

Česká zemědělská univerzita v Praze

Provozně ekonomická fakulta

Katedra ekonomiky



Diplomová práce

Analýza rychle rostoucích firem

Bc. Milan Pštroš

© 2023 ČZU v Praze

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Bc. Milan Pštross

Veřejná správa a regionální rozvoj – c.v. Litoměřice

Název práce

Analýza rychle rostoucích firem

Název anglicky

Analysis of high growing companies

Cíle práce

Hlavním cílem práce je identifikovat a pomocí vybraných ukazatelů vyhodnotit rychle rostoucí firmy v České republice ve sledovaném období 2015 až 2021.

Metodika

Diplomová práce se bude skládat z teoretických východisek a vlastní analýzy.

Teoretická východiska budou zpracována jako literární rešerše zahraničních i českých zdrojů. V rámci literární rešerše bude provedena základní charakteristika pojmů souvisejících s vymezením rychle rostoucích firem se zaměřením na oblast hospodaření a řízení podniku, měření výkonnosti, finanční analýzy, hodnotových řetězců, podpory z veřejných zdrojů a podnikatelského prostředí.

Pro potřeby vlastní analýzy bude vytvořen soubor rychle rostoucích firem na základě vybraných indikátorů určených pro identifikaci rychle rostoucích firem. Výchozím zdrojem dat pro určení základního souboru bude komerční databáze firem, která shromažďuje veřejně dostupná data.

Identifikované firmy budou charakterizovány z pohledu velikosti, stáří, odvětví, příslušnosti k regionu. V rámci analýzy vytvořeného souboru rychle rostoucích firem budou použity základní metody finanční analýzy a měření výkonnosti, bude vyhodnocena finanční stabilita firem na základě vybraných ukazatelů finanční analýzy, které budou vypočteny ze zveřejňovaných finančních výkazů z let 2015 až 2021.

Formou dotazníkového šetření budou zjišťovány další informace nefinančního charakteru, které budou využity pro podrobnější charakteristiku firem a pro formulaci doporučení na úrovni regionálních správních celků. Doporučení budou zaměřena na provádění opatření, která povedou k akceleraci současných nebo vznikajících rychle rostoucích firem v regionu.

Doporučený rozsah práce

60 – 80 stran

Klíčová slova

rychle rostoucí firmy, gazely, globální trendy, inovace, Liberecký kraj, finanční analýza, regionální rozvoj

Doporučené zdroje informací

- BLAŽEK, J. – UHLÍŘ, D. – UNIVERZITA KARLOVA. *Teorie regionálního rozvoje : nástin, kritika, implikace*. Praha: Karolinum, 2011. ISBN 978-80-246-1974-3.
- BRČÁK, J. – SEKERKA, B. – SVOBODA, R. *Mikroekonomie : teorie a praxe*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2013. ISBN 978-80-7380-453-4.
- KALOUDA, F. *Finanční a cost-benefit analýza podniku*. Plzeň: Aleš Čeněk, 2019. ISBN 978-80-7380-778-8.
- KISLINGEROVÁ, E. *Nové trendy ve vývoji konkurenceschopnosti podniků České republiky : v globální světové ekonomice*. V Praze: C.H. Beck, 2014. ISBN 978-80-7400-537-4.
- LI, M., GOETZ, S. J., PARTRIDGE, M., & FLEMING, D. A., Location determinants of high-growth firms. *Entrepreneurship & Regional Development*, 2016. ISSN: 1464-5114.
- RIES, E. – DUŠEK, L. *Lean startup : jak budovat úspěšný byznys na základě neustálé inovace*. Brno: BizBooks, 2015. ISBN 978-80-265-0389-7.
- RŮČKOVÁ, P. *Finanční analýza : metody, ukazatele, využití v praxi*. Praha: Grada Publishing, 2021. ISBN 978-80-271-3124-2.
- SCHREYER, P., High-Growth Firms and Employment (OECD Science, Technology and Industry Working Papers Č. 2000/03), 2000. ISSN 1815-1965.
- SYNEK, M. – KISLINGEROVÁ, E. *Podniková ekonomika*. V Praze: C.H. Beck, 2015. ISBN 978-80-7400-274-8.
- WAGNER, J. *Měření výkonnosti : jak měřit, vyhodnocovat a využívat informace o podnikové výkonnosti*. Praha: Grada, 2009. ISBN 978-80-247-2924-4.

Předběžný termín obhajoby

2022/23 LS – PEF

Vedoucí práce

Ing. Renata Aulová, Ph.D.

Garantující pracoviště

Katedra ekonomiky

Elektronicky schváleno dne 3. 3. 2023

prof. Ing. Lukáš Čechura, Ph.D.

Vedoucí katedry

Elektronicky schváleno dne 6. 3. 2023

doc. Ing. Tomáš Šubrt, Ph.D.

Děkan

V Praze dne 31. 03. 2023

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že svou diplomovou práci "Analýza rychle rostoucích firem" jsem vypracoval samostatně pod vedením vedoucího diplomové práce a s použitím odborné literatury a dalších informačních zdrojů, které jsou citovány v práci a uvedeny v seznamu použitých zdrojů na konci práce. Jako autor uvedené diplomové práce dále prohlašuji, že jsem v souvislosti s jejím vytvořením neporušil autorská práva třetích osob.

V Praze dne 31. 3. 2023

Poděkování

Rád bych touto cestou poděkoval Ing. Renatě Aulové, Ph.D. za cenné rady, připomínky, komentáře a čas, který mi věnovala při vypracování této práce. Děkuji také všem zástupcům firem, kteří se byli ochotni zapojit do dotazníkového šetření.

Analýza rychle rostoucích firem

Abstrakt

Diplomová práce zaměřená na analýzu rychle rostoucích firem má za cíl identifikovat a pomocí vybraných ukazatelů vyhodnotit rychle rostoucí firmy v České republice ve sledovaném období 2015 až 2021. V teoretické části práce jsou stanovena východiska popisující faktory, které přímo nebo nepřímo ovlivňují vznik a rozvoj rychle rostoucích firem. V rámci vlastní analytické části je na základě růstu obrátu, tržeb nebo počtu zaměstnanců identifikováno 1398 rychle rostoucích firem. Soubor těchto firem je dále podroben charakteristice pomocí finančních i nefinančních ukazatelů. V první fázi jsou firmy hodnoceny na základě veřejně dostupných informací. Vzhledem k zacílení na podporu regionálního rozvoje jsou ukazatele vyhodnocovány v kontextu krajů se specifickým zaměřením na Liberecký kraj. Druhou částí vlastní analýzy je finanční analýza vybraných poměrových ukazatelů. Finanční analýza slouží pro stanovení výkonnosti, efektivnosti a finanční stability firem. Třetí část vlastní analýzy vychází z dotazníkového šetření mezi rychle rostoucími firmami, kterého se zúčastnilo 71 respondentů. Otázky v dotazníku se tematicky zaměřují na podnikatelskou autonomii, postavení v globálních hodnotových řetězcích, konkurenční výhodu, lidské zdroje a podnikatelské prostředí. Ze zjištění vychází závěrečná doporučení, která slouží primárně pro tvůrce regionální politiky.

Klíčová slova: rychle rostoucí firmy, gazely, globální trendy, inovace, Liberecký kraj, finanční analýza, regionální rozvoj

Analysis of high growing companies

Abstract

The thesis focuses on the analysis of fast-growing firms and aims to identify and evaluate fast-growing firms in the Czech Republic in the period of 2015 to 2021 using selected indicators. The theoretical part of the thesis sets out the background describing the factors that directly or indirectly influence the emergence and development of fast-growing firms. In the analytical part, 1398 fast-growing firms are identified on the basis of growth in turnover, sales or number of employees. The set of these firms is further characterised using financial and non-financial indicators. In the first stage, firms are evaluated on the basis of publicly available information. Given the focus on supporting regional development, the indicators are evaluated in the context of regions with a specific focus on the Liberec Region. The second part of the analysis is a financial analysis of selected ratios. The financial analysis is used to determine performance, efficiency and financial stability. The third part of the self-analysis is based on a questionnaire survey among fast-growing firms, in which 71 respondents participated. The questions in the questionnaire focus on business autonomy, position in global value chains, competitive advantage, human resources and business environment. The findings are used as the basis for final recommendations, which primarily serve regional policy makers.

Keywords: fast-growing companies, gazelles, global trends, innovation, Liberec Region, financial analysis, regional development

Obsah

1. Úvod.....	11
2. Cíl práce a metodika	12
3. Teoretická východiska	15
3.1 Definice a charakteristika rychle rostoucích firem	15
3.2 Kategorie rychle rostoucích firem.....	16
3.2.1 Firmy s vysokým dopadem.....	18
3.3 Životní cyklus firem.....	18
3.4 Způsoby růstu firem	22
3.5 Determinanty ekonomického růstu	25
3.5.1 Velikost a stáří firmy	25
3.5.2 Vlastnická struktura	26
3.5.3 Finanční determinanty růstu	26
3.5.4 Organizace a manažerské řízení	27
3.5.5 Tržní determinanty růstu.....	27
3.5.6 Lidský kapitál	27
3.5.7 Technologie	28
3.5.8 Výzkum, vývoj a inovace	28
3.6 Tržní bariéry.....	29
3.7 Postavení firem v globálních hodnotových řetězcích	30
3.8 Regionální rozvoj a regionální politika.....	34
3.8.1 Vliv regionu na růst a stabilitu firem	34
3.8.2 Transfer znalostí	35
3.8.3 Podpora rychle rostoucích firem v regionech.....	36
3.9 Evropská, národní a regionální podpora rychle rostoucích firem	37
3.9.1 Zasazení rychle rostoucích firem do strategických dokumentů.....	38
3.9.2 Klastrová politika.....	41
3.10 Zdroje financování a programy podpory pro začínající podniky.....	42
3.10.1 Regionální zdroje (Liberecký kraj).....	42
3.10.2 Národní zdroje	44
3.11 Ekonomický růst a environmentální inovace	45
3.12 Finanční analýza.....	46
3.12.1 Horizontální analýza	47
3.12.2 Vertikální analýza	48
3.12.3 Ukazatele rentability	48
3.12.4 Ukazatele likvidity	50
3.12.5 Ukazatele aktivity	51
3.12.6 Ukazatele zadluženosti	52

4. Charakteristika prostředí Libereckého kraje	54
5. Analytická část práce.....	56
5.1 Identifikace a charakteristika rychle rostoucích firem	57
5.1.1 Zastoupení rychle rostoucích firem v krajích	58
5.1.2 Charakteristika podle roku založení	58
5.1.3 Zastoupení rychle rostoucích firem v kategoriích obratu	60
5.1.4 Charakteristika na základě počtu zaměstnanců	62
5.1.5 Struktura firem podle oboru CZ-NACE	64
5.1.6 Počty rychle rostoucích firem v doménách specializace Libereckého kraje	69
5.1.7 Přírůstek počtu zaměstnanců u rychle rostoucích firem v krajích	70
5.1.8 Srovnání průměrné mzdy na zaměstnance mezi kraji	71
5.2 Finanční analýza rychle rostoucích firem	74
5.2.1 Ukazatele rentability	74
5.2.2 Ukazatele likvidity	80
5.2.3 Ukazatele aktivity	83
5.2.4 Ukazatele zadluženosti	85
5.3 Rozšiřující informace o rychle rostoucích firmách	87
5.3.1 Definice základního souboru respondentů	87
5.3.2 Postavení firem na trhu a pozice v globálních hodnotových řetězcích.....	88
5.3.3 Exportní aktivita	92
5.3.4 Konkurence a konkurenční výhoda	94
5.3.5 Hlavní příčiny růstu	95
5.3.6 Překonané tržní bariéry	97
5.3.7 Kvalita a dostupnost lidských zdrojů	99
5.3.8 Výzkumné, vývojové a inovační aktivity	101
5.3.9 Dopad vnějších faktorů na fungování firmy	101
6. Zhodnocení a doporučení	103
7. Závěr.....	109
8. Bibliografie	110
9. Seznam tabulek	123
10. Seznam grafů.....	125
11. Seznam obrázků	125
12. Seznam použitých zkratk	126
13. Seznam příloh.....	127

1. Úvod

V odborné terminologii jsou rychle rostoucí podniky označovány i pojmem scale-up, a jsou to povětšinou malé a střední podniky, které vykazují významný a stálý ekonomický růst. Rychle rostoucí firmy mají význam z pohledu růstu ekonomiky a tvorby nových pracovních míst. Tato skupina firem se označuje za největší tvůrce nových pracovních míst v ekonomice. Odhaduje, že vytváří až 70 % všech nových pracovních míst, přestože zastupují pouze 4 % firem.

Existuje řada metodik, které rychle rostoucí firmy identifikují, ale mezi základní indikátory pro určení tohoto typu firem patří růst zaměstnanosti, obratu nebo tržeb. Mezi nejpoužívanější definice se řadí definice OECD, která stanovuje podmínku nepřetržitého meziročního růstu minimálně o 20 % ve třech po sobě jdoucích obdobích v obratu, tržbách nebo počtu zaměstnanců.

V době přípravy práce se tématem rychle rostoucích firem zabývala na evropské úrovni OECD i Evropská komise, ale v rámci regionů není toto téma řešeno. Podrobnější informace o tomto typu firem mohou proto být zajímavým zdrojem pro nastavení politiky zaměstnanosti na regionální i národní úrovni. Na základě zjištěných charakteristik rychle rostoucích firem je možné nastavit podpůrné procesy a zaměřit se konkrétním způsobem na podporu vznikajících i již existujících rychle rostoucích firem.

Práci složenou z teoretických východisek a na ně navazující analytické části je možné použít pro nastavování cílů regionální politiky. Práce se v určitých částech zaměřuje na kontext vybraného regionu, kterým je Liberecký kraj, protože slouží primárně k podpoře regionálního rozvoje a podpoře rychle rostoucích firem v Libereckém kraji.

Tento typ firem je zapotřebí co nejlépe charakterizovat a porozumět jejich postupům, procesům a strategiím a hledat příčiny jejich neobvyklého růstu. Výstupy a zjištění budou vytvářet znalostní základnu pro strategické dokumenty na podporu podnikatelského prostředí.

2. Cíl práce a metodika

Cíl

Hlavním cílem práce je identifikovat a pomocí vybraných ukazatelů vyhodnotit rychle rostoucí firmy v České republice ve sledovaném období 2015 až 2021. Ve vybraných částech se práce zaměřuje na detailnější charakteristiku rychle rostoucích firem v Libereckém kraji. Prvním dílčím cílem práce je vytvoření základního souboru rychle rostoucích firem, který je hlavním zdrojem pro samotnou analýzu. Identifikované rychle rostoucí firmy jsou charakterizovány na základě firmami zveřejňovaných dat finančního i nefinančního charakteru. Cílem finanční analýzy je vyhodnotit finanční stabilitu rychle rostoucích firem prostřednictvím vybraných ukazatelů.

Cílem realizovaného terénního šetření je mapovat a analyzovat atributy působící na růst firem a charakterizovat podmínky rozvoje pro lepší pochopení podnikatelského prostředí. Podrobnější informace o tomto typu firem mohou proto být zajímavým zdrojem pro regionální politiku. Na základě zjištění o rychle rostoucích firmách bude možné nastavit podpůrné procesy v regionu a zaměřit se konkrétním způsobem na podporu vznikajících i již existujících rychle rostoucích firem. Dílčím cílem práce je proto stanovit na základě zjištění několik doporučení pro rozvoj rychle rostoucích firem v rámci regionu.

Metodika

Diplomová práce se bude skládat z teoretických východisek a vlastní analýzy. Teoretická východiska jsou zpracována jako literární rešerše zahraničních i českých zdrojů. V rámci literární rešerše je provedena základní charakteristika pojmů souvisejících s vymezením rychle rostoucích firem se zaměřením na oblast hospodaření a řízení podniku, měření výkonnosti, finanční analýzy, hodnotových řetězců, podpory z veřejných zdrojů a podnikatelského prostředí.

Pro potřeby vlastní analýzy bude vytvořen soubor rychle rostoucích firem na základě vybraných indikátorů, kterými jsou výše obrátu, tržeb a počtu zaměstnanců za účetní období. Firmy pro zařazení do souboru rychle rostoucích firem musí splňovat meziroční růst v jednom z těchto indikátorů ve výši alespoň 20 % a to ve třech po sobě jdoucích obdobích. Výchozím zdrojem dat pro určení základního souboru bude komerční databáze firem MagnusWeb, která shromažďuje veřejně dostupná data o ekonomických subjektech. Identifikované firmy jsou charakterizovány z pohledu velikosti, stáří, koncentrace v krajích a oborech podnikání, počtu zaměstnanců i změny počtu zaměstnanců a průměrných mezd na

zaměstnance. Pro potřeby finanční analýzy a vyhodnocení finanční stability rychle rostoucích firem jsou použity vybrané poměrové ukazatele. Za ukazatele rentability je použita rentabilita aktiv (vzorec č. 1), rentabilita vlastního kapitálu (vzorec č. 2), rentabilita tržeb (vzorec č. 3) a rentabilita nákladů (vzorec č. 4). Dále jsou vyhodnoceny všechny tři stupně likvidity (vzorec č. 5-7). Za ukazatele aktivity je vybrán obrat aktiv (vzorec č. 8) a doba obratu zásob (vzorec č. 10) a za ukazatele zadluženosti je zvolen ukazatel celkové zadluženosti (vzorec č. 11). Ukazatele jsou posuzovány v kontextu dat relevantních pro daný ukazatel, jako je doporučené rozmezí hodnot, průměr v oboru podnikání, růst ekonomiky nebo náklady na vlastní kapitál. Poměrové ukazatele jsou vypočteny ze zveřejňovaných finančních výkazů z rozmezí let 2016 až 2021.

Zdrojem informací nad rámec veřejně dostupných dat je dotazníkové terénní šetření v identifikovaných rychle rostoucích firmách, které sbírá data prostřednictvím dotazníku jakožto nástroje. Pro vyplnění dotazníku jsou osloveny všechny identifikované rychle rostoucí firmy, u kterých je veřejně dostupný emailový kontakt, přes který byly následně dotazníky distribuovány. Dotazníkové šetření se řadí mezi metody kvantitativního výzkumu. Dotazníky vyplňují sami respondenti v online formě bez zapojení tazatele. Jako nástroj je využita webová aplikace Microsoft Forms. Vzhledem k zvolené formě jsou uzpůsobeny otázky tak, aby byly pro respondenta srozumitelné a jednoduše zodpověditelné.

Dotazník tvoří devatenáct otázek, ze kterých je jedna zaměřená na identifikaci firmy. Jednotlivé odpovědi tak nejsou anonymní je možné odpovědi respondenta uvést do kontextu s veřejně dostupnými daty. Data od respondentů jsou zveřejňována pouze v agregované podobě.

Jsou zastoupeny uzavřené otázky, u kterých respondent vybírá z jedné nebo více stanovených odpovědí, i otevřené otázky, u kterých respondent odpovídá vlastními slovy. Uzavřené otázky tvoří jádro dotazníku a otevřené slouží vzhledem k obtížnější interpretaci jako doplňující prvek. V dotazníku jsou zastoupeny i polootevřené otázky, kde je výčet možností doplněn variantou nazvanou jako „jiné“, která umožňuje respondentovi doplnit vlastní odpověď nad rámec výčtu možností. V jednom případě se v dotazníku vyskytuje baterie otázek, kde respondent odpovídá na vícero otázek jednou sadou odpovědí.

Tematicky se terénní šetření zaměřuje na informace o podnikatelské autonomii, postavení v globálních hodnotových řetězcích, konkurenční výhodě, lidských zdrojích, inovacích a podnikatelském prostředí. Dotazníkovým šetřením jsou zjišťovány další informace

nefinančního charakteru, které jsou využity pro podrobnější charakteristiku firem a pro formulaci doporučení na úrovni regionálních správních celků.

Nashromážděná data prochází transformací, statistickou analýzou a interpretací. Na základě charakteru otázky jsou zvoleny metody vyhodnocení. Zastoupené jsou spojité, diskrétní i kvalitativní proměnné. Data jsou vyhodnocována základními popisnými statistickými metodami, analýzou četností nebo kategorizací. Data z otevřených otázek jsou transformována do tematických celků, čímž je dosaženo lepší přehlednosti a srozumitelnosti výstupů.

V závěru práce jsou zformulována zhodnocení a doporučení vycházející z teoretických východisek, charakteristiky, finanční analýzy a terénního šetření o rychle rostoucích firmách. Doporučení jsou zaměřena na provádění opatření, která povedou k akceleraci současných nebo vznikajících rychle rostoucích firem v regionu.

3. Teoretická východiska

3.1 Definice a charakteristika rychle rostoucích firem

V rámci akademických prací různých autorů se ukazuje, že růst firem není jasně definovaným konceptem, a zatímco někteří autoři hodnotí růst firem podle růstu počtu zaměstnanců, jiní autoři se zaměřují na růst tržeb, obratu nebo zisků [1].

V historii se jako jeden z prvních věnoval rychlému firemnímu růstu americký ekonom David Birch. V publikaci *The Job Generation Process* (1979) uvedl, že dvě třetiny nově vzniklých pracovních míst jsou převážně v mladých, malých a středních firmách [2].

Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD) definuje rychle rostoucí podniky jako podnikatelské subjekty, jejichž průměrný roční přírůstek je ve třech po sobě jdoucích obdobích alespoň 20 % [3].

Růst je možné sledovat podle přírůstku v počtu zaměstnanců, obratu nebo tržeb. Mezi rychle rostoucí firmy lze podnik zařadit, pokud vykáže odpovídající růst alespoň v jedné z těchto kategorií [4]. Vzhledem k tomu, že podniky s méně než deseti zaměstnanci (mikropodniky) jsou schopny generovat požadované přírůstky jednodušeji a rychleji (zvláště v kritériu sledující zvýšení počtu zaměstnanců), jsou ze skupiny rychle rostoucích firem podle definice OECD vyloučeny [5].

V publikaci *High-Employment-Growth Firms: Defining and Counting Them* R. Claytona kolektiv autorů (2013) upravuje charakteristiku OECD a zaměřuje se na problematiku zahrnutí mikropodniků do skupiny rychle rostoucích firem. V upravené charakteristice lze za rychle rostoucí podnik považovat i společnost, která má méně než deset zaměstnanců, ale v posledních třech letech se počet zaměstnanců navýšil alespoň o osm [6].

Mezi další publikace zabývající se definicí rychle rostoucích firem patří *Improving Creation Strategies: Tracking Gazelles in Georgia* od E. Malizia a kol. (1999), kde pro zařazení do skupiny rychle rostoucích firem musí společnost během prvních pěti let najmout alespoň 20 nových zaměstnanců [7]. Dále studie M. Goedhuyse a kol. (2010) *High-Growth Entrepreneurial Firms in Africa: A Quantile Regression Approach* hovoří o růstu zaměstnanosti pouze o 10 procent během tří let, přičemž společnost musí mít po prvních dvou letech alespoň pět zaměstnanců [8].

Sledovaným kritériem pro určení rychle rostoucích firem může být i intenzita výzkumu a vývoje vyjádřená v podílu na nákladech. Další z definic určuje rychle rostoucí podniky jako

mladší než šest roků s počtem zaměstnanců do 250 a s náklady na výzkum, vývoj a inovace tvořící alespoň 15 % z celkového objemu nákladů [9].

Ve struktuře firem v podnikatelském prostředí tvoří rychle rostoucí firmy přibližně 3 – 6 % z celkového počtu podniků podle kritéria sledujícího nárůst počtu zaměstnanců a 8 – 12 % podle kritéria sledujícího nárůst obrátu / tržeb [5]. Podle definice OECD tvoří rychle rostoucí firmy 5,4 % z celkového počtu firem s více než 10 zaměstnanci, což odpovídá přibližně 100 firmám na Liberecký kraj [10].

Gazely a rychle rostoucí firmy je možné identifikovat napříč všemi obory a odvětvími, obecně není znám specifický sektor, ve kterém by se nenacházely. Některé studie uvádějí, že rychle rostoucí firmy dosahují vyšší koncentrace v průmyslových oborech a oborech zařazených do high-tech sektoru [11]. Jiné studie vyšší koncentraci rychle rostoucích firem v průmyslových a high-tech oborech rozporují a naopak upozorňují na vyšší koncentraci těchto firem ve službách [10].

3.2 Kategorie rychle rostoucích firem

Rychle rostoucí firmy je na základě definic možné dělit do podskupin. Největší část publikací pracuje s pojmem „gazela“, která je v některých případech synonymem pro rychle rostoucí firmy, v dalších případech upřesňuje rychle rostoucí firmy o faktor stáří (viz níže). V odborné literatuře je dále možné se setkat s podskupinami rychle rostoucích firem označovanými jako sloni, gorily nebo myši.

Gazely

Existuje obsáhlý soubor literatury, která se zabývá rychle rostoucími společnostmi, ale přesto nejsou firmy označované jako gazely jednoznačně definovány. Studie zohledňují různá kritéria, kde mezi nejběžnější patří růst velikosti firmy a intenzita růstu. V odborné literatuře je pojem gazely a rychle rostoucí firmy zaměňován. Zásadním rozdílem v těchto pojmech je, že v případě gazel je zohledňováno stáří firmy. Zatímco rychle rostoucí firma může být libovolného stáří, gazela je rychle rostoucí firma do určitého věku [12].

Termín gazela poprvé použil a definoval ekonom David Birch. Gazelami lze označit společnosti, které dosahují vysokého a rychlého růstu. Jsou to firmy, které tvoří jen malou část ve struktuře firem v podnikatelském prostředí, ale přesto vytváří většinu nově vznikajících pracovních míst. Je pro ně typická menší velikost s intenzivní expanzí [13].

Gazely mají potenciál stát se největšími inovátory na trhu, kde působí, protože se zaměřují převážně na implementaci nových myšlenek, trendů a technologií do svého podnikání [14].

Společnosti jako Microsoft, Apple, Dell, Yahoo, Google a Cisco splňovaly na začátku své podnikatelské aktivity definici gazel [15].

Gazely splňují parametry definované OECD pro zařazení mezi rychle rostoucí firmy a jejich stáří není více než 5 let. Tyto firmy by měly mít alespoň 10 zaměstnanců na začátku každého sledovaného období, mikropodniky proto nemohou být součástí podskupiny [5]. Firmy typu gazela mají významný podíl na struktuře rychle rostoucích firem a tvoří přibližně dvacet procent z rychle rostoucích firem [4].

Ze studie zabývající se postavením gazel ve Spojených státech vychází, že tvoří zhruba 4 % ze všech společností a vytváří 70 % všech nových pracovních míst [16]. Podle studie E. St-Jeans a kol. (2011) *Factors Associated with Growth Changes in "Gazelles"* patří do skupiny gazel dvě až deset procent všech společností na celém světě [17]. V Německu byl podíl gazel mezi lety 1995 a 2006 identifikovaných na pouhých 0,6 procenta [18].

V odborné literatuře se lze dále setkat i s pojmem spící gazela a baby gazela. Spící gazely vykazují vysoký růst obrátu, ale bez významného růstu zaměstnanců. Je pro ně charakteristické, že nedisponují silným finančním zajištěním a pohybují se na trhu s vysokým potenciálem růstu a silnou koncentrací. Bez cílené podpory zaměřené na růst malých podniků je pro ně obtížné dosáhnout udržitelného růstu [19].

Do skupiny baby gazel lze zahrnout firmy s nižším počtem zaměstnanců, než je v základní definici OECD. Baby gazely jsou podniky s počtem zaměstnanců mezi 5 a 49, které mají velmi inovativní produkt. Lze mezi ně zařadit technologické firmy, které pro dosažení vysokých zisků nepotřebují výrazný nárůst počtu zaměstnanců [4].

Sloni

Další skupinou firem, které jsou v kontrastu k malým a mladým rychle rostoucím firmám označovanými jako gazely se uvádí firmy označované jako sloni. Do této skupiny patří velicí institucionální investoři, kteří mají zdroje k tomu, aby mohli sami pohybovat trhy a tím i docílit velmi rychlého růstu. Jedním z příkladů této skupiny je americký obchodní řetězec Wal-Mart nebo americký internetový obchod Amazon [4].

Skupina označovaná jako Sloni je tvořena velkými (často veřejně obchodovanými) společnostmi, které patří mezi jedny z největších zaměstnavatelů i na globální úrovni. Přestože vykazují rychlý růst obrátu nebo tržeb, procentuální nárůst zaměstnanosti se pohybuje v jednotkách procent a ve srovnání s gazelami je růst počtu zaměstnanců a s ním spojený nárůst nových pracovních míst relativně nízký [20].

Myši

Firmy označované jako myši jsou podniky, které vytvoří při svém vzniku několik pracovních míst, a i při vysokém růstu obrátu vykazují stagnaci počtu zaměstnanců nebo mírný růst a zůstávají mezi malými firmami [17].

Gorily

Mezi gorily patří firmy, které se podle definice OECD řadí mezi rychle rostoucí společnosti a jejich historie není delší než 10 let. Gorily musí mít více než 500 zaměstnanců a musí fyzicky působit v minimálně třech zemích [21].

3.2.1 Firmy s vysokým dopadem

Definice kategorie firem s vysokým dopadem je nad rámcem definice gazel od Davida Birche a zahrnuje i firmy s významným růstem příjmů a rozšiřující se zaměstnaností [22]. Firmy s vysokým dopadem jsou relativně staré, vzácné a přispívají k většině celkového ekonomického růstu. V průměru je jim 25 let, představují 2 až 3 procenta všech firem a mají na svědomí zásadní část zaměstnanosti v soukromém sektoru a růst příjmů v ekonomice [20].

3.3 Životní cyklus firem

Podstatou zkoumání životního cyklu firem je předpoklad, že i když jsou firmy vystaveny různorodým interním i externím vlivům, lze v jejich vývoji nalézt společné jmenovatele. Na základě těchto společných jmenovatelů rozdělili odborníci život podniků do několika fází, které na sebe navazují, začínají založením podniku a končí jeho zánikem.

V odborné literatuře je řada publikací, které se zaměřují na popis životního cyklu podniků a definování jednotlivých fází. Autoři publikací přicházejí s modely, které mají od tří fází až po deset vývojových fází [23] [24] [25] [26] [27].

Nejpoužívanější metodikou je Miller – Friesenův model, který rozděluje život podniku na narození, růst, zralost, oživení a úpadek. Model vychází z rozsáhlého šetření, které sledovalo vývoj 36 firem ve 161 historických obdobích a stanovilo klíčové milníky [24]. Tento model je výchozím modelem pro komparativní srovnání s dalšími autory modelů životního cyklu podniku.

První fáze

V Miller – Friesenově modelu je období označováno jako fáze zrození, ve kterém podnik usiluje o uplatnění na trhu. Typickými znaky mladých firem ve fázi zrození je, že řízení není

odděleno od vlastníků a je postaveno na jednoduchých a neformálních vazbách [24]. Před samotným založením podniku existuje nápad/idea/myšlenka, kterou chce zakladatel realizovat prostřednictvím činností nové entity. V první fázi vzniká zakladatelský projekt, který má finanční zajištění [28].

Lester a kolektiv první fázi vzniku firmy označují jako fáze existence. V této fázi je kladen důraz na identifikaci dostatečného počtu zákazníků a zajištění životaschopnosti. Řízení je centralizováno do úzkého okruhu zakladatelů. V této fázi dochází k vytvoření vlastního organizačního prostředí [23].

Robert Kazanjian podle své koncepce označuje první fázi založení a rozvoj. Struktura a formality v této fázi neexistují, téměř veškerá činnost se zaměřuje na technické záležitosti. V počátku společnosti byly aktivity implicitně a neformálně organizovány podle principů projektového řízení. Cílem firmy v první fázi je převést prvotní ideu do reality. Firmy se zaměřují na vývoj produktu [25].

Druhá fáze

Do fáze růstu podle Miller – Friesenova modelu se podnik dostává poté, co získá soběstačnost a projde prvotním úspěchem na trhu produktů. Strategie podniku se zaměřuje na růst prodeje a kumulaci zdrojů, benefituje z rychlého tempa růstu. Z hlediska řízení je vytvořena základní struktura organizace a některé procesy jsou delegovány na střední management. Vztahy v rámci organizace jsou více formalizovány [24].

Z finančního hlediska je pro podnik typické, že zvyšuje úroveň obratu, rozšiřuje objem produkce (případně služeb), investice subjektu se zvyšují intenzivněji než odpisy dlouhodobého majetku a zvyšuje se i podíl na trhu [29].

Zatímco v Miller – Friesenově modelu nastává fáze růstu po prvotním úspěchu, Lester a kolektiv se zaměřuje i na období před tímto úspěchem a řadí ho do Fáze přežití. Firmy rozvíjí vlastní formální strukturu organizace a určují charakteristické kompetence. Primárním cílem je generování dostatečných příjmů pro pokračování provozu a financování dostatečného růstu. Firmy mohou z fáze přežití pokračovat do fáze úspěchu, mohou dosahovat mezních výnosů, případně mohou ukončit činnost z důvodu negenerování dostatečných příjmů [23]. Podle Gaibraitha se podnik v druhé fázi soustředí na vývoj produktu nebo technologie pro komercializaci. Organizace řeší problémy a kompetence převážně technického rázu. Důraz je kladen na rozvoj znalostí pro zajištění požadovaných funkcí produktu a pro výrobu nad rámec prototypového přístupu [26].

