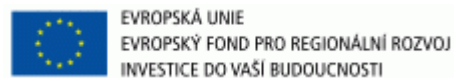


„Vyhodnocení ekonomických efektů a nastavení podmínek programu podpory ICT a strategické služby OPPI“

ZÁVĚREČNÁ ZPRÁVA

Praha, 26. 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. Lukáš Maláč – člen řešitelského týmu, úkol 1

Mgr. Roman Pazderník – člen řešitelského týmu, úkol 1

Obsah

1 Úvod	5
2 Hodnocení ekonomických dopadů programu podpory ICT a strategické služby	6
2.1 Úvodní podniková analýza podpořených podniků ve srovnání s podobnými podniky bez podpory (kontrafaktuální analýza).....	7
2.2 Odpovědi na evaluační otázky	11
2.2.1 Vlivy investic na diverzifikaci a inovace v podpořených podnicích	11
2.2.1.1 EQ 1.1: Do jaké míry vedly investice k diverzifikaci nabízených produktů a/nebo služeb v podpořených podnicích?	11
2.2.1.2 EQ 1.2: Do jaké míry vedly investice k rozvoji nových ICT řešení?	19
2.2.2 Vlivy investic na zaměstnanost a rozvoj lidských zdrojů v podpořených podnicích	24
2.2.2.1 EQ 1.5: Do jaké míry přispěly investice k růstu zaměstnanosti v podpořených podnicích?	24
2.2.2.2 EQ 1.6: Do jaké míry investice přispěly k tvorbě kvalifikovaných pracovních míst?	28
2.2.2.3 EQ 1.7: Do jaké míry vedly investice k rozvoji lidských zdrojů v podpořených podnicích?	34
2.2.3 Přímé ekonomické vlivy na podpořené podniky (efektivita fungování, produkční kapacita, dodavatelsko-odběratelské vztahy, tržby a podíl na trhu, konkurenceschopnost)	
2.2.3.1 EQ 1.3: Do jaké míry přispěly investice ke zlepšení efektivity fungování podpořených podniků?.....	36
2.2.3.2 EQ 1.4: Do jaké míry přispěly investice ke zvýšení produkční kapacity podpořených podniků?.....	42
2.2.3.3 EQ 1.8: Do jaké míry vedly investice k realizaci spolupráce se vzdělávacími nebo vědecko-výzkumnými institucemi?.....	44
2.2.3.4 EQ 1.9: 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?	47
2.2.3.5 EQ 1.10: Do jaké míry přispěly investice k udržení nebo zvýšení podílu na trhu podpořených podniků?	54
2.2.3.6 EQ 1.11: Do jaké míry a na základě analýzy k předchozím evaluačním otázkám vedly investice k růstu nebo k vytvoření potenciálu dalšího růstu konkurenceschopnosti podpořených podniků?.....	57
2.2.4 Vlivy investic na urychlení rozvoje podpořených podniků	61
2.2.4.1 EQ 1.12: Do jaké míry byla realizace projektu závislá na získané dotaci?	61
2.2.4.2 EQ 1.13: Do jaké míry umožnilo získání dotace usnadnit nebo urychlit rozvoj podpořených podniků? Uvolnilo získání dotace prostředky pro jiné investice? Umožnily úspěšně realizované projekty podnikům vytvářet nové prostředky pro jejich další rozvoj?	65
2.2.5 Vlivy investic na sociální a ekologickou odpovědnost podniku a na tržní prostředí	72
2.2.5.1 EQ 1.14: Do jaké míry vedly investice ke změně pracovního prostředí uvnitř podpořených podniků?.....	72
2.2.5.2 EQ 1.15: Do jaké míry investice ovlivnily vystupování podniku navenek, vůči místní komunitě?	76
2.2.5.3 EQ 1.16: Do jaké míry měly investice vliv na dopady podniku na životní prostředí?	77
2.2.5.4 EQ 1.17: Do jaké míry ovlivnily změny, které nastaly v podpořených podnicích, tržní prostředí, v němž jsou podniky aktivní?.....	78
3 Hodnocení podmínek účasti v programu podpory ICT a strategické služby	82
Syntéza hlavních zjištění a doporučení pro další realizaci OPPI	89

3.1 Syntéza a doporučení vyplývající z výsledků hodnocení ekonomických dopadů programu podpory.....	89
3.2 Doporučení vyplývající z výsledků hodnocení podmínek účasti v programu podpory.....	92
4 Syntéza hlavních závěrů a doporučení pro příští programové období 2014+.....	94
4.1 Doporučení vyplývající z výsledků hodnocení ekonomických dopadů programu podpory.....	94
4.2 Doporučení vyplývající z výsledků hodnocení podmínek účasti v programu podpory.....	94
5 Příloha – Metodika kontrafaktuální evaluace dopadu	95

1 Úvod

Tato zpráva byla zpracována jako jeden z výstupů řešení evaluačního projektu „Vyhodnocení ekonomických efektů a nastavení podmínek programu podpory ICT a strategické služby 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 programu podpory ICT a strategické služby OPPI“ měl dva hlavní cíle.

Prvním z nich bylo zhodnocení ekonomických dopadů podpory poskytované v rámci tohoto programu podpory OPPI. Druhým úkolem bylo zhodnotit nastavení podmínek účasti v tomto programu podpory, a to zejména s ohledem na zkušenosti příjemců této podpory.

Při realizaci této zakázky byla využita celá řada evaluačních metod kombinujících dotazníkovou 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 programu podpory ICT a strategické služby

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 dotací z programu podpory ICT a strategické služby 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.

Hodnocení ekonomických efektů podpory v programu podpory ICT a strategické služby proběhlo u populace podniků, kterým bylo do 15.3.2011 proplaceno 40 % a více z přidělené dotace. U všech těchto podniků kromě tří byla zároveň již realizována minimálně polovina plánovaných etap. Takto definovaná populace čítá 48 podniků¹ a celkově jí byla do 15.3.2011 proplacena dotace ve výši 296 910 997 Kč. Přiznaná dotace dosahuje výše 510 176 000 Kč. Tyto podniky zahájily projekty podle dat fakturace první etapy projektu v převážné většině v roce 2008 (41 ze 48 podniků). Je tak zřejmé, že první ekonomické dopady podpořené investice je možné agregovaně sledovat již od roku 2008, který je pro tuto skupinu podniků rokem T1. Nicméně, vzhledem k dlouhé realizaci projektů je možné plné efekty očekávat až v pozdějších letech, kdy jsou vyvinuty a zároveň uvedeny na trh nové produkty / služby.

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

Dotazníkovým šetřením bylo získáno 25 validních vyplněných dotazníků (52 % 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 26 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. U podskupiny 9 podniků z těchto 26 subjektů byla

¹ Celkově čítá 49 projektů, z nichž dva jsou realizovány jedním podnikem.

hodnotitelem sebírána data za rok 2010. Analýza je tak doplněna o tuto podskupinu s časovou řadou ukazatelů za roky 2007-2010, k níž je rovněž sestavena srovnávací skupina s daty za roky 2007-2009.

Doplňkovým zdrojem dat pro evaluaci jsou data ze systému ISOP7-13 v podobě monitorovacích indikátorů a strukturované rozhovory na místě se 6 podniky šetřené populace.

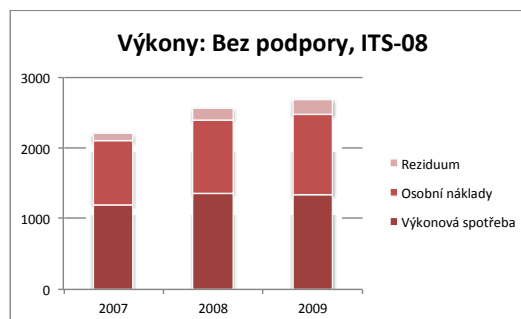
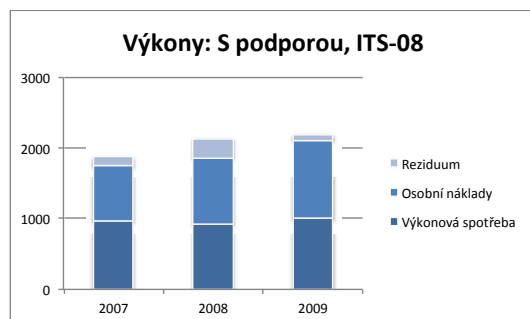
2.1 Úvodní podniková analýza podpořených podniků ve srovnání s podobnými podniky bez podpory (kontrafaktuální analýza)

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 přehled doplňujeme o podmnožinu podniků, za které jsou dostupná data i za rok 2010, opět v konfrontaci se srovnávací skupinou podniků 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.

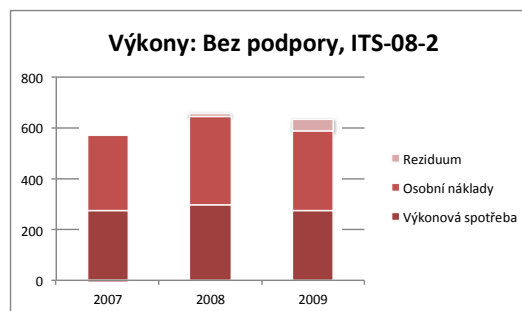
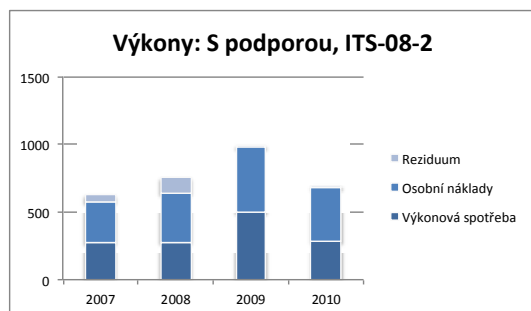
Dekompozice výkonů

Na následujících čtyřech grafech je znázorněna dekompozice výkonů podniků v programu ITS-08 ve srovnání s podniky bez podpory. První dvojice grafů znázorňuje složky výkonů za období let 2007-2009. Následující dva grafy znázorňují výkony v podmnožině podniků, za která jsou dostupná data i za rok 2010 – tedy rok T3. Tuto skupinu – i její srovnávací skupinu podniků bez podpory – označujeme v grafech jako ITS-08-2.



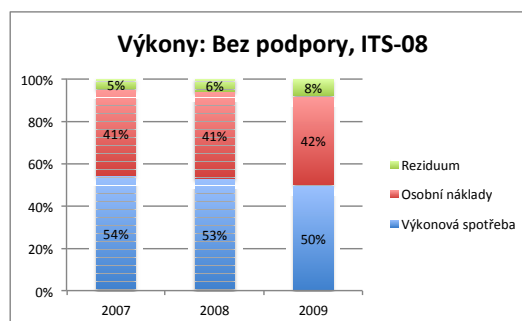
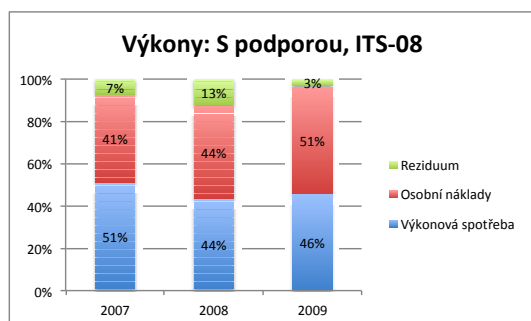
Zdroj: ČSÚ

Je zřejmé, že činnost podniků v tomto programu je výrazně labor-intensivní. Faktor lidské práce je ve srovnání s faktorem výkonové spotřeby zastoupen zhruba 50:50. Je také evidentní, že v letech následujících po udělení podpory se – přes hospodářský pokles v roce 2009 – zaměstnanost v podpořených podnicích zvýšila, nárůst osobních nákladů však vidíme i u podniků bez podpory.



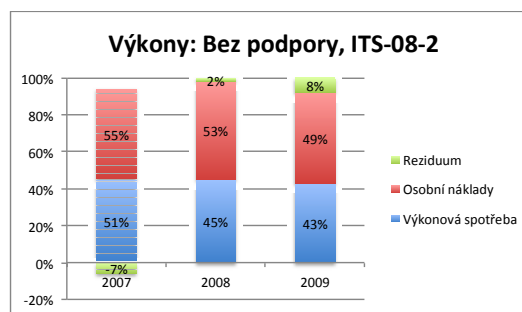
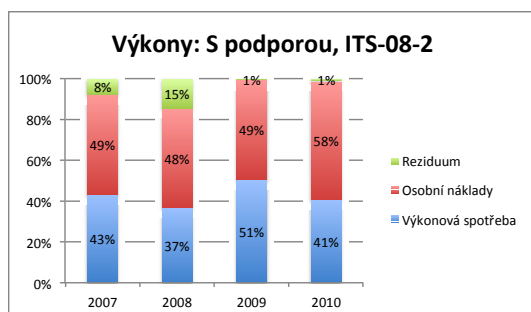
Zdroj: ČSÚ

Následující graf znázorňuje podíl jednotlivých vstupů na výkonech. Podniky s podporou se od ostatních podniků odlišují tím, že podíl osobních nákladů na výkonech podstatně vzrostl, a to až přes 50 %. Tento odklon od „trendu“ lze vysvětlit právě získáním dalších pracovníků na výzkum a vývoj – v tomto oboru totiž vývoj obvykle není tak náročný na výkonovou spotřebu a v podnicích s intenzivním vývojem relativní užití tohoto vstupu klesá.



Zdroj: ČSÚ

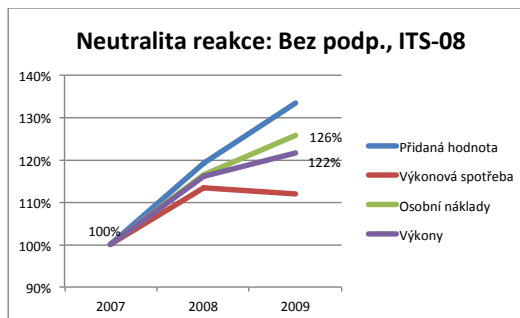
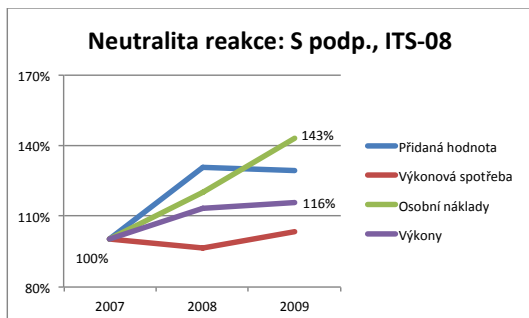
Podmnožina podniků tento závěr potvrzuje. V podmnožině patrně sledujeme podniky nadprůměrně labor-intensivní produkci a s podílem osobních nákladů na výkonech okolo 50 %. V podnicích s podporou však v roce T2 vzrostl podíl osobních nákladů až k hranici 60 %, zatímco ve srovnávací skupině tento podíl – částečně asi díky poklesu agregátní poptávky – klesl až pod 50 %.



Zdroj: ČSÚ

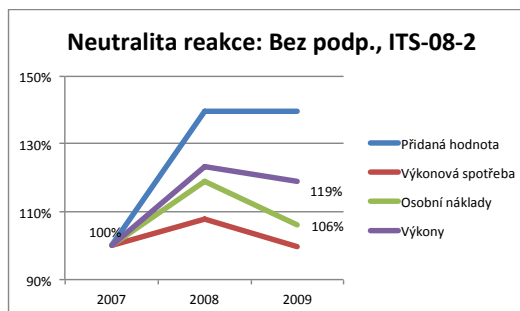
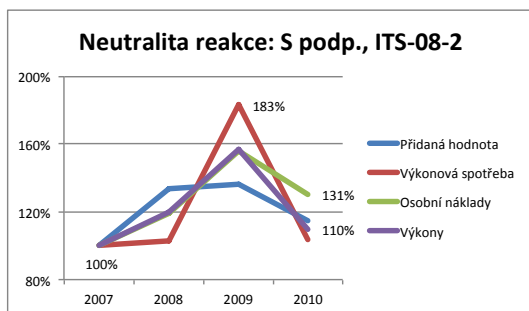
V tomto programu výkony stabilně rostou i navzdory hospodářskému poklesu. Zatímco výkony podniků s podporou mezi roky T0 a T2 vzrostly o 16 %, v podnicích bez podpory šlo o nárůst o 22 %. Osobní náklady však rostly podstatně rychleji u podniků s podporou.

Tyto podniky věnovaly podstatnou část své kapacity vývoji – spotřebovaly velký objem práce, avšak regenerovaly tolik výkonů.



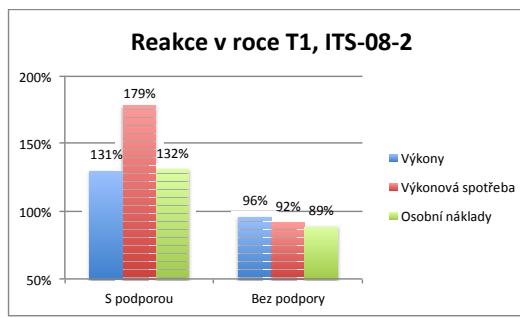
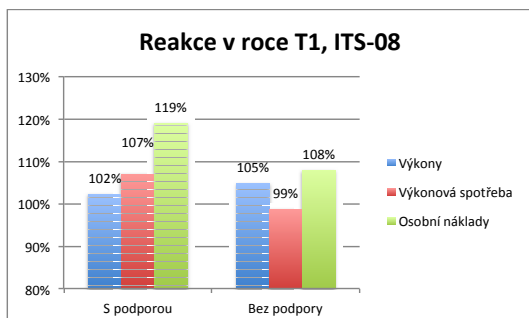
Zdroj: ČSÚ

Tento vývoj sledujeme i v podmnožině podniků. Vývoj výkonů a osobních nákladů je i zde v protichůdném postavení. V roce 2010 sledujeme v podmnožině podniků s podporou pokles výkonů i osobních nákladů. To může signalizovat buď odeznívání programu v některých podnicích, nebo tlak na snižování osobních nákladů v ostatních částech podniku.



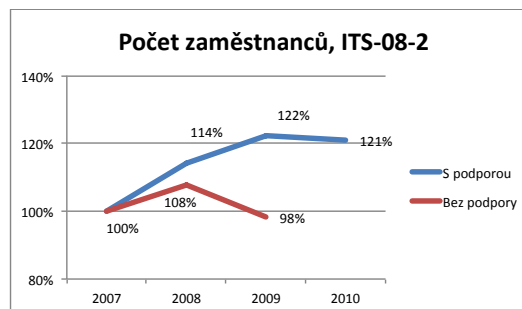
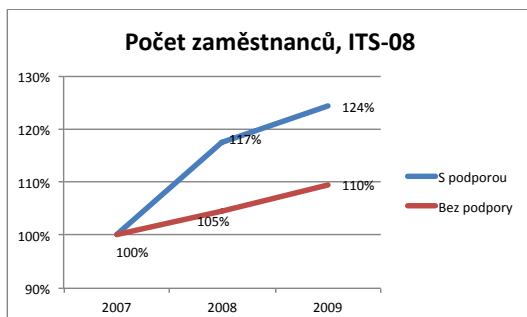
Zdroj: ČSÚ

V roce T2 – tedy v roce 2009 – byla ekonomika nucena reagovat na ekonomický pokles. Jak je patrné, objemu výkonů sledovaných podniků se tento pokles příliš nedotkl. Zejména na levém grafu však vidíme, že v tomto roce osobní náklady, které u ostatních podniků těsně sledují výkony, podstatně narostly. U podmnožiny podniků nastal nárůst výkonové spotřeby – to může značit využití externistů, z nichž někteří byli v roce 2010 přesunuti do pracovní síly (viz levý graf výše).



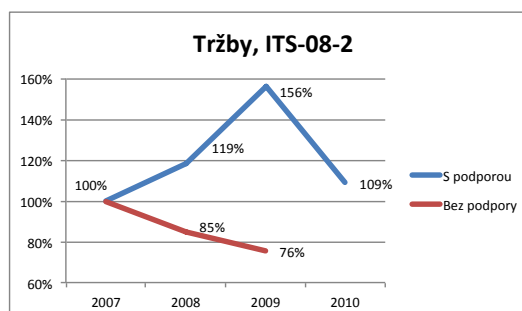
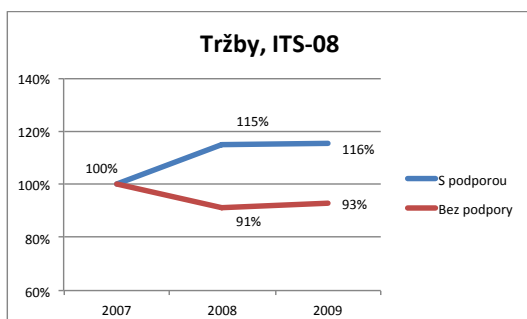
Zdroj: ČSÚ

Těmto závěrům odpovídá dynamika zaměstnanosti, která je v obou skupinách výrazně odlišná. U podniků bez podpory narůstá zaměstnanost pozvolna, u podniků s podporou však v roce T2 až T3 narostla o 24 %. Data za rok 2010 u podmnožiny podniků ukazují, že tento nárůst je stabilní.



Zdroj: ČSÚ

Odišný je i vývoj tržeb. U podniků s podporou se tržby vyvíjely výrazně příznivěji, což je markantní zejména u podmnožiny sledovaných podniků (graf ITS-08-2). Ukazuje se, že podpořené projekty začaly ovlivňovat tržní výsledky již v roce T0, tedy okamžitě.



Zdroj: ČSÚ

2.2 Odpovědi na evaluační otázky

2.2.1 Vlivy investic na diverzifikaci a inovace v podpořených podnicích

2.2.1.1 EQ 1.1: Do jaké míry vedly investice k diverzifikaci nabízených produktů a/nebo služeb v podpořených podnicích?

<p>Evaluační otázka 1.1:</p> <p>Do jaké míry vedly investice k diverzifikaci nabízených produktů a/nebo služeb v podpořených podnicích?</p>
<p>Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dotazníkové šetření; • Strukturované rozhovory.
<p>Odpověď na evaluační otázku:</p> <p>V rámci implementace Programu dochází k produkci přibližně 1,316 – 2 nových produktů a/nebo služeb na jeden podpořený podnik. U části podniků ovšem nedochází k diverzifikaci v pravém slova smyslu, která by rozšiřovala nabídkové portfolio, část podpory je totiž využívána pro kvalitativní zlepšení (upgrade) v současnosti nabízených produktů a služeb, nedochází tedy ke skutečnému rozšiřování portfolio o nové produkty / služby. Na základě realizovaných dotazníkových šetření odhadujeme, že podíl těchto projektů zaměřených na „upgrade“ standardně nabízených produktů / služeb dosahuje cca 32 % ze všech podpořených projektů. Ke skutečné diverzifikaci tak dochází u cca 68 % podpořených žadatelů.</p> <p>Při měření skutečného přírůstku počtu nabízených produktů / služeb a očekávání vývoje tohoto indikátoru do dalších let bylo zjištěno, že od roku 2007 do současnosti došlo u podpořených podniků k více než 1,5násobnému průměrnému nárůstu počtu nabízených produktů / služeb, do roku 2013 se tento indikátor má zvýšit až na cca 2,1násobek počtu z roku 2007. Nejvyšší takto měřenou diverzifikaci produkce přitom je možné zaznamenat u projektů zaměřených na vývoj nových produktů / služeb v segmentu trhu, v němž daný podnik doposud nepůsobil – u těchto podniků již došlo k cca 2,4násobnému zvýšení počtu nabízených produktů / služeb, do roku 2013 je potom očekáváno až 3,3 násobné zvýšení oproti roku 2007. Při tomto způsobu měření diverzifikace je ovšem obtížné identifikovat reálný příspěvek Programu k měřené diverzifikaci.</p>

Vzhledem k tomu, že monitorovací systém Programu nesbírá data bezprostředně využitelná k zodpovězení evaluační otázky, byla otázka analyzována primárně prostřednictvím dotazníkového šetření mezi příjemci podpory. Výstupy dotazníkového šetření byly ověřovány prostřednictvím strukturovaných rozhovorů s příjemci podpory, které rovněž umožnily lépe interpretovat formulovaná zjištění.

Pro realizaci kvalitního hodnocení přínosů programu k diverzifikaci nabízených produktů a/nebo služeb je nutné zmapovat, kolik produktů / služeb již bylo zavedeno a zavedení kolika dalších je očekáváno. V rámci dotazníkového šetření populace 48 podniků získal evaluátor 25 validních dotazníků, návratnost je tedy cca 52 %. Dotazníkový průzkum tak je možné považovat za reprezentativní.

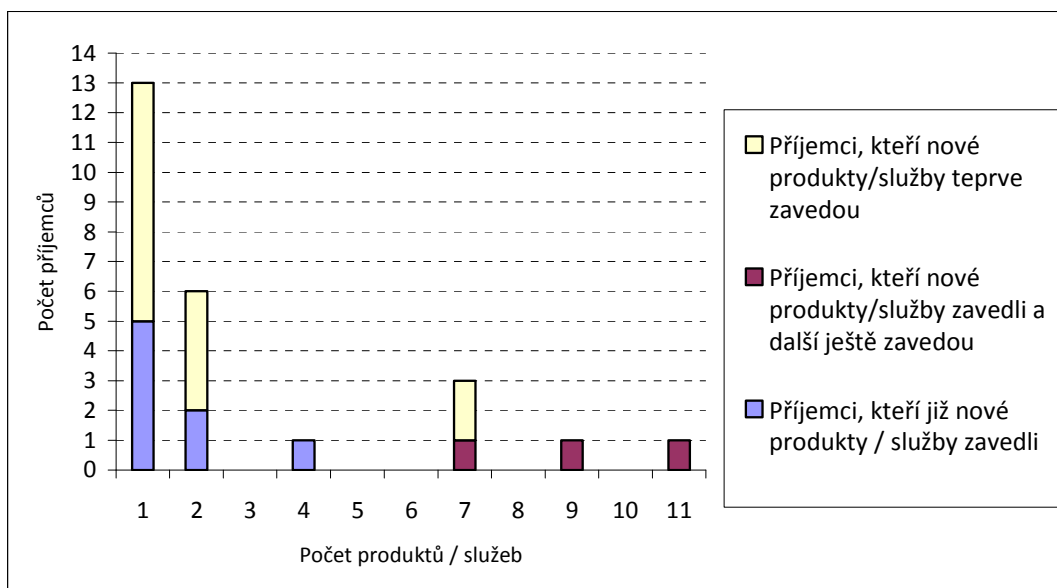
Tabulka: Přehled zaváděných nových produktů / služeb dle dotazníkového šetření:

	Počet podpořených podniků	Počet produktů, které:	
		Byly zavedeny	Budou zavedeny
Byly zavedeny nové produkty / služby.	8	13	0
Byly zavedeny nové produkty / služby a další ještě budou zavedeny.	3	16	11
Budou zavedeny nové produkty / služby.	14	0	30
Nové produkty / služby nebyly ani nebudou zavedeny	0	0	0
CELKEM	25	29	41

Zdroj: DHV CR.

Na základě dotazníkového průzkumu tak je zřejmé, že na jednoho žadatele bylo a bude zavedeno v průměru 2 produkty nebo služby. Je ovšem důležité uvést, že drtivá většina zkoumaných projektů zavádí jeden maximálně dva produkty nebo služby, více než dva produkty / služby zavádí jen několik málo žadatelů, kteří pochopitelně zvyšují celkový průměr zavedených produktů / služeb. Distribuci počtu zavedených a zaváděných produktů / služeb znázorňuje následující histogram:

Graf: Distribuce počtu vyvíjených nových produktů nebo služeb:



Zdroj: DHV CR

Z grafu výše je zřejmé, že drtivá většina příjemců realizuje projekty, v jejichž rámci vyvíjí jeden, maximálně dva nové produkty nebo služby.

Při extrapolaci dat zjištěných dotazníkovým průzkumem tak je zřejmé, že šetřená populace příjemců zavedla nebo bude zavádět cca 63 – 134². Při realizaci extrapolace na všechny projekty, které mají dle dat k 15. 3. 2011 podepsáno Rozhodnutí o přidělení dotace (případně jsou již proplaceny nebo ve fázi přípravy Dodatku je možné dojít k výsledku, že Program do současnosti podpořil vývoj 261 – 554 nových produktů a služeb.

Je ovšem zřejmé, že všechny podpořené projekty není možné zařadit mezi projekty zaměřené na diverzifikaci nabízených produktů / služeb v podpořených podnicích. Část finančních prostředků je totiž čerpána podniky, které nevyvíjejí zcela nové produkty nebo služby, ale zaměřují se na kvalitativní zlepšení produktů / služeb, které jsou v současnosti nabízeny. V takovém případě nejde o diverzifikaci v pravém slova smyslu, ale spíše o kvalitativní upgrade produktů / služeb ze standardního nabídkového portfolia podpořených podniků.

Rovněž tato problematika byla šetřena prostřednictvím dotazníkového šetření, poněvadž monitorovací systém Programu nemá schopnost filtrovat projekty, u kterých došlo právě ke kvalitativnímu upgradu v současnosti nabízených produktů / služeb. V rámci dotazníkového šetření tak byly rozlišovány tři možné typy projektů: (1.) projekty vývoje zcela nového produktu / služby, kterým žadatel vstupuje na zcela nový segment trhu, ve kterém doposud nepůsobil, (2.) projekty, které sice zavádějí funkčně nový produkt / službu, který rozšiřuje nabídkové portfolio žadatele, ovšem v segmentu trhu, v němž již dříve působil, anebo (3) právě projekty kvalitativního zlepšení produktů standardně nabízených. Za projekty směřující k diverzifikaci produkce žadatele přitom je možné považovat projekty prvních dvou typů.

Tabulka: Distribuce projektů mezi jednotlivé typy.

	Počet příjemců	% podíl příjemců
Byl nebo bude zaveden nový produkt/služba v segmentu trhu, ve kterém žadatel doposud nepůsobil.	6	24 %
Byl nebo bude zaveden funkčně nový produkt/služba, který rozšířil nabídkové portfolio žadatele, ovšem v segmentu trhu, ve kterém již působí	11	44 %
Došlo nebo dojde ke kvalitativnímu zlepšení v současnosti již nabízených produktů/služeb.	8	32 %

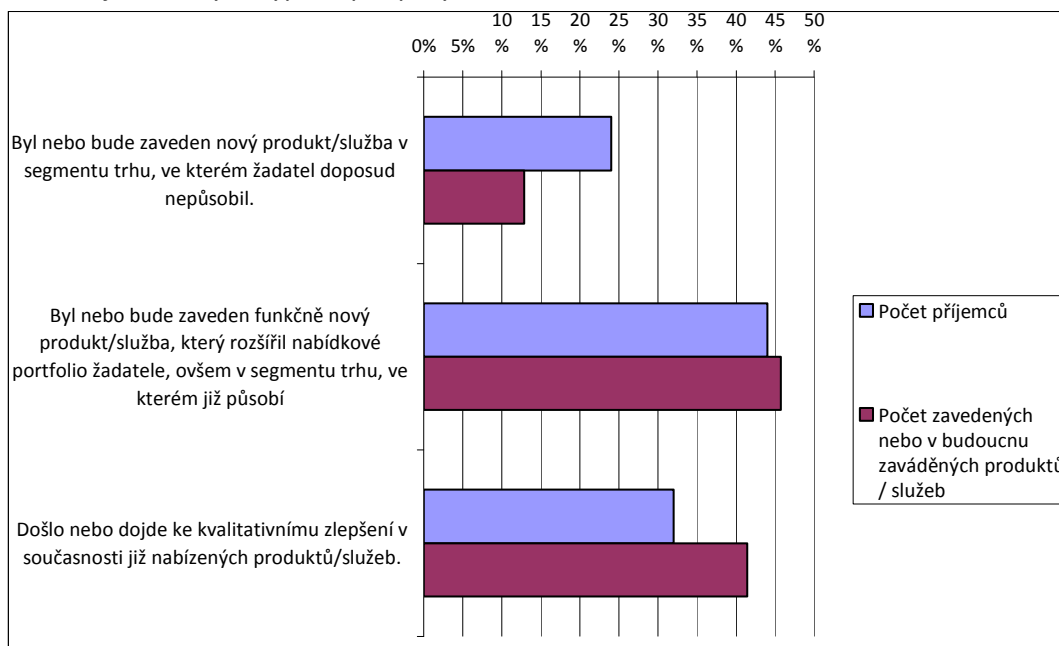
Zdroj: DHV CR

Z uvedeného je zřejmé, že podpora bezprostředně přispívá k diverzifikaci produkce v cca 68 % podpořených podniků.

Není ovšem jisté bez zajímavosti, že zatímco podíl projektů ve třetí kategorii dosahuje cca 32 %, podíl produktů, které jsou nebo budou prostřednictvím podpory z Programu takto upgradovány (jsou tedy realizovány v rámci projektů třetí kategorie) na celkovém počtu nově vyvíjených produktů / služeb je vyšší a dosahuje přibližně 41,5 %, viz graf níže.

² Nižší extrapolovaná hodnota je dopočtena při eliminaci extrémních hodnot počtů zaváděných produktů / služeb, tedy hodnot vyšších než 2.

Graf: Srovnání počtu projektů a již zavedených nebo v budoucnu zaváděných produktů / služeb v jednotlivých typech podpory.



