že po proškolení se lidé mohou věnovat obsluze různých strojů, což snižuje monotónnost jejich práce. Nakonec uvedme, že 5 ze 7 navštívených podniků konstatovalo růst hrubých mezd zaměstnanců pracujících na nově zakoupených strojích. Často jde o nejlépe placené a nejvíce kvalifikované zaměstnance ve výrobě. Hrubými mzdami se zabýváme níže v kvantitativní analýze.

## Vývoj hrubé mzdy

### Skupina RV-08

#### Průměrná hrubá mzda

Výsledky předchozí analýzy potvrzuje i analýza hrubých mezd. Na počátku se mzdy v obou skupinách výrazně lišily. Mzdy v podnicích s pozdější podporou byly výrazně nižší. Hrubá mzda na fyzickou osobu se v roce T1 výrazně přiblížily – to je však způsobeno tím, že podniky s podporou v podstatě eliminovaly zkrácené úvazky, zatímco podniky bez podpory je začaly využívat.



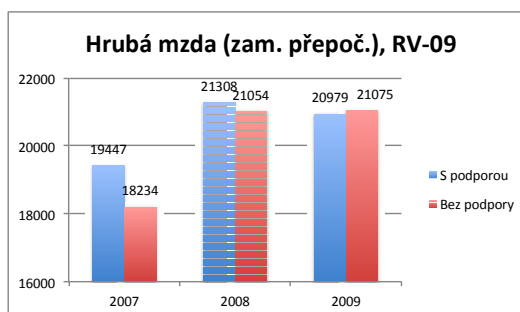
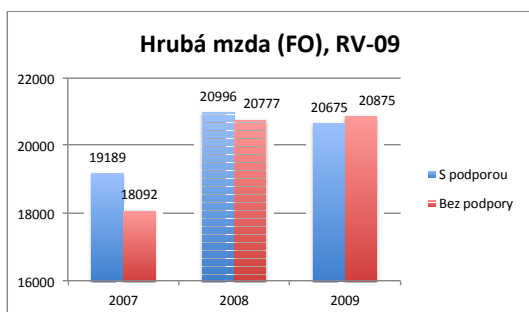
Zdroj: ČSÚ

Relativní hrubá mzda na přepočtenou zaměstnanost v podnicích s podporou relativně ke srovnávací skupině podniků zůstala stejná – konkrétně mezi roky 2007 a 2008 klesla z 94 % na 92 %, v roce 2009 pak činila 93 % mezd podniků bez podpory. Podniky s podporou tak drží krok se sektorem, ačkoliv přidaná hodnota klesla podstatně více. Důsledkem je eliminace rezidua a nižší efektivita osobních nákladů, ale také personální „polštář“ a připravenost zvýšit výrobu v situaci oživení.

### Skupina RV-09

#### Průměrná hrubá mzda

Jak jsme uvedli v úvodní analýze hrubá mzda na fyzické osoby i přepočtená hrubá mzda se vyvíjela velmi obdobně. Protože efektivita osobních nákladů byla v roce T-1 pro obě skupiny identická, nízká hrubá mzda u podniků bez podpory naznačuje diskrepanci mezi mzdou a výsledky podniku. To potvrzuje fakt, že po narovnání mezd v roce 2008 zisk podniků bez podpory ve srovnání s podpořenými podniky výrazně klesl. V roce 2009 pak nízkého zisku dosáhly obě skupiny podniků.



Zdroj: ČSÚ

Vzhledem k horším výsledkům podniků s podporou v oblasti efektivitě osobních nákladů i intenzity osobních nákladů můžeme předpokládat, že snížená ziskovost byla investována do jakési personální rezervy. Tu si však mohla vynutit i náročnost zavedení nové technologie. V době oživení však tato rezerva již nebude nutná a efektivita i produktivita pracovní síly by mohla vzrůst. Navíc v současnosti se již podniky bez podpory nemohou těšit výhody nižších mezd.

### 2.2.6.2 EQ 1.13 Do jaké míry investice ovlivnily vystupování podniku navenek, vůči místní komunitě?

**Evaluační otázka 1.13:**

**Do jaké míry investice ovlivnily vystupování podniku navenek, vůči místní komunitě?**

**Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:**

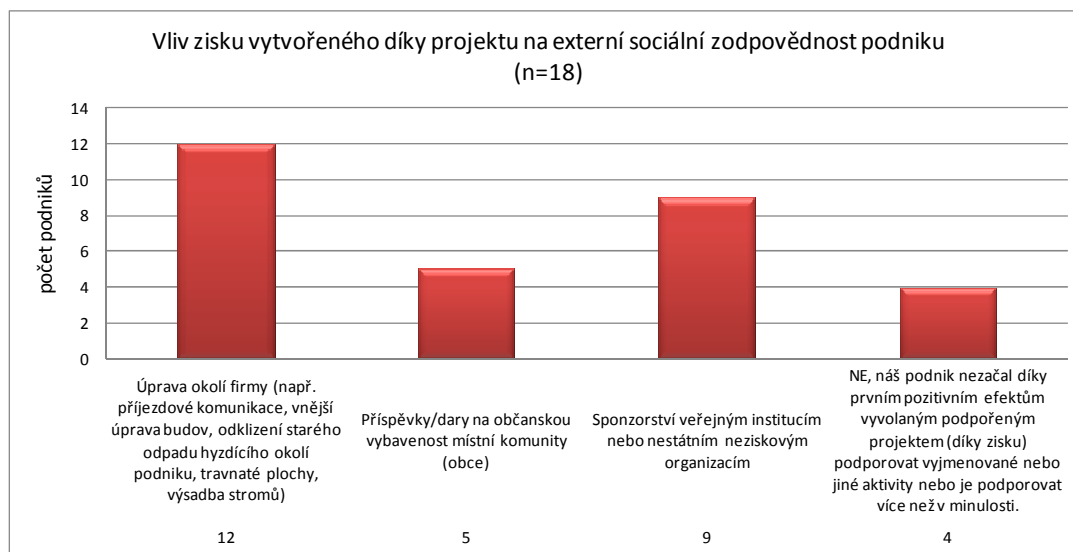
- Dotazníkové šetření
- Strukturované rozhovory

**Odpověď na evaluační otázku:**

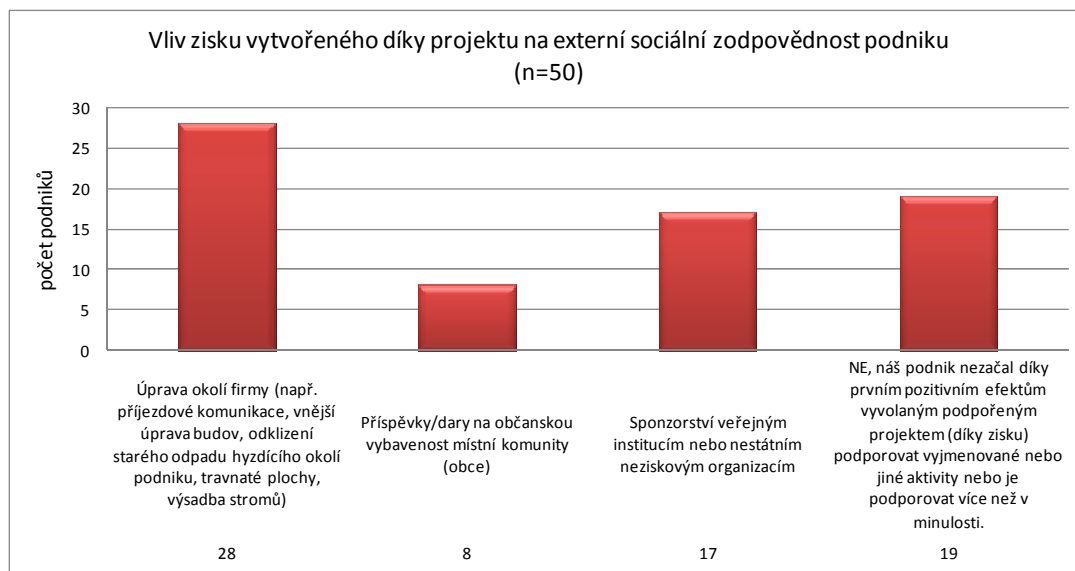
Díky tvorbě zisku z podpořeného projektu, který se již dostavil u tří čtvrtin podpořených podniků, začala více než polovina těchto podniků upravovat nebo více upravuje okolí firmy (59 %). Rovněž vliv na sponzorství veřejným institucím nebo nestátním neziskovým organizacím (38 %) a na příspěvky na občanskou vybavenost místní komunity (19 %) není zanedbatelný. Nicméně, 23 podniků (34 %) uvedlo, že dané aktivity přes generování zisku nepodporují více.

Nad rámec dotazníkového šetření byl u strukturovaných rozhovorů identifikován vliv podpořených investic na zavedení nebo rozšíření učňovské praxe v podpořených podnicích.

Pomocí dotazníkového bylo zjišťováno u tří čtvrtin podniků již pociťujících první pozitivní efekty podpořených investic ve formě tvorby zisku, zdali má tento fakt vliv na jejich externí sociální zodpovědnost. Výsledky jsou uváděny za obě skupiny (RV-08 a RV-09). Více než polovina podniků (59 %) uvedla, že díky zisku začala upravovat nebo více upravuje okolí firmy. Rovněž vliv na sponzorství veřejným institucím nebo nestátním neziskovým organizacím (38 %) a na příspěvky na občanskou vybavenost místní komunity (19 %) není zanedbatelný. Nicméně, 23 podniků (34 %) uvedlo, že dané aktivity přes generování zisku nepodporují více.



Zdroj: DHV CR



Zdroj: DHV CR

Ve strukturovaných rozhovorech bylo zjištěno, že tři (ze 7) příjemců byly díky růstu tržeb schopni více sponzorovat, přestože tuto schopnost krize utlumila. Mezi sponzorovanými aktivitami se vyskytl lední hokej (2x), místní divadelní soubor, hasičský sbor, škola, festival a plesy.

Nad rámec dotazníku bylo ze strukturovaných rozhovorů zjištěno, že u tří (ze 7) příjemců měla investice vliv na praxi. V jednom podniku byla nově zavedena praxe učňů a podnik se navíc zapojil do rekvalifikace práce ve spolupráci s úřadem práce. U dalšího podniku došlo k větší intenzitě spolupráce s učilištěm i zásluhou nově zakoupených strojů. U třetího podniku se prozatím učňovská praxe nezintenzivnila, ale v poslední době byl podnik osloven za účelem praxe na zakoupeném špičkovém stroji (řezací laser).

### 2.2.6.3 EQ 1.14 Do jaké míry měly investice vliv na dopady podniku na životní prostředí?

**Evaluační otázka 1.14:**

**Do jaké míry měly investice vliv na dopady podniku na životní prostředí?**

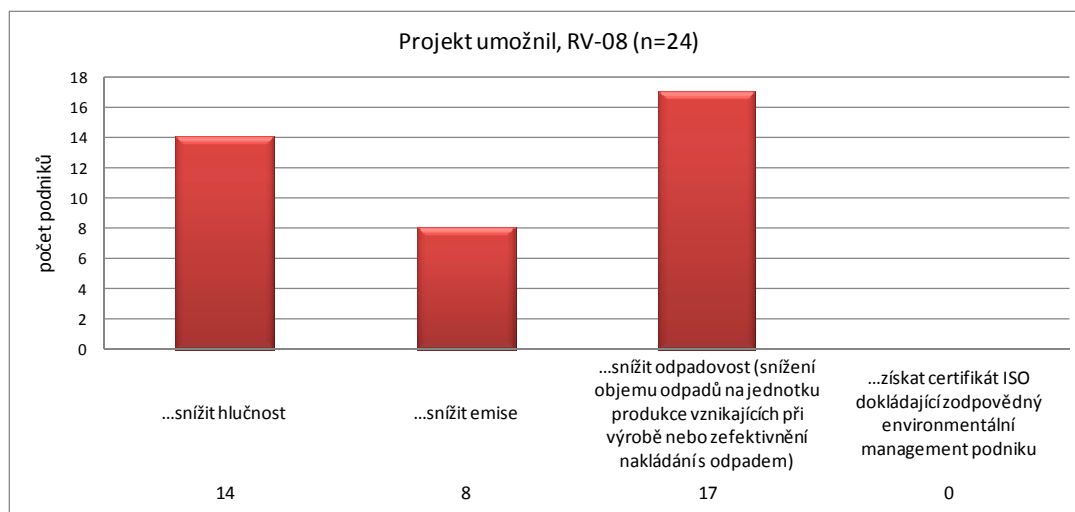
**Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:**

- Dotazníkové šetření
- Strukturované rozhovory

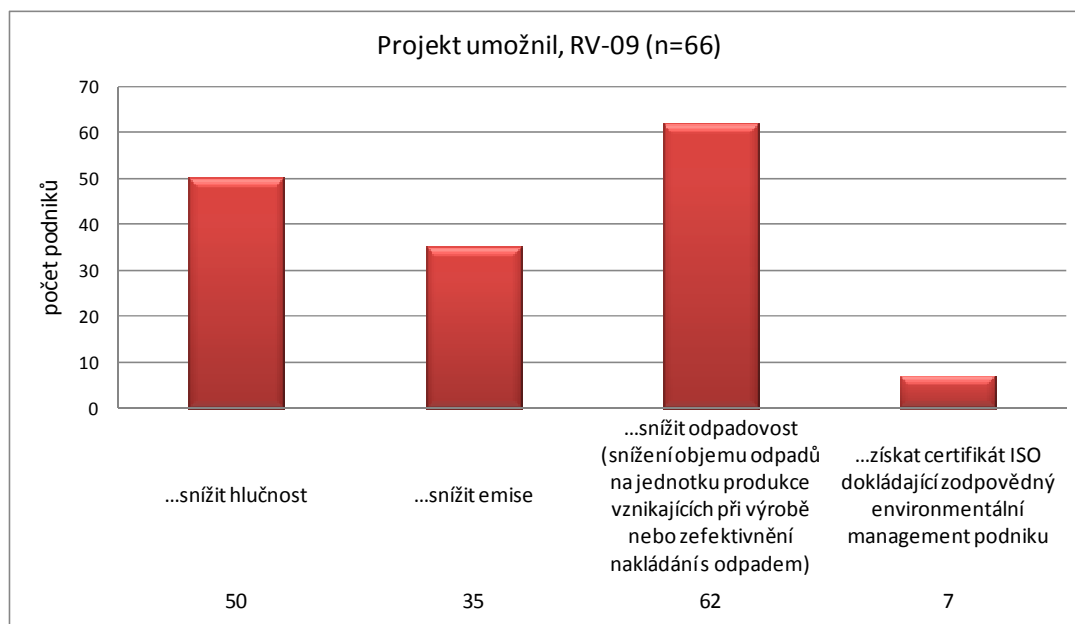
**Odpověď na evaluační otázku:**

Z hlediska vlivu na životní prostředí identifikovaly podniky především vliv projektu na snížení odpadovosti (88 % podniků z obou skupin) a dále na snížení hlučnosti (71 % podniků obou skupin). Zhruba polovina podniků rovněž díky investici snížila emise (48 % obou skupin). Vliv na získání certifikátu ISO, dokládajícího zodpovědný environmentální management podniku, byl velmi malý (8 % podniků, pouze u skupiny RV-09).

Vliv investice na ekologickou zodpovědnost podniku jsme nejdříve zkoumali sérií několika otázek. Výsledky obou skupin (RV-08 a RV-09) jsou znázorněny na grafech níže.



Zdroj: DhV CR



Zdroj: DhV CR

Zde budeme prezentovat výsledky obou skupin dohromady. Tendence kladných odpovědí však byla vždy vyšší ve skupině RV-09. V největší míře podniky odpovídaly (88 % podniků z obou skupin), že jim projekt umožnil snížit odpadovost (objem odpadu na jednotku produkce vznikajícího při výrobě nebo zefektivnění nakládání s odpadem). Významný byl i vliv na snížení hlučnosti (71 % podniků obou skupin). Zhruba polovina podniků rovněž díky investici snížila emise (48 % obou skupin). Vliv na získání certifikátu ISO, dokládajícího zodpovědný environmentální management podniku, byl velmi malý. Vyskytl se v 8 % případů, a to pouze u skupiny RV-09.

Ve strukturovaných rozhovorech byly identifikovány tyto možné pozitivní vlivy z hlediska životního prostředí: snížená spotřeba energií vzhledem k vyprodukované jednotce (5x), lepší izolace proti vytékání olejů a chladicích kapalin (2x). Jednomu podniku pomohla investice částečně splnit podmínky pro získání certifikátu ISO 9001.

#### 2.2.6.4 EQ 1.15 Do jaké míry ovlivnily změny, které nastaly v podpořených podnicích, tržní prostředí, v němž jsou podniky aktivní?

##### Evaluační otázka 1.15:

**Do jaké míry ovlivnily změny, které nastaly v podpořených podnicích, tržní prostředí, v němž jsou podniky aktivní?**

##### Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:

- Dotazníkové šetření
- Strukturované rozhovory

##### Odpověď na evaluační otázku

Na základě zjištění celé analýzy se lze domnívat, že v podpořených podnicích byly nastartovány pozitivní změny, které pomohly zvýšit výrobní kapacitu. Toto zvýšení se pak většinou promítlo do zvýšení objemu výroby. Podniky měly tendenci získat více nových odběratelů. Růst počtu odběratelů byl vyšší u skupiny RV-08 než u skupiny RV-09, což odpovídá pozdější realizaci investic u druhé jmenované skupiny. Jako pozitivní lze u skupiny RV-08 vnímat navýšení podílu tržeb realizovaných na trhu zemí EU. Lze se proto domnívat, že podpořené investice pomohly podnikům exportovat na evropský trh. U skupiny RV-09 byla struktura tržeb velmi stabilní a je tak pravděpodobné, že investice podnikům prozatím pomohly udržet své postavení na trhu.