Kazanjian přisuzuje druhé fázi vytvoření systému organizace úkolů diskrétních organizačních funkcí, jako je výroba a inženýrství. V tomto období v podniku rozhoduje jeden vlastník nebo malý počet partnerů. Ke konci této fáze je produkt podniku veřejně oznámen nebo zpřístupněn k prodeji [25].

Třetí fáze

U podniku ve fázi zralosti podle Miller – Friesenova modelu se stabilizuje objem prodeje a úroveň inovací klesá. Řízení podniku a interní procesy probíhají v rámci byrokratické organizační struktury. Cílem se stává efektivní fungování [24].

Investice podniku jsou rovny odpisům dlouhodobého majetku. V této fázi se podnik zaměřuje na aktivity, které mají zajistit prosperitu a snížit riziko krize [29].

V modelu od Lester a kolektiv je třetí fáze růstu označena jako zralost nebo úspěch. Tento model zdůrazňuje zvýšení míry formalizace a byrokracie. Řízení se rozděluje do složitějších struktur [23].

Ve srovnání s Miller – Friesenovým modelem uvádí Kazanjian fázi růstu až do třetí fáze, která nastává, pokud produkt po úspěšné druhé fázi dosáhne přijetí na trhu a přijde očekávaný růst. Hlavními problémy, které podnik v této fázi řeší, jsou z oblasti výroby, prodeje a distribuce. Pro dosahování ziskovosti musí podnik pečlivě porovnat zisky a budoucí růst. Řada podniků v této fázi řeší funkčně lokalizované problémy [25].

Původní management může zůstat ústředním bodem veškerého rozhodování, ale v této fázi dochází k růstu hierarchie, nástupu funkční specializace a posunu směrem k přidávání profesionálně vyškolených a zkušených lidí [25].

Čtvrtá fáze

Ve fázi označované jako oživení obvykle podnik podle Miller – Friesenova modelu diverzifikuje aktivity, hledá nové příležitosti a rozšiřuje produktové portfolio. Podnik vytváří divize pro lepší přizpůsobení složitým a heterogenním trhům. Vzhledem k rozsáhlosti organizační struktury jsou využívány sofistikované řídicí a plánovací systémy [24].

Ve fázi oživení se rozhoduje o udržení podniku na trhu. V podnikatelském prostředí probíhají změny v preferencích zákazníků, v tržním prostředí i v intenzitě konkurence. Pro udržení pozice na trhu je zapotřebí změnit pasivní přístup zakořeněný z fáze dospělosti [30]. Zaměření se shoduje s modelem od Lester a kolektiv. Organizace usiluje o zeštíhlení, rozhodování je velmi decentralizované a potřeby zákazníků jsou nadřazeny potřebám členů organizace [23].

Podobně jako Lesterův model nebo Miller – Friesenův model má Churchill - Lewisův model pět fází vývoje. První tři fáze se v mnohém shodují s Lesterovým modelem, ale čtvrtá a pátá fáze jsou odlišné. Firma ve čtvrté fázi, která se označuje jako fáze rozmachu, řeší jak rychlý je růst a jak lze tento růst financovat. Velký důraz je kladen na vlastníka firmy, kde jsou popsány dva scénáře. Pokud se majitel vyrovná s manažerskými i finančními výzvami této fáze, může se z firmy stát velký prosperující podnik. V opačném případě může dojít k prodeji firmy. V případě, že majitel dostatečně brzy rozpozná svá omezení, dojde k prodeji firmy se ziskem pro původního majitele [27].

Model podle Kazanjiana označuje čtvrtou fázi jako fází stability. Zpomaluje se tempo růstu na úroveň odpovídající růstu trhu. Podnik se vyvinul ve stabilní, funkční a fungující společnost, která se vyznačuje byrokratickými principy. Firma udržuje nastavenou formální strukturu a má standardizovaná a formalizovaná pravidla a postupy. Hlavními problémy, které podnik řeší, je udržení dynamiky růstu a postavení na trhu. V managementu společnosti může docházet ke změnám a nahrazování původního vlastníka zkušeným manažerem nebo týmem manažerů. Model životního cyklu podniku podle Kazanjiana má čtyři fáze a fáze stabilizace je poslední fází [25].

Pátá fáze

Poslední fází životního cyklu podniku v Miller – Friesenově modelu je fáze označována jako fáze úpadku, která se od zbývajících v mnoha aspektech odlišuje. Výsledky podniku vykazují stagnaci, podnik ztrácí postavení na trhu a klesají tržby. Zisky podniku klesají z důvodu nevyužitých vnějších výzev a nedostatku inovací [24].

Není podmínkou, že podnik musí projít všemi jmenovanými fázemi. Obecným cílem manažerů je dosáhnout udržitelného rozvoje a zajistit dlouhodobé a stabilní fungování podniku. Fáze úpadku a zánik nastává, pokud podnik nedokáže reagovat na změny [28].

Pro první čtyři fáze životního cyklu podniku platí, že se postupně zvyšuje administrativní náročnost organizace podniku. Vnitřní prostředí má s postupem fázemi zvyšující se heterogenitu a konkurenceschopnost. Roste vliv zákazníků na rozhodování a vliv představenstva a akcionářů se snižuje [24].

V modelu podle Lester a kolektiv je fáze úpadku charakterizována politikou a mocí - členové organizace se více zajímají o osobní cíle než o cíle organizace. Společnost nezvládá uspokojit vnější požadavky. Společnost negeneruje uspokojivý zisk a ztrácí podíl na trhu [23].

Churchill - Lewisův model označuje poslední pátou fází jako zralost zdrojů. Firma má v této fázi personální i finanční zdroje pro realizaci podrobného operativního a strategického plánování. Vedení společnosti je decentralizované a zastoupené kvalitním personálem. Majitel a firma jsou finančně i provozně odděleni [27].

Podniky procházející vlastním individuálním životním cyklem jsou zásadně ovlivňovány vnějším prostředím, ať už se jedná tempo růstu daného odvětví, změny na trzích, ekonomické a technologické trendy nebo ekonomickým cyklem. Podobně jako prochází podnik různými stadii vývoje, které mají charakteristické podmínky, prochází i globální ekonomika opakujícími se stadii (cykly). Hlavními stadii jsou hospodářská expanze, ve které roste poptávka po zboží a produkční řetězce mají nedostatek výrobních kapacit, a hospodářská deprese, ve které klesá poptávka a dochází ke kumulaci výroby a snižování cen. Vedle cyklických změn v ekonomice nastávají i strukturální změny, které vychází ze změny preferencí spotřebitelů a změny vzácnosti statků [31].

3.4 Způsoby růstu firem

Růst firem může probíhat různými způsoby. Růst firmy je spojen s přežitím a úspěchem firmy, tvorbou pracovních míst, technologickými inovacemi a v neposlední řadě ziskem, příjmy a tvorbou bohatství [32].

V rámci akademické debaty v různých ekonomických disciplínách jsou klíčové otázky ve vztahu k růstu firem: Proč firmy rostou? Jaké jsou základní vlastnosti růstu? Jak lze řídit růst firmy a jaké jsou důsledky růstu firmy pro zainteresované strany [33]?

Růst firem je možné rozdělit na růst interní (neboli organický), kdy firma roste s využitím vlastních zdrojů, nabíráním zaměstnanců a z vlastního zisku, externí, kdy firma roste za využití fúzí a akvizic jiných subjektů, a hybridním, kdy firma roste kombinací interních a externích způsobů růstu [34]. Zatímco menší firmy rostou ve větší míře organickým způsobem, větší firmy rostou především prostřednictvím fúzí a akvizic [10].

V kontextu vzniku nových pracovních míst nabývá rozdíl mezi interním a externím růstem na významu. Pokud dojde ke spojení dvou firem určitého věku a pokud ukazatel růstu firmy zahrnuje i externí růst, bude v rámci metodiky identifikována rychle rostoucí firma. Tato situace nemá žádnou souvislost se vznikem nových pracovních míst, jejichž počet může zůstat stejný nebo dokonce klesnout. Z hlediska zaměstnanosti je proto relevantní pouze zohlednění interního růstu zaměstnanců [3].

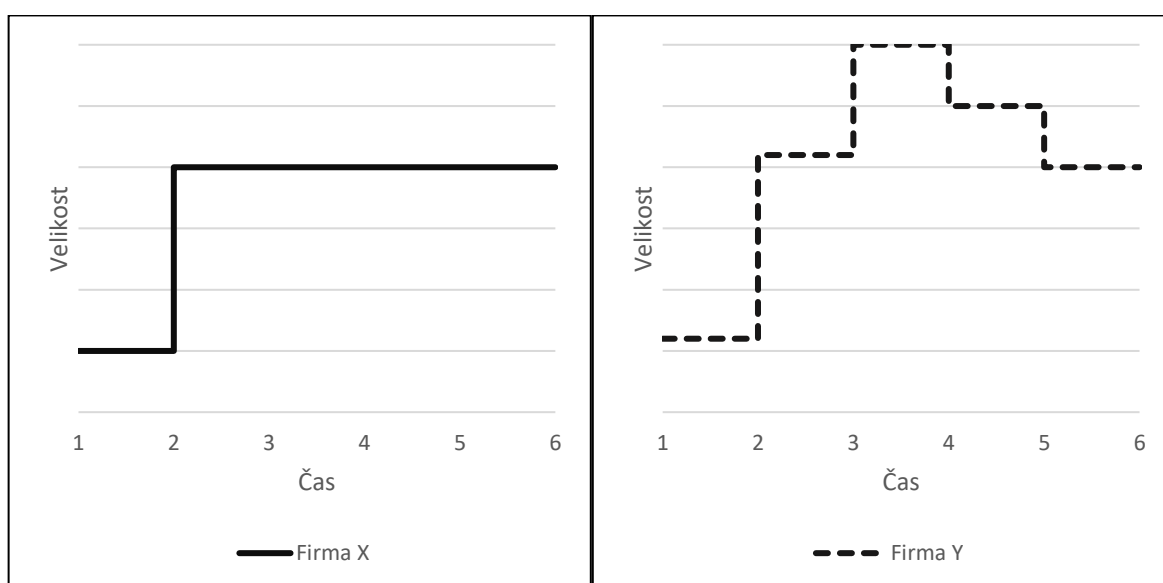
Z rychle rostoucích firem má jedna třetina firem dosáhnout této úrovně růstu prostřednictvím interního růstu zaměstnanců. Zbylé dvě třetiny by měly tvořit firmy, které jsou identifikovány jako rychle rostoucí v důsledku fúzí nebo akvizic [3]. Růst společnosti se může v průběhu života zrychlit a zase zpomalit. Je možné rychle růst po omezenou dobu, ale pro nastavení trvale udržitelného růstu musí nastat zvolnění a stabilizace [35].

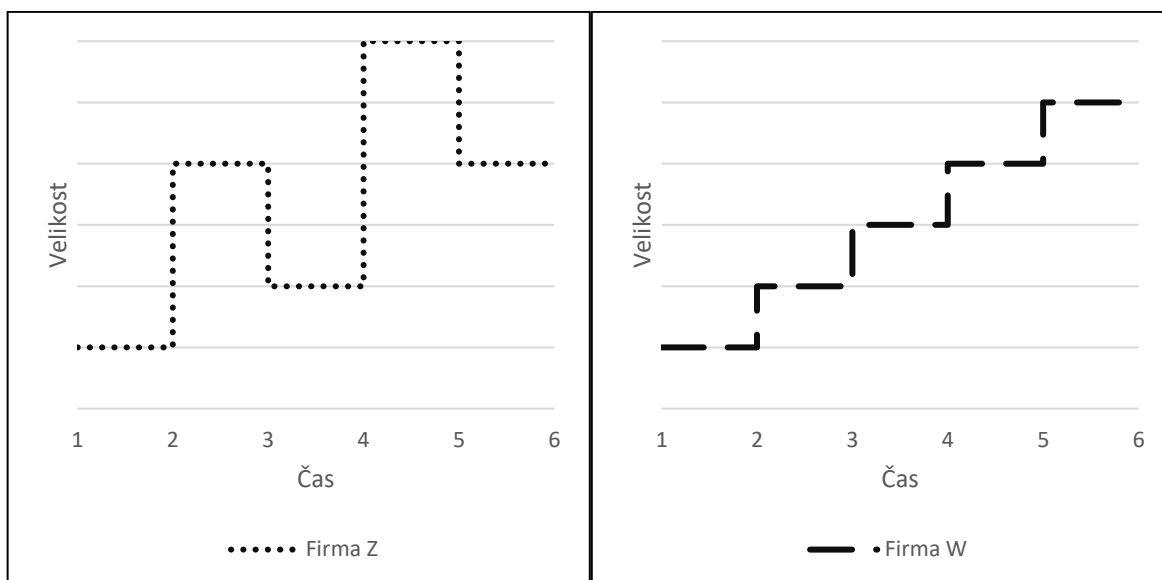
Se stárnutím a růstem podniku se dále spojuje evoluční nebo revoluční období růstu. Do období evolučního růstu se obvykle dostávají podniky po období krize, kdy zažívají čtyřleté až osmileté období nepřetržitého postupného růstu bez významnějších výkyvů nebo zásadních vnitřních změn. Pro udržení evolučního růstu podnik provádí jen drobné změny ve strategii a celkový model řízení zůstává stejný. V odvětvích s vysokým tempem růstu jsou evoluční období relativně krátká, zatímco v odvětvích s pomalejším tempem růstu nebo ve vyspělých odvětvích jsou mnohem delší [36].

Pro revoluční období růstu jsou naopak typické rychlé změny v manažerském řízení a v implementaci nových postupů. Růst podniku je nelineární a skokový, zavedené postupy, které byly vhodné pro menší velikost a dřívější dobu, již nefungují. Podniky, které nejsou schopny opustit minulé postupy a provést velké organizační změny ustoupí, nebo se jejich tempo růstu sníží [35].

Pro evoluční období je charakteristický dominantní styl řízení, sloužící k dosažení růstu, a pro revoluční období je charakteristickým problémem řízení, který musí být vyřešen, aby mohl růst pokračovat [36].

Graf 1: Modely trajektorie růstu firem





Zdroj: S. Bianchini a kol. (2017); vlastní zpracování

Tabulka 1: Modely trajektorie růstu firem – interpretace

Firma X	Firma vykázala velmi rychlý růst za první rok sledovaného období a v dalších letech se stabilizovala a k dalšímu růstu nedochází.
Firma Y	Firma výrazně rostla v prvním a druhém roce sledovaného období, ale v následujících letech neustále ztrácela podíl na trhu.
Firma Z	Firma vykazuje velmi nestabilní výsledky a v průběhu sledovaného období opakovaně roste a klesá.
Firma W	Firma vykazuje stabilní růst po celé sledované období.

Zdroj: S. Bianchini a kol. (2017); vlastní zpracování

V situaci, kdy by se růst uvedených vzorových firem hodnotil podle rozdílu mezi prvním a posledním obdobím, všechny tyto firmy by bylo možné považovat za firmy s rychlým růstem, přestože se od sebe značně liší ve stabilitě růstu. Z pohledu investorů a tvůrců politik by byl nejlépe hodnocen růst firmy W, která vykazuje neustálé přírůstky [37].

U firmy X došlo k rychlému růstu v prvním sledovaném období a poté se růst zastavil. Je velmi nepravděpodobné, že by po počátečním nárůstu došlo k dalšímu růstu. Firmy B a C lze považovat za problematické, protože jejich model růstu může mít negativní dopad na vytváření pracovních míst [37].

3.5 Determinanty ekonomického růstu

Podnikatelské prostředí je ovlivňováno společnými globálními, ekonomickými i technologickými trendy, ale v jednotlivých regionech se efekty těchto trendů vzhledem k rozdílnému složení a vyspělosti ekonomik odlišují. Determinanty ekonomického růstu jsou hlavními faktory, které ovlivňují ekonomický růst.

Jedna skupina vědeckých studií, které se zabývají důvody růstu firem, se zaměřuje na charakteristiky, jako je věk, velikost, odvětví, vlastnická struktura, organizační struktura. V úvahu berou charakteristiky firemního prostředí (zákazníci, dodavatelé, výzkumné ústavy, transferové instituce atd.) a institucionálního prostředí (daňová politika, regulace trhu práce, politika hospodářské soutěže, ekonomická politická opatření atd.) [1].

Druhá skupina studií, která je výrazně menší oproti skupině studií zabývajících se strukturálními parametry růstu firmy, se zabývá základním nastavením firem ve vztahu k růstu. Tato literatura zkoumá například aspirace na podnikatelský růst, průkopnické orientace nebo globální myšlení [1].

V rámci studie od K. Dautzenberga a kol. (2012) *Studie über schnell wachsende Jungunternehmen (Gazellen)* bylo identifikováno 13 000 rychle rostoucích firem a z toho bylo 211 osloveno k hlubší analýze. Jedním z výstupů je seznam interních faktorů a atributů příznivých pro růst společnosti. Jako hlavní determinanty růstu jsou identifikovány: kvalita produktů, orientace na zákazníky, inovace, orientace na růst a úroveň dovedností zaměstnanců. Riziko pro růst společnosti představuje nedostatečná motivace zaměstnanců a nedostatečné struktury organizace [18].

V rámci studie M. Goedhuysa a kol. (2010), *High-growth Entrepreneurial Firms in Africa* autoři identifikují tři zásadní faktory růstu: věk firmy, osobní charakteristiky zakladatele, přístup k finančním zdrojům [8]. Studie *Factors Associated with Growth Changes in "Gazelles"* od E. St-Jeane a kol. (2011) doplňuje trojici o schopnost strategického rozhodování pro rychlé přizpůsobení se měnícím se situacím [17].

3.5.1 Velikost a stáří firmy

Zásadním determinantem rozvoje podniku je jeho stáří. Organizační procesy v rámci podniku se s postupem času mění a nezůstávají dlouhodobě stejné. Problémy a principy řízení jsou úzce propojeny s dobou fungování podniku. Plynutím času dochází k institucionalizaci manažerských postojů, které se stávají strnulými a nakonec zastaralými.

Chování zaměstnanců je lépe předvídatelné a současně je mnohem obtížnější provádět změny [36].

Aspirace k růstu mají tendenci se výrazně měnit se zvyšujícím se počtem zaměstnanců a s objemem prodeje. Pro podnik se stává proces řízení složitějším a koordinace a komunikace se komplikuje. Vznikají nové funkce, úrovně v hierarchii organizační struktury a dochází k intenzivnějšímu propojování pracovních míst. Naopak podniky, které po delší časové období nerostou a spíše stagnují, mohou řešit stejné druhy problémů a zachovat si významnou část řídicích procesů [36].

Když společnost překročí určitou hranici počtu zaměstnanců (přibližně 50 zaměstnanců) zvyšující se složitost organizace vyžaduje nové struktury pro účinné řízení. Tyto struktury je možné chápat jako systémy řízení, které poskytují manažerům přístup k informacím pro efektivní a účinné přijímání rozhodnutí. Osobní styl vedení z pozice zakladatele, který rozhoduje a dohlíží na vše, je při nárůstu firmy nad určitou hranici dlouhodobě neudržitelný. Neúspěšně provedený přechod na složitější řídicí struktury ohrožuje další růst společnosti [38].

3.5.2 Vlastnická struktura

Mezi vlastnický nezávislými firmami a vlastnický závislými firmami je možné sledovat několik rozdílů. Z pohledu vzniku pracovních míst bylo ve výzkumu zjištěno, že malé a střední firmy, které jsou vlastnický závislé na jiném subjektu, vytvářejí více pracovních míst než firmy nezávislé. Pozitivně na závislé firmy působí zapojení do obchodních sítí a sdílení zdrojů mezi mateřskou firmou a případně dalšími firmami ve skupině [39].

Závislé firmy mohou mít lepší přístup k lidskému kapitálu, lepší přístup k inovacím na trzích a v produktech i lepší přístup k technologiím, který usnadňuje účast ve skupině vlastnický propojených firem. Zajištění financování aktivit je důležitým faktorem pro expanzi. S využitím cizího kapitálu se firmám zvyšuje závislost na dalších subjektech. Není proto překvapivé, že jsou mezi rychle rostoucími firmami silně zastoupeny firmy s určitou mírou závislosti [3].

3.5.3 Finanční determinanty růstu

Finanční limity firmy jsou jednou z překážek, které firmám neumožní plné využívání investičních příležitostí, a tím brání jejich růstu [40]. Přístup k finančním zdrojům je nejzásadnějším omezením růstu firem v rozvojových zemích [41].

Firmy připravené na růst z finančního pohledu vykazují vysoké zisky, vysokou úroveň investic, nízkou úroveň rezerv (z důvodu investice do růstu zisků) a nízké zásoby. Investice do stálých aktiv zvyšují šance na rychlý růst. Interní finanční proměnné jsou významnějším prediktorem připravenosti firem na růst než externí finanční proměnné [42].

3.5.4 Organizace a manažerské řízení

Důležitou roli v růstu společnosti mají ambice a motivy manažerů, mezi které může patřit snižování nákladů, diverzifikace rizik nebo maximalizace zisku, a jsou jednou z nejzásadnějších hnacích sil rozvoje společnosti [43].

Manažerské dovednosti a koncepty zakladatelů jsou považovány za mnohem důležitější faktor růstu než jejich technické dovednosti [44]. Důležitým vnitřním omezením růstu je manažerská kapacita a nízká ochota vlastníků / manažerů podstupovat rizika spojená s růstem [45]. Provedená ekonometrická analýza u 400 malých firem určila jako klíčový faktor pro růst firmy motivaci mezi vysoce postavenými zaměstnanci [43].

3.5.5 Tržní determinanty růstu

Tržní orientace firmy ovlivňuje růstovou výkonnost. Orientace na mezinárodní trhy a zkušenost s mezinárodním obchodem pozitivně působí na růstovou výkonnost firmy. Firmy, které dosahují rychlého růstu vytvářejí častěji vazby na další firmy a instituce. K vytváření vazeb dochází prostřednictvím dodavatelsko-odběratelských řetězců, strategických aliancí nebo neformálních partnerství [46].

3.5.6 Lidský kapitál

Nedostatek kvalifikované pracovní síly je jednou z nejčastějších překážek expanze malých a mladých firem. V procesu růstu je zásadním faktorem dostatek prostoru pro zaškolení nových zaměstnanců před provedením aktivit zaměřených na růst firmy. Z pohledu firem je důležité investovat do růstu zaměstnanosti s dostatečným předstihem, protože bude nejprve nutné u zaměstnanců rozvinout specifické znalosti a dovednosti, než bude možné efektivně implementovat růstové aktivity [47].

3.5.7 Technologie

Firmy s vysokým růstem větší tendenci si udržet a chránit duševní vlastnictví a nehmotná aktiva ve srovnání s firmami s nižším růstem [48].

V posledních letech se stále více projevuje spojitost mezi investicemi do informačních a komunikačních technologií a rozvojem podniků a odvětví. Z národní úrovně je zapotřebí podpora rozvoje kvalitní digitální infrastruktury a pokrytí širokopásmového internetu. Implementace informačních a komunikačních technologií do podnikových procesů výrazně přispívá ke zvýšení konkurenceschopnosti a produktivity. Příležitost pro podniky představuje v implementaci informačních a komunikačních technologií využití pokročilých technologií, mezi které patří ERP/SCM/CRM systémy, cloud computing, využití Big data, neuronové sítě, technologie umělé inteligence a další [49].

Je vhodné rozlišit vliv technologie na ekonomický růst firem působících v rozvojových zemích a regionech od firem působících v rozvinutých zemích a regionech. Zatímco rozvojové ekonomiky dosáhnou růstu pouhou implementací stávajících dostupných technologií, rozvinuté ekonomiky mohou zaznamenat růst posunutím světové technologické úrovně vpřed [3].

3.5.8 Výzkum, vývoj a inovace

Výzkum, vývoj a inovace lze v širším pohledu chápat jako technický pokrok produktů a procesů, vývoj zcela nových produktů, ale také organizační nebo marketingové inovace. Podniky usilují o využití tržních příležitostí, vytvoření konkurenční výhody a uvedení nových produktů na trh, čehož lze dosáhnout prostřednictvím inovací [31]. Některé zdroje uvádějí, že podniky, které inovují, dosahují dvojnásobného růstu ve srovnání s neinovujícími podniky [50].

Inovace se řadí mezi klíčové činnosti podniků a jsou rozhodujícím determinantem úrovně produktivity. V ekonomice Evropské unie jsou inovace příčinou až 4/5 růstu produktivity, která vytváří 4/5 HDP [51]. Studie provedené v jedenácti subsaharských zemích ukazují, že inovační kapacita je pro gazely jedním z nejdůležitějších faktorů vnitřního růstu [8].

Firmy s nízkou intenzitou výzkumu a vývoje nejsou schopné efektivně využívat externalitu výzkumu a potenciální transfer znalostí a technologií z výzkumu a vývoje jiných firem [52].

3.6 Tržní bariéry

Výkonný ředitel Světové banky Horst Köhler uvedl ve své řeči na zasedání Mezinárodního měnového fondu, že pokud se sníží bariéry bránící obchodu o 50 %, znamenalo by to pro rozvojové regiony nárůst příjmů mezi 110 až 140 miliardami dolarů za rok [31].

Technologie mohou zásadním způsobem omezit možnosti vstupu nových firem. Převážně v odvětvích řazených do high-tech pracují podniky s pokročilými technologiemi a novými technologickými trendy. Vstup nových firem na trh vyžaduje široké know-how a technologické vybavení. Pokrok v technologiích je ovlivňován cenovými signály a podněcován změnami cen výrobních faktorů [31].

Tržní konkurenci lze definovat jako proces, kdy efektivní a úspěšné firmy vytlačují z trhu méně úspěšné konkurenty a získávají jejich podíl na trhu [31].

Tržní konkurence vytváří možnost volby a působí tlak na podniky, aby dosahovaly co nejlepších výsledků a specializovaly se na vybrané trhy. Konkurence je důležitou hybnou silou v tržním prostředí. Vyhodnocení síly konkurenčního prostředí je závislé na síle existujících konkurentů, ale i na síle potenciálních konkurentů, což jsou subjekty, které zatím na trhu nepůsobí, ale není pro ně náročné na trh vstoupit a usilovat o tržní podíl [31].

Postavení firem zásadním způsobem ovlivňuje otevřenost trhů. Pouze otevřené tržní prostředí dokáže pružně reagovat a je velmi efektivní. Neefektivní podniky mají krátkou životnost a jsou vytlačovány efektivními podniky, které jsou schopné pružně reagovat [31].

Na sílu konkurence má vliv globalizace trhu a dovoz vytlačující domácí výrobce. Lokální výrobci nedokážou konkurovat cenou výrobních nákladů a jsou nuceni se přesunout na jiné trhy a hledat odvětví, kde mají komparativní výhodu [31].

Ve vztahu k rychle rostoucím firmám je největší bariérou vstupu na trh náročnost finančního zajištění. Pro rychle rostoucí podniky je charakteristické, že disponují nehmotným majetkem, ale pro bankovní instituce nejsou dostatečně stabilní, aby získaly dlouhodobé finanční krytí [15].

Z mapování Evropské komise z roku 2015 vychází, že gazely jsou oproti ostatním podnikům odlišné ve finančních zdrojích. Největší část gazel je financována pomocí kontokorentních úvěrů, přečerpaných kreditních karet a leasingových a obchodních úvěrů. Z externích zdrojů jsou preferovány bankovní půjčky [8].

Odstraňování bariér na trhu v oblasti regulací umožní rychle rostoucím firmám investovat kapitál do podpory dalšího růstu a nevyčerpat ho na překonání byrokratických překážek. S růstem podniku se zvyšují i administrativní, sociální a daňové požadavky a zvyšují náklady na expanzi. K tomuto efektu nepřispívá, pokud má podpora z veřejných zdrojů omezení podle velikosti subjektu. Příležitostí pro rychle rostoucí firmy je podpora z veřejných zdrojů zaměřená na inovace a alokovaná na základě stáří podniku [53].

3.7 Postavení firem v globálních hodnotových řetězcích

Hodnotový řetězec se skládá z hodnototvorných činností a marže. Mezi hodnototvorné činnosti patří veškeré činnosti, které podnik koná, aby vytvořil produkt s určitou hodnotou. Marže je rozdíl mezi náklady a konečnou hodnotou produktu. Aby mohl podnik vykonávat hodnototvorné činnosti, využívá k tomu zakoupené vstupy, technologie a pracovní sílu [54]. Hodnotový řetězec zahrnuje veškeré činnosti, kterým se firma věnuje, aby přetvořila produkt až po jeho konečné použití. Je zahrnut design, výroba, marketing, distribuce a podpora konečnému spotřebiteli. Činnosti, které tvoří hodnotový řetězec, mohou být zajištěny v rámci jedné firmy nebo mohou být rozděleny mezi různé firmy [55].

V rámci hodnotových řetězců se vytvářejí horizontální a vertikální vazby. Horizontální vazby vznikají mezi jednotlivými hodnototvornými činnostmi v rámci podniku. Efektivním plánováním činností může podnik získat konkurenční výhodu ve snížení výrobních nákladů a zvýšení efektivity výroby. Vertikální vazby vznikají mezi hodnotovým řetězcem podniku, hodnotovými řetězci dodavatelů a distribučními cestami, jsou hlavním předmětem zkoumání u globálních hodnotových řetězců. Získání nebo udržení pozice na trhu spočívá v pochopení hodnotového řetězce podniku a jeho zasazení do celkového hodnotového systému [54].

Činnosti mohou být realizovány v rámci jedné geografické lokality, nebo mohou být rozloženy do širších oblastí. Pro globální hodnotové řetězce je charakteristické, že to jsou hodnotové řetězce rozdělené mezi více firem a realizované v širokých pásmech geografického prostoru [55].

Hodnotové řetězce jednotlivých odvětví jsou ovlivňovány mnoha specifickými faktory a mohou mít mezi sebou značné odlišnosti. Pro identifikaci možné konkurenční výhody je zapotřebí přistupovat k hodnotovému řetězci firmy v kontextu odvětví, ve kterém firma působí [54].

Koncept globálních hodnotových řetězců reflektuje proces globalizace a fragmentace výroby. Ke globálním hodnotovým řetězcům se pojí řada dalších termínů, které odkazují na strategie na úrovni firmy, jako je vertikální specializace, *outsourcing*, *offshoring*, internacionalizace výroby, mezinárodní sdílení výroby, vícestupňová výroba, přemístění výroby, mezinárodní segmentace výroby a další [56].

I všední produkty nyní vyžadují koordinaci toků zboží, informací, financí a lidí napříč několika kontinenty. Globální hodnotový řetězec může zahrnovat americké designéry, indické tvůrce softwaru, asijské výrobce a evropské systémové integrátory [55].

S hodnotovými řetězci je spojena specializace a dělba práce mezi firmami. Dělba práce je starý a klasický koncept používaný ekonomy k modelování optimalizace výroby a výrobního procesu. Teorie firmy uznává, že vnitřní specializace a organizační strukturování činností v rámci firmy zvyšuje výkonnost a maximalizuje efektivitu využívání zdrojů [56].

Výroba sofistikovaných, ale i jednoduchých produktů je často výsledkem spolupráce mnoha firem a výrobní zdroje jsou lokalizovány v různých částech světa [57]. Analýza hodnotového řetězce je klíčová pro hledání interních silných stránek, unikátních schopností a vnitřní kompetenční výhody [30].

Propojení výrobních faktorů a organizaci celého výrobního řetězce nebo sítě subdodavatelů různých úrovní organizují vedoucí firmy, které mají obvykle charakter mezinárodní korporace. Firmy řídící řetězec mohou být ve dvou typech pozic. V případě, že se jedná o řetězec řízený výrobou, který je typický pro automobilový průmysl, je vedoucí firma umístěna na vrcholu produkční pyramidy. V případě, že se jedná o řetězec řízený nákupem, který je typický například pro řetězce supermarketů, je vedoucí firma na konci odbytového řetězce [58].

Vedoucí firma se označuje jako integrátor a jednotliví dodavatelé se člení podle míry účasti na výrobě konečného produktu. Dodavatelé prvního řádu dodávají ucelený dílčí celek výrobku jako je světlomet, ucelená součást výrobní linky, jednoúčelový robot, chemický výrobek vstupující přímo do výroby konečného produktu apod. Dodavatel druhého řádu dodává dílčí součástky jako je plastický díl ke světlometu, ozubená kola pro výrobní linku, chemická surovina. Dodavatel třetího řádu vstupuje do výrobního procesu, ale dodává jen jednoduché dílčí komponenty, které ani nemusí být součástí konečného výrobku. Typickým příkladem dodavatelů třetího řádu jsou dodavatelé spojovacích nebo obalových materiálů [59].

Klíčovým aspektem rozvoje firmy je pozice v rámci globálních produkčních sítí a globálních hodnotových řetězců, které jsou tvořeny organickou strukturou vazeb k odběratelům a dodavatelům, kteří se často nachází mimo region. Tato struktura je zdrojem podnětů podporujících rozvoj a růst firmy a perspektiva rozvoje je dána umístěním podniku v řetězci [60].

Firmy mohou být zapojeny do globálních hodnotových řetězců v rozdílné intenzitě, nebo do nich nemusí být integrovány. To nastává v případě, že si je firma schopna zajistit celý výrobní cyklus ve vlastní režii a nevyužívá subdodavatele. Následně svůj produkt prodává koncovým zákazníkům. Firmy integrované do globálních hodnotových řetězců jsou nuceny se řídit požadavky vedoucích subjektů. Na subdodavatele komponent je vyvíjen tlak v oblasti ceny při zachování standardů kvality, přičemž je tlak na nízkou cenu vyšší u komponent s nižší přidanou hodnotou. U dodavatelů jednoduchých komponent je větší riziko nahrazení novým dodavatelem s nižší cenou komponenty. Udržování hladiny cen těsně nad hranicí cen výrobních nákladů neumožňuje investice do inovací. Slabá pozice v rámci hodnotových řetězců znemožňuje schopnost sledovat situaci na koncových trzích [58].