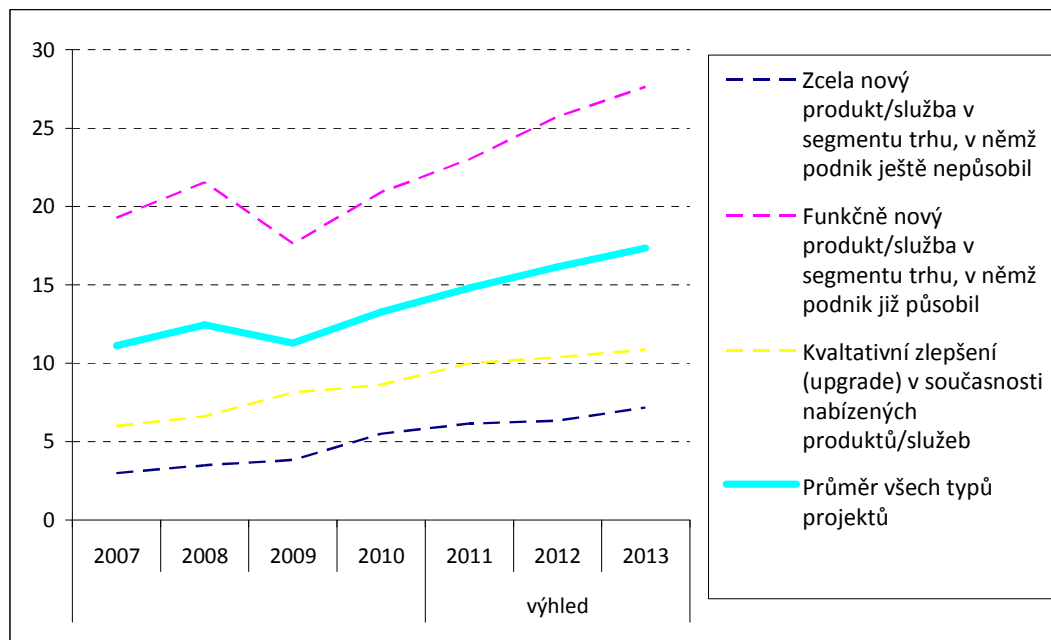
Zdroj: DHV CR.

Toto zjištění však není překvapivé, také ze strukturovaných rozhovorů jednoznačně vyplynulo, že podnik je jen stěží schopen realizovat více než jednu (maximálně dvě) inovace zásadního charakteru, které umožní vstup na zcela nové trhy prostřednictvím zcela nově vyvinutého produktu / služby. Na druhou stranu, realizovat kvalitativní zlepšení již nabízených produktů / služeb je jistě rovněž náročné, nicméně podniky mohou mít spíše kapacitu na realizaci více takových „upgradů“ najednou – obzvláště jedná-li se o podobný typ „upgradu“ aplikovaný na celé spektrum v současnosti nabízených produktů / služeb.

Míru diverzifikace produkce v podpořených podnicích hodnotitel rovněž měřil v rámci dotazníkového šetření bezprostředně dotazem na počet produktů / služeb, které daný podnik nabízel, nabízí a bude nabízet. Tímto prostřednictvím bylo možné vytvořit časovou řadu od roku 2007 až (výhledem) do 2013. I tento přístup ovšem podává pouze zprostředkované informace o příspěvku programu k diverzifikaci produkce v podpořených podnicích – je totiž sice bezprostředně měřen vývoj diverzifikace, ovšem míru souvislosti tohoto trendu s poskytnutou podporou (tedy do jaké míry je možné tento trend přičíst vlivu poskytnuté podpory) model nezachycuje.

Vzhledem k tomu, že žadatel vycházel z hypotézy, že u projektů skutečného vývoje nového produktu / služby (a to ať už pro nový nebo stávající segment trhu) dochází k intenzivnější diverzifikaci produkce než v případě projektů zaměřených na „upgrade“ v současnosti realizované produkce, zachoval při dělení analýze strukturu těchto typů produkce. Vývoj průměrného počtu poskytovaných produktů/služeb zachycuje následující graf.

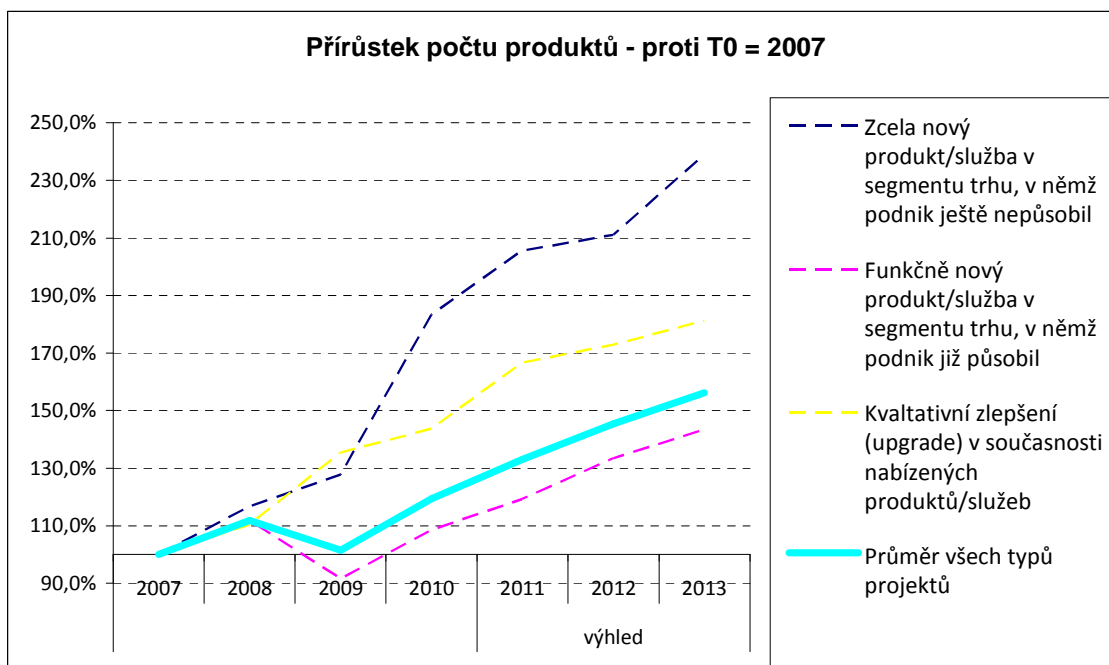
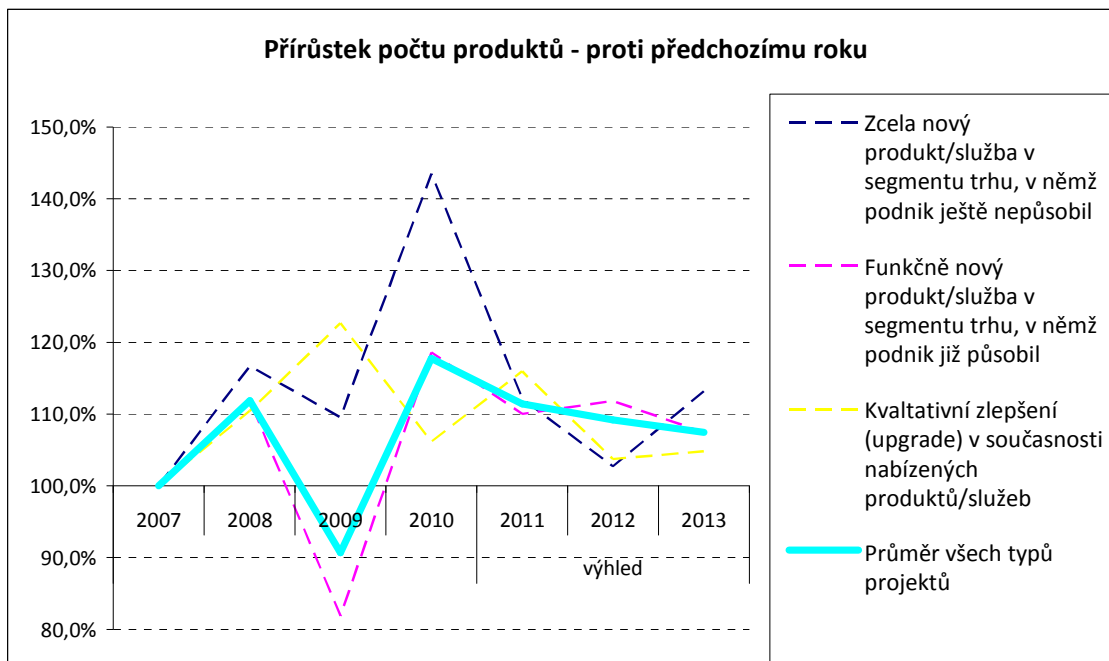
Graf: Vývoj průměrného počtu produktů/služeb, které příjemci nabízejí.



Zdroj: DHV CR.

Z absolutních hodnot je zřejmé, že u všech příjemců, bez ohledu na typ realizovaného projektu, dochází k výrazné diverzifikaci produkce – přes její mírný propad v roce 2009. Ve snaze zvýšit vypovídající hodnotu této analýzy byly naměřené hodnoty vyjádřeny jako procentuální přírůstky. Grafy níže tak vyjadřují trend vývoje průměrného počtu produktů / služeb v rámci jednotlivých typů projektů i Programu jako celku vyjádřený jako procentuální nárůst oproti a) průměrnému počtu produktů / služeb v předchozími roce a b) průměrnému počtu produktů / služeb v referenčním roce T0 = rok 2007.

Graf: Trend vývoje průměrného počtu produktů / služeb v procentuelním vyjádření.



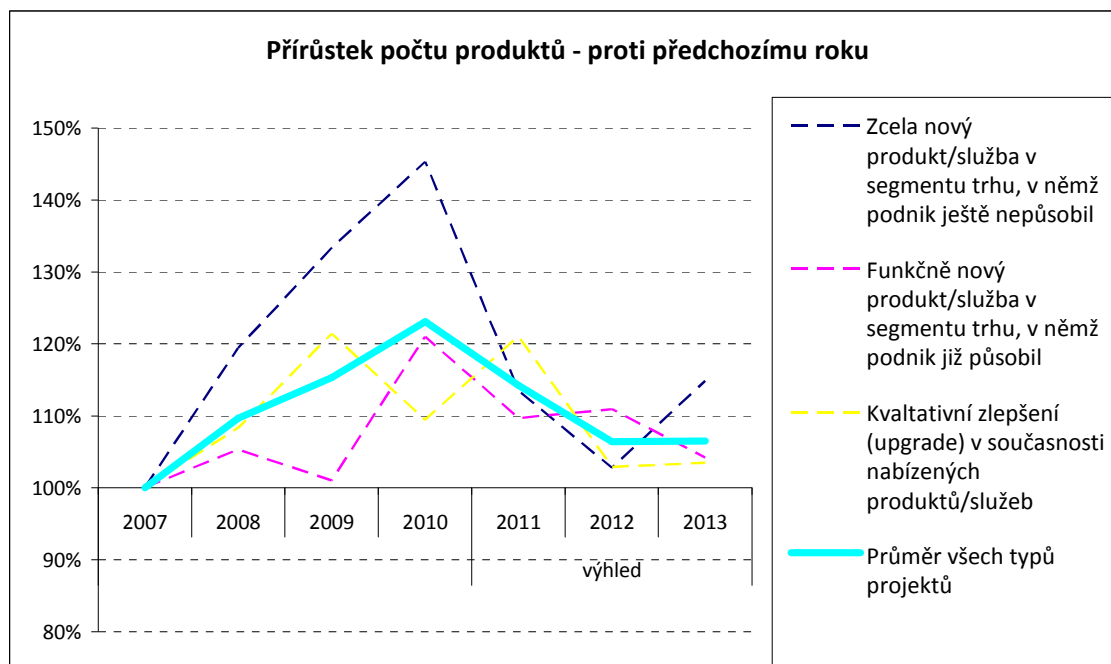
Zdroj: DHV CR.

Celkový počet produktů / služeb se ovšem napříč podniky výrazně odlišuje, a to od jednoho produktu / služby až ke 130 produktům / službám. Tento fakt může výrazně zkreslit výsledky analýzy výše, která je založena na průměru celkového počtu produktů / služeb v dané kategorii³, byly hodnoty analýzy vyjádřeny na individuální úrovni

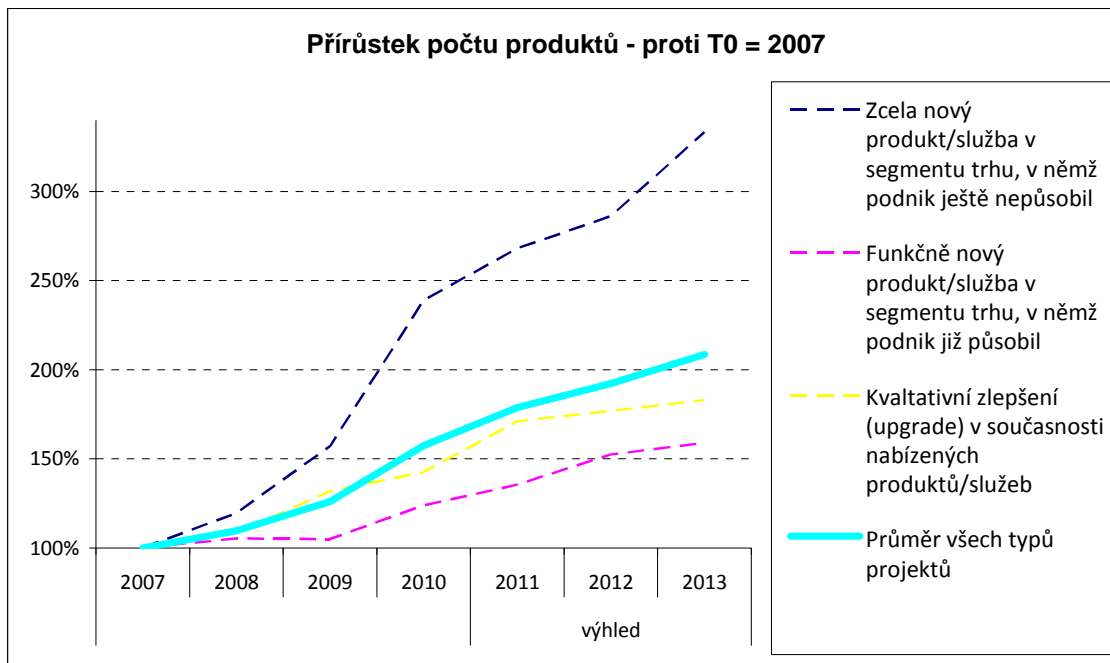
³ Pro ilustraci: V roce 2009 došlo u dvou příjemců výraznému poklesu celkového počtu nabízených produktů / služeb (ze 125 v roce 2008 na 90, tedy o 35 produktů/služeb, resp. z 22 v roce 2008 na 9 v roce

jednotlivých příjemců – byl tedy podobným způsobem kalkulován trend vývoje počtu produktů/služeb v podpořených podnicích, ovšem nikoliv jako průměru v dané kategorii nebo Programu jako celku, ale jejich absolutního počtu u každého podniku. Průměrkovány následně byly pouze naměřené trendy. Výsledek této analýzy je zaznamenán v grafech níže – a ve stejné formě jako výše.

Graf: Trend vývoje průměrného trendu počtu produktů / služeb na individuální úrovni podpořených podniků v procentuelním vyjádření.



2009, tedy o 13 produktů/služeb). Přestože u ostatních 9 podniků v této kategorii projektů nebyl (s jednou výjimkou) pokles zaznamenán, spíše došlo k nárůstu počtu produktů/služeb, byl výsledkem analýzy pokles průměrného počtu produktů/služeb o téměř 20 %. Výrazný pokles u dvou podniků s výrazně nadprůměrným počtem produktů/služeb tak zkruslil naměřené hodnoty v celé kategorii podniků a dokonce i v rámci Programu jako celku.



Zdroj: DHV CR.

Z analýzy tak je patrné, že napříč všemi typy podpořených projektů je možné pozorovat setrvalý trend diverzifikace produkce podpořených podniků. Analýza tedy nepotvrdila původní domněnku, že k diverzifikaci bude docházet výrazněji u podniků, které vyvíjejí nové produkty nebo služby v segmentu trhu, ve kterém doposud nepůsobily anebo funkčně nové produkty / služby, které obohatí portfolio v současnosti nabízených služeb, ovšem v segmentu trhu, v němž podpořené podniky již působí. V absolutním přírůstku oproti roku 2007 je dokonce možné pozorovat, že podniky, u kterých došlo (dojde) pouze k upgradu v současnosti nabízených produktů / služeb, zaznamenávají a očekávají vyšší míru diverzifikace než podniky vyvíjející nové produkty / služby v segmentu, v němž již působí (to je ovšem možné zčásti vysvětlit tím, že podniky daného typu projektu zpravidla nabízejí řádově vyšší počet produktů / služeb, intenzita vlivu podpory z Programu – který se může týkat maximálně několika málo produktů / služeb – je tedy nižší). Výrazně vyšší intenzita diverzifikace je potom zaznamenávána a očekávána u projektů, v jejichž důsledku dochází k vývoji zcela nového typu produktu / služby pro segment trhu, na němž daný podnik doposud nepůsobil – v roce 2013 tyto podniky očekávají, že počet jimi nabízených produktů nebo služeb bude oproti roku 2007 cca 3,3krát vyšší. Za celý program potom příjemci očekávají v roce 2013 v průměru oproti roku 2007 více než dvojnásobný počet produktů nebo služeb, které budou nabízet. V roce 2010 přitom již nabízejí o cca 57 % větší počet produktů / služeb.

Bez zajímavosti jistě není výrazně vyšší roční přírůstek počtu nabízených produktů / služeb v roce 2010, v němž většina ze zkoumaných podniků ukončuje vývoj nových produktů / služeb financovaný z Programu.

2.2.1.2 EQ 1.2: Do jaké míry vedly investice k rozvoji nových ICT řešení?

<p>Evaluační otázka 1.2:</p> <p>Do jaké míry vedly investice k rozvoji nových ICT řešení?</p>
<p>Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dotazníkové šetření; • Strukturované rozhovory.
<p>Odpověď na evaluační otázku:</p> <p>V největší míře jsou realizovány projekty vývoje nového ICT řešení, ovšem v segmentu, ve kterém žadatel již dlouhodobě funguje, a tedy jej detailně zná (do tohoto typu inovace bylo, vzhledem k charakteru obsahu takového projektu, který často vyžaduje kompletní „přepsání“ programového kódu, zařazeny také projekty zaměřené na přeprogramování stávajících produktů na novou platformu). Druhým nejčastějším typem realizovaných projektů jsou potom projekty podobného charakteru, ve kterých už dokonce nejde o vývoj skutečně nového ICT produktu nebo služby, ale o kvalitativní zlepšení, tedy upgradu, těch v současnosti nabízených. Jde tedy například o zpracování vyšší verze stávajícího ICT řešení, zpracování nového modulu, který rozšiřuje funkčnost stávajících řešení, atd. Ve velké většině jsou potom projekty realizovány vlastním výzkumem, transferu technologií třetích stran bylo využito pouze ve třetině případů.</p> <p>Bez ohledu na toto zařazení jde ovšem ve většině o inovaci zcela zásadního charakteru, která na žadatele – realizátora projektu – klade kvalitativně zcela nové typy nároků co se týče vývoje ICT řešení. Přestože tedy u části žadatelů šlo „pouze“ o práci, kterou subjekty navazovaly na své dlouhodobé působení na trhu, ve všech případech, které hodnotitel kvalitativně zkoumal šlo vždy o zásadní událost, která měla ve většině případů významný vliv na organizaci práce ve firmě a obecně její procesy a výstupy.</p>

Rovněž evaluační otázka 1.2 byla, z důvodu absence vhodného monitorovacího indikátoru, hodnocena především dotazníkovým šetřením, doplnkově potom strukturovanými rozhovory se šesti příjemci (tedy cca osmina zkoumaného vzorku).

Evaluační otázka 1.2 byla do hodnocení zařazena z toho důvodu, že Program má potenciál podporovat řadu kvalitativně odlišných typů projektů. Mimo podpory Center sdílených služeb, která v drtivé většině případů negenerují žádná nová ICT řešení, je možné zaznamenat celé spektrum působení programu co se týče vývoje ICT řešení. První dimenzí, která toto spektrum popisuje, je právě otázka do jaké míry jde o nové ICT řešení. Projekty se mohou pohybovat na škále od zcela nového a unikátního ICT řešení až po pouhý upgrade žadatelem standardně nabízeného řešení, jehož reálná přidaná hodnota oproti předchozí verzi tohoto řešení je zanedbatelná. Přibližně uprostřed této škály potom je situace, kdy je vyvinuto nové ICT řešení, které ovšem bude obsahovat přibližně stejné funkce jako některé z již nabízených, ovšem například přizpůsobené novému typu zákazníků. Druhou dimenzí je potom otázka charakteru „nového“ řešení. Čistými extrémy

této škály jsou pochopitelně stavy, kdy je vyvinuto zcela nové řešení, nebo naopak, kdy je nový produkt stoprocentně založen na již existující technologii, která byla zakoupena prostřednictvím licence. Je možné předpokládat, že projekty v Programu budou stát přibližně uprostřed této škály, standardní vývoj totiž zpravidla vyžaduje využití produktů třetích stran pro alespoň část řešení úkolu.

Potřeba více se zaměřit na otázku do jaké míry program skutečně přispívá k vývoji nových ICT řešení vyplynula také z individuálního rozhovoru s jedním externím hodnotitelem programu (který byl zároveň také jeho příjemcem), který upozornil na fakt, že struktura podnikatelského záměru a obecně procesy hodnocení projektů v Programu nemají dostatečnou schopnost identifikovat (a případně eliminovat) právě ty typy projektů, jejichž reálná přidaná hodnota je diskutabilní (tedy kupříkladu projekty zaměřené na vývoj nové verze softwarového řešení, která spočívá v co se týče funkčnosti tohoto řešení relativně marginálních úpravách. Určitým řešením by mohl být požadavek více rozpracovávat věcný obsah (příp. technické řešení) projektu do podoby tzv. milníků (*milestones*) vývoje nového produktu, které lépe umožní posoudit právě přidanou hodnotu inovace.

Z celkové populace pro hodnocení evaluační otázky byly eliminovány tři projekty zaměřené na založení center sdílených služeb, u kterých není možné bezprostředně očekávat efekt projektu v podobě vývoje nového ICT řešení. Celková zkoumaná populace v této evaluační otázce proto zahrnuje 45 subjektů. Evaluační otázka byla hodnocena na základě celkem 24 získaných dotazníků, N tak dosahuje více než 50% (53%) celkové populace.

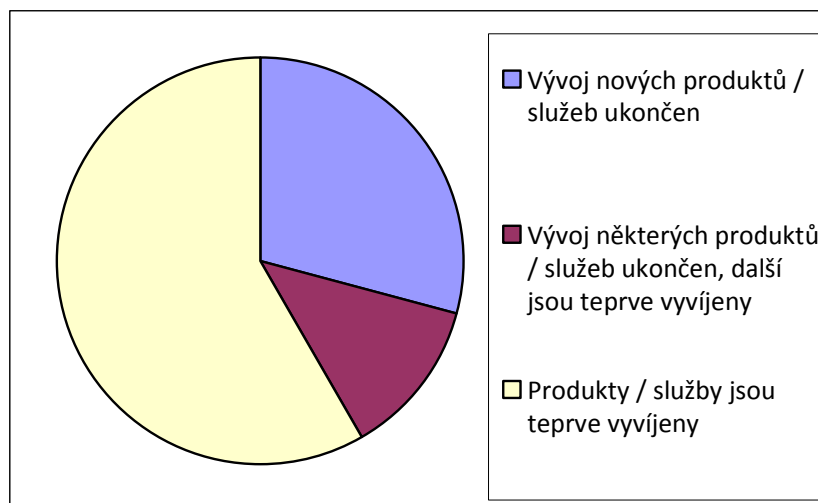
Dotazníkové šetření zahrnovalo následující otázky relevantní pro vyhodnocení evaluační otázky 1.2:

- O jaký typ inovace (nového produktu / služby) šlo nebo půjde? (*pro projekty, které prozatím nejsou ukončeny – které tedy doposud žádný nový produkt ani službu nevyvinuly*)
- Realizovali jste / budete realizovat inovaci vlastním vývojem, prostřednictvím transferu technologií nebo kombinací obojího?
- V případě kombinace obojího se prosím pokuste procentuálně odhadnout podíl vlastního vývoje (příp. ve spolupráci s vědeckovýzkumným pracovištěm) na realizaci inovace.
- Kolik nových produktů / služeb jste díky projektu zavedli?
- Kolik nových produktů nebo služeb ještě díky projektu zavedete?
- Kdy budou tyto produkty / služby, které ještě zavedete, dokončeny?

Předtím, než budou představeny výsledky hodnocení je nutné připomenout základní omezení vypovídající hodnoty spočívající v tom, že pouze u sedmi případů (tedy cca 29 %) již byl vývoj ukončen – bez ohledu na formální stav realizace projektu tak jsou nová ICT řešení připravena k distribuci nebo jsou již dokonce distribuována. Ve třech případech (12,5 %) jsou již některé nové produkty nebo služby zavedeny, ovšem očekává se

zavádění dalších, ovšem ve více než polovině případů (více než 58 %) vývoj ještě není ukončen a nové produkty nebo služby teprve budou zavedeny.

Graf: Stav vývoje nových produktů a/nebo služeb:

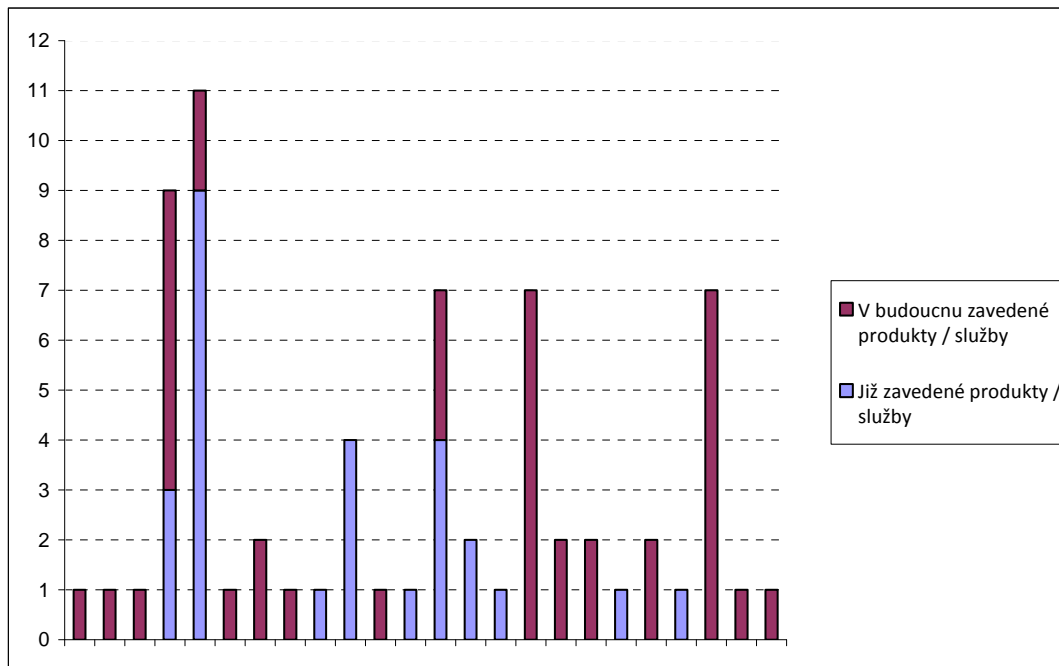


Zdroj: DHV CR.

Tento fakt by ovšem reálné výsledky Programu neměl zásadním způsobem zkreslit, poněvadž i v případě, že nový produkt / služba ještě není plně vyvinut, je možné předpokládat, maximální přesnost odhadu ve vztahu k níže měřeným hodnotám.

Z dotazníkového průzkumu vyplývá, že do tohoto okamžiku bylo zavedeno již 25 nových produktů nebo služeb. Ve většině případů žadatele zavedli pouze jeden nebo dva produkty / služby, v několika případech ovšem došlo k zavedení extrémního množství produktů / služeb, což zvyšuje průměr zavedených produktů / služeb na cca 2,5 na jednoho žadatele který již produkt nebo službu zavedl. Nad rámec toho je očekáváno zavedení 41 dalších produktů nebo služeb, opět ovšem v drtivé většině pouze jednoho nebo dvou. Zavedené a zaváděné produkty / služby jsou pro lepší přehlednost graficky znázorněny v grafu níže:

Graf: Zavedené a zaváděné nové produkty / služby v třídění na individuální žadatele.



Zdroj: DHV CR

Prozatím nezavedené produkty / služby přitom budou v převážné většině zavedeny již v roce 2011 (55 %), případně v průběhu let 2012 (36 %) nebo 2013 (9 %).

Dle výzkumu žadatele došlo, v souladu s očekáváním, ve většině případů k zavedení sice funkčně nového produktu (případně produktů) a/nebo služby, které rozšířily standardní portfolio produktů/služeb, které daný subjekt nabízí, ovšem v segmentu trhu, ve kterém daný subjekt již dlouhodobě působí. Tento typ inovace vykazuje přibližně 46 % příjemců dotace. Početně druhý nejrozšířenější typ inovace potom je kvalitativní zlepšení v současnosti nabízených produktů / služeb, tedy určitý druh upgrade stávajících ICT řešení. Tento typ inovace je vykazován u třetiny (33 %) příjemců. Pouze u přibližně 21 % příjemců podpory dochází nebo v budoucnosti dojde k vývoji zcela nového typu ICT řešení, tedy vývoji produktu / služby v segmentu trhu, ve kterém daný subjekt doposud nepůsobil.

Co se týče druhé (výše představené) dimenze, zpracovatel prostřednictvím dotazníkového šetření zkoumal, zda byla inovace realizována pouze vlastním vývojem, kombinací vlastního vývoje a transferu technologií třetích stran (v tomto případě zkoumal rovněž poměr těchto vlivů), případně prostřednictvím stoprocentní implementace technologií třetích stran.

Dotazníkové šetření prokázalo, že velká většina příjemců realizuje nebo bude realizovat inovaci prostřednictvím vlastního vývoje, případně ve spolupráci s vědecko-výzkumnou institucí. Takový přístup k rozvoji nových ICT řešení zaujímají dvě třetiny vzorku (16 žadatelů). Naopak, jedna třetina vzorku využívá nebo plánuje při vývoji částečně využít technologií třetích stran (8 žadatelů).

Jistě není v této souvislosti bez zajímavosti, že získaná data neodpovídají prvoplánovému odhadu o vysoké míře korelace mezi využíváním externích technologií a vývojem zcela nových typů ICT řešení. Neinformovaný pozorovatel by totiž očekával, že při vývoji zcela nového typu ICT řešení budou subjekty spíše využívat již existujících technologií třetích stran a naopak, v případě, že půjde o značné míry pouze o určitý „upgrade“ již existujícího systému, nebude mezi realizátory takových projektů existovat tak vysoká potřeba využívat technologií třetích stran, poněvadž subjekt může v daleko vyšší míře využívat svých existujících ICT řešení. Při analýze dat dotazníkového průzkumu však tato prvoplánová domněnka nebyla potvrzena, naopak, souvislost těchto dvou funkcí vykazuje dokonce negativní korelaci (-0,37). Zatímco projekty vyvíjející zcela nové typy ICT řešení v segmentech trhu, ve kterých doposud dané subjekty nepůsobily jsou ze 100% realizovány výhradně vlastním vývojem (!), u projektů zavádění funkčně nových produktů / služeb v segmentech trhu, které má žadatel dobře zmapovány (již zde působí) klesá podíl výhradně vlastních řešení na 64 % a v případě projektů upgradu již poskytovaného ICT řešení dokonce na pouhých 50%!

V případě projektů realizovaných kombinací vlastního vývoje a transferu technologií třetích stran byl také zkoumán podíl vlastního výzkumu. Zde se prokázalo přibližně rovnoměrné rozložení podílu vlastního výzkumu mezi 60 % a < 100 %⁴.

Z kvantitativní analýzy je tedy zřejmé, že v největší míře jsou realizovány projekty vývoje nového ICT řešení, ovšem v segmentu, ve kterém žadatel již dlouhodobě funguje, a tedy jej detailně zná (do tohoto typu inovace bylo, vzhledem k charakteru obsahu takového projektu, který často vyžaduje kompletní „přepsání“ programového kódu, zařazeny také projekty zaměřené na přeprogramování stávajících produktů na novou platformu). Druhým nejčastějším typem realizovaných projektů jsou potom projekty podobného charakteru, ve kterých už dokonce nejde o vývoj skutečně nového ICT produktu nebo služby, ale o kvalitativní zlepšení, tedy upgradu, těch v současnosti nabízených. Jde tedy například o zpracování vyšší verze stávajícího ICT řešení, zpracování nového modulu, který rozšiřuje funkčnost stávajících řešení, atd. Ve velké většině jsou potom projekty realizovány vlastním výzkumem, transferu technologií třetích stran bylo využito pouze ve třetině případů.