Z hlediska srovnání se srovnávací skupinou nepodpořených podniků vyplývá, že podniky skupiny RV-08 pocítily menší pokles tržeb a získaly tak mezi rokem 2007 a 2009 větší podíl na trhu. U podniků skupiny RV-09 byl vývoj v roce 2009 podobný vývoji srovnávací skupiny a podíl na trhu z roku 2008 byl tak zachován. Kvantitativní analýza vývoje efektivity do konce roku 2009 nenaznačuje výrazné zlepšení v obou skupinách podpořených podniků. Data za rok 2010 prozatím chybí, avšak z dotazníkového průzkumu bylo možné zjistit, že se podpořeným podnikům podařilo snížit zejména nákladovost výroby na lidskou práci (na jednotku produkce). Tři čtvrtě podniků z obou skupin pak konstatovalo snížení celkových nákladů na jednotku produkce v důsledku podpořené investice.

Většina podniků obou skupin konstatovala vliv investice na udržení kroku s konkurencí. Přibližně třetina podniků je pak toho názoru, že díky podpoře získala konkurenční výhodu. Je proto možné, že podpořené podniky získají některé trhy na úkor podniků bez podpory, byť tento fakt prozatím nebylo možné v kvantitativních datech do roku 2009 sledovat. Na druhou stranu se lze domnívat, že jejich pozitivní vývoj bude motivovat nepodpořené podniky k dalším investicím a celkově povede k dalšímu rozvoji konkurenčního prostředí. Ostatně, subjektivní hodnocení manažerů podniků co se týče vývoje počtu konkurentů na jednotlivých trzích nenaznačuje, že by se počet konkurentů snižoval. K mírnému snížení dochází spíše na lokálním trhu, avšak situace se zde zdá být stabilní. Především na celostátním trhu se dle manažerů počet konkurentů zvyšuje. U skupiny RV-08 se zvyšuje i na evropském trhu (u této skupiny bylo zjištěno, že se na evropský trh soustředí více než skupina RV-09).

K růstu počtu dodavatelů došlo pouze u skupiny RV-08 (mezi lety 2007 a 2010), a to

především z celostátního a evropského trhu. Tato skupina se tak pravděpodobně zapojuje více do celoevropské obchodní výměny, a to nejen exportem, ale i importem vstupů. Přestože část podniků této skupiny nahradila (38 %) díky investici některé vstupy, které dříve odebírala od dodavatelů, svojí vlastní produkcí, lze se domnívat, že jejich agregovaná poptávka po vstupech se zvyšuje se zvyšující se výrobou. Je proto pravděpodobné, že s růstem podniků této skupiny porostou multiplikačním efektem i jejich dodavatelé. U skupiny RV-09 došlo k mírnému poklesu počtu dodavatelů mezi lety 2008 a 2010, především co se týče dodavatelů z celostátního trhu. Tato skupina nahradila díky investici ve větší míře (52 %) některé vstupy, které dříve odebírala od dodavatelů, svojí vlastní produkcí. To může být vysvětlením prozatímního poklesu počtu dodavatelů.



### 3 Hodnocení podmínek účasti v programech podpory

Hodnocení podmínek účasti v jednotlivých analyzovaných programech podpory tvoří určitý doplněk analýz zaměřených na zhodnocení ekonomických dopadů podporovaných projektů OPPI.

Cílem tohoto hodnocení je analyzovat, do jaké míry jsou stávající podmínky účasti v jednotlivých programech podpory vhodně zaměřeny, a to zejména z hlediska potřeb a zkušeností příjemců podpory a žadatelů o podporu z OPPI. Dalším cílem tohoto hodnocení je přispět k začínající diskusi o podobě příštího programového období a o podobě operačního programu navazujícího na OPPI.

Analýzy zaměřené na oblast podmínek účasti v programech podpory Rozvoj a Nemovitosti byly založeny na dotazníkovém šetření realizovaném mezi příjemci a neúspěšnými žadateli OPPI, dále na navazujících strukturovaných rozhovorech s příjemci, na dotazníkovém šetření s externími hodnotiteli a na strukturovaných rozhovorech se zástupci konzultačních společností, se zástupci řídicího orgánu a se zástupci zprostředkujícího subjektu OPPI.

Dotazníkové šetření zaměřené na příjemce a neúspěšné žadatele programů podpory Rozvoj a Nemovitosti bylo zajištěno prostřednictvím elektronického dotazníku a strukturované rozhovory s vytipovanými příjemci bylo zajištěno telefonicky. Dotazníky určené externím hodnotitelům byly hodnotitelům distribuovány přímo prostřednictvím zástupců řídicího orgánu OPPI, čímž byla zachována anonymita externích hodnotitelů. Strukturované rozhovory se zástupci řídicího orgánu a zprostředkujícího subjektu byly zajištěny formou skupinových rozhovorů.

#### 3.1 Program podpory Nemovitosti

Program podpory Nemovitosti je z hlediska potřeb příjemců a žadatelů velmi vhodně nastaven. Tento program podpory navíc navazuje na program podpory Reality z OPPI, a proto bylo možné při jeho přípravě vycházet z těchto cenných zkušeností.

O přínosu tohoto programu podpory OPPI pro konkurenceschopnost podpořených podniků jsou přesvědčeni nejen samotní příjemci a žadatelé, ale i zástupci konzultačních společností a řídicího a zprostředkujícího orgánu OPPI. Velkou výhodou tohoto programu podpory je skutečnost, že veškerá podpora je určena pro obnovu stávající infrastruktury, což je velmi vhodné nejen z hlediska zajištění ekonomického využití rekonstruovaných objektů, ale také z hlediska pozitivního vlivu na životní prostředí v oblastech, v nichž jsou objekty díky podpoře z tohoto programu podpory OPPI rekonstruovány.

Pokud jde o aktivity tohoto programu podpory, zatím nebyl zaznamenán žádný zájem o realizaci projektů v rámci aktivity „výstavba nájemních objektů“. Důvodem je nízká míra podpory určená oprávněným žadatelům, kterými v případě této aktivity jsou výlučně obce a města. Jako omezující se v tomto případě může jevit požadavek umístit do rekonstruovaných budov průmyslovou činnost, což by bylo možné zjednodušit do příštích výzev tohoto programu.

O aktivitu „příprava zóny“ a zejména o aktivitu „rekonstrukce objektu“ je mezi žadateli daleko větší zájem. Bylo by proto vhodné podporu těchto aktivit zachovat i do příštích výzev, resp. do navazujícího programu podporovaného v příštím programovém období.

Pokud jde o podmínky přijatelnosti, výběrová kritéria a postupy hodnocení, nesetkali jsme se v průběhu s výraznějšími výhradami. Systém hodnocení žádostí je považován za transparentní a dobře nastavený. Pouze by bylo vhodné více se zaměřit na snížení subjektivity hodnocení externích hodnotitelů. Stávající systém hodnocení však v sobě zahrnuje i možnost přehodnocení žádostí v případě nesouhlasných výsledků hodnocení. Systém je proto velmi dobře nastaven a z hlediska výběru nejlepších projektových žádostí je možné ho považovat za optimální. Ve velmi omezené míře jsme se setkali s dílčími výhradami příjemců finanční podpory, kteří například uváděli, že nemají zpětnou vazbu o hodnocení projektů, a proto se nemohou poučit pro příští předkládání žádostí. Kritizován byl také způsob administrování projektových žádostí, kdy šlo zřejmě zejména o dlouhé lhůty při schvalování žádostí.

Některé konzultační společnosti upozorňovaly, že se i přes existenci institutu přehodnocení žádostí v případě odlišného stanoviska externích hodnotitelů setkali s případy, kdy jedno hodnocení bylo velmi pozitivní a druhé zcela negativní, či s případy, kdy negativní stanoviska hodnotitelů nebyla doplněna žádným komentářem. Vzhledem k nastaveným pravidlům hodnocení a administrace žádostí se však jedná spíše o ojedinělé případy. Vlastní systém hodnocení totiž zahrnuje postupy kontroly hodnotitelských posudků od externích hodnotitelů ze strany oprávněných pracovníků řídicího orgánu a zprostředkujícího subjektu, kteří v případě nedostatečnosti uváděných komentářů posudky hodnotitelům vrací. V praxi se tak nejedná o systémový nedostatek, nýbrž spíše o ojedinělá pochybení v konkrétních případech.

Pokud jde o cíl tohoto programu podpory, je celým spektrem evaluovaných subjektů vnímán jako velmi vhodně a smysluplně zaměřený. Prostřednictvím realizovaných projektů se ho navíc daří velmi dobře a efektivně plnit. (Více informací o plnění cíle tohoto programu podpory jednotlivými podpořenými projekty je uveden dále v rámci zhodnocení evaluační otázky č. 2.3).

Toto hodnocení se zaměřovalo také na zodpovězení často kladené otázky, proč žadatelé odstupují od svých projektových žádostí. Výsledkem telefonického šetření mezi tímto typem žadatelů bylo zjištění okolností, za kterých k tomuto odstupování od žádostí dochází. Nelze přitom získané odpovědi shrnout prostřednictvím jednoho či dvou důvodů. Důvody jednotlivých žadatelů se velmi liší. I přesto však lze shrnout, že nejčastějšími důvody jsou zejména externí vlivy (změna situace na trhu, změna finanční situace žadatele atd.), získání finančních prostředků z alternativních zdrojů či nenaplnění některých požadovaných parametrů výzvy (např. minimální výše požadované dotace či technický stav rekonstruované budovy).

Jako významný působí také fakt, že některé konzultační společnosti působící na českém trhu poskytují své služby až do schválení žádosti zcela zdarma, a proto se relativně často setkávají s chováním, kdy daný žadatel od svého záměru v průběhu administrace žádosti odstupuje, neboť si rozmyslí svůj původní záměr projekt předložit a nechat financovat prostředky OPPI. Tento obecný důvod pro odstupování od projektových žádostí však platí i u ostatních programů podpory OPPI.

Konkrétní odpovědi na evaluační otázky 2.1 - 2.4 jsou uvedeny níže.

**Evaluační otázka 2.1:**

**Do jaké míry jsou vhodně nastaveny podmínky účasti v programu podpory Nemovitosti a jeho jednotlivých aktivit z hlediska konkrétních potřeb žadatelů a příjemců?**

**Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:**

- dotazníkové šetření mezi příjemci a neúspěšnými žadateli,
- strukturované rozhovory s příjemci,
- strukturované rozhovory se zástupci konzultačních společností Direkta, GrantHelp, Grantika a MIDA Consulting,
- strukturované rozhovory se zástupci MPO a CzechInvestu,
- dotazníkové šetření mezi hodnotiteli programu podpory Nemovitosti.

**Odpověď na evaluační otázku:**

Program podpory Nemovitosti je vnímám jako velmi prospěšný program podpory OPPI, neboť umožňuje zajistit velkou pomoc při rozvoji podnikání. S tímto názorem jsme se setkali nejen u samotných žadatelů a příjemců, ale také u zástupců externích hodnotitelů, konzultačních společností a zástupců řídicího a zprostředkujícího subjektu.

Program efektivně přispívá k regeneraci starých, těžko využitelných objektů a přispívá k rozvíjení trhu s podnikatelskými nemovitostmi. Podporovat cíl tohoto programu podpory považuje za vhodné 100 % příjemců a žadatelů, kteří se zapojili do dotazníkového šetření.

Podmínky účasti v programu podpory Nemovitosti považuje celých 100 % žadatelů a příjemců, kteří se zúčastnili dotazníkového šetření, za vhodně nastavené. Stejný podíl žadatelů a příjemců se také domnívá, že tento program podpory má vhodně nastaven svůj cíl a že by se obdobný program měl realizovat i v budoucnosti.

15 % příjemců a žadatelů pouze upozorňuje na přísný požadavek minimální dvouleté historie podporovaného subjektu.

Stejně procento příjemců a žadatelů se domnívá, že maximální výše dotace je příliš vysoká. Program podpory by měl více zvýhodňovat malé a střední podniky, které tak vysoké investice většinou nerealizují.

**Konkrétní příklady dokreslující zodpovězení evaluační otázky:**

Jeden z příjemců na otázku přínosu tohoto programu podpory uvedl: „Náš projekt byl realizován v zdevastované oblasti bývalého areálu státního statku, který sloužil pro živočišnou výrobu. 5 objektů bylo zbouráno. Náš zrekonstruovaný objekt vytvořil základ pro smysluplné využití bez potřeby stavět na zelené louce.“

**Evaluační otázka 2.2:**

**Jakým způsobem by bylo vhodné nastavené podmínky účasti v programu podpory Nemovitosti upravit tak, aby lépe odpovídaly konkrétním potřebám žadatelů a příjemců?**

**Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:**

- dotazníkové šetření mezi příjemci a neúspěšnými žadateli,
- strukturované rozhovory s příjemci,
- strukturované rozhovory se zástupci konzultačních společností Direkta, GrantHelp, Grantika a MIDA Consulting,
- strukturované rozhovory se zástupci MPO a CzechInvestu,
- dotazníkové šetření mezi hodnotiteli programu podpory Nemovitosti.

**Odpověď na evaluační otázku:**

Velmi zajímavá odpověď se nám dostala v případě jednoho příjemce, který uvedl, že vzhledem ke stanoveným podmínkám podpory musel svůj projektový záměr upravit tak, že musel zvětšit velikost plánované rekonstrukce, a to z toho důvodu, aby hodnota rekonstrukce převýšila odhadovanou hodnotu objektu. V případě, že by takových případů bylo v rámci realizace OPPI zjištěno více, stálo by za zvážení upravit tuto podmínku tak, aby se rekonstrukce staveb zbytečně nenavyšovaly a tím neprodražovaly. V této oblasti by měl být také kladen velký důraz na externí hodnocení žádostí, kdy by se hodnotitelé měli soustředit na otázku, zda je navrhovaný rozsah rekonstrukce skutečně nezbytně nutný k dosažení plánovaných cílů projektu.

Někteří příjemci by považovali za vhodné nepodporovat aktivitu výstavba nájemních objektů. Aktivita však stejně nebyla ještě plněna prostřednictvím konkrétních projektů, proto nepředstavuje žádné omezení pro ostatní žadatele a příjemce. Zároveň tato aktivita představuje příležitost, kterou mohou využít žadatelé – obce. Není proto nutné tuto aktivitu omezovat, neboť její možná podpora nepředstavuje větší administrativní zátěž ani pro pracovníky řídicího a zprostředkujícího subjektu.

U některých příjemců jsme se setkali s názorem, že by bylo vhodné prodloužit délku lhůty pro předkládání plných žádostí. Příprava plné žádosti do tohoto programu podpory je velmi časově i odborně náročná, proto by bylo vhodné tento požadavek při další realizaci OPPI zvážit.

Dále jsme se setkali s návrhem na podporu přemístění průmyslové výroby z intravilánu, kde již není zajištěn soulad provozu objektu s územním plánem, do vhodné průmyslové oblasti.

Jedna z oslovených konzultačních společností navrhuje rozšířit možnost využití regenerovaných objektů i pro obchodní firmy. Ze zchátralých a nedostatečně využívaných budov by mohly vznikat např. sklady či jiné obchodní prostory, což by jistě k regeneraci a ekonomickému oživení zdevastovaných částí měst a obcí také přispělo. V některých případech není možné do existujících brownfieldů umístit opět průmyslovou činnost, a to zejména s ohledem na často velmi specifické nároky kladené na technické parametry takto využívaných staveb. Provozování obchodní činnosti obvykle obdobným způsobem svázána není, a proto by bylo vhodné zvážit i možnost

jejího provozu ve zrekonstruovaných objektech.

Externí hodnotitelé upozorňují, že by bylo vhodné do projektových žádostí doplnit více povinných informací o způsobech využití dané budovy po rekonstrukci. Tato část žádosti by pak mohla být zvýhodněna ve výběrových kritériích v případě, že by se jednalo skutečně o rozšíření vlastní výrobní činnosti, čímž by se dalo předejít případné podpoře spekulantů a developerských společností.

Pokud jde o názory externích hodnotitelů, setkali jsme se s doporučením nepodporovat rekonstrukce budov, u nichž by byla vhodná samotná demolice. V této souvislosti je velmi zajímavé, že tento podnět přináší přímo externí hodnotitelé čili ty osoby, které mají možno výrazně ovlivnit rozhodnutí, zda bude daný projekt realizován či nikoli.

Obdobný názor však zazněl i při strukturovaných rozhovorech se zástupci konzultačních společností, které se také domnívají, že v některých případech by bylo vhodnější danou stavbu zcela zlikvidovat a na jejím místě postavit stavbu novou. V některých případech se jedná nejen o technicky lepší řešení, ale také o lepší řešení z hlediska finanční náročnosti takových stavebních úprav. Zvážena by proto měla být i možnost podporovat tento typ projektů.

**Konkrétní příklady dokreslující zodpovězení evaluační otázky:**

Pro několik oslovených příjemců je velmi těžko uchopitelná podmínka rovných příležitostí mužů a žen. Domnívají se, že je velmi těžko představitelné, že by rekonstrukce objektů mohla mít negativní dopad na rovné příležitosti mužů a žen.