Zlepšení pozice firmy v rámci hodnotových řetězců je možné při zvýšení přidané hodnoty vyráběných komponent. Pro zlepšení pozice v rámci daného hodnotového řetězce se používá pojem *upgrading*. Proces *upgradingu* je velmi náročný z pohledu kompetencí v oblasti výroby a celkové produkční kapacity. Vedoucí subjekty obvykle preferují koordinaci nižšího počtu subdodavatelů. Konkurenceschopnost firem může proces *upgradingu* zásadním způsobem ovlivnit. Vzhledem k politické a ekonomické historii České republiky vzniká riziko uzamčení subdodavatelů v nevýhodné pozici. Tímto rizikem jsou nejvíce ohroženi dodavatelé druhého a třetího řádu [58].

V rámci České republiky je poměrně podrobně analyzována integrace českých firem do nadnárodních hodnotových řetězců v automobilovém průmyslu. V těchto systémech mají české firmy převážně pozici subdodavatele třetího řádu, zatímco zastoupení českých firem ve skupině dodavatelů druhého a prvního řádu je výrazně nižší. Hodnotové řetězce v automobilovém průmyslu jsou charakteristické mimořádným vlivem vedoucí firmy vůči svým dodavatelům [61].

Proces *upgradingu* lze rozdělit na procesní *upgrading*, který se zaměřuje na snížení ceny s využitím lepší organizace výroby a efektivnějších výrobních technologií, produktový *upgrading* spočívající ve zvýšení přidané hodnoty produktů a funkční *upgrading*, který

spočívá v přechodu od ekonomických aktivit s nízkou přidanou hodnotou k aktivitám s vyšší přidanou hodnotou [59]. Funkční *upgrading* je výlučně omezen na dodavatele prvního řádu, kteří mají obvykle charakter velkých nadnárodních firem [61].

Ve výzkumu, který se zabýval vzdáleností výroby od cílových trhů, bylo potvrzeno, že dodavatelé vyšších stupňů vykazují vyšší míru územní koncentrace než dodavatelé nižších stupňů. Tento trend může vést ve střednědobém a dlouhodobém horizontu ke zvyšující se polarizaci v regionu [62].

V rámci příkladu analýzy hodnotových řetězců (automobilový průmysl), byl sledován dopad globální ekonomické krize na změny v pozici firem v globálních hodnotových řetězcích. Ve vztahu k nakládání s pracovním kapitálem nebyla objevena souvislost mezi mírou propouštění zaměstnanců a pozicí firmy v globálních hodnotových řetězcích. Oproti tomu byla objevena souvislost mezi mírou propouštění zaměstnanců a vlastnickou strukturou firmy. Firmy s převažujícím vlastnictvím lokalizovaným v České republice propouštěly o poznání méně než firmy se zahraničními vlastníky. Vliv zahraničních vlastníků na tuzemské firmy představuje pro zaměstnanost v regionu v tomto hodnotovém řetězci významné riziko [63].

V automobilovém průmyslu došlo k výraznému nárůstu nákladů na výzkum a vývoj, zvýšil se i počet zaměstnanců. U převážné většiny významných firem v automobilovém průmyslu v České republice platí, že výzkumná centra se nachází v zahraničí a zde je lokalizována technická podpora. Tuzemští dodavatelé se výzkumu a vývoji věnují pouze omezeně, což může být důsledkem uzamčení v nevýhodných pozicích hodnotového řetězce [64].

Silnou stránkou tuzemských firem je geografická poloha v blízkosti západoevropského trhu a v rámci ilustrativního hodnotového řetězce z oboru automotive je to umístění vedoucích subjektů v Německu [58].

Odlišnosti v ekonomických a sociálních charakteristikách regionů se projevují i v odlišných dopadech hospodářské krize. Jedním z důležitých aspektů je pozice centra regionu v sídelní a regionální hierarchii. Největší dopad krize byl v regionech s relativně malými hlavními městy (podle počtu obyvatel). V období poslední hospodářské krize vznikly měřitelné rozdíly mezi regiony s nízkou mírou nezaměstnanosti před krizí s regiony, které nízkou mírou nezaměstnanosti nevykazovaly. Oproti tomu regiony s většími městy a s velkým zastoupením terciálního sektoru vykazovaly příznivější makroekonomická data [58].

3.8 Regionální rozvoj a regionální politika

3.8.1 Vliv regionu na růst a stabilitu firem

Podle výzkumů mají dlouhodobé dopady na růst zaměstnanosti začínající podniky s více než 20 zaměstnanci a méně než 500 zaměstnanci, a to pouze ve velkých diverzifikovaných metropolitních regionech. Pro růst zaměstnanosti je důležitý jak charakter vstupu (rychle rostoucí firma), tak charakter regionu [20].

Pro analýzu regionálních rozdílů v zakládání nových podniků je důležité zohlednit rozdíly ve velikosti regionů a ekonomickém potenciálu každého regionu. V praxi se jako ukazatel pro hodnocení nové podnikatelské aktivity využívá počet nových subjektů na 1 000 zaměstnanců [65].

Velké konsolidované metropolitní oblasti mají nízký potenciál pro růst nových podniků. Menší města mohou snadno podpořit vstup nových firem nebo nových závodů, ale jen obtížně mohou podpořit expanzi rychle rostoucích firem [20].

Podnikatelský kapitál regionální ekonomiky je jedním z faktorů, které udávají kvalitu podnikatelského prostředí a rozvíjí podnikatelskou činnost obecně. V konečném důsledku tyto faktory podporují podnikání s rychlým růstem [66].

Koncentrace souvisejících aktivit v geografickém regionu ovlivňuje výkonnost firmy, protože vytváří místní konkurenci, která vyžaduje, aby firmy inovovaly, a tak zůstaly konkurenceschopné [46].

Vedle koncentrace firem v odvětví v regionu je možné hodnotit koncentraci rychle rostoucích firem v rámci odvětví a regionu. Z analytického hlediska je možné hodnotit koncentraci rychle rostoucích firem dvěma ukazateli. První udává celkovou koncentraci rychle rostoucích firem v konkrétním odvětví bez zohlednění velikosti odvětví. Druhý ukazatel udává podíl rychle rostoucích firem ve vztahu k velikosti odvětví [3].

Podíl rychle rostoucích firem je zhruba úměrný celkovému výskytu firem napříč regiony. Silná regionální koncentrace rychle rostoucích firem přichází spolu s obecně intenzivní ekonomickou aktivitou ve stejném regionu. Je nepravděpodobné, že by se rychle rostoucí firmy koncentrovaly v oblastech, které jinak nejsou centry ekonomické aktivity [3].

3.8.2 Transfer znalostí

Růst firem s vysokým dopadem v regionu je spojen s přístupem firem k transferu znalostí od podniků, výzkumných organizací nebo vysokých škol. Transfer technologií se častěji vyskytuje v odvětvích pracujících s pokročilými technologiemi oproti odvětvím, které pokročilé technologie ve svých aktivitách tolik nevyužívají. Rozdíl v důležitosti transferu technologií je mezi místními firmami a zahraničními firmami působícími v regionu. Pro místní firmy s velkým dopadem má transfer technologií větší význam z pohledu růstu oproti zahraničním firmám [67].

Na transfer znalostí v regionu má vliv koncentrace firem. Působení firem z odvětví v geografické blízkosti usnadňuje transfer technologií a působí na růst tohoto odvětví v regionu. Tento přístup naznačuje, že transfer znalostí je účinnější v rámci průmyslových odvětví [68].

Hodnota znalostí má tendenci klesat, když dochází k jejímu šíření geografickým prostorem. Firmy umístěné v těsné geografické blízkosti firem zabývajících se podobnými typy ekonomické činnosti mají lepší přístup k přelévání znalostí, než když je firma vzdálená takových zdrojů znalostí [46].

Regionálně specifickými faktory transferu znalostí jsou místní lidský kapitál, podnikový výzkum a vývoj a univerzitní výzkum a vývoj. Specifické faktory podle sektoru (high-tech, mid-tech, low-tech) se vztahují k povaze technologie vyvinuté firmami. Specifickým faktorem transferu znalostí pro firmu je velikost firmy [67].

Informace o regionálně specifických faktorech transferu technologií výzkumu a vývoje umožňují tvůrcům regionální politiky porozumět významu regionálních zdrojů v růstu místních a zahraničních firem, a umožňují tak navrhovat informovanější politiku speciálně zaměřenou na místní a zahraniční firmy [67].

Na získávání firemních znalostí z externích zdrojů mají významný vliv regionální vazby mezi subjekty. Definice regionální transfer znalostí popisuje jako znalostní externalitu ve vymezeném prostoru, která firmám působícím v blízkosti zdrojů znalostí umožňuje zavádět inovace rychleji než konkurence vzdálenější od zdroje [69].

Podniky, které působí v regionech s vyšší mírou transferu znalostí vykazují současně vyšší míru růstu. K tomuto jevu dochází obzvlášť při transferu znalostí mezi místními podniky a vysokými školami / výzkumnými organizacemi [70].

Příčinou růstu při vyšší intenzitě transferu znalostí je vazba transferu znalostí na inovace. S inovacemi častěji dochází k vytváření nové poptávky a obsazování podílu na trhu [71].

V případě, že se v regionu nacházejí centra určitých znalostí, jsou zahraniční i místní firmy přitahovány do těchto regionů, aby získaly přístup ke specializovaným znalostním zdrojům [72].

Teorie mezinárodního obchodu uvádí přístup k nemobilním statkům, mezi které se řadí například technologie jako jeden z důležitých impulzů pro investice firem mimo zemi původu [73].

Firmy působící v high-tech a mid-tech oborech jsou ve srovnání s firmami v low-tech oborech mnohem více ovlivňovány firmami s vysokým dopadem pro jejich znalostní a inovační potenciál [67].

Přístup k regionálnímu transferu znalostí motivuje místní firmy k zintenzivnění inovačních aktivit, které mohou mít pozitivní vliv na jejich růst. Naopak zahraniční firmy mají nižší potřebu využívat transfer regionálních znalostí, protože jsou obvykle součástí skupiny firem, které jim klíčové znalosti a technologie zajišťují [72].

3.8.3 Podpora rychle rostoucích firem v regionech

Finanční podpora rychle rostoucích firem je základním kamenem politiky zaměřené na rychlý podnikatelský růst. Do podpory je možné zahrnout široké spektrum zdrojů a typů financování, a tím dosáhnout zlepšení přístupu rychle rostoucích firem k financování [74].

Pro podporu vzniku rychle rostoucích je z pohledu regionálních politik důležité zlepšení podnikatelského prostředí. Zvláštní důraz by měl být kladen na zmírňování a eliminování bariér růstu, jako je regulační zátěž a administrativní byrokracie [46].

Analýza rychle rostoucích firem z regionálního pohledu může přinést zajímavé poznatky například o zaměstnanosti a trhu práce, například pokud budou přírůstky zaměstnanosti soustředěny v konkrétní oblasti nebo oboru [3].

Politika zaměřená na zvyšování zaměstnanosti by měla cílit na snižování překážek při vstupu nových firem na trh a nebránit jejich odchodu. Regionální vlády musí podporovat proces vzniku nových firem, ze kterých mohou rychle rostoucí firmy vznikat a nesmí bránit tržnímu selhání [10].

Aby mohly firmy dosahovat rychlého růstu, je zapotřebí, aby měly v regionu dostatečný přístup ke zdrojům. Jedním ze zdrojů silně spjatým s lokalitou je množství kvalifikované pracovní síly. Nedostatek kvalifikované pracovní síly patří mezi překážky v expanzi malých a mladých firem. V regionu je zapotřebí podporovat vzdělání včetně celoživotního vzdělání. Vyšší koncentrace vzdělaných lidí zvyšuje pravděpodobnost vzniku nových firem.

V regionu je nutné podporovat vzdělávací instituce, aby byl zajištěn stálý přísun kvalifikovaných osob a potenciálních podnikatelů. V dalším kroku podpory je nutné zajistit, aby nedocházelo k odlivu vzdělaných a kvalifikovaných lidí z regionu [3].

Podpora rychle rostoucích firem v regionu se zaměřením na technologie a průmyslovou politiku se úzce váže na vznik klastrů a platforem. Tyto klastry a platformy se vyznačují vysokým stupněm specializace a tendencí těžit z přelévání znalostí a technologií. Lokální klastry umožňují firmám profitovat ze vzájemné geografické blízkosti. Mezi známé příklady takových klastrů patří Silicon Valley ve Spojených státech zaměřené na high-tech sektor nebo klastry textilního průmyslu v severní Itálii [3].

3.9 Evropská, národní a regionální podpora rychle rostoucích firem

V rámci strategie Evropa 2020 je jedním z politických cílů zvyšování počtu rychle rostoucích podniků [75].

Rozvoj inovativních podniků je spojen s rozvojem regionálních, sociálních a ekonomických specifik a tradic oproti unifikovanému systému transnacionálních korporací [4].

Primárním faktorem růstu je hromadění kapitálu, ale v širším pohledu se růst spojuje s tvorbou nových poznatků pomocí výzkumu, vývoje a inovací. Jedna z teorií růstu spatřuje lineární závislost mezi produktivitou práce a kapitálu na jednoho zaměstnance [4].

U regionů s nižší ekonomickou výkonností má oproti zvyšování fyzického objemu kapitálu větší dopad snižování znalostních bariér. Příležitostí pro regiony s nižší ekonomickou výkonností je schopnost osvojit si technologie a postupy ekonomicky rozvinutých regionů a získat tak rychlejší tempo růstu než u rozvinutých regionů [76].

V globálním prostředí akceleruje rozvoj nových informačních a komunikačních technologií, které přispívají k urychlení hospodářského růstu. Vyskytují se názory ekonomů, že by vlády měly přistupovat k technologickému pokroku jako k veřejnému statku a zvýšit podíl investic. Investiční nástroje by měly směřovat do integrace nových progresivních technologií do vzdělávacího systému, vědy a výzkumu [31].

Kvalitní podnikatelské prostředí je základním předpokladem dlouhodobého a udržitelného rozvoje podnikatelské aktivity mladých a rychle rostoucích podniků a má souvislost s celkovou výkonností ekonomiky a životní úrovně obyvatel [4].

Jak už bylo několikrát zmíněno, přítomnost rychle rostoucích firem v regionu a v podnikatelském prostředí má neoddiskutovatelný přínos pro ekonomiku a otázkou ze strany veřejného sektoru by mělo být, jakým způsobem podpořit vznik nových rychle

rostoucích firem, jakým způsobem podpořit stávající rychle rostoucí firmy a jakým způsobem zvýšit podíl rychle rostoucích firem v ekonomice. Identifikace účinných nástrojů je podmíněna analýzou prostředí postavenou na relevantních datech [4].

Preferencí politické moci je se zaměřovat na aktivity, které jsou pro ni jednoduše uchopitelné a snadněji prezentovatelné veřejnosti. Úkolem pro ekonomy je upozorňovat na problémy, které nemusí být pro všechny zřejmé a viditelné [31].

Nevhodně nastavené nástroje podpory mají za následek udržování neefektivních pracovních míst. Udržování neefektivních firem v jejich podnikání zpomaluje ekonomický růst a vynaložené prostředky nemohou mít kýžený efekt [31].

Slabou stránkou veřejné podpory pro rychle rostoucí firmy je neschopnost veřejného sektoru pružně reagovat na změny trhu a poptávky z důvodu zdlouhavých byrokratických procesů [31].

Pro rychle rostoucí firmy je typická vysoká míra inovací, investice do výzkumu a vývoje a využívání znalostí při podnikání. Podpora ze strany veřejného sektoru by měla minimalizovat přirozenou nejistotu inovačních aktivit [77].

Dostupnost finančního krytí je jedním z klíčových faktorů, které mají vliv na růst podniku. Současné nastavení finančního trhu znevýhodňuje mladé a malé firmy v nabídce dostupných finančních produktů a omezuje jejich přístup k finančním prostředkům [78].

3.9.1 Zasazení rychle rostoucích firem do strategických dokumentů

Ve strategických dokumentech se velmi často zmiňuje ekonomický a hospodářský růst firem, méně často jsou zmiňovány přímo rychle rostoucí firmy. Na rychle rostoucí firmy odkazují níže uvedené dokumenty.

Evropa 2020 (2010-2020)

Strategie v rámci kapitoly Inteligentní a udržitelný růst podporující začlenění určuje jako stěžejní iniciativu „Digitální program pro Evropu“, jehož cílem je zajistit udržitelný hospodářský a sociální přínos jednotného digitálního trhu [75].

Záměrem Evropské unie je reformovat fondy určené pro výzkum a inovace a zvýšit podporu v oblasti informační a komunikačních technologií tak, aby mohly být posíleny technologické silné stránky Evropy v nejdůležitějších strategických oblastech, a vytvořit podmínky pro to, aby rychle rostoucí malé a střední podniky mohly získat vedoucí pozici na rozvíjejících se trzích a stimulovat inovace v informačních a komunikačních technologiích ve všech odvětvích podnikání [75].

Priorita EU: Evropa připravená na digitální věk 2020-2024

Priorita zmiňuje rychle rostoucí start-upy a malé a střední podniky v rámci druhého akčního proudu Spravedlivá a konkurenceschopná digitální ekonomika. Otevřená, demokratická a udržitelná společnost umožňuje komunitě inovativních a rychle rostoucích start-up podniků a malých a středních podniků přístup k financím a expanzi [79].

Národní koncepce realizace politiky soudržnosti v ČR po roce 2020

Strategický dokument, který slouží jako podklad pro Dohodu o partnerství pro období 2021-2027, uvádí mezi návrhy a principy implementace finanční nástroje na podporu podnikání a průmyslu. Je zde uvedena možnost využití zvýhodněného úvěru/poskytnutí záruky/kapitálového vstupu pro *proof-of-concept*, start-up, scale-up [80].

Národní program reforem České republiky 2021

Národní program reforem v kapitole popisující finanční nástroje odkazuje na Operační program Technologie a aplikace pro konkurenceschopnost (OP TAK), jehož součástí je podpora růstu a konkurenceschopnosti malých a středních podniků včetně start-upů a scale-upů, dále digitalizace podniků, dosahování úspor energie či podpora čisté mobility a v neposlední řadě také efektivního hospodaření s vodou [81].

Koncepce podpory malých a středních podnikatelů na období let 2014–2020

Koncepce odkazuje na sdělení Evropské komise ohledně iniciativ, které mají pomoci plnit cíle Strategie Evropa 2020. Sdělení obsahuje návrh 34 opatření, která jsou rozdělena do šesti oblastí. Pokrok při dosahování cílů je měřen ukazatelem investic do výzkumu a vývoje jako podíl na HDP (3 % HDP do roku 2020 v rámci EU) a podíl rychle rostoucích inovativních firem [82].

V analýze sektoru malých a středních podnikatelů v ČR zdůrazňuje koncepce zvýšení dostupnosti finančních prostředků pro malé a střední podniky, které jsou současně inovativní a dosahují rychlého růstu. Mezi doporučení patří větší finanční i poradenská podpora začínajících a rychle rostoucích firem přes různorodé podpůrné programy, které zahrnují také nástroje jako kapitálové vstupy a poradenství [82].

Národní výzkumná a inovační strategie pro inteligentní specializaci České republiky 2014 – 2020

Strategie zahrnuje podporu rychle rostoucích firem v klíčové oblasti změn do strategického cíle A.2: Zvýšit míru podnikání ve společnosti s důrazem na zakládání nových rychle rostoucích firem. Celková míra podnikání zvyšuje pravděpodobnost založení i rychle rostoucích firem. Hlavními cestami naplnění tohoto cíle jsou podpora kvalitního poradenství

a podmínek pro začínající technologické firmy. Podporováno však bude i zahajování prvního podnikání u co největší části populace. Úspěšné rychle rostoucí firmy totiž bývají nejčastěji zakládány již zralejšími lidmi s předchozí podnikatelskou zkušeností [83].

Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost 2014 – 2020

Operační program vychází z Národní RIS3 Strategie a přebírá cíle jako je cíl A.2: Zvýšit míru podnikání ve společnosti s důrazem na zakládání nových rychle rostoucích firem. Zaměřuje se na podporu sdílené infrastruktury. Realizace projektů povede ke zvýšení počtu podniků využívajících nově vytvořené podpůrné služby inovační infrastruktury i k většímu počtu rychle rostoucích firem nově umístěných v inovační infrastruktuře [84].

The Country for the Future

Program se v rámci podprogramu, jehož cílem je nastavit podporu pro zakládání, rozvíjení a financování *high potential* start-upů zaměřených na inovativní produkt či službu. *High potential* startupy jsou společnosti, které vyvíjí inovativní produkt či službu s potenciálem uplatnitelnosti na mezinárodních trzích. Společnosti disponují kvalitním manažerským týmem a rychle rostou v obratu, tržbách nebo penetraci do zahraničí [85].

Operační program Technologie a aplikace pro konkurenceschopnost (2021– 2027)

V rámci operačního programu jsou podporovány podpůrné, poradenské a konzultační služby ve všech fázích vzniku a růstu malých a středních podniků od pre-inkubace, přes inkubaci start-upů a spin-off, po fázi scaleup. Program umožňuje lepší přístup k financím, které zajistí rychlejší růst a vytváří potenciál pro zvýšení inovačních schopností malých a středních podniků (včetně start-upů a scale-upů). Předpokládá se využití kapitálového / kvazikapitálového nástroje, úvěru či záruky, s možnou kombinací. Podpora zprostředkuje přístup malých a středních podniků k externímu financování pro jejich další rozvoj (včetně podpory startup, spin-off, scale-ups) [86].

Krajská příloha Národní výzkumné a inovační strategie pro inteligentní specializaci České republiky pro území Libereckého kraje

Regionální RIS3 strategie specifikuje nízký počet nově vznikajících, rychle rostoucích a mezinárodně úspěšných firem jako jednu z hlavních problémových oblastí Libereckého kraje v oblasti výzkumu, vývoje a inovací. Podpora rychle rostoucích firem je součástí strategického cíle A.1 Zvýšit intenzitu zakládání nových i rozvoje stávajících firem s potenciálem rychlého růstu a mezinárodní konkurenceschopnosti v klíčové oblasti změn Konkurenceschopné a inovativní podniky. Cíl směřuje k posílení firem postavených zejména na místním know-how, místních vlastnických i majetkových vztazích, firem s ambicí,

potenciálem i úspěšností na globálních trzích, a to jak v případě jedinečných individuálních řešeních, tak v případě zapojení do globálních hodnotových řetězců, kdy v tomto případě je cílem umístění na co nejvyšších příčkách těchto řetězců, což znamená nabídku co nejkvalitnějšího a pokud možno jedinečného produktu [87].

3.9.2 Klastrová politika

Technologické klastry hrají ústřední roli v progresivních inovacích, obchodní konkurenceschopnosti a ekonomické výkonnosti regionálních inovačních ekosystémů [88]. Současné strategické dokumenty EU na nové programové období počítají s plošnou podporou a dynamizací mnoha odvětví v souvislosti s rozvojem dílčího klastrovaného odvětví (metodické výzvy DG Connect pro propojování Evropských digitálních inovačních hubů s klastrovými organizacemi v rámci EU i globálního trhu).

Z pohledu strategie Evropské unie jsou klastry brány jako nástroj moderní inovační a regionální politiky. Klastry působící na regionální úrovni umožňují kooperaci veřejného a privátního sektoru.

Základním dokumentem podpory klastrové politiky na evropské úrovni je dokument Evropa 2020 – Strategie na zabezpečení inteligentního, udržitelného a inkluzivního růstu. Další iniciativou na podporu inovací a mezinárodní spolupráce regionů je *S3 Smart Specialisation Platform* (zaštiťuje ji Evropská komise). Platformy se zaměřují na podporu strategického přístupu k ekonomickému rozvoji založeném na cílené podpoře výzkumu a inovací [4].

Společně s rozvojem klastrů se rozvíjí i výzkum a vývoj, který je patrný v růstu investic do této oblasti. Po podpoře podnikání, růstu, investic a inovací je významným cílem klastrové politiky i podpora exportu a hodnotových řetězců [89].

Firmy působící v geografických regionech, kde jsou přítomny odvětvové klastry, vykazují větší tempo růstu. Tato informace vychází z dat o odbytu produktů, schopnosti nových a mladých firem ekonomicky vytěžit pozitivní konotace trhu s regionem nebo klastrem. Rychle rostoucí firmy napojené na klastry mají lepší přístup k zákazníkům i partnerům [90]. Dalším důležitým faktorem ovlivňujícím tempo růstu podniku ve vztahu ke klastrům je přístup firem ke sdíleným znalostem (*knowledge spillovers*) v rámci jednoho nebo vícero odvětví. Pomocí těchto znalostí si mohou firmy předávat případy dobré praxe. Sdílené znalosti v rámci klastru usnadňují členům přístup na lukrativní trhy. Vzájemně propojené podniky a organizace v klastrech umožňují překonávat odvětvové bariéry [4].

3.10 Zdroje financování a programy podpory pro začínající podniky

Pro firmy a podnikatele je dostupné široké spektrum dotačních a jiných příležitostí v závislosti na jejich záměru. Omezujícími podmínkami jsou v některých případech velikost firmy, stáří firmy a místo realizace projektu. Velká část dotačních příležitostí podporuje pouze malé a střední podniky.

Další podmínkou pro účast firmy je dostatečná historie určovaná podle počtu účetních období. Pro začínající a potenciálně rychle rostoucí firmy je proto možnost účasti v dotačních programech do velké míry omezena, přestože vstupní kapitál je klíčovým faktorem jejich rozvoje. Poslední uvedená podmínka vylučuje v některých případech firmy, které chtějí realizovat projekt na území hlavního města Prahy.

Vzhledem ke komplexnosti dotačního systému se následující přehled zaměřuje pouze na malé a střední firmy bez předchozí historie, nebo s velmi krátkou historií. Přehled je relevantní převážně pro začínající podnikatele, kteří jsou současně cílovou skupinou pro podporu rychle rostoucích firem. Regionální zdroje se vztahují k Libereckému kraji, na který je následně zaměřena aplikační část této diplomové práce.

3.10.1 Regionální zdroje (Liberecký kraj)

Startovací vouchery

Cílem startovacího vouchery je podpora vzniku nových podnikatelských subjektů s inovativním potenciálem. O podporu je možné žádat na inovativní nápad / záměr, jehož rozpracování a realizace přispěje k rozvoji podnikání. V případě startovacích voucherů nesmí být historie podnikání žadatele delší než 3 roky. U startovacích, inovačních a technologických voucherů je maximální výše dotace 200 000 Kč s maximální výší podpory 70 % [91].

Inovační vouchery

Cílem inovačních voucherů je navázání spolupráce mezi podniky a výzkumnými organizacemi. O podporu je možné žádat na inovativní nápad / záměr, podmínkou je zapojení vysoké školy nebo výzkumné organizace jako partnera projektu. Způsobilými výdaji jsou výdaje na nákup znalostí nebo služeb a výdaje příjemce dotace související s realizací projektu maximálně do výše vlastního podílu příjemce dotace. U startovacích, inovačních a technologických voucherů je maximální výše dotace 200 000 Kč s maximální výší podpory 70 % [91].

Technologické vouchery

Cílem technologického vouchery je vývoj či ověření technologického / technického řešení. O podporu je možné žádat na inovativní nápad / záměr, který bude prověřen v praxi/reálných podmínkách. U startovacích, inovačních a technologických voucherů je maximální výše dotace 200 000 Kč s maximální výší podpory 70 % [91].

Asistenční vouchery

Cílem asistenčního vouchery je podpora přípravy strategických projektů naplňujících Strategie inteligentní specializace Libereckého kraje. Podpora bude poskytnuta formou dotace na úhradu přímých výdajů spojených s přípravou projektu. U asistenčních voucherů je maximální výše dotace 300 000 Kč s maximální výší podpory 85 % [92].

Místní akční skupiny (MAS)

Místní akční skupina je společenstvím občanů, neziskových organizací, soukromé podnikatelské sféry a veřejné správy, které spolupracuje na rozvoji venkova, zemědělství a získávání finanční podpory z EU a z národních programů, pro svůj region, metodou LEADER (komunitně vedený místní rozvoj). Na území Libereckého kraje se nachází celkem osm akčních skupin. Do území místních akčních skupin nejsou zahrnuta velká města jako je Liberec, Jablonec nad Nisou, Česká Lípa a Turnov. Místní akční skupiny na území Libereckého kraje jsou: MAS Brána do Českého ráje, MAS Český sever, LAG Podralsko, Místní akční skupina Podještědí, MAS Frýdlantsko, Rozvoj Tanvaldska, MAS Achát a MAS "Přid'te pobejt!". Prostřednictvím místních akčních skupin je možné využít Technologie MAS z Operačního programu Technologie a aplikace pro konkurenceschopnost na nákup technologií, strojů a vybavení (hardwaru, softwaru atd.) pro zefektivnění stávající výroby či zavedení nové výroby [93].

Liberecký podnikatelský inkubátor – Lipo.ink

Podnikatelský inkubátor patří mezi nástroje Libereckého kraje na podporu začínajících i pokročilých podnikatelů. Jeho aktivity jsou financovány z rozpočtu Libereckého kraje. Mezi poskytované služby patří poradenství, networking, inkubační program a program PlatInn. Disponují centrem pro coworking přístupnému začínajícím podnikatelům, freelancerům i široké veřejnosti. Pro inovativní firmy nabízejí možnost pronájmu moderních kancelářských prostor [94].

3.10.2 Národní zdroje

Národní rozvojová banka - Program EXPANZE

Program je finanční nástroj na podporu malých a středních podniků formou úvěrů a záruk. Bezúročný úvěr je možné využít pouze na rozvoj firmy (projekty investičního charakteru), záruku mohou podnikatelé využít i k financování svých provozních potřeb. Záruka je až do výše 80 % jistiny zaručovaného úvěru, který se pohybuje v rozmezí od 1 do 60 milionů Kč. Délka ručení nepřesahuje 10 let. Žádosti o podporu do výzev programu přijímá Národní rozvojová banka [95].

Operační program Technologie a aplikace pro konkurenceschopnost - Proof of Concept

Cílem *Proof of Concept* je posílení vazeb mezi výzkumnými organizacemi a aplikační sférou, rozvoj ekonomiky a konkurenceschopnosti firem. Žádat je možné na dva typy podporovaných aktivit, první skupina aktivit souvisí s ověřením technické proveditelnosti a komerčního potenciálu výzkumu a vývoje s cílem zavedení nového produktu/technologie / služby na trh, druhá skupina aktivit směřuje k dopracování výzkumu a vývoje do finální fáze a k přípravě jeho komercializace. V závislosti na typu aktivity a velikosti firmy se liší výše podpory. U prvního typu aktivit je výše podpory pro malé podniky 70 % a pro střední podniky 60 %. U druhého typu aktivit je výše podpory pro malé podniky 45 % a pro střední podniky 35 %. Žadatel musí být registrován jako poplatník daně z příjmu v České republice, a to nepřetržitě nejméně po dobu jednoho zdaňovacího období [96].

Country for the Future - Inovace do praxe

Cílem programu je podpora zavádění inovací do firem. Je možné čerpat převážně na osobní náklady a provozní náklady, smluvní výzkum, patenty a dále také stroje a vybavení. Program nepodporuje výzkum a vývoj. Podporovanými aktivitami je inovace produktu, inovace postupu nebo organizační inovace. Způsobilým žadatelem je i začínající podnik, který nemusí splnit podmínku dvou uzavřených účetních období [97].

Technologická agentura České republiky – TREND

Cílem programu je zvýšení mezinárodní konkurenceschopnosti podniků prostřednictvím rozšiřování jejich působnosti na trzích v zahraničí, pronikáním na trhy nové či posunem výše v globálních hodnotových řetězcích. Podporovány jsou projekty průmyslového výzkumu a experimentálního vývoje a zavádění jejich výsledků do praxe [98].

Technologická agentura České republiky – SIGMA

Cílem programu je podpora aplikovaného výzkumu a inovací vedoucí ke vzniku nových výsledků uplatnitelných v praxi, k řešení výzev a potřeb společnosti a hospodářství a k podpoře řešení systémových opatření výzkumného a inovačního prostředí. Předpokládaná průměrná intenzita podpory na program je 80 % [99].

Technologická inkubace (CzechInvest)

Cílem programu je vyhledávat a pomáhat vzniku projektů, které jsou výjimečně inovativní, proveditelné a škálovatelné. V rámci projektu Technologické inkubace získají vybrané technologické startupy přímou podporu ve výši 1 100 000–4 500 000 Kč a nepřímou podporu v hodnotě 500 000 Kč ve formě workshopů, seminářů, pomoci inkubačních manažerů, konzultací s odborníky na business a technologie, inkubací v trvání až 2 roky, a to vše bez ztráty podílu ve firmě [100].

3.11 Ekonomický růst a environmentální inovace

V posledních desetiletích ve společnosti roste zájem o problematiku změny klimatu a vyčerpání přírodních zdrojů. Odborná literatura stále více zmiňuje možnosti k oddělení ekonomického růstu a s ním spojených negativních dopadů na životní prostředí [101].