Při realizaci kvalitativního výzkumu žadatel realizoval strukturované rozhovory se zástupci obou „hlavních“ typů projektů, tedy jak těch, zaměřených na vývoj zcela nového typu ICT řešení, tak i projektů kterými žadatelé reagují na aktuální potřeby v segmentu trhu, na němž dlouhodobě působí (do výzkumu ovšem nebyl zařazen žádný projekt, který by měl charakter čistého „upgradu“ již poskytovaného řešení). Výzkum jednoznačně potvrdil, že bez ohledu na toto zařazení jde ovšem ve všech případech o inovaci zcela zásadního charakteru, která na žadatele – realizátora projektu – klade kvalitativně zcela nové typy nároků co se týče vývoje ICT řešení. Přestože tedy u části žadatelů šlo

⁴ Musely být ovšem eliminovány dvě extrémní hodnoty uvádějící „méně než 10 %“ Je pravděpodobné, že žadatelé pouze špatně pochopili dotaz a odpovídali na otázku opačně položenou, uváděli tedy podíl technologií třetích stran na realizaci projektu. Tato domněnka byla potvrzena kvalitativní analýzou obsahu obou dotčených projektů. Hodnoty tedy byly z analýzy vyřazeny. V případě, že by obě hodnoty byly přeřazeny do intervalu „90 – 100 %“, měla by funkce podílu vlastního výzkumu (na úkor transferu technologií) na počtu projektů vzrůstající charakter směrem k hodnotě 100 %.

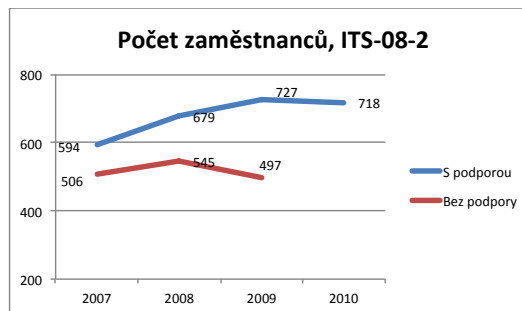
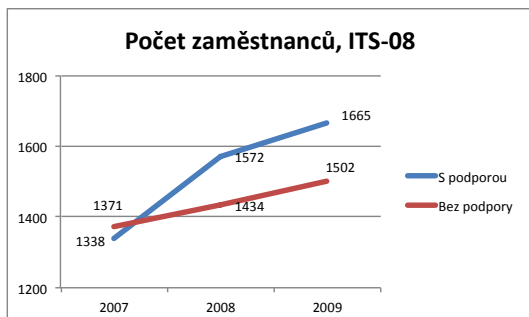
„pouze“ o práci, kterou subjekty navazovaly na své dlouhodobé působení na trhu, šlo vždy o zásadní událost (k vývoji ICT řešení podobného rozsahu často nedošlo i v řádu desetiletí), která měla ve většině případů významný vliv na organizaci práce ve firmě a obecně její procesy a výstupy.

2.2.2 Vlivy investic na zaměstnanost a rozvoj lidských zdrojů v podpořených podnicích

2.2.2.1 EQ 1.5: Do jaké míry přispěly investice k růstu zaměstnanosti v podpořených podnicích?

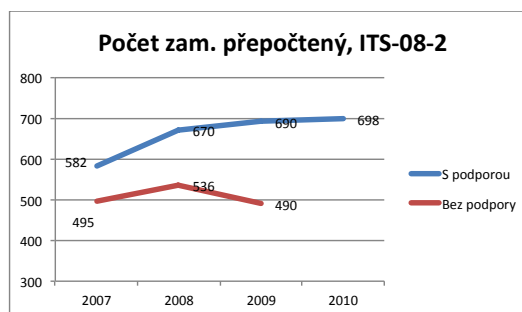
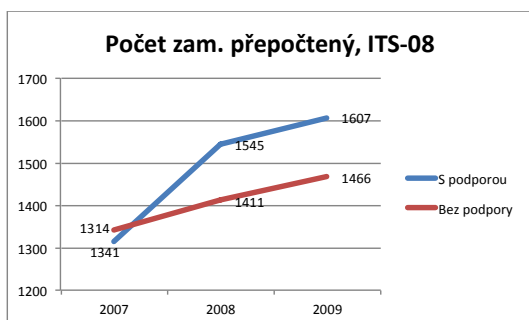
<p>Evaluační otázka 1:5:</p> <p>Do jaké míry přispěly investice k růstu zaměstnanosti v podpořených podnicích?</p>
<p>Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ČSÚ – podnikové ukazatele • ISOP7-13 • Dotazníkové šetření • Strukturované rozhovory
<p>Odpověď na evaluační otázku:</p> <p>Investice v podpořených podnicích přispěly k růstu zaměstnanosti významným způsobem. Počet zaměstnaných osob mezi rokem T0 a T2 vzrostl o 24 % - na rozdíl od desetiprocentního růstu u ostatních podniků.</p> <p>Podpořené podniky využívají více i částečných úvazků. Díky tomu je předchozí údaj poněkud nadnesený – v přepočtu na plné úvazky totiž vzrostla zaměstnanost „pouze“ o 22 %. Na druhou stranu, část osobních nákladů bude patrně skryta formou služeb ve výkonové spotřebě. Tento postup je při vývoji nových produktů obvyklý – v tomto jedinečném a neopakovatelném procesu podnik obtížně plánuje a nevyužívá v takové míře plný pracovní poměr.</p>

Jak jsme viděli v úvodní analýze, růst počtu zaměstnanců podpořených podniků výrazně přesáhl personální politiku podniků bez podpory. Ta byla také prorůstová, ale mezi roky T0 a T2 zde narostla zaměstnanost jen o cca 10 % - s tím kontrastuje nárůst zaměstnanosti podpořených podniků ve výši 24 %.



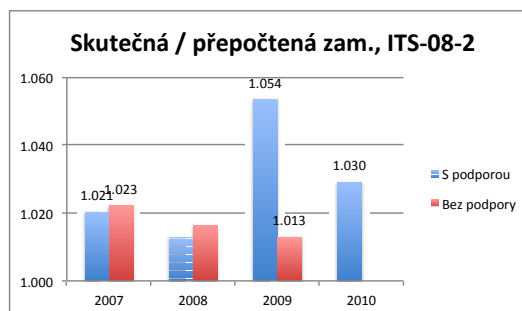
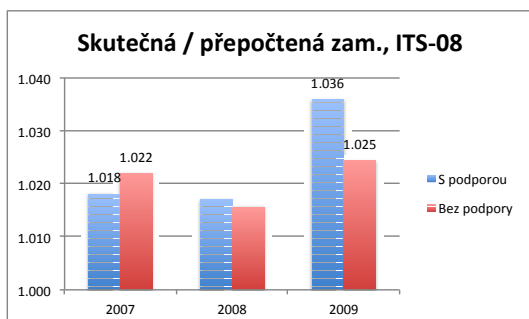
Zdroj: ČSÚ

Podniky s podporou ve zvýšené míře využívají částečné úvazky. Zároveň je část osobních nákladů „schována“ i ve výkonové spotřebě. Tuto hypotézu podporuje i jistá „nestabilní“ povaha vývoje nových produktů. Na rozdíl od běžné činnosti je obtížnější její průběh plánovat a přijetí pracovníků na plný úvazek často není racionální.



Zdroj: ČSÚ

„Rozprostření“ práce do více pracovních úvazků u podniků s podporou postupně narůstalo. Tento trend je zřejmý i u podniků bez podpory, ale jen v minimální míře.



Zdroj: ČSÚ

Cenným zdrojem informací k otázce vlivu podpory z Programu na růst zaměstnanosti v podpořených podnicích je indikátor „Závazný počet nových pracovních míst“. Jeho hodnotu ovšem podniky reportují až v okamžiku podání závěrečné zprávy, nikoliv průběžně (průběžně je ovšem reportovaná hodnota podobného indikátoru – „Nově vytvořená přepočtená pracovní místa“, byť jeho průběžná kvantifikace není zcela bez problémů; tento indikátor je hlouběji analyzován v odpovědi na následující evaluační

otázku). Na druhou stranu ovšem indikátor může posloužit jako cenný zdroj informací, poněvadž jeho dosažení je povinné – pokud by podpořený podnik závazný počet nových pracovních míst nenaplnil nebo neudržel, mohlo by to mít za následek až odebrání (tedy vracení) dotace. Jeho cílové hodnoty tak – byť jsou prozatím potvrzeny pouze u šesti podniků, které již podaly závěrečnou zprávu projektu – je možné kvantifikovat jako příspěvek Programu k růstu zaměstnanosti.

Tabulka níže uvádí počet závazně vytvářených nových pracovních míst ve členění na jednotlivé roky, kdy má být cílové hodnoty dosaženo:

Tabulka: Vliv podpory Programu na vytváření pracovních míst dle závazných cílových hodnot.

Rok dosažení hodnoty	Počet závazně vytvořených nových prac. míst
2009	10
2010	79
2011	1498
2012	1131
2013	623
2014	56
CELKEM	3397

Zdroj: ISOP7-13, 15.3.2011.

Tabulka výše jednoznačně uvádí nejen celkový počet pracovních míst, který má být prostřednictvím programu vytvořen (3397 pracovních míst). Mimoto rovněž uvádí, že naplnění hlavní části tohoto indikátoru je možné očekávat v letech 2011 až 2012. Je sice možné očekávat, že podniky si při plánování hodnot těchto indikátorů ponechaly určitou „rezervu“ a reálně dosahují zřízení nových pracovních míst dříve, než indikují naplnění cílové hodnoty v projektové dokumentaci, přesto ovšem je možné v následujících letech očekávat další růst trendu zvyšování zaměstnanosti v podpořených podnicích. Vzhledem k celkovému počtu 198 podpořených podniků v první až třetí výzvě Programu je v rámci jednoho projektu očekáváno vytvoření průměrně cca 17,2 pracovních míst.

Zajímavé je také rozdělení závazků nově zřízených pracovních míst mezi jednotlivé typy podpory. Následující tabulka uvádí rozdělení závazků mezi jednotlivé typy podporovaných aktivit, které program předpokládá (a, c – e, žádný projekt aktivity b prozatím nebyl podpořen) a rovněž počet podpořených podniků v dané aktivitě.

Tabulka: Rozdělení závazků nových pracovních míst mezi jednotlivé typy podpory.

	Počet schválených projektů	Závazek nových pracovních míst	Ø počet pracovních míst na jeden projekt
a) Tvorba nových IS/ICT řešení a aplikací	155	1587	10,2
c) Centra sdílených služeb	18	1008	60,4
d) Centra zákaznické podpory	2	301	150,5
e) Centra oprav high-tech výrobků a technologií	6	288	48
<i>Nezařazeno</i>	<i>17</i>	<i>213</i>	<i>12,5</i>
CELKEM	198	3397	17,2

Zdroj: ISOP7-13 k 15.3.2011, vlastní kalkulace

Z výše uvedené tabulky je jednoznačné, že závazky k vytvoření nových pracovních míst se napříč jednotlivými projekty výrazně odlišují, nejčastější typ realizovaného projektu, tedy tvorba nových IS/ICT řešení a aplikací má přitom relativně nejmenší potenciál k vytváření nových pracovních míst (v průměru pouze 10,2 na jeden projekt) zatímco průměr v případě Center zákaznické podpory přesahuje 150 nových zaměstnanců na projekt (ovšem jsou prozatím realizovány jen dva projekty, průměr má proto omezenou vypovídající hodnotu).

Bez zajímavosti jistě rovněž není, že existuje relativně významná pozitivní korelace mezi velikostí projektu (tedy velikostí přiznané dotace) a výši závazku vytvoření nových pracovních míst – korelace dosahuje hodnoty 0,71.

2.2.2.2 EQ 1.6: Do jaké míry investice přispěly k tvorbě kvalifikovaných pracovních míst?

<p>Evaluační otázka 1.6:</p> <p>Do jaké míry investice přispěly k tvorbě kvalifikovaných pracovních míst?</p>
<p>Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dotazníkové šetření; • Strukturované rozhovory; • ISOP7-13.
<p>Odpověď na evaluační otázku:</p> <p>Dle dat monitorovacího systému je cca 55 % nově zřízených pracovních míst obsazeno osobami s VŠ vzděláním a 21 % je identifikováno jako místa ve výzkumu a vývoji. Existují ovšem zásadní rozdíly co se týče typů projektů – u projektů zaměřených na tvorbu nových IS/ICT řešení a aplikací dosahuje podíl VŠ vzdělaných pracovníků cca 70 % a podíl míst ve VaV 35 %, zatímco v případě ostatních projektů pouze 34 %, resp. 0 %. Tato data byla potvrzena také dotazníkovým šetřením, dle jehož zjištění dosahuje podíl VŠ vzdělaných pracovníků na nově zřízených pracovních pozicích cca 73 % (cca 45 % nových pracovníků přitom disponuje VŠ vzděláním v oblasti ICT).</p>

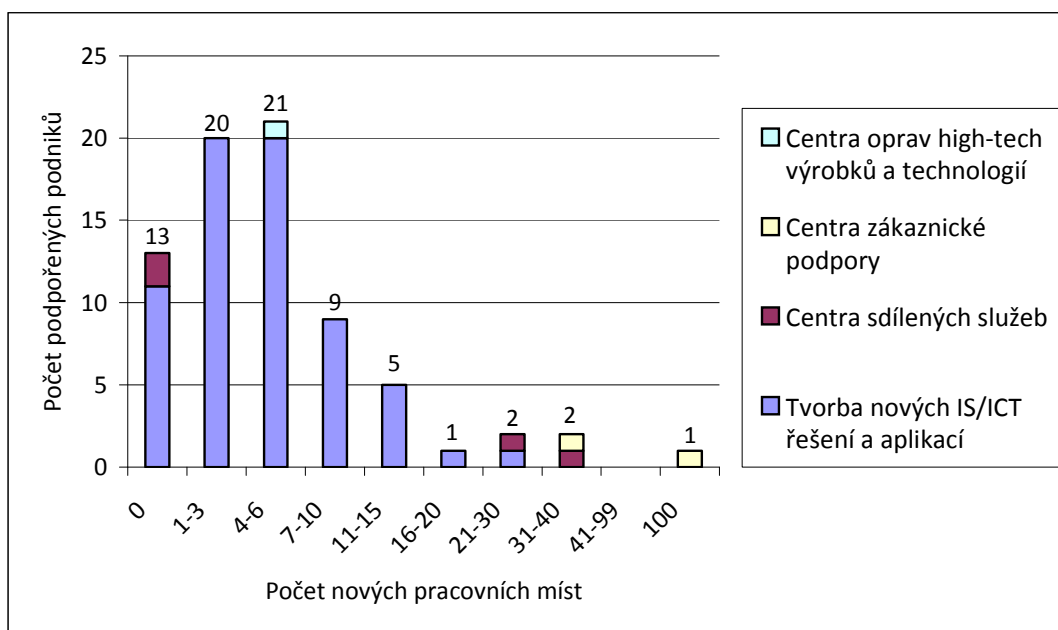
Jak bylo uvedeno v analýze evaluační otázky 1.5, mezi lety 2007 a 2009 došlo v podpořených podnicích k 24% nárůstu počtu zaměstnanců, přičemž kontrafaktuální analýza jednoznačně prokazuje, že za bezprostřední důsledek dotace je možné označit nárůst o více než 14 %. Jinými slovy, cca 11,5 % zaměstnanců podpořených podniků své zaměstnání v těchto podnicích získalo v bezprostředním důsledku projektu realizovaného s podporou Programu.

Cílem této evaluační otázky je lépe strukturovat příspěvek programu k tvorbě pracovních míst a identifikovat, do jaké míry jde o kvalifikovaná pracovní místa s vysokou přidanou hodnotou. Otázka bude zodpovídána prostřednictvím kombinace dat dostupných z informačního systému ISOP7-13 a dotazníkového šetření⁵. Data dotazníkového šetření a monitorovacího systému byla diskutována v rámci strukturovaných rozhovorů.

⁵ K využití obou zdrojů bylo přistoupeno z toho důvodu, že oba zdroje dat trpí určitými nepřesnostmi. Při sběru dat prostřednictvím systému ISOP7-13 jsou tyto nepřesnosti dvojího charakteru: 1. Data jsou vykazována se značným časovým zpožděním, konkrétně dvouletým – v roce 2011 jsou tedy vykazována nová pracovní místa, která vznikla v roce 2009. 2. Sběr dat prostřednictvím monitorovacích indikátorů vykazuje také některé metodologické problémy – žadatelé mají data vykazovat přírůstkovou metodou, tedy vykazat v každé monitorovací zprávě kolik nových pracovních míst vzniklo od posledního reportingu. Z pohledu na data ISOP7-13 je ovšem zřejmé, že minimálně část příjemců reportuje nově vytvořená pracovní místa v každé monitorovací zprávě vždy jako součet všech míst vytvořených od zahájení realizace projektu. Dodatečným problémem informačního systému ISOP7-13 je potom fakt, že řada žadatelů nevykazuje přepočtená pracovní místa, ale jejich celkový součet (zatímco jiní vykazují místa přepočtená), čímž je pochopitelně dále snížena vypovídající hodnota dat. Dotazníkové šetření naproti tomu zkoumá pracovní místa u relativně omezeného vzorku a spoléhá se na kvalifikovaný odhad osoby, která dotazník vyplňuje –

K datu 15. 3. 2011 byly předloženy a schváleny monitorovací zprávy 74 projektů, tyto tedy vykazují na odpovídajících monitorovacích indikátorech určité (byť často nulové) hodnoty. Celkově tyto projekty reportují vytvoření 516 pracovních míst, tedy v průměru přibližně sedm pracovních míst na jeden projekt. Ve zkoumaném souboru se vyskytuje 67 projektů zaměřených na tvorbu nových IS/ICT řešení a sedm projektů zaměřených na vznik a/nebo rozvoj Center sdílených služeb, Center zákaznické podpory nebo Center pro oprav high-tech výrobků a technologií. V rámci těchto sedmi projektů druhého typu projektů ovšem doposud (tedy do konce roku 2009) byl vykázán vznik až 205 pracovních míst, tedy téměř 40 % všech vykázanych nových pracovních míst. Není jistě překvapivé, že nejvíce z těchto nových míst (140) bylo vykázáno dvěma projekty Center zákaznické podpory. Při strukturaci vzorku podpořených projektů tak je nutné uvést, že zatímco projekty podporovaných aktivit c) až e) Programu (centra pro návrh a implementaci IS/ICT, centra sdílených služeb, centra zákaznické podpory, centra oprav high-tech výrobků a technologií) prozatím vykazují vytvoření více než 29 míst na jeden projekt, projekty aktivity a) (tvorba nových IS/ICT řešení a aplikací) vykazují pouze cca 4,6 vytvořených pracovních míst na jeden projekt.

Graf: Distribuce počtu vykázanych vytvořených pracovních míst mezi projekty.



Zdroj: ČSÚ

je možné předpokládat, že pouze menšina respondentů své odpovědi kvantitativního charakteru ověřuje v relevantní dokumentaci.

Tabulka: Přehled vykázaných nově vytvořených pracovních míst.

	Počet projektů (vykazujících data)	Počet vykázaných nových pracovních míst	Ø počet nových prac. míst / projekt
Projekty tvorby nových IS/ICT řešení	67	311	4,6
Ostatní projekty	7	205	29,3
Program celkem	74	516	7

Zdroj: ISOP7-13 k 15.3.2011, vlastní kalkulace.

Podobný typ indikátoru, tedy počet nově vytvořených míst, byl zkoumán také prostřednictvím dotazníkového šetření. Zkoumané podniky uvedly vznik celkem 267 pracovních míst, což, při přepočtu na jeden projekt, značně převyšuje průměr kalkulovaný na základě dat ISOPu – 10,7 nových pracovníků na jeden projekt. Pokud by byla i na tomto vzorku realizovaná strukturace na projekty tvorby nových IS/ICT řešení a ostatní projekty (ve zkoumaném vzorku pouze jeden projekt), výsledkem by bylo 40 pracovníků v rámci jednoho projektu Center sdílených služeb a v průměru 9,5 nových pracovníků na jeden projekt tvorby nového IS/ICT řešení.

Výrazný nepoměr mezi oběma zdroji informací je možné vysvětlit třemi způsoby:

1. V rámci dotazníkového šetření respondenti patrně vyplňovali spíše počet nově přijatých pracovníků než nově vytvořených míst (a to přesto, že dotazník jasně požadoval vyplnění nových pracovních míst, nikoliv pracovníků). Pokud tak v podpořených podnicích nastala určitá fluktuace, mohlo být jedno nově vzniklé místo obsazeno více zaměstnanci, a tedy započítáno vícekrát. Není jisté bez zajímavosti, že pokud bychom hodnoty vykázané účastníky dotazníkového šetření srovnali s cílovými hodnotami jejich projektů, došli bychom ke zjištění, že cílové hodnoty bylo již v tomto okamžiku dosaženo ze 109 % (podniky, které se zúčastnily dotazníkového šetření měly kumulativně vytvořit celkem 245 nových pracovních míst).
2. Funguje výrazný časový posun: zatímco hodnoty monitorovacích indikátorů jsou uváděny ke konci roku 2009, dotazníkový průzkum reflektuje aktuální stav (duben 2011). Vyšší pokročilost projektů tak zaznamenává vyšší data.
3. Dotazníkový průzkum byl realizován mezi příjemci, jejichž projekty jsou ve vyšším stupni pokročilosti (konkrétně je vyčerpáno více než 40 % celkové přidělené dotace). To pochopitelně částečně zkresluje data, poněvadž tyto projekty již stihly realizovat více aktivit. Pokud by byla analýza monitorovacího systému ISOP7-13 (výše) realizována pouze na příjemcích účastnících se dotazníkového šetření, průměrný počet vykázaných nových pracovních míst by vystoupal na 7,3 pracovních míst (6,3 pracovních míst v případě projektů tvorby nových IS/ICT řešení a aplikací).

Struktura monitorovacího indikátoru „Nově vytvořená přepočtená pracovní místa“ umožňuje jeho detailnější analýzu z pohledu nově vytvořených přepočtených pracovních míst ve vědě a výzkumu a nově vytvořených přepočtených pracovních míst – vysokoškolských pozic. Výsledky analýzy této struktury indikátoru nabízí tabulka níže:

Tabulka: Analýza podílu kvalifikovaných pracovních míst na celkovém počtu nově vytvořených pracovních míst.

	Počet vykázaných nových prac. míst	Z toho vysokoškolské pozice	% vysokoškolských pozic	Z toho prac. místa ve VaV	% pracovních míst ve VaV
Projekty tvorby nových IS/ICT řešení	311	215	70 %	109	35 %
Ostatní projekty	205	69	34 %	0	0 %
Program celkem	516	284	55 %	109	21 %

Zdroj: ISOP7-13 k 15.3.2011, vlastní kalkulace.

Z tabulky výše je jednoznačně patrné, že potenciál programu vytvářet kvalifikovaná pracovní místa je napříč jednotlivými aktivitami značně proměnlivý. Z celkových vykázaných nových pracovních míst je, dle dat systému ISOP7-13, pouze 55 % obsazeno osobami s vysokoškolským vzděláním a pouze 21 % pozic je identifikováno jako pracovní místa ve vědě a výzkumu. Ovšem pokud se analýza zaměří na jednotlivé typy projektů – tedy podporované aktivity Programu, jednoznačně z ní vyplývá, že podporovaná aktivita a) (tvorba nových IS/ICT řešení a aplikací) dosahuje podstatně vyššího potenciálu generovat kvalifikovaná pracovní místa než ostatní aktivity c) až e) (žádný projekt aktivity b) prozatím nevykazuje hodnoty monitorovacích indikátorů, proto nebyla tato aktivita do analýzy zapojena). V případě aktivity a) je totiž cca 70 % vykázaných nově vytvořených pracovních míst obsazeno osobami s VŠ vzděláním a 35 % z nich jsou identifikována jako pracovní místa ve VaV (tedy všechna doposud vykázaná vzniklá místa ve VaV).

Analýza zaměřená na podíl VŠ vzdělaných osob v souboru v rámci projektu nově přijímaných pracovníků byla realizována rovněž na základě dat z dotazníkového šetření. Ta po respondentech vyžadovala rozřídění obsazení nových pracovních míst do tří kategorií: Pracovní místa obsazená (1.) osobami s ukončeným VŠ vzděláním s ICT specializací, (2) osobami s ukončeným VŠ vzděláním jiné než ICT specializace a (3.) osobami s jiným než VŠ vzděláním.

Výstupy realizované analýzy graficky znázorňují následující grafy a histogramy:

Graf: Rozřídění nových pracovních míst do jednotlivých kategorií dle typu vzdělání.

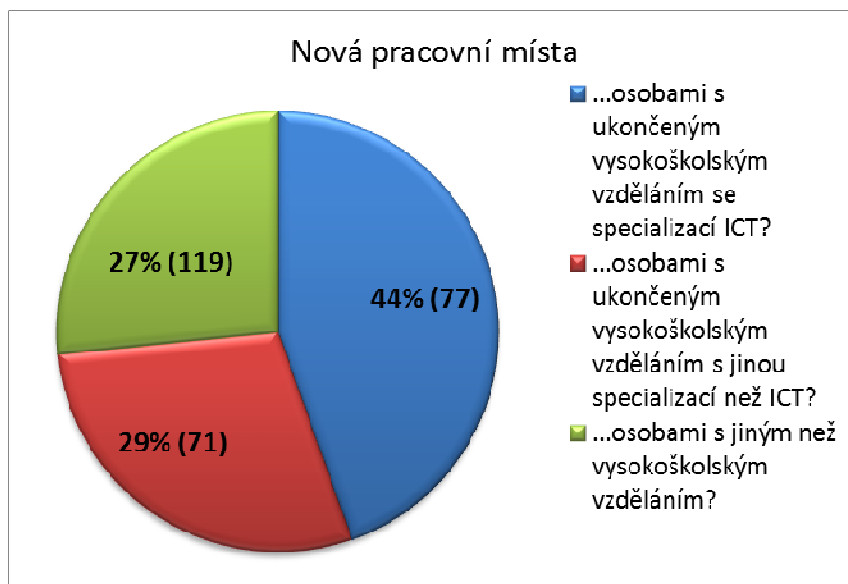




Zdroj: DHV CR.

Z výše uvedeného je zřejmé, že z 267 nových pracovních míst, která respondenti vykazali, bylo 119 obsazeno osobami VŠ vzděláním v oboru ICT, 77 osobami s jiným VŠ vzděláním a 71 osobami bez VŠ vzdělání. Procentuelní distribuci těchto kategorií uvádí následující graf.

Graf: Distribuce nových pracovních míst podle vzdělání pracovníků dle dotazníkového šetření.



Zdroj: DHP CR.

Jistě není bez zajímavosti, že součet procentuálního zastoupení vysokoškolsky vzdělaných osob na celkovém počtu nových pracovníků dosahuje přibližně 73 %, což téměř odpovídá datům z ISOP7-13 pro podporovanou aktivitu a). Jak již bylo uvedeno výše, soubor respondentů dotazníkového šetření obsahoval jednoho příjemce realizujícího aktivitu c), v případě tohoto příjemce ovšem bylo zaměstnáno v kontextu dat aktivit c) – e) netypicky vysoký podíl VŠ vzdělaných osob (72,5 %). Jeho přítomnost v souboru tak nezkrusuje kalkulované výsledky (v případě jeho absence se podíl vysokoškolsky vzdělaných pracovníků na celkovém počtu nových pracovních míst v projektech aktivity a) zvýší o cca 0,15 %). Přítomnost tohoto subjektu tak mírně zkrusuje pouze strukturu vysokoškolsky vzdělaných pracovníků – bez jeho započítání by osoby s VŠ vzděláním v oboru ICT dosáhly cca 50,5 % (adekvátně by se snížil podíl osob s jiným typem VŠ vzděláním na cca 23 %).

V rámci kvalitativní analýzy bylo, mimo strukturu nových pracovníků, kdy strukturované rozhovory potvrdily převážně vysoké nároky na kvalifikaci nově přijímaných zaměstnanců (VŠ vzděláním), zkoumáno, jaký mělo zvýšení počtu pracovníků dopad na fungování podniku jako celku. V několika (3 ze 6) případech zástupci zkoumaných podniků uvedli, že bylo nutné přistoupit k významnější reformě způsobu řízení a organizace práce a obecně řídicích procesů ve společnosti. V některých případech dokonce došlo k násobnému zvýšení počtu pracovníků. Mimoto si dotace vyžádala v některých případech rovněž zřízení míst se zcela novými kvalifikacemi, které do té doby nebyly v rámci podniku obsazeny (například systémový architekt) a obecně tak měla pozitivní dopad na úroveň kvalifikace v daném podniku.

2.2.2.3 EQ 1.7: Do jaké míry vedly investice k rozvoji lidských zdrojů v podpořených podnicích?

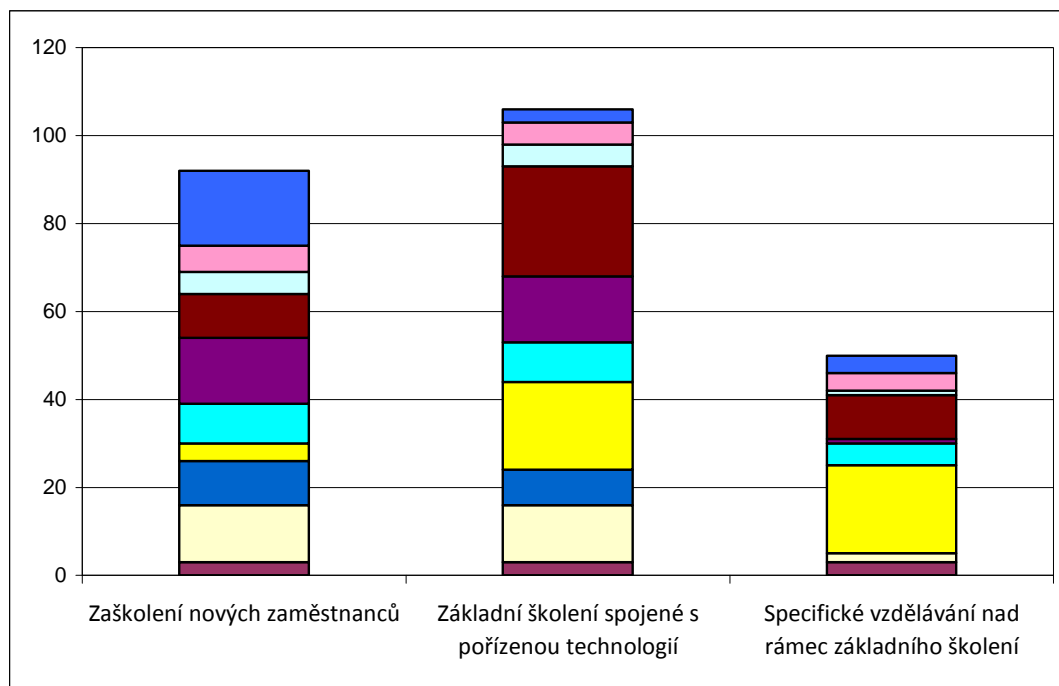
<p>Evaluační otázka 1.7:</p> <p>Do jaké míry vedly investice k rozvoji lidských zdrojů v podpořených podnicích?</p>
<p>Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dotazníkové šetření • Strukturované rozhovory
<p>Odpověď na evaluační otázku:</p> <p>Vzdělávání zaměstnanců je v bezprostřední souvislosti s realizací projektu realizováno ve 40 % podpořených podniků. V největší míře jsou takto realizována základní školení spojená s pořízenou technologií, v o něco menší míře jsou realizována základní zaškolení nových zaměstnanců a v přibližně polovičním rozsahu potom specifická školení nad rámec uživatelského stupně. Ovšem rovněž v ostatních podnicích jsou realizovány vzdělávací programy zaměstnanců, ovšem bez bezprostřední souvislosti s projektem. Program tak nemá výrazný podíl na realizaci vzdělávání zaměstnanců – to by v obdobné míře bylo realizováno i v případě realizace podobných typů projektů bez podpory Programu.</p>

Evaluační otázka je primárně hodnocena na základě výsledků dotazníkového šetření, které obsahovalo dotaz na realizaci odborného vzdělávání zaměstnanců v rámci projektu vývoje nových produktů / služeb. Tato otázka byla dále – v souladu s hodnotícími kritérii Programu – strukturována podle typu školení (zaškolení nových zaměstnanců, základní uživatelské školení spojené s pořízenou technologií, specifické vzdělávání nad rámec základního školení).

V rámci zkoumaného vzorku bylo v bezprostředním důsledku podpořeného projektu realizováno vzdělávání zaměstnanců v překvapivě malém podílu podpořených podniků: konkrétně na tuto otázku odpovědělo kladně pouze 40 % příjemců podpory (tedy deset podniků). Není přitom bez zajímavosti, že tato skutečnost nemá žádnou souvislost se stupněm pokroku realizace projektu (korelace je nulová) ani s velikostí podniku (velmi nízká korelace 0,07).

Ve všech podnicích které v rámci projektu uskutečnily vzdělávání zaměstnanců byly realizovány všechny typy školení s výjimkou specifického vzdělávání nad rámec základního školení, které bylo realizováno pouze v devíti případech z desíti. Počet pracovníků, kteří jsou zapojeni do jednotlivých typů školení se pochopitelně odlišuje, počet zaměstnanců, kteří se jich zúčastnili znázorňuje kumulativně následující graf (barevně jsou, pro zvýšení názornosti, odlišeny jednotlivé individuální projekty).

Graf: Počet zaměstnanců podpořených podniků účastnících se jednotlivých typů školení:



Zdroj: DHV CR.

Z grafu je jednoznačně patrné, že nejvíce zaměstnanců (106 osob) bylo v rámci působení Programu proškoleny v oblasti základního školení spojeného s novou technologií, bylo jim tedy poskytnuto uživatelské školení v souvislosti s novou, v rámci projektu pořízenou HW nebo SW technologií. Základní zaškolení nových zaměstnanců bylo realizováno u celkem 92 osob, zatímco další profesní vzdělávání a školení nad rámec školení uživatelského stupně bylo poskytnuto 50 osobám.