**Evaluační otázka 2.3:**

**Do jaké míry se daří prostřednictvím dosud vybraných projektových žádostí plnit cíle programů podpory OPPI?**

**Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:**

- Obsahová analýza programového dokumentu OPPI, Výroční zprávy za rok 2009 a metodiky indikátorů OPPI poskytnuté ze strany MPO ČR
- Analýza výstupů informačních systémů – zaměření a cíle projektu byly zkoumány u 28 projektů (v každém kraji byl zrevidován jeden projekt ve stádiu „Projekt proplacen“ a „Monitorování projektu“)

**Odpověď na evaluační otázku:**

Indikátory jsou vzhledem k cílům a zaměření programu zvoleny vhodně. Díky dosud vybraným a plně proplaceným projektovým žádostem byl dosažen signifikantní věcný pokrok, který předbíhá pokrok finanční. Pokud budou další realizované projekty přinášet obdobnou hodnotu za vynaložené prostředky, budou cílové hodnoty dosaženy a do značné míry překročeny. Tento jev považujeme za pozitivní, neboť z analýz vyplývá, že zaměření projektů také odpovídá cílům a aktivitám programu tak, jak jsou popsány v programovém dokumentu OPPI i v samotném popisu vlastního programu podpory NEMOVITOSTI. Většina projektů se soustřeďuje na nákup a rekonstrukci objektů, zejména pro výrobu a/nebo skladování. Ne vždy se jedná o objekty a plochy v areálech

klasifikovaných jak brownfields (dle agentury CzechInvest), avšak nutnost projektu je vždy odůvodněna (např. havarijním stavem budovy apod.). Příjemci podpory nejčastěji uvádějí tyto důvody realizace projektu:

1. nevyhovující či havarijní stav budov, které jsou využívány jen částečně nebo vůbec (a bez zásahu dochází k dalšímu zhoršování jejich stavu);
2. zcela nové využití budov, které příjemce zakoupil (nebo již dříve vlastnil) a jejichž původní využití neodpovídá současným technologickým standardům a zejména potřebám provozu příjemce;
3. plánované rozšíření výroby příjemce za účelem uspokojení rostoucí poptávky po jeho výrobcích (vč. služeb);
4. modernizace a adaptace prostor za účelem instalace nových technologií a tedy následného zefektivnění výroby, zlepšení pracovních podmínek, zvýšení produkce apod.

**Konkrétní příklady dokreslující zodpovězení evaluační otázky:**

Program NEMOVITOSTI naplňuje Oblast podpory 5.3 Infrastruktura pro podnikání, jejímž operačním cílem je: *Zkvalitnit a rozšířit infrastrukturu pro podnikání v oblasti rozvoje podnikatelských nemovitostí a regenerace brownfields*. Hodnocení je provedeno na základě dat ISOP k 3. březnu 2011, a to s využitím dvou indikátorů: Počet podpořených projektů pro rozvoj infrastruktury pro podnikání (382120, indikátor výstupu) a Investičně připravené podnikatelské plochy a objekty (382115, indikátor výsledku). Dosažená hodnota indikátoru 382120 činila k 3. březnu t.r. 162 projektů, což představuje 42,63 % cílové hodnoty roku 2015 (tj. 380 projektů). Dosažená hodnota indikátoru 382115 k témuž datu činila 287 000 m<sup>2</sup> investičně připravených podnikatelských ploch. Tato hodnota představuje 35,86 % cílové hodnoty (800 tis. m<sup>2</sup>).

Celková alokace Oblasti podpory činí 468 719 934 euro. Celková dotace na dosud realizované projekty, jejichž prostřednictvím bylo v období 2009 – 2010 dosaženo výše uvedených hodnot indikátorů, činí cca EUR 71 191 170<sup>18</sup>, což je asi 1,7 mld. Kč. Tzn., že s vynaložením 15,3 % finanční alokace bylo již dosaženo 42,63, respektive 35,86 % cílových hodnot indikátorů relevantních pro Oblast podpory 5.3. Věcný pokrok tedy zatím „předbíhá“ pokrok finanční.

Významná většina projektů v programu NEMOVITOSTI je zaměřena na rekonstrukci objektů, jejichž nevyhovující stav neodpovídá potřebám jejich majitelů – tj. příjemců podpory. U podstatně menší části projektů jde o čerpání podpory na zpracování projektové dokumentace, tj. přípravné nikoliv realizační fáze. Nejméně často se jedná o projekty zaměřené na úpravu venkovních ploch (např. systémy odvedení dešťových vod, úprava komunikací – nájezdů/vjezdů, napojení objektu na veřejnou komunikaci). Zlomek projektů uvádí jako jeden z důvodů realizace environmentální aspekty (jde např. o projekty zpevnění ploch či rekonstrukce rozvodů), tj. zmírnění negativních vlivů na vodstvo, ovzduší či půdu. Naproti tomu, ve většině případů se jedná o adaptaci výrobně-

<sup>18</sup> Kurz k 3.3.2011: 24,21 Kč/EUR. Pro vyčíslení finančního pokroku k 3.3.2011 byly použity podklady z ISOP. Jelikož z této sestavy není možné přesně určit, kterých 162 projektů (ind. 382120) bylo k tomuto datu proplaceno, byla zvolena metoda dopočtu na základě 140 prokazatelně ukončených projektů (statut „Projekt proplacen“ a „Monitorování projektu“).

skladovacích prostor za účelem zefektivnění výroby, zvýšení objemu výroby, přizpůsobení výroby požadavkům odběratelů, zvýšení konkurenceschopnosti podniku apod. Příjemci dle provedené obsahové analýzy pochází z různorodých sektorů od výroby součástek pro automobilový průmysl přes pletené zboží po zámečnické služby.

**Evaluační otázka 2.4:**

**Jaké jsou důvody odstupování projektů ve fázi RŽ, PŽ a především po vydání rozhodnutí o poskytnutí dotace?**

**Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:**

- Telefonické šetření mezi žadateli z II. výzvy, kteří odstoupili od své žádosti předložené v rámci programu podpory Nemovitosti.

Průzkum byl zaměřen na všech 7 žadatelů z II. výzvy, z nichž většina odstoupila od registrační žádosti předložené v rámci programu podpory Nemovitosti, a pouze jediný žadatel odstoupil od plné žádosti, a to v případě projektu zaměřeného na aktivity „projektová dokumentace“.

V rámci průzkumu bylo dosaženo 5 žadatelů. Zbylé dva žadatele nebylo možné telefonicky zastihnout.

Pokud jde o žadatele, kteří odstoupili po vydání rozhodnutí o poskytnutí dotace, je jich v případě tohoto programu podpory minimum. V případě II. výzvy například vůbec žádný. Přesto se podařilo s jedním takovým žadatelem vést osobní rozhovor, přičemž tento žadatel odstoupil od své žádosti po vydání rozhodnutí o poskytnutí dotace v rámci I. vyhlášené výzvy.

**Odpověď na evaluační otázku:**

Důvody pro odstoupení žadatelů od projektů lze shrnout do tří kategorií.

- 1) V první z nich (jedno zastoupení) se jednalo o externí vlivy nesouvisející s programem (nedořešené majetkoprávní vztahy s projektem).
- 2) Ve třech případech se jednalo o nenaplnění některé z podmínek programu podpory.
- 3) V jednom případě se jednalo o možnost využití alternativního finančního zdroje (investiční pobídky).

**Konkrétní příklady dokreslující zodpovězení evaluační otázky:**

Ad 1 výše: V případě externích vlivů programu se jednalo o to, že žadatel řešil po předložení registrační žádosti majetkoprávní vztahy k pozemkům sousedícím s místem realizace projektu. Protože tyto vztahy nebyly dořešeny, bylo by místo realizace projektu po jeho ukončení obklopeno pozemky v cizím vlastnictví a bylo by tak prostorově izolováno.

Ad 2 výše: V případě nesplnění podmínek programu se jednalo o následující případy:

- a) V průběhu zpracování projektu bylo zjištěno, že způsobilé výdaje nepřekročí

minimální výši podpory.

- b) V průběhu přípravy projektu žadatel dospěl k závěru, že by projekt nestihl zrealizovat v termínu daném podmínkami výzvy.

Odstoupení od žádosti bylo žadateli doporučeno agenturou Czechinvest. Budova, které se měl projekt týkat, nesplňovala podmínky programu (byla příliš „nová“).

### 3.2 Program podpory Rozvoj

Program podpory Rozvoj je z hlediska potřeb příjemců a žadatelů také velmi vhodně nastaven. Program navíc patří mezi vůbec neúspěšnější programy podpory OPPI, o jehož přínosu pro konkurenceschopnost podpořených podniků jsou přesvědčeni nejen samotní příjemci a žadatelé, ale i zástupci konzultačních společností a řídicího a zprostředkujícího orgánu OPPI.

Pokud jde o podmínky přijatelnosti, výběrová kritéria a postupy hodnocení, nesetkali jsme se v průběhu s výraznějšími výhradami. Systém hodnocení žádostí je považován za transparentní a dobře nastavený. Pouze by bylo vhodné více se zaměřit na snížení subjektivity hodnocení externích hodnotitelů. Stávající systém hodnocení však v sobě zahrnuje i možnost přehodnocení žádostí v případě nesouhlasných výsledků hodnocení i v případě příliš velkého bodového rozdílu v hodnocení jednotlivých hodnotitelů. Systém je proto velmi dobře nastaven a z hlediska výběru nejlepších projektových žádostí je možné ho považovat za optimální.

Pokud jde o cíl tohoto programu podpory, je celým spektrem evaluovaných subjektů vnímán jako velmi vhodně a smysluplně zaměřený. Prostřednictvím realizovaných projektů se ho navíc daří velmi dobře a efektivně plnit.

Toto hodnocení se zaměřovalo také na zodpovězení často kladené otázky, proč žadatelé odstupují od svých projektových žádostí. Výsledkem telefonického šetření mezi tímto typem žadatelů bylo zjištění okolností, za kterých k tomuto odstupování od žádostí dochází. Nelze přitom získané odpovědi shrnout prostřednictvím jednoho či dvou důvodů. Důvody jednotlivých žadatelů se velmi liší. I přesto však lze shrnout, že nejčastějšími důvody jsou vlivy externí, kdy se změnila situace na trhu (často zejména v souvislosti s proběhlou ekonomickou krizí), což vedlo k potřebě projekt přepracovat či zcela stáhnout. Dalšími důvody jsou v případě tohoto programu podpory získání dotace z jiných zdrojů či velká administrativní a finanční zátěž pro příjemce podpory.

Jako významný působí také fakt, že některé konzultační společnosti působící na českém trhu poskytují své služby až do schválení žádosti zcela zdarma, a proto se relativně často setkávají s chováním, kdy daný žadatel od svého záměru v průběhu administrace žádosti odstupuje, neboť si rozmyslí svůj původní záměr projekt předložit a nechat financovat prostředky OPPI. Tento obecný důvod pro odstupování od projektových žádostí však platí i u ostatních programů podpory OPPI.

Konkrétní odpovědi na evaluační otázky 2.1 - 2.4 jsou uvedeny níže.



### **Evaluační otázka 2.1:**

**Do jaké míry jsou vhodně nastaveny podmínky účasti v programu podpory Rozvoj z hlediska konkrétních potřeb žadatelů a příjemců?**

#### **Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:**

- dotazníkové šetření mezi příjemci a neúspěšnými žadateli,
- strukturované rozhovory s příjemci,
- strukturované rozhovory se zástupci konzultačních společností Direkta, GrantHelp, Grantika a MIDA Consulting,
- strukturované rozhovory se zástupci MPO a CzechInvestu,
- dotazníkové šetření mezi hodnotiteli programu podpory Rozvoj.

#### **Odpověď na evaluační otázku:**

Program podpory Rozvoj patří dlouhodobě mezi nejméně úspěšné a nejžádanější programy podpory OPPI. Ačkoli jde o program regionálně omezený, je do něj podáváno nejvíce žádostí.

Zároveň je celou řadou aktérů považován za zcela zásadní pro zajištění konkurenceschopnosti podpořených podniků. Svým zaměřením na hospodářsky méně výkonné regiony navíc tento program podpory velmi výrazně podporuje jeden ze základních cílů politiky hospodářské, sociální a územní soudržnosti, a to samotnou myšlenku podpory regionální soudržnosti.

Ze strany příjemců, žadatelů i konzultačních společností je tento program podpory velmi chválen. Podmínky pro účast v tomto programu podpory byly již několikrát upraveny, a to i na základě žádostí konkrétních příjemců či žadatelů. Například byly odstraněny stavební úpravy ze způsobilých nákladů, neboť dle zkušenosti mnohých příjemců i zástupců CzechInvestu tento typ nákladů působil v projektech velké problémy.

Zaměření podporovaných aktivit je stanoveno dle názorů žadatelů a příjemců vhodně, pouze hodnotitelé upozorňují, že by bylo vhodné výzvy rozšířit i na jiné oblasti, než jsou technologicky a finančně náročné technologie. Tímto způsobem by bylo možné podpořit celou řadu dalších kvalitních projektů.

Skutečnost, že jsou podmínky účasti v tomto programu vhodně nastaveny, svědčí odpovědi příjemců a žadatelů, podle kterých nemusel žádný z nich s ohledem na tyto podmínky jakkoli upravovat své očekávání a svůj projektový záměr tak, aby mohl získat financování svého projektu.

Pokud jde o proces hodnocení žádostí, žadatelé často v případě tohoto programu podpory nedodržují osnovu studie proveditelnosti, což činí problémy hodnotitelům projektů. Stálo by za zvážení stanovit strukturu této osnovy jako povinnou s možností vrátit osnovu žadateli k přepracování v případě, že se zjistí, že osnova není zpracována v souladu se stanovenými pokyny.

Hodnotitelé taktéž doporučují doplnit do žádostí jako povinnou informaci také technické parametry staré a nové technologie umožňující zhodnotit technologický posun, ke kterému na úrovni dané firmy prostřednictvím získané dotace dojde. Tento aspekt hodnocení je přitom velmi důležitý při posouzení vhodnosti realizace daného konkrétního projektu.

Hodnotitelé také upozorňují na to, že v případě tohoto programu podpory jsou do žádostí uváděny ze strany žadatelů údaje, které není možné v průběhu hodnocení ověřit, což často vede k úmyslnému zkreslování těchto informací. Bylo by proto vhodné do žádostí uvádět i zdroje ověření prezentovaných skutečností tak, aby žadatelé více dbali na uvádění pravdivých a odpovídajících údajů do svých žádostí.

Vlastní proces hodnocení považují příjemci a žadatelé za transparentní. Taktéž považují za vhodně nastavená výběrová kritéria a podmínky přijatelnosti žádostí. Na druhou stranu, zástupci konzultačních společností často poukazují na problémy s velkými rozdíly v hodnocení žádostí od jednotlivých externích hodnotitelů. Uvítali by proto, kdyby výběrová kritéria byla méně subjektivní a kdyby bylo uveřejněno více informací o postupech práce externích hodnotitelů, například informace o jejich proškolení, o způsobech omezení velké míry subjektivity při hodnocení žádostí atd.

**Konkrétní příklady dokreslující zodpovězení evaluační otázky:**

V dotazníkovém šetření bylo také šetřeno, zda příjemci a žadatelé považují za omezující podmínku, že projekt nesmí porušovat rovné příležitosti mužů a žen. V tomto kontextu odpověděl kladně jeden příjemce. Důvody pro tento názor však v jeho dotazníku nebyly uvedeny.

Obdobně jeden příjemce považuje za omezující dokládání vlastnických či jiných práv k objektu realizace projektu. V ostatních případech se všichni příjemci a žadatelé shodli, že tato podmínka omezující není.

**Evaluační otázka 2.2:**

**Jakým způsobem by bylo vhodné nastavené podmínky účasti v programu podpory Rozvoj upravit tak, aby lépe odpovídaly konkrétním potřebám žadatelů a příjemců?**

**Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:**

- dotazníkové šetření mezi příjemci a neúspěšnými žadateli,
- strukturované rozhovory s příjemci,
- strukturované rozhovory se zástupci konzultačních společností Direkta, GrantHelp, Grantika a MIDA Consulting,
- strukturované rozhovory se zástupci MPO a CzechInvestu,
- dotazníkové šetření mezi hodnotiteli programu podpory Rozvoj.

**Odpověď na evaluační otázku:**

Program podpory Rozvoj je mezi příjemci, konzultačními společnostmi i žadateli velmi chválen. Několikrát byly podmínky účasti v tomto programu již na základě zkušeností žadatelů a příjemců upraveny.

Pokud jde o budoucí nastavení těchto podmínek, nejčastěji je ze strany příjemců kritizováno příliš úzké regionální zaměření podpory, kterou tento program poskytuje. Příjemci i žadatelé by uvítali, kdyby program byl realizován i v dalších regionech než v regionech podporovaných

v současnosti. Celých 43 % příjemců a žadatelů, kteří se zapojili do dotazníkového šetření, je tohoto názoru. Stejný názor prezentovala část oslovených konzultačních společností. Na druhou stranu je třeba vzít v úvahu omezení, která vyplývají pro tuto oblast z legislativy EU, kdy příliš široký regionální záběr programu by mohl zcela znemožnit jeho úspěšné projednání se zástupci EK, a tak i jeho realizaci na území ČR.

Někteří příjemci navrhují rozšířit podporované aktivity i o aktivity zaměřené na podporu solární energie či podporu investičních objektů.