Přelomovým dokumentem v oblasti dopadů ekonomického růstu na životní prostředí je *Toward a New Conception of the Environment: Competitiveness Relationship* od M. Portera a kol. (1995). Z tohoto dokumentu vychází Porterova hypotéza, která zdůrazňuje potřebu přísných environmentálních regulací ze strany státu a přijímání ekologických inovací ze strany firem. Očekává se, že regulace i inovace budou mít pozitivní dopady na životní prostředí, ale přispějí i ke zvýšení ekonomické výkonnosti. Environmentální regulace jsou determinantem ekologické inovace [102].

Ekologické inovace lze definovat jako výrobu, asimilaci nebo využívání produktu, výrobního procesu, služby, management nebo obchodní metody, které jsou pro organizaci nové a jejichž výsledkem je v průběhu celého životního cyklu snížení environmentálního rizika, znečištění a dalších negativních dopadů využívání zdrojů ve srovnání s příslušnými alternativami [103].

Regulace v oblasti dopadů na životní prostředí vytváří pobídku na zvýšení investic do ekologických inovací. Cílem těchto inovací je snížit dopad ekonomických činností na životní prostředí a splnit normy stanovené regulačními agenturami [104].

Firmy zapojené do vytváření ekologických technologií rostou rychleji než ty, které tyto technologie nevyrábějí. Zelené technologie (udržitelné technologie s pozitivním nebo neutrálním dopadem na životní prostředí) generují mimořádné výnosy, které firmy mohou využít k financování svého dalšího růstu. Rychle rostoucí firmy dokáží generovat výnosy z produkce ekologických inovací bez ohledu na účinek regulační politiky [105].

Dopady ekologických inovací na růst firem jsou nelineární, jejich dopad je menší u firem v prvních 10 % firem podle míry růstu. Dopady regulací jsou také nelineární, protože negativně ovlivňují hlavně pomalu rostoucí firmy, zatímco rychle rostoucí firmy jsou jimi ovlivněny pozitivně. Poptávkový efekt regulační politiky je důležitý pro firmy s nižší mírou růstu, zatímco rychle rostoucí firmy nepotřebují expanzi trhu vyvolanou politikou, aby udržely proces růstu založený na ekologických inovacích [104].

3.12 Finanční analýza

Součástí analýzy rychle rostoucích firem je provedení finanční analýzy postavené na údajích zveřejněných firmami v rámci účetních uzávěrek. Analýza má za cíl identifikovat případné charakteristické znaky pro rychle rostoucí firmy z pohledu finanční stability a nastavené finanční strategie. Finanční analýza je definována jako soubor činností, které mají za cíl hodnotit finanční situaci ve firmě [30].

V analýze rychle rostoucích firem je z finančních položek klíčová informace o dosaženém zisku. Ekonomický zisk je tvořen rozdílem mezi celkovým příjmem a ekonomickými náklady. Náklady mohou mít explicitní a implicitní charakter, kde explicitní náklady představují cenu za používání cizích výrobních faktorů a implicitní náklady představují obětované příležitosti vlastních výrobních faktorů [31].

Příjmy vycházejí z aktiv podniku a mohou to být reálná aktiva nebo finanční aktiva. Reálná aktiva se používají ve výrobě (nemovitosti, stroje, automobily, patenty atd.) a finanční aktiva mohou být cenné papíry nebo vklady v bankách, ze kterých plynou majitelům výnosy [31]. Finanční ukazatele je možné rozdělit do tří skupin. Absolutní ukazatele hodnotí vybrané položky finančních výkazů. Rozdílové ukazatele udávají rozdíl vybrané položky z aktiv s položkou z pasiv. Poměrové ukazatele dávají do poměru vybrané položky a patří mezi nejčastěji využívané ukazatele [106]. Techniky finanční analýzy je možné rozdělit na procentní rozbor a poměrové analýzy. Procentní rozbor se zaměřuje na vertikální a horizontální analýzu finančních dat [30].

Rozbor horizontální struktury účetních výkazů sleduje procentuální změnu jednotky v čase nebo změnu počtu jednotek u vybrané položky v čase. Oproti tomu je cílem analýzy vertikální struktury vyhodnotit podíl majetkové části na celkové bilanční sumě. V případě, že jsou dostupná data za dvě a více období, je možné pomocí vertikální analýzy identifikovat změny ve struktuře účetních výkazů (změna majetkového portfolia, změna portfolia kapitálu). Pro získání informací o finančním postavení firmy v rámci odvětví je vhodné výstupy srovnávat s finančními daty ve stejném nebo příbuzném oboru [30].

Vertikální a horizontální analýza se zaměřuje na vývoj jedné položky v čase nebo ve vztahu k veličině. Poměrová analýza prostřednictvím poměrových ukazatelů porovnává jednotlivé položky mezi sebou. Analýzy spadající mezi poměrové umožňují definovat situaci ve firmě v dalších souvislostech. Ukazatele poměrové analýzy je možné členit do paralelních soustav ukazatelů podle zaměření [107].

Mezi základní metody finanční analýzy patří analýza absolutních ukazatelů, analýza rozdílových a tokových ukazatelů, analýza poměrových ukazatelů a analýza soustav ukazatelů. Základní metody finanční analýzy nevyžadují pokročilé matematické a statistické postupy a jsou vhodnější pro kvantitativní posouzení vybrané skupiny firem, proto jsou vhodným nástrojem na analýzu rychle rostoucích firem. Mezi pokročilé metody finanční analýzy patří vícerozměrné analýzy, regresivní a korelační analýzy, analýzy rozptylu, empirické distribuční sítě a další [108].

3.12.1 Horizontální analýza

Kvantifikováním meziročních změn vzniká horizontální analýza, která může využít různé druhy indexů nebo změnu jednotlivých položek v procentuálním vyjádření nebo změnou v absolutních číslech [107].

Index

$$I_{\frac{t}{t-1}}^i = \frac{B_i(t)}{B_i(t-1)} = \frac{B_i(t) - B_i(t-1)}{B_i(t-1)} + 1 = \frac{B_i(t)}{B_i(t-1)} - 1$$

$I_{\frac{t}{t-1}}^i$ = vztah horizontální analýzy

$B_i(t)$ = hodnota bilanční položky

Oba uvedené vzorce poskytují stejnou informaci. Je-li tato informace vyjádřena v procentech, tak první vzorec přiřadí vztažné veličině $B_i(t - 1)$ hodnotu 100, zatímco druhý vzorec nám přímo oznámí, o kolik procent se položka změnila. V případech, kdy je u výpočtu indexu dělitel roven nule, nebo byla položka v minulém období ve srovnání s aktuálním obdobím velmi malá, je vhodnější použít pro horizontální analýzu diferenci [107].

Diference

$$D_{\frac{1}{t-1}} = B_i(t) - B_i(t - 1)$$

$D_{\frac{1}{t-1}}$ = diference oproti předchozímu období

B_i = hodnota bilanční položky

3.12.2 Vertikální analýza

U vertikální analýzy se hodnotí relace jednotlivé položky k veličině. V případě provedení vertikální analýzy s využitím rozvahy je vhodné jako veličinu použít celkovou bilanční sumu. Bilanční sumou nemusí být pouze celková suma všech položek, ale může jí být i suma některé z podpoložek [107].

$$P_i = \frac{B_i}{\sum B_i}$$

P_i = vztah vertikální analýzy

B_i = velikost položky bilance

$\sum B_i$ = suma hodnot položek v rámci určitého celku

3.12.3 Ukazatele rentability

Ukazatele rentability kvantifikují schopnost firem využívat investovaný kapitál na generování zisku. Proto jsou tyto hodnoty sledovány akcionáři a potenciálními investory. Je žádoucí, aby ukazatele rentability vykazovaly v čase růst, ale je nutné stavět rentabilitu i do kontextu vývoje ekonomiky. V období, kdy je ekonomika v růstu, je kladen i větší důraz na růst rentability a naopak [106].

ROA – Rentabilita aktiv

Poměr zisku s celkovými aktivy investovanými do podnikání je výpočet ukazatele pro rentabilitu aktiv. U investovaných aktiv není směrodatné, zda vychází z vlastního kapitálu

nebo z kapitálu věřitelů. Ukazatel reflektuje majetkovou bázi a schopnost podniku ji efektivně využít [30].

Pomocí poměrového ukazatele rentability aktiv je možné měřit výkonnost vloženého kapitálu a celkovou efektivnost. Zahrnuty jsou běžné, finanční i investiční činnosti podniku. V rámci finanční analýzy rychle rostoucích firem ve vlastní analýze se hodnotí podniky s rozdílným daňovým prostředím, a proto je do čitatele dosazen zisk před zdaněním navýšený o úroky (EBIT). Takto konstruovaný ukazatel je porovnatelný s odvětvovými hodnotami [106].

vzorec č. 1

$$\text{ROA} = \text{zisk} / \text{aktiva}$$

ROE – Rentabilita vlastního kapitálu

Podíl výsledku hospodaření a vlastního kapitálu je výpočet ukazatele pro hodnocení rentability vlastního kapitálu. Ukazatel vyjadřuje, kolik čistého zisku připadá na jednu korunu investovanou akcionářem. Rentabilita vlastního kapitálu je důležitým ukazatelem sledovaným akcionáři podniku [30].

Indikátor je vhodné porovnávat s úrokovou mírou bezrizikových cenných papírů, kterou by rentabilita vlastního kapitálu měla pro udržení na trhu převyšovat. Rentabilitu vlastního kapitálu lze posuzovat ve vztahu k nákladům vlastního kapitálu v odvětví, ve kterém firma působí. Žádané jsou hodnoty převyšující náklady vlastního kapitálu v oboru. Růst rentability vlastního kapitálu v čase může indikovat zvýšení výsledku hospodaření, snížení podílu vlastního kapitálu nebo snížení úročení cizího kapitálu [106].

vzorec č. 2

$$\text{ROE} = \text{čistý zisk} / \text{vlastní kapitál}$$

ROS – Rentabilita tržeb

Výpočet ukazatele rentability tržeb je podíl výsledku hospodaření a tržeb za prodej zboží, výrobků a služeb. Jinými slovy se rentabilita tržeb označuje i jako zisková marže a vyjadřuje, jaká hodnota vyjádřená v Kč z čistého zisku připadá na 1 Kč tržeb [30].

Do čitatele se dosazují tržby, které tvoří provozní výsledek hospodaření, do jmenovatele se dosazuje zisk po zdanění. Ziskovou marží je možné srovnávat s průměrnými hodnotami v odvětví, ve kterém firma působí. Určení konkrétní doporučené hodnoty u rentability tržeb není možné, ale pozitivně jsou hodnoceny hodnoty nad oborovým průměrem [106].

vzorec č. 3

$$\text{ROS} = \text{zisk} / \text{tržby}$$

ROC – Rentabilita nákladů

Rentabilita nákladů neboli nákladovost reflektuje efektivnost hospodářské činnosti podniku. Udává procentuální podíl zisku na 1 Kč vynaložených nákladů [108].

Do čitatele vzorce se dosazuje zisk z provozní činnosti a do jmenovatele náklady za provozní činnost. Doporučená minimální hodnota u rentability nákladů je 10 % a uspokojivá hodnota je okolo 20 % [106].

vzorec č. 4

$$ROE = \text{zisk} / \text{náklady}$$

3.12.4 Ukazatele likvidity

Likvidita určité položky je schopnost podniku přeměnit svá aktiva bez významné ztráty hodnoty na peněžní prostředky a těmi pokrýt v požadované podobě své závazky. Schopnost převodu určité položky aktiv na peněžní hotovost se označuje jako likvidnost [31].

Narozdíl od výše zmíněných ukazatelů rentability je možné u ukazatelů likvidity určit konkrétní doporučené rozmezí hodnot, ve kterých by se měl podnik pohybovat. Obecně je možné konstatovat pro všechny ukazatele likvidity, že nízká likvidita vede k neschopnosti využít ziskové příležitosti nebo uhradit běžné závazky. Ve svém důsledku vede neschopnost uhradit své běžné závazky k platební neschopnosti a bankrotu. Naopak přemíra likvidity značí neefektivní nakládání s finančními prostředky [106].

V kontextu rychle rostoucích firem je zapotřebí zmínit, že cílené generování maximálního zisku nezaručuje dlouhodobou udržitelnost podniku, pro které je zapotřebí zachování platební schopnosti [106].

L3 – Běžná likvidita

Podíl oběžných aktiv a krátkodobých závazků je výpočet, ze kterého vychází ukazatel běžné likvidity. Ukazatel vyjadřuje kolikrát podnik dokáže pokrýt závazky svých věřitelů v případě převedení oběžných aktiv na hotovost. Sledovat a znát běžnou likviditu podniku je klíčovou informací pro věřitele [30].

Se zvyšujícím se ukazatelem běžné likvidity se snižuje riziko upadnutí firmy do platební neschopnosti. Doporučené rozmezí, ve kterém by se měla pohybovat běžná likvidita podniku je od 1,5 do 2,5. Faktorem vstupujícím do hodnocení běžné likvidity je velikost podniku, protože velké podniky mají lepší dostupnost dodatečných finančních zdrojů než menší podniky a mohou mít nižší hodnotu běžné likvidity bez zvýšení rizika [106].

vzorec č. 5

$$\text{Běžná likvidita} = \frac{\text{oběžná aktiva}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

L2 – Pohotová likvidita

Oproti běžné likviditě je z pohotové likvidity vyřazena část oběžných aktiv, kterou jsou zásoby. U firem podnikajících ve službách bude hodnota pohotové likvidity blízká hodnotě oběžné likvidity, ale u výrobních podniků se tyto hodnoty mohou značně lišit [30].

Doporučený poměr mezi oběžnými aktivy bez zásob a krátkodobými závazky je v rozmezí 1 až 1,5. V případě, že se u oběžné likvidity číselník rovná jmenovateli, je firma schopna zaplatit své závazky bez nutnosti prodeje zásob [106].

vzorec č. 6	$\text{Pohotová likvidita} = \frac{(\text{oběžná aktiva} - \text{zásoby})}{\text{krátkodobé závazky}}$
-------------	--

L1 – Okamžitá likvidita

Výpočet okamžité likvidity je podílem dostupných peněžních prostředků a krátkodobého finančního majetku podniku s krátkodobými závazky. Peněžní prostředky zahrnují hotovost v pokladnách a bankách. Mezi krátkodobý finanční majetek se řadí krátkodobé cenné papíry a podíly nebo finanční výpomoci [108].

Jedná se o nejužší formu vymezení likvidity z ukazatelů likvidity. V prostředí České republiky se udává doporučená hodnota u okamžité likvidity v rozmezí 0,6 až 1,1. Ministerstvo obchodu a průmyslu udává v metodice pro hodnocení finančních ukazatelů hodnotu okamžité likvidity 0,2. Vzhledem k vymezení okamžité likvidity nemusí nedodržení doporučených hodnot u konkrétní firmy nutně znamenat finanční nestabilitu [106].

vzorec č. 7	$\text{Okamžitá likvidita} = \frac{(\text{peněžní prostředky} + \text{krátkodobý fin. majetek})}{\text{krátkodobé závazky}}$
-------------	--

3.12.5 Ukazatele aktivity

Ukazatele aktivity poskytují informace o nakládání podniků s aktivy a o dopadu nakládání s aktivy na výnosnost a likviditu podniku. Hodnoty ukazatelů aktivity se udávají v počtu obrátů vybraných jednotek, nebo v době obrátu určité položky [106].

OA – Obrat aktiv

Ukazatel obrátu aktiv odráží schopnost firmy zhodnocovat svá aktiva. Ve srovnání s rentabilitou aktiv je namísto čistého zisku použit v čitateli objem tržeb. Pozitivně je hodnocena co nejvyšší hodnota ukazatele. Ukazatel je vhodné srovnávat s oborem podnikání, ve kterém firma působí [109].

Pro výslednou hodnotu není možné stanovit doporučené hodnoty. Obrat aktiv je ovlivněn podnikatelskými činnostmi podniku, kde se předpokládá pomalejší obrat u podniků, mezi jejichž hlavní podnikatelské aktivity patří výroba ve srovnání se službami [106].

vzorec č. 8	$\text{Obrat aktiv} = \frac{\text{tržby}}{\text{celková aktiva}}$
-------------	---

DOZ – Doba obratu zásob

Ukazatel udává průměrný počet dnů, po které jsou zásoby v držení podniku. V případě vlastnění zásob, které mají charakter hotového výrobku, udává doba obratu zásob jejich likviditu. Pozitivně je hodnocena kratší doba obratu zásob a cílem podniku je dosáhnout co nejnižší doby obratu zásob, kdy množství zásob dostačuje pro zachování plynulé výroby a podnik je schopen reagovat na poptávku [30].

Nižší doba obratu zásob pro firmu představuje i nižší náklady na skladování. Některé firmy přistoupily k modelu *just-in-time*, kdy má výrobní firma k dispozici množství materiálu odpovídající aktuálnímu výrobnímu cyklu. Tento model má svá pozitiva i rizika, pozitivem jsou nízké náklady a rizikem je výpadek v dodavatelském řetězci, který může zapříčinit zdržení nebo zastavení výroby. Doba obratu zásob se odvíjí od konkrétních výrobních činností podniku a není možné doporučit konkrétní hodnotu [106].

vzorec č. 9	$\text{Rychlost obratu zásob} = \frac{\text{tržby}}{\text{zásoby}}$
vzorec č. 10	$\text{Doba obratu zásob} = \frac{365}{\text{rychlost obratu zásob}}$

3.12.6 Ukazatele zadluženosti

K financování podniku může být v různém poměru využit vlastní a cizí kapitál. Ukazatele zadluženosti reflektují, jakým způsobem firmy využívají cizí zdroje. Přemíra vlastního kapitálu přináší snížení celkové výnosnosti vloženého kapitálu a velké množství cizích zdrojů je obtížné získat za výhodných podmínek. Je proto důležité dosáhnout optimálního poměru vlastních a cizích zdrojů [106].

CZ – Celková zadluženost

Ukazatel vyjadřuje míru krytí firemního majetku cizími zdroji. Výpočet celkové zadluženosti je podíl cizích zdrojů a celkových aktiv vynásobený stem. Výsledek vyjádřený v procentech udává, z jaké části jsou aktiva financována z cizích zdrojů. Příliš vysoká celková zadluženost je rizikem podnikání a má vliv na výnosnost kapitálu akcionářů [30].

Nadměrná zadluženost má negativní vliv na růst firmy v důsledku neschopnosti firmy získat další prostředky z vnějších zdrojů na financování nových investic a tím podpořit růst tržeb [110].

Krátkodobé zvýšení celkové zadluženosti nemusí být nutně pro firmu negativním znakem, ale může být kompenzováno zvýšením rentability vložených prostředků. Hodnota celkové zadluženosti pod 30 % je hodnocena jako nízká, hodnota mezi 30 % až 50 % je průměrná, hodnota mezi 50 % až 70 % je vysoká a hodnota nad 70 % je riziková [111].

vzorec č. 11	$\text{Celková zadluženost} = \frac{\text{cizí kapitál}}{\text{celková aktiva}} * 100$
--------------	--

Koeficient spolufinancování

Ukazatel vyjadřuje poměr vlastního kapitálu na celkových aktivech. Koeficient spolufinancování zahrnuje zbývající podíl z ukazatele celkové zadluženosti. Součet celkové zadluženosti a koeficientu financování by měl být 100 % [106].

vzorec č. 12	$\text{Zadluženost vlastního kapitálu} = \frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{celková aktiva}} * 100$
--------------	--

4. Charakteristika prostředí Libereckého kraje

Liberecký kraj je z pohledu rozlohy i počtu obyvatel druhým nejmenším krajem. Jeho sídelní strukturu tvoří 215 obcí a nejvyšší hustota obyvatelstva je v aglomeraci Liberec – Jablonec nad Nisou. Kraj je lokalizován v oblasti severních Čech při hranicích s Polskem a Německem. Na západě sousedí s Ústeckým krajem, na jihu se Středočeským krajem a na jihovýchodě s Královéhradeckým krajem. Liberecký, Královéhradecký a Pardubický kraj tvoří společně NUTS II Severovýchod [112].

Mezi tradiční obory patří převážně sklářství a textilnictví, oba prošly na konci 20. století restrukturalizací, jejímž důsledkem byl v případě textilního průmyslu pokles počtu zaměstnanců v oboru a zaměření na oblast technických textilií na bázi nanovláken [87].

Ekonomika regionu je postavena na průmyslových oborech, průmysl tvoří více jak 42 % hrubé přidané hodnoty. Tvorba přidané hodnoty v kraji je nižší, hrubý domácí produkt přepočtený na obyvatele dosahuje 77 % hodnoty za Českou republiku. Příznivým trendem v rozvoji znalostní ekonomiky je počet subjektů zařazených do high-tech sektoru, který za posledních deset let dynamicky vzrostl a vykazuje nejvyšší procentuální nárůst mezi všemi kraji. Liberecký kraj má druhý nevyšší počet registrovaných ekonomických subjektů na 1000 obyvatel, míra ekonomické aktivity však v mezikrajském srovnání patří k nejnižším. Ve vzdělanostní struktuře obyvatelstva kraje je ve srovnání s celostátním průměrem podprůměrný podíl osob s vysokoškolským vzděláním a osob se středoškolským vzděláním s maturitou. Naopak je zde vyšší podíl osob se středoškolským vzděláním bez maturity, osob se základním vzděláním a osob bez vzdělání. Na předposledním místě je kraj v podílu studentů na gymnáziích. Ze zaměstnaných osob v kraji jich v roce 2020 pracovalo ve zpracovatelském průmyslu 37 % [112]. Podíl nezaměstnaných osob byl k 31. 8. 2022 na úrovni 3,6 %. Tato hodnota je vyšší než je celorepublikový průměr, ale stále se jedná o velmi nízkou nezaměstnanost [113].

V inovačním prostředí regionu působí celkem devět subjektů, které patří mezi výzkumné organizace. Pozitivní je podíl výdajů na výzkum a vývoj, který je v mezikrajském srovnání čtvrtý nejvyšší. Nadprůměrný podíl je i výzkumných a vývojových pracovišť v podnikatelském sektoru, tato pracoviště se zaměřují nejvíce na oblast technických věd. Mezi domény specializace kraje patří pokročilé strojírenství, pokročilá dopravní zařízení, dopravní prostředky a jejich komponenty, optika, dekorativní a užité sklo, udržitelné nakládání s energií, vodou a ostatními přírodními zdroji, pokročilé materiály na bázi

textilních struktur a technologie pro nové multidisciplinární aplikace, progresivní kovové, kompozitní, plastové materiály a technologie jejich zpracování, nanomateriály a technologie jejich výroby, elektronika, elektrotechnika, ICT [87].

Krajská samospráva realizuje různé druhy aktivit na podporu výzkumu, vývoje a inovací a podnikatelského prostředí obecně. Podpora má formu koncepční i finanční. Z hlediska koncepce vychází kraj z krajské strategie pro inteligentní specializaci, v minulosti byla zpracována koncepce Chytřejší kraj pro Liberecký kraj, která získala i několik ocenění.

Z hlediska finanční podpory je pro podnikatelské prostředí významný Liberecký podnikatelský inkubátor financovaný z rozpočtu Libereckého kraje. Mezi služby podnikatelského inkubátoru patří podnikatelská ambulance (bezplatná hodinová konzultace podnikatelské ideje), networking (propojování lidí a firem), inkubace (podpora pro přetvoření nápadu na firmu, která generuje zisk), PlatInn program (napojením na experty lze najít změny, které zlepší fungování firmy) a coworkingu (nabídka sdílených pracovních prostor). Kraj současně realizuje projekt Smart Akcelerátor, jehož cílem je podpořit v kraji inovace, výzkum a vývoj, přinášet podněty a zkušenosti z jiných regionů nebo zemí, propojovat zajímavé osoby a nápady. V kraji existuje databáze volných nezastavěných ploch pro podnikatelské účely (*greenfields*) a databáze areálů, které jsou nedostatečně využívané, zanedbané a případně i kontaminované, a které nelze vhodně a efektivně využívat, aniž by proběhl proces jejich regenerace (*brownfield*).

Pro podnikatelské prostředí je důležitá klastrová / platformová spolupráce. Sídlo v Libereckém kraji má klastr Clutex, který propojuje firmy zaměřené na technické textilie, Český konopný klastr, Česká membránová platforma a ČTPT - Českou technologickou platformu pro textil. Několik dalších klastrů / platform v regionu působí prostřednictvím svých zapojených členů, zatímco sídlo klastru je v jiném regionu. Mezi ně patří České umění skla – Český a moravský sklářský klastr, Česká peleta, Český optický klastr, CZECHIMPLANT, Klastr výrobců obalů, Moravskoslezský automobilový klastr.

Zásadní roli v rámci regionálního prostředí výzkumu vývoje a inovací má Technická univerzita v Liberci. Absolventi univerzity jsou důležití pro uspokojení poptávky po kvalifikovaných zaměstnancích na regionálním trhu práce. Univerzita disponuje špičkovými laboratorními pracovišti a týmy ve vědeckých oborech. Pro posílení spolupráce s aplikačním sektorem vznikl na univerzitě Ústav pro nanomateriály, pokročilé technologie a inovace (CxI), jehož cílem je přispět k rozvoji regionu, tradičně orientovaného na technická odvětví průmyslu.

5. Analytická část práce

Výchozí metodikou pro určení rychle rostoucích firem je metodika OECD. Metodika určuje rychle rostoucí firmy podle růstu obratu, tržeb nebo počtu zaměstnanců, přičemž firma musí v jednom z těchto parametrů růst meziročně o dvacet procent, a to po tři po sobě jdoucí období. Hlavním zdrojem dat o firmách je databáze firem MagnusWeb, která poskytuje komplexní informace o firmách v České republice. Prostřednictvím databáze je možné získat informace o obratu, tržbách a přesném počtu zaměstnanců v jednotlivých letech. Sledované období bylo zvoleno mezi roky 2015 až 2021.

Pro zařazení do základního souboru musí firma splňovat několik vstupních kritérií. Firma musí být zařazena mezi aktivní firmy, nesmí mít ukončenou ekonomickou činnost. Do základního souboru jsou zařazeny subjekty typu podnik a subjekty s právní formou akciové společnosti nebo společnosti s ručením omezeným. Vzhledem k tomu, že metodika OECD o rychle rostoucích společnostech vynechává mikropodniky, jsou ze základního souboru vyřazeny firmy, které mají na základě kategorie počtu zaměstnanců méně než deset zaměstnanců.

Poslední z podmínek je technického charakteru a vychází z možností licence pro užívání databáze MagnusWeb, která neumožňuje exportovat soubor o více než třiceti tisících firem. Z tohoto důvodu došlo k vyřazení firem s registrační adresou v Praze. Vzhledem k tomu, že je Praha specifickým regionem z pohledu rozlohy a počtu obyvatel, její vyřazení výrazně sníží počet firem v základním souboru a současně minimálně ovlivní výstupy analýzy, protože hlavním aspektem je regionální srovnání se zaměřením na Liberecký kraj.

Po výběru firem na základě vstupních kritérií vznikl základní soubor obsahující informace o 29 373 firmách. Z tohoto objemu firem jsou vybrány na základě zveřejněných údajů o obratu, tržbách, počtu zaměstnanců rychle rostoucí firmy. Pro zařazení mezi rychle rostoucí firmy musí firma splňovat podmínku meziročního růstu alespoň u jednoho z parametrů (tržby, obrat, počet zaměstnanců). Pro účely analýzy jsou identifikovány jako rychle rostoucí všechny firmy, které ve sledovaném období splnily podmínky metodiky a není zohledněno, zda firma po splnění podmínky pokračovala v růstu, nebo rychlý růst ztratila. Ve sledovaném období 2015 až 2021 je možné splnit podmínku minimálně ve čtyřech scénářích.

Tabulka 2: Počty rychle rostoucích firem a počet firem v základním souboru

Počet firem v základním souboru	HGC v regionech (počet firem)	HGC v LK (počet firem)
29 373	1398	56

Zdroj: MagnusWeb; vlastní zpracování

5.1 Identifikace a charakteristika rychle rostoucích firem

Podmínku o růstu tržeb splnilo ze základního souboru 1 093 firem a 42 s registrační adresou v Libereckém kraji. Podmínku o růstu obratu splnilo ze základního souboru 1 150 firem a 46 firem s registrační adresou v Libereckém kraji. Podmínku o růstu počtu zaměstnanců splnilo ze základního souboru 209 firem a 9 s registrační adresou v Libereckém kraji. Nižší počet firem u podmínky na růst zaměstnanců je způsoben nedostatkem dat v databázi. Narozdíl od zbývajících dvou parametrů je informace o počtu zaměstnanců nepovinný údaj. Ze základního souboru je informace o přesném počtu zaměstnanců dostupná přibližně u poloviny firem.

Celkem 977 firem splňuje současně podmínku na růst tržeb a obratu, z tohoto počtu má 40 firem registrační adresu v Libereckém kraji. Celkem 65 firem splňuje současně podmínku na růst tržeb a počet zaměstnanců, z tohoto počtu má jedna firma registrační adresu v Libereckém kraji. Celkem 65 firem splňuje současně podmínku na růst obratu a počet zaměstnanců, z tohoto počtu má jedna firma registrační adresu v Libereckém kraji. Splnění všech tří podmínek dosáhlo 60 firem a z toho jedna firma s registrační adresou v Libereckém kraji.

Tabulka 3: Počty firem podle splněných podmínek pro zařazení firem mezi HGC

Způsob zařazení mezi HGC	HGC v regionech (počet firem)	HGC v LK (počet firem)
Tržby (↑ 20 %)	1093	42
Obrat (↑ 20 %)	1150	46
Zaměstnanci (↑ 20 %)	209	9
Tržby (↑ 20 %) \wedge Obrat (↑ 20 %)	977	40
Tržby (↑ 20 %) \wedge Zaměstnanci (↑ 20 %)	65	1
Obrat (↑ 20 %) \wedge Zaměstnanci (↑ 20 %)	72	1
Tržby (↑ 20 %) \wedge Obrat (↑ 20 %) \wedge Zaměstnanci (↑ 20 %)	60	1

Zdroj: MagnusWeb; vlastní zpracování

5.1.1 Zastoupení rychle rostoucích firem v krajích

Podíl rychle rostoucích firem se v mezikrajském srovnání může velmi odlišovat. V absolutních počtech mají nejnižší počet rychle rostoucích firem Karlovarský kraj, kraj Vysočina a Liberecký kraj. Naopak nejvyšší absolutní počty rychle rostoucích firem má Jihomoravský kraj, Moravskoslezský kraj a Středočeský kraj.

Větší vypovídací hodnotu o zastoupení rychle rostoucích firem v regionech má srovnání absolutních čísel a celkového počtu podnikatelských subjektů v regionech. Z těchto relativních hodnot má největší zastoupení rychle rostoucích firem Moravskoslezský kraj, Jihomoravský kraj a Středočeský kraj. Liberecký kraj má v mezikrajském srovnání podle relativních hodnot šestý nejvyšší podíl rychle rostoucích firem.

Tabulka 4: Absolutní a relativní počty rychle rostoucích firem v mezikrajském srovnání

Kraj	Počet HGC	Podíl z celkového počtu HGC	Celkový počet firem v regionech	Podíl HGC na celkový počet firem
Jihočeský kraj	60	4,29 %	1992	3,01 %
Jihomoravský kraj	286	20,46 %	5183	5,52 %
Karlovarský kraj	23	1,65 %	797	2,89 %
Královéhradecký kraj	72	5,15 %	1732	4,16 %
Liberecký kraj	56	4,01 %	1265	4,43 %
Moravskoslezský kraj	232	16,60 %	3646	6,36 %
Olomoucký kraj	95	6,80 %	1929	4,92 %
Pardubický kraj	74	5,29 %	1717	4,31 %
Plzeňský kraj	80	5,72 %	1920	4,17 %
Středočeský kraj	188	13,45 %	3595	5,23 %
Ústecký kraj	99	7,08 %	1940	5,10 %
Vysočina	54	3,86 %	1483	3,64 %
Zlínský kraj	79	5,65 %	2174	3,63 %

Zdroj: MagnusWeb; vlastní zpracování

5.1.2 Charakteristika podle roku založení

Stáří firmy je jedním z klíčových determinantů růstu a v odborné literatuře je často spojováno s rychlým růstem. Pokud firma překoná prvotní bariéry na trhu, přechází do růstové fáze. U déle fungujících firem dochází k formalizaci vztahů a rozšiřování organizační struktury. Věk firmy je také určujícím faktorem pro dělení do kategorií rychle rostoucích firem.

Z tabulky č. 5 je patrné mnohem vyšší zastoupení rychle rostoucích firem mezi mladšími firmami. Firmy založené mezi rokem 2010 až 2018 tvoří 58,58 % z identifikovaných rychle

rostoucích firem. Firmy založené mezi rokem 2000 až 2009 tvoří 25,89 % a firmy založené před rokem 2000 tvoří pouze 15,52 %. Nejvíce rychle rostoucích firem vzniklo v letech 2013, 2014 a 2015. Na základě těchto dat je možné konstatovat, že později založené firmy mají výrazně vyšší šanci dosáhnout rychlého růstu oproti firmám, které na trhu už dlouhodobě působí. V rámci regionálního rozvoje a rozvoje podnikatelského prostředí je zapotřebí se zaměřit převážně na podporu nově vznikajících firem.