Realizované strukturované rozhovory ovšem plně neodpovídají zjištěním kvantitativního charakteru. Při hloubkovém výzkumu u šesti podpořených podniků bylo zjištěno, že určitý typ školení, zejména potom základní zaškolení, podobně ovšem také další profesní vzdělávání, je poskytováno de facto ve všech zkoumaných případech. Některé z podpořených podniků ovšem disponují svými vlastními vzdělávacími systémy a plány, které nebyly jakkoliv projektem ovlivněny. Přestože tedy kupříkladu noví zaměstnanci byli zapojeni do systému základního zaškolení nebo klíčoví se zaměstnanci (kteří jsou zapojeni do projektu) účastní dalšího profesního vzdělávání, děje se tak mimo rámec projektu podpořeného Programem i mimo jeho finanční příspěvek. Nejde tedy o vzdělávání bezprostředně generované projektem a někteří příjemci jej z tohoto důvodu do dotazníku neuváděli (nešlo o vzdělávání které by vzniklo v důsledku podpory z Programu).

Ovšem i v případě, že vzdělávání zaměstnanců je realizováno v bezprostřední souvislosti s projektem příjemci podpory ve většině uvádějí, že se jen minimálně liší od způsobu, kterým by vzdělávání v rámci vývoje nových produktů / služeb bylo realizováno v případě, že by nebyl podpořen Programem. Podpora z programu tak má určitý vliv kupříkladu na

rozsah a kvalitu školení (kupříkladu kvalitu zpracování nebo podrobnost vzdělávacích materiálů), ovšem po obsahové stránce se zpravidla od školení, které by bylo realizováno bez podpory, neliší.

2.2.3 Přímé ekonomické vlivy na podpořené podniky (efektivita fungování, produkční kapacita, dodavatelsko-odběratelské vztahy, tržby a podíl na trhu, konkurenceschopnost)

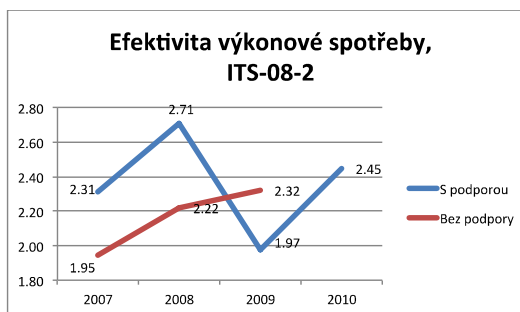
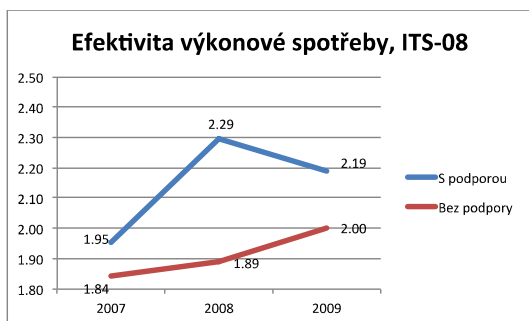
2.2.3.1 EQ 1.3: Do jaké míry přispěly investice ke zlepšení efektivity fungování podpořených podniků?

<p>Evaluační otázka 1.3:</p> <p>Do jaké míry přispěly investice ke zlepšení efektivity fungování podpořených podniků?</p>
<p>Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ČSÚ – podnikové ukazatele; • Dotazníkové šetření; • Strukturované rozhovory.
<p>Odpověď na evaluační otázku:</p> <p>Efektivita výrobních faktorů podpořených podniků je do jisté míry negativně ovlivněna programem, neboť část osobních nákladů je věnována na vývoj generující menší výkony. V roce 2008 byl tento efekt kompenzován úsporami výkonové spotřeby, tento vliv však v roce 2009 polevil. Celková efektivita se v letech T2 a T3 pohybuje v blízkosti 1, což však podpořeným podnikům neponechává téměř žádné reziduum.</p> <p>Osobní náklady však nezískaly na významu jen u podniků s podporou. Tento vývoj nastal rovněž u podniků bez podpory, ale důvod byl částečně jiný: vzrostly osobní náklady, zároveň však nerostla (mírně poklesla) výkonová spotřeba.</p> <p>Protože podle původního předpokladu by měla být intenzita osobních nákladů u podpořených podniků výrazně vyšší, mají tyto podniky v oblasti efektivity výkonové spotřeby významné rezervy. Ty mohou být umožněny tím, že náklady na část pracovní síly jsou částečně hrazeny dotací a podnik nečelí tak velkému tlaku na úspory. Na druhou stranu poněkud nečekané hodnoty intenzity osobních nákladů mohou být způsobeny tím, že ve výkonové spotřebě je ve formě služeb schována i část osobních nákladů.</p> <p>Dotazníkový průzkum obsahoval poměrně detailní otázkový aparát v oblasti efektivity různých podskupin výdajů. Ve většině oblastí – včetně osobních, materiálových či energetických nákladů – jsou názory podniků smíšené a nepřevládá jeden názor. Výjimku tvoří náklady v oblasti externích dodávek ostatních služeb a externích nákladů a do jisté míry u režijních nákladů, u nichž podniky v důsledku investice pociťují zvýšení. To</p>

je dáno povahou výzkumu, tedy větším důrazem na využití externistů a vázání „režijních“ zdrojů podniku na „neproduktivní“ výzkumné aktivity.

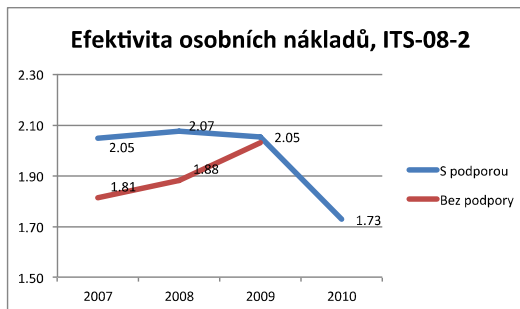
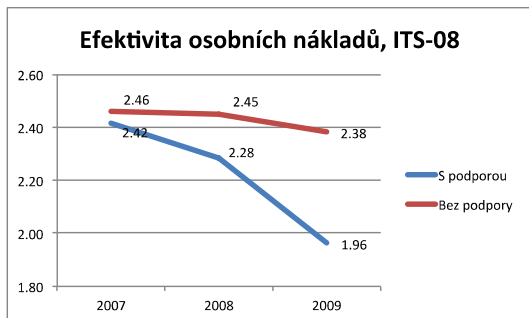
Analýza evaluační otázky nepotvrdila původní hypotézu o využívání podpory pro převádění produktů a služeb podpořených podniků na platformy typu Computing-On-Demand nebo Cloud Computing (také označováno jako Software as a Service). Důvodem toho je především nedostatečná poptávka po tomto typu řešení (přes jeho ekonomickou výhodnost), daná obavami o vyvádění citlivých dat na servery umístěné mimo podnik.

Podniky s podporou jsou sice efektivnější v oblasti výkonové spotřeby, ale jednotka osobních nákladů má ve srovnání s podniky bez podpory nižší efektivitu. Tento ukazatel má i nepříznivou dynamiku a v roce 2009 je již o 20 % nižší.



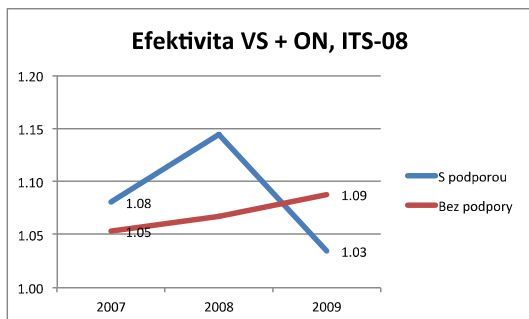
Zdroj: ČSÚ

Je zřejmé, že v letech vývoje není efektivita – měřená výkony podniku – optimalizována. Efektivita podniků bez podpory je naopak stabilní v oblasti výkonové spotřeby i osobních nákladů.

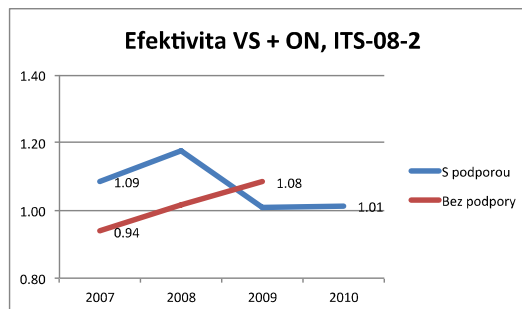


Zdroj: ČSÚ

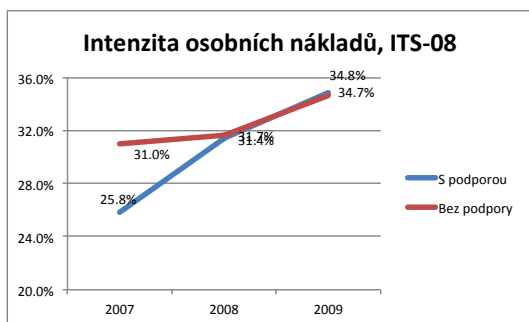
Stejný obrázek nabízí i společná efektivita VS + ON. V roce 2008 je efektivita podniků s podporou ještě tažena nahoru významnými úsporami výkonové spotřeby v poměru k výkonům. V roce T2 však již klesla k hranici 1, kde se udržuje i v roce 2010.



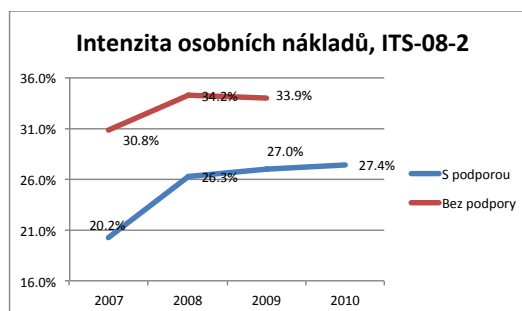
Zdroj: ČSÚ



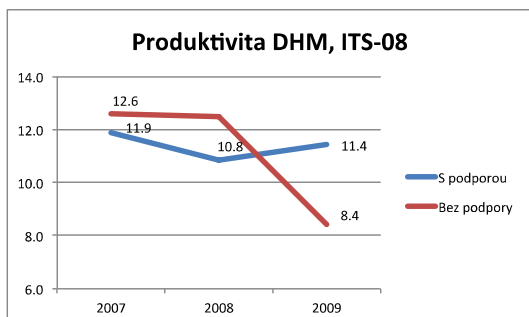
I přes významný nárůst podílu osobních nákladů na výkonech je jejich podíl na nákladech identický se srovnávací skupinou. Částečně je tomu proto, že samotné osobní náklady jsou v tomto sektoru významnou položkou nákladů. Částečně však hrálo roli i to, že podniky bez podpory byly schopné pracovat s výkonovou spotřebou efektivněji a díky jejímu snížení se zvýšila váha osobních nákladů na celkových nákladech.



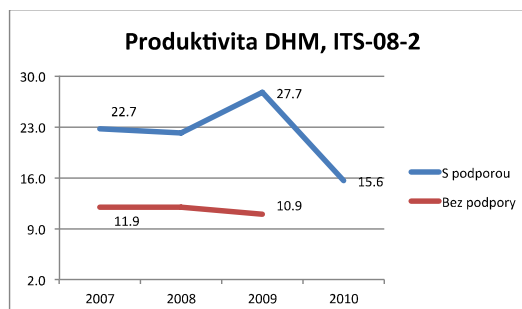
Zdroj: ČSÚ



Produktivita dlouhodobého hmotného majetku podniků bez podpory výrazně klesla – tyto podniky v obou letech významně investovaly do majetku, zatímco výnosy v roce 2009 příliš nerostly. Podniky s podporou se naopak soustředily na investice do know-how a produktivitu DHM udržely stabilní.

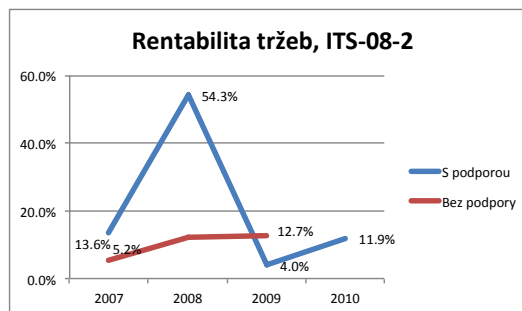
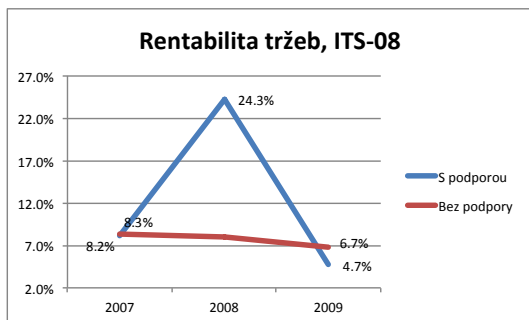


Zdroj: ČSÚ



Rentabilita tržeb odráží vývoj zisku po zdanění (čítatel), který v roce 2008 ve skupině podniků s podporou prudce narostl. Zatímco tržby zůstaly po nárůstu v roce 2008 vysoko i v roce 2009, hospodářský výsledek významně poklesl. Je pravděpodobné, že volné

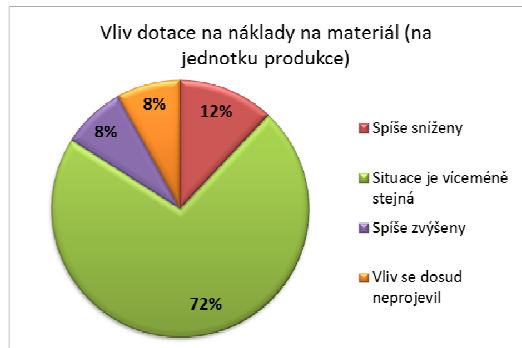
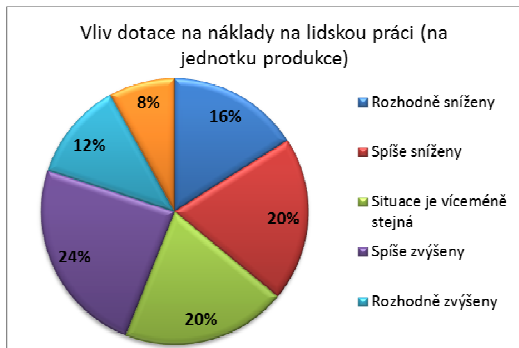
zdroje byly využity formou spoluúčasti v programu, částečně však jsou pohlceny i nákladnější výkonovou spotřebou. Až se tyto zdroje uvolní, mohou se podniky vrátit ke své vysoké ziskovosti.



Zdroj: ČSÚ

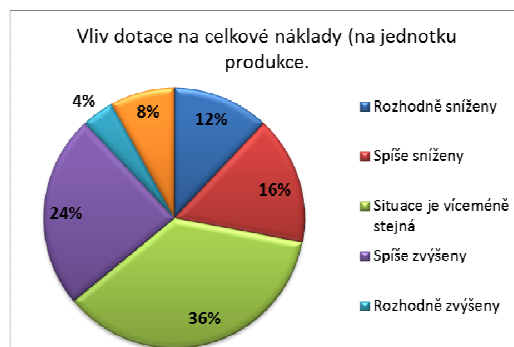
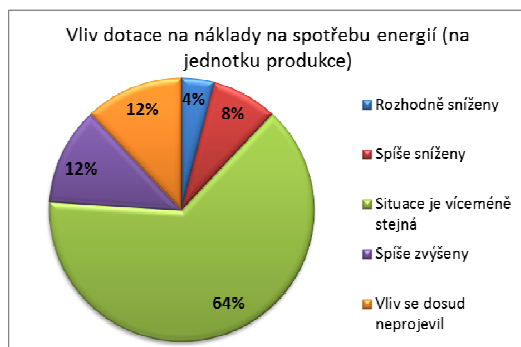
Dotazníky

Analýza efektivity na základě finančních dat ukázala, že vliv investice na efektivitu je (zatím) nejednoznačný a smíšený. Tento závěr potvrdilo i dotazníkové šetření, jehož respondenty tvořily podpořené podniky.



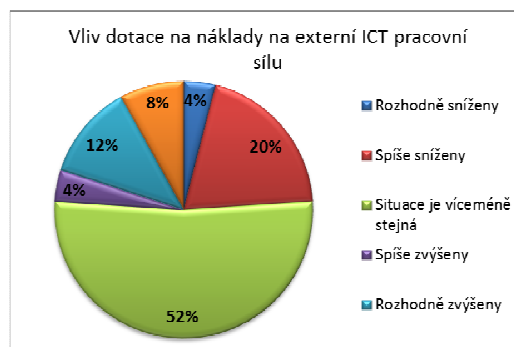
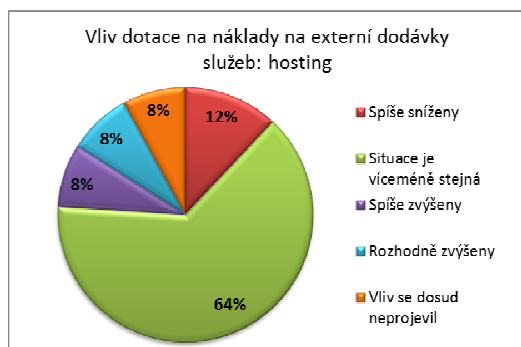
Zdroj: DHV CR

Dá se říci, že v oblasti materiálové spotřeby či energetické náročnosti podniky nepociťují žádný vliv investice. V oblasti nákladů na lidskou práci jsou pak názory víceméně vyrovnány. Rozdílné pohledy panují i na vliv na celkové náklady – celá třetina podniků nepozoruje žádný vliv, zbytek je pak rovnoměrně rozdělen mezi podniky, kterým investice náklady na jednotku produkce zvýšila a podniky s opačným názorem.



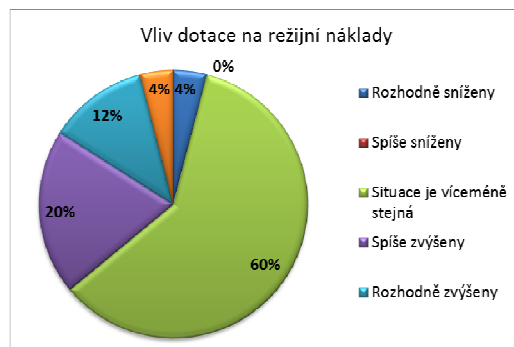
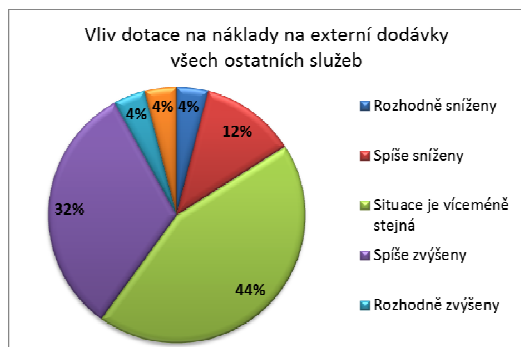
Zdroj: DhV CR

Svoji roli hraje patrně fakt, že podniky jsou zatím ve fázi realizace výzkumu. Otázkou je, zda podniky posuzují situaci oproti alternativě hrazení všech nákladů výzkumu z vlastních zdrojů, nebo oproti „nulové“ variantě bez výzkumu. Výsledky šetření hovoří spíše pro druhou jmenovanou možnost.



Zdroj: DhV CR

Zatímco z hlediska nákladů na externí dodávky služeb typu hosting či externí pracovní sílu jsou názory opět protichůdné, respondující podniky se spíše přiklánějí ke zvýšení nákladů v oblasti externích dodávek ostatních služeb a externích nákladů. Tento názor je v souladu se zjištěnou sníženou celkovou efektivitou – výrobní faktory podniku včetně „režijních“ jsou kromě produkce prodejných výkonů částečně vázány i na výzkumnou aktivitu a tím současnou produkci zdánlivě prodražují.



Zdroj: DhV CR

V tomto smyslu je rovněž zajímavé uvést, že prozatím se nepotvrdila původní hypotéza hodnotitele, která spočívala v tom, že podniky se budou pokoušet zvýšit efektivitu své produkce prostřednictvím přechodu k novým formám poskytování IS / ICT služeb a produktů, konkrétně typu computing-on-demand a cloud computing (rovněž někdy označováno zkratkou SaaS – *Software as a Service*). Výhodou těchto přístupů je fakt, že již není nutné systémy implementovat u každého klienta zvlášť a přizpůsobovat jejich fungování požadavkům klienta – IS / ICT řešení není u klienta vůbec implementováno a ten k němu přistupuje vzdáleně (zpravidla prostřednictvím webového rozhraní), přičemž využívá pouze těch služeb (modulů), které právě potřebuje a po tak dlouhou dobu, jakou považuje za nutnou. Pokud by ovšem k implementaci těchto technologií, resp. převádění poskytovaných IS/ICT řešení na platformu computing-on-demand nebo cloud computing (SaaS) bylo významným trendem v rámci projektů podpořených z Programu, bylo by pozorovatelné zejména zvyšování nákladů na externí služby – hosting, a naopak, do určité míry také snižování podílu osobních nákladů na jednotku výkonu případně snížení nákladů na externí pracovní sílu (v souvislosti s tím, že odpadáva nutnost implementovat nový IS / ICT řešení u každého klienta zvlášť. Žádný z těchto trendů ovšem není pozorovatelný. Podobně ani strukturované rozhovory s příjemci podpory nepotvrdily, že by v rámci Programu docházelo ve významné míře k převádění poskytovaných produktů a řešení na tyto platformy.

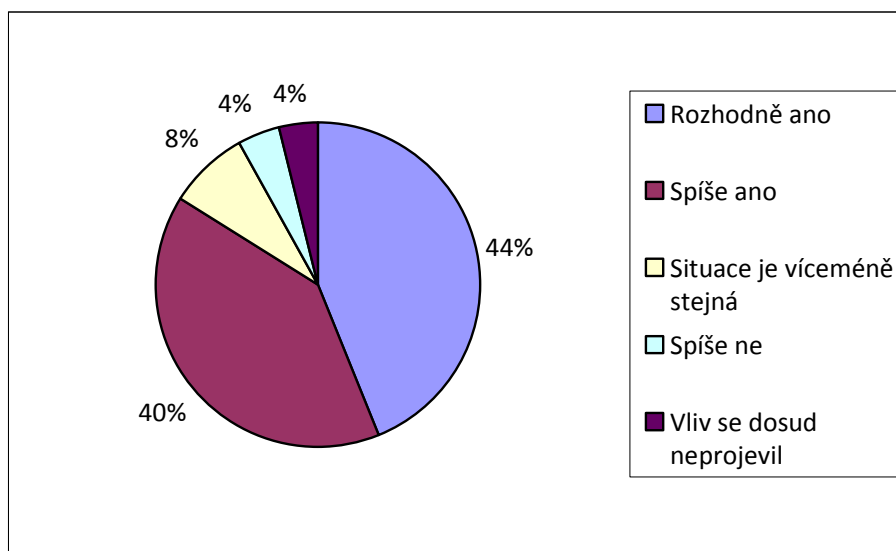
Ze strukturovaných rozhovorech s experty v oblasti ICT a strategických služeb jednoznačně vyplynulo, že realizace alespoň vybraných procesů souvisejících s vnitropodnikovými informačními systémy je zásadně efektivnější realizovat prostřednictvím nového modelu poskytování těchto služeb, tedy právě formou SaaS. Příjemci podpory však přesto tento fakt nereflktují – projekty podpořené z Programu nejsou v drtivé většině zaměřeny na převedení v současnosti poskytovaných IS / ICT řešení na tuto novou platformu, případně vytváření nových řešení již na této platformě. Za tímto (poněkud překvapivým) faktem je ovšem nutné vidět zejména nedostatečnou poptávku po službách tohoto typu. Klienti příjemců dotace si možná i uvědomují, že vedení jejich informačních systémů na bázi SaaS by bylo nejen ekonomicky výhodnější, ale rovněž podstatně flexibilnější než v případě, že mají systém implementovaný na vlastních serverech (jakákoliv jeho úprava nebo změna je zdlouhavá – musí být provedena odbornou implementační firmou – a neobyčejně nákladná; přechod na jiný, systém (který by například byl ekonomicky výhodnější) je potom tak náročná, že se firmám nevyplatí), ovšem přesto jich ve větším měřítku nevyužívají především z obav mít svá citlivá data umístěna na externích serverech, tedy fyzicky mimo podnik.

2.2.3.2 EQ 1.4: Do jaké míry přispěly investice ke zvýšení produkční kapacity podpořených podniků?

<p>Evaluační otázka 1.4:</p> <p>Do jaké míry přispěly investice ke zvýšení produkční kapacity podpořených podniků?</p>
<p>Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dotazníkové šetření; • Strukturované rozhovory.
<p>Odpověď na evaluační otázku:</p> <p>Dle dotazníkového šetření přispěla Program ke zvýšení produkční kapacity u minimálně 84 % příjemců podpory.</p>

Evaluační otázka je hodnocena primárně na základě výstupu dotazníkového šetření, které zahrnovalo otázku, zda realizace podpořeného projektu podniku umožnila zvýšit objem produkce. Výsledky této analýzy jsou zobrazeny v grafu níže:

Graf: Kvantifikace odpovědí na otázku zda došlo k zvýšení objemu produkce v bezprostředním důsledku dotace:



Zdroj: DHV CR.

Dle výsledků dotazníkového šetření je tedy možné uvést, že dotace jednoznačně zvyšuje objem produkce podpořených podniků – s tímto tvrzením rozhodně nebo spíše souhlasí 84 % respondentů dotazníkového šetření. Výsledky dotazníkového šetření byly zpřesňovány, resp. interpretovány prostřednictvím strukturovaných rozhovorů, v jejichž rámci se zástupci podpořených podniků vyjadřovali k otázkám, zda se podpořené podniky mohou v důsledku dotace soustředit na větší počet projektů (produktů / služeb)

a/nebo obsluhovat více zákazníků. Při vyhodnocování odpovědí je možné rozlišovat dva případy.

V prvním případě jde o podniky, které se dlouhodobě soustředí na vývoj a implementaci jednoho komplexního produktu. V těchto případech (které byly v rámci výzkumu menšinové) dotace umožnila rozšířit produkční kapacitu podniku spíše zprostředkovaně – investicí do inovace v daném sektoru umožňuje podpořenému podniku nikoliv oslovit nový typ zákazníků, spíše mu poskytuje konkurenční výhodu oproti ostatním konkurentům na zpravidla jasně definovaném a zmapovaném trhu. Zprostředkovaně tak umožňuje obsluhovat více zákazníků, to ovšem není bezprostředním důsledkem dotace (nedošlo bezprostředně ke zvýšení „kapacity“ pro obsluhu většího počtu zákazníků), jako spíše výsledek faktu, že podpořená společnost může začít na svém trhu poskytovat kvalitativně lepší produkt / službu.

V druhém případě podniků, které nejsou zaměřeny pouze na jeden typ produktu vždy dochází ke posílení kapacity podniků (ta je pochopitelně posílena již vlastním zvýšením počtu zaměstnaných vývojářů), který tak je schopen zpracovávat (co se týče vývoje i uvádění na trh a zákaznický servis) větší množství produktů nebo služeb, případně jejich prostřednictvím vstupovat na nové segmenty trhů. V minimálně jednom zkoumaném případě měla dokonce podpora z Programu bezprostřední efekt v přechodu příjemce z podniku zaměřeného na jeden produkt pro jasně definovaný segment trhu na podnik produkující více produktů, jejichž relevantní trh je, oproti produktu původnímu, přibližně desetinásobný.

2.2.3.3 EQ 1.8: Do jaké míry vedly investice k realizaci spolupráce se vzdělávacími nebo vědecko-výzkumnými institucemi?

<p>Evaluační otázka 1.8:</p> <p>Do jaké míry vedly investice k realizaci spolupráce se vzdělávacími nebo vědecko-výzkumnými institucemi?</p>
<p>Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dotazníkové šetření • Strukturované rozhovory • ISOP7-13
<p>Odpověď na evaluační otázku:</p> <p>Dle výstupů monitorovacího systému dochází k navázání spolupráce podpořených podniků s vědecko-výzkumnými institucemi v cca 43 % případů. V rámci jednoho projektu, který navázal takovou spoluprací, dochází k realizaci průměrně 2,8 aktivit spolupráce. Podobné výstupy poskytlo rovněž dotazníkové šetření, v němž navázání spolupráce s vědecko-výzkumnými institucemi uvedlo 48 % respondentů.</p> <p>Kvalitativní analýza ovšem odhalila, že pouze v minimu případů (1 ze 6 hloubkově analyzovaných projektů) dochází k realizaci spolupráce, která přesahuje práci s budoucími absolventy dotčených univerzit. Pouze výjimečně se tedy vědecko-výzkumné instituce (univerzity) reálně podílejí na realizaci dílčích aktivit projektu.</p>

Evaluační otázka je primárně hodnocena na základě výstupu monitorovacího systému ISOP7-13, v jehož rámci je sledován monitorovací ukazatel „Spolupráce v rámci partnerství a sítí mezi vzdělávacími institucemi, výzkumnými středisky a podniky (horizontální mobilita)“. Výstupy jsou dodatečně ověřeny (případně zpřesněny) dotazníkovým šetřením a strukturovanými rozhovory.

V rámci zodpovídání evaluační otázky byly analyzovány pouze projekty, které na daném indikátoru nevykázaly žádnou (tedy ani nulovou) hodnotu. Důvodem toho je zabránit zkreslení výsledků tím, že by do analýzy byly zahrnuty projekty, které prozatím nereportovaly své dosažené hodnoty na daném indikátoru. Tyto hodnoty totiž mohou být nenulové, ovšem prozatím nejsou zapsány v systému ISOP7-13. Přehled hodnot uvedeného indikátoru uvádí následující tabulka.

Tabulka: Hodnoty monitorovacího indikátoru „Spolupráce v rámci partnerství a sítí mezi vzdělávacími institucemi, výzkumnými středisky a podniky (horizontální mobilita)“.

	Počet analyzovaných projektů	Počet projektů, které navázaly spoluprací	Hodnota indikátoru – počet spoluprací
Data k 15.3.2011	74	32	76

Zdroj: ISOP7-13 k 15. 3. 2011

Dle v současnosti dostupných dat tedy při realizaci projektů podpořených Programem dochází k realizaci spolupráce s vědecko-výzkumnými a vzdělávacími institucemi přibližně v 43 % všech projektů. V rámci jednoho projektu který navázal spolupráci je potom realizováno průměrně cca 2,8 aktivit spolupráce.

Není jisté bez zajímavosti srovnat výsledky analýzy informačního systému OP PI s daty získanými v rámci dotazníkového průzkumu. V jeho rámci byli respondenti dotazováni na otázku, zda při realizaci projektu spolupracovali s vědecko-výzkumnou institucí. Kvantifikace této otázky je zpracována v následující tabulce.

Tabulka: Kvantifikace spolupráce s vědecko-výzkumnými institucemi dle dat dotazníkového šetření.

	Počet podpořených podniků
Byla navázána spolupráce	12
Spolupráce prozatím navázána nebyla, je ovšem plánována	1
Nebyla (ani nebude) navázána spolupráce	12

Zdroj: DHV CR.

Není jisté bez zajímavosti, že v případě dotazníkového průzkumu bylo zjištěno navázání spolupráce s vědecko-výzkumnými (nebo vzdělávacími) institucemi u cca 48 % podpořených podniků, což je hodnota relativně blízká podílu spočítanému na základě dat z ISOP7-13 (43 %) ⁶. Dle dotazníkového průzkumu přitom v případě navázání spolupráce šlo ve 100 % o vysokou školu nebo univerzitu.

Je možné pozorovat mírnou pozitivní korelaci (0,17) co se týče závislosti navázání spolupráce při realizaci podniku a velikosti podniku. To je ale částečně zkreslené skupinou velkých podniků (ve zkoumaném vzorku celkem pouze 8), která při realizaci navazuje spolupráci v 75 % případů. U ostatních dvou skupin podniků je podíl projektů, které spolupráci navázali téměř shodný: 39,1 % u středních podniků a 39,5 % u malých podniků. Podobný stav je možné pozorovat rovněž co se týče počtu aktivit spolupráce – projekty s neobyčejně vysokým počtem realizovaných aktivit spolupráce (9 a 11; ostatní projekty nedosahují více než maximálně 4 aktivit spolupráce) jsou realizovány pouze velkými podniky, u projektů se čtyřmi a méně aktivitami spolupráce je distribuce mezi malými a středními podniky přibližně vyrovnaná.

Překvapivě nulovou korelaci (přesněji -0,03) je potom možné pozorovat při měření závislosti vykázaného navázání spolupráce a stupně pokročilosti realizace projektu. Naopak, pravděpodobnost navázání spolupráce se zásadně odlišuje s typy realizovaných projektů. Zatímco u projektů zaměřených na tvorbu nových IS/ICT řešení byla spolupráce

⁶ Na druhou stranu je ovšem potřeba rovněž uvést, že data získaná dotazníkovým průzkumem a z ISOP7-13 vykazují určité nekonzistence. Pět z podpořených subjektů totiž v dotazníkovém průzkumu uvedlo, že spolupráce byla navázána, ovšem monitorovací systém v jejich případě vykazuje nulové hodnoty monitorovacího indikátoru (je ovšem možné, že alespoň u části z nich došlo ke změně situace od posledního reportingu aktuálních hodnot monitorovacích indikátorů). Naopak, ve třech případech byla zaznamenána záporná odpověď v dotazníku, ovšem ISOP7-13 vykazuje nenulové aktuální hodnoty.

navázána v cca 40 % případů (27 projektů z 67 celkově), v případě ostatních typů projektů (Centra sdílených služeb, Centra oprav high-tech výrobků, Centra zákaznické podpory) toto procento přesahuje 71 % (5 projektů ze 7 celkově).