Jiní potom zdůrazňují, že by bylo vhodné, kdyby mezi příjemce podpory patřily také velké podniky.

Pokud jde o další podněty příjemců a žadatelů, objevil se i názor, že by mezi způsobilé výdaje mělo patřit také specifické vzdělávání navázané na předmět dotace. V současnosti je možné na specifické vzdělávání čerpat podporu z OP LZZ, nicméně prostřednictvím tzv. křížového financování by mělo být možné tuto oblast podporovat i z OPPI, čímž by se výrazně zjednodušilo čerpání pro ty podnikatele, u nichž by podpora specifického vzdělávání představovala jen malou část celkové dotace.

Jako minimální výše dotace je navrhována ze strany podnikatelů hranice 500 000, což by zajistilo možnost financovat i opravdu malé projekty. Na druhou stranu je třeba vzít v úvahu i administrativní náročnost přípravy a realizace konkrétního projektu, kvůli které je stávající hranice 1 milion považována za optimální ze strany zástupců MPO a CzechInvestu.

Pro příští výzvy a přípravu příštího programového období by bylo vhodné zvážit následující:

Stávající výzvy programu podpory Rozvoj neumožňovaly financovat nákup repasovaných strojů, ačkoli tato možnost by v řadě případů zlevnila náklady na pořízení daného stroje. Bylo by proto vhodné umožnit nákup i tohoto typu zařízení.

Vzhledem k velké úspěšnosti tohoto programu podpory by bylo vhodné pokračovat v obdobně zaměřené podpoře i v rámci příštího programového období, v rámci kterého by bylo dobré více zdůrazňovat inovativní zaměření podporovaných projektů a jejich vazbu na dosaženou úsporu energií a úsporu materiálu. Tyto pozitivní vlivy na životní prostředí by navíc měly být více zdůrazněny v hodnocení projektových žádostí pomocí vyšších vah takto zaměřených hodnotících kritérií.

Vzhledem k zaměření některých podporovaných projektů by bylo vhodné přímo v rámci programu podpory Rozvoj umožnit podporu také výdajů spojených s technickou přípravou výroby. Nyní je sice možné na tuto činnost žádat podporu v rámci programu ICT v podnicích, nicméně z hlediska časová jednotlivých výzev i z hlediska celkové administrativní náročnosti by bylo pro příjemce výhodnější, kdyby mohly tyto aktivity doplnit do svého projektu podaného přímo v rámci programu podpory Rozvoj.

Pro příští programové období by bylo vhodné umožnit podporu v navazujícím programu podpory také pro drobné podnikatele z menších obcí, neboť v současnosti je tento typ podpory výrazně omezen. Pro drobné podnikatele by v příštím programovém období bylo vhodné vyhlásit buď samostatnou výzvu určenou výhradně této skupině podnikatelů, nebo i připravit samostatný program podpory reflektující specifické potřeby této cílové skupiny.

Jako vhodné se také jeví umožnit v příštím programovém období podporu zpracování odpadů do konečných produktů a tento typ produktů bodově zvýhodňovat v průběhu vlastního hodnocení projektových žádostí.

Dále by bylo vhodné klást velký důraz na zachování podporované aktivity zaměřené na podporu efektivnosti procesů zahrnující měřicí zařízení, kontrolní činnost, testování či další činnosti přímo navazující na produkt. Tato aktivita se v kombinaci s ostatními podporovanými aktivitami tohoto programu podpory jeví jako velmi užitečná a vhodná.

Pokud jde o regionální rozsah poskytované podpory, bylo by vhodné tuto podporu umožnit co největšímu okruhu potenciálních žadatelů. Zároveň však je nutné reflektovat podmínky stanovené příslušnou evropskou legislativou.

**Konkrétní příklady dokreslující zodpovězení evaluační otázky:**

Někteří hodnotitelé zdůrazňují, že by v rámci hodnocení projektových žádostí měl být kladen důraz také na využití technologie v určitém časovém horizontu. Měl by tak v žádostech podle zkušenosti hodnotitelů být hodnocen i posun, ke kterému v rámci daného podniku prostřednictvím zakoupení nové technologie dojde.

**Evaluační otázka 2.3:**

**Do jaké míry se daří prostřednictvím dosud vybraných projektových žádostí plnit cíle programů podpory OPPI?**

**Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:**

- Obsahová analýza programového dokumentu OPPI, Výroční zprávy za rok 2009 a metodiky indikátorů poskytnuté ze strany MPO ČR
- Analýza výstupů informačních systémů – zaměření a cíle projektu byly zkoumány u 28 projektů (v každém kraji byl zrevidován jeden projekt ve stádiu „Projekt proplacen“, „Monitorování projektu“ a „Monitorování ukončeno“).

**Odpověď na evaluační otázku:**

Indikátory jsou vzhledem k cílům a zaměření programu podpory ROZVOJ zvoleny vhodně. Díky dosud vybraným a plně proplaceným projektovým žádostem byl dosažen finanční pokrok ve výši necelých 20 % alokace Oblasti podpory 2.2, ve které jsou realizovány také program ICT A STRATEGICKÉ SLUŽBY a ICT V PODNICÍCH. Z dostupných informací je možné očekávat, že nebude dosažena cílová hodnota indikátoru 380211. Nicméně nepředpokládáme, že by dosažená hodnota za cílovou zaostávala výrazně.

Cíle a aktivity jednotlivých projektů jsou v souladu s cílem programu. Příjemci podpory pořizují technologie, které ve výsledku napomáhají ke zvýšení konkurenceschopnosti podniku, k lepšímu uspokojování poptávky a taktéž ke vzniku pracovních míst. Příjemci realizují své aktivity v celé škále činností – od polygrafie přes textilní výrobu po výrobu tlakových nádob pro hasící přístroje.

**Konkrétní příklady dokreslující zodpovězení evaluační otázky:**

Program ROZVOJ naplňuje Oblast podpory 2.2 Podpora nových výrobních technologií, ICT a vybraných strategických služeb, jejímž operačním cílem je: *Stimulovat rozvoj malých a středních podniků ve vybraných regionech podporou investic do moderních technologií, zvyšovat úroveň ICT infrastruktury v podnicích, napomáhat zvyšování podílu služeb na HDP.*

Hodnocení je provedeno na základě dat ISOP k 3. březnu 2011. Relevantními indikátory jsou: Počet podpořených projektů (podporujících rozvoj MSP) (380100, indikátor výstupu) a Počet firem, které získaly podporu v rámci projektů nákupu nových technologií (380211, indikátor výstupu). Za období 2008 – 2009 činila dosažená hodnota indikátoru 380100 – Počet podpořených projektů 2560 (cílová hodnota: 8000). Hodnota druhého výstupového indikátoru činila 306 firem z celkem plánovaných 1400.

Do hodnocení bylo zahrnuto 34 projektů se statutem „Monitorování projektu“ – z toho 5 projektů bylo předloženo ve II. A 29 projektů v I. výzvě (z celkem dosavadních 3 výzev), 8 projektů ve stavu „Monitorování ukončeno“ (všechny projekty podané v I. výzvě) a 311 projektů se statutem „Projekt proplacen“. Celková proplacená dotace u všech těchto projektů činí 93 786 268,11 euro, což představuje 18,5 % celkové alokace Oblasti podpory 2.2 (508 078 095 EUR). K 3. březnu ŘO eviduje dalších 580 projektů v celkové hodnotě Kč 4 202 060 000,-, tj. 173 567 121 euro. Dle stavu projektu je možné očekávat zamítnutí 28 projektů v hodnotě 268 650 000 korun, tedy 11 096 654 euro. Soubor projektů doplňují schválené projekty v celkovém finančním objemu 1 623 854 000 korun. Pokud by byly všechny uvedené projekty (s výjimkou projektů určených k zamítnutí) realizovány a proplaceny<sup>19</sup>, spotřebovaly by necelou polovinu finanční alokace Oblasti podpory 2.2 (cca 205 mil. EUR).

Program ROZVOJ se nečlení na žádné další aktivity, jeho cílem je podpořit nákup nových technologií, a tím umožnit udržení a rozvoj stávající zaměstnanosti s cílem dosáhnout maximálního růstu podniku. Z práce s vybranými projekty je patrné, že cíle projektů jsou v souladu s cíli programu – zaměřují se na nákup nových technologií, které podnikům pomáhají zlepšit dílčí procesy, které mají ve výsledku vliv na zvýšení jejich konkurenceschopnosti. Často zmiňovanými důvody pro nákup technologií jsou:

- úspory energie,
- zefektivnění výrobních procesů,
- zvýšení kvality produktů,
- zvýšení objemu výroby,
- zlepšení pracovního prostředí,
- snížení závislosti na dodavatelích a další.

---

<sup>19</sup> Odhad proplacených prostředků uvažuje skutečnost, že u dosud proplacených a realizovaných projektů činila výše poskytnuté dotace cca 90 % plánované dotace.

**Evaluační otázka 2.4:**

**Jaké jsou důvody odstupování projektů ve fázi RŽ, PŽ a především po vydání rozhodnutí o poskytnutí dotace?**

**Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:**

- Telefonické šetření mezi žadateli z I. výzvy, kteří odstoupili od své žádosti předložené v rámci programu podpory Rozvoj.

Zkoumaný vzorek obsahoval žadatele, kteří odstoupili od žádosti před vyplněním plné žádosti, a žadatele, kteří odstoupili po vydání rozhodnutí (4 respondenti).

Průzkum byl zaměřen na vybraných 11 žadatelů z I. výzvy. Byli dosaženi všichni vybraní žadatelé, ovšem ve dvou případech se vzhledem ke změnám kontaktních osob či vůči jiným okolnostem nepodařilo získat relevantní odpovědi.

**Odpověď na evaluační otázku:**

Důvody pro odstoupení žadatelů od projektů lze shrnout do následujících kategorií.

- 1) V první z nich (jedno zastoupení) se jednalo o blíže nespecifikované externí vlivy nesouvisející s programem.
- 2) Ve dvou případech získal žadatel možnost financování z jiných dotačních titulů a proto odstoupil od žádosti předkládané do programů OPPI.
- 3) V dalších dvou případech se jednalo o důvody bezprostředně související s programem – jmenovitě finanční, administrativní a organizační náročností projektu.
- 4) V jednom případě se jednalo o přílišnou délku hodnocení předloženého projektu, během které ztratil projekt pro daný podnik obchodní význam.
- 5) Ve třech případech se jednalo o důsledek hospodářské krize, ve dvou z těchto případů si ovšem žadatel po odeznění krize znovu požádal o přidělení dotace.

**Konkrétní příklady dokreslující zodpovězení evaluační otázky:**

Ad 3 výše: Posledně zmiňované případy z předchozího řádku byly následující:

Žadatel odstoupil od I. výzvy, nicméně projekt podal do II. výzvy. V 1. výzvě bylo možné v určité výši podpořit stavební náklady související s projektem (stavební náklady přímo související s realizací projektu - max. 20 % z celkových způsobilých výdajů na nákup strojů a zařízení včetně řídicích softwarů). Nicméně na tento náklad bylo potřeba dle podmínek programu vyhlásit výběrové řízení, které bylo nezbytné zajistit pomocí finančně nákladných externích právních služeb (žadatel nebyl schopen zorganizovat výběrové řízení interně). Další skutečností, která prodražovala náklady na tuto položku byly neúměrně vysoké ceny v jednotlivých nabídkách od stavebních firem. Ve výsledku by se tedy získání dotace žadateli nevyplatilo, protože její nízká výše by byla na druhé straně „vykoupena“ vysokými náklady vzešlymi z výběrového řízení a náklady na externí právní služby.

V druhém případě žadatel odstoupil od žádosti z důvodu vysoké organizační a administrativní náročnosti podání žádosti o dotaci. Tyto činnosti je v podstatě pro daného žadatele schopen zajistit pouze externí poradce – a to zejména s ohledem na množství a rozsah dokumentace pro žadatele a příjemce.

Ad 4 výše:

Proces posuzování žádosti byl dle žadatele natolik dlouhý, že vývoj na trhu se v mezidobí počal ubírat úplně jiným směrem a v momentě schválení poskytnutí dotace již daný podnik technologii pořizovanou z programu Rozvoj nepotřeboval.

## 4 Syntéza hlavních zjištění a doporučení pro další realizaci OPPI

Na základě vyhodnocení obou evaluačních úkolů byly formulovány hlavní závěry a/nebo doporučení pro další realizaci OPPI. Jednotlivé závěry a doporučení jsou rozděleny podle úkolů, z jejichž řešení vyplývají.

### 4.1 Syntéza a doporučení vyplývající z výsledků hodnocení ekonomických dopadů programů podpory

#### 4.1.1 Program podpory Nemovitosti

##### Vlivy investic na diverzifikaci a kvalitu produkce v podpořených podnicích

###### **Diverzifikace produkce**

Program podpory Nemovitosti, aktivita Rekonstrukce objektu, má reálný vliv na diverzifikaci výroby. Většina dotazovaných (76 %) totiž zavedla nové produkty, jejichž zastoupení má na celkových tržbách vzestupnou tendenci (13 % v roce 2009 a 22 % v roce 2010).

###### **Kvalita produkce**

Program rovněž výrazně přispívá k celkovému zkvalitnění výroby (kvalita výrobního procesu, kvalita produkce a skladování, modernizace výroby a dále přesnost a stabilita výrobního procesu). Je však třeba upozornit, že tyto výsledky jsou do značné míry závislé i na investicích do technologií, které z tohoto programu podpory nebyly podpořeny.

##### Vlivy investic na zaměstnanost v podpořených podnicích

Investice mají pozitivní vliv na zaměstnanost v podpořených podnicích. U 22 podniků, u nichž byla provedena kontrafaktuální evaluace dopadu, lze říci, že v roce 2008, kdy začala být realizována rekonstrukce objektu, investice přispěly k růstu zaměstnanosti (0,8 procentního bodu z celkového růstu o 2,45 %, tedy z 33 %). Tento růst se jeví jako velmi zdravý, neboť podniky v tomto roce zaznamenaly 20% růst výkonů i tržeb. Naopak v roce 2009 investice pravděpodobně zmírnilly propad zaměstnanosti. Počet zaměstnanců klesl o 9,89 %. Bez podpory by pokles byl vyšší o 24 % a odhadem by dosáhl minimálně 12,26 %. Vzhledem k tomu, že však investice pomohly udržet odběratele nebo zvýšit výrobu, mohly být udrženy pracovní pozice v segmentech výroby, které podpořeny nebyly, avšak jsou na podpořený segment navázány. Takový scénář naznačují i výsledky kontrafaktuální evaluace dopadu, které ukázaly v roce 2009 větší propad zaměstnanosti u nepodpořených podniků (o 20 %).



**Přímé ekonomické vlivy na podpořené podniky (efektivita výroby, výrobní kapacita, dodavatelsko-odběratelské vztahy, tržby a podíl na trhu, konkurenceschopnost)**

***Výrobní kapacita***

Podniky s podporou byly v roce 2008 v období expanze a rovněž díky podpořené investici rozšiřují svoji výrobní kapacitu (kontrafaktuální evaluace dopadu). Na základě dotazníkového šetření bylo zjištěno, že rekonstrukce nemovitostí výrazně přispěla k rozšíření výrobní kapacity, a to zhruba o 29 %. Pozitivní je současný růst využití výrobní kapacity o cca 4,5 procentního bodu mezi rokem 2008 a 2010, což svědčí o racionalitě rozhodnutí investovat do jejího navýšení.

***Efektivita výroby***

Výraznou investici dokládají i podnikové ukazatele (kontrafaktuální evaluace dopadu), podle nichž dlouhodobý hmotný majetek podpořených podniků mezi roky 2007 a 2009 postupně vzrostl o 65 %. Produktivita DHM však v roce 2008 přes vysoké navýšení DHM o zhruba 37 % výrazněji neklesala (pouze o 9 %). Přes výraznější pokles produktivity DHM v roce 2009 (způsobený poklesem tržeb v období krize a dalším navýšením DHM o 21 %) je pravděpodobné, že v době oživení budou tyto podniky schopny navázat na produktivitu DHM i zvyšování efektivity osobních nákladů. Efektivita ON totiž díky snaze udržet i nevytíženou pracovní sílu v období poklesu má tendenci klesat, což se potvrdilo. Velmi dobrou strukturu nákladů podniků s podporou potvrzuje udržení vysoké rentability tržeb i v době poklesu.

Z pohledu podniků (dotazníkové šetření) je pro efektivitu podpořená investice jednoznačným přínosem. Podniky považují investici za nástroj ke zvýšení energetické efektivity (menší náklady na provoz budovy) i efektivity výrobních procesů (menší prostoje, lepší manipulace, efektivnější logistika). Podle podniků investice jednoznačně zlepšila využití výrobních prostor.

***Přístup na trh, vývoj dodavatelsko-odběratelských vztahů a zahraničně-obchodních vztahů***

Z dotazníkového šetření vyplývá, že přes hospodářskou krizi přispěla podpora u 68 % respondentů ke zvýšení objemu výroby. Pro zvýšení objemu výroby však vedle investice do nemovitosti musely podniky investovat rovněž do rozšíření technologií. Růst výroby oproti době před investicí byl u těchto respondentů zhruba 37%. Velmi vysoký je odhadovaný podíl realizované investice na tomto růstu (86 %).

S růstem výroby se rovněž dostavil růst počtu odběratelů mezi roky 2008 a 2010. Projekty tak velmi pravděpodobně pomohly podnikům zlepšit přístup na trh, a to především trh geograficky vzdálenější (procentuálně i absolutně). Rovněž počet dodavatelů podpořených podniků mezi lety 2008 a 2010 vzrostl, a to především dodavatelů z ČR.