Tabulka č. 5 zahrnuje rozložení rychle rostoucích firem podle roku založení v Libereckém kraji. Podíl mladších firem je v Libereckém kraji o několik procent vyšší než je tomu v souboru rychle rostoucích firem za všechny regiony. Rychle rostoucí firmy z Libereckého kraje založené v období mezi 2010 až 2018 tvoří 62,50 %, 2000 až 2009 tvoří 21,43 % a firmy založené před rokem 2000 tvoří 16,07 %.

Tabulka 5: Počty rychle rostoucích firem podle roku založení

Rok vzniku	HGC v regionech (počet firem)	Podíl z HGC v regionech	HGC v LK (počet firem)	Podíl z HGC v LK
1990	4	0,29 %	0	-
1991	13	0,93 %	0	-
1992	23	1,65 %	1	1,79 %
1993	28	2,00 %	2	3,57 %
1994	33	2,36 %	0	-
1995	29	2,07 %	3	5,36 %
1996	24	1,72 %	0	-
1997	20	1,43 %	1	1,79 %
1998	20	1,43 %	1	1,79 %
1999	23	1,65 %	1	1,79 %
2000	28	2,00 %	0	-
2001	21	1,50 %	1	1,79 %
2002	19	1,36 %	0	-
2003	23	1,65 %	2	3,57 %
2004	36	2,58 %	1	1,79 %
2005	35	2,50 %	1	1,79 %
2006	39	2,79 %	4	7,14 %
2007	48	3,43 %	1	1,79 %
2008	55	3,93 %	0	-
2009	58	4,15 %	2	3,57 %
2010	64	4,58 %	1	1,79 %
2011	80	5,72 %	3	5,36 %
2012	94	6,72 %	6	10,71 %
2013	109	7,80 %	1	1,79 %
2014	112	8,01 %	5	8,93 %

2015	157	11,23 %	7	12,50 %
2016	112	8,01 %	7	12,50 %
2017	62	4,43 %	2	3,57 %
2018	29	2,07 %	3	5,36 %

Zdroj: MagnusWeb; vlastní zpracování

U rychle rostoucích firem je možné porovnat průměrný věk. Průměrný věk rychle rostoucí firmy se v mezikrajském srovnání pohybuje v intervalu od 11,98 let do 15,04 let. Průměrně nejmladší rychle rostoucí firmy jsou v Ústeckém kraji, Libereckém kraji a Jihomoravském kraji. Naopak v průměru nejstarší jsou rychle rostoucí firmy v Karlovarském, Královéhradeckém a Zlínském kraji. V hodnocení je zapotřebí zohlednit metodiku identifikace rychle rostoucích firem, která identifikuje tyto firmy retrospektivně na základě zveřejněných finančních výkazů. Není proto možné, aby se mezi rychle rostoucí firmy dostaly firmy založené po roce 2018.

U firem zařazených do seznamu rychle rostoucích firem dochází k prvnímu meziročnímu růstu obrátu, tržeb nebo počtu zaměstnanců přesahujícího 20 % průměrně mezi 7. a 8. rokem od založení.

Tabulka 6: Průměrný věk rychle rostoucích firem v mezikrajském srovnání

Kraj	Průměrné stáří HGC (v letech)
Jihočeský kraj	13,90
Jihomoravský kraj	12,66
Karlovarský kraj	15,04
Královéhradecký kraj	14,51
Liberecký kraj	12,63
Moravskoslezský kraj	13,11
Olomoucký kraj	13,38
Pardubický kraj	13,88
Plzeňský kraj	12,74
Středočeský kraj	13,63
Ústecký kraj	11,98
Vysočina	13,28
Zlínský kraj	14,47

Zdroj: MagnusWeb; vlastní zpracování

5.1.3 Zastoupení rychle rostoucích firem v kategoriích obrátu

Účetní jednotky v ČR mají povinnost určení kategorie obrátu v Registru ekonomických subjektů. Tabulka č. 7 udává absolutní i procentuální zastoupení rychle rostoucích firem v základním souboru a v Libereckém kraji. Ve struktuře je skupina všech rychle rostoucích firem minimálně zastoupena v nižších kategoriích obrátu, což je způsobeno především

vyřazením mikropodniků do deseti zaměstnanců. U kategorií nad 1 000 000 Kč obratu výrazně stoupá zastoupení firem. Nejvíce rychle rostoucích firem spadá do kategorie obratu mezi 10 000 000 Kč a 29 999 999 Kč, kde se nachází celkem 383 firem, které tvoří 27,4 % z rychle rostoucích firem v základním souboru. U kategorii nad 30 000 000 Kč se zastoupení firem postupně snižuje.

Rychle rostoucí firmy v Libereckém kraji tento trend napodobují. Je zde vyšší podíl firem s obratem do 10 milionů Kč (o 2,84 procentních bodů). V rozmezí obratu 10 milionů až 50 milionů je 57,14 % rychle rostoucích firem z Libereckého kraje, to je o 8,79 % více než v základním souboru. Naopak výrazně nižší zastoupení oproti základnímu souboru mají firmy z Libereckého kraje v kategoriích nad 50 milionů (o 11,63 % méně).

Tabulka 6: Zařazení rychle rostoucích firem do kategorií obratu

Kategorie obratu (v Kč)	Počet HGC v regionech	Podíl HGC v regionech	Počet HGC v LK	Podíl HGC v LK
1 – 199 999	0	-	0	-
200 000 – 499 999	1	0,07 %	0	-
500 000 – 999 999	2	0,14 %	0	-
1 000 000 – 2 999 999	13	0,93 %	1	1,79 %
3 000 000 – 4 999 999	24	1,72 %	2	3,57 %
5 000 000 – 9 999 999	95	6,80 %	4	7,14 %
10 000 000 – 29 999 999	383	27,40 %	16	28,57 %
30 000 000 – 59 999 999	293	20,96 %	16	28,57 %
60 000 000 – 99 999 999	166	11,87 %	6	10,71 %
100 000 000 – 199 999 999	191	13,66 %	4	7,14 %
200 000 000 – 299 999 999	72	5,15 %	0	-
300 000 000 – 499 999 999	59	4,22 %	3	5,36 %
500 000 000 – 999 999 999	40	2,86 %	2	3,57 %
1 000 000 000 – 1 499 999 999	22	1,57 %	1	1,79 %
1 500 000 000 a více	37	2,65 %	1	1,79 %

Zdroj: MagnusWeb; vlastní zpracování

5.1.4 Charakteristika na základě počtu zaměstnanců

Registr ekonomických subjektů sleduje u firem vedle kategorie obrátu i kategorii počtu zaměstnanců. Kategorie počtu zaměstnanců byla jedním z výběrových kritérií pro zařazení firem do základního souboru. Rozdělení rychle rostoucích firem do kategorií počtu zaměstnanců vykazuje největší zastoupení v nejnižší kategorii. Celkem 78 % firem spadajících mezi rychle rostoucí je tvořeno malými firmami do padesáti zaměstnanců. Střední firmy s počtem zaměstnanců v rozmezí 50 až 250 tvoří 16 % firem a velké firmy tvoří zbylých 7 %.

Tabulka 7: Zařazení rychle rostoucích firem do kategorií počtu zaměstnanců

Kategorie počtu zaměstnanců	Počet HGC v regionech	Podíl HGC v regionech	Počet HGC v LK	Podíl HGC v LK
10 – 19 zaměstnanců	581	41,56%	27	48,21%
20 – 24 zaměstnanců	170	12,16%	3	5,36%
25 – 49 zaměstnanců	336	24,03%	13	23,21%
50 – 99 zaměstnanců	142	10,16%	2	3,57%
100 – 199 zaměstnanců	84	6,01%	6	10,71%
200 – 249 zaměstnanců	15	1,07%	1	1,79%
250 - 499 zaměstnanců	46	3,29%	3	5,36%
500 - 999 zaměstnanců	12	0,86%	0	-
1 000 - 1 499 zaměstnanců	8	0,57%	1	1,79%
1 500 - 1 999 zaměstnanců	3	0,21%	0	-
4 000 - 4 999 zaměstnanců	1	0,07%	0	-

Zdroj: MagnusWeb; vlastní zpracování

Tabulka č. 9 zobrazuje rozdělení rychle rostoucích firem podle velikosti na malé, střední a velké firmy a současně mezikrajské srovnání. Mezi kraji panují výrazné rozdíly v rozdělení rychle rostoucích firem podle velikosti. Jihočeský kraj má největší zastoupení mezi malými firmami na úkor středně velkých firem. Obrácený je stav v Ústeckém kraji, jehož rychle rostoucí firmy jsou nadprůměrně zastoupeny mezi středními firmami a nejméně mezi malými firmami. Velké firmy jsou mezi rychle rostoucími firmami zastoupeny v jednotkách procent a největší podíl mají v Plzeňském kraji. Liberecký kraj má v mezikrajském srovnání průměrné podíly malých, středních a velkých firem.

Tabulka 8: Zastoupení malých, středních a velkých firem v HGC v mezikrajském srovnání

Kraj	Počet malých HGC	Podíl malých HGC	Počet středních HGC	Podíl středních HGC	Počet velkých HGC	Podíl velkých HGC
Jihočeský kraj	51	85,00 %	7	11,67 %	2	3,33 %
Jihomoravský kraj	226	79,02 %	47	16,43 %	13	4,55 %
Karlovarský kraj	19	82,61 %	2	8,70 %	2	8,70 %
Královéhradecký kraj	55	76,39 %	12	16,67 %	5	6,94 %
Liberecký kraj	43	76,79 %	9	16,07 %	4	7,14 %
Moravskoslezský kraj	193	83,19 %	31	13,36 %	8	3,45 %
Olomoucký kraj	70	73,68 %	20	21,05 %	5	5,26 %
Pardubický kraj	52	70,27 %	21	28,38 %	1	1,35 %
Plzeňský kraj	57	71,25 %	15	18,75 %	8	10,00 %
Středočeský kraj	147	78,19 %	32	17,02 %	9	4,79 %
Ústecký kraj	70	70,71 %	22	22,22 %	7	7,07 %
Vysočina	41	75,93 %	10	18,52 %	3	5,56 %
Zlínský kraj	63	79,75 %	15	18,99 %	1	1,27 %

Zdroj: MagnusWeb; vlastní zpracování

Doplňující informací k rozdělení rychle rostoucích firem do kategorií počtu zaměstnanců a kategorií podle velikosti je průměrný počet zaměstnanců v rychle rostoucích firmách. Tabulka zohledňuje poslední dostupný údaj o počtu zaměstnanců. V mezikrajském srovnání se hodnoty v některých případech výrazně odlišují. Nejvyšší průměrný počet zaměstnanců mají rychle rostoucí firmy v Ústeckém kraji, s odstupem následuje kraj Vysočina a Plzeňský kraj. Naopak nejnižší průměrný počet zaměstnanců v rychle rostoucích firmách má Zlínský kraj, Moravskoslezský kraj a Jihomoravský kraj. Liberecký kraj má čtvrtý nejvyšší průměrný počet zaměstnanců u rychle rostoucích firem v mezikrajském srovnání.

Tabulka 9: Průměrný počet zaměstnanců u HGC v mezikrajském srovnání

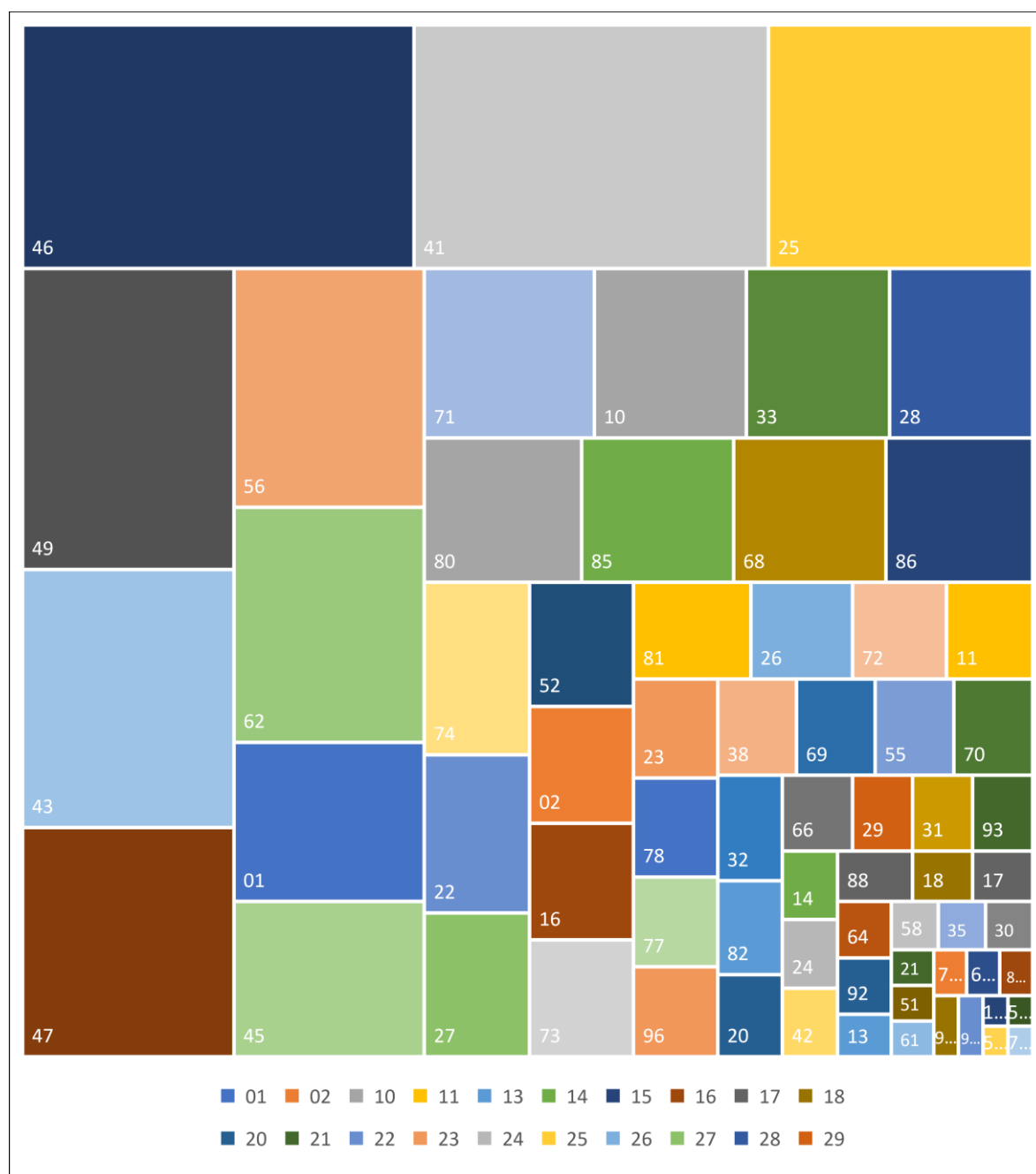
Kraj	Průměrný počet zaměstnanců v HGC v regionech
Jihočeský kraj	56,62
Jihomoravský kraj	56,40
Karlovarský kraj	63,21
Královéhradecký kraj	60,16
Liberecký kraj	77,97
Moravskoslezský kraj	47,50
Olomoucký kraj	60,31
Pardubický kraj	71,15
Plzeňský kraj	88,54
Středočeský kraj	66,21
Ústecký kraj	140,23
Vysočina	90,06
Zlínský kraj	39,60

Zdroj: MagnusWeb; vlastní zpracování

5.1.5 Struktura firem podle oboru CZ-NACE

Stromová mapa (graf č. 2) reprezentuje rozložení rychle rostoucích firem v regionech podle klasifikace ekonomických činností vydávanou Evropskou komisí (CZ-NACE). Mapa firmy člení podle prvních dvou čísel klasifikace. Největší zastoupení mají firmy v kategoriích 46 - Velkoobchod, kromě motorových vozidel (126 firem), 41 - Výstavba budov (114 firem) a 25 - Výroba kovových konstrukcí, výrobků, kromě strojů a zařízení (85 firem).

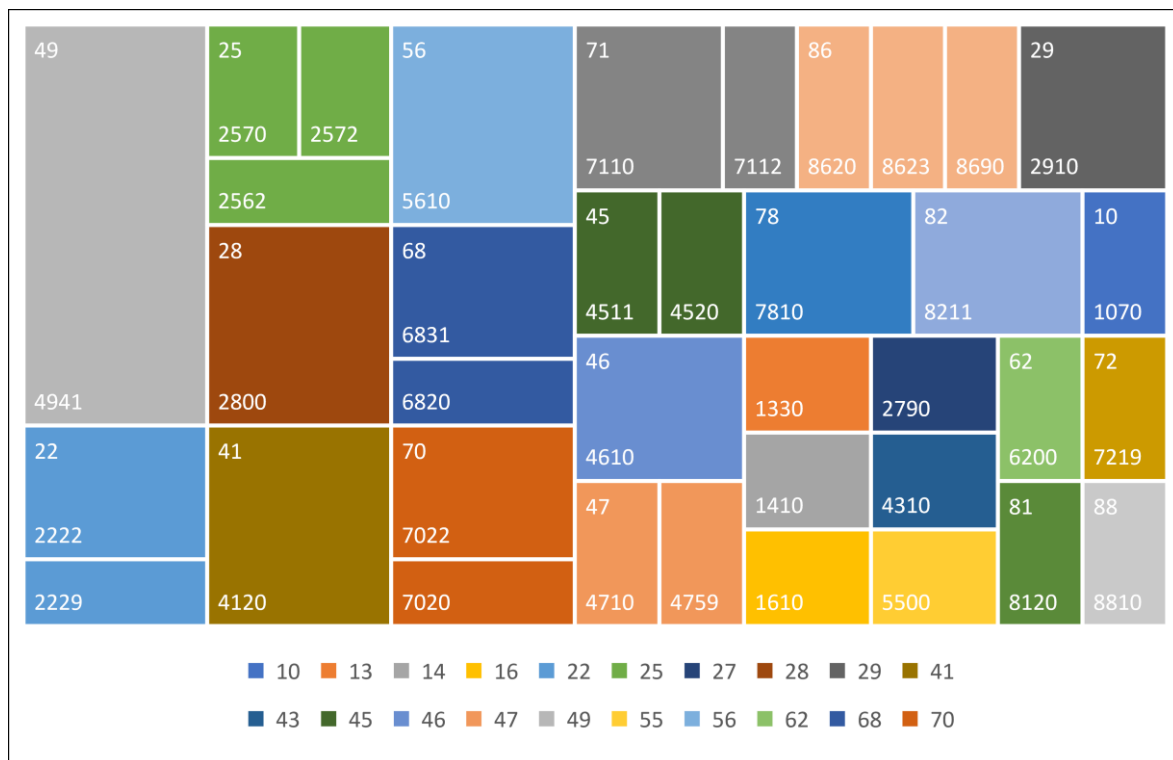
Graf 2: Stromová mapa struktury rychle rostoucích firem v oborech CZ-NACE



Zdroj: MagnusWeb; vlastní zpracování

Níže uvedená stromová mapa znázorňuje konkrétní rozdělení 56 rychle rostoucích firem z Libereckého kraje podle klasifikaci ekonomických činností vydávanou Evropskou komisí (CZ-NACE).

Graf 3: Stromová mapa struktury rychle rostoucích firem v oborech CZ-NACE v Libereckém kraji



Zdroj: MagnusWeb; vlastní zpracování

Kategorií CZ-NACE s největším počtem rychle rostoucích firem je C Zpracovatelský průmysl, z 1 398 identifikovaných rychle rostoucích firem jich 331 patří do zpracovatelského průmyslu. Ze zpracovatelského průmyslu je to pak 25 - Výroba kovových konstrukcí, výrobků, kromě strojů a zařízení; 10 - Výroba potravinářských výrobků; 28 - Výroba strojů a zařízení j. n. a 33 - Opravy a instalace strojů a zařízení.

Při srovnání struktury všech identifikovaných rychle rostoucích firem se strukturou všech firem v základním souboru je patrné, že rychle rostoucí firmy mají nižší zastoupení ve zpracovatelském průmyslu (o 3,1 procentních bodů méně). Naopak vyšší je v Profesní, vědecké a technické činnosti (o 2,2 procentních bodů více), Informační a komunikační činnosti (2,4 procentních bodů více), Stavebnictví (o 2,3 procentních bodů více) a Administrativní a podpůrné činnosti (o 2,3 procentních bodů více).

Liberecký kraj má podílem výrazně vyšší zastoupení identifikovaných firem ve zpracovatelském průmyslu, ale stále nižší než v základním souboru všech firem. Vyšší zastoupení má Liberecký kraj ve srovnání se skupinou všech identifikovaných rychle

rostoucích firem v kategorii Profesní, vědecké a technické činnosti; Zdravotní a sociální péče. Naopak výrazně nižší je zastoupení v kategoriích Stavebnictví a Velkoobchod a maloobchod; opravy a údržba motorových vozidel.

Tabulka 10: Členění HGC do kategorií CZ-NACE v mezikrajském srovnání

Kategorie CZ-NACE	Kraj												
	JHM	JHC	KVK	KHK	LBK	MSK	OLK	KAK	PLK	STC	ULK	VYS	ZLK
A	7	12	0	5	0	6	4	3	4	5	4	3	3
C	15	54	8	19	16	63	22	15	15	28	32	18	26
D	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0
E	1	0	0	0	0	1	0	1	0	4	2	1	0
F	9	30	6	11	4	32	11	19	4	34	12	8	11
G	6	49	3	9	6	42	15	11	13	37	16	9	19
H	7	15	1	3	6	20	5	4	11	16	8	4	4
I	4	19	2	4	4	8	5	4	3	6	3	1	7
J	0	37	0	3	1	8	3	1	6	7	3	1	3
K	1	7	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	1
L	1	7	0	0	3	2	2	1	2	9	1	0	1
M	3	27	1	5	7	22	13	5	7	11	6	2	2
N	2	15	1	3	5	14	10	5	7	9	3	2	0
P	2	3	1	2	0	5	1	0	0	12	1	1	1
Q	0	5	0	5	4	1	1	3	2	6	4	3	1
R	1	1	0	2	0	2	1	0	2	2	1	0	0
S	1	3	0	1	0	0	1	0	3	1	1	1	0

Zdroj: MagnusWeb; vlastní zpracování

V odborné literatuře není shoda na vztahu firem zařazených mezi firmy pracující s nejpokročilejšími dostupnými technologiemi (high-tech sektor). Některé zdroje uvádějí vyšší koncentraci rychle rostoucích firem v high-tech sektoru a jiné naopak upozorňují na silné zastoupení rychle rostoucích firem ve službách. Do analýzy rychle rostoucích firem je proto zařazena statistika porovnávající počty rychle rostoucích firem spadajících do high-tech sektoru podle klasifikace CZ-NACE s celkovým počtem firem v high-tech sektoru ze základního souboru.

Ze základního souboru všech firem bylo identifikováno 1012 firem zařazených do high-tech sektoru, z celkového počtu firem je to 3,45 % firem. V případě rychle rostoucích firem patří do high-tech sektoru 89 firem, z celkového počtu identifikovaných rychle rostoucích firem je to 6,37 % firem. V případě této analýzy je zastoupení rychle rostoucích firem v high-tech sektoru o 2,92 % vyšší oproti souboru firem z regionů, které mají více než deset

zaměstnanců. Z oborů high-tech sektoru je nejvyšší koncentrace firem v oddílu 62 - Činnosti v oblasti informačních technologií (programování a poradenství v oblasti IT). U zaměření na Liberecký kraj jsou vzhledem k nízkému vzorku firem data velmi zkreslená. Do high-tech sektoru jsou zařazeny pouze 2 firmy, které tvoří 3,57 % z rychle rostoucích firem z Libereckého kraje.

Tabulka 12: Počet rychle rostoucích firem v oborech high-tech sektoru

CZ-NACE (high-tech sektor)	Základní soubor (počet firem)	HGC v reg. (počet firem)	HGC v LBK (počet firem)
Výroba farmaceutických výrobků a přípravků (oddíl 21)	3	0	0
Výroba základních farmaceutických výrobků - skupina 21.1	5	1	0
Výroba farmaceutických přípravků - skupina 21.2	16	1	0
Výroba počítačů, elektronických a optických přístr. a zařízení (oddíl 26)	32	2	0
Výroba elektronických součástek a desek – skupina 26.1	91	9	0
Výroba počítačů a periferních zařízení – skupina 26.2	13	0	0
Výroba komunikačních zařízení – skupina 26.3	17	0	0
Výroba spotřební elektroniky – skupina 26.4	7	0	0
Výroba měřících, zkušebních a navigačních přístrojů; výroba časoměrných přístr. – skupina 26.5	52	2	0
Výroba ozařovacích, elektroléčebných a elektroterapeutických přístrojů – skupina 26.6	3	0	0
Výroba optických a fotografických přístrojů – skupina 26.7	4	0	0
Výroba magnetických a optických medií – skupina 26.8	0	0	0
Výroba letadel a jejich motorů, kosmických lodí a souvisejících zařízení (skupina 30.3)	22	0	0
Činnosti v oblasti filmů, videozáznamů a TV programů, hudební vydavatelské činnosti – oddíl 59	1	1	0
Tvorba programů a vysílání – oddíl 60	2	0	0
Telekomunikační činnosti – oddíl 61	62	2	0
Činnosti v oblasti informačních technologií (programování a poradenství v oblasti IT) – oddíl 62	585	59	1
Činnosti související se zpracováním dat, hostingem a webovými portály – skupina 63.1	7	0	0
Činnosti zpravodajských tiskových kanceláří a agentur a ostatní informační činnosti – skupina 63.9	2	0	0
Výzkum a vývoj - oddíl 72	27	7	0
Výzkum a vývoj v oblasti přírodních a technických věd – skupina 72.1	59	5	1

Výzkum a vývoj v oblasti společenských a humanitních věd – skupina 72.2	2	0	0
Suma	1012	89	2

Zdroj: MagnusWeb; vlastní zpracování

Jedním ze sektorů, který je možné na základě kategorií CZ-NACE identifikovat, je i ICT sektor. Do něj se ze základního souboru řadí 331 firem, které tvoří 1,13 %, ale v případě rychle rostoucích firem je zde 71 firem, které tvoří 5,08 % z rychle rostoucích firem. Firmy z ICT sektoru mají vyšší podíl mezi rychle rostoucími firmami oproti celkovému souboru firem z regionů, které mají více než deset zaměstnanců. Z Libereckého kraje je do ICT sektoru zařazena pouze jedna rychle rostoucí firma.

Tabulka 11: Počet rychle rostoucích firem v oborech ICT sektoru

CZ-NACE (ICT sektor)	Základní soubor (počet firem)	HGC v reg. (počet firem)	HGC v LBK (počet firem)
Výroba elektronických součástek a desek (26.1)	91	9	0
Výroba počítačů a periferních zařízení (26.2)	13	0	0
Výroba komunikačních zařízení (26.3)	17	0	0
Výroba spotřební elektroniky (26.4)	7	0	0
Výroba magnetických a optických médií (26.8)	0	0	0
Velkoobchod s počítači, počítačovým periferním zařízením a softwarem (46.51)	13	0	0
Velkoobchod s elektronickým a telekomunikačním zařízením a jeho díly (46.52)	20	1	0
Vydávání softwaru (58.2)	17	0	0
Telekomunikační činnosti (oddíl 61)	39	0	0
Činnosti související s pevnou telekomunikační sítí (61.1)	4	0	0
Činnosti související s bezdrátovou telekomunikační sítí (61.2)	18	2	0
Činnosti související se satelitní telekomunikační sítí (61.3)	0	0	0
Ostatní telekomunikační činnosti (61.9)	1	0	0
Činnosti v oblasti informačních technologií	71	56	1
Programování (62.01)	3	2	0
Poradenství v oblasti informačních technologií (62.02)	0	0	0
Správa počítačového vybavení (62.03)	1	1	0
Ostatní činnosti v oblasti informačních technologií (62.09)	0	0	0
Činnosti související s webovými portály (63.1)	7	0	0
Opravy počítačů a komunikačních zařízení (95.1)	9	0	0
Celkový počet firem	331	71	1

Zdroj: MagnusWeb; vlastní zpracování

5.1.6 Počty rychle rostoucích firem v doménách specializace Libereckého kraje

Definice domén specializace je součástí Strategie inteligentní specializace Libereckého kraje (2020). Domény reflektují odlišnosti v oborové struktuře a zaměření výzkumných organizací a firem v Libereckém kraji. Každý kraj má možnost určit vlastní specifické domény specializace ve výzkumu, vývoji a inovacích, které vycházejí z přítomnosti oborů inovačního podnikání, z přítomnosti směrů výzkumné specializace nebo z oborové shody zaměření výzkumných organizací a ekonomické specializace v regionu.

V rámci domén specializace jsou určeny obory podle kategorizace CZ-NACE, které mají relevanci k doménám specializace. Selekcí vybraných relevantních oborů z důvodu snížení překryvu mezi doménami vznikla tabulka č. 12, která zobrazuje počet firem z Libereckého kraje v oborech s relevancí na domény specializace.

Domény mezi sebou nejsou plně komparativní, protože každá zahrnuje jinak rozsáhlou skupinu firem. Rychle rostoucí firmy v doménách jsou proto porovnávány s celkovým počtem identifikovaných firem v doméně. Největší podíl rychle rostoucích firem na celkovém počtu firem v doméně má doména Pokročilá dopravní zařízení, dopravní prostředky a jejich komponenty a následuje doména Pokročilé materiály na bázi textilních struktur a technologie pro nové multidisciplinární aplikace.

Tabulka 12: Počet HGC v doménách specializace Libereckého kraje

Domény specializace Libereckého kraje	Počet HGC z LK	Počet firem v doméně	Podíl HGC na firmách v doméně
Pokročilé strojírenství	7	200	3,50 %
Pokročilá dopravní zařízení, dopravní prostředky a jejich komponenty	8	101	7,92 %
Optika, dekorativní a užité sklo	0	46	-
Udržitelné nakládání s energií, vodou a ostatními přírodními zdroji	0	16	-
Pokročilé materiály na bázi textilních struktur a technologie pro nové multidisciplinární aplikace	2	31	6,45 %
Progresivní kovové, kompozitní, plastové materiály a technologie jejich zpracování	6	164	3,66 %
Nanomateriály a technologie jejich výroby	0	2	-
Elektronika, elektrotechnika, ICT	2	82	2,44 %

Zdroj: MagnusWeb; vlastní zpracování

5.1.7 Přírůstek počtu zaměstnanců u rychle rostoucích firem v krajích

Pro tvůrce regionální politiky je z pohledu rychle rostoucích firem klíčová jejich schopnost vytvářet nová pracovní místa. Za sledované období se změnil počet zaměstnanců u rychle rostoucích firem o 34 223 zaměstnanců. Nárůst počítá rozdíl mezi prvním dostupným údajem a posledním dostupným údajem u rychle rostoucích firem ve sledovaném období 2015 až 2021. Pro mezikrajské srovnání je zapotřebí zohlednit počet rychle rostoucích firem v krajích s uvedeným údajem o přesném počtu zaměstnanců. Nejvyšší průměrný nárůst počtu zaměstnanců na firmu má Ústecký kraj. S výrazným odstupem následuje Liberecký kraj a Karlovarský kraj. Průměrný přírůstek počtu zaměstnanců u rychle rostoucích firem je bez ohledu na mezikrajské srovnání 39,43 zaměstnanců.

Zaměřením pouze na identifikované období růstu firem průměrný počet zaměstnanců v prvním roce před začátkem růstu činí 30,7 zaměstnanců. Tři roky od počátku růstu se průměrný počet zaměstnanců u rychle rostoucích firem navýšil na 70,5 zaměstnanců. V průměru firmy narostly mezi 1. a 4. rokem o 39,8 zaměstnanců.

Tabulka 15: Nárůst počtu zaměstnanců u HGC v mezikrajském srovnání

Kraj	Přírůstek zaměstnanců u HGC za sledované období	Počet HGC s informací o počtu zaměstnanců	Průměrný nárůst počtu zaměstnanců u HGC
Jihočeský kraj	592	34	17,41
Jihomoravský kraj	7067	190	37,19
Karlovarský kraj	944	19	49,68
Královéhradecký kraj	1692	49	34,53
Liberecký kraj	1752	33	53,09
Moravskoslezský kraj	4447	146	30,46
Olomoucký kraj	1785	51	35,00
Pardubický kraj	1453	46	31,59
Plzeňský kraj	2182	54	40,41
Středočeský kraj	4115	107	38,46
Ústecký kraj	5607	57	98,37
Vysočina	1569	32	49,03
Zlínský kraj	1018	50	20,36
Suma	34223	868	39,43

Zdroj: MagnusWeb; Vlastní pracování

Z pohledu oborů podle kategorizace CZ-NACE je nejvyšší nárůst v počtu zaměstnanců v absolutních číslech ve zpracovatelském průmyslu. Ve zpracovatelském průmyslu vzniká 39 % všech pracovních míst u rychle rostoucích firem. S velkým odstupem následuje kategorie Výroba a rozvod elektřiny, plynu, tepla a klimatizovaného vzduchu.

Extrémní hodnotu v kategorii D způsobily dvě firmy pro distribuci energie, a to ČEZ Distribuce, a. s. (nárůst 3 220 zaměstnanců) a EG.D, a.s. (nárůst 1675 zaměstnanců). Tyto dvě firmy současně zvýšily hodnoty průměrného počtu zaměstnanců a průměrného nárůstu počtu zaměstnanců v Ústeckém a Jihomoravském kraji.