Přestože tedy k navázání spolupráce dochází v cca 43 % realizovaných projektů, dle informací kvalitativního průzkumu není možné význam tohoto čísla přeceňovat. V drtivé většině případů (v kvalitativním výzkumu 5 z 6 příjemců) totiž má spolupráce nanejvýš charakter práce s budoucími absolventy, kterým jsou nabízeny stáže a metodické vedení (případně prostor pro realizaci) absolventských prací – a to přesto, že někteří příjemci na počátku projektu očekávali intenzivnější spolupráci. Do značné míry tak spolupráce slouží příjemcům pro zachytávání talentovaných absolventů a jejich případné zapojení do práce podniku. Vyšší míra spolupráce (tedy faktický podíl vědecko-výzkumných institucí na části věcného řešení projektu) byla zaznamenána pouze v jednom případě.

2.2.3.4 EQ 1.9: 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?

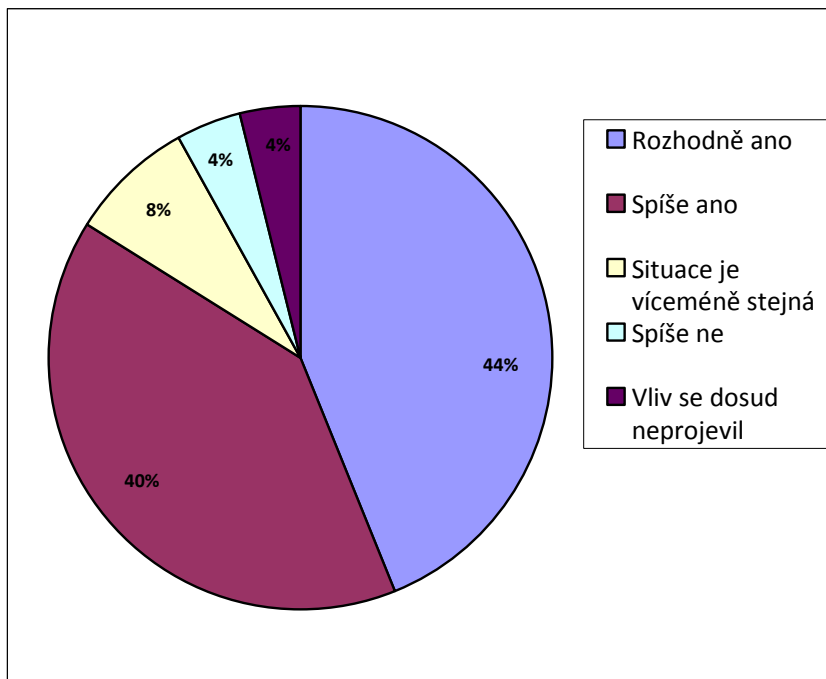
<p>Evaluační otázka 1.9:</p> <p>Do jaké míry přispěly investice k udržení nebo zlepšení přístupu podpořených podniků na trh? Jak se vyvíjí struktura dodavatelsko-odběratelských vztahů podpořených podniků? Jak se vyvíjí zahraničně-obchodní vztahy podpořených podniků?</p>
<p>Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dotazníkové šetření; • Strukturované rozhovory.
<p>Odpověď na evaluační otázku:</p> <p>Z dotazníkového šetření jasně vyplývá, že i přes působení finanční a hospodářské krize došlo v drtivé většině podpořených podniků (84 %) ke zvýšení objemu výroby. To je ovšem možné vysvětlit zejména specifickým mechanismem fungování podpory z Programu, která podpořeným podnikům umožnila v době krize (a tedy snížení poptávky po produktech a službách) se soustředit na vývoj nových produktů / služeb a tyto často umisťovat na trh ve fázi jeho postupného ožívání.</p> <p>Z průzkumu je rovněž patrné, že dochází k neustálému zvyšování počtu odběratelů, a to na všech relevantních trzích. Největší růst v počtu odběratelů (o cca 50% - 100 %) přitom podniky zaznamenávají na trzích EU a dalších zahraničních trzích mimo EU. Tento vývoj potvrzuje také stálé zvyšování podílu tržeb ze zahraničí na celkových tržbách (podíl tržeb z EU vzrostl z 10,1 % na 18,4 %, tržby ze zbytku světa vzrostly z 2,6 % na 4 %). Podpora z Programu tedy má nezanedbatelný efekt v podobě zvýšení exportu podpořených podniků.</p> <p>Souhlasně s růstem počtu odběratelů je zaznamenáván růst počtu dodavatelů, a to opět zejména na zahraničních trzích (dodavatelé z EU o 43 %, dodavatelé ze zbytku světa dokonce o 60 %). V absolutních hodnotách je ovšem zaznamenán nejvyšší růst u dodavatelů z ČR, a to konkrétně o 125 dodavatelů. Lze tedy hovořit o multiplikačním efektu podpory.</p> <p>Na druhou stranu ovšem 44 % příjemců uvedlo, že v důsledku podpory došlo k nahrazení dodávek některých vstupů externími subjekty vlastní produkcí.</p>

Evaluační otázka byla podrobena analýze prostřednictvím dotazníkového šetření. Jeho výstupy byly ověřovány a interpretovány pomocí šesti 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. Až 84% podniků (21 z 25) odpovědělo, že ano (viz graf).

Graf: Zvýšení objemu výroby díky investici.



Zdroj: DHV CR

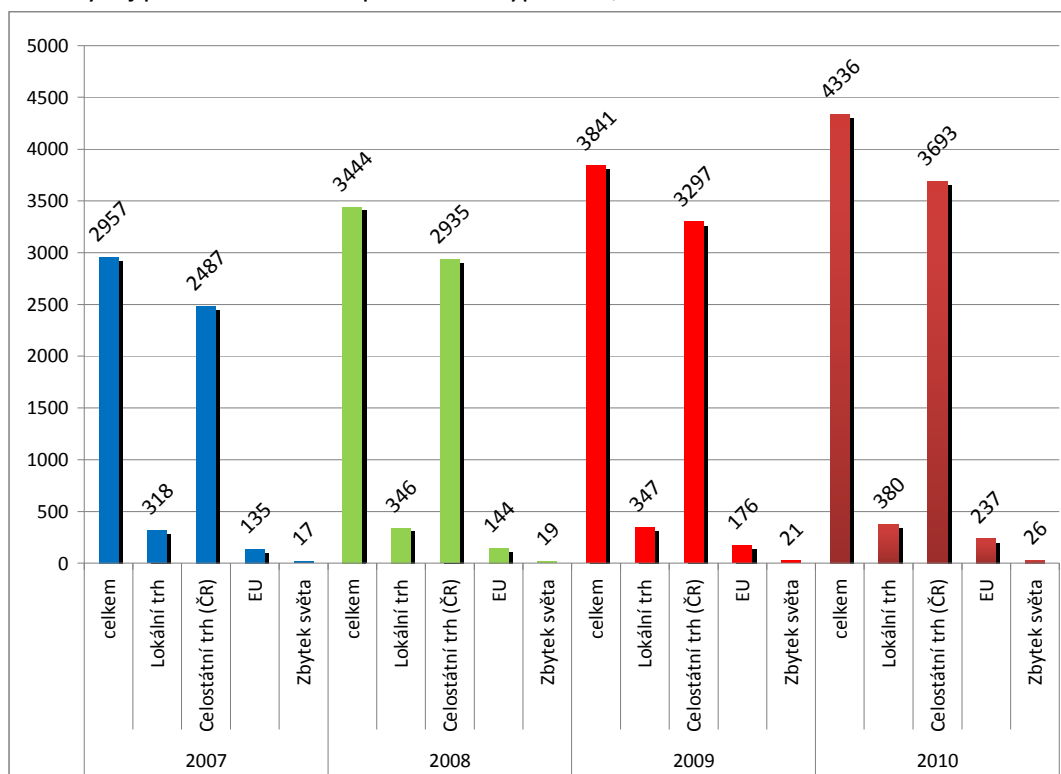
Do určité míry by se mohl zdát souběh velmi vysokého procenta kladných odpovědí na dotaz na zvýšení objemu výroby a probíhající hospodářské a finanční krize překvapivý – došlo bezpochyby ke snížení agregátní poptávky po produktech a službách podpořených podniků (to bylo možné zaznamenat ve všech strukturovaných rozhovorech). Je ovšem nutné si uvědomit odlišný mechanismus fungování podpory z Programu. Ten podporuje zejména výdaje na osobní náklady, ve všech podnicích se tak projevil zvýšením počtu pracovníků, a tedy také zvýšením objemu výroby. Rovněž „výrobu“ je v rámci realizace projektu nutné korigovat – ve většině případů dochází k vývoji nového produktu nebo služby, nejde tedy o standardní výrobu, ale o vývoj budoucího produktu. Ten je zpravidla připraven k uvedení na trh v kontextu končící hospodářské a finanční krize, kdy je možné pozorovat opětovný nárůst poptávky po produktech a službách podpořených podniků. Jinými slovy, Program vytvořil především potenciál pro zvýšení objemu výroby, který se u většiny projektů (tedy těch zaměřených na podporovanou aktivitu tvorba nových IS / ICT řešení) s několikaměsíčním až několikaletým odstupem.

Na vykazované zvýšení objemu výroby je možné se dívat také jiným pohledem: Program od příjemců vyžaduje striktní závazek vytvoření a udržení nových pracovních míst. V podpořených podnicích tedy došlo k nárůstu pracovních míst, které je nutné udržet (v opačném případě by mohlo dojít až k odejmutí dotace). Management podpořeného podniku tak musí efektivněji řídit výrobu tak, aby tito noví pracovníci měli dostatek práce – v opačném případě by podpořený podnik na projektu začal paradoxně prodělávat (být na něj obdrželi dotaci z Programu). V důsledku toho logicky dochází v drtivé většině případů k navýšení objemu výroby. Mírně překvapivé při podrobnější analýze odpovědí

ovšem je, že neexistuje průkazná souvislost (korelace dokonce -0,18) mezi hodnocením zvýšení objemu výroby a stupněm pokročilosti projektu (byť by se taková souvislost teoreticky nabízela).

Na základě tohoto úvodu přistupme nyní k otázce přístupu na trh. Pokud u 84 % 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 stále zvyšuje, a to na všech trzích.

Graf: Vývoj počtu odběratelů podle let a typu trhu, n=24⁷

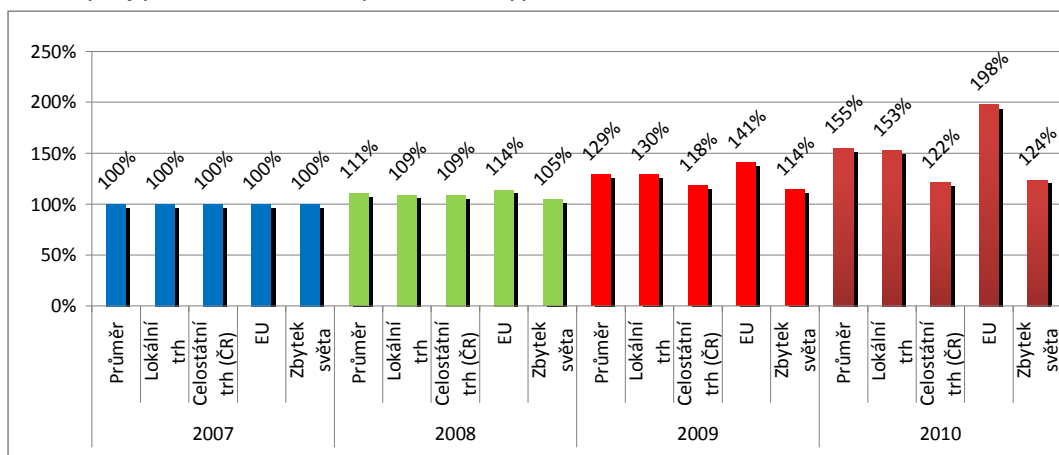


Zdroj: DHV CR

Vzhledem k velkým rozdílům mezi jednotlivými příjemci v počtu odběratelů (i po eliminaci extrémního případu jsou mezi počty odběratelů i více než stonásobné rozdíly) byl graf výše přepočítán do poměrné přírůstkové podoby, přičemž baselinem (tedy 100 %) jsou data za rok 2007.

⁷ Byl eliminován jeden příjemce, který vykazoval řádově větší počet odběratelů než všichni ostatní příjemci (šlo o prodejce IT techniky).

Graf: Vývoj počtu odběratelů podle let a typu trhu, normováno, n=24



Zdroj: DHV CR

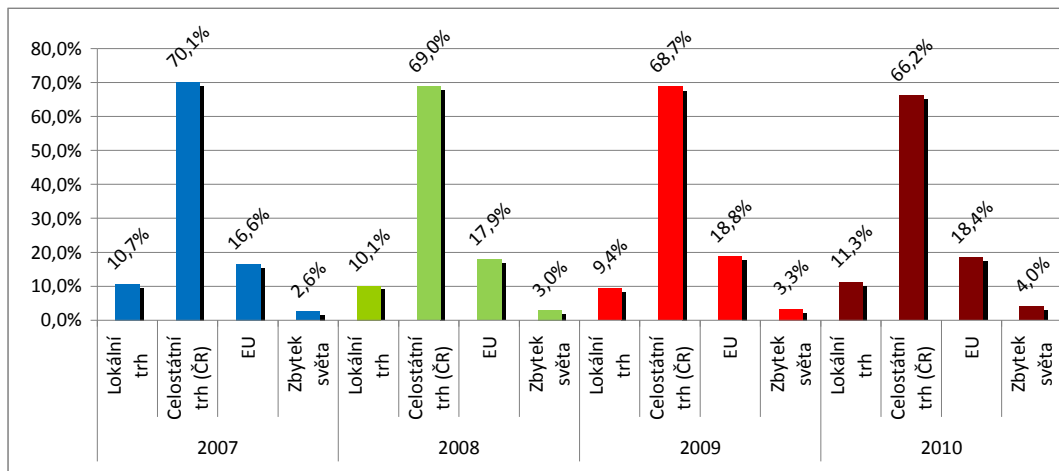
Z tabulky výše je zřejmé, že na všech kategoriích trhů dochází k vytrvalému růstu počtu odběratelů (byť tento růst není stejný u všech kategorií). Navíc je nutné uvést, že vyjádření hodnot prostřednictvím přírůstků na úrovni individuálních podniků nemá schopnost zachycovat vstupy na nové trhy, které by výše uvedené hodnoty ještě dále navyšovaly (není možné procentuálně vyjádřit nárůst počtu dodavatelů v případě, že jde o nárůst z hodnoty 0). Ke vstupu na nový typ trhu přitom došlo v případě tří zkoumaných podniků – ve dvou podnicích došlo ke vstupu na trh „zbytek světa“, jeden z nich dokonce na tomto trhu vykazuje trvalý růst (z 0 v roce 2007 na 5 odběratelů v roce 2010, což představuje již 9 % jeho celkových dodavatelů), v jednom případě podnik vstoupil na trh EU.

Ze zjištěných dat se dá usuzovat, že podpora podnikům výrazně pomohla k zisku nových odběratelů, a to především v zahraničí – na trhu EU se počet odběratelů zkoumaných podniků oproti hodnotě z roku 2007 téměř dvojnásobil. Relativně překvapivý je v průměru potom více než 1,5 násobný růst odběratelů na trhu lokálním oproti roku 2007. Celostátní trh a trh zbytku světa potom vykazují růst o cca 25 %, ovšem zde je nutné znovu připomenout fakt, že do průměru nebyly započítány hodnoty podniků, které na globální trh v důsledku podpory vstoupily. Pokud by byl nárůst odběratelů na globálním trhu vyjádřen absolutními hodnotami (zde je takové řešení přípustné, poněvadž se podniky vykazující přítomnost na tomto globálním trhu pohybují ve stejném řádu co se týče počtu odběratelů – od 15 do 53 odběratelů celkem), došlo by k nárůstu ze 17 v roce 2007 na 26 v roce 2010, tedy rovněž více než 1,5 násobný nárůst.

Na základě těchto zjištění se dá vyvodit, že podniky vlivem investice zlepšily svůj přístup na trh, a to především trh geograficky vzdálenější, podpora přitom měla u tří podniků dokonce bezprostřední efekt v podobě vstupu na evropský nebo globální trh. Tento efekt můžeme vnímat pozitivně, neboť zisk zahraničních odběratelů svědčí o zlepšení konkurenceschopnosti podpořených podniků. Podniky zvyšují své zapojení do mezinárodní obchodní výměny.

Ještě větší výpovědní hodnotou co se týče přítomnosti na jednotlivých typech trhů, respektive analýzy trendů této přítomnosti potom má analýza vývoje podílu tržeb z jednotlivých typů trhů na celkových tržbách podniků.

Graf: Procentuální rozprostření tržeb podle typu trhu a let, n=25⁸

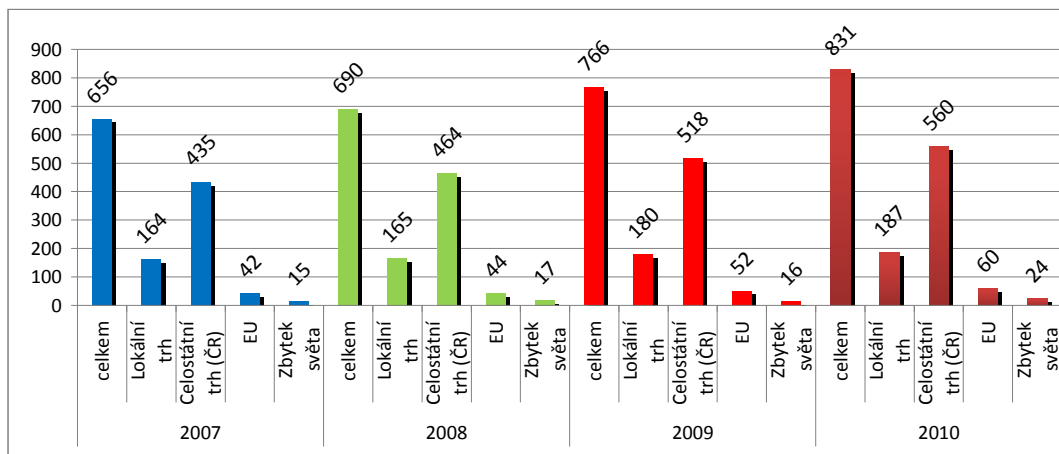


Zdroj: DHV CR.

Nyní se podíváme na vývoj dodavatelských vztahů podpořených podniků. Mezi lety 2007 (T0) a 2010 (T3) dochází k jednoznačnému nárůstu počtu dodavatelů pocházejících ze všech typů trhů. Počet dodavatelů z lokálního trhu stoupl o 14 % (23), z celostátního trhu o 29 % (125), z evropského trhu dokonce o 43 % (18) a ze zbytku světa až o 60 % (9). Výrazný nárůst počtu dodavatelů ze zahraničí opět svědčí o zvyšování zapojení podpořených podniků do mezinárodní obchodní výměny. Celkově potom počet dodavatelů stoupl o cca 27 %. Co se týče zapojení dodavatelů z nových trhů (tedy z trhů, v jejichž rámci příjemci před zahájením projektu s žádným dodavatelem nespolečně pracovali), ve třech případech získali příjemci dodavatele z globálního trhu (mimo EU; v jednom z těchto případů ovšem byla spolupráce s novým zahraničním dodavatelem mimo EU po jednom roce zrušena), ve dvou případech došlo k novému zisku dodavatelů ze zemí EU a v jednom případě začal příjemce spolupracovat s lokálními dodavateli. Naopak, v jednom případě příjemce v průběhu realizace projektu přestal spolupracovat se všemi dodavateli ze zemí EU.

⁸ Vzhledem k tomu, že nejsou studovány absolutní hodnoty, ale pouze poměrný nárůst, není důvod k eliminaci respondenta s několikařádkově vyšším počtem odběratelů – i u něj totiž je relevantní analyzovat vliv podpory na strukturu tržeb co se týče jejich geografické distribuce (není ovšem jisté bez zajímavosti, že tento respondent vykázal mezi léta 2007 – 2010 konstantní geografickou distribuci tržeb, konkrétně 90% - 100% původ tržeb z celostátního trhu ČR a podíl „do 10 %“ u všech ostatních typů trhů.

Graf: Vývoj počtu odběratelů podle let a typu trhu, n=24⁹



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 v absolutní hodnotě přibývá nejvíce.¹⁰ To znamená, že i další nepodpořené podniky, především v ČR, mají zprostředkovaný prospěch z růstu podpořených firem. Podpořené podniky pak navíc 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.

Pozitivní vývoj počtu dodavatelů může být do určité míry překvapivý – vzhledem k charakteru podpořených projektů by bylo možné očekávat spíše mírný pokles počtu dodavatelů. V sektoru ICT totiž mnoho podniků do značné míry funguje na dodavatelské bázi v tom smyslu, že nemalá část jejich pracovníků nejsou skutečně zaměstnanci a na projektech podniku se podílejí *de iure* jako dodavatelé – pracují jako osoby samostatně výdělečně činné a svou práci danému podniku fakturují. Před zahájením tohoto výzkumu tak existovala hypotéza, že Program může mít efekt v podobě přechodu těchto „externích“ pracovníků do standardního pracovního vztahu. V důsledku administrativního požadavku Programu na závazné zvyšování pracovních míst v podniku by se podpořeným totiž již nemuselo vyplatit nad rámec nově přijímaných zaměstnanců spolupracovat s dalšími na dodavatelské bázi a spíše by tyto „dodavatele“ reálně zaměstnali. Z tohoto důvodu byla rovněž do dotazníku zapojena otázka, zda došlo v bezprostředním důsledku projektu k nahrazení některých dříve odebíraných vstupů vlastní produkcí. Vzhledem k pozitivnímu vývoji počtu dodavatelů odpovědělo na tuto otázku kladně překvapivě až 44 % respondentů. Výsledky obou otázek tak poskytují spíše ambivalentní odpověď na formulovanou hypotézu o nahrazování „dodavatelů“ vlastními pracovníky. Rovněž v rámci strukturovaných rozhovorů byl tento mechanismus Programu

⁹ Ze souboru byl opět eliminován jeden podnik s neobyčejně vysokým počtem dodavatelů. Ostatní respondenti vykázali řádově srovnatelné počty dodavatelů (od několika jednotek po max. 104), není tedy zásadně nutné graf vyjadřovat procentuální přírůstkovou formou, jak tomu bylo v případě odběratelů.

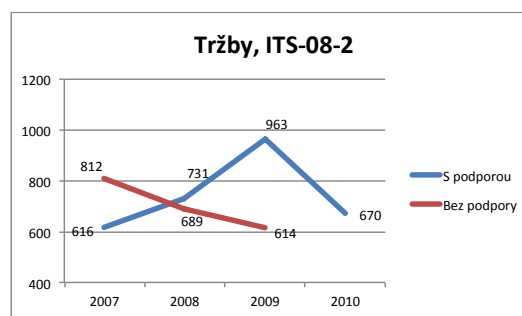
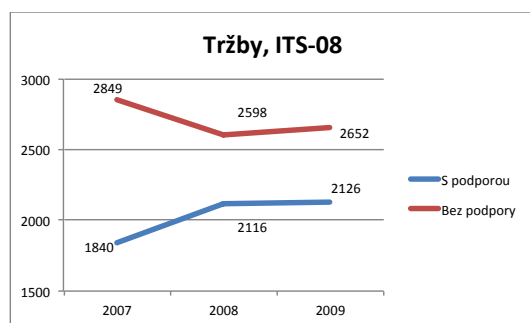
¹⁰ Bohužel nedisponujeme daty o váze dodavatelů v peněžním vyjádření. Tvzení proto vychází z předpokladu podobné váhy všech dodavatelů.

(tedy převádění externích pracovníků do skutečného pracovního poměru) explicitně potvrzen pouze v jednom zkoumaném případě.

2.2.3.5 EQ 1.10: Do jaké míry přispěly investice k udržení nebo zvýšení podílu na trhu podpořených podniků?

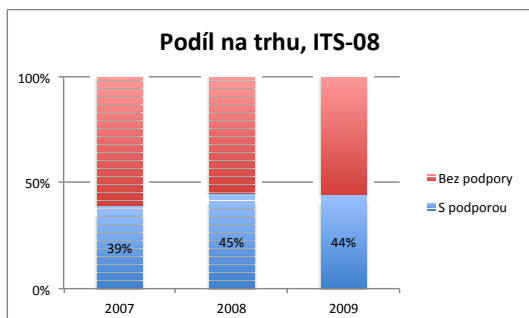
<p>Evaluační otázka 1.10:</p> <p>Do jaké míry přispěly investice k udržení nebo zvýšení podílu na trhu podpořených podniků?</p>
<p>Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ČSÚ – podnikové ukazatele • Dotazníkové šetření
<p>Odpověď na evaluační otázku:</p> <p>Roky T1 a T2 byly pro podpořené podniky roky úspěšnými. Tržní podíl na hypotetickém trhu narostl na úkor podniků bez podpory o zhruba 5 %. Oproti celkové dynamice trhu podpořené podniky dokázaly podstatně navýšit tržby a toto navýšení udržet i v obtížném roce 2009. Důležitý bude vývoj v následujících letech – průzkum v části podpořených podniků totiž naznačil, že v roce 2010 se tržby dostaly do propadu.</p> <p>V současnosti se podíl tržeb generovaný novým produktem nebo službou na celkových tržbách podpořených podniků (tedy těch, které nějaký nový produkt nebo službu už zavedly) pohybuje většinou do 10 %. Podniky očekávají, že do roku 2013 přesáhne tento podíl v průměru 20 % tržeb podpořených podniků.</p>

Podpořené podniky zaznamenávají zlepšení své tržní pozice. Zatímco tržby ostatních podniků klesají či stagnují, u podniků s podporou tržby v roce T1 vzrostly a tento nárůst podniky udržely i v roce 2009. Vývoj v podmnožině podniků však naznačuje, že v roce 2010 se tržby mohou vracet zpět.



Zdroj: ČSÚ

V letech 2008 a 2009 však na hypotetickém trhu zaznamenaly podniky s podporou úspěch. Jejich podíl na úkor skupiny bez podpory vzrostl o pět procentních bodů. Je možné, že díky vývoji nových produktů se stávají konkurenceschopnějšími a jejich tržby i tržní podíl budou postupně vyrovnávat hodnoty podniků bez podpory.

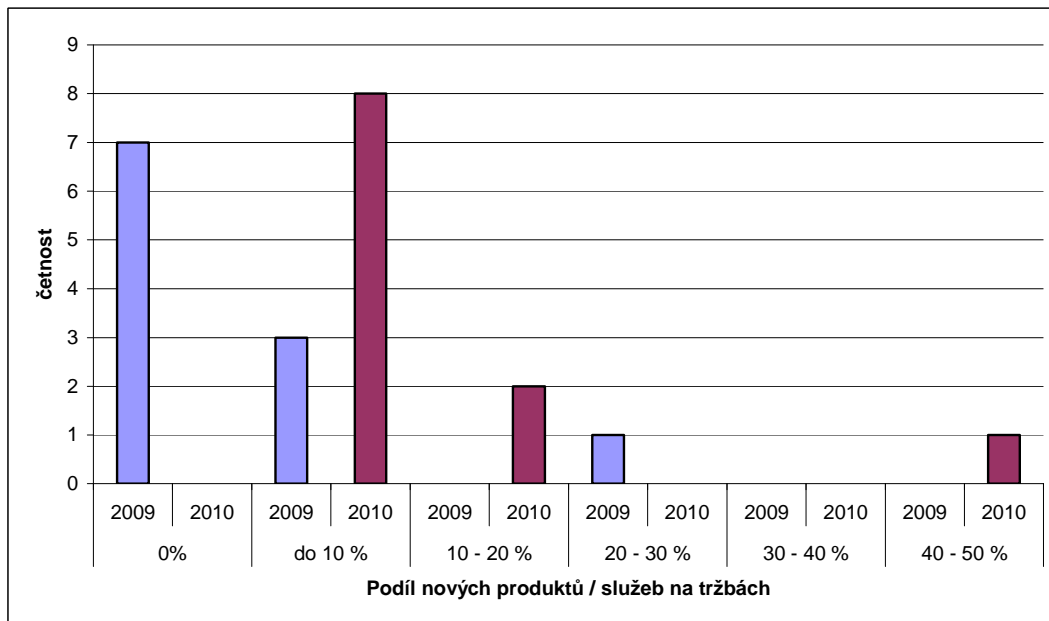


Zdroj: ČSÚ

Význam realizace investice podpořené z Programu byl, mimo kontrafaktuální analýzu, měřen rovněž prostřednictvím dotazníkového šetření. Zde byli respondenti, kteří dotazováni nejen na otázku, jaký podíl tvoří nové produkty / služby v současnosti na jejich tržbách (tedy v případě těch podniků, které nové produkty / služby již zavedly), ale rovněž byli dotazováni, jaký podíl těchto nových produktů / služeb na celkových tržbách podniku očekávají v budoucnosti.

V současnosti, tedy za rok 2010, tvoří tržby za nový produkt/službu nejčastěji do deseti procent celkových tržeb (8 podniků z 11, které již zavedly nějaký produkt nebo službu), je ovšem možné zaznamenat nárůst oproti podílu za předchozí rok, tedy 2009, kdy většina podniků (7 z 11) uvedla, že nový produkt / služba ještě negenerovaly žádné tržby. Blíže viz histogram níže.

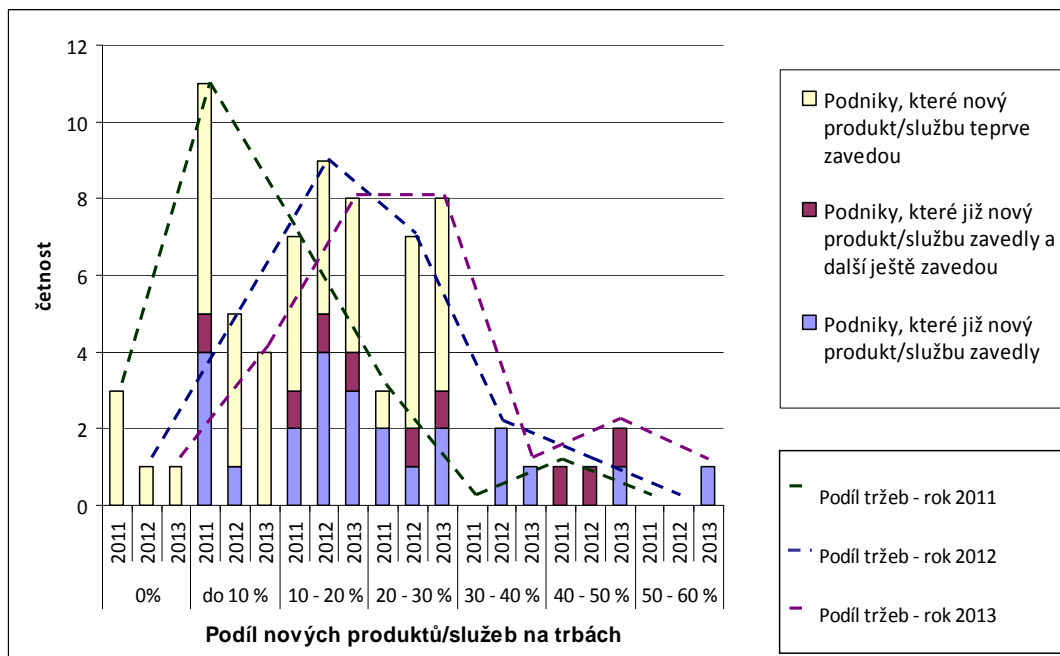
Graf: Podíl tržeb za nové produkty / služby na celkových tržbách podniku, n=11.



Zdroj: DhV CR.

Podniky pochopitelně očekávají, že podíl tržeb generovaných výstupy podpořeného projektu (tedy nového produktu nebo služby) bude do budoucna vzrůstat: zatímco v roce 2011 má průměrně dosahovat cca 11,5 %, v roce 2012 má dosáhnout přibližně 18 % a v následujícím roce 2013 téměř 21%. Blíže viz graf níže.

Graf: Očekávaný podíl tržeb za nové produkty / služby na celkových tržbách podniku v letech 2011 – 2013, n=25.



Zdroj: DHV CR.

2.2.3.6 EQ 1.11: 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 1.11:

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:

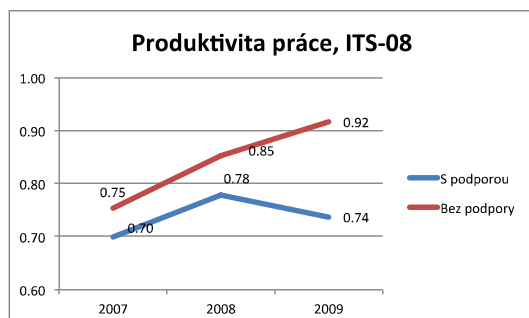
- ČSÚ – podnikové ukazatele;
- Dotazníkové šetření.