Je proto pravděpodobné, že investice dávají podpořeným podnikům potenciál pro zvýšení exportu, na jehož růstu mohou mít profit i dodavatelé, především z ČR. Celkově podpořené podniky zvyšují své zapojení do mezinárodní obchodní výměny (včetně zvýšení počtu dodavatelů ze zahraničí).

Nicméně, změna struktury tržeb podle jednotlivých trhů se prozatím neprojevila.

Z hlediska zahraničně-obchodních vztahů tak lze říci, že podnikům se podařilo rozšířit okruh odběratelů v zahraničí, ale zastoupení trhů na tržbách zůstává prozatím víceméně stejné.

### **Tržby a podíl na trhu**

Z hlediska tržeb a podílu na trhu dochází u podpořených podniků k pozitivnímu vývoji zejména v roce 2008, kdy podniky zvýšily tržby a získaly tak podíl na trhu na úkor srovnávací skupiny (jde o hypotetický trh složený pouze z podpořených podniků a podobných nepodpořených podniků). Propad tržeb byl v roce 2009 u obou skupin srovnatelný a podpořené podniky si tak udržely svůj zisk trhu z roku 2008. Pro budoucnost je důležitá i skrytější dynamická pozice: podniky s podporou si udržely více pracovní síly a na rozdíl od srovnávací skupiny mohutně investovaly. Proto lze předpokládat, že v době oživení budou v akvizici trhu dále pokračovat.

Pohled podniků na posílení pozice na trhu se liší podle toho, zda pro ně investice představovala přímo získání konkurenční výhody, nebo pouze schopnost udržet krok s konkurencí. Podniky s novou konkurenční výhodou oceňují získání nových trhů i nových zákazníků. Podniky, které spíše hledají místo na stávajícím trhu, se hlásí především k získání nových zákazníků.

### **Konkurenceschopnost**

Z hlediska celkové konkurenceschopnosti lze konstatovat, že navzdory rozsáhlým investicím v období poklesu a udržení pracovní síly mají podpořené podniky stabilní pozici. Velmi pozitivní je stagnace produktivity práce a mezd v období poklesu poté, co v době růstu poptávky oba ukazatele rostly. Velmi pozitivní je podstatně nižší nákladovost výnosů (oproti srovnávací skupině), u níž v roce 2009 došlo k mírnému poklesu. Za poklesem může stát snížení fixních nákladů díky investici do nemovitostí určených k podnikání. Podpořené podniky také udržují poměrně vysokou rentabilitu majetku – je zřejmé, že dokážou vygenerovat dostatek zdrojů i na podstatně rostoucí stranu aktiv.

Pohled podpořených podniků na posílení konkurenceschopnosti (dotazníkové šetření) se liší podle toho, zda podnik díky investici spíše udržel krok s konkurencí, nebo zda byl schopen osvojit si konkurenční výhodu. Obě skupiny podniků oceňují schopnost rychleji reagovat na přání zákazníka či zlepšit zákaznický servis. Podniky s „defenzivnější“ strategií udržení kroku s konkurencí oceňují především zvýšení kvality produktů. To odpovídá rozlišující otázce, podle které se tyto podniky snaží hlavně udržet na svém trhu.

Podniky získávající konkurenční výhodu hodnotí celkově dopad na konkurenceschopnost pozitivněji. Oceňují rozšíření výrobní kapacity, vyšší flexibilitu reakce na požadavky zákazníků, schopnost zavést nový produkt či schopnost změnit vlastnosti svých produktů – využívají tedy nové konkurenční výhody k hledání dalších trhů.

Jak ukázaly doplňující otázky, přes nedávný hospodářský pokles z hlediska podniků konkurence na jejich trhu rozhodně nepolevuje. Podniky naopak na úrovni České republiky identifikovaly zostření konkurence v podobě vstupu nových podniků.

### **Vlivy investic na urychlení rozvoje podpořených podniků**

Bez dotace by investice byly odhadem realizovány zhruba v poloviční míře (cca 49 %) a

nebyly by uskutečněny ve stejném časovém okamžiku. Ve stejném roce by investici, nehledě na rozsah, uskutečnilo 37 % podniků. Podpora z programu tak umožňuje urychlit realizaci zamýšlených investic a uskutečnit je ve dvakrát větším rozsahu.

Význam investic podpořených z programu podpory Nemovitosti lze vyjádřit rovněž vyššími vlastními investicemi sledovanými u podpořených podniků v období let 2008 a 2009. Podniky i nadále investují a plánují investovat v roce 2011, nicméně ne v takové míře jako v letech 2008 a 2009.

Další samostatné investiční akce byly po dokončení podpořeného projektu realizovány v přibližně polovině případů (47 %) vzhledem k celému vzorku, a to alespoň částečně ze zdrojů již vytvořených podpořeným projektem.

### **Vlivy investic na sociální a ekologickou odpovědnost podpořených podniků a na tržní prostředí**

#### ***Interní sociální zodpovědnost podniků***

Prostředky z dotace pomohly podnikům zlepšit interní pracovní prostředí, především BOZP (95 % odpovědí) a sociální zařízení (89 %), ale rovněž rekonstrukci/modernizaci/vybudování šaten a kuchyňky (shodně 63 %).

Všechny podniky již začaly pociťovat pozitivní efekty z podpořené investice, tedy vytváření zisku. Tento zisk umožnil podporovat více především školení (65 % dotazovaných) a stravování (47 % dotazovaných).

Průměrná hrubá mzda podniků s podporou v období let 2007 až 2009 rostla, a to o 12 %. Nicméně, v relativním vyjádření ve srovnání s nepodpořenými podniky klesla u podniků s podporou ze 109 % mzdy podniků bez podpory v roce 2007 až na úroveň 96 % v roce 2009. Tento pokles lze vysvětlit tím, že zaměstnanost u podniků s podporou neklesla mezi rokem 2007 a 2009 tak významně jako u podniků bez podpory (viz EQ 1.6). Podniky s podporou si přes hospodářský pokles udržují specifickou pracovní sílu a nezvyšují výrazněji mzdu, což poukazuje na důvěru v jejich budoucí rozvoj.

#### ***Externí sociální zodpovědnost podniků***

Díky tvorbě zisku z podpořeného projektu začala velká většina podniků (84 %) upravovat nebo více upravuje okolí firmy. Rovněž vliv na sponzorství veřejným institucím nebo nestátním neziskovým organizacím (47 %) a na příspěvky na občanskou vybavenost místní komunity (37 %) není zanedbatelný. Pouze dva podniky uvedly, že dané aktivity přes generování zisku nepodporují více.

#### ***Ekologická zodpovědnost podniků***

Velká většina podniků (89 %) identifikovala snížení energetické náročnosti budovy po její rekonstrukci. Nejčastějším bylo snížení náročnosti o 20-30 % (7x) a dále o 10-20 % (6x). Vliv projektu na získání certifikátu ISO dokládající zodpovědný environmentální management podniku byl malý (16 %). Žádný z šetřených podniků nevyužil dotace pro instalaci systému obnovitelných zdrojů energie.

#### ***Tržní prostředí***

Na základě zjištění celé analýzy se lze domnívat, že v podpořených podnicích byly

nastartovány pozitivní změny, které pomohly zvýšit výrobní kapacitu. Toto zvýšení se pak většinou promítlo do zvýšení objemu výroby. Podniky měly tendenci získat více nových odběratelů, a to především na zahraničních trzích.

Z hlediska srovnání se srovnávací skupinou nepodpořených podniků vyplývá, že podniky získaly v roce 2008 větší podíl na trhu, který dokázaly v roce 2009 udržet. Z kontrafaktuální analýzy rovněž vyplývá, že podpořené podniky mají potenciál dále se úspěšně rozvíjet. I v situaci hospodářského poklesu si tyto podniky dokázaly udržet zaměstnance a rentabilitu tržeb. Přes propad tržeb celého trhu jsou tržby podpořených podniků – na rozdíl od vývoje sektoru – stále na vyšší úrovni než v roce 2007. Jejich větší část získala konkurenční výhodu (58 %) nebo srovnala krok s konkurencí (42 %). Je proto možné, že podpořené podniky získají některé trhy na úkor podniků bez podpory. Na druhou stranu se lze domnívat, že jejich pozitivní vývoj bude motivovat nepodpořené podniky k dalším investicím a celkově povede k dalšímu rozvoji konkurenčního prostředí. Ostatně, subjektivní hodnocení manažerů podniků co se týče vývoje počtu konkurentů na jednotlivých trzích nenaznačuje, že by se počet konkurentů snižoval. Především na celostátním trhu se zvyšuje.

S růstem počtu odběratelů se zvyšovaly i počty dodavatelů podpořených podniků, a to především dodavatelů z ČR. Přestože větší část podniků nahradila (63 %) díky investici některé vstupy, které dříve odebíraly od dodavatelů, jejich vlastní produkci, lze se domnívat, že jejich agregovaná poptávka po vstupech se zvyšuje se zvyšující se výrobou. Je proto pravděpodobné, že s růstem podniků, který předpokládáme, porostou multiplikačním efektem i jejich dodavatelé.

## Doporučení

- Vyhodnocovat pravidelně pomocí podnikových ukazatelů ekonomické efekty programu podpory Nemovitosti, a to prostřednictvím podnikové analýzy a kontrafaktuální evaluace dopadu. První takové hodnocení provést v listopadu a prosinci roku 2011 na základě časové řady ukazatelů za roky 2007 až 2010. Další taková hodnocení provádět ve stejném období následujících let vždy na základě časové řady ukazatelů za roky 2007 až rok n-1.

Tento typ hodnocení pomůže zhodnotit na základě spolehlivých kvantitativních dat, do jaké míry dotace pomáhají podpořeným podnikům v delším časovém horizontu než první rok, kdy bylo možno efekty sledovat v rámci tohoto hodnocení.

#### **4.1.2 Program podpory Rozvoj**

##### **Vlivy investic na zavádění nových technologií, diverzifikaci a kvalitu produkce v podpořených podnicích**

###### **Zavádění nových technologií**

Šetřená populace 194 podniků zavedla díky dotaci 770 nových technologií. Dle výsledků dotazníkového šetření tyto nově instalované technologie představují kolem 25 % celkového technologického vybavení podpořených podniků.

Strukturované rozhovory ukazují, že realizované investice jsou často největšími jednorázovými investicemi do technologií, které prozatím podniky uskutečnily.

###### **Diverzifikace produkce**

Program má reálný vliv na diverzifikaci výroby. U 78 % dotazovaných došlo k zavedení nových produktů, jejichž zastoupení na celkových tržbách (12 % v roce 2009 a 18 % v roce 2010 u skupiny ROZVOJ-08, 15 % v roce 2009 a 24 % v roce 2010 u skupiny ROZVOJ-09) má stoupající tendenci.

###### **Kvalita produkce**

Zakoupení moderních nových strojů má dle příjemců velmi významný vliv na zvýšení kvality produktů (96 % dotazovaných). Významný je také vliv investic na snížení počtu zmetků (83 % dotazovaných).

##### **Vlivy investic na zaměstnanost v podpořených podnicích**

###### **Skupina ROZVOJ-08**

V roce T2, kdy se již efekty investice projevují naplno, došlo ve skupině s podporou k razantnějšímu poklesu zaměstnanosti než ve srovnávací skupině podniků bez podpory. Za tímto vývojem může stát skutečnost, že nová technologie zvyšuje produktivitu práce. V analýze osobních nákladů jsme totiž zjistili, že na jednotku výkonu zůstala činnost podniků s podporou náročnější na tyto náklady. Podniky razantněji redukovaly stavy, osobní náklady však stále zůstávají nad úrovní podniků ve srovnávací skupině.

Zajímavý je pohled na zastoupení částečných úvazků. Zatímco v roce T0 byly zkrácené úvazky v podstatně větší míře doménou podniků s podporou, do roku T2 se situace diametrálně změnila. Částečně však tento vývoj ovlivnilo výraznější snižování stavů v podnicích s podporou, které obvykle jako první zasahuje pracovníky se zkráceným úvazkem. Tento vývoj však může naznačovat, že nová investice vede ke stabilnější nákladové struktuře a stabilnějším (plným) pracovním úvazkům. Dlouhodobý dopad na zaměstnanost bude možné posoudit zejména z údajů po odeznění hospodářského útlumu, kdy vyšší produktivita namísto snížení zaměstnanosti povede k vyšší produkci a tržbám.

###### **Skupina ROZVOJ-09**

Zaměstnanost se u podpořených podniků i srovnávací skupiny vyvíjela v podstatě identicky. Počet zaměstnanců poklesl v roce T1 zhruba o 10 %. Zároveň podniky

s podporou pracovaly o něco více s neúplnými úvazky. Může to znamenat opatrnou racionalitu v období poklesu, může však jít i o racionální postup v situaci, kdy podnik ještě není s novou technologií zcela seznámen a nechce se smluvně vázat na plný úvazek.

### **Porovnání vývoje indikátorů s monitorovacími indikátory počtu nově vytvořených pracovních míst**

Z porovnání vývoje počtu zaměstnanců obou skupin (ROZVOJ-08 a ROZVOJ-09) s monitorovacím indikátorem lze předpokládat, že v době růstu v roce 2008 se investice podílely na růstu počtu pracovních míst. V roce 2009 pak pravděpodobně snížily propad jejich počtu. Podle strukturovaných rozhovorů může být vliv investice na zaměstnanost různý. Je zřejmé, že investice snižují náročnost na lidskou práci. Tím však zároveň činí produkci podniku konkurenceschopnější, neboť náklady na výrobu jsou nižší. V rozhovorech tak podniky většinou uvedly (4 ze 7), že bez investice by počet pracovních míst klesl ještě více. To je dáno nejen faktem, že na nové stroje by nebyli přijati noví zaměstnanci, ale rovněž skutečností, že na podpořený segment může být navázán jiný segment výroby, čímž se růst výroby (potvrzený v EQ 1.7) promítne i do zaměstnanosti v tomto nepodpořeném segmentu.

## **Přímé ekonomické vlivy na podpořené podniky (efektivita výroby, výrobní kapacita, dodavatelsko-odběratelské vztahy, tržby a podíl na trhu, konkurenceschopnost)**

### ***Výrobní kapacita***

Zakoupení technologií výrazně přispěla ke zvýšení výrobní kapacity, jejíž nárůst lze na základě dotazníkového šetření odhadnout v obou skupinách srovnatelně na 22-23 %. Přes pokles využití výrobní kapacity v období krize, způsobený rozšířením výrobní kapacity a zároveň poklesem agregátní poptávky, se v současnosti již podpořené podniky dostaly na předkrizovou úroveň. To znamená, že zvýšenou výrobní kapacitu využívají ve stejné míře a výroba by proto měla být reálně vyšší.

### ***Efektivita výroby***

#### **Skupina ROZVOJ-08**

Podniky s podporou si v roce 2009 udržely vysokou efektivitu výkonové spotřeby, na kterou se ostatní podniky pomalu dotahují. Nižší efektivita osobních nákladů a jejich vyšší podíl na výkonech naznačuje, že podniky s podporou si udržují personální „polštář“ a nechtějí se zbavovat kvalifikované pracovní síly. Spolu s podpořenou investicí to znamená flexibilní startovní pozici do dalšího oživení.

Jedním z vysvětlení stagnace efektivity výkonové spotřeby podniků s podporou spočívá ve faktu, že při zavedení nové technologie nezbývá tolik času na přesné vyladění výroby. To je koneckonců možné jen na základě důvěrného know-how vlastností nové technologie (learning-by-doing). V době ekonomického poklesu se pozornost vedení podniku standardně obrací k drastickým úsporám – nejprve na straně výkonové spotřeby (podniky bez podpory). Tento přístup má však v případě nové technologie svá omezení – pozornost si vyžaduje zejména její samotné zavedení a prosazení nových výrobků na trhu. Hledání cest k efektivnímu využití rovněž vyžaduje čas, který je v tomto případě spíše na straně podniků se „starou známou“ technologií.

Respondenti z řad podpořených podniků vnímají vliv investice na efektivitu, a to zejména

na efektivitu lidské práce. Celkově identifikovaly pozitivní vliv investice na snížení celkových nákladů celé tři čtvrtiny respondentů. Je proto pravděpodobné, že díky určitému času nutnému na exploataci výhod nové technologie ještě vliv investice do kvantitativních indikátorů, dostupných pouze do roku 2009, zcela „nepronikl“. V budoucnu lze po zapracování nové technologie proto očekávat růst efektivity výroby.

#### **Skupina ROZVOJ-09**

Podniky s podpořenou investicí se v roce T0 (2008) těšily nadřazené pozici z hlediska efektivity výkonové spotřeby, v oblasti osobních nákladů byla situace opačná. V roce T1 pak došlo v podstatě k vyrovnání efektivit obou skupin, celková efektivita výroby pak v roce T1 stagnovala. Zatímco ukazatele podílu osobních nákladů na výkonech, vývoje zaměstnanosti i hrubé mzdy se pohybovaly srovnatelně, u podniků s podporou se v letech T0 a T1 zvyšovala intenzita osobních nákladů – ve skutečnosti proto, že celkové náklady ve jmenovateli mírně poklesly. To může naznačovat přínosy investice a konkurenční výhodu do dalších let.