V Libereckém kraji činí nárůst počtu zaměstnanců ve zpracovatelském průmyslu 54 % z celkového nárůstu počtu zaměstnanců rychle rostoucích firem. Vyšší průměrný nárůst v kategorii Informační a komunikační činnosti způsobuje firma Knorr-Bremse Services Europe s.r.o., která poskytuje služby v oblasti ICT, účetnictví, HR a nepřímého nákupu.

Tabulka 13: Nárůst počtu zaměstnanců u HGC podle kategorie CZ-NACE

Kategorie CZ-NACE	Nárůst počtu zam. u HGC	Počet HGC	Prům. nárůst	Nárůst počtu zam. u HGC v LK	Počet HGC v LK	Prům. nárůst v LK
A	473	32	14,78	-	-	
C	13 284	233	57,01	947	12	78,92
D	4 895	2	2447,50	-	-	
E	16	5	3,20	-	-	
F	1 396	103	13,55	9	2	4,50
G	3 141	151	20,80	313	4	78,25
H	2 019	63	32,05	106	6	17,67
I	687	40	17,18	28	1	28,00
J	897	43	20,86	229	1	229,00
K	165	8	20,63	-	-	
L	335	15	22,33	2	1	2,00
M	2 495	75	33,27	29	4	7,25
N	2 101	43	48,86	86	1	86,00
P	253	18	14,06	-	-	
Q	220	17	12,94	3	1	3,00
R	1 310	8	163,75	-	-	
S	175	6	29,17	-	-	

Zdroj: MagnusWeb; vlastní zpracování

5.1.8 Srovnání průměrné mzdy na zaměstnance mezi kraji

Průměrná mzda určuje výši nákladů, kterou musí firma vynaložit na jednoho zaměstnance. Patří mezi klíčové indikátory pro zařazování firem do hodnotových řetězců na základě sekundárních dat. Typologie firem významně souvisí s průměrnou mzdou. Průměrná měsíční mzda za všechny identifikované rychle rostoucí firmy dosahuje 42 979 Kč. Výše průměrné mzdy je stanovena na základě podílu posledního dostupného údaje o osobních

nákladech firmy a posledního dostupného údaje o přesném počtu zaměstnanců. Průměrné mzdy u rychle rostoucích firem jsou nižší než průměrné mzdy u základního souboru firem, která dosahuje hodnot 43 332 Kč.

Nejvyšší průměrné mzdy u rychle rostoucích firem jsou v Libereckém kraji, následovaném Jihomoravským krajem a Ústeckým krajem. Naopak nejnižší průměrné mzdy jsou v Jihočeském, Moravskoslezském a Královéhradeckém kraji. Liberecký kraj vykazuje v mezikrajském srovnání průměrné hodnoty v zastoupení rychle rostoucích firem, ale nejvyšší průměrné mzdy na zaměstnance.

Rychle rostoucí firmy v Libereckém kraji musí vynakládat mnohem vyšší náklady na zaměstnance, aby dosáhly rychlého růstu. Výsledek je sice možné interpretovat v pozitivním pohledu jako vyšší množství kvalifikované, lépe placené práce a větší podíl firem postavených výše v hodnotových řetězcích, avšak vyšší průměrné mzdy nezapřičinují vyšší míru zastoupení rychle rostoucích firem oproti ostatním krajům a mohou i odrážet nedostatek kvalifikovaných pracovníků na trhu práce, což způsobuje, že firmy jsou nuceny přepřeláct své zaměstnance.

Tabulka 14: Průměrné mzdy na zaměstnance v mezikrajském srovnání

Kraj	Roční průměrná mzda za zaměstnance u HGC	Měsíční průměrná mzda za zaměstnance u HGC
Jihočeský kraj	444 661	37 055
Jihomoravský kraj	547 380	45 615
Karlovarský kraj	487 720	40 643
Královéhradecký kraj	472 551	39 379
Liberecký kraj	583 023	48 585
Moravskoslezský kraj	471 612	39 301
Olomoucký kraj	510 044	42 504
Pardubický kraj	535 750	44 646
Plzeňský kraj	505 744	42 145
Středočeský kraj	528 660	44 055
Ústecký kraj	543 471	45 289
Vysočina	496 109	41 342
Zlínský kraj	535 157	44 596
Celkový součet	515 752	42 979

Zdroj: MagnusWeb; vlastní zpracování

Z rozložení průměrných mezd na zaměstnance podle kategorie CZ-NACE je možné určit, v kterých oborech mají rychle rostoucí firmy vyšší průměrné mzdy a ve kterých oborech je mají nižší. Identifikované rychle rostoucí firmy mají nadprůměrné průměrné mzdy ve zpracovatelském průmyslu, ve výrobě a rozvodu elektřiny, plynu, tepla, v ubytování,

stravování a pohostinství, v informačních a komunikačních činnostech, v činnostech v oblasti nemovitostí, v kulturních, zábavních a rekreačních činnostech.

Naopak nižší průměrné mzdy mají rychle rostoucí firmy v peněžnictví a pojišťovnictví, ve zdravotní a sociální péči nebo ve velkoobchodě a maloobchodě; opravách a údržbě motorových vozidel.

Tabulka 15: Průměrné roční mzdy na zaměstnance podle kategorie CZ-NACE

Kategorie CZ-NACE	Průměrná roční mzda za zaměstnance u základního souboru	Průměrná roční mzda za zaměstnance u HGC	Průměrná roční mzda za zaměstnance u HGC v LK
A	524 503	527 159	-
B	632 175	-	-
C	519 581	547 839	639 984
D	656 369	1 018 658	-
E	508 885	493 855	-
F	476 356	475 259	-
G	550 931	496 041	441 415
H	451 019	431 281	356 579
I	342 022	365 621	519 103
J	685 534	758 279	1 160 800
K	640 146	423 569	-
L	502 189	533 194	1 266 300
M	593 482	610 048	636 687
N	413 035	365 034	144 705
P	585 955	535 816	-
Q	590 428	474 957	455 357
R	503 900	635 589	-
S	413 495	415 552	-

Zdroj: MagnusWeb; vlastní zpracování

Tabulka č. 16 udává rozdělení rychle rostoucích firem s registrační adresou v Libereckém kraji podle vlastnické struktury. Celkem 81,82 % rychle rostoucích firem je vlastněno kapitálem z České republiky. U 5,45 % firem je zjištěno smíšené vlastnictví, kdy jsou firmy vlastněny současně kapitálem z České republiky i ze zahraničí. Plně ve vlastnictví zahraničního kapitálu je 12,73 % firem. Země původu u subjektů vlastnicích rychle rostoucí firmy z Libereckého kraje jsou Belgie, Německo, Dánsko, Korejská republika a Malajsie. Z veřejně dostupných zdrojů o vlastnictví lze určit, zda se jedná o vlastnický závislou, nebo nezávislou firmu. Vlastnický závislá je firma, kterou z nadpoloviční většiny vlastní jiný podnikatelský subjekt. Mezi rychle rostoucími firmami z Libereckého kraje tvoří závislé firmy 43,6 %. Vlastnická závislost neurčuje závislost firmy v rozhodování o zaměření podnikání a strategickém řízení.

Tabulka 16: Vlastnická struktura rychle rostoucích firem z Libereckého kraje

Vlastnická struktura	Počet HGC z LBK	Podíl na počtu HGC z LBK
Česká	45	81,82 %
Zahraníční	7	12,73 %
Smíšená	3	5,45 %

Zdroj: MagnusWeb; vlastní zpracování

V identifikovaných rychle rostoucích firmách jsou obsaženy čtyři firmy, které se umístily v žebříčku Czech Top 100, což je hlavní žebříček sestavený podle tržeb, dosažených jednotlivými firmami za uplynulý rok.

Tabulka 17: Umístění rychle rostoucích firem v žebříčku Czech Top 100

Pořadí v Czech Top 100	Název firmy	Kraj registrační adresy
35. pořadí	Kiwi.com s.r.o.	Jihomoravský kraj
43. pořadí	EG.D, a.s.	Jihomoravský kraj
53. pořadí	ARMEX GROUP s.r.o.	Ústecký kraj
75. pořadí	Faurecia Emissions Control Technologies, Mladá Boleslav, s.r.o.	Středočeský kraj

Zdroj: MagnusWeb; vlastní zpracování

5.2 Finanční analýza rychle rostoucích firem

Pro potřeby analýzy rychle rostoucích firem je zařazena finanční analýza vybraných poměrových finančních ukazatelů. Výběr poměrových ukazatelů vychází z množství dostupných dat a dat o firmách na národní úrovni. Poměrové ukazatele patří mezi základní nástroje finanční analýzy a člení se do několika skupin podle oblasti zaměření.

Vzhledem ke změně pravidel pro sestavování účetní uzávěrky od roku 2016 není ve finanční analýze zohledněn rok 2015, který je jinak součástí sledovaného období pro identifikaci rychle rostoucích firem.

5.2.1 Ukazatele rentability

U rentability aktiv, vlastního kapitálu a tržeb nejsou doporučeny konkrétní hodnoty, které by měl podnik vykazovat, ale sleduje se vývoj ukazatele v čase, v porovnání s vývojem ekonomiky nebo v porovnání s průměrnými hodnotami oboru, ve kterém firma podniká. Průměrné hodnoty oboru podnikání vychází z Finanční analýzy podnikové sféry zveřejňované Ministerstvem obchodu a průmyslu, kde jsou poslední dostupná data pro rok 2019, roky 2020 a 2021 proto nemohou být porovnány. Průměrné hodnoty rentability jsou obsaženy v souhrnné tabulce (č. 24, 25) na konci této podkapitoly.

Průměrné hodnoty rentability aktiv (vzorec. č. 1) rychle rostoucích firem vykazují v čase postupný růst. Nejnižší průměrná hodnota je v roce 2016 (0,51 %) a nejvyšší v roce 2021 (7,8 %). Z celkového počtu rychle rostoucích firem vykázalo růst rentability aktiv mezi prvním a posledním dostupným údajem 58,44 % firem. Růst v čase je patrný i ve vztahu k období rychlého růstu, zatímco v prvním roce růstu mají firmy průměrnou hodnotu rentability aktiv -12,6 %, ve čtvrtém roce je průměrná hodnota už 10,5 %. Růst rentability aktiv v čase lze hodnotit pozitivně, protože značí postupné zvyšování produktivních aktiv v rozvaze.

Ve srovnání s meziročním růstem HDP ve stálých cenách v České republice je meziroční nárůst rentability aktiv u rychle rostoucích firem pomalejší. Oproti růstu HDP v České republice rostla rentabilita aktiv rychle rostoucích firem o 0,31 % pomaleji. Největší rozdíly v růstu nastávají v roce 2020, kdy je záporná změna HDP, zatímco růst rentability aktiv rychle rostoucích firem stagnuje. Rychle rostoucí firmy v tomto případě vykazují stabilnější reakci na vývoj ekonomiky v rentabilitě aktiv, která může být způsobena působením v oboru méně závislém na vývoji ekonomiky nebo nastavenou obchodní strategií, která dokáže výkyvy v čase rozložit. Mezi možnosti obchodní strategie patří i nastavení výše marží, která poskytuje prostor pro vstřebání výkyvů trhu.

Tabulka 18: Porovnání průměrného ročního růstu ROA a HDP

Hodnota	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Růst ROA	-	3,14 %	0,21 %	3,15 %	0,13 %	0,66 %
Růst HDP	2,5 %	4,6 %	2,9 %	2,4 %	-5,6 %	3,3 %

Zdroj: MagnusWeb, ČSÚ; vlastní zpracování

V roce 2016 mělo vyšší hodnotu rentability aktiv než je průměr za odvětví celkem 37,09 % rychle rostoucích firem (tabulka č. 24), v roce 2017 43,69 %, v roce 2018 49,81 % a v roce 2019 51,57 %. Podíl firem s hodnotou rentability aktiv vyšší než průměr oboru podnikání se s postupem času ve sledovaném období zvyšuje. Vzhledem k tomu, že podíl firem pod průměrem odvětví (s výjimkou posledního roku) převažuje, lze konstatovat, že rychle rostoucí firmy mají nízké hodnoty rentability aktiv.

Pro následující srovnání jsou podniky hodnoceny na základě průměrné rentability aktiv za sledované období (2016 až 2021). V mezikrajském srovnání mají nejvyšší průměrnou rentabilitu aktiv rychle rostoucí firmy ze Zlínského kraje (8,83 %), Libereckého kraje (8,12 %) a Olomouckého kraje (6,93 %). Naopak nejnižší hodnoty má Pardubický kraj (1,5 %), Ústecký kraj (2,52 %) a Plzeňský kraj (3,03 %).

Na základě velikosti mají nejvyšší hodnotu rentability aktiv středně velké podniky (5,97 %), následují malé podniky (4,61 %) a velké podniky (2,42 %). Výrazně vyšší rentabilitu aktiv mají firmy založené před rokem 2010 ve srovnání s firmami založenými v poslední dekádě. Posledním sledovaným faktorem je vztah průměrné rentability a ukazatelem růstu. Zatímco firmy, které dosáhly rychlého růstu na základě růstu tržeb nebo obratu dosahují průměrné rentability aktiv 4,71 % (tržby) a 4,68 % (obrat), firmy zařazené na základě růstu počtu zaměstnanců mají průměrnou rentabilitu aktiv 6,18 %.

Zatímco u rentability aktiv je patrný stabilní meziroční růst, u rentability vlastního kapitálu (vzorec č. 2) dochází ve sledovaném období ke střídání nárůstů a poklesů, kde v celkovém průměru za sledované období je rentabilita vlastního kapitálu -6,28 %. Průměrné kladné hodnoty rentability vlastního kapitálu vykazuje 77,59 % rychle rostoucích firem. Negativní hodnoty signalizují zápornou hodnotu vlastního kapitálu. Nárůst rentability vlastního kapitálu mezi prvním a posledním dostupným údajem ve sledovaném období vykazovalo 50,64 % firem. V případě, že rentabilita vlastního kapitálu převyšuje rentabilitu aktiv i rentabilitu tržeb, benefitují firmy z dluhového financování. K tomu dochází ve 2. a 4. roce růstu.

Ze souboru firem převyšuje rentabilita vlastního kapitálu průměrné náklady vlastního kapitálu (re - průměrná cena za využívání kapitál pro podnikatelskou činnost) v oboru podnikání u 59,75% firem v roce 2016, 64,68 % v roce 2017, 66,61 % firem v roce 2018 a 67,77 % firem v roce 2019. Podíl rychle rostoucích firem s vyššími hodnotami rentability vlastního kapitálu než jsou průměrné náklady vlastního kapitálu v oboru podnikání v čase roste. Hodnoty průměrných nákladů vlastního kapitálu vychází z Finanční analýzy podnikové sféry od Ministerstvem obchodu a průmyslu.

Tabulka 19: Porovnání rentability vlastního kapitálu HGC s průměrnými náklady vlastního kapitálu v oboru podnikání

Hodnota	2016	2017	2018	2019
ROE < náklady VK	40,25 %	35,32 %	33,39 %	32,23 %
ROE > náklady VK	59,75 %	64,68 %	66,61 %	67,77 %

Zdroj: MagnusWeb, MPO; vlastní zpracování

V případě srovnání rentability vlastního kapitálu firem s výnosem z bezrizikových aktiv, jsou za bezriziková aktiva zvoleny střednědobé a dlouhodobé státní dluhopisy denominované v domácí měně. Průměrný výnos ze státních dluhopisů činil v roce 2016 0,08 % a tuto hodnotu překonalo 77,43 % firem, v roce 2017 byl průměrný výnos 0,5 % a tuto hodnotu překonalo 82,43 % firem, v roce 2018 byl průměrný výnos 1,88 % a tuto hodnotu překonalo 80,93 % firem, v roce 2019 byl průměrný výnos 1,82 % a tuto hodnotu překonalo

81,19 % firem, v roce 2020 byl průměrný výnos 1,11 % a tuto hodnotu překonalo 81,94 % firem a v roce 2021 byl průměrný výnos 1,61 % a tuto hodnotu překonalo 83,76 % firem.

Vyšší podíl rychle rostoucích firem nad průměrnou rentabilitou vlastního kapitálu v oboru podnikání i nad průměrnými náklady vlastního kapitálu v oboru podnikání je příznivý stav. S přihlédnutím k hodnotám celkové zadluženosti (vzorec č. 11), je zřejmé, že rychle rostoucí firmy mají vyšší rentabilitu vlastního kapitálu ovlivněnou vyšším zadlužením.

Tabulka 20: Výnosy z dlouhodobých a střednědobých státních dluhopisů:

Hodnota	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Průměrné roční výnosy ze státních dluhopisů	0,08	0,5	1,88	1,82	1,11	1,61

Zdroj: ČNB; vlastní zpracování

Tabulka 21: Porovnání rentability vlastního kapitálu k s výnosům z bezrizikových aktiv

Hodnota	2016	2017	2018	2019	2020	2021
ROE < výnos bezrizikových aktiv	22,57 %	17,57 %	19,07 %	18,81 %	18,06 %	16,24 %
ROE > výnos bezrizikových aktiv	77,43 %	82,43 %	80,93 %	81,19 %	81,94 %	83,76 %

Zdroj: MagnusWeb, ČNB; vlastní zpracování

V letech 2016 až 2019 je průměrná roční rentabilita tržeb (vzorec č. 3) u rychle rostoucích firem záporná. Podíl firem se zápornou rentabilitou tržeb se v čase snižuje. Zatímco na počátku sledovaného období to bylo 24,18 % firem, v roce 2021 už jen 16,02 % firem. Vývoj průměrné rentability tržeb v porovnání s obdobím rychlého růstu firem vychází záporný v prvních třech letech, kladných hodnot dosahuje až v posledním, čtvrtém roce. V průměru se rentabilita tržeb zvýšila mezi prvním a čtvrtým rokem růstu o 39,36 %.

Rentabilitu tržeb je vhodné srovnávat s průměrnými hodnotami v oboru podnikání. Relativně nízké procento rychle rostoucích firem vykazuje hodnoty rentability tržeb vyšší než je průměrná hodnota v příslušném oboru podnikání. V roce 2016 vykazuje nadprůměrné hodnoty 23,67 % firem, v roce 2017 27,74 % firem, v roce 2018 29,02 % firem a v roce 2019 29,70 % firem. Nižší rentabilita tržeb může signalizovat zvýšenou nákladovost tržeb a sníženou marži. Nižší marže se objevuje v konkurenčnějším prostředí a naopak.

Posledním z vybraných ukazatelů rentability je rentabilita nákladů (vzorec č. 4), která vyjadřuje procentuální podíl zisku na jednotku vynaložených nákladů. Nejnížší doporučená hodnota pro rentabilitu nákladů je 10 %, ale průměr za rychle rostoucí firmy této hodnoty nedosahuje.

Nejnižší průměrná roční hodnota je v roce 2016 (1,85 %) a dále v letech 2017 až 2021 se pohybuje okolo 5 %. Ve sledovaném období dochází k postupnému poklesu podílu firem se zápornou hodnotou rentability nákladů (25,8 % v roce 2016, 15,7 % v roce 2021). Přestože podíl firem se zápornou hodnotou rentability nákladů se časem snižuje, zvýšení se projevuje jen v rozsahu 0 až 10 %. Podíl rychle rostoucích firem s hodnotou mezi 10 až 20 % se pohybuje okolo 20 % a podíl firem s hodnotou nad 20 se pohybuje okolo 8 %. Podíl obou skupin ve sledovaném období stagnuje. Doporučené hodnoty vycházejí z teoretických východisek práce.

Tabulka 22: Podíl HGC v rozmezí doporučených hodnot rentability nákladů ve sledovaném období

Hodnota	2016	2017	2018	2019	2020	2021
ROC < 0 %	25,80 %	20,45 %	18,76 %	18,27 %	17,72 %	15,72 %
ROC > 0 %	74,20 %	79,55 %	81,24 %	81,73 %	82,28 %	84,28 %
ROC > 10 %	19,70 %	20,60 %	21,37 %	19,91 %	20,19 %	18,80 %
ROC > 20 %	8,51 %	8,99 %	8,56 %	6,92 %	7,32 %	7,94 %

Zdroj: MagnusWeb; vlastní zpracování

Pokles podílu rychle rostoucích firem se zápornou hodnotou rentability nákladů je patrný i v jednotlivých letech rychlého růstu firem. Zatímco v prvním roce růstu tato skupina tvořila 35,54% firem, do čtvrtého roku došlo k poklesu o 21,97 procentních bodů na 13,57 %. U rentability nákladů z pohledu období rychlého růstu skupina firem s hodnotami od 10 % do 20 % a skupiny s hodnotami nad 20 % vykazuje mírný růst.

Tabulka 23: Podíl HGC v rozmezí doporučených hodnot rentability nákladů v období rychlého růstu

Hodnota	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok
ROC < 0 %	25,80 %	20,45 %	18,76 %	18,27 %
ROC > 0 %	74,20 %	79,55 %	81,24 %	81,73 %
ROC > 10 %	19,70 %	20,60 %	21,37 %	19,91 %
ROC > 20 %	8,51 %	8,99 %	8,56 %	6,92 %

Zdroj: MagnusWeb; vlastní zpracování

Rychle rostoucí firmy nevykázaly v ukazatelích rentability aktiv, tržeb a nákladů nadprůměrné hodnoty ve vztahu k oboru podnikání. Rentabilita rychle rostoucích firem je v těchto ukazatelích relativně nízká. Je obvyklé, že v průběhu času dochází k výkyvům v ekonomice, ale je zapotřebí, aby firma v dlouhodobém trendu vykazovala zisk. Nižší úroveň rentability přesouvá financování na věřitele, snižuje likviditu a zvyšuje rizikovitost.

Tabulka 24: Vývoj průměrných ročních hodnot ukazatelů rentability u HGC

Ukazatel	2016	2017	2018	2019	2020	2021
ROA	0,51 %	3,65 %	3,86 %	7,01 %	7,15 %	7,80 %

ROE	7,29 %	-101,14 %	-11,49 %	86,12 %	-31,13 %	16,17 %
ROS	-61,86 %	-79,51 %	-67,17 %	-129,31 %	0,55 %	3,90 %
ROC	1,85 %	4,77 %	5,47 %	5,56 %	4,51 %	5,26 %

Zdroj: MagnusWeb; vlastní zpracování

Tabulka 25: Vývoj průměrných hodnot ukazatelů rentability v období rychlého růstu firem

Ukazatel	1 rok	2 rok	3 rok	4 rok
ROA	-12,60 %	4,49 %	6,14 %	10,51 %
ROE	-238,19 %	68,85 %	-0,16 %	19,71 %
ROS	-94,82 %	-223,44 %	-2,40 %	4,20 %
ROC	-1,52 %	3,54 %	5,78 %	6,14 %

Zdroj: MagnusWeb; vlastní zpracování

Tabulka 26: Podíl HGC ve vztahu k oborovým průměrům ukazatelů rentability

Ukazatel	Podíl firem se zápornou hodnotou	Podíl firem s kladnou hodnotou	Podíl firem pod průměrem oboru	Podíl firem nad průměrem oboru
2016				
ROA	25,04 %	74,96 %	62,91 %	37,09 %
ROE	21,53 %	78,47 %	45,08 %	54,92 %
ROS	23,13 %	76,87 %	76,33 %	23,67 %
2017				
ROA	20,00 %	80,00 %	56,31 %	43,69 %
ROE	16,10 %	83,90 %	36,48	63,52 %
ROS	18,93 %	81,07 %	72,26 %	27,74 %
2018				
ROA	18,48 %	81,52 %	50,19 %	49,81 %
ROE	15,86 %	84,14 %	29,03 %	70,97 %
ROS	17,35 %	82,65 %	70,98 %	29,02 %
2019				
ROA	18,05 %	81,95 %	48,43 %	51,57 %
ROE	15,46 %	84,54 %	30,76 %	69,24 %
ROS	17,68 %	82,32 %	70,3 %	29,7 %

Zdroj: MagnusWeb, MPO; vlastní zpracování

5.2.2 Ukazatele likvidity

Likvidita, neboli schopnost podniku přeměnit aktiva na peněžní prostředky, vykazuje u rychle rostoucích firem meziroční změny. V průměrných ročních hodnotách není patrný trend, podle kterého by se jednotlivé ukazatele v čase vyvíjely. Nejnižší průměrné hodnoty jsou u běžné (L3), pohotové (L2) i okamžité (L1) likvidity v roce 2019, naopak nejvyšší průměrné hodnoty jsou v roce 2016.

Doporučené rozmezí hodnot pro daný indikátor splňují u okamžité likvidity roky 2018 až 2021, u pohotové likvidity nesplňuje žádný rok a u běžné likvidity rok 2018 až 2019. Zbývající průměrné hodnoty jsou nad hranicí doporučeného rozmezí.

Tabulka 27: Průměrné roční hodnoty ukazatelů likvidity u rychle rostoucích firem

Ukazatel	2016	2017	2018	2019	2020	2021
L1 (průměr)	1,78	1,23	0,91	0,93	1,00	0,94
L2 (průměr)	3,36	2,56	1,98	2,01	2,12	2,15
L3 (průměr)	3,79	2,97	2,42	2,45	2,57	2,62

Zdroj: MagnusWeb; vlastní zpracování

V období mezi prvním a čtvrtým rokem, když firmy vykazovaly rychlý růst, došlo k postupnému snížení ukazatelů likvidity. Vzhledem k doporučeným hodnotám je snížení likvidity v tomto případě pozitivním efektem, protože u okamžité likvidity a běžné likvidity došlo k poklesu od průměry likvidity, která signalizuje neefektivní nakládání s finančními prostředky, do doporučeného rozmezí. Pohotová likvidita se v letech rychlého růstu nesnížila do doporučených hodnot, ale přiblížila se horní doporučené hranici.

Tabulka 28: Průměrná hodnota ukazatelů likvidity HGC v období rychlého růstu

Ukazatel	1 rok	2 rok	3 rok	4 rok
L1 (průměr)	1,70	0,90	0,74	0,72
L2 (průměr)	2,54	1,84	1,60	1,66
L3 (průměr)	2,81	2,15	1,91	2,00

Zdroj: MagnusWeb; vlastní zpracování

Průměrné roční hodnoty likvidity mohou být ovlivněny nepočtenou skupinou firem, které vykazují velmi vysoké, nebo velmi nízké hodnoty. Vzhledem k tomu, že u likvidity existuje doporučené rozmezí hodnot, ve kterém by se firmy měly pohybovat, aby byly schopné uhradit běžné závazky a bylo neefektivně nakládáno s finančními prostředky, má význam porovnávat strukturu souboru firem ve vztahu k doporučeným hodnotám.

Ve struktuře firem je patrné, že početně převládá skupina s nižší než doporučenou hodnotou likvidity aktiv. U okamžité likvidity (vzorec č. 7) je tato skupina ve srovnání s dalšími ukazateli likvidity největší, což vzhledem ke struktuře ukazatele nemusí značit špatnou

finanční stabilitu. Podíl firem pod doporučenou hodnotou v čase mírně klesá, zatímco podíl firem v doporučeném rozmezí mírně roste a podíl firem nad doporučeným rozmezím stagnuje.

U pohotové likvidity (vzorec č. 6) se v čase mírně zvyšuje podíl firem nad doporučenou hodnotou likvidity na úkor podílu firem s nízkou likviditou pod doporučenou hodnotou. U pohotové likvidity se skupina firem s průmírou likvidity stala od roku 2018 nejpočetnější. Z pohledu finanční stability je nejrelevantněji nastaven ukazatel běžné likvidity (vzorec č.5). Zde je ze všech ukazatelů likvidity nejvyšší podíl firem v rozmezí doporučených hodnot. V čase klesá podíl firem pod doporučenou hodnotou, zatímco podíl firem v doporučeném rozmezí roste a podíl firem nad doporučenou hodnotou mírně roste. U převažující části firem se finanční situace (běžná likvidita) v průběhu let zlepšuje, ale je zde menší skupina firem, která růst neustojí a dostává se do finančních problémů. Tato skupina má zásadní vliv na vývoj průměrných hodnot.

Tabulka 29: Podíl HGC v doporučeném rozmezí hodnot ukazatele likvidity (2016 - 2021)

	2016	2017	2018	2019	2020	2021
L1 – okamžitá likvidita						
< doporučená hodnota	67,16 %	68,84 %	67,05 %	67,08 %	62,20 %	64,25 %
doporučená hodnota	11,08 %	11,98 %	12,74 %	12,04 %	15,16 %	13,37 %
> doporučená hodnota	21,76 %	19,18 %	20,21 %	20,88 %	22,64 %	22,38 %
L2 – pohotová likvidita						
< doporučená hodnota	41,47 %	40,38 %	38,85 %	37,70 %	37,55 %	38,02 %
doporučená hodnota	19,77 %	21,41 %	21,89 %	23,21 %	19,78 %	18,69 %
> doporučená hodnota	38,76 %	38,21 %	39,26 %	39,09 %	42,67 %	43,29 %
L3 – běžná likvidita						
< doporučená hodnota	52,23 %	52,77 %	51,39 %	49,26 %	46,14 %	44,72 %
doporučená hodnota	19,38 %	21,93 %	21,23 %	24,35 %	23,85 %	24,28 %
> doporučená hodnota	28,39 %	25,30 %	27,38 %	26,39 %	30,01 %	30,99 %

Zdroj: MagnusWeb; vlastní zpracování

U okamžité likvidity se podíl firem pod doporučenou hodnotou v druhém a třetím roce růstu zvýší a ve čtvrtém roce mírně poklesne. Podíl firem v rozmezí doporučených hodnot má největší zastoupení v prvním a čtvrtém roce. V druhém a třetím roce došlo k poklesu ve prospěch skupiny firem s nízkou okamžitou likviditou. Skupina firem s okamžitou likviditou nad doporučenou hodnotou je nejvyšší v prvním roce růstu.

U pohotové likvidity se v letech růstu u rychle rostoucích firem snižuje podíl firem pod doporučenou hodnotou a zvyšuje podíl firem v doporučeném rozmezí. Podíl firem s přemírou likvidity se v druhém a třetím roce sníží, aby se ve čtvrtém roce vrátil na obdobnou úroveň.

Běžná likvidita má vzhledem k vymezení ukazatele nejlepší vypovídací hodnotu o stabilitě firmy. V období rychlého růstu je i u běžné likvidity nejvyšší zastoupení firem s nízkou likviditou. Pozitivní je vývoj běžné likvidity v letech rychlého růstu. Ve srovnání s prvním rokem klesá podíl firem s hodnotou mimo doporučené rozmezí a podíl firem v rozmezí doporučených hodnot se zvyšuje.

Tabulka 30: Podíl firem v doporučeném rozmezí hodnot ukazatelů likvidity v období rychlého růstu

	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok
L1 – okamžitá likvidita				
< doporučená hodnota	65,98 %	73,67 %	73,08 %	69,92 %
doporučená hodnota	12,09 %	9,42 %	11,32 %	12,12 %
> doporučená hodnota	21,93 %	16,91 %	15,59 %	17,96 %
L2 – pohotová likvidita				
< doporučená hodnota	50,78 %	49,61 %	48,30 %	42,77 %
doporučená hodnota	14,04 %	18,48 %	20,49 %	21,08 %
> doporučená hodnota	35,18 %	31,91 %	31,21 %	36,15 %
L3 – běžná likvidita				
< doporučená hodnota	59,10 %	61,46 %	59,90 %	54,36 %
doporučená hodnota	15,08 %	16,91 %	19,97 %	22,04 %
> doporučená hodnota	25,82 %	21,62 %	20,14 %	23,61 %

Zdroj: MagnusWeb; vlastní zpracování

Významná část rychle rostoucích firem je ve všech třech ukazatelích likvidity pod doporučenou hodnotou. Tato část firem se dostává do likvidního rizika, kdy hrozí, že se firma dostane do bodu, kdy nebude mít dostatek dostupných finančních prostředků na včasné pokrytí svých závazků vůči věřitelům. Likvidita je proto jedním z hlavních ukazatelů, které signalizují finanční stabilitu.

Nízkou úroveň likvidity může zapříčinit řada faktorů. Ke snížení přispívá nízká rentabilita, což se v případě rychle rostoucích firem naplňuje. Pro rychle rostoucí firmy na základě dosažených tržeb je také charakteristická vyšší zadluženost.

Změny v organizační struktuře, které jsou jedním z klíčových determinantů růstu, mohou způsobit tvorbu problematických pohledávek nebo zvýšení méně likvidních zásob. Vzhledem k tomu, že doba obratu zásob je u rychle rostoucích firem relativně nízká, neměly by mít méně likvidní zásoby zásadní dopad na likviditu této skupiny. V případě problematických pohledávek zhoršujících likviditu by se firma měla zaměřit na koordinování kreditních rizik.