Odpověď na evaluační otázku:

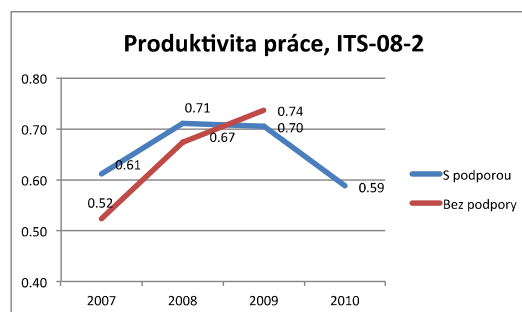
Ukazatele konkurenceschopnosti příznivý vývoj nepotvrdily. Otázkou zůstává, zda to vůbec je možné, protože v době vývoje nových produktů se rentabilita i produktivita obvykle „drží dole“. Určité zlepšení v roce 2010 naznačuje u části podniků ukazatel rentability majetku – i přes pokles tržeb u těchto podniků. Na vyhodnocení konkurenceschopnosti nicméně bude nutné počkat do okamžiku, kdy se přínos vývoje naplno projeví a odrazí ve vyšších tržbách.

Z odpovědí podniků na dotazníky vyplynulo, že respondenti vnímají situaci na trhu jako stabilizovanou. Větší tlak spatřují zejména na světovém trhu. Na lokálním či českém trhu se situace dokonce uvolnila – konkurentů ubylo. Čtyři pětiny respondentů je pak toho názoru, že bez dotace by byla situace podniku horší.

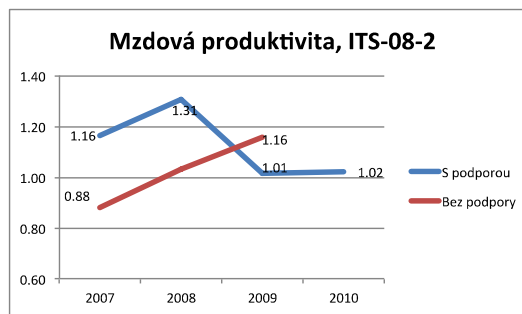
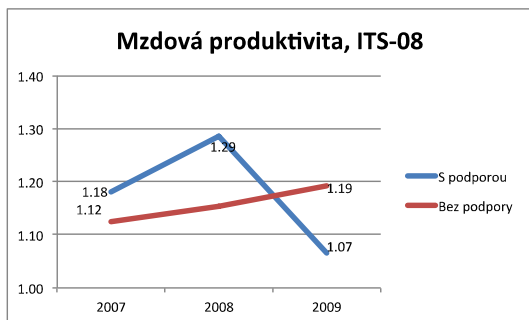
Vývoj tržeb naznačil zlepšení konkurenceschopnosti podpořených podniků. Zatímco v tomto oddílu aplikujeme obvyklé nástroje analýzy konkurenceschopnosti, je nutné přiznat, že tyto nástroje – produktivita a rentabilita – neumožňují identifikovat potenciál konkurenceschopnosti u víceletých vývojových programů. Podpořené investice do vývoje, které především využívají pracovní sílu, totiž pravděpodobně povedou k nižší produktivitě práce – výkony ve výzkumu se obvykle oceňují nižší hodnotou než výkony v běžné produktivní činnosti (například se k nim při kalkulaci nepřipočítává marže).



Zdroj: ČSÚ

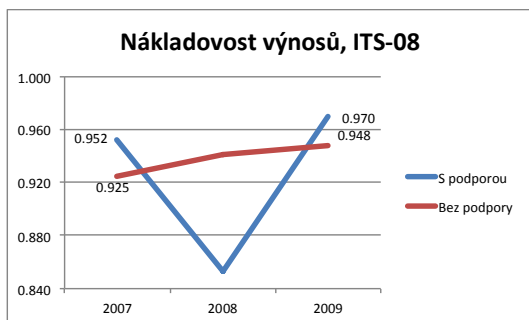


Tyto předpoklady potvrzuje vývoj produktivity práce i mzdové produktivity. V roce T1 oba ukazatele poklesly. Přiblížení mzdové produktivity k hranici 1 naznačuje, že podniku již nezbývá mnoho prostoru – téměř celou přidanou hodnotu totiž vynakládá na osobní náklady. To odpovídá i poklesu efektivity výrobních faktorů směrem k 1 (viz otázka 1.3). Na druhou stranu prostor na vývoj, který byl k dispozici v roce 2007 a 2008, podpořené podniky vlastně již využívají formou spoluúčasti na podpořeném projektu.



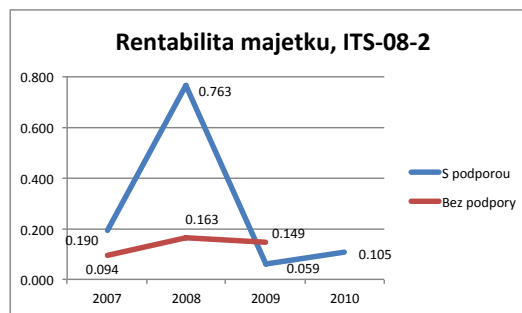
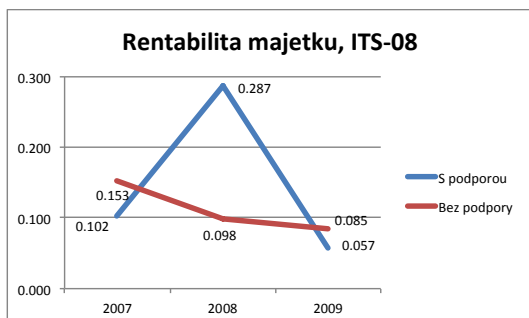
Zdroj: ČSÚ

Kromě propadu nákladovosti v roce 2008 se u podpořených podniků drží nákladovost výnosů nad úroveň podniků bez podpory. To znamená, že nepodpořené podniky dosahují jednotky výnosů s menšími náklady. Poněkud vyšší nákladovost může způsobovat právě zvýšený nárok probíhajícího vývoje nových produktů na finanční zdroje podniku.



Zdroj: ČSÚ

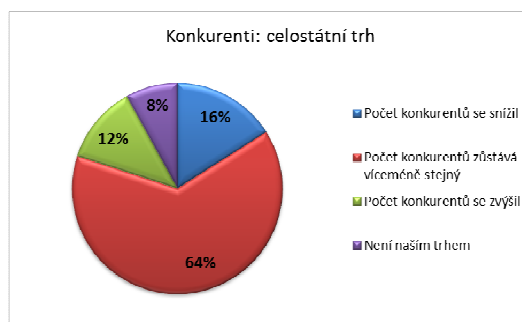
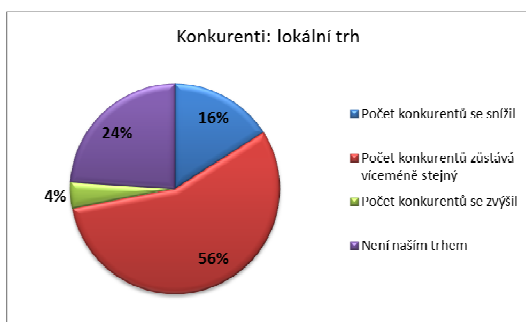
Podobný obrázek nabízí i ukazatel rentability majetku. Výzkum je náročný a podnik se musí smířit s jistým obdobím nižších zisků. Podniky bez podpory si navíc udržují stabilní rentabilitu navzdory významným investicím do dlouhodobého hmotného majetku. Důležitý bude zejména vývoj rentability v dalších letech, kdy vývoj bude mít větší vliv na tržby. U vzorku podpořených projektů se ukazuje, že v roce 2010 rentabilita majetku narůstá – a to navzdory poklesu tržeb u podniků tohoto vzorku.



Zdroj: ČSÚ

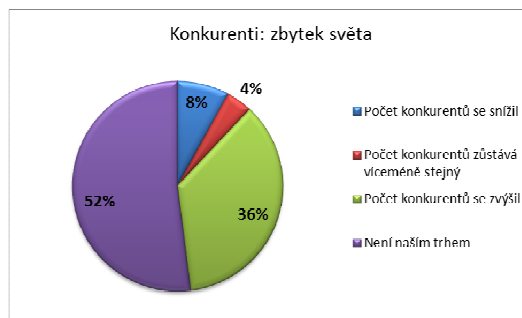
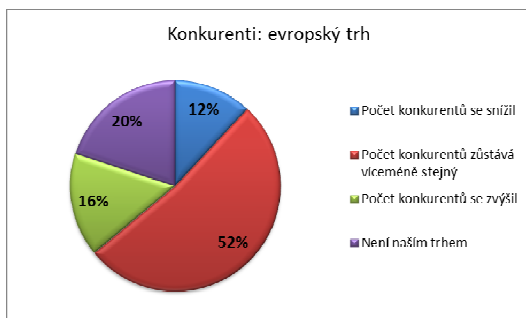
Dotazníkové šetření

V oblasti konkurenceschopnosti pocítují ve sledovaném období respondenti vyšší tlak pouze z pohledu celosvětového trhu. Na evropském trhu je situace vyrovnaná, stabilizovaná.



Zdroj: DHV CR

Nejdůležitější je pro většinu podniků – alespoň z krátkodobého hlediska – trh český, respektive lokální. Tyto trhy respondenti považují za stabilní, v určité míře podniky dokonce pocítují uvolnění, podle 16 % podniků se totiž počet konkurentů na těchto trzích snížil.



Zdroj: DHV CR

Podniky mají poměrně jednoznačný názor na význam investice pro jejich podnikání. Celkem 80 % respondentů by považovalo svoji situaci bez investice za problematickou. Pouze 8 % podniků by situaci bez investice považovalo za lepší – obvykle je vždy malá část podniků, která není na náročnost investičního projektu dostatečně připravena.

Podle jednoho respondenta pak spoluúčast na projektu v době hospodářského poklesu vážala prostředky, které by mohly být efektivněji využity jinde.



Zdroj: DHV CR

2.2.4 Vlivy investic na urychlení rozvoje podpořených podniků

2.2.4.1 EQ 1.12: Do jaké míry byla realizace projektu závislá na získané dotaci?

<p>Evaluační otázka 1.12:</p> <p>Do jaké míry byla realizace projektu závislá na získané dotaci?</p>
<p>Metody použité při zodpovídání evaluační otázky:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dotazníkové šetření • Strukturované rozhovory
<p>Odpověď na evaluační otázku:</p> <p>Odhad mrtvé váhy Programu, tedy míry, do které by jeho aktivity byly realizovány i bez jeho existence, je možné (pochopitelně velmi zhruba) odhadnout na cca 32 %. Relativně vysoká míra mrtvé váhy je způsobena především faktem, že většina projektů bezprostředně vychází z dlouhodobých záměrů a strategických plánů podpořených společností. Na druhou stranu je ovšem nutné uvést, že i kdyby byly některé projekty realizovány, byla by tato realizace často velmi zásadně omezena, a to buďto rozsahem projektu (nový nebo inovovaný produkt / služba by byly vyvinuty v podstatně omezenějším rozsahu) a/nebo v jeho časovém rámci – inovace by byla rozprostřena do delšího časového úseku a navíc odložena až o několik let. V důsledku toho by realizující subjekt v některých případech zameškal výrazný nárůst poptávky po tomto typu produktu / služby. Významný je rovněž souběh realizace projektů s finanční a hospodářskou krizí – v některých případech by realizace projektu bez finanční podpory Programu způsobila danému podniku často až existenční problémy především z důvodu nedostatečného cash-flow.</p>

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

Otázka reálného vlivu podpory na realizaci podpořených projektů má zásadní charakter pro posouzení její efektivity a navíc je velice obtížné ji jednoznačně kvantifikovat. Otázka tzv. „mrtvé váhy“¹¹ proto byla věnována zásadní pozornost zejména při realizaci strukturovaných rozhovorů, které se věnovaly především analýze mechanismů a vlivů, které by vstupovaly do rozhodovacího procesu v případě absence podpory. Cílem tak bylo zjistit nejen zda by k realizaci došlo i bez podpory OPPI, ale rovněž jak přítomnost podpory ovlivnila kvalitu v rozsah aplikovaného řešení projektu – tedy jak by vypadala (jakým způsobem by byla omezena) realizace projektu v situaci bez podpory OPPI.

¹¹ 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.

Zásadní význam pro alespoň částečnou kvantifikaci efektu mrtvé váhy v Programu má dotazníkové šetření. Do jeho rámce byly zapojeny otázky zkoumající, zda a jak velkou část projektu by žadatelé realizovali v situaci absence podpory z Programu. Otázka byla následně rozšířena o doplňující dotazy zkoumající časový rámec a strukturu projektu tohoto charakteru, který by žadatel realizoval v situaci bez podpory z OPPI.

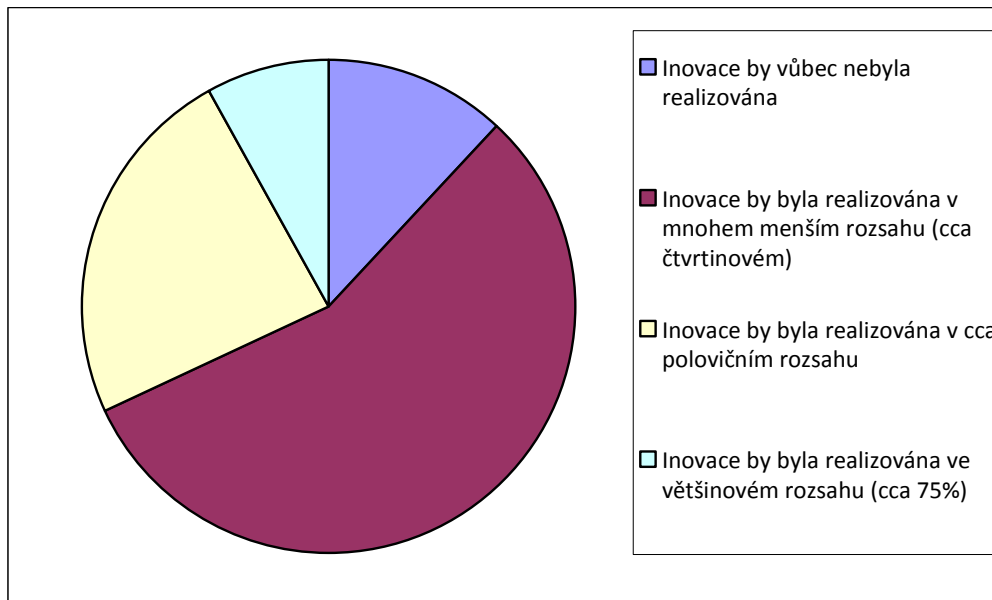
Za výchozí bod analýzy je možné postavit poznatek z realizovaného kvalitativního výzkumu (strukturované rozhovory), který uvádí, že ve všech zkoumaných případech byla realizace projektu součástí dlouhodobé strategie podpořených podniků. Projekty tedy zapadají do dlouhodobých rozvojových záměrů subjektů a nestojí izolovaně.

Výše uvedený poznatek ovšem nezaručuje, že všechny projekty by byly realizovány i bez podpory Programu – zásadní roli totiž hraje dostupnost externích zdrojů financování. Jak bylo uvedeno v analýze evaluační otázky 1.2, inovace realizované v rámci projektu představují pro podpořené podniky inovaci zásadního významu, která je jen obtížně (či spíše vůbec) srovnatelná s běžně realizovanými inovacemi. Je tedy otázkou, do jaké míry by k realizaci takto zásadní inovace došlo aniž by byl dopředu zajištěn odbyt inovovaného produktu. Jinými slovy, subjekty působící na poli vývoje a implementace ICT řešení (94 % příjemců dotace) vyvíjejí produkty pro zákazníky, kteří tyto produkty odebírají a přitom reflektují jejich individuální potřeby. Inovace tak do značné míry postupuje „evolučním“ způsobem, kdy je produkt inovován na základě individuálních potřeb konkrétního zákazníka, u něž je dané řešení implementováno, a tímto způsobem je nevázná část inovací financována. Dané inovace jsou následně inkorporovány do standardně nabízených produktů. Je ovšem otázkou, zda by podpořené společnosti pro produkty, které byly vyvíjeny, dopředu získaly takový odbyt, který by ospravedlnil náklady vložené do vývoje (i při uvažování určitého podnikatelského rizika). Tento zásadní rozpor mezi strategickými plány rozvoje podniku a jeho reálnou implementací umožňuje překlenout podpora z Programu.

Podobným způsobem je potom nutné uvažovat také při posuzování projektů Center sdílených služeb. I v tomto případě šlo o projekty dopředu plánované, ovšem s méně zřejmou návratností finančních prostředků. Při rozhodování o skutečné realizaci těchto plánů by navíc výraznou roli hrála působící hospodářská a finanční krize. Existence podpory z Programu tak i v případě těchto projektů mohla zaznamenat výrazný (nebo dokonce zcela zásadní) podíl na rozhodnutí strategický záměr podniku skutečně realizovat.

Kvantifikaci skutečnosti, do jaké míry by došlo k realizaci projektů i bez podpory z Programu hodnotitel odhaduje na základě dotazníkového šetření. Jeho výsledky zprostředkovaně podporují tezi kvalitativního výzkumu o zakotvení projektů ve strategických plánech rozvoje podnikání zkoumaných podniků: jen velmi malá část (12 %) žadatelů uvedla, že v případě absence podpory by projekt (tedy inovaci) vůbec nerealizovala. Naopak, nadpoloviční většina žadatelů (56 %) uvedla, že by projekt sice realizovala, ovšem v mnohem menším, přibližně čtvrtinovém, rozsahu. Zbytek žadatelů by projekt realizoval v cca polovičním (24 %), resp. většinovém (8 %) rozsahu. Výsledky výzkumu mezi žadateli jsou graficky znázorněny v grafu níže.

Graf: Odhad kvantifikace efektu mrtvé váhy.



Zdroj: DHV CR

Z hodnot výše je možné vypočítat průměrný odhad efektu mrtvé váhy v Programu: v případě jeho absence by bylo realizováno přibližně 32 % jeho aktivit. Je ovšem zřejmé, že jde o velmi hrubý odhad, který je plně založen na sebehodnocení příjemců podpory.

Přestože se tak zdá, že působení efektu mrtvé váhy není v programu zcela zanedbatelné, je nutné uvést, že v situaci absence programu by jím generované aktivity byly realizovány s velkými omezeními. Nezanedbatelné je zejména časové hledisko – realizace inovací by s velkou pravděpodobností bylo delší a také později zahájené. Tento předpoklad je v souladu s vše uvedeným zjištěním kvalitativní analýzy – k realizaci inovací by pravděpodobně došlo až ve chvíli kdy by pro plánovaný produkt nebo službu existoval dostatečný odbyt, což by mělo za následek nejen prodloužení jeho realizace (inovace by byla realizována spíše postupnými kroky, než zásadní „revolucí“), ale rovněž jeho odklad minimálně do doby hospodářského zotavení.

Prostřednictvím dotazníkového průzkumu byl zkoumán druhý uvedený efekt dotace – příjemci byli dotazováni, kdy by realizovali inovaci bez obdržení podpory. Dle zjištění průzkumu by ve stejném roce i bez dotace – ovšem s dalšími zásadními omezeními – realizovalo ve stejném roce přibližně 32 % příjemců. Dalších 44 % by projekt realizovalo o jeden až dva roky později, o tři a více let později potom přibližně 16 % příjemců (8 % by projekt patrně nerealizovalo ani v dlouhodobém časovém horizontu).

Jak bylo uvedeno, pro analýzu evaluační otázky 1.12 byly významné výstupy strukturovaných rozhovorů. Výše již bylo zmíněno zjištění o souladu realizovaných projektů (inovací) s dlouhodobými strategickými plány podpořených společností. Všichni účastníci strukturovaných rozhovorů ovšem rovněž uváděli, že tyto strategické plány by bez dotace byly realizovány se značnými omezeními, nejčastěji věcného charakteru. Došlo by tak k méně významné inovaci, nový nebo inovovaný ICT produkt by měl

omezenější funkčnost, případně by byla inovace více etapizována a rozprostřena do podstatně delšího časového úseku.

Jistě není bez zajímavosti, že v polovině strukturovaných rozhovorů dokonce zaznělo, že projekt by sice byl zahájen i bez dotace, ovšem zcela zásadní bylo načasování podpory Programu do počátků hospodářské a finanční krize. V jejím důsledku totiž došlo k často dramatickému odlivu zákazníků a v případě, že by projekt skutečně byl zahájen i bez podpory Programu, mohl by v pozdější fázi danému subjektu způsobit až existenční potíže: podniky – obzvláště ty menší – by se totiž v důsledku jeho realizace a souběhu s hospodářskou a finanční krizí velmi pravděpodobně dostaly do potíží způsobených nedostatečným cash-flow, které by mohlo jejich podnikání existenčně ohrozit.

Nikoliv bez zajímavosti je rovněž fakt, že bez podpory by došlo u některých projektů k jejich až několikaletému odkladu, což by ale mělo bezprostřední důsledkem v tom, že by daný subjekt promeškal nástup poptávky po novém typu produktu, který byl s podporou Programu vyvinut. Odklad projektu by tak způsobil, že subjekt by nebyl v okamžiku nárůstu poptávky dostatečně připraven a nemohl by ji tak reflektovat.

2.2.4.2 EQ 1.13: Do jaké míry umožnilo získání dotace usnadnit nebo urychlit rozvoj podpořených podniků? Uvolnilo získání dotace prostředky pro jiné investice? Umožnily úspěšně realizované projekty podnikům vytvářet nové prostředky pro jejich další rozvoj?

Evaluační otázka 1.13:

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

Metody použité při zodpovídání evaluační otázky:

- Dotazníkové šetření
- Strukturované rozhovory

Odpověď na evaluační otázku:

Otázka vychází z premisy, že díky podpoře „ušetřené“ prostředky budou investovány do dalšího rozvoje podniků. Tento proces bezprostřední multiplikace investic ovšem ve skutečnosti není možné pozorovat, a to zejména z následujících důvodů:

1. Vzhledem k relativně vysokému spolufinancování (cca 50 %) ve skutečnosti nedochází k „úspoře“ prostředků. Právě naopak, v důsledku realizace náročných projektů jsou především menší podniky finančně značně vyčerpány. To je způsobeno především vysokým tlakem na cash-flow způsobeným nutností předfinancovat jednotlivé etapy. V realitě se tak v drtivé většině případů žádná „úspora“ nevyskytuje. Naopak, i přes významnou finanční podporu OPPI jde zpravidla o finančně značně náročné akce (nejen v důsledku relativně vysokého spolufinancování, ale také v důsledku u některých projektů značně vysokých vedlejších nákladů, které nejsou uznatelnými náklady Programu, ovšem s realizací projektu jsou bezprostředně spjaty - např. osobní náklady na marketing nového produktu, cestovné a další náklady spojené s účastí na specializovaných veletrzích - účast nového produktu zde je nezbytnou podmínkou pro jeho úspěšné uvedení na trh - osobní náklady prodejců produktu, zejména v zahraničí, atd.);
2. Projekty jsou v příliš rané fázi na to, aby generovaly výrazný zisk, který by bylo možné zpětně investovat.
3. Projekty do značné míry, opět především u menších společností, vyčerpávají „organizační“ kapacitu podpořených podniků. V rámci projektu byla často realizována v daném okamžiku „maximální možná“ inovace, kterou je nyní nutné zpracovat nikoliv po vývojové, ale po obchodní stránce. Podniky tak nemají významnější kapacitu ani prostor pro další investice.

Na druhou stranu je ovšem možné pozorovat řadu nefinančních vedlejších přínosů projektů, které urychlují a zkvalitňují další rozvoj podniků. Podniky se mohou zaměřovat na další kroky a elementy svých podnikatelských a strategických plánů. Mimoto zejména v malých podnicích měla dotace bezprostřední efekt v podobě profesionalizace podniku.

V důsledku projektu došlo k výraznému (často i násobnému) nárůstu počtu zaměstnanců, bylo proto nutné zefektivnit procesní a organizační řízení podniku. Mimoto je nutné organizačně zajistit řadu dalších procesů spojených s administrací projektů, které vedou ke zefektivnění řízení podniků. Velmi pozitivně se potom, zejména u malých podniků, projevuje požadavek na zpracování podnikatelských plánů. Malé podniky často nemají své podnikatelské plány v takto formalizované podobě zpracovány, v důsledku dotace tak zavádějí elementy dlouhodobého strategického řízení a aplikují tyto principy nikoliv pouze na projekt, ale na řízení podniku jako celku. Tímto tedy projekt zprostředkovaně zvyšuje růstový potenciál podniků v dlouhodobějším horizontu.

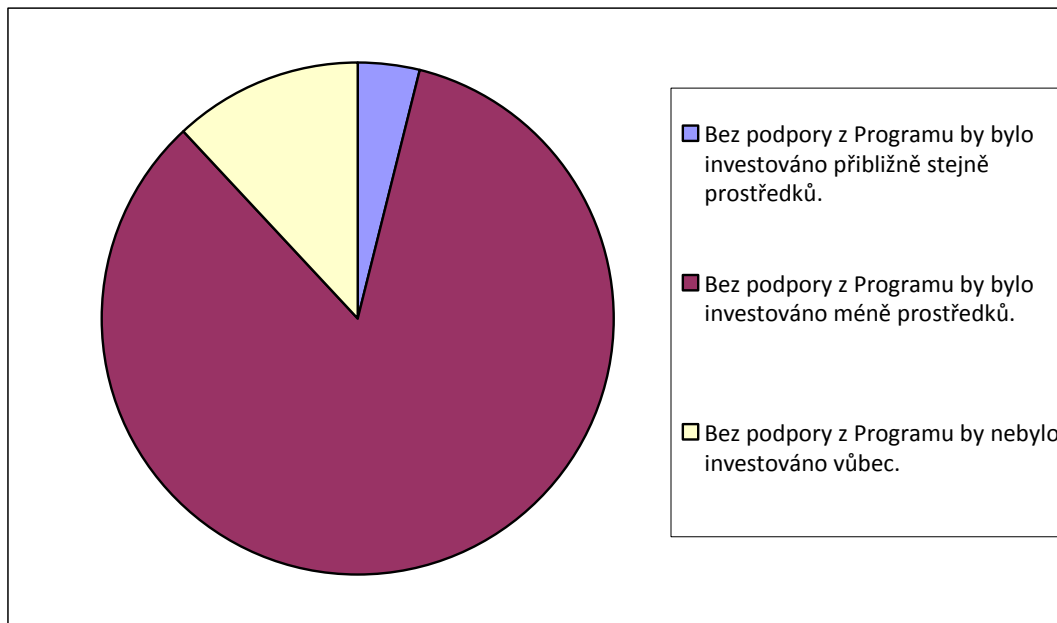
Otázka je do značné míry propojená s evaluační otázkou 1.12 výše, rovněž směřuje na analýzu dodatečných efektů podpory, které je obtížné kvantifikovat. Otázka přitom pracuje se základní premisou, že dodatečné finanční prostředky, v jejichž důsledku podniky „uspoří“ vlastní prostředky, umožní investovat další, návazné projekty.

Vzhledem k tomu, že jde často o (prozatím) obtížně kvantifikovatelné vedlejší efekty dotace, které ovšem mohou mít významný (pozitivní i případně negativní) dopad na další rozvoj podpořených subjektů, je při zodpovídání evaluační otázky kladen vyšší důraz na kvalitativní informace a metody jejich sběru, než je tomu u jiných otázek.

I přes obtížnou kvantifikovatelnost se hodnotitel pokusil měřit vedlejší efekty dotace na další rozvoj podniků také prostřednictvím dotazníkového šetření. Zde se zaměřil především na otázku, jakým způsobem by podpořené podniky investovaly v případě absence dotace do nových technologií, licencí a / nebo lidských zdrojů a zda došlo po zahájení projektu k dalším samostatným investičním akcím. Mimoto byl zkoumán trend výše investic vyjádřen jako % z celkových tržeb. Tento trend pochopitelně není možné považovat za bezprostřední důsledek dotace, je ovšem významným vstupem.

Prvním, velmi obecným, efektem, který je možné měřit prostřednictvím dotazníkového průzkumu je dotaz, zda by v případě absence dotace došlo k investici do nových technologií/licencí/lidských zdrojů v daném podniku, ve stejné míře, menší míře nebo vůbec. Vyšší procento „stejně míry“ by do určité míry naznačovalo potenciál k jisté „úspoře“ prostředků v důsledku programu (ty by byly investovány i bez dotace, Program tak bezprostředně umožní investovat takto uspořené prostředky do jiného projektu), nikoliv ovšem reálný výskyt tohoto efektu.

Graf: Výše investic v případě absence dotace.



Zdroj: DHV CR

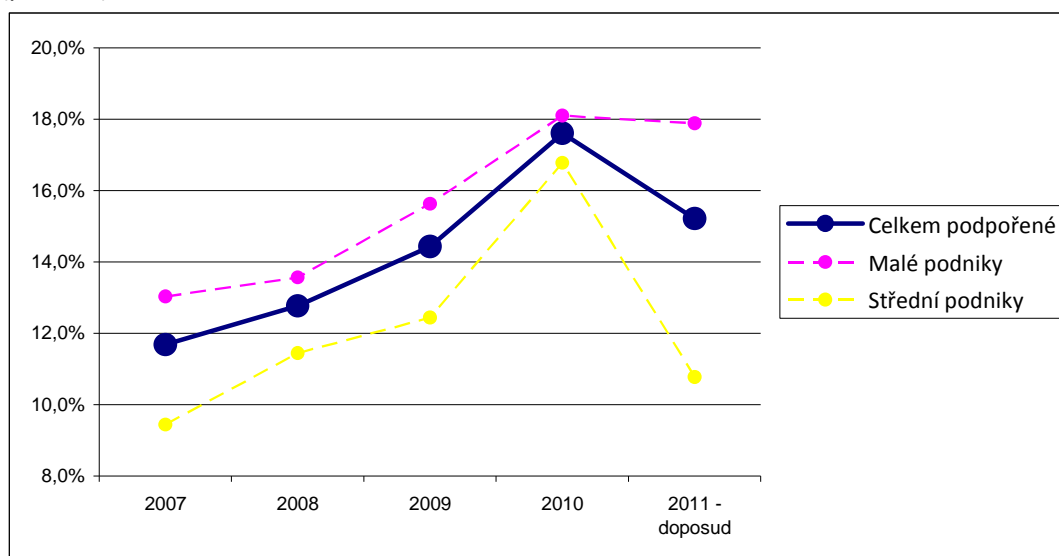
Jak je zřejmé z grafu výše, v případě absence dotace by v drtivé většině případů (84 %) sice v podpořených podnicích došlo k investicím do technologií, licencí nebo lidských zdrojů, ovšem v menší míře. Ve stejné míře by k investicím došlo pouze v jednom případě ze všech odpovědí dotazníkového průzkumu (tedy 4 %), zatímco ve třech případech (12 %) by nebylo investováno vůbec. Z uvedeného tedy je zřejmé, že realizace projektu přinutila podpořené podniky investovat do inovací svých produktů / služeb více než kolik by investovali za normální situace – je tak obtížné očekávat, že by v důsledku refundací části nákladů Programem došlo k významnějším uvolnění prostředků, které by byly využitelné pro investice do dalšího rozvoje.

Podobně zprostředkovaně byla otázka vedlejších efektů Programu na ekonomický rozvoj podniků měřena také dotazem, zda došlo po zahájení projektu podpořeného z Programu k dalším samostatným investičním akcím. Kladně na tuto otázku odpovědělo 44 % podpořených podniků, přičemž 36 % dotázaných dokonce uvedlo, že část zdrojů, které do této investiční akce využili, byla vytvořena prvními pozitivními efekty (tedy ziskem) projektů podpořených Programem – ovšem vždy se jednalo pouze o marginální část (do 10 % hodnoty investiční akce). Zbýlých 8 % uvádí, že zisků z projektu podpořeného Programem využito pro následnou investiční akci být nemohlo, poněvadž tento prozatím žádný zisk negeneruje. V této souvislosti je ovšem zajímavé, že existuje velmi malá korelace (0,17) mezi velikostí podniku a tím, zda došlo k další samostatné investiční akci nebo nikoliv. Jinými slovy, k další samostatné investiční akci došlo u 38 % podpořených malých podniků a 56 % podpořených středních podniků (hodnotitel bohužel nezískal žádný vyplněný dotazník z velkého podniku). Překvapivě zanedbatelnou korelaci (0,03) je možné rovněž pozorovat mezi skutečností zda došlo k realizaci návazné investice či nikoliv a pokročilostí realizace projektu – tedy procentem proplacené dotace na celkové získané. Přestože by na první pohled mohlo být očekáváno, že čím více prostředků

podnik získal z Programu proplaceno, tím více je ochoten realizovat další investice (to by opět podporovalo hypotézu o tom, že Programu generuje volné prostředky, „úspory“, kterých podpořené subjekty využívají k dalším investicím), není toto možné empiricky potvrdit – zatímco podniky, které nerealizovaly žádné další samostatné investice, mají v průměru proplaceno 62 % celkové přiznané dotace, podniky, které další samostatné investiční akce realizovaly, mají v průměru proplaceno pouze o jedno procento více z celkové přiznané dotace, tedy 63 %¹². Souvislost mezi stupněm ukončení projektu a realizací dalších samostatných investičních akcí tak není měřitelná.

Doplňkově je možné pohlížet na doplňkové efekty programu prostřednictvím sledování obecného trendu investic do podniku (tedy investic do výzkumu a vývoje, rozvoje lidských zdrojů, nákupu technologií, zlepšení pracovních podmínek pro zaměstnance, atd.). Tento trend byl v dotazníkovém průzkumu šetřen indikátorem podílu investic na celkových tržbách podniku. Vývojové trendy tohoto indikátoru od roku 2007 je možné pozorovat v následujícím grafu¹³.

Graf: Trend vývoje investic jako podílu na celkových tržbách u podpořených podniků (průměr).