Z pohledu samotných příjemců podpory má investice pozitivní vliv zejména na náklady práce a spotřebu energií. Vzhledem k indiferentnímu vývoji efektivit těchto nákladů ve srovnání s podniky bez podpory bude však patrně nutné počkat na realizaci tohoto potenciálu na straně výkonové spotřeby i osobních nákladů do dalšího období.

#### **Strukturované rozhovory**

Strukturované rozhovory potvrdily významný vliv investic na efektivitu nákladů na lidskou práci, konstatovaný u obou skupin. Tento vliv se dostavuje hlavně díky rychlejší výrobě a také díky vícestrojové obsluze jedním pracovníkem.

#### ***Přístup na trh, vývoj dodavatelsko-odběratelských vztahů a zahraničně-obchodních vztahů***

Z dotazníkového šetření vyplývá, že přes hospodářskou krizi přispěla podpora u 71 % respondentů ke zvýšení objemu výroby (obě skupiny šetřených podniků).

Růst výroby oproti době před investicí byl u skupiny ROZVOJ-08 cca 18 % a odhadovaný podíl investice na tomto růstu byl významný (55 %). U skupiny ROZVOJ-09 vzrostl objem výroby o cca 21 % z 51 % díky podpořené investici.

#### **Skupina ROZVOJ-08**

S růstem výroby se rovněž dostavil růst počtu odběratelů mezi roky 2007 a 2010, přestože v roce 2009 byl zaznamenán pokles. Podniky zaznamenaly absolutně i relativně největší růst odběratelů z českého trhu. Růst počtu odběratelů z evropského trhu však byl v relativním vyjádření téměř srovnatelný. Podniky si rovněž našly nové dodavatele jak z celostátní úrovně, tak z EU. Tyto podniky se zapojují více do celoevropské obchodní výměny, a to jak z hlediska exportu svých výrobků, tak z hlediska importu vstupů.

Pozitivním zjištěním je, že zvýšení počtu odběratelů z evropského trhu bylo více než proporcionálně následováno růstem celkového procenta tržeb realizovaného na tomto trhu. Počet odběratelů z evropského trhu sice v roce 2010 představuje pouze 16 % počtu odběratelů z českého trhu, avšak dosahuje zhruba 60 % tržeb ve srovnání s tržbami na českém trhu. Tento podíl stoupl ze 49 % z roku 2007. Lze se proto domnívat, že podpořené investice pomohly podnikům exportovat na evropský trh.

### **Skupina ROZVOJ-09**

U podniků skupiny ROZVOJ-09 lze v roce 2010 zaznamenat mírný růst počtu odběratelů oproti roku 2008, který dosahuje 4,3 %. Zajímavý je však vývoj struktury odběratelů. Mezi rokem 2008 a 2010 můžeme zaznamenat více než proporcionalní 15% růst počtu odběratelů z evropského trhu (zisk 336 odběratelů). Počet odběratelů z českého trhu stoupl pouze o 1,9 %, přestože v absolutní hodnotě se růst vyrovnal evropskému trhu (bylo získáno 356 nových odběratelů).

Struktura udavatelů zůstává víceméně zachována, a to přes pokles jejich počtu mezi rokem 2008 a 2010 o 4,2 %.

Struktura tržeb podniků zůstala velmi stabilní. Vzhledem k tomu, že pro export výrobků je důležité jejich kvalitní zpracování, je pravděpodobné, že investice pomohly podpořeným podnikům udržet si své postavení na trhu a zachovat stabilní strukturu tržeb, s 80% podílem na českém trhu.

### **Tržby a podíl na trhu**

#### **Skupina ROZVOJ-08**

Obě skupiny podniků byly v letech T1 (2008) a T2 (2009) zasaženy poklesem trhu. Tržby poklesly za dva roky o 23 % u skupiny s podporou a o 30 % u skupiny bez podpory. Je tedy zřejmé, že pokles tržeb více zasáhl podniky bez podpory. Podpořená investice zřejmě pomohla podnikům utlumit náráz poklesu trhu.

Disproporcionalita vývoje tržeb se projevila i v podílu na hypotetickém společném trhu. V roce T2 došlo k mírnému přeskupení trhu – podniky s podporou získaly na hypotetickém společném trhu dvě procenta a jejich podíl se přiblížil velikosti podílu podniků bez podpory.

Celkově si od investice slibují nové zákazníky tři čtvrtiny respondentů, dvě třetiny z nich rovněž vidí v investici klíč k novým trhům. Podle očekávání považují „ofenzivní“ podniky projekt za cestu k novým zákazníkům i k novým trhům, „defenzivní“ podniky se soustředí zejména na cestu k novým zákazníkům na stávajícím trhu.

#### **Skupina ROZVOJ-09**

Tržby se – stejně jako ostatní objemové ukazatele – pohybovaly v roce T1 (2009) pro obě skupiny velmi podobně. Situaci na trhu tak determinovala především expanze podniků bez podpory v roce 2008, která těmto podnikům vydobyla 10 % hypotetického společného trhu. Jestliže motivací k investici byla snaha najít odpověď na rychle se rozvíjející prostředí, klíčový bude vývoj objemu tržeb podpořených podniků zejména v roce opětovného oživení (2010).

Z dotazníkového šetření vyplývá, že skupina podniků ROZVOJ-09 spatřuje investici hlavně jako cestu k novým zákazníkům. Tento přínos uznává téměř 90 % respondentů. Z hlediska cesty na nové trhy jsou dokonce – navzdory jiným skupinám – optimističtější respondenti z „defenzivní“ skupiny s postojem „udržet krok s konkurencí“. Tento přínos pak identifikuje menší část podniků, konkrétně cca 60 % respondentů.



### **Konkurenceschopnost**

#### **Skupina ROZVOJ-08**

Z pohledu sledovaných ukazatelů není vývoj podniků s podpořenou investicí příznivý. V roce T1 a T2 (2008 a 2009) klesla produktivita práce i mzdová produktivita výrazněji než ve skupině bez podpory. Pokud si podniky s podporou při snižování stavu zaměstnanců ponechaly pracovníky s vyšší produktivitou, je tento krok zastřený udržováním nadstavu (vzhledem k výši výkonů) a projeví se až v době, kdy podniky využijí plnou kapacitu. Nižší produktivita však může být částečně způsobena náročným vstřebáním nové technologie a využití části pracovní síly na proces learning-by-doing.

Z hlediska nákladovosti výnosů i rentability majetku pak podniky s podporou zaznamenaly negativní vývoj v obou sledovaných letech T1 i T2. Podniky bez podpory naopak v roce T1 zaznamenaly zlepšení těchto ukazatelů. Vzhledem k tomu, že rok T1 byl i rokem instalace investice, za horšími výsledky podniků s podporou může stát zvýšený nárok investice v tomto roce.

Respondenti z řad podpořených podniků spatřují přínosy investice z hlediska své konkurenceschopnosti zejména v oblasti zvýšení kvality produktů a také v oblasti změny jejich vlastností. Vnímají ve zvýšené míře též potenciál snížení ceny či zavedení nové produktové řady. Potenciál ke zlepšení zákaznického servisu spatřuje jen menší část respondentů – je však pravdou, že nové technologie či know-how obvykle nejsou na služby zákazníkům tolik orientovány a jsou zaměřeny hlavně na „facelift“ nabídky.

Tyto přínosy ke konkurenceschopnosti podniky ocení zejména na úrovni celostátní či evropské, protože zde spatřují zotřující se konkurenci. Naopak na úrovni lokálního trhu je situace stabilizovaná. Ve prospěch podpořené investice hovoří fakt, že více než 90 % respondentů považuje projekt za faktor, který podniku pomohl překonat období hospodářské kontrakce.

#### **Skupina ROZVOJ-09**

Produktivita práce (i mzdová produktivita) se pro obě skupiny vyvíjela v podstatě identicky. To naznačuje, že motorem expanze podniků bez podpory v roce T0 (2008) nebyla konkurenční výhoda v podobě nadřazené produkční funkce, nýbrž byla záležitostí rozsahu výroby. Tento závěr podporuje v podstatě shodné hodnoty nákladovosti výnosů a rentability majetku. Investice do větší výrobní kapacity jako taková by proto „bez dalšího“ podpořeným podnikům mohla pomoci vydobýt ztracený trh v budoucnu zpět.

Z pohledu respondentů pak vnímá naprostá většina podniků jako přínos projektu ke své konkurenceschopnosti zvýšení kvality produktů či služeb – stejně jako ve skupině ROZVOJ-08. Vysoké „skóre“ zaznamenal i aspekt potenciálu zavedení nových výrobků či změny jejich vlastností, rovněž v tomto hodnocení se skupina 08 i 09 shoduje. Rozdíly však panují v hodnocení možnosti snížit cenu: zde spatřuje přínosy jen menšina podniků ze skupiny ROZVOJ-09, zatímco ve skupině ROZVOJ-08 šlo o více než 60 % respondentů. Rovněž v této skupině pak podniky vnímají určité zotřvení konkurence především na celostátním trhu, zatímco lokální trh považují za stabilní.

#### **Strukturované rozhovory**

Z rozhovorů s navštívenými podniky lze jednoznačně soudit, že podpořené investice jsou rozumně cílené a mají za cíl zlepšit situaci podniků z hlediska jejich

konkurenceschopnosti, a to buď rovnou získáním konkurenční výhody nebo srovnáním kroku s konkurencí.

### **Vlivy investic na urychlení rozvoje podpořených podniků**

Mrtvou váhu programu podpory Rozvoj je možné na základě dotazníkového šetření odhadnout na cca 51 %. To znamená, že investice by bez dotace byly realizovány zhruba v polovičním rozsahu.

Ze šetřeného souboru by 23 % podniků realizovalo projekt v plném rozsahu, 7 % v cca 75% rozsahu, 31 % v cca 50% rozsahu, 27 % v cca 25% rozsahu a 12 % by projekt nerealizovalo vůbec. Menší než plánovanou realizaci lze vysvětlit investicí do nejpotřebnějších (hlavních) technologií nebo zakoupením staršího či menšího/méně výkonného stroje.

Přestože by investice bez dotace byly odhadem realizovány zhruba v poloviční míře, tato realizace by nepřišla ve stejném časovém okamžiku. Ve stejném roce by investici, nehledě na rozsah, uskutečnilo 36 % podniků. Dalších 33 % podniků by investici odložilo o jeden až dva roky, 22 % podniků o tři a více let a 9 % podniků by projekt i přes možné odložení nerealizovalo vůbec. Podpora z programu tak umožňuje urychlit realizaci zamýšlených investic.

Význam investic podpořených z programu podpory Nemovitosti lze vyjádřit rovněž vyššími vlastními investicemi sledovanými u podpořených podniků v období let 2008 (skupina ROZVOJ-08) a 2009 (skupina ROZVOJ-09). Podniky i nadále investují a plánují investovat v roce 2011, nicméně ne v takové míře jako v letech 2008 a 2009.

Další samostatné investiční akce byly po dokončení podpořeného projektu realizovány v přibližně třech čtvrtinách případů obou skupin (78 %), a to alespoň částečně ze zdrojů vytvářených podpořeným projektem.

Ze strukturovaných rozhovorů vyplývá, že investice mohou přinést nové zkušenosti, know-how, zákazníky a/nebo zisk, které pak vedou k dalším podobným investicím.

## Vlivy investic na sociální a ekologickou odpovědnost podpořených podniků a na tržní prostředí

### **Interní sociální zodpovědnost podniků**

Dle dotazníkového šetření pomohly prostředky z dotace zlepšit pracovní prostředí v podniku u 71 % dotazovaných skupiny ROZVOJ-08 a u 92 % dotazovaných skupiny R-09. Celkově za obě skupiny dotace pomohla zlepšit bezpečnost a ochranu zdraví při práci u 60 % dotázaných podniků a zvýšit pohodlí zaměstnanců u 51 % dotázaných podniků.

Tři čtvrtiny podniků obou skupin již začaly pociťovat pozitivní efekty podpořené investice v podobě tvorby zisku. Tento zisk umožnil podporovat více především školení (53 % podniků pociťujících již pozitivní efekty investice) a dále příspěvek na stravování (28 %).

### **Vývoj hrubé mzdy**

#### **Skupina ROZVOJ-08**

Podniky s podporou vykazují stabilně nižší mzdy – oproti skupině ostatních podniků jsou jejich mzdy nižší cca o 7 %. Tento poměr přetrvál i v období hospodářského poklesu, kdy však přidaná hodnota podniků s podporou poklesla relativně více. Podniky s podporou vyšší zátěž osobních nákladů kompenzovaly rozpuštěním rezidua a pravděpodobně zamezily dalšímu snižování stavu zaměstnanců. To může poukazovat na důvěru podniků s podporou v to, že investice bude zhodnocena v poměrně blízké době nového oživení.

#### **Skupina ROZVOJ-09**

Rovněž ve skupině ROZVOJ-09 velikost osobních nákladů neodpovídá produktivitě práce. Zdá se, že i zde podniky udržují jakýsi „personální polštář.“ Jistou neefektivitu by však mohla implikovat i snaha zapracovat novou technologii – přechodné období s sebou vždy jistou neefektivitu přináší. Na druhou stranu je pro podniky s podporou pozitivní, že dřívější výhoda podniků bez podpory v podobě výrazně nižších mezd již je minulostí. Tento jev vede k tomu, že podniky s podporou se staly konkurenceschopnějšími.

### **Externí sociální zodpovědnost podniků**

Díky tvorbě zisku z podpořeného projektu, který se již dostavil u tří čtvrtin podpořených podniků, začala více než polovina těchto podniků upravovat nebo více upravuje okolí firmy (59 %). Rovněž vliv na sponzorství veřejným institucím nebo nestátním neziskovým organizacím (38 %) a na příspěvky na občanskou vybavenost místní komunity (19 %) není zanedbatelný. Nicméně, 23 podniků (34 %) uvedlo, že dané aktivity přes generování zisku nepodporují více.

Nad rámec dotazníkového šetření byl u strukturovaných rozhovorů identifikován vliv podpořených investic na zavedení nebo rozšíření učňovské praxe v podpořených podnicích.

### **Ekologická zodpovědnost podniků**

Z hlediska vlivu na životní prostředí identifikovaly podniky především vliv projektu na snížení odpadovosti (88 % podniků z obou skupin) a dále na snížení hluchosti (71 % podniků obou skupin). Zhruba polovina podniků rovněž díky investici snížila emise (48 % obou skupin). Vliv na získání certifikátu ISO, dokládajícího zodpovědný environmentální

managementu podniku, byl velmi malý (8 % podniků, pouze u skupiny ROZVOJ-09).

### **Tržní prostředí**

Na základě zjištění celé analýzy se lze domnívat, že v podpořených podnicích byly nastartovány pozitivní změny, které pomohly zvýšit výrobní kapacitu. Toto zvýšení se pak většinou promítlo do zvýšení objemu výroby. Podniky měly tendenci získat více nových odběratelů. Růst počtu odběratelů byl vyšší u skupiny ROZVOJ-08 než u skupiny ROZVOJ-09, což odpovídá pozdější realizaci investic u druhé jmenované skupiny. Jako pozitivní lze u skupiny ROZVOJ-08 vnímat navýšení podílu tržeb realizovaných na trhu zemí EU. Lze se proto domnívat, že podpořené investice pomohly podnikům exportovat na evropský trh. U skupiny ROZVOJ-09 byla struktura tržeb velmi stabilní a je tak pravděpodobné, že investice podnikům prozatím pomohly udržet své postavení na trhu.

Z hlediska srovnání se srovnávací skupinou nepodpořených podniků vyplývá, že podniky skupiny ROZVOJ-08 pocítily menší pokles tržeb a získaly tak mezi rokem 2007 a 2009 větší podíl na trhu. U podniků skupiny ROZVOJ-09 byl vývoj v roce 2009 podobný vývoji srovnávací skupiny a podíl na trhu z roku 2008 byl tak zachován. Kvantitativní analýza vývoje efektivity do konce roku 2009 nenaznačuje výrazné zlepšení v obou skupinách podpořených podniků. Data za rok 2010 prozatím chybí, avšak z dotazníkového průzkumu bylo možné zjistit, že se podpořeným podnikům podařilo snížit zejména nákladovost výroby na lidskou práci (na jednotku produkce). Tři čtvrtě podniků z obou skupin pak konstatovalo snížení celkových nákladů na jednotku produkce v důsledku podpořené investice.

Většina podniků obou skupin konstatovala vliv investice na udržení kroku s konkurencí. Přibližně třetina podniků je pak toho názoru, že díky podpoře získala konkurenční výhodu. Je proto možné, že podpořené podniky získají některé trhy na úkor podniků bez podpory, byť tento fakt prozatím nebylo možné v kvantitativních datech do roku 2009 sledovat. Na druhou stranu se lze domnívat, že jejich pozitivní vývoj bude motivovat nepodpořené podniky k dalším investicím a celkově povede k dalšímu rozvoji konkurenčního prostředí. Ostatně, subjektivní hodnocení manažerů podniků co se týče vývoje počtu konkurentů na jednotlivých trzích nenaznačuje, že by se počet konkurentů snižoval. K mírnému snížení dochází spíše na lokálním trhu, avšak situace se zde zdá být stabilní. Především na celostátním trhu se dle manažerů počet konkurentů zvyšuje. U skupiny ROZVOJ-08 se zvyšuje i na evropském trhu (u této skupiny bylo zjištěno, že se na evropský trh soustředí více než skupina ROZVOJ-09).