5.2.3 Ukazatele aktivity

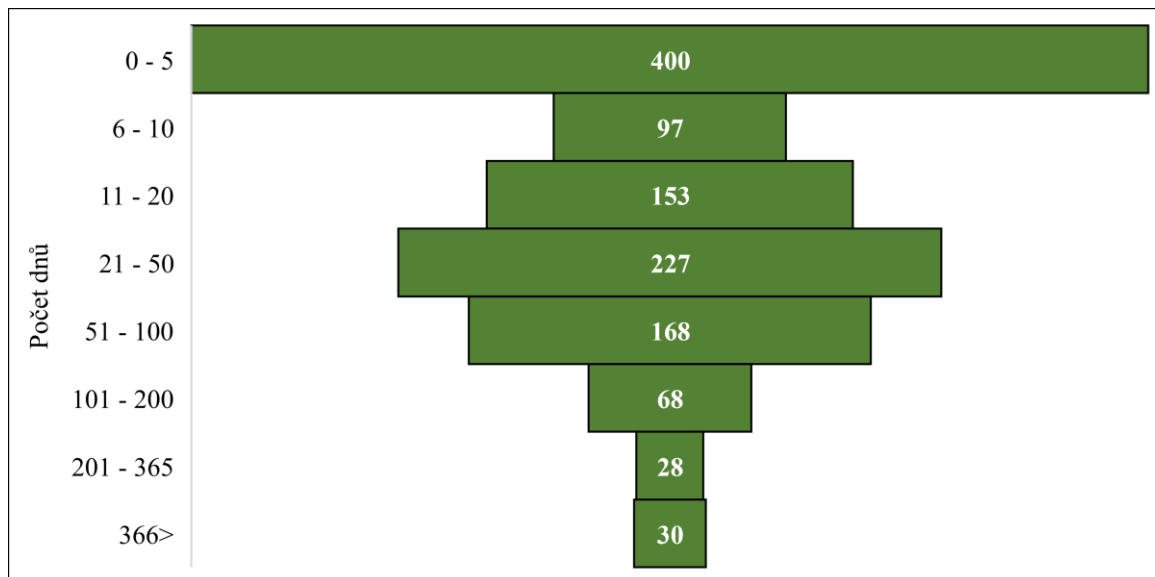
Vzhledem k tomu, že v ukazateli obratu aktiv (vzorec č. 8) je použit objem tržeb a tržby jsou i jedním ze tří indikátorů pro zařazení firem mezi rychle rostoucí firmy, jsou hodnoty obratu aktiv velmi vysoké. Ve srovnání s průměrem za obor podnikání, ve kterém firmy působí, až na několik výjimek všechny rychle rostoucí firmy převyšují oborové hodnoty. V čase se průměrný obrat aktiv rychle rostoucích firem zvyšuje. Vzhledem k tomu, že je obrat aktiv vyšší než je oborový průměr a v čase vykazuje růst, není nutné u většiny rychle rostoucích firem měnit strategii (zvýšení tržeb, prodej určitých aktiv).

Průměrný počet dnů, po který drží firma ve svém vlastnictví zásoby, se označuje jako doba obratu zásob (vzorec č. 10). Ideální hodnota by měla odpovídat potřebám výroby tak, aby nedošlo k výpadkům z důvodu nedostatku zásob. Na druhou stranu nadměrné množství zásob zvyšuje náklady na skladování. U každého podniku se doba obratu zásob odvíjí od charakteru a potřeb výroby. V případě základního souboru rychle rostoucích firem poskytuje ukazatel informace o přístupu firem k vytváření zásob a jeho vývoji v čase.

Z rychle rostoucích firem, u kterých byly dostupné údaje pro výpočet doby obratu zásob, je nejpočetnější skupina s dobou obratu zásob 0 až 5 dnů, do které spadá 400 firem. O poznání menší je skupina firem s dobou obratu zásob od 21 do 50 dnů (227 firem), následuje skupina

s dobou obratu zásob od 51 do 100 dnů (168 firem) a skupina s dobou obratu zásob od 11 do 20 dnů (153 firem). Firmy jsou zařazeny podle průměrných hodnot za sledované období.

Graf 4: Struktura doby obratu zásob u rychle rostoucích firem (průměrné hodnoty)



Zdroj: MagnusWeb; vlastní zpracování

Celkem 62,4 % z celkového počtu rychle rostoucích firem vykázalo mezi prvním a posledním dostupným údajem ve sledovaném období pokles průměrné hodnoty doby obratu zásob. Průměrné roční hodnoty klesají od 47,52 dnů v roce 2016 na 31,53 dnů v roce 2021. Snížením doby obratu zásob dochází ke snížení nezbytných zdrojů, které jsou nezbytné k financování zásob. V průběhu let rychle rostoucí firmy zlepšují využití zásob.

Tabulka 31: Vývoj průměrných hodnot doby obratu zásob HGC ve sledovaném období

Ukazatel	2016	2017	2018	2019	2020	2021
DOZ	47,52	48,69	45,06	46,15	43,14	31,53

Zdroj: MagnusWeb; vlastní zpracování

Doba obratu zásob v prvním roce růstu začíná v průměru na 34,45 dnech, v dalších dvou letech se mírně zvýší, aby výrazně poklesla ve čtvrtém roce.

Tabulka 32: Vývoj průměrných hodnot doby obratu zásob HGC v letech rychlého růstu

Ukazatel	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok
DOZ	34,45	36,39	35,73	28,10

Zdroj: MagnusWeb; vlastní zpracování

5.2.4 Ukazatele zadluženosti

Mezi hlavní ukazatele zadluženosti patří ukazatel celkové zadluženosti (vzorec č. 11), který sleduje poměr cizího kapitálu na celkových aktivech. Se zvyšujícím se podílem celkové zadluženosti se zvyšuje riziko věřitelů.

Ve sledovaném období nedochází k výrazným změnám v průměrné roční celkové zadluženosti rychle rostoucích firem. Hodnoty se pohybují v rozmezí 57,86 % až 60,56 % a není zde patrný trend růstu ani poklesu. Průměrné hodnoty se ve všech letech řadí do kategorie vysoké celkové zadluženosti.

Tabulka 33: Vývoj průměrných hodnot celkové zadluženosti ve sledovaném období

Ukazatel	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Celková zadluženost	58,17 %	60,10 %	60,56 %	59,16 %	57,86 %	58,14 %

Zdroj: MagnusWeb; vlastní zpracování

Pro porovnání, v letech rychlého růstu se hodnoty pohybují v podobném rozmezí a také nevykazují zásadní trend růstu nebo poklesu. V druhém a třetím roce růstu se oproti prvnímu roku hodnoty mírně zvýší, aby se ve čtvrtém roce snížily. Firmy zvýšily celkovou zadluženost, aby mohly financovat svůj rychlý růst, a od čtvrtého roku růstu se stabilizují a zadluženost mírně sníží.

Nížší podíl vlastního kapitálu zmenšuje rezervu na vypořádání případných mimořádných událostí. Nízký podíl vlastního kapitálu na financování firmy snižuje možnosti budoucího financování od bankovních institucí, protože v ratingových systémech je vlastní kapitál klíčovým indikátorem.

Tabulka 34: Vývoj průměrných hodnot celkové zadluženosti v letech rychlého růstu

Ukazatel	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok
Celková zadluženost	57,08 %	59,45 %	60,03 %	58,27 %

Zdroj: MagnusWeb; vlastní zpracování

Níže uvedené tabulky obsahují procentuální zastoupení firem v kategoriích celkové zadluženosti v letech sledovaného období a letech rychlého růstu. Pro všechny roky ve sledovaném období platí, že nejnížší zastoupení mají firmy s nízkou celkovou zadlužeností, následují firmy s průměrnou celkovou zadlužeností, vysokou celkovou zadlužeností a největší je podíl firem s rizikovou zadlužeností.

Z celkového počtu rychle rostoucích firem 37,10 % nevykázalo v žádném roce sledovaného období hodnotu spadající do rizikové celkové zadluženosti. Podíl firem, které nevykázaly v žádném roce sledovaného období hodnotu spadající do rizikové nebo vysoké celkové zadluženosti je pouze 16,54 %. V průběhu let dochází k mírným meziročním nárůstům a poklesům, ale struktura se zásadně nemění.

Tabulka 35: Podíl HGC v kategoriích celkové zadluženosti ve sledovaném období

	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Celková zadluženost – podíl firem						
Nízká < 30 %	18,58 %	16,00 %	16,54 %	17,25 %	17,08 %	16,47 %
Průměrná 31 % - 50 %	20,11 %	17,48 %	17,62 %	17,99 %	21,02 %	20,59 %
Vysoká 51 % - 70 %	22,32 %	25,96 %	23,24 %	26,95 %	26,03 %	27,84 %
Riziková > 71 %	38,98 %	40,56 %	42,60 %	37,81 %	35,87 %	35,09 %

Zdroj: MagnusWeb; vlastní zpracování

Struktura celkové zadluženosti firem se v letech rychlého růstu zásadně neodlišuje od struktury celkové zadluženosti v letech sledovaného období. Podíl firem s nízkou celkovou zadlužeností je v prvním roce 20,82 % a v druhém a třetím roce poklesne. Ve čtvrtém roce se podíl firem zvýší na 19,04 %. Podíl firem s průměrnou celkovou zadlužeností vykazuje postupný a mírný pokles a za čtyři roky dojde ke snížení o 1,43 %. Naopak podíl firem s vysokou celkovou zadlužeností, s výjimkou druhého roku, klesá, mezi prvním a čtvrtým rokem rychlého růstu je pokles o 2,65 %.

Vyšší míra zadluženosti by mohla být přípustná v případě, kdy firmy dosahují vyšších hodnot rentability, která by zadluženost kompenzovala. Toto ovšem není případ souboru sledovaných rychle rostoucích firem, které vykazují relativně nižší rentabilitu. S vyšší zadlužeností se významně zvyšuje riziko problémů se splácením úroků.

Tabulka 36: Podíl HGC v kategoriích celkové zadluženosti v období rychlého růstu

	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok
Celková zadluženost – podíl firem				
Nízká < 30 %	20,82 %	18,09 %	16,78 %	19,04 %
Průměrná 30 % - 50 %	18,77 %	18,09 %	17,14 %	17,34 %
Vysoká 50 % - 70 %	22,97 %	22,31 %	25,27 %	25,62 %
Riziková > 70 %	37,44 %	41,51 %	40,81 %	38,00 %

Zdroj: MagnusWeb; vlastní zpracování

Doplňkovým ukazatelem k celkové zadluženosti je koeficient spolufinancování, jehož hodnoty jsou podílem vlastního kapitálu a celkových aktiv. Stejně jako u ukazatele celkové zadluženosti se uvádí v procentech a součet celkové zadluženosti a koeficientu spolufinancování by se měl rovnat 100 %. V případě souboru rychle rostoucích firem se průměrný koeficient spolufinancování pohybuje na úrovni 41 %.

5.3 Rozšiřující informace o rychle rostoucích firmách

Jak už je uvedeno v úvodu kapitoly, ve sledovaném období bylo identifikováno celkem 1 398 rychle rostoucích firem na základě růstu obratu, tržeb nebo počtu zaměstnanců. Pro doplnění klíčových informací, které nejsou dostupné z veřejně dostupných zdrojů, bylo zvoleno terénní šetření formou strukturovaného dotazníku, který byl rozeslán prostřednictvím emailu a cílil na vedoucí pracovníky (jednatele, ředitele).

Dotazník v rozsahu devatenácti otázek respondenti vyplňovali prostřednictvím webové aplikace Microsoft Forms. Otázky v dotazníku byly tvořeny devíti otázkami s možností volby jedné odpovědi ze seznamu odpovědí, čtyřmi otázkami s možností volby vícero odpovědí ze seznamu možností a šesti otázkami s otevřenou možností odpovědi. Vzor dotazníku a jednotlivé výstupy jsou zařazeny do příloh (příloha č. 01 – vzor dotazníku, příloha č. 02 - Výstupy z dotazníkového šetření).

Z celkového počtu firem bylo vybráno 828 firem k oslovení. Klíčovým faktorem pro oslovení firmy je zveřejnění emailového kontaktu ze strany firmy. Z oslovených rychle rostoucích firem se do dotazníkového šetření zapojilo 71 firem. Celkem se zapojilo 8,6 % z oslovených firem.

5.3.1 Definice základního souboru respondentů

Dotazníkového šetření se celkem zúčastnilo 71 respondentů zastupujících rychle rostoucí firmy. S výjimkou Prahy, která byla vyřazena v rámci metodiky, a Karlovarského kraje, kde se z oslovených firem žádná nezúčastnila šetření, má každý zbývajících kraj alespoň jednoho respondenta. Velmi vysoký počet respondentů se podařilo získat z Jihočeského kraje (22 respondentů) a Moravskoslezského kraje (12 respondentů).

Základní soubor respondentů je tvořen výhradně malými a středními firmami. Zastoupení malých firem s počtem zaměstnanců mezi 10 až 50 tvoří 79 % respondentů a zbývajících podíl je tvořen středně velkými firmami. Nižší zastoupení větších firem ovlivňuje složitější organizační struktura, kde je obtížnější získat přímý kontakt na vedoucí pracovníky.

Oborová struktura má největší zastoupení ve zpracovatelském průmyslu (C), dále ve stavebnictví (F) a velkoobchodu a maloobchodu; opravách a údržbě motorových vozidel (G).

Růst obrátu společně s růstem tržeb je u respondentů nejčastějším důvodem zařazení mezi rychle rostoucí firmy, a to u 52 firem. Dále se zapojily dvě firmy, které splňují všechny tři parametry růstu, 7 firem na základě růstu obrátu, 6 firem na základě růstu zaměstnanců, 3 firmy na základě růstu tržeb a jedna firma na základě růstu zaměstnanců a tržeb. Vlastnická struktura zapojených firem je z 91,5 % výhradně česká, z 5,6 % zahraniční a u 2,8 % firem se jedná o smíšené vlastnictví tuzemských a zahraničních vlastníků.

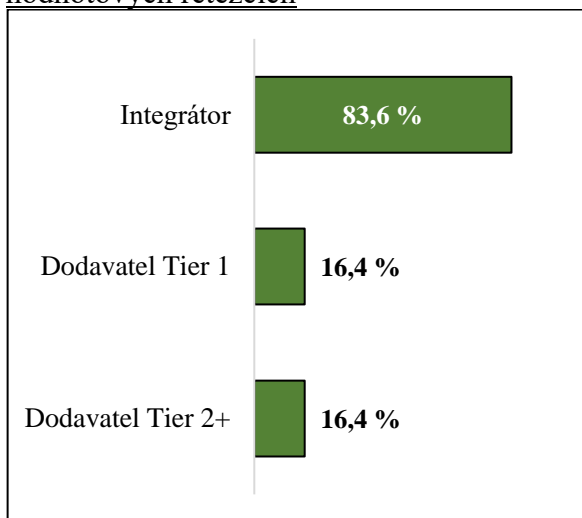
5.3.2 Postavení firem na trhu a pozice v globálních hodnotových řetězcích

K určení pozice firem v globálních hodnotových řetězcích obsahoval dotazník otázky zaměřené na vzdálenost firem od koncového zákazníka. Integrátor dodává produkt nebo službu konečnému uživateli, patří sem například výrobci automobilů, pořadatel festivalu, dodavatel softwaru apod. Dodavatel prvního řádu (Tier 1) dodává ucelený modul konečnému výrobcí. Může to být světlomet automobilu, dílčí přístroj (řídící jednotka), nebo chemický výrobek vstupující přímo do výroby konečného produktu, apod. Dodavatel druhého vyššího řádu (Tier 2+) dodává dílčí součástku, jako je plastický díl ke světlometu, ozubená kola pro výrobní linku, chemická surovina.

Soubor respondentů je nejvíce zastoupen integrátory a na podobné úrovni dodavateli prvního a druhého řádu (graf č. 5). Přínosem vysokého podílu integrátorů je, že jsou schopni kontrolovat dodavatelský řetězec a mají vyšší podíl na zisku z prodeje produktu oproti firmám, které jsou v řetězci na pozici dodavatele.

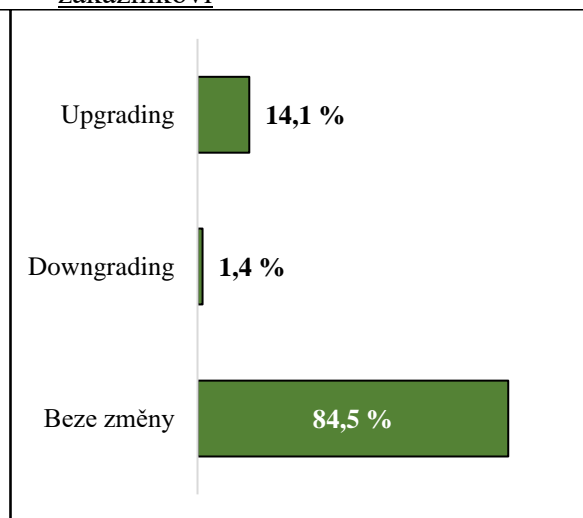
Druhý graf č. 6 navazuje na graf č. 5 a sleduje, zda v intervalu uplynulých deseti let došlo u firem ke změně v postavení v globálních produkčních sítích. U majoritní části respondentů nedošlo v určeném období k žádné změně. Poměrně významný je i podíl rychle rostoucích firem, které prošly upgradingem a posunuly se blíže ke konečným spotřebitelům. Naopak posun dále od konečných spotřebitelů (downgrading) se objevuje v jednom případě.

Graf 5: Postavení firem v globálních hodnotových řetězcích



Zdroj: Vlastní zpracování na základě provedeného dotazníkového šetření

Graf 6: Změna postavení ke koncovému zákazníkovi



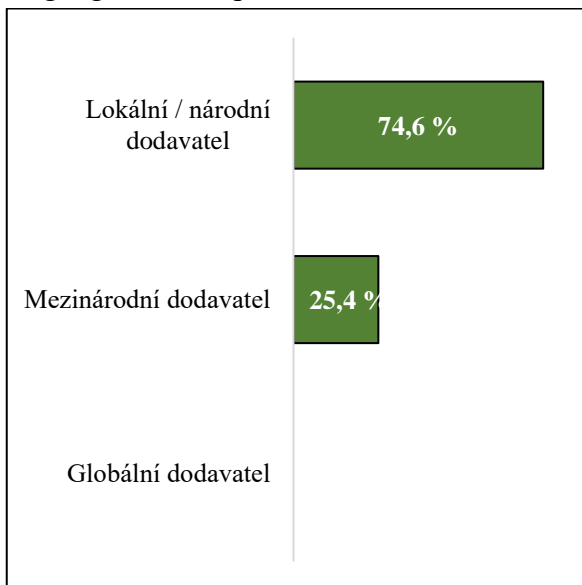
Zdroj: Vlastní zpracování na základě provedeného dotazníkového šetření

Pro lepší porozumění situaci, ve které se firmy nachází, je vhodné doplnit informaci o postavení v rámci globálních hodnotových řetězců o tržní pozici. U firem bylo zjišťováno, na jak velkém trhu působí.

Lokální a národní dodavatel působí primárně na tuzemském trhu a jejich export nepřesahuje 50 % z tržeb. Mezinárodní dodavatel působí dominantně v zemích Evropské unie a Evropy. Míra exportu překračuje 50 % z tržeb. Globální dodavatel má velmi vysokou míru exportu překračující 90 % z tržeb a důležitá je globální působnost na většině kontinentů.

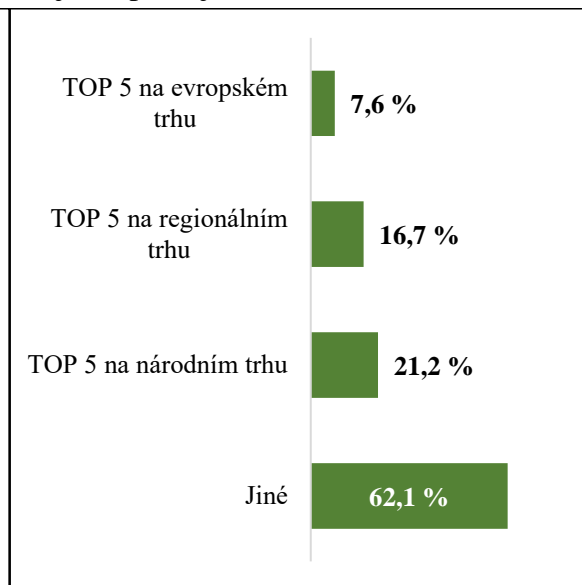
Terénní šetření neidentifikovalo žádného globálního dodavatele. Respondenti se identifikují nejvíce jako dodavatelé na lokální nebo národní úrovni. Mezinárodní dodavatelé tvoří 25,4 % ze zapojených rychle rostoucích firem. Graf č. 8 zobrazuje, jaký podíl firem se řadí mezi prvních pět na trhu, na kterém působí z pohledu prodeje. Celkem 62,1 % firem se nezařadilo do žádné z kategorií, znamená to, že na žádném trhu nepatří mezi prvních pět prodejců nebo nemají informace o konkurenci.

Graf 7: Působnost firem na trhu z geografického pohledu



Zdroj: Vlastní zpracování na základě provedeného dotazníkového šetření

Graf 8: Pozice firem na trhu z pohledu objemu prodeje



Zdroj: Vlastní zpracování na základě provedeného dotazníkového šetření

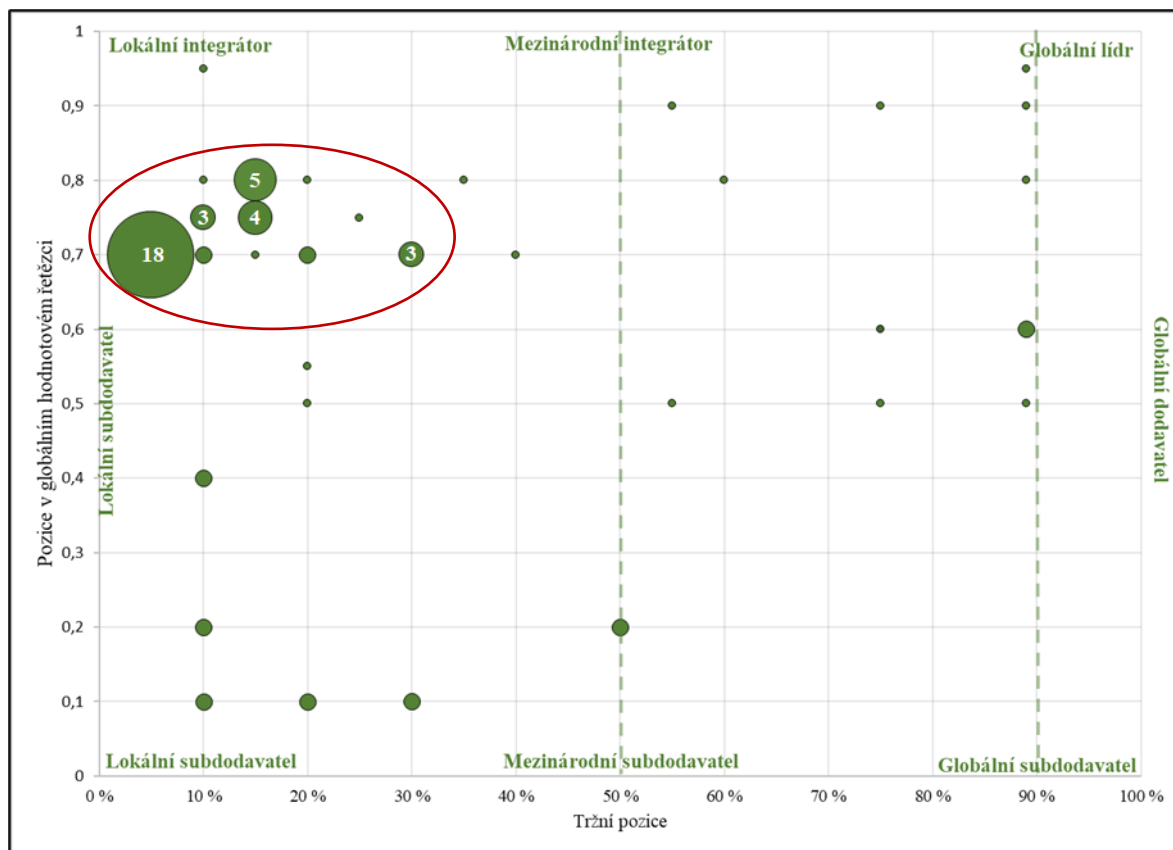
Následující grafické zobrazení dává do kontextu postavení v globálních hodnotových řetězcích společně s postavením na trhu. Umístění firmy na vertikální ose udává tržní pozici z pohledu podílu exportu a působnosti na trzích. Firmy s podílem exportu pod 50 % jsou vyhodnoceny jako lokální dodavatelé, mezi 50 až 90 % jsou mezinárodní dodavatelé a nad 90 % jsou globální dodavatelé. Druhým faktorem ovlivňujícím pozici na horizontální ose je působnost na trzích, globální dodavatel působí na všech hlavních světadílech a mezinárodní dodavatel alespoň na 3 světadílech.

Rychle rostoucí firmy s nízkou mírou exportu a působností na lokálních trzích jsou umístěny v levé části grafu a firmy s vysokou mírou exportu a působností na mnoha trzích se umísťují na pravé straně grafu. Horizontální osa naopak zohledňuje vzdálenost od koncového zákazníka a pozici v rámci globálních produkčních sítí. V horní části grafu jsou umístěni integrátoři a v dolní části grafu jsou dodavatelé druhého a vyššího řádu. Vedle tří hlavních kategorií jsou firmy na horizontální ose rozmístěny na základě charakteru produktu a odhadovaného podílu na finálním produktu.

Z grafu je možné určit, že zahrnuté firmy jsou silně tvořeny integrátory, kteří ale nemají významnou tržní pozici a působí primárně na lokálním trhu. Tento silný klastr firem je v grafu zvýrazněn. Zbývající firmy jsou rozmístěny s výjimkou globálního dodavatele po celém spektru. Přestože jsou zde firmy, které mají vysoký podíl exportu, žádná z nich nepůsobí globálně.

Silná koncentrace lokálních integrátorů značí, že jsou firmy schopné rychle růst, pokud se pohybují na konci hodnotového řetězce a působí na lokálním trhu. Jen malá část respondentů dokáže rychle růst a významně působit v zahraničí.

Graf 9: Pozice zapojených rychle rostoucích firem v matici globálních hodnotových řetězců a tržní pozice



Zdroj: Vlastní zpracování na základě provedeného dotazníkového šetření

5.3.3 Exportní aktivita

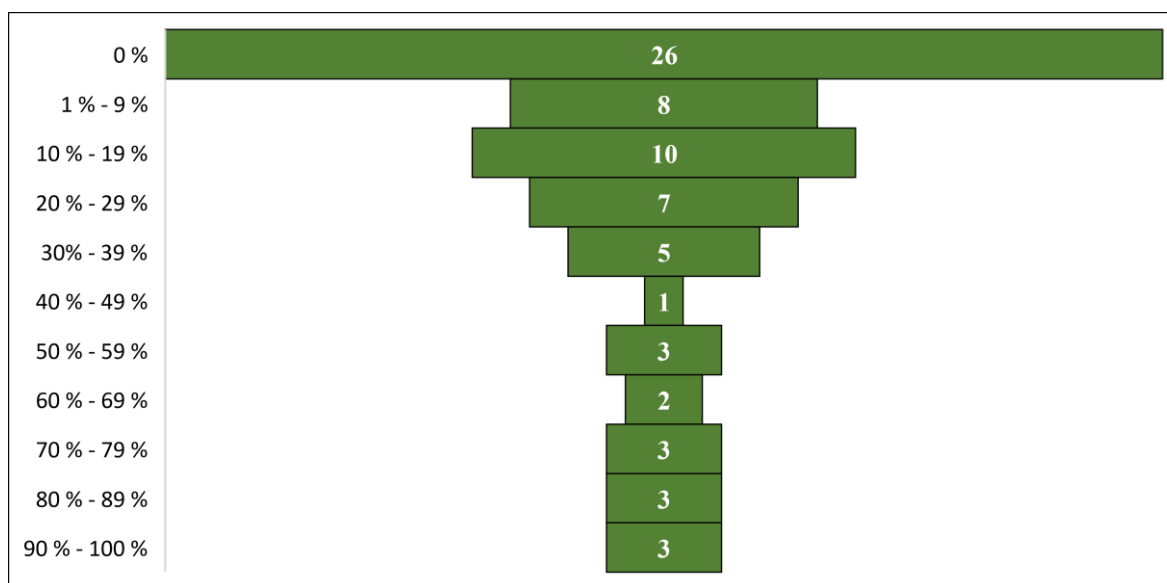
Z celkového počtu respondentů 26 nemá žádné exportní aktivity a působí výhradně na lokálním trhu. Relativně silné je i zastoupení firem s exportem do 50 % z tržeb. U firem, které vykazují určitou míru exportu je nejsilnější zastoupení ve skupině s podílem exportu od 10 % do 19 %. Více než 50 % podílu exportu na tržbách dosahuje 13 respondentů.

Stromová mapa (graf č. 10) zobrazuje exportní lokality, do kterých zastoupené rychle rostoucí firmy nejčastěji exportují svůj produkt a služby, ale nezohledňuje objem exportu, který do dané lokality směřuje. Na prvním místě je Německo společně se Slovenskem. Obě země jsou zastoupeny napříč kraji a vyšší koncentrace firem z krajů v blízkosti slovenských hranic nehraje zásadní roli.

V první řadě jsou nejvíce zastoupeny okolní sousedící země jako je Německo, Slovensko, Rakousko a Polsko. Dále exportní aktivity rychle rostoucích firem směřují hlavně do západní Evropy, jižní Evropy a Skandinávie. V jednotkách firmy uvádějí export i do vybraných států východní Evropy, do USA a dalších.

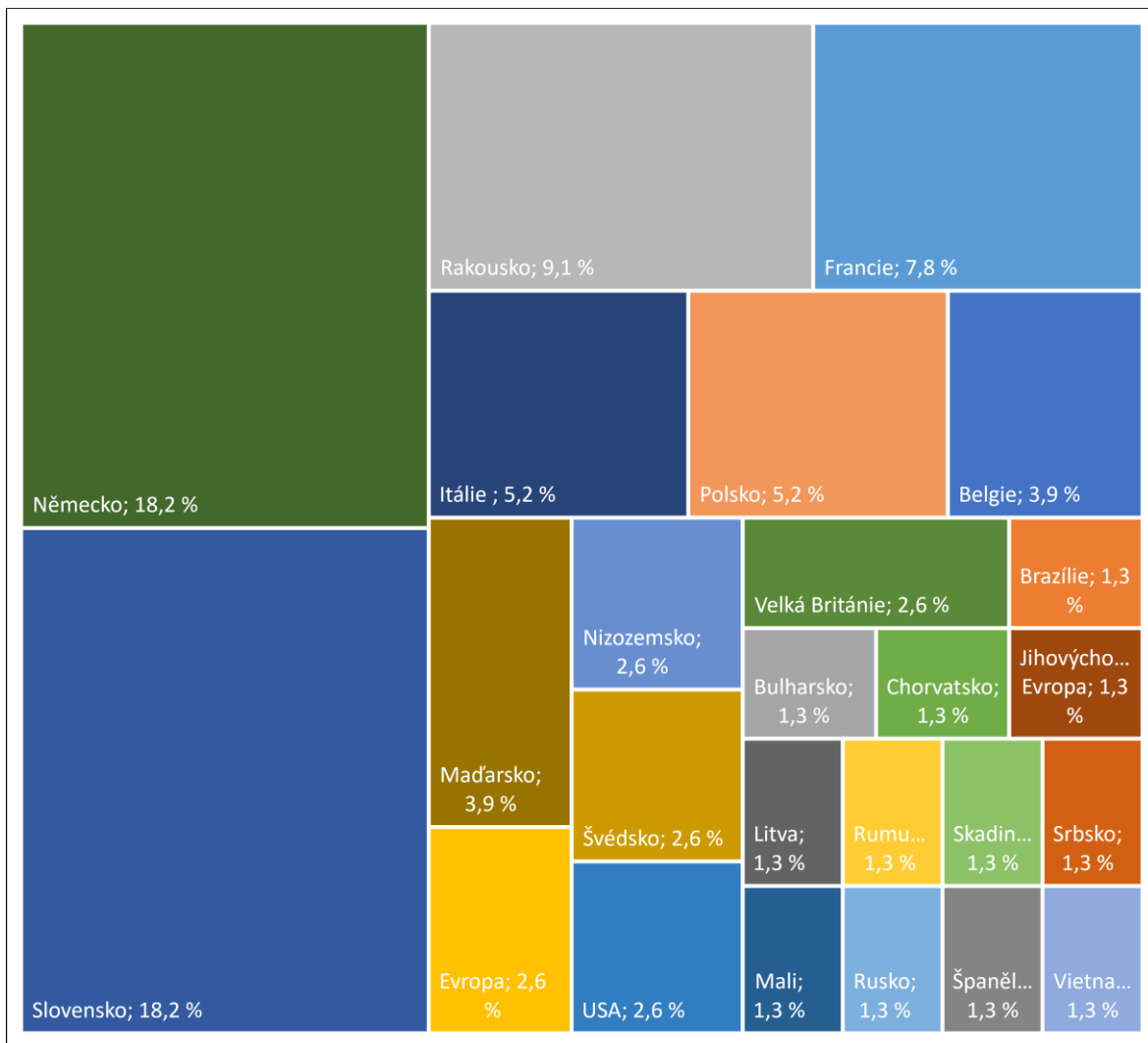
Nízká úroveň exportu a jeho primární zaměření na nejbližší lokality zvyšuje důležitost rozvoje lokálního podnikatelského prostředí, ale zároveň poukazuje na nízkou schopnost místních rychle rostoucích firem nabízet a prodávat své produkty na mezinárodním a globálním trhu. Většina firem respondentů roste na základě příjmů z lokálního trhu. Zde se objevuje prostor pro podporu ze strany státní správy a samosprávy na podporu internacionalizace a vytvoření dostupných podpůrných služeb.