Zdroj: DHV CR

Z výše uvedeného je zřejmé, že sice je možné zaznamenat mírný průměrný nárůst investic od roku 2007 do 2010 (rok 2011 prozatím nemá žádnou vypovídající hodnotu). Je ovšem jen obtížně možné z tohoto faktu vyvozovat závěry týkající se vedlejších efektů dotace – nárůst je bezpochyby do značné míry způsoben právě podporou projektu z Programu (a tedy nutností investovat prostředky podniku do spolufinancování projektu i dalších doprovodných nákladů, které nejsou způsobilými výdaji, ovšem jsou na realizaci

¹² Pokud by byla realizována analýza závislosti realizace dalších návazných investic na pokročilosti projektu vyjádřené podílem ukončených etap na jejich celkovém počtu, je jejich korelace dokonce negativní, byť opět zanedbatelná (-0,08; další samostatnou investici realizují žadatelé, kteří mají ukončeno v průměru 70 % etap, zatímco nerealizují žadatelé mající ukončeno průměrně 72 % etap).

¹³ N dotazníkového průzkumu je v tomto případě o jeden subjekt nižší, tedy 24. Jeden subjekt totiž zadal ve všech letech nereálných 100 % podílu investic na celkových tržbách, byl proto z analýzy eliminován.

projektu bezprostředně navázány), stejně jako jinými externími vlivy, a bezprostředně izolovat právě vedlejší efekty realizace projektu v podobě dalším samostatných investic není možné při zachování požadavku na kvalitu dat. Určitým omezením vypovídající hodnoty analýzy výše je také fakt, že data byla získána výhradně prostřednictvím sebehodnocení příjemců, nikoliv na základě tvrdých dat. Ovšem není bez zajímavosti, že trend vývoje daného indikátoru je v rámci malých a středních podniků *de facto* shodný.

Z výše realizovaných analýz, které se pokoušejí prostřednictvím nepřímých a zprostředkovaných indikátorů kvantifikovat vedlejší efekty podpory z Programu v podobě usnadnění nebo urychlení rozvoje podpořených podniků zejména prostřednictvím dalších investic, které by byly bezprostředně umožněny realizací projektu, je zřejmé, že takové efekty nejsou pozorovatelné. Na základě toho se zdá, že prozatím je možné pozorovat jen velmi malý (až zanedbatelný) vliv takového typu „pákového efektu“ Programu – ten tedy s největší pravděpodobností nemá bezprostřední vliv na rozvoj podniku prostřednictvím dalších investic.

Toto zprostředkované (a tedy částečné) empirické pozorování potvrdily také strukturované rozhovory s příjemci. U žádného z nich nebyl identifikován nepřímý dopad projektu podpořeného z Programu v podobě následných samostatných investic, které by byly umožněny „úsporou“ prostředků, které by mohly být uvolněny pro jiné investice, nebo bezprostředním ziskem z realizace podpořených projektů. Spíše naopak, k dalším investicím je, v bezprostředním důsledku realizace projektu, přistupováno spíše obezřetněji, a to zejména z následujících důvodů:

1. Realizace projektu vytvořila v podpořených podnicích velký finanční tlak. Jak bylo uvedeno v analýze evaluační otázky 1.2, v rámci projektu byly zpravidla podpořeny projekty zásadního charakteru, které až řádově převyšují finanční nároky běžných investic do inovací, realizovaných v daném podniku. V důsledku toho byl – i přes zásadní finanční podporu z Programu – vytvořen silný tlak na finanční situaci podpořených podniků, které mimo spolufinancování musely zajistit také financování aktivit, které jsou na realizaci projektu bezprostředně navázány, ovšem nejsou uznatelnými náklady (náklady na marketing nových produktů, náklady na technické vybavení a externí služby – testování, systémový architekt, atd. – nad rámec limitů Programu, atd.). Tato finanční zátěž dokonce v některých případech, došlo-li například ke zpoždění proplacení etapy nebo realizaci dlouhé etapy, dokonce způsobovala nedostatečné cash-flow v daném podniku. V Programu tak není relevantní hovořit o „uspořených“ prostředcích, tedy prostředcích, které by za normální situace podnik musel investovat z vlastních zásob, ovšem byly mu proplaceny z dotace Programu.
2. Projekty jsou v drtivé většině v příliš rané fázi uvádění na trh na to, aby generovaly bezprostřední zisk. Při realizaci strukturovaných rozhovorů se hodnotitel zaměřil na podniky ve vysokém stupni pokročilosti projektů, z nichž některé dokonce již realizovaly projekty jako celek a pouze očekávají jeho závěrečné vyúčtování a finalizaci, i v těchto případech jsou nové nebo inovované produkty teprve uváděny na trh, je tedy brzy na akumulaci a investování zisků, které by bezprostředně generovaly. V každém případě je ovšem vysoce hodnocen potenciál nových / inovovaných produktů co se týče jejich budoucí ziskovosti.

3. Podpořené podniky často (zejména pokud se jednalo o malé podniky) v rámci projektu realizovaly „maximum možného“ v daném okamžiku. Je tedy nutné nejprve plně zvládnout další procesy týkající se nového nebo inovovaného produktu (zejména jeho uvedení na trh, zisku dostatečného počtu odběratelů a zákazníků, atd.) a konsolidovat podnikové finance než bude realizován další vývoj nových ICT řešení. V některých případech ovšem naopak došlo k vývoji návazných produktů, tyto jsou ovšem spíše v menšině.

Zcela opačné je ovšem kvalitativní hodnocení dalších efektů Programu co se týče nefinančních efektů. Ve většině zkoumaných podniků v důsledku realizace projektu dochází k bezprostřednímu urychlování rozvoje podniku v tom smyslu, že je akcelerováno naplňování dlouhodobého podnikatelského plánu. V bezprostředním důsledku projektu je dosaženo některých strategických cílů dříve než bylo původně plánováno, podniky se tak mohou soustředit na nové rozvojové priority svých strategií. Realizace projektu tedy vedení těchto podniků „rozvázala ruce“ k tomu, aby se mohlo plně soustředit na dosahování dalších strategických cílů. Rovněž je možné zaznamenat, že některé podniky v důsledku realizace projektu vstoupily na nové segmenty trhu a získaly zcela nové typy odběratelů. Přestože toto prozatím nemusí mít bezprostřední efekt v podobě zvyšování zisků, podnik v důsledku vstupu na nový trh získává nové podněty k dalšímu rozvoji. Jinými slovy, díky zisku zcela nového typu zákazníků (například nový průmyslový sektor, atd.) je schopen bezprostředně mapovat a zaznamenávat jejich individuální potřeby a tyto vstupy zpracovávat v rámci budoucího vývoje.

Mimo výše uvedené je možné zaznamenat ještě jeden typ vedlejšího efektu s potenciálem výrazně zefektivnit jeho fungování, a tedy zajistit jeho další rozvoj v budoucnosti: Zejména u malých podniků vznikl v důsledku realizace projektu intenzivní tlak na profesionalizaci řízení a dalších procesů v podniku. V důsledku dotace došlo v některých případech až k násobnému zvýšení počtu pracovníků, rovněž vznikla nutnost systematicky mapovat a oslovovat nové trhy, efektivněji organizovat práci, soustředit se na více projektů (často v důsledku povinnosti udržet nová pracovní místa), atd. V důsledku toho dochází k profesionalizaci dříve často malých a relativně „neformálních“ fungujících podniků a k zefektivnění způsobu jejich fungování. Významným externím tlakem jsou v tomto smyslu také administrativní nároky na řízení projektu, které rovněž v některých případech vyžadují zefektivnění a formalizaci některých procesů uvnitř podniků (spojených zejména s finančním řízením).

Nad rámec uvedeného potom – opět zejména v malých podnicích – vzniká nezanedbatelný potenciál pro budoucí rozvoj podniku v bezprostředním důsledku povinnosti zpracovávat formalizovaný podnikatelský záměr. Podniky sice mají představu o svém budoucím rozvoji (jak bylo výše uvedeno, ve všech hloubkově zkoumaných případech projekt vychází z dlouhodobých rozvojových záměrů podpořených podniků), ta ale v některých případech není jednoznačně formalizovaná – existuje například sice jasná představa o podobě budoucích projektů a částečně i o poptávce po nich, chybí ovšem základní i pokročilé ekonomické kalkulace týkající se například návratnosti investice do vývoje, jasná představa o budoucích odběratelích i detailně zpracovaný inkrementální postup k dosažení rozvojového cíle, atd. V důsledku realizace projektu byly do podniků tohoto typu zavedeny elementy strategického a projektového řízení (zejména v důsledku

nutnosti zpracovávat podnikatelský záměr), které mají potenciál značně zefektivnit jejich budoucí řízení a rozvoj.

2.2.5 **Vlivy investic na sociální a ekologickou odpovědnost podniku a na tržní prostředí**

2.2.5.1 **EQ 1.14: Do jaké míry vedly investice ke změně pracovního prostředí uvnitř podpořených podniků?**

<p>Evaluační otázka 1.14:</p> <p>Do jaké míry vedly investice ke změně pracovního prostředí uvnitř podpořených podniků?</p>
<p>Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dotazníkové šetření • Strukturované rozhovory • ČSÚ – podnikové ukazatele
<p>Odpověď na evaluační otázku:</p> <p>Je možné zaznamenat částečný vliv Programu na zlepšení pracovního prostředí zejména ve formě zvýšení komfortu zaměstnanců, a to ať už v podobě nových, prostornějších kanceláří s větším uživatelským komfortem nebo novým, modernějším technickým vybavením, případně kombinací obojího. Podpora ovšem měla zcela minimální vliv na zvýšení bezpečnosti a ochrany zdraví při práci. Vliv na další aspekty pracovního prostředí, zejména co se týče mimoplatových benefitů zaměstnanců (příspěvky na stravování, dopravu, prodloužení dovolené, atd.), je hodnocení nejednoznačné. Na jednu stranu některé podniky uvádějí, že v důsledku prvních ekonomických efektů realizovaných projektů dochází k pozitivnímu efektu na zlepšení pracovního prostředí v těchto aspektech, na druhou stranu ovšem podniky zkoumané hloubkovou kvalitativní analýzou často uvádějí přesně opačný efekt projektu: v důsledku silného tlaku realizace projektu na firemní cash-flow bylo vedení podniků nuceno přistoupit ke krácení těchto zaměstnaneckých benefitů nebo je dokonce zrušit. Tento negativní efekt je ovšem možné považovat za dočasný.</p> <p>Výsledky kontrafaktuální analýzy naznačují pozitivní efekt programu v oblasti průměrné hrubé mzdy. Zatímco v roce 2007 byla průměrná hrubá mzda u podpořených podniků na úrovni 89 % kontrolní skupiny nepodpořených podniků, v roce 2009 stoupla již na 94 % průměrné hrubé mzdy nepodpořených podniků.</p>

První část evaluační otázky, tedy vliv podpory na zlepšení pracovního prostředí uvnitř podpořených podniků mimo platové navýšení, byla hodnocena v rámci dotazníkového šetření a strukturovaných rozhovorů.

Dotazníkové šetření vycházelo z premisy, že efekt v podobě zlepšení pracovního prostředí uvnitř podpořených podniků v důsledku realizace projektu je možné předpokládat až u podniků, které již pociťují některé pozitivní efekty (nebo alespoň jejich náznaky) generované tímto projektem (např. v podobě vytváření zisku). Určitý druh

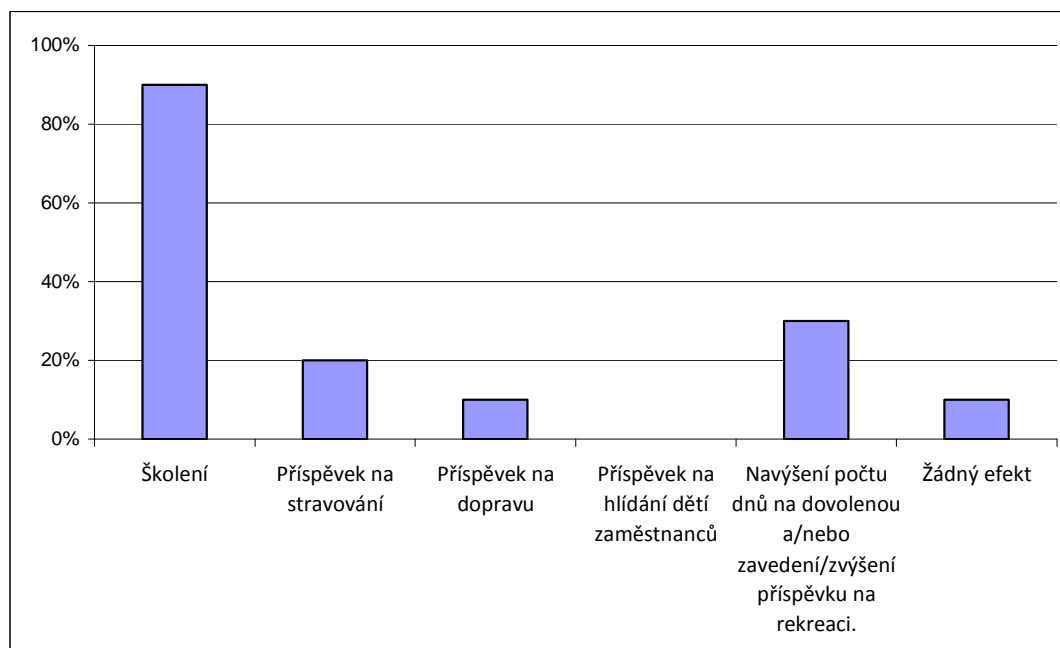
pozitivního ekonomického efektu projektu zaznamenává 40 % (celkem 10) příjemců podpory.

U těchto deseti podniků bylo kvantitativně zkoumáno, zda se první ekonomické efekty podpořených projektů (tedy jejich zisk) projevuje zvýšenou podporou:

- Školení zaměstnanců;
- Příspěvků na stravování;
- Příspěvků na dopravu;
- Příspěvků na hlídání dětí zaměstnanců;
- Navýšením počtu dnů dovolené a/nebo zavedením/zvýšením příspěvků na rekreaci.

Výsledky kvantifikace těchto efektů jsou zpracovány v grafu níže:

Graf: Kvantifikace příspěvku podpory (investice) ke změně pracovního prostředí uvnitř podpořených podniků.



Zdroj: DhV CR

Graf výše jasně ilustruje, že případné pozitivní ekonomické efekty projektu (tedy zejména generovaný zisk) se projevuje především v podobě zvýšených investic do školení zaměstnanců. Ostatní efekty jsou spíše ojedinělé.

Dotazy na efekty podpory v podobě zlepšení pracovního prostředí a komfortu zaměstnanců byly rovněž součástí strukturovaných rozhovorů. Ty prokázaly, že značná část projektů má pozitivní efekt ve formě zvýšení komfortu zaměstnanců, a to ať už v podobě nových, prostornějších kanceláří s větším uživatelským komfortem nebo novým, modernějším technickým vybavením, případně kombinací obojího. Řada podniků totiž z důvodu značného nárůstu počtu zaměstnanců musela přistoupit k rozšíření kanceláří,

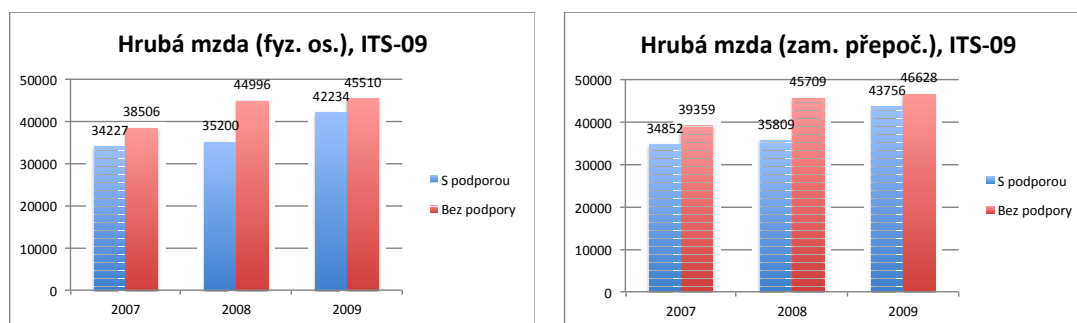
případně úmyslně umístila vývojové centrum mimo centrálu podniku tak, aby byl vývoj do určité míry izolován od běžného provozu podniku. Mimo zvýšení komfortu zaměstnanců ve vývoji i ostatních zaměstnanců (zvýšení plochy pracovního prostoru na jednoho zaměstnance) toto má v některých případech také efekt v podobě zvýšení bezbariérovosti přístupu do kanceláří.

Na druhou stranu ovšem strukturované rozhovory nepotvrzují alespoň částečný pozitivní dopad na mimoplatové benefity zaměstnanců, který byl zjištěn dotazníkovým šetřením. Právě naopak, identifikují dokonce negativní efekt projektu na benefity zaměstnanců. V důsledku realizace projektu totiž došlo k již několikrát v hodnocení zmiňovanému zvýšení tlaku na finanční cash-flow některých podniků, tyto potom musely reagovat mimo jiné omezováním nebo dokonce rušením dříve přiznaných benefitů (například příspěvek na stravování). Tento negativní efekt ovšem je možné považovat za dočasný.

Strukturované rozhovory neidentifikovaly žádný bezprostřední nebo zprostředkovaný příspěvek Programu ke zvýšení bezpečnosti a ochrany zdraví při práci zaměstnanců.

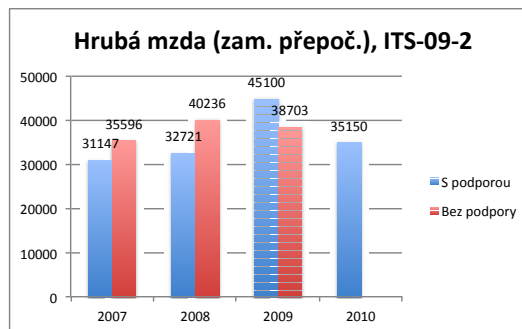
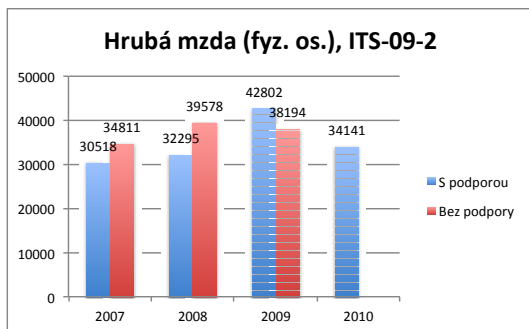
Průměrná hrubá mzda

V podpořených podnicích byla ve sledovaném období změřena o něco nižší mzda než v podnicích bez podpory. Postupně však hrubá mzda v podpořených podnicích vzrostla z 89 % až na 94 % mzdy v podnicích bez podpory.



Zdroj: ČSÚ

Navzdory hospodářskému propadu v roce 2009 měly mzdy svůj vrchol právě v tomto roce. Je to v souladu s mikroekonomickou logikou sledovaných podniků, protože – alespoň v případě podpořených podniků – se v tomto roce příznivě vyvíjely i tržby. Průzkum na podmnožině podniků v roce 2010 naznačuje, že po tomto vrcholu přišel pokles. Doba úspor by podle těchto dat se zpožděním přišla i do tohoto sektoru ekonomiky.



Zdroj: ČSÚ

2.2.5.2 EQ 1.15: Do jaké míry investice ovlivnily vystupování podniku navenek, vůči místní komunitě?

<p>Evaluační otázka 1.15:</p> <p>Do jaké míry investice ovlivnily vystupování podniku navenek, vůči místní komunitě?</p>
<p>Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dotazníkové šetření • Strukturované rozhovory
<p>Odpověď na evaluační otázku:</p> <p>Nebyly identifikovány významnější efekty v podobě angažovanosti v místní komunitě. Několik projektů ovšem vykázalo zvýšení sponzorských aktivit, jeden podpořený podnik navíc zaznamenává vyšší kulturu úpravy okolí svého sídla. Program rovněž zaznamenává potenciál zvýšit spolupráci podpořených podniků s místními vysokými školami / univerzitami v podobě poskytování stáží, podmínek a metodického vedení pro vypracování absolventských prací, atd.</p>

Otázka byla hodnocena v rámci dotazníkového šetření a strukturovaných rozhovorů.

Dotazníkové šetření vycházelo z premisy, že zvýšení angažovanosti v místní komunitě v důsledku realizace projektu je možné předpokládat až u podniků, které již pociťují některé pozitivní efekty (nebo alespoň jejich náznaky) generované tímto projektem (např. v podobě vytváření zisku). Určitý druh pozitivního ekonomického efektu projektu zaznamenává 40 % (celkem 10) příjemců podpory. Z těchto deseti příjemců jeden identifikuje vliv realizace projektu (resp. jeho prvních ekonomických přínosů) v podobě úpravy okolí sídla podniku a pět příjemců uvádí zvýšení aktivity v oblasti sponzoringu. Pět příjemců (tedy polovina) ze skupiny těch, kteří již zaznamenávají určitý druh ekonomického přínosu projektu, neidentifikují žádný pozitivní vliv realizace projektu v podobě zvýšení své angažovanosti v lokální komunitě.

Strukturované rozhovory potvrdily výsledky dotazníkového šetření. Někteří příjemci dokonce paradoxně uvádějí, že Program měl negativní vliv na jejich angažovanost v lokální komunitě, a to zejména jejich sponzorské aktivity, poněvadž vytvořil silný tlak na jejich cash-flow – sponzorské aktivity musely proto být omezeny. Většina zkoumaných příjemců také uvedla, že se v důsledku projektu pokusila (více či méně úspěšně) navázat spolupráci s místními vysokými školami / univerzitami v podobě poskytování stáží, podmínek a metodického vedení pro vypracování absolventských prací, atd.

2.2.5.3 EQ 1.16: Do jaké míry měly investice vliv na dopady podniku na životní prostředí?

<p>Evaluační otázka 1.16:</p> <p>Do jaké míry měly investice vliv na dopady podniku na životní prostředí?</p>
<p>Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dotazníkové šetření • Strukturované rozhovory
<p>Odpověď na evaluační otázku:</p> <p>Nebyly identifikovány žádné bezprostřední dopady realizovaných projektů na životní prostředí. Velmi nepřímo měly některé projekty pozitivní dopad v podobě snížení nároků na spotřebu papíru (bezprostřední efekt implementace výsledného produktu u zákazníků) nebo snížení nutnosti cestovat v důsledku vyšší míry využívání IT komunikačních prostředků (a to jak u příjemce dotace v důsledku instalované technologie nebo u zákazníků v důsledku implementace produktu vyvíjeného projektem).</p>

Otázka byla, vzhledem k velmi nízké relevanci pro podpořenou oblast a typ podpory, hodnocena výhradně kvalitativně. Jak v rámci dotazníkového šetření, tak i při realizaci strukturovaných rozhovorů byli příjemci dotace vyzváni k identifikaci vlivů projektu na dopady podniku na životní prostředí.

V rámci dotazníkového šetření byl pozitivní dopad projektu na environmentální kritéria identifikován pouze u jednoho příjemce dotace, který uvedl, že v důsledku realizace projektu byla snížena potřeba tisku v tomto podniku. Podobný typ efektu, a to jak u podpořených podniků, tak i u současných a budoucích zákazníků – odběratelů nového ICT řešení – byl identifikován také v rámci strukturovaných rozhovorů. V jednom případě byl identifikován ještě jeden zprostředkovaný pozitivní environmentální efekt Programu v podobě snížení nutnosti cestovat v důsledku vyšší míry využívání IT komunikačních prostředků (a to jak u příjemce dotace v důsledku instalované technologie nebo u zákazníků v důsledku implementace produktu vyvíjeného projektem).

Nad rámec toho se hodnotitel pokusil kvantifikovat environmentální dopady projektu prostřednictvím šetření zisku certifikace ISO dokládající zodpovědný environmentální management podniku. V šetřeném vzorku ovšem nebyl zaznamenán žádný výskyt takového efektu projektu.

2.2.5.4 EQ 1.17: Do jaké míry ovlivnily změny, které nastaly v podpořených podnicích, tržní prostředí, v němž jsou podniky aktivní?

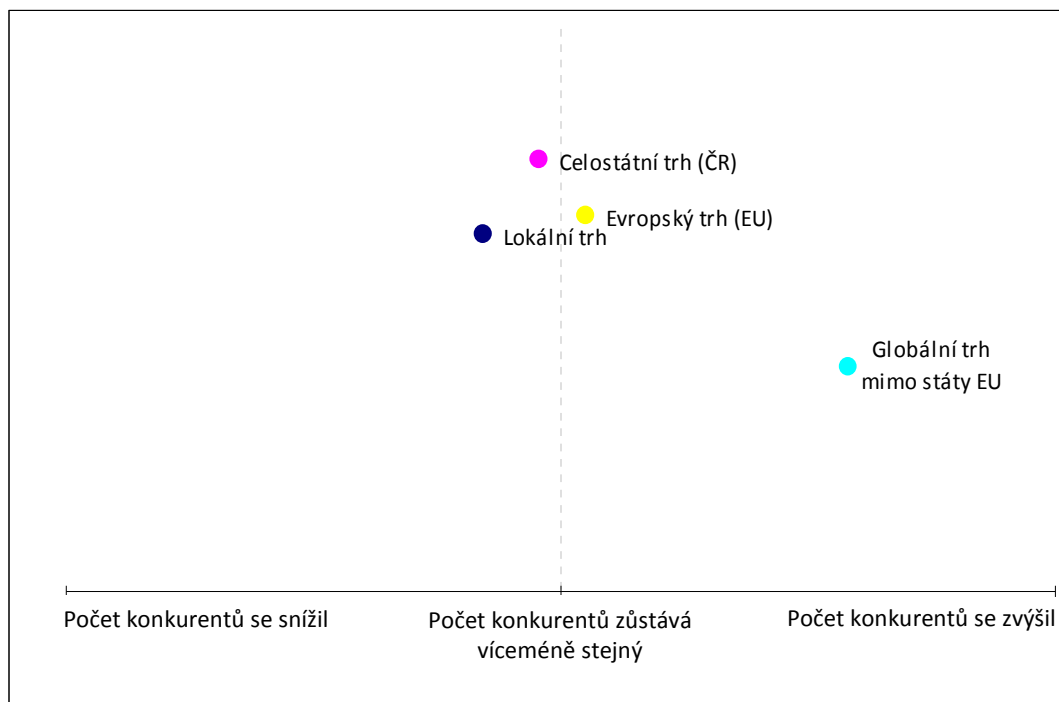
<p>Evaluační otázka 1.17:</p> <p>Do jaké míry ovlivnily změny, které nastaly v podpořených podnicích, tržní prostředí, v němž jsou podniky aktivní?</p>
<p>Zdroje dat pro zodpovězení evaluační otázky:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dotazníkové šetření • Strukturované rozhovory
<p>Odpověď na evaluační otázku:</p> <p>Je možné identifikovat dva druhy vlivů, které podpora z Programu má na tržní prostředí podpořených podniků.</p> <p>Prvním je bezprostřední vliv, kdy podnik prostřednictvím dotace získá jasně definovatelnou konkurenční výhodu nad konkurenty. Takový vliv byl, prostřednictvím sebe-hodnocení podpořených podniků, identifikován u 44 % podpořených podniků, dalších 44 % potom uvádí, že v důsledku podpory podnik s konkurencí „udržel krok“. Takto bezprostřední vliv na podobu tržního prostředí ovšem není nutné přeceňovat, dle vyjádření podniků zůstávají všechny hlavní trhy (lokální, národní, EU) více-méně stejné co do počtu konkurentů, pouze v případě globálního trhu (mimo EU) byl zaznamenán nárůst konkurence.</p> <p>Druhým vliv programu na tržní prostředí podpořených podniků je bezprostředně spjatý s doznívající finanční a hospodářskou krizí. V řadě případů byl identifikován vliv programu v podobě ochrany před silnějším působením negativních vlivů krize, několik příjemců dokonce uvádí, že by se bez realizace projektu podpořeného Programem dostali do existenčních potíží. Jinými slovy, krize způsobila určitou reorganizaci tržního prostředí – řada firem v jejím důsledku odešla z trhu, před níž dotace poskytla podpořeným podnikům určitou ochranu.</p>

Evaluační otázka byla zodpovídána s důrazem na kvantitativní metody, byla tedy především zodpovídána na základě dat z dotazníkového šetření. Otázky zaměřené na získanou konkurenční výhodu a relevanci podpory při zvládnání efektů hospodářské a finanční krize byly rovněž předmětem kvalitativního šetření, a to jak v rámci strukturovaných rozhovorů, tak i (doplňkově) ve formě otevřených otázek dotazníkového šetření.

V rámci dotazníkového šetření odpovídali zástupci podpořených podniků na otázku zaměřenou na reflexi vývoje trhů, na nichž působí – a to zejména z pohledu počtu konkurentů. Ve většině případů nebylo zaznamenáno výrazné zvýšení nebo snížení počtu bezprostředních konkurentů (situace tedy byla hodnocena jako „více-méně stejná“), pouze v případě trhu mimo EU bylo subjekty, které na tomto trhu své produkty nabízejí, zaznamenáno zvýšení konkurence. Hodnocení vývoje konkurence přehledně zpracovává

následující graf (na vertikální ose je přitom zaznamenán počet ze zkoumaných podniků, které na daném trhu působí – čím blíže je tedy bod ose x, tím méně subjektů z dotazníkového šetření na tomto trhu působí).

Graf: Hodnocení vývoje relevantních trhů v období před zahájením realizace projektu až dosud.



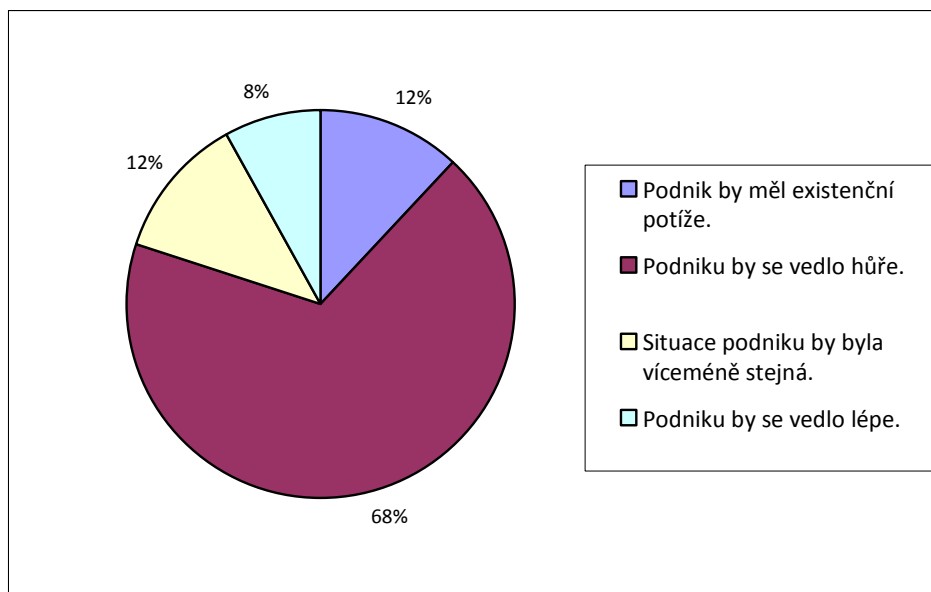
Zdroj: DHV CR

Je ovšem zřejmé, že reálný vliv podpory na vývoj počtu konkurentů je relativně omezený, resp. velmi individuální – zatímco v případě lokálního trhu může mít podpora značný dopad na jeho podobu, v případě evropského nebo globálního trhu je zpravidla vliv podpory marginální otázkou (na druhou stranu ovšem v případě, že se jedná o velmi úzce definovaný sektor s velmi úzkoprofilovým produktem a jen několika málo producenty v globálním měřítku, může mít v takovém případě podpora výrazný dopad i na globální trh).

Přestože bezprostřední vliv podpory na podobu relevantního trhu, tedy počet konkurentů, není zpravidla tak silný, v rámci strukturovaných rozhovorů byl identifikován rovněž zprostředkovaný vliv podpory na daný trh, který je nutné reflektovat: odpovídající trhy prošly často velmi významnou rekonstrukcí v důsledku působení finanční a hospodářské krize – ta do daného sektoru přinesla výrazný pokles zakázek, který se prakticky projevil bankrotem některých subjektů, které na trhu působí. Bezprostředním důsledkem dotace (který byl takto explicitně v průběhu strukturovaných rozhovoru několikrát nezávisle na sobě zmíněn) ovšem mohlo být právě to, že se podpořenému podniku podařilo riziko bankrotu v důsledku nedostatku zakázek eliminovat.

Návazně na toto kvalitativní zjištění o nepřímém efektu podpory na podobu relevantního trhu byla do dotazníkového šetření přidána otázka, jakým způsobem by se podniku vedlo v době působení hospodářské a finanční krize bez realizace projektu podpořeného z Programu. Kvantifikace tohoto efektu potvrdila výsledky kvalitativního výzkumu: 68 % z podpořených podniků uvedlo, že by se podniku vedlo hůře, dalších 12 % dokonce zaznamenalo, že v případě neobdržení dotace by se podnik, vlivem působení hospodářské a finanční krize, dostal do potíží existenčního charakteru. Pouze 3 podpořené podniky (12 %) uvedly, že situace podniku by byla víceméně stejná (zpravidla z důvodu stability a jasné profilace trhu, na kterém působí, často pouze s jedním produktem) a 2 (8 %) dokonce uvedly, že by se jim vedlo spíše lépe – z toho důvodu, že i přes působení finanční a hospodářské krize byli Programem nuceny investovat více, než by si v dané situaci dovolily bez realizace projektu.