K růstu počtu dodavatelů došlo pouze u skupiny ROZVOJ-08 (mezi lety 2007 a 2010), a to především z celostátního a evropského trhu. Tato skupina se tak pravděpodobně zapojuje více do celoevropské obchodní výměny, a to nejen exportem, ale i importem vstupů. Přestože část podniků této skupiny nahradila (38 %) díky investici některé vstupy, které dříve odebírala od dodavatelů, svojí vlastní produkcí, lze se domnívat, že jejich agregovaná poptávka po vstupech se zvyšuje se zvyšující se výrobou. Je proto pravděpodobné, že s růstem podniků této skupiny porostou multiplikačním efektem i jejich dodavatelé. U skupiny ROZVOJ-09 došlo k mírnému poklesu počtu dodavatelů mezi lety 2008 a 2010, především co se týče dodavatelů z celostátního trhu. Tato skupina nahradila díky investici ve větší míře (52 %) některé vstupy, které dříve odebírala od dodavatelů, svojí vlastní produkcí. To může být vysvětlením prozatímního poklesu počtu

dodavatelů.

### Doporučení

- Vyhodnocovat pravidelně pomocí podnikových ukazatelů ekonomické efekty programu podpory Rozvoj, a to prostřednictvím podnikové analýzy a kontrafaktuální evaluace dopadu. První takové hodnocení provést v listopadu a prosinci roku 2011 na základě časové řady ukazatelů za roky 2007 až 2010. Další taková hodnocení provádět ve stejném období následujících let vždy na základě časové řady ukazatelů za roky 2007 až rok n-1.

Tento typ hodnocení pomůže zhodnotit na základě spolehlivých kvantitativních dat, do jaké míry dotace pomáhají podpořeným podnikům v delším časovém horizontu než první a druhý rok, kdy bylo možno efekty sledovat v rámci tohoto hodnocení.

## 4.2 *Doporučení vyplývající z výsledků hodnocení podmínek účasti v programech podpory*

### 4.2.1 ***Program podpory Nemovitosti***

- . Zvážit možnost bodově zvýhodnit rekonstrukce, k nimž budou zajištěny energetické audity u rekonstruovaných budov, a to zejména v případě velkých projektů. U menších projektů by toto finančně náročné doporučení mohlo vést k omezení jejich realizace, což by nebylo vhodné.
- Zvážit výraznější bodové zvýhodnění takových rekonstrukcí budov, které by byly předpokladem pro zavedení inovací ve vlastní průmyslové činnosti. I v tomto případě by bylo možné toto opatření využít při jednáních o podobě nových programů financovaných z ERDF v průběhu příštího programového období na území ČR.
- Zvážit předkládání stavební dokumentace k projektům i v elektronické podobě (např. ve formátu PDF), což by výrazně usnadnilo práci externím hodnotitelům. V současné době jsou v elektronické podobě dostupné pouze některé dokumenty a ostatní si hodnotitelé musí vyzvedávat na CzechInvestu v tištěné podobě.

### 4.2.2 ***Program podpory Rozvoj***

- Umožnit podporu výdajů spojených s technickou přípravou výroby. Nyní je sice možné na tuto činnost žádat podporu v rámci programu ICT v podnicích, nicméně z hlediska časová jednotlivých výzev i z hlediska celkové administrativní náročnosti by bylo pro příjemce výhodnější, kdyby mohly tyto aktivity doplnit do svého projektu podaného přímo v rámci programu podpory Rozvoj. Tento typ výdajů by mohl být v připravované výzvě omezen např. maximálním procentuálním stropem tak, jak tomu bylo dříve v případě výdajů spojených s nezbytnými stavebními úpravami. Toto doporučení však přichází do úvahy pouze v případě, že budou zajištěny finanční prostředky na 1. prodloužení Výzvy III. programu Rozvoj.

- Umožnit podporu výdajů spojených s nákupem repasovaných strojů. Jejich nákup je umožněn v rámci programu podpory Potenciál, nikoli v případě programu podpory Rozvoj. V řadě případů by tato možnost vedla k významným ekonomickým efektům, zejm. k úsporám prostředků spojeným s nákupem daného zařízení. Dosud nebyl nákup repasovaných strojů z programu podpory Rozvoj umožněn, a to zejména s ohledem na dosavadní přístup EK v této oblasti.
- Zvážit zajištění institutu zásobníku projektů, které by mohly v případě, že vybraní žadatelé odstoupí od rozhodnutí o poskytnutí dotace, nahradit tyto projekty a využít zbylé finanční prostředky nové výzvy. V případě programu podpory Rozvoj je odstupování od žádostí relativně časté, proto by bylo vhodné tento návrh zvážit. Toto doporučení však přichází do úvahy pouze v případě, že budou zajištěny finanční prostředky na 1. prodloužení Výzvy III. programu Rozvoj.

## 5 Syntéza hlavních závěrů a doporučení pro příští programové období

Na základě zhodnocení obou evaluačních úkolů byly formulovány hlavní závěry a/nebo doporučení pro další programové období 2014+. Jednotlivé závěry a doporučení jsou rozděleny podle úkolů, z jejichž řešení vyplývají.

### 5.1 Syntéza výsledků hodnocení ekonomických dopadů programů podpory

#### **5.1.1 Program podpory Nemovitosti**

Z hodnocení ekonomických efektů programu podpory Nemovitosti nevyplývají doporučení pro další programové období.

#### **5.1.2 Program podpory Rozvoj**

Z hodnocení ekonomických efektů programu podpory Rozvoj nevyplývají doporučení pro další programové období.

### 5.2 Doporučení vyplývající z výsledků hodnocení podmínek účasti v programech podpory

#### **5.2.1 Program podpory Nemovitosti**

- Zachovat program podpory Nemovitosti i pro příští programové období, bude-li to možné vzhledem k novým podmínkám určeným ze strany EK možné. Důvodem je velký počet budov, které by bylo vhodné rekonstruovat na území ČR, a také velký zájem žadatelů o podporu z tohoto programu podpory.
- V případě odmítavého stanoviska EK k existenci samostatného programu podpory Nemovitosti v průběhu dalšího programového období zvážit možnost spojení tohoto programu podpory s programy podpory zaměřenými na podporu inovací (zejm. Inovace) formou doplnění výdajů na nutnou rekonstrukci dotčených objektů mezi způsobilé výdaje daných programů podpory. Tímto způsobem by nedošlo k úplné eliminaci podpory v této oblasti ani v případě, že by již nebylo možné podporovat rekonstrukci objektů formou samostatného programu podpory.
- Zvážit zajištění smluvních odhadců MPO jako prostředek předcházení nadhodnocování realizovaných rekonstrukcí. Toto doporučení bylo formulováno ze strany externích hodnotitelů a naráží na současný systém zajišťování smluvních odhadců přímo ze strany žadatele o finanční podporu z OPPI. Doporučení je však systémového charakteru, které by vyžadovalo určitý čas pro zajištění jeho implementace. Z tohoto důvodu je toto doporučení vztaženo až k novému programovému období a nikoli k příští výzvě OPPI.

- Zvážit prodloužení doby udržitelnosti jako prostředek předcházení realizace projektů založených na spekulativních záměrech příjemců. V praxi dochází často k brzkému odprodeji rekonstruovaných budov po ukončení stávajícího období udržitelnosti, čemuž by se tímto způsobem dalo předejít.

### **5.2.2 Program podpory Rozvoj**

- V rámci podpory hospodářské, sociální a územní soudržnosti pokračovat v obdobně zaměřené podpoře i v rámci příštího programového období, v rámci kterého by bylo dobré více zdůrazňovat inovativní zaměření podporovaných projektů a jejich vazbu na dosaženou úsporu energií a úsporu materiálu. Tyto pozitivní vlivy na životní prostředí by navíc měly být také více zdůrazněny v hodnocení projektových žádostí pomocí vyšších vah takto zaměřených hodnotících kritérií.
- Umožnit podporu v navazujícím programu podpory také pro drobné podnikatele z menších obcí, neboť v současnosti je tento typ podpory výrazně omezen. Pro drobné podnikatele by v příštím programovém období bylo vhodné vyhlásit buď samostatnou výzvu určenou výhradně této skupině podnikatelů, nebo i připravit samostatný program podpory reflektující specifické potřeby této cílové skupiny.
- Jako vhodné se také jeví umožnit podporu zpracování odpadů do konečných produktů a tento typ produktů bodově zvýhodňovat v průběhu vlastního hodnocení projektových žádostí.
- Dále by bylo vhodné klást velký důraz na zachování podporované aktivity zaměřené na podporu efektivnosti procesů zahrnující měřicí zařízení, kontrolní činnost, testování či další činnosti přímo navazující na produkt. Tato aktivita se v kombinaci s ostatními podporovanými aktivitami tohoto programu podpory jeví jako velmi užitečná a vhodná.
- Pokud jde o regionální rozsah poskytované podpory, bylo by vhodné tuto podporu umožnit co největšímu okruhu potenciálních žadatelů. Zároveň však je nutné reflektovat podmínky stanovené příslušnou evropskou legislativou.



## 6 Příloha – Metodika kontrafaktuální evaluace dopadu

### Úvodní analýza

#### Hospodářský útlum

Období let 2007 – 2009 nejsou standardním sledovacím obdobím. Ve Spojených státech v létě 2008 nastal krach trhu nemovitostí. Do finančních derivátů spojených s tímto trhem ve velkém investovaly nejen americké, ale rovněž evropské banky. Od září 2008 (15.9.2008 pád investiční banky Lehman Brothers) naplno propukla finanční krize, s níž přišel nedostatek likvidity. Propojením finančních trhů se krize dominovým efektem přelila i do evropské a české ekonomiky a v roce 2009 se naplno projevila i v reálné ekonomice hospodářským útlumem.

Ekonomický útlum má na velkou část podniků velký vliv. Dá se říci, že motiv maximalizace zisku nahrazuje motiv stabilizace a přežití období zhroucené poptávky. Je to období, kdy flexibilní podniky procházejí hlubokými změnami, mění své produkční funkce: jinými slovy, probíhá v nich „restrukturalizace.“

#### Útlum a investice

V souvislosti s analýzou dopadu podpořených investic do technologií, nemovitostí nebo lidských zdrojů je vhodné si uvědomit, že v období poklesu podniky k investicím tohoto typu zpravidla nepřistupují. Tyto investice totiž mají středně až dlouhodobý efekt na výnosy podniku, zatímco navigace v období krize zahrnuje krátkodobé nástroje – zejména tlak na úspory variabilních nákladů.

Zásadní investice v krátkodobém období místo okamžitého pozitivního efektu spíše pro podnik přinášejí vedlejší efekty větší změny – období „learning by doing“, při kterém se podnik teprve učí využívat potenciál nové investice a které je proto časem krátkodobých neefektivit. Je pravděpodobné, že například z pohledu efektivity výroby se bude využití nové technologie mezi prvním a druhým rokem provozu výrazně lišit.

#### Vypovídací hodnota závěrů

Role průběžného hodnocení přínosů podpořených investice je nenahraditelným indikátorem, zda je podpora nastavena optimálně. Na druhou stranu je vhodné přistupovat k závěrům s vědomím těchto omezení:

1. **Zavádění investice** – investice do technologií či nemovitostí jsou po určitou dobu „v záběhu“ a jejich dlouhodobý efekt na výsledky podniku se projeví až se zpožděním, které v případě zásadnějších restrukturalizací mohou dosahovat i více let;
2. **Hospodářský útlum** – investice nejsou zpravidla mířeny na lepší zvládnutí případného útlumu, ale na generování většího zisku; jejich zavedení se proto nemusí v období kontrakce naplno projevit, pro podnik naopak představuje přecházení na novou technologii z krátkodobého pohledu další zátěž.

#### Dekompozice výkonů

Výkony jsou pro výrobní podnik dominantním zdrojem výnosů, nákladů i zisku. Podnik vyrábí výrobky či služby s použitím nakoupených vstupů jako je materiál, energie či služby

(Výkonová spotřeba) a s použitím práce vlastních zaměstnanců (Osobní náklady). Z dlouhodobého hlediska je nezbytně nutné, aby po odměnění obou množin výrobních faktorů zůstaly prostředky nutné pro rozvoj a investice, případně pro vyplacení zisku (Reziduum).

$$\text{Výkony (V)} = \text{Výkonová spotřeba (VS)} + \text{Osobní náklady (ON)} + \text{Reziduum (R)}$$

Předpokládáme, že výkony u sledovaných podniků ve sledovaném období poklesly. Jak víme, úkol vyhodnotit přínos investice je tím podstatně ztížen, protože ofenzivní prozisková a investiční strategie podniku je nahrazena defenzivní stabilizační strategií.

### Neutralita reakce

Pokles výkonů je zdravou reakcí podniků na redukcí jejich poptávkové křivky. Je lepší flexibilně zareagovat na vývoj trhu a projít „redukční dietou“ nežli kontrakci tržeb suplovat výrobou na sklad. Jedním z pomocných cílů podniku je zajistit, aby jednotkové náklady poklesly srovnatelně s objemem výkonů.

Jestliže nazveme proporcionální snížení složek výkonů neutrální reakcí, můžeme předpokládat, že s neutrální reakcí na straně výkonové spotřeby se setkáme mnohem častěji než na straně osobních nákladů. Přestože rozsah mzdové strnulosti je jábtkem sváru celých oblastí ekonomické teorie, asi se nenajde ekonom, který by o tomto jevu alespoň v krátkém období pochyboval.

**Tabulka            Neutrální reakce mzdových i nemzdových nákladů na 10 % pokles výkonů**

	2008	2009	Změna
<b>Výkony</b>	100	90	-10%
<b>Výkonová spotřeba</b>	60	54	-10%
<b>Osobní náklady</b>	25	22.5	-10%

Proto je vhodné analyzovat vývoj složek výkonů ve srovnání s hypotézou neutrální reakce – situace, kdy se podnik nákladově pohybuje po předpokládané lineární produkční funkci směrem k počátku a redukuje výkonovou spotřebu i osobní náklady proporcionálně k redukcí výkonů (reziduum i přidaná hodnota v tomto případě klesají rovněž proporcionálně).

Vzhledem ke strnulosti mezd (a vysoké setrvačnosti zaměstnanosti) nelze předpokládat, že firmy budou neutrální, nebo dokonce proaktivní, v oblasti osobních nákladů. Nejprve se hledají úspory na straně výkonové spotřeby, často více než proporcionální (zvyšování efektivity výroby, energetické efektivity atp.). Mzdy jsou obecně nepružné směrem dolů, snižování osobních nákladů cestou propouštění nastává se zpožděním i větším než je 12 měsíců. Je to racionální reakce, neboť podniky obvykle propouštějí specifickou pracovní sílu, která je zaučena. Podniku se často vyplatí pracovníka spíše nějaký čas dotovat, aby mohl okamžitě využít jeho produktivitu při obnovené poptávce.

## EFEKTIVITA VÝROBY

Otázka: Do jaké míry přispěly investice ke zlepšení efektivity výroby podpořených podniků?

### Definice

Efektivita výroby je základním aspektem činnosti podniku. Někdy bývá efektivita opomíjena, protože vychází z „defenzivní“ filozofie. Nejde zde o tržby ale především o náklady, nejde zde o kvalitu nápadu či inovace, ale o jejich provedení.

Podnik vyrábí více či méně efektivně podle toho, nakolik se mu daří přiblížit se k **maximálnímu teoretickému výkonu** výroby. Efektivita výroby je ekonomickým obrazem konceptu technologické účinnosti známého z fyziky.

Při efektivitě výroby primárně nejde o invenci, ale o pečlivost. Podniky ale ze své praxe potvrzují, že snaha o zvýšení efektivity se bez invence neobejde. Boj s neefektivitou je neustálým bojem se špatným nastavením strojů, úmyslnými zpomaleními, úzkými hrdly, nedostatkem materiálu, onemocněními pracovníků...

Z definice plyne, že efektivita výroby spočívá v následujícím poměru:

$$\text{efektivita výroby} = \text{skutečné výkony} / \text{maximální teoretické výkony}$$

Zatímco skutečné výkony lze snadno zjistit z výkazu zisku a ztráty, maximální teoretické výkony se určují podstatně hůře. Obvykle je měřena maximální kapacita technologie či stroje, ale důležitá je i efektivita energetická, efektivita surovinových vstupů, efektivita práce. Je zřejmé, že namíchat přesný mix vstupů se podaří zřídka. Ekonomická teorie předpokládá, že racionální podnik se bude snažit změnit využití toho vstupu, který je nejméně efektivní – u kterého tato aktivita přináší největší mezní příjem.

Základním ukazatelem, který v praxi používáme pro měření efektivity, je koeficient celkové efektivity zařízení (OEE, overall equipment effectiveness):

$$OEE = \text{dostupnost} \times \text{výkon} \times \text{kvalita}$$

Nevýhodou tohoto postupu je, že je opět závislý na stanovení maximálního teoretického výkonu. Lze jej aplikovat na základě důkladných měření a výpočtů používané technologie. Tuto možnost při naší evaluaci nemáme – maximální výkon provozu je často tvrdým oříškem i pro samotné vedení podniku. Můžeme ale využít zprostředkujících nepřímých ukazatelů efektivity.

### Postup

Při analýze jsme využili indikátorů navržených v nabídce:

- Efektivita výkonové spotřeby (VS)
- Efektivita osobních nákladů (ON)
- Intenzita osobních nákladů
- Celková efektivita (VS + ON)

- Rentabilita tržeb
- Produktivita dlouhodobého hmotného majetku

### **Efektivita výroby**

Při analýze efektivity jsme analyzovaly dva dominantní vstupy: výkonovou spotřebu a práci. Efektivitu těchto vstupů určuje jak jejich výše, tak i mix v rámci produkční funkce. Produkce, která je „labour-intensive“, bude obvykle vykazovat „podřadnější“ efektivitu osobních nákladů. Ve znalostní ekonomice jsme však svědky toho, že tyto „ztráty“ jsou více než vykompenzovány na straně spotřeby materiálu, energií či vyšší produktivitou práce.