Graf 10: Podíl exportu na tržbách rychle rostoucích firem



Zdroj: Vlastní zpracování na základě provedeného dotazníkového šetření

Graf 11: Stromová mapa hlavních exportních lokalit respondentů

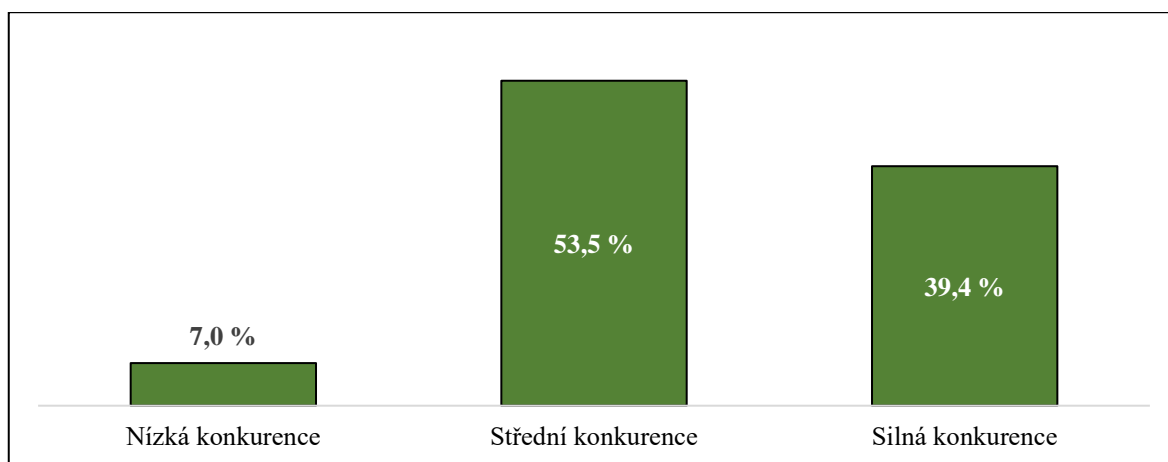


Zdroj: Vlastní zpracování na základě provedeného dotazníkového šetření

5.3.4 Konkurence a konkurenční výhoda

Podle subjektivního hodnocení síly konkurence od respondentů je na trhu, kde působí, u 53,5 % středně silná konkurence, kde jsou na trhu desítky až stovky konkurentů na podobné úrovni. Celkem 39,4 % respondentů označilo konkurenci za silnou, jsou zde až stovky konkurentů nebo několik velmi silných konkurentů. Pouze 7 % respondentů označilo konkurenci za nízkou, což jsou jednotky slabších konkurentů. Respondenti mohli vybrat možnost nulové konkurence, ale tuto variantu žádný nezvolil.

Graf 12: Hodnocení množství a síly konkurence respondentů



Zdroj: Vlastní zpracování na základě provedeného dotazníkového šetření
Oblast sledující konkurenční výhodu rychle rostoucích firem má za cíl získat od respondentů informaci, z jakého důvodu je jejich zákazníci preferují před konkurencí, jinak řečeno je cílem zjistit *unique value proposition* firmy. Respondenti měli možnost zvolit z výběru možností, přičemž mohli vybrat až tři možnosti. Pokud by žádná z vybraných možností neodpovídala potřebám, bylo možné doplnit vlastní odpověď.

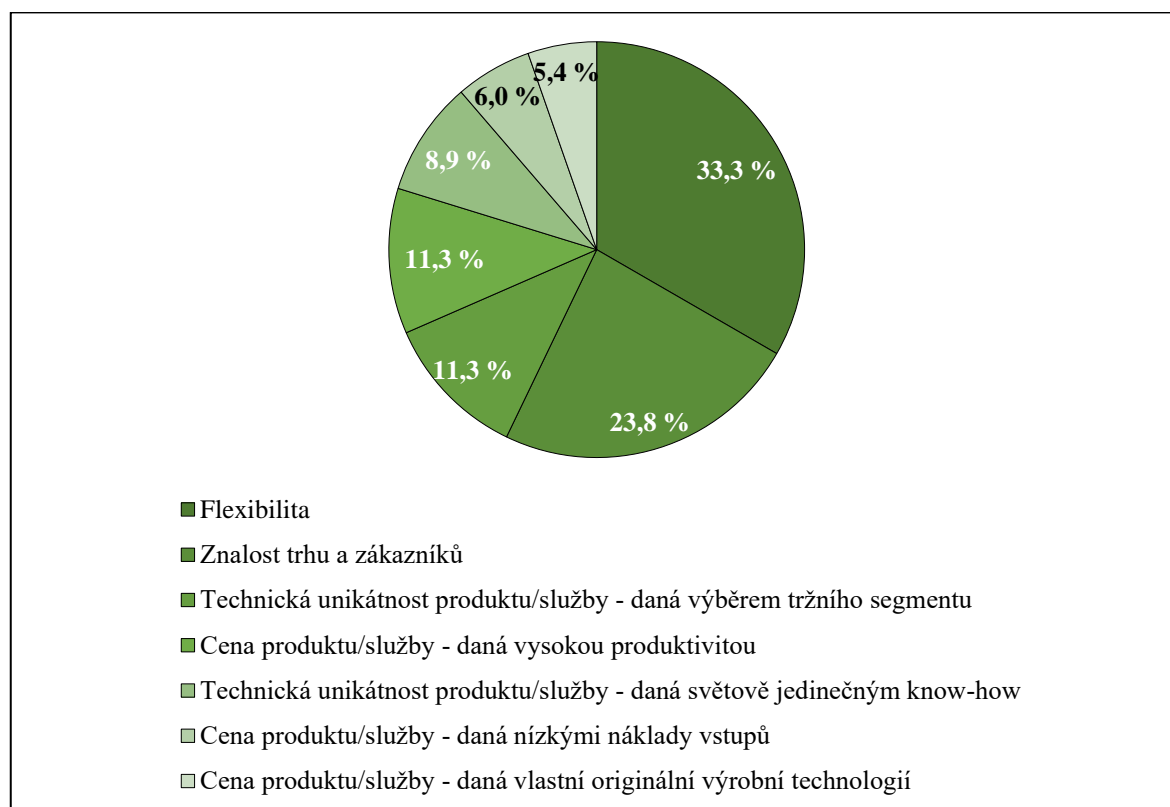
Nejčastěji respondenti uváděli jako konkurenční výhodu flexibilitu, tedy schopnost udělat pro zákazníka více než konkurence a přizpůsobit se jeho potřebám. Velký význam má i znalost trhu a zákazníků, která prostřednictvím vzájemných vazeb umožňuje efektivně reagovat na změny na trhu a zajistit si stabilnější portfolio zákazníků.

Shodně 11,3 % respondentů dále uvedlo, že vidí jako svou konkurenční výhodu technickou unikátnost produktu nebo služby danou výběrem tržního segmentu a cenou produktu nebo služby danou vysokou produktivitou. První ze jmenovaných ukazuje na schopnost využití mezery na trhu a její zaplnění vlastním produktem nebo službou. Ve vybraném tržním segmentu mohou platit unikátní podmínky, které zajistí stálý přísun zakázek.

Druhá ze jmenovaných má návaznost na cílenou automatizaci, digitalizaci a celkové zefektivňování vnitřních i vnějších procesů, které se u některých firem projevuje v dalších kapitolách a přispívá ke snížení vstupů na jeden výstup (produkt/služba).

Mezi vlastními odpověďmi na konkurenční výhodu se vyskytovala kvalita práce a zaměstnanců, kvalitní záruční a pozáruční servis, neustálé zlepšování, správné určení cílů, šířka portfolia činností, vlastní možnost financování pořízení produktů nebo silná značka.

Graf 13: Hlavní konkurenční výhoda zapojených rychle rostoucích firem



Zdroj: Vlastní zpracování na základě provedeného dotazníkového šetření

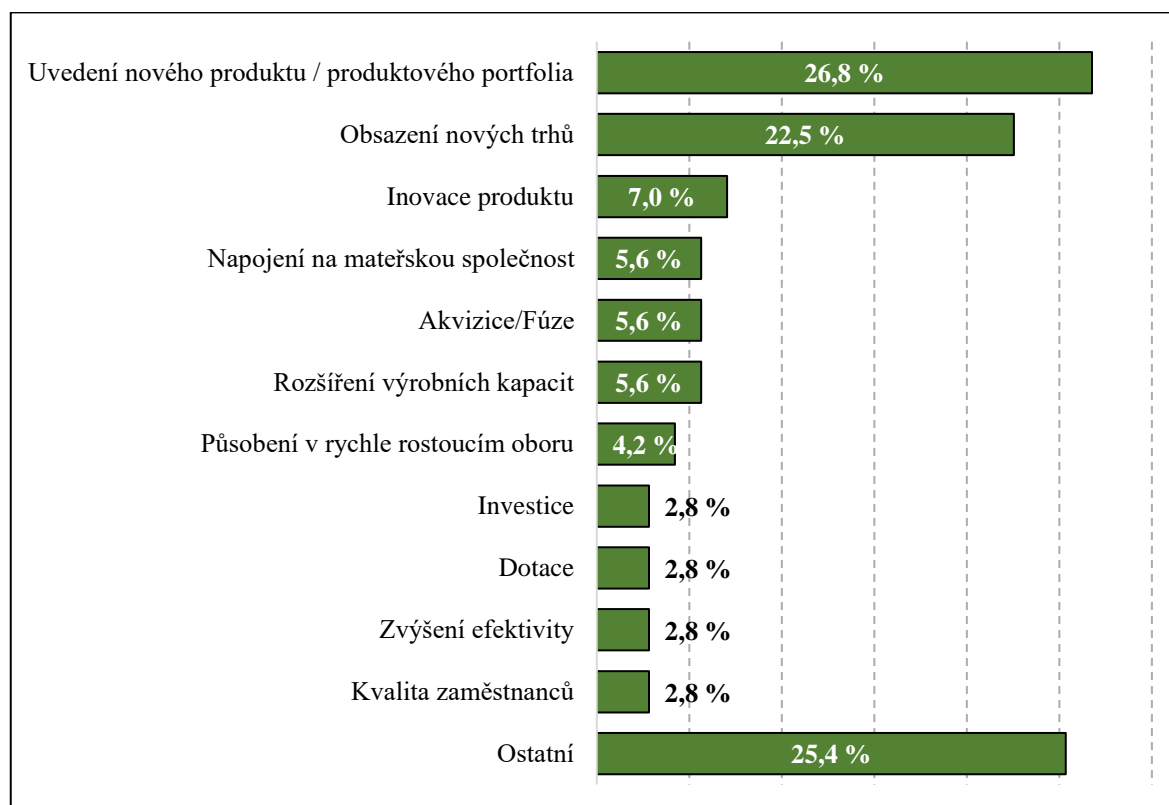
5.3.5 Hlavní příčiny růstu

Jednou ze stěžejních otázek dotazníkového šetření je otázka na určení příčiny rychlého růstu. Respondenti mohli zvolit jednu z možností, které byly nastaveny na základě teoretických východisek a možných determinantů růstu, ale mohli zvolit i vlastní odpověď individuální, čehož využilo 45 % z oslovených.

U příčiny růstu jsou velmi dominantně zastoupeny dva důvody, a to uvedení nového produktu nebo portfolia na trh a obsazení nových trhů. Jednu z těchto variant zvolila téměř polovina ze všech respondentů. Mezi další příčiny rychlého růstu patří inovace současného produktu, napojení na mateřskou firmu a akvizice nebo fúze. Příčinou růstu může být i rozšíření výrobních kapacit nebo působení v oboru, který sám o sobě velmi rychle roste.

V ostatních příčinách zastupujících 25,4 % firem jsou výlučně individuální odpovědi, které nebylo možné zahrnout pod větší skupinu. Jako příčina růstu stojí za zmínku přístup k finančním zdrojům, změna v přístupu vedení, zaměření na kvalitu služeb, diverzifikace produktu, reakce na potřeby trhu, převzetí prodejů od partnerské společnosti, zaměření na koncového spotřebitele, zaměření na marketing, přizpůsobení se novým výzvám. Odpovědi na hlavní příčinu růstu jsou ze strany firem velmi variabilní.

Graf 14: Nejčtenější hlavní příčina růstu zúčastněných firem



Zdroj: Vlastní zpracování na základě provedeného dotazníkového šetření Rychle rostoucí firmy byly na základě metodiky identifikovány v rozmezí let 2015 až 2021. V současnosti řada z nich mohla vyčerpat potenciál růstu a snížit meziroční růst pod 20 %, přestat růst nebo zaznamenat meziroční pokles. Respondenti uvedli, zda u jednotlivých indikátorů pro zařazení mezi rychle rostoucí firmy očekávají v následujícím roce růst, stagnaci nebo pokles.

Nižší tempo růstu ve srovnání s ostatními indikátory firmy očekávají v počtu zaměstnanců, kde 43,7 % firem očekává meziroční růst do 20 % a 33,8 % očekává zachování současného počtu zaměstnanců. Vyšší tempo růstu firmy očekávají u obrátu a tržeb. Relativně nízké procento respondentů očekává v příštím roce pokles, a to 5,6 % u počtu zaměstnanců a obrátu a 8,5 % u tržeb. Celkem splní podmínku meziročního růstu nad 20 % na základě jednoho z indikátorů 33,8 % respondentů.

Tabulka 37: Předpověď budoucího vývoje počtu zaměstnanců, obratu a tržeb respondentů

Indikátor	Snížení	Stagnace	Růst < 20 %	Růst > 20 %
Počet zaměstnanců	5,6 %	33,8 %	43,7 %	16,9 %
Obrat	5,6 %	25,4 %	38 %	31 %
Tržby	8,5 %	22,5 %	43,7 %	25,4 %

Zdroj: Vlastní zpracování na základě provedeného dotazníkového šetření

5.3.6 Překonané tržní bariéry

Nejčastěji zmiňovanou překonanou bariérou při vstupu na trh nebo pro udržení pozice na trhu je zajištění přístupu k finančním zdrojům. Na začátku podnikání je obtížné zajistit vstupní investice a případně obstát u bankovních institucí s žádostí o financování. Často je také jako bariéra zmiňované nedostatečné cash-flow spojené s rychlým růstem.

Pro firmy je velmi zatěžující byrokracie ze strany institucí ve veřejné správě a zavádění regulací, např. finanční úřad, stavební úřad apod. Problémem je dostupnost pracovní síly, kdy zvláště u rychle rostoucích firem je potřeba rychle navyšovat personální kapacity. Některé firmy na nedostatek pracovní síly reagují automatizací procesů, případně najímáním zahraničních pracovníků.

Bariérou, která se přímo vztahuje k rychlému růstu, je nutnost nastavení vnitřních procesů. Respondenti uvádějí potřebu vypořádat se s rostoucí organizační strukturou a vytvoření komplexnějšího systému řízení. Firmy dále uvádí jako bariéru budování vlastní značky, kterou bylo nutné v počátku rozšířit mezi cílovou skupinu zákazníků. Budování značky souvisí s pronikáním firem na nové trhy, kde musí přesvědčit zákazníky o kvalitách výrobků nebo služeb.

Otázka zaměřená na tržní bariéry umožňovala respondentům odpovídat volně a pro potřeby analýzy byly odpovědi tematicky sloučeny. Překonané tržní bariéry, které respondenti uvedli v rámci terénního šetření, shrnuje grafické zobrazení ve formě slovního mraku (obrázek č. 1), kde velikost fontu reflektuje četnost v odpovědích respondentů. Větší velikost písma značí vyšší četnost.

Obrázek 1: Slovní mrak překonaných tržních bariér respondentů

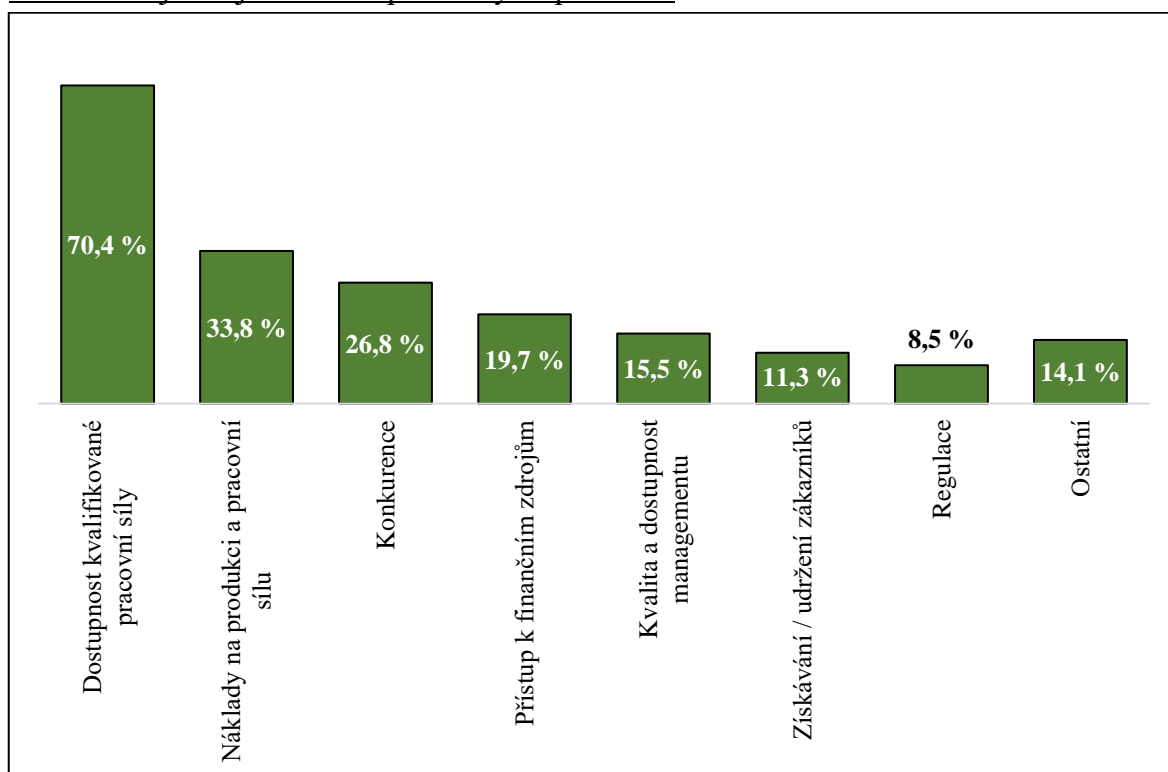


Zdroj: Vlastní zpracování na základě provedeného dotazníkového šetření

Předcházející část se věnovala překonaným bariérám vstupu na trh nebo pro udržení tržní pozice, před začátkem rychlého růstu nebo v jeho průběhu. Pro komplexní přehled je zapotřebí doplnit informaci o zásadních problémech, se kterými se firmy potýkají v současnosti. Otázka byla koncipovaná jako výběr z odpovědí, kde bylo možné zvolit až tři odpovědi. Dostupná byla možnost doplnit seznam odpovědí o vlastní odpověď.

Celkem 70,4 % respondentů uvedlo jako problém dostupnost kvalifikované pracovní síly, kterou s 33,8 % následuje výše vstupních nákladů. Do sloupce Ostatní s 14,1 % jsou zařazeny individuální odpovědi respondentů, které se vícekrát neopakují. Patří sem například špatná situace zákazníků, špatná dostupnost i nekvalifikovaná pracovní síla, kurzové riziko, nastavení vnitřních systému řízení, špatná platební morálka zákazníků nebo zatěžující byrokracie.

Graf 15: Nejčtenější aktuální problémy respondentů



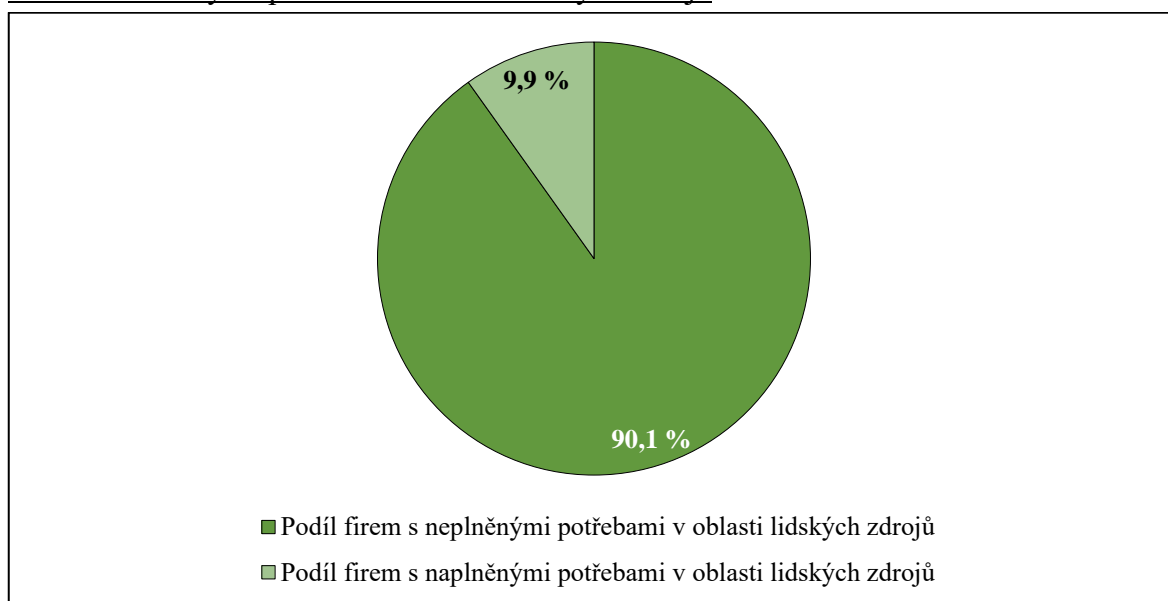
Zdroj: Vlastní zpracování na základě provedeného dotazníkového šetření

5.3.7 Kvalita a dostupnost lidských zdrojů

Potřeba intenzivněji řešit lidské zdroje se projevuje v odpovědích respondentů i v dalších částech dotazníkového šetření. Část specificky zaměřená na lidské zdroje je složena ze tří otázek, kde první ověřuje, zda je na trhu dostatek kvalifikovaných zaměstnanců pro oblast podnikání, ve které firma působí. Navazující otázka vyžadovala specifikaci, jaký typ zaměstnanců na trhu práce chybí.

Nedostatek kvalifikovaných zaměstnanců potvrzuje 90,1 % respondentů. Na druhou část otázky odpověděl příliš nízký počet respondentů pro její vyhodnocení. Respondenti, kteří se rozhodli odpovědět zmiňují střední management, IT pracovníky, elektrikáře, pracovníky s textilním vzděláním a seniorní specialisty.

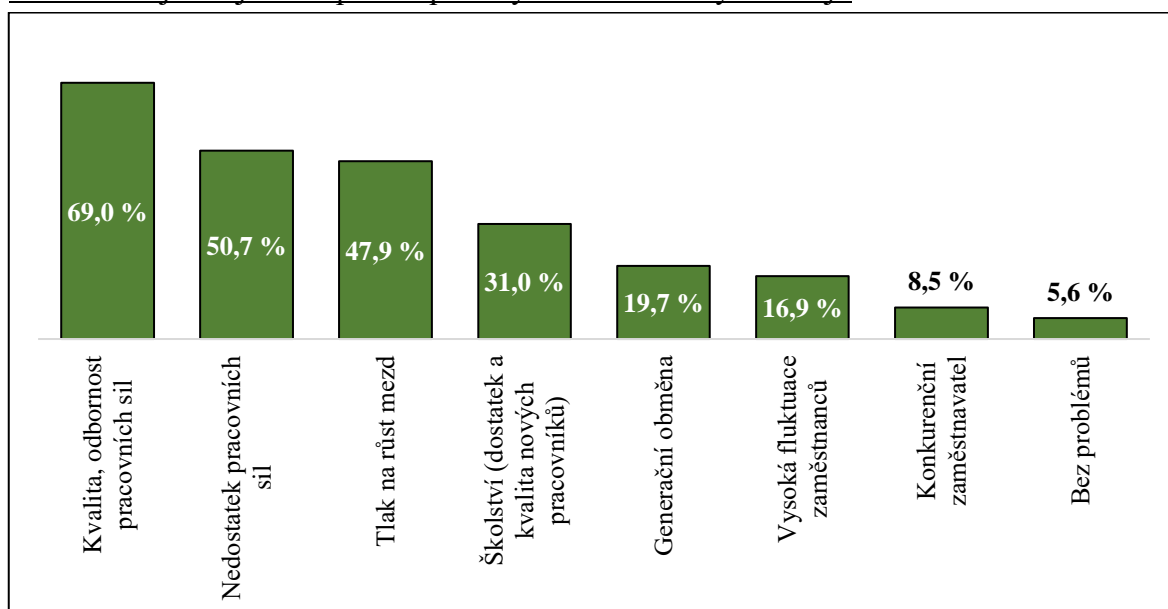
Graf 16: Potřeby respondentů v oblasti lidských zdrojů



Zdroj: Vlastní zpracování na základě provedeného dotazníkového šetření

Třetí otázka se zabývá nenaplněnými potřebami, které limitují rozvoj firmy, z pohledu lidských zdrojů. Nejčastějším problémem je kvalita a odbornost pracovních sil, následuje nedostatek pracovních sil a tlak na růst mezd zaměstnanců. Významně je zastoupena i nedostatečná kvalita i kvantita absolventů škol. Bez jakýchkoliv nenaplněných potřeb z pohledu lidských zdrojů je pouze 5,6 % respondentů.

Graf 17: Nejčastější nenaplněné potřeby v oblasti lidských zdrojů



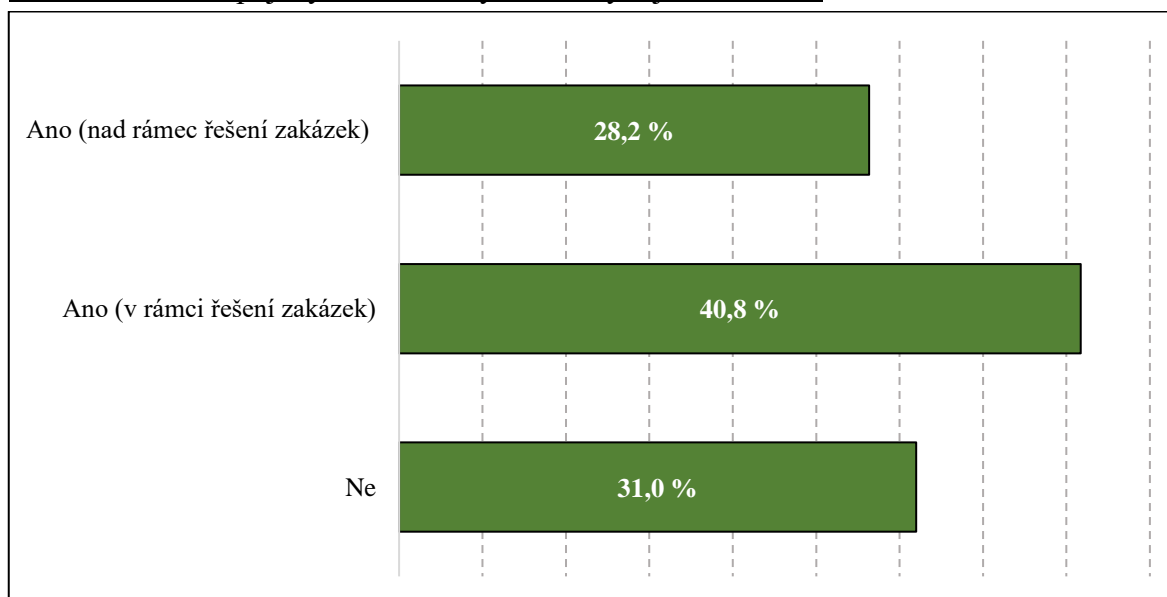
Zdroj: Vlastní zpracování na základě provedeného dotazníkového šetření

5.3.8 Výzkumné, vývojové a inovační aktivity

Vztah výzkumu, vývoje a inovací je jako jeden z determinantů růstu definován v rámci teoretických východisek. Prostřednictvím výzkumu, vývoje a inovací mohou firmy získat konkurenční výhodu, přizpůsobit se měnícímu se trhu a nebo využít konkurenční výhodu. Inovační úsilí může směřovat do produktu (produktová inovace) nebo do procesu (procesní inovace).

V rámci šetření byly v rámci jedné otázky zjišťovány dvě informace, zda se firma věnuje výzkumu, vývoji a inovacím a zda se mu věnuje v rámci zakázek nebo samostatně bez zadání od zákazníka. Celkem se výzkumu, vývoji a inovacím věnuje 69 % dotázaných firem a z toho se 28,2 % firem věnuje výzkumu, vývoji a inovacím nad rámec zakázek.

Graf 18: Vztah zapojených firem k výzkumu vývoji a inovacím



Zdroj: Vlastní zpracování na základě provedeného dotazníkového šetření

5.3.9 Dopad vnějších faktorů na fungování firmy

Od roku 2019 proběhlo a probíhá řada bezprecedentních událostí, které působí globálně a mohou negativně i pozitivně působit na fungování firem. Jako začátek těchto událostí je možné označit pandemické rozšíření virové choroby covid-19, na kterou dále navázaly výpadky v dodavatelských řetězcích, pozastavení výroby v některých oborech (automobilový průmysl), energetická krize, změny v geopolitické situaci (válka na Ukrajině). Respondenti odpovídali formou otevřené otázky.

Ze 71 zúčastněných firem na 18,3 % měly tyto faktory žádný nebo minimální vliv. Neodpovědět na otázku se rozhodlo 12,7 % respondentů a zbývající podíl respondentů uvedl konkrétní dopad vnějších faktorů na provoz firmy. Pro kvantitativní vyhodnocení otázky byly odpovědi podle obsahu rozděleny do tematických oblastí. Odpověď respondenta může být na základě obsahu rozdělena do vícero tematických oblastí.

Nejčastěji zmiňovaným vnějším vlivem, který dopadá na fungování firem je rychlý nárůst cen za vstupy, patří sem náklady na energie, materiály, pohonné hmoty, náklady na pracovní sílu, zdražení strojů a přístrojů. Na zvyšování cen některé firmy reagují přenosem zvýšení cen vstupů do ceny produktu, ale zmiňují, že u některých vstupních nákladů to není možné. Problematický je nárůst vstupů u firem s dlouhodobými zakázkami, které se mohou stát prodělečnými. Negativní dopad růstu vstupů uvedlo 31 % firem.

Vedle růstu ceny vstupů na firmy dopadá jejich dostupnost na trhu. Dodavatelé, kteří dříve tyto vstupy dodávali, je už nejsou schopni zajistit a nebo se znatelně prodloužily dodací lhůty. Mezi zmíněné chybějící vstupy patří například procesory, elektrosoučástky, automobily a náhradní díly na automobily. Problémy s výpadky v dodavatelských řetězcích uvedlo 19,7 % respondentů.

Ve vazbě na zařazení mezi rychle rostoucí firmy 14 % respondentů uvedlo, že vnější faktory posledních několika let měly negativní dopad na růst. Docházelo ke snížení poptávky ze strany zákazníků a poklesu tržeb nebo obratu. Firmy nedokázaly dosáhnout plánovaného tempa růstu. Pandemie covid-19 je u zúčastněných rychle rostoucích firem spojována s problémy s lidskými zdroji, kdy došlo k omezení pohybu pracovníků a přerušení nebo prodloužení aktivit z důvodu absence zaměstnanců. S pandemií firmy dále spojují snížení poptávky a nedostatek zakázek.

Na některé zúčastněné firmy nepůsobí zmiňované vnější faktory negativním efektem, ale naopak mohou představovat příležitost. Pozitivní dopad na fungování firmy uvedlo 9,8 % respondentů. Na trhu se objevily nové příležitosti a flexibilita je klíčovým faktorem úspěchu. Propouštění zaměstnanců přineslo na trh novou pracovní sílu, kterou mohou méně zasažené firmy využít. Záleží také na působení v konkrétním oboru, některé obory v období pandemie covid-19 vykazovaly růst (např. e-commerce).

Mezi méně četné, ale validní dopady vnějších faktorů posledních let na fungování firmy dále uváděly zhoršení platební morálky u zákazníků, omezení výzkumných a vývojových aktivit a pozastavení vlastních investic i investic zákazníků.

6. Zhodnocení a doporučení

Cílem práce je identifikovat a vyhodnotit rychle rostoucí firmy. Základní soubor firem, ze kterého jsou identifikovány rychle rostoucí firmy je podle zvolené metodiky složen z firem s více než 10 zaměstnanci, firem spadajících do kategorie podnik a současně firem, které měly právní formu akciové společnosti nebo společnosti s ručením omezeným. Základní soubor zahrnuje firmy ze všech krajů s výjimkou Prahy. Rychlý růst je sledován v období 2015 až 2021. Po zahrnutí všech parametrů je základní soubor tvořen 29 373 firmami.

Ze základního souboru všech firem je na základě růstu obratu, tržeb nebo počtu zaměstnanců identifikováno 1398 rychle rostoucích firem, které byly dále charakterizovány a vyhodnocovány. Z Libereckého kraje vykázalo rychlý růst obratu, tržeb nebo počtu zaměstnanců ve sledovaném období 56 firem. Liberecký kraj patří mezi kraje s nejnižším počtem rychle rostoucích firem v absolutních číslech, ale v relativních hodnotách k celkovému počtu firem v kraji má šestý nejvyšší podíl