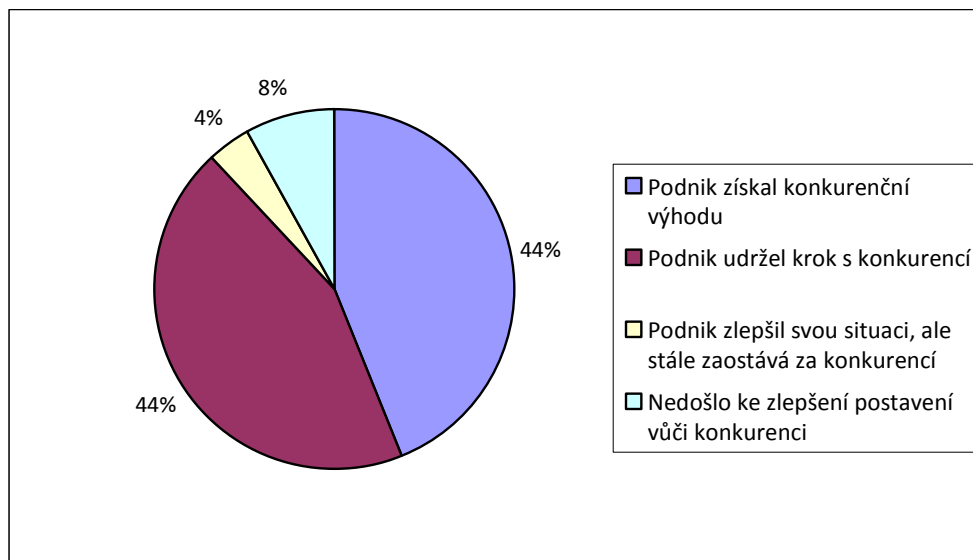
Graf: Vývoj podniků v době hospodářské a finanční krize v případě, že by nerealizovaly podpořený projekt.



Zdroj: DHV CR.

Zásadní v tomto kontextu potom je hodnocení konkurenční výhody, kterou podpořené podniky v důsledku realizace projektu získaly. V rámci dotazníků bylo proto zkoumáno subjektivní hodnocení vývoje konkurenceschopnosti podpořených podniků ze strany jejich představitelů. Drtivá většina podniků, dle tohoto hodnocení, uvádí, že se podnikům podařilo buďto získat konkurenční výhodu nebo alespoň udržet krok s konkurencí (shodně 44 % odpovědí). Jeden podnik uvádí, že sice došlo ke zlepšení konkurenceschopnosti, za konkurencí ovšem přesto stále zaostává a ve dvou případech nedošlo ke zlepšení postavení podniku vůči konkurenci (v jednom případě proto, že relevantní konkurence také získala podporu z Programu, v druhém případě proto, že vývoj ještě nebyl ukončen, proto prozatím není možné konkurenční výhodu pozorovat.

Graf: Vývoj konkurenceschopnosti podniků v důsledku podpory z Programu.



Zdroj: DHV CR.

Za primární zdroj zvýšení konkurenceschopnosti podniku je ve většině považován samotný nový nebo inovovaný produkt, který nabízí větší funkčnost než produkty konkurenční. Podobně ovšem někteří příjemci identifikují snížení cenových nákladů na poskytování svých produktů nebo služeb (týká se zejména Center sdílených služeb, částečně ovšem také vývoje nových ICT produktů), a to ať už produktů / služeb bezprostředně podpořených projektem, nebo i dalších, které sice nemají s projektem bezprostřední souvislost, jejich nákladnost se ovšem snížila v důsledku zefektivnění fungování podniků, které sebou podpora z Programu přinesla. Významnou konkurenční výhodou potom je rovněž rozšíření působnosti podniku na nové trhy, a to ať už geograficky nebo funkčně definované. Mimo tyto většinové mechanismy zvýšení konkurenceschopnosti podniků byly identifikovány další, již více individualizované danému sektoru nebo oblasti působnosti. Mezi nimi je možné jmenovat například potenciál pro rychlejší poskytování služeb (rychlejší než konkurence), které je v daném sektoru klíčové, zvýšení flexibility podniku, který je schopen rychleji reflektovat potřeby trhu nebo „marketingový efekt“ unikátního produktu, který má schopnost oslovit více zákazníků a otevírat tak u těchto zákazníků podpořenému podniku dveře pro realizaci dalších služeb nebo prodej produktů, které má ve svém standardním portfoliu.

3 Hodnocení podmínek účasti v programu podpory ICT a strategické služby

Hodnocení podmínek účasti v programu podpory ICT a strategické služby tvoří určitý doplněk analýz zaměřených na zhodnocení ekonomických dopadů podporovaných projektů tohoto programu podpory OPPI.

Cílem tohoto hodnocení je analyzovat, do jaké míry jsou stávající podmínky účasti v tomto programu podpory vhodně zaměřeny, a to zejména z hlediska potřeb a zkušeností příjemců podpory 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 programu podpory ICT a strategické služby 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 programu podpory ICT a strategické služby 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.

Program podpory ICT a strategické služby je z hlediska potřeb příjemců a žadatelů velmi vhodně nastaven. Tento program má navíc velkou tradici, neboť navazuje na předchozí národní program, a proto jsou podmínky účasti v tomto programu do značné míry již odzkoušeny a optimalizovány.

Ze strany příjemců i konzultačních společností je tento program podpory OPPI velmi chválen. Konzultační společnosti navíc zdůrazňují vliv tohoto programu na konkurenceschopnost České republiky v oblasti IT sektoru. Program podpory ICT a strategické služby navíc umožňuje přebírat cenné know-how ze zahraničí. Často jsme se také setkali s názorem, že bez existence tohoto programu podpory by nebylo mnoho aktivit ze strany příjemců podpory vůbec realizováno.

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 jednotlivých hodnotitelů. Systém je proto velmi dobře nastaven a z hlediska výběru nejlepších projektových žádostí je možné ho považovat za optimální.

V případě tohoto programu podpory navíc bylo v době nastavování základních podmínek přijatelnosti realizováno několik kulatých stolů se zástupci podnikatelů, s nimiž byly podmínky podrobně diskutovány a upraveny na základě jejich postřehů a připomínek. Tento program podpory se proto jeví jako velmi citlivý v nastavení základních podmínek účasti v programu vůči potřebám žadatelů a příjemců.

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. Nejčastěji přitom žadatelé od svých žádostí odstupují v případě, že potřebují v žádostech učinit ještě nějaké změny. Ve většině případů pak žádost přepracovávají a podávají do nové výzvy. V některých případech jde o změny takového charakteru, že neumožňují realizovat schválený projekt, např. tomu tak je u odstoupení strategického partnera od projektu či u změny hlavních strategických cílů společnosti.

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 ICT a strategické služby 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, eNovation a MIDA Consulting,
- strukturované rozhovory se zástupci MPO a CzechInvestu,
- dotazníkové šetření mezi hodnotiteli programu podpory ICT a strategické služby.

Odpověď na evaluační otázku:

Nastavení podmínek účasti v tomto programu podpory je všemi relevantními aktéry považováno za velmi vhodné. 100 % příjemců a žadatelů, kteří se zapojili do dotazníkového šetření, se v tomto bodě zcela shoduje. Zrovna tak v případě zaměření aktivit tohoto programu podpory se příjemci a žadatelé shodují, že jsou vhodně nastaveny a bylo by vhodné v jejich podpoře i nadále pokračovat.

Na druhou stranu externí hodnotitelé upozorňují na skutečnost, že tento program podpory nepočítá se situací, kdy si žadatelé v rámci aktivity „tvorba nových IS a ICT řešení“ chtějí nechat hradit již vyvinuté produkty. Pro hodnotitelé je pak často těžké tuto situaci rozpoznat a předejít financování tohoto typu projektů.

Zástupci konzultačních společností upozorňují na skutečnost, že vzhledem k citlivosti dat uváděných do projektových žádostí, nejsou žadatelé ze strany řídicího orgánu dostatečně informováni o způsobu zajištění utajení tohoto typu důvěrných dat. Nejde o zpochybnění nastavení stávajícího systému, spíše o žádost o zveřejnění bližších informací o tomto systému ve smyslu zajištění mlčenlivosti externích hodnotitelů a dalších osob, které mají k údajům z projektových žádostí v průběhu jejich hodnocení a administrace přístup.

Jako ne příliš přátelská k příjemcům je považována častá aktualizace metodických pokynů k programu podpory ICT a strategické služby, kdy by bylo vhodné omezit alespoň stanovení účinnosti pokynů se zpětnou platností.

Konkrétní příklady dokreslující zodpovězení evaluační otázky:

Jako zajímavost uvádíme, že přes 22 % příjemců a žadatelů považuje za omezující podmínku na zajištění rovného přístupu k mužům a ženám. Při bližším šetření v rámci strukturovaných rozhovorů však bylo zjištěno, že se toto omezení nikdy přímo nedotklo konkrétního příjemce. Příjemci tak tímto svým názorem pouze uvádějí, že se domnívají, že existují i subjekty, které to omezit může.

Evaluační otázka 2.2:

Jakým způsobem by bylo vhodné nastavené podmínky účasti v programu podpory ICT a strategické služby 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, eNovation a MIDA Consulting,
- strukturované rozhovory se zástupci MPO a CzechInvestu,
- dotazníkové šetření mezi hodnotiteli programu podpory ICT a strategické služby.

Odpověď na evaluační otázku:

Řada oslovených subjektů se shodla, že by bylo vhodné rozšířit podporované aktivity i o datová centra jakožto moderní trend v oblasti IT. Obdobné rozšíření podpory i o tuto aktivitu doporučil i přední odborník v této oblasti prof. Voříšek, s nímž byly závěry této studie konzultovány.

Zástupci jedné z konzultačních společností by podporované aktivity tohoto programu podpory rádi rozšířili i o tzv. implementační centra, která by se nezabývala vlastní tvorbou nových ICT řešení, nýbrž by implementovala řešení jiných partnerských firem a tato řešení upravovala na základě zákaznických očekávání. V současné době jsou tyto oblasti výzvami zcela opomíjené, ačkoli by mohly být zajímavým doplňkem k dosud podporovaným oblastem. Tento názor se však ukázal jako zcela ojedinělý a při konzultaci s prof. Voříškem byl označen jako nerelevantní.

Délku realizace projektu by některé konzultační společnosti stanovili jednoznačněji tak, aby nedocházelo k jejich prodlužování ve vazbě na vyplácené mzdy. Například v případě podpory konkrétních pracovních pozic by bylo vhodné podporu vyplácet jen omezený počet měsíců a nikoli tak dlouho, dokud se nevyčerpají mzdové limity.

Někteří příjemci by uvítali, kdyby se mezi způsobilé výdaje dali zařadit i výdaje spojené se školením a s marketingovými aktivitami zaměřenými na nově vytvářené produkty či služby.

Zástupci konzultačních společností také doporučují více provázat výběrová kritéria s osnovou studie proveditelnosti, kdy v současné době je do žádosti třeba doplňovat některé údaje i nad rámec stanoveného obsahu této studie (např. údaje o rozvojové strategii žadatele). V současnosti proto tyto společnosti považují za vhodnější zpracovávat projekt podle výběrových kritérií a ne podle vlastní studie proveditelnosti, což však zase nevyhovuje externím hodnotitelům, kteří musí stejný typ údajů hledat v různých částech žádostí jednotlivých žadatelů.

V této souvislosti externí hodnotitelé navrhuji, aby struktura údajů uváděných v žádostech byla chápána jako povinná, od níž se žadatel nesmí odchýlit. V praxi totiž nedodržování struktury požadovaných údajů představuje pro hodnotitele velké praktické problémy při hodnocení (viz výše).

U externích hodnotitelů jsme se také setkali s názorem, že by bylo vhodné, aby hlavním

hodnotícím kritériem byla inovativnost vyvíjených produktů.

Dále také společně externí hodnotitelé a zástupci konzultačních společností navrhuji, aby bylo v rámci jednoho realizovaného projektu možné kombinovat výdaje zaměřené na investice s výdaje zaměřenými na úhradu personálních nákladů.

Externí hodnotitelé také v případě tohoto programu podpory zdůrazňují potřebu spolupracovat s vysokými školami a centry VaV. Jako vhodné proto někteří z nich považují zvážit zavedení nové podmínky, dle které by tato spolupráce byla povinná ve smyslu povinnosti zavádět poznatky těchto institucí v praxi.

Celá řada oslovených subjektů (zejména externí hodnotitelé a konzultační společnosti) se také domnívá, že by bylo vhodné nepodporovat v rámci způsobilých výdajů projektu pouze náklady na nové pracovníky, ale také na pracovníky stávající, kteří jsou do realizace projektu zapojeni.

Zástupci konzultačních společností se dále shodují, že by bylo vhodné lépe synchronizovat časování výzev tohoto programu podpory OPPI s jinými programy podpory, a to zejména s Inovacemi a Potenciálem. Žadatelé totiž často kombinují tyto programy podpory a stávající stav, kdy na sebe jednotlivé výzvy nenavazují, považují za velmi nevhodný.

Konkrétní příklady dokreslující zodpovězení evaluační otázky:

Rozšíření způsobilých výdajů o výdaje spojené se specifickým vzděláváním bylo navrhováno jak zástupci příjemců podpory, tak i zástupci konzultačních firem, které se ve své praxi také setkávají často se zájmem podnikatelských subjektů podporovat v rámci projektů financovaných z tohoto programu podpory tento typ činností.

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, VZ 2009 a metodiky indikátorů
- Analýza výstupů informačních systémů – do hodnocení bylo zařazeno 103 projektů, které byly k 3. březnu aktivní nebo již proplacené (tj. ukončené). Zaměření a cíle projektu byly blíže zkoumány u 14 projektů (v každém kraji – podle místa realizace – byl zrevidován jeden náhodně vybraný projekt).

Odpověď na evaluační otázku:

Indikátory jsou vzhledem k formulovaným cílům a zaměření programu zvoleny vhodně. Naprostá většina projektů se soustřeďuje na vývoj informačních a komunikačních technologií a informačních systémů. Podpořené projekty rozvíjí ICT a IS technologie v celé řadě oblastí od ICT ve zdravotnictví, přes technologie pro call centra, správu internetových stránek až po optimalizovanou přípravu prezentací. Část nástrojů je rozvíjena pouze pro vnitřní potřeby příjemců za účelem rozvoje firmy, zefektivnění produkce a služeb a zvýšení

konkurenceschopnosti. V rámci programu dochází pouze k nerovnoměrnému čerpání na jednotlivé aktivity – projekty jsou z 90 % zaměřeny na tvorbu nových IS/ICT řešení.

Konkrétní příklady dokreslující zodpovězení evaluační otázky:

Program ICT A STRATEGICKÉ SLUŽBY 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.* Ve stavu „Projekt proplacen“ byly v ISOP7-13 v Oblasti podpory 2.2 k datu hodnocení vedeny 4 projekty. Finanční prostředky byly v letech 2009 – 2011 uhrazeny i dalším projektům, avšak ty zatím nebyly uvedeny do tohoto stavu nebo do stavu „Monitorování projektu“, neboť zatím nebyly ukončeny všechny jejich etapy. Celkově bylo do 3.3 t.r. proplaceno 246 žádostí o platbu v celkovém finančním objemu Kč 464 094 598,-. Z celkové alokace pro Oblast podpory 2.2 (508 098 075 euro) představuje tato částka zhruba 4 %. V Oblasti podpory jsou však realizovány i další programy (ROZVOJ, ICT V PODNICÍCH).

U 90 % projektů jsou aktivity zaměřeny na tvorbu nových IS/ICT řešení, 1 % na budování center zákaznické podpory, 6 % na centra sdílených služeb a 2 % na centrum oprav high-tech výrobků a technologií. V převážné většině projektů se jedná zejména o vývoj ICT a IS, spíše než o nákup technologií vyvinutých a na trh umístěných jiným subjektem.

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. a III. výzvy, kteří odstoupili od své žádosti předložené v rámci programu podpory ICT a strategické služby.

Průzkum byl zaměřen na celkem 5 náhodně vybraných žadatelů z III. výzvy, z nichž všichni odstoupili před plnou žádostí. (Mezi neaktivními projekty z III. výzvy nebyl žádný, který by odstoupil od vydaného rozhodnutí o poskytnutí dotace nebo po plné žádosti).

- Dále byl průzkum zaměřen na celkem 5 žadatelů, kteří odstoupili od svého projektu v rámci II. výzvy. Mezi oslovenými žadateli byli zejména žadatelé, kteří odstoupili od plné žádosti. Žadatelé, kteří odstoupili od svého projektu po vydání rozhodnutí o poskytnutí dotace, nebyli v rámci průzkumu zastiženi či nebyli ochotni tuto informaci sdělit.

Odpověď na evaluační otázku:

Důvody pro odstoupení projektů ve fázi RŽ, PŽ či po vydání rozhodnutí o poskytnutí dotace se v případě programu podpory ICT a strategické služby výrazně liší.

Nejčastěji žadatelé odstoupili od svého projektu z důvodu změn, které v něm chtěli ještě učinit a již by to nestihli ve stanoveném termínu. V těchto případech však velmi často

žadatelé předložili upravený projekt do nové výzvy, přičemž v případě všech oslovených subjektů byl tento projekt schválen a realizován.

Konkrétní příklady dokreslující zodpovězení evaluační otázky:

V případě jednoho žadatele byl projekt předložen do špatné výzvy, neboť projekt měl podporovat aktivitu podporovanou programem podpory ICT v podnicích a nikoli programem podpory ICT a strategické služby. I v tomto případě však došlo k úpravě žádosti a k jejímu předložení do správného programu podpory.

V případě jiného žadatele odstoupil od projektové žádosti strategický zahraniční partner, bez něhož nebylo možno projekt realizovat.

Jiný žadatel uvedl, že v době, kdy byla schválena RŽ, již bylo vyčerpáno z dané výzvy velké množství prostředků, přičemž z tohoto důvodu by již PŽ nestihl připravit tak, aby ještě mohla být v rámci dané výzvy financována. Z tohoto důvodu předložil svůj projekt v další výzvě, ve které uspěl a prostředky z OPPI čerpá.

V případě jiného žadatele došlo k odstoupení před plnou žádostí z důvodu nejistoty, zda bude žadatel schopen dostát své povinnosti spolufinancovat projekt z vlastních zdrojů. Žádost byla totiž podána v době slabé poptávky po produktech a službách žadatele.

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 rozdělena podle úkolů, z jejichž řešení vyplývají.

3.1 *Syntéza a doporučení vyplývající z výsledků hodnocení ekonomických dopadů programu podpory*

Na základě realizovaného hodnocení jsou formulovány následující závěry týkající se způsobu aplikace Programu a jeho dopadů:

- Program v dostatečné míře podporuje vznik nových IS / ICT řešení a aplikací a obecně diverzifikaci produkce podpořených podniků prostřednictvím tvorby nových produktů a/nebo služeb. Nezanedbatelná část podpory (dle měření cca 32 %) je ovšem využívána na prostý „upgrade“ v současnosti poskytovaných produktů / služeb, jehož přidaná hodnota může být diskutabilní. Dle vyjádření externích hodnotitelů Program na předkladatele projektů neklade dostatečné nároky na zpracování předmětu daného projektu v podnikatelském záměru, podle něž by bylo možné jednoznačně vyhodnotit přidanou hodnotu produktů / služeb, jejichž vývoj je předmětem podpory z Programu oproti současné produkci daného podniku.
- Inovace, které jsou v důsledku Programu realizovány, mají zpravidla zásadní charakter. Jde tedy o inovace, které svým rozsahem zpravidla významně přesahují standardní rozsah inovací v podpořeném podniku. Na druhou stranu ovšem projekty ve velké většině vycházejí z dlouhodobých strategických plánů a priorit podpořených podniků. Program tak má schopnost významně urychlit naplňování podnikatelských plánů v podpořených podnicích – ty by bez podpory nejspíše byly naplňovány postupnými kroky v podstatně dlouhodobější perspektivě a zpravidla také v omezenějším rozsahu.
- Program podporuje zvyšování efektivity produkce v podpořených podnicích. Mimo bezprostřední pozitivní vliv na hlavní výkonové indikátory je prokázána také schopnost programu zprostředkovaně racionalizovat procesy v podpořených podnicích, zefektivňovat jejich řízení a zavádět prvky projektového a strategického řízení, které disponují potenciálem bezprostředně generovat další rozvoj podniků v budoucnosti.
- Jako klíčový se ukázal souběh realizace podpořených projektů s působením finanční a ekonomické krize. Program významným způsobem v podpořených podnicích zmírnil dopady krize a poklesu odbytu zejména tím, že umožnil soustředit kapacity na vývoj nových produktů a později v následné fázi jejich prostřednictvím zvýšit konkurenceschopnost podniků.
- Program podporuje vznik nových pracovních míst v podpořených podnicích. Program prokazatelně přispěl k růstu zaměstnanosti v podpořených podnicích o 22 – 24 %. Řádově více míst vzniká v projektech Center sdílených služeb a Center zákaznické podpory a Center oprav high-tech výrobků a technologií (souhrnně zde existuje závazek vytvořit cca 61 pracovních míst na jednom podpořeném projektu zatímco u

projektů zaměřených na tvorbu nových IS/ICT řešení a aplikací existuje průměrný závazek vytvořit cca 10 pracovních míst na jednom projektu). Na druhou stranu ovšem tvoří vysoce kvalifikovaná pracovní místa (vysokoškolské vzdělání) cca 70 % nových pracovních míst v rámci projektů tvorby Nových IS/ICT řešení a aplikací, zatímco u ostatních typů projektů dosahuje podíl VŠ vzdělaných osob na celkovém počtu nově zaměstnaných pracovníků pouze cca 34 %.

- Dopady Programu v oblasti rozvoje lidských zdrojů není možné přeceňovat – k určitému vzdělávání dochází v bezprostřední souvislosti s realizovaným projektem pouze v cca 40% případů. Ve většině případů by navíc k rozvoji lidských zdrojů docházelo i bez podpory – ta má spíše dopad pouze v podobě zvyšování kvality vzdělávání zaměstnanců.
- Program má nezanedbatelný dopad na zvyšování exportu podpořených podniků. Při analýze podílu tržeb ze zahraničí na celkových tržbách došlo u podpořených podniků k průměrnému nárůstu z necelých 13 % (10,1 % tržeb z EU, 2,6 % tržeb ze zbytku světa) na cca 22,5 % (18,4 % EU, 4 % zbytek světa). Na druhou stranu ovšem je nutné uvést, že při hodnocení není kladen dostatečný důraz na identifikaci projektů s reálným exportním potenciálem – podmínky pro zpracování podnikatelských záměrů nevyžadují po žadatelích takovou detailnost rozpracování způsobu realizace exportu, který by hodnotitelům umožnil odhadnout reálný potenciál těchto podniků exportní plány skutečně naplnit.
- Analýza explicitně nepotvrdila původní hypotézu o dopadu Programu v podobě nahrazování angažování externích pracovníků („zaměstnávání“ prostřednictvím fakturace výkonů jednotlivým osobám, které v podniku pracují jako OSVČ) za interní zaměstnance, resp. zaměstnávání původně externích pracovníků. Pouze 25 % podniků zaznamenává snížení nákladů na externí ICT pracovní sílu, zatímco více než polovina uvádí, že nedošlo k žádné změně a cca 16 % podniků dokonce zaznamenává absolutní zvýšení nákladů na tuto položku. Hlubková analýza v podpořených podnicích ovšem prokázala, že v některých případech skutečně dochází k přechodu původně externích pracovníků (OSVČ) do standardního pracovně-právního vztahu. Nepřímo tlak programu na snižování poměru „externistů“ ve prospěch interních zaměstnanců dokládá volání podpořených podniků po zvýšení podílu nákladů, které je v rámci projektu možné využít na dodávku služeb, a to alespoň v oblastech, které jsou v rámci vývoje nových IS / ICT produktů a aplikací realizovány jednorázově (návrh architektury nového řešení, testování).
- Analýza nepotvrdila původní hypotézu hodnotitele o využívání podpory z Programu k převádění v současnosti poskytovaných produktů / služeb na nové platformy a technologie, zejména potom jejich převod na platformy „Computing-on-demand“ nebo „Cloud technology“ (rovněž nazývané „Software as a Service“ – SaaS). K tomuto nedochází především z důvodu obav zákazníků o bezpečnost dat v informačních systémech typu SaaS, v jejichž důsledku neexistuje dostatečná poptávka po daných řešeních. Intenzivnější rozvoj těchto řešení přitom je vhodné podporovat, poněvadž jsou zejména pro malé a střední podniky nejen ekonomicky

efektivnější, ale rovněž přispívají k řešení problému nedostatečných lidských zdrojů v ICT, který se, dle demografických prognóz, bude nadále prohlubovat¹⁴.

- Reálný bezprostřední dopad Programu na okolí firmy je zanedbatelný. To je způsobeno především faktem, že realizace projektu zpravidla znamená neobyčejnou zátěž na firemní cash-flow. Bezprostředně tak dokonce často dochází k opačnému efektu, kdy realizace programu snižuje např. sociální a ekonomickou odpovědnost podniku, poněvadž podpořené podniky si nemohou dovolit směřovat tímto směrem své finanční prostředky. Existuje ovšem výrazný potenciál pozitivních dopadů Programu na okolí firmy v dlouhodobější perspektivě – tedy poté, co je ukončen projekt a výsledný produkt je umístěn na trh.

Z výše uvedeného je možné syntetizovat následující doporučení:

- Z realizovaného výzkumu, především potom rozhovorů s nezávislými odborníky, vyplynulo, že největší potenciál bezprostředně generovat ekonomický růst jak u příjemců dotace, tak i u klientů, zaznamenávají projekty zaměřené na vývoj nových IS / ICT řešení a aplikací v podobě SaaS. Vzhledem k tomu, že evaluace nebyla na toto téma bezprostředně zaměřena (jde o jakýsi vedlejší produkt výzkumu), není uvedené tvrzení dostatečně vědecky a empiricky podložené. Zpracovatel evaluace proto ŘO doporučuje zadat zpracování studie na toto téma (bylo by možné financovat například z Osy 7 OPPI, tedy technické pomoci). V případě, že taková studie domněnku zpracovatele evaluace potvrdí, doporučuje zvýšit důraz na realizaci tohoto typu projektů. Tento důraz ovšem patrně bude muset být kombinován s informační kampaní ohledně využívání tohoto typu služeb, která by umožnila snížit obavy podniků z využívání tohoto řešení z důvodu nedostatečné kontroly nad vlastními daty. Kampaň tohoto typu tak intenzivnější zaměření Programu na projekty typu SaaS musí nezbytně doplňovat, na její realizaci by ovšem musely být nalezeny prostředky mimo OPPI.
- Zvážit zvýšení požadavků na rozpracování některých částí podnikatelských záměrů, a to zejména těch týkajících se:
 1. Vlastního obsahu projektu (tedy vyvíjeného řešení) – například požadavkem na explicitní popis přidané hodnoty daného řešení oproti standardně nabízeným a požadavkem na zpracování „milestones“ realizace projektu, které lépe umožní posoudit jeho podstatu.
 2. Exportních plánů v souvislosti s vyvíjeným produktem, který by umožnil posouzení jejich uskutečnitelnosti (ovšem u projektů, které, dle podnikatelského plánu, hodlají svůj produkt nebo službu exportovat). Zde by měl být kladen zejména důraz na popis distribučních kanálů pro nový produkt (IS/ICT řešení nebo aplikace), způsob zajištění proti kurzovému riziku nebo způsob marketingu vyvíjeného produktu na nových zahraničních trzích. Důraz na detailnější rozpracovanost exportních plánů je obzvláště naléhavý v případě podniků, které doposud svá IS/ICT řešení neexportují, ovšem nově vyvíjená exportovat plánují.

¹⁴ Viz např. Doucek, P. – Novotný, O. – Pecáková, I. – Voříšek, J.: *Lidské zdroje v ICT*, <http://www.cssi.cz/cssi/lidske-zdroje-v-ict>

- Zvážit rozšíření podílu externích dodávek služeb na celkových výdajích projektu. V takovém případě by ovšem musel být explicitně stanoven obsah těchto dodávek nad rámec v současnosti platného stropu ve výši 3 mil. Kč tak, aby nedocházelo k realizaci standardních a dlouhodobých činností prostřednictvím dodávek služeb. Cílem takového opatření by mělo být poskytnout žadatelům větší flexibilitu pro financování těch částí projektu, které jsou realizovány jednorázově, nikoliv dlouhodobě, a jen obtížně tak mohou být zajištěny formou uzavírání zaměstnaneckých smluv. Typickým příkladem tohoto typu služby je například fáze testování nového IS / ICT řešení.

Na základě provedeného hodnocení dále doporučujeme:

- Vyhodnocovat pravidelně pomocí podnikových ukazatelů ekonomické efekty programu podpory ICT a strategické služby, 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 rok¹⁵, kdy bylo možno efekty sledovat v rámci tohoto hodnocení.

3.2 *Doporučení vyplývající z výsledků hodnocení podmínek účasti v programu podpory*

- Zveřejnit více informací o externích hodnotitelích, o způsobech jejich výběru a o zajištění jejich mlčenlivosti spojené s citlivými údaji uváděnými ze strany žadatelů do svých projektových žádostí. V případě tohoto programu podpory se do žádostí uvádí i citlivá data o nových zamýšlených produktech a službách, a proto by bylo vhodné žadatele ubezpečit o zajištění mlčenlivosti všech subjektů, které se v průběhu hodnocení žádostí dostanou k těmto informacím. Vlastní systém práce externích hodnotitelů je možné považovat za velmi vhodně a citlivě nastavený, proto není potřeba tento systém dále upravovat, pouze by bylo vhodné o jeho nastavení poskytnout žadatelům a příjemcům více informací.
- Zvážit umožnění i podpory využití stávajících pracovníků v projektech OPPI. Zvláště pro malé podniky se to jeví jako vhodné a důležité. Jde o podnět zástupců konzultačních společností, které mají velké zkušenosti s přípravou projektů do tohoto programu podpory, a dále o podnět externích hodnotitelů projektů.
- Zvážit rozšíření podporovaných aktivit i o datová centra. Tento podnět byl formulován jak zástupci jedné z oslovených konzultačních společností, která se na oblast ICT výrazně zaměřuje, tak zástupci řídicího orgánu a zprostředkujícího subjektu OPPI. Vzhledem k zainteresovanosti konzultačních společností je možné očekávat zájem o tuto aktivitu i mezi oprávněnými žadateli.

¹⁵ Třetí rok byly efekty zkoumány pouze na menší skupině podniků, za níž byla data sesbírána hodnotitelem.

- Zvážit zavedení křížového financování pro projekty tohoto programu podpory, kdy by výdaje z křížového financování mohly být určeny na specifické vzdělávání spojené s aktivitami projektu. Tento podnět byl navržen ze strany konzultačních společností, které se problematikou tohoto programu podpory OPPI zabývají.

4 Syntéza hlavních závěrů a doporučení pro příští programové období 2014+

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.

4.1 *Doporučení vyplývající z výsledků hodnocení ekonomických dopadů programu podpory*

- Zvýšit důraz na inovativnost nově vyvíjených IS / ICT služeb tak, aby program zbytečně nedeformoval standardní trh s nabízenými IS / ICT řešeními a zároveň zvýšil svou schopnost přilákat do ČR zahraniční vývojová centra v oblasti ICT.
- Zvýšit důraz na export vyvíjených ICT řešení tak, aby nedocházelo ke zvyšování konkurenceschopnosti podpořených podniků na úkor nepodpořených podniků, ale aby podpora motivovala podpořené podniky vyvíjet taková řešení, která by zvýšila jejich globální konkurenceschopnost.
- Zvážit zavedení institutu (částečných) zálohových plateb, které by zmírňovaly tlak Programu na firemní cash-flow u podpořených podniků.

4.2 *Doporučení vyplývající z výsledků hodnocení podmínek účasti v programu podpory*

- Program podpory ICT a strategické služby by bylo vhodné zachovat i pro příští programové období. Zároveň by však bylo vhodné umožnit příjemcům kombinovat aktivity mezi tímto programem podpory a programem podpory Potenciál, resp. Inovace. Zvláště konzultační společnosti se za tuto možnost výrazně přimlouvají, neboť se ve své praxi setkávají s případy, kdy je tato kombinace aktivit výhodná pro projektové žadatele. Jinou možností by bylo v příštím programovém období lépe synchronizovat časování výzev z těchto programů podpory tak, aby na sebe navazovaly a žadatelé mohli své žádosti předkládat do těchto programů podpory ihned, jakmile ukončí realizaci předchozího projektu.
- V příštím programovém období by v návazném programu podpory bylo vhodné zvážit možnost kombinovat čerpání dotace v rámci jednoho projektu, jak na mzdy, tak na investice. V současnosti musí příjemce z těchto možností v rámci svého projektu volit, což často znesnadňuje realizaci konkrétních projektů.
- V příštím programovém období by bylo vhodné pro tento program podpory vyjednat s EK možnost uplatnit část výdajů projektu formou nepřímých nákladů tak, jak je tomu v případě programů financovaných z Evropského sociálního fondu. Nepřímé náklady tak mohou krýt např. výdaje na internet, energie atd., s jejichž proplácením mají příjemci zkušenost z I. a II. výzvy tohoto programu podpory, kdy bylo možné tento typ výdajů do způsobilých nákladů projektu zahrnout.

5 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 investic 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 jablkem 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
Výkony	100	90	-10%
Výkonová spotřeba	60	54	-10%
Osobní náklady	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 hodnotit 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 výstavnou 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.