Výkonová spotřeba (VS) zahrnuje ty vstupy do výroby, které nesouvisejí s lidskými zdroji. Jde o spotřebu materiálu a energie, respektive o služby a externí pracovní sílu. Osobní náklady pak zahrnují náklady na práci – mzdy a nemzdové náklady.

$$VS = \text{materiál a energie} + \text{služby}$$

$$ON = \text{mzdy} + \text{ostatní osobní náklady}$$

Ukazatel efektivity VS stanovuje, kolik Kč výkonů přinese jedna Kč alokovaná na výkonovou spotřebu. Poměr by měl být vyšší než 1, neboť v opačném případě by podniku nejen nezbyly prostředky na zisk či investice, ale neměl by ani z čeho vyplatit osobní náklady. Protože nelze skutečnou efektivitu výkonové spotřeby porovnat s maximální teoretickou efektivitou, analýza pracuje s vývojem ukazatele. Změnila se podstatně efektivita VS po zavedení nové výroby, nové technologie, nové budovy? To je základní otázka posouzení efektivity využívání materiálu, energie či služeb.

$$\text{Efektivita VS} = \text{Výkony} / VS$$

Alternativně pak zjišťujeme i efektivitu osobních nákladů a zejména celkovou efektivitu VS + ON. Právě díky tomuto poslednímu ukazateli můžeme exaktně zjistit, nakolik se dílčí efektivita kompenzuje a nakolik dokáže podnik ve výrobě zhodnotit zvolený mix těchto dvou základních výrobních vstupů.

$$\text{Efektivita ON} = \text{Výkony} / ON$$

$$\text{Efektivita VS} + ON = \text{Výkony} / (VS + ON)$$

### **Intenzita osobních nákladů**

Ukazatel intenzity osobních nákladů vyjadřuje procentuální podíl mezd včetně ostatních osobních nákladů na celkových nákladech.

$$\text{Intenzita ON} = \text{Osobní náklady} / \text{Náklady}$$

Moderní postindustriální ekonomika se vyznačuje tím, že podíl lidské práce na celkových nákladech roste s tím, jak na významu nabývají sektory služeb a sektory znalostní ekonomiky. Z pohledu jednoho sektoru – nebo jednoho podniku – je však nárůst osobních nákladů na celkových nákladech negativní. Naopak klesající trend ukazatele naznačuje zvýšení efektivity fungování celého podniku. K takovému zvýšení efektivity může například dojít v důsledku investic do nových technologií.

### Rentabilita tržeb

Smyslem existence každého podniku je zapojit se do celoeconomické dělby práce – tedy prodávat. Ačkoliv je vyšší zisk podniku dobrou zprávou zejména pro majitele, nepřímo poukazuje i na přínosy podniku pro své okolí. Vyšší zisk totiž indikuje větší prostor mezi poptávkovou křivkou a hranicí nákladů – větší spotřebitelský přebytek. I když vezmeme v úvahu různé techniky cenové diskriminace a odsávání přebytku, platí, že pokud podnik není v silné monopolistické pozici, vyšší zisk je indikátorem větší hodnoty pro odběratele.

$$\text{Rentabilita tržeb} = \text{Výsledek hospodaření po zdanění} / \text{Tržby}$$

Ukazatel rentability tržeb je důležitým pohledem na vztah mezi prodeji podniku a ziskem. Odpovídá na otázku: Jak se podniku vlastně „vyplácí“ prodávat? Hodnota ukazatele odhaluje, kolik konečného zisku přináší jedna koruna tržeb.

Je důležité si uvědomit, že povaha čitatele a jmenovatele se liší – výsledek hospodaření po zdanění (VHpZ) je účetní, tržby (T) jsou výsostnou tržní hodnotou. Vypovídací hodnotu ukazatele podmiňuje předpoklad, že podnik nevyrábí na sklad. V opačném případě totiž rentabilitu tržeb táhnou nahoru výnosy z převodu výrobků na sklad.

Porovnáme-li dva podniky, z nichž jeden v době hospodářského útlumu ponechá výrobky na skladě a druhý se rozhodne je prodat za cenu nižší než za kterou je naskladnil, ukazatele rentability tržeb vychází příznivěji pro první z podniků – VHpZ je vyšší, zatímco tržby v čitateli zůstávají nižší. Je proto vhodné doplnit diskusi rentability tržeb porovnáním změn skladových zásob obou podniků.

### Produktivita dlouhodobého hmotného majetku

Indikátor produktivity dlouhodobého hmotného majetku (produktivity DHM) je podílem výnosů ( $V_n$ ) a dlouhodobého hmotného majetku v pořizovací ceně. Ukazatel poskytuje informaci o tom, kolik Kč výnosů podnik vyprodukuje pomocí jedné koruny investic do dlouhodobého hmotného majetku, mezi který se počítají jak technologie (Rozvoj), tak infrastruktura (Nemovitosti).

$$\text{Produktivita DHM} = V_n / \text{DHM}$$

V dostupné podobě bylo možné výnosy poměřit k hmotnému majetku v aktuální ceně, tedy k jejich hodnotě snížené o odpisy. Efektivita provedené investice do DHM, podpořená programy podpory, by se měla projevit růstem tohoto indikátoru. Je však pravděpodobné, že v období hospodářského poklesu se po zavedení nové technologie / infrastruktury ještě přínosy plně neprojeví, a velké navýšení DHM bude celý ukazatel táhnout dolů (podniky bez podpory budou mít totiž ve jmenovateli „odlehčený“ odepsaný DHM).

### ZAMĚSTNANOST

Otázka: Do jaké míry přispěly investice k růstu zaměstnanosti v podpořených podnicích?

Tento oddíl se zabývá vlivem investice na zaměstnanost v podpořených podnicích. U programů podpory Nemovitosti a Rozvoj se sleduje indikátor dopadu 070100 Počet nově vytvořených pracovních míst (včetně jeho rozpadů). Jde o pracovní místa spojená

s realizovanou investicí, mezi která není zahrnuta zaměstnanost členů realizačního týmu. Tento indikátor je proto využit pro prvotní analýzu.

Indikátor nicméně nepodává informaci o celkovém vývoji podpořených podniků. Podniky mohly přesměrovat produkci do podpořených investic a snížit zaměstnanost v jiných provozech. Proto je pro hodnocení dopadu klíčové sledovat vývoj celkové zaměstnanosti v podpořených podnicích.

### **Postup**

Při analýze jsme využili indikátorů navržených v nabídce:

- Evidenční počet zaměstnanců
- Evidenční počet zaměstnanců přepočtený

Navíc jsme znázornili zastoupení zkrácených úvazků:

- Skutečná vs. přepočtená zaměstnanost

### **Evidenční počet zaměstnanců**

Počet zaměstnanců je důležitým ukazatelem širšího přínosu investice. Ta by měla vytvořit nová pracovní místa, ne jen přesunout pracovníky z jiných provozů podniku na novou linku. Na první pohled je vyšší počet zaměstnanců v rozporu s ukazatelem intenzity osobních nákladů.

Ve skutečnosti však úspěšná investice mění produkční funkci a nákladovou strukturu podniku. Proto není růst zaměstnanosti a růst intenzity osobních nákladů v rozporu. Pozitivní vývoj obou ukazatelů předpokládá nárůst produktivity práce – toto hledisko budeme aplikovat v otázce hodnocení konkurenceschopnosti (viz níže).

### **Evidenční počet zaměstnanců přepočtený**

Přepočtený počet zaměstnanců je stav zaměstnanců přepočtený na 8 nebo 8,5 hodinovou pracovní dobu podle toho, s jakým fondem pracovní doby firma pracuje. Je zajímavým ukazatelem ve srovnání s prostým počtem zaměstnanců, protože ukazuje, nakolik podnik využívá práce na snížené úvazky.

### **Skutečná vs. přepočtená zaměstnanost**

Zajímavé je uvést oba ukazatele zaměstnanosti do vzájemného vztahu. Otázka zní: O kolik pracovních úvazků převyšuje skutečná zaměstnanost hypotetickou minimální zaměstnanost? Hypotetická minimální zaměstnanost by znamenal, že by podniky eliminovaly práci na zkrácené úvazky a stlačily ji do plných úvazků.

### **PODÍL NA TRHU**

Otázka: Do jaké míry přispěly investice k udržení nebo zvýšení podílu na trhu podpořených podniků?

### **Velikost tržeb**

Základním ukazatelem podílu na trhu jsou tržby. Je pravděpodobné, že ve sledovaném období budou tržby klesat z důvodu celkového poklesu trhu. U podniků s novou investicí by

však mohlo dojít k menšímu poklesu tržeb, protože lepší technologie či infrastruktura by obecně měla vést k příznivější nákladové struktuře a umožnit podniku nabízet za nižší cenu. Dopad na celkové tržby by v tom případě byl pozitivní – za předpokladu elastické poptávkové křivky.

### **Podíl na trhu**

Podíl na trhu je s velikostí tržeb úzce spjat. Lze předpokládat, že cenově se tržní situace promítá na podniky v obou skupinách stejně. Potom i fyzický objem prodejů bude odpovídat vývoji tržeb. Proto modelujeme podíl na trhu jako podíl držení hypotetického trhu tvořeného oběma skupinami podniků – s podporou a bez podpory.

### **Pomocné indikátory**

V jednom případě jsme výsledky na hypotetickém trhu konfrontovali s relativním podílem výkonů a náročnosti výroby na výkonovou spotřebu a osobní náklady (klastr Omnipack). Tyto ukazatele nákladové strany jsou vhodné zejména v případě, kdy expanze na trhu není postavena na zdravých základech – doprovází jí totiž ještě silnější „expanze“ na trzích s výrobními vstupy.

## **KONKURENCESCHOPNOST**

Otázka: Do jaké míry a na základě analýzy k předchozím evaluačním otázkám vedly investice k růstu nebo k vytvoření potenciálu dalšího růstu konkurenceschopnosti podpořených podniků?

### **Definice**

Konkurenceschopnost podniku v nejširší definici znamená schopnost podniku prodávat své produkty na trhu. Avšak aby tato schopnost měla dlouhodobou povahu, vyžaduje dosažení konkurenceschopnosti splnění dodatečných podmínek.

Zatímco neoklasická ekonomie ke konkurenceschopnosti přistupovala v rovnovážné situaci trhu a za klíč ke konkurenceschopnosti považovala dosažení optimálních mezních nákladů na jednotlivé vstupy, Joseph Schumpeter přišel s revolučním přístupem inovací, kdy dočasná konkurenceschopnost je spojená vždy s vychýlením daného trhu z rovnovážné pozice.

### **Postup**

V naší analýze se zabýváme schopností podniku pohybovat se nad svým “break-even point” bodem. Jde o základní analýzu konkurenceschopnosti, jejíž výsledky jsou platné pro oba základní teoretické přístupy ke konkurenceschopnosti. Za konkurenceschopný podnik považujeme takový, ve kterém:

- prodejní cena pokrývá hodnotu všech vstupů
- prodejní cena poskytuje podniku reziduum, ze kterého může financovat svůj rozvoj a vyplácet zisk

Pro porovnání konkurenceschopnosti obou skupin podniků sledujeme tři základní poměrové ukazatele:

- produktivita práce
- mzdová produktivita
- nákladovost výnosů

### **Produktivita práce**

Při diskusi konkurenceschopnosti je vhodné zastavit se nejdříve u produktivity klíčových vstupů. Jedním z klíčových výrobních faktorů je produktivita práce. S rostoucí informovaností a „klesajícími“ vzdálenostmi se totiž podnikům daří ostatní vstupy nivelizovat a vyrovnávat jejich produktivitu se svými konkurenty. Lidské zdroje jsou tak jednou z mála oblastí, kde lze vybudovat konkurenční výhodu.

$$\text{Produktivita práce} = \text{Přidaná hodnota} / \text{Počet zaměstnanců přepočtený}$$

Indikátor vykazuje přidanou hodnotu vyprodukovanou jedním zaměstnancem v plném pracovním úvazku. Přepočtem na plný úvazek se v analýze vyhneme vychýlení způsobenému rozdílným přístupem podniků k částečným úvazkům.

Žádoucím vývojem je samozřejmě růstový trend tohoto indikátoru. Vliv sledované investice by se optimálně měl projevit vyšší produktivitou práce, protože nová technologie zvyšuje podíl kapitálu na vyprodukované přidané hodnotě – navíc rovněž tento „nový“ kapitál by měl vykazovat vyšší produktivitu než původní technologie.

### **Mzdová produktivita**

Dalším ukazatelem konkurenceschopnosti je mzdová produktivita. Je to základní indikátor, který je důležitější než produktivita práce, protože pro podnik je klíčový zejména vztah přidané hodnoty k peněžním nákladům na práci.

$$\text{Mzdová produktivita} = \text{Přidaná hodnota} / \text{Osobní náklady}$$

Přidaná hodnota v čitateli ukazatele vyjadřuje objem hodnoty, která podniku zůstane po pokrytí výkonové spotřeby. Tento zůstatek je určen na úhradu právě osobních nákladů, pro budoucnost podniku je však důležité dosáhnout i rezidua určeného na další investice a zisk.

Mzdová produktivita je vhodná optika vnímání přidané hodnoty. Indikátor přidané hodnoty na jednotku osobních nákladů intuitivně shrnuje situaci podniku. Podnik, jehož mzdová produktivita = 1, je po zaplacení materiálu, energií a služeb (za předpokladu zpeněžení celé produkce) schopen zaplatit právě pouze veškeré osobní náklady. Nezbyvá mu již žádný prostor na investice či vyplácení zisku. Podnik, jehož mzdová produktivita < 1, není schopen zaplatit ani své osobní náklady.

Nejlépe je na tom podnik, jehož mzdová produktivita > 1. Jeho kalkulace je nastavena tak, že po zaplacení přímých výrobních nákladů stále operuje v „černých číslech“. Takový podnik má prostor pro investice a tedy svůj další rozvoj. Je schopen investovat do nových technologií, což ho činí do budoucna potenciálně více a více konkurenceschopným.

### **Nákladovost výnosů**

Ukazatel nákladovosti výnosů vyjadřuje podíl nákladů na výnosech. Je ukazatelem objemu nákladů nutného na dosažení jedné koruny výnosů. Pokud je ukazatel < 1 a jeho hodnota se snižuje, vývoj je možné považovat za pozitivní. Pokud je ukazatel > 1, vývoj je negativní.



Indikátor je vhodným doplněním mzdové produktivity. Oproti mzdové produktivitě reflektuje situaci podniku z hlediska celkových nákladů. Indikátor vystihuje, pokrývají-li výnosy všechny náklady podniku, včetně odpisů, daní a dalších nákladů které nejsou obsaženy ve mzdové produktivitě. Indikátor tak sleduje ziskovost celého hospodaření podniku.

$$\text{Nákladovost výnosů} = \text{Náklady} / \text{Výnosy}$$

### Rentabilita majetku

Tento ukazatel je doplňujícím indikátorem a poskytuje informaci, jakou míru výnosnosti poskytují podniku vlastní aktiva.

$$\text{Rentabilita majetku} = \text{Výsledek hospodaření po zdanění} / \text{Aktiva (čistá)}$$

Podle tohoto ukazatele lze posoudit, zda podnik efektivně hospodaří nejen s hmotným investičním majetkem a zásobami, ale i s ostatními aktivy (investice, hotové výrobky atd.). Ukazatel by se měl pohybovat nad 7 %.

### PRACOVNÍ PROSTŘEDÍ

Otázka: Do jaké míry vedly investice ke změně pracovního prostředí uvnitř podpořených podniků?

Mezi důležité aspekty kvality pracovního prostředí z hlediska kvantitativní analýzy patří zejména vývoj mezd. Mzda je podle mainstreamové ekonomie i podle empirických výzkumů hlavním motivem pracovníka k jeho výkonům. Podle teorie efektivní mzdy je pro produktivitu práce klíčová prémie, kterou pracovník získá nad aktuální tržní výši mzdy v jeho mzdové kategorii. Nízké mzdy snižují produktivitu práce i pracovní nasazení a pozornost a vedou např. ke zvýšené pracovní úrazovosti. Tento ukazatel je pro vyhodnocení kvality pracovního prostředí klíčový.

### Hrubá mzda

V kontrafaktuální analýze jsme sledovali vývoj hrubých mezd na fyzickou osobu a vývoj hrubých mezd na zaměstnanost po přepočtu na plný pracovní úvazek. Tento ukazatel je kromě hodnocení pracovního prostředí klíčový i při interpretaci vývoje osobních nákladů a produktivity práce.

$$\text{Hrubá mzda (FO)} = (\text{Mzdy bez OON} / 12) / \text{Počet zaměstnanců}$$

$$\text{Hrubá mzda (zam. přepoč.)} = (\text{Mzdy bez OON} / 12) / \text{Počet zam. přepočtený}$$

Druhý ukazatel je z definice vždy stejný nebo nižší (při využití alespoň jednoho zkráceného úvazku). Důležitá je zejména informace poskytnutá tímto druhým ukazatelem, neboť umožňuje vztáhnout vyplacenou mzdu k odpracovanému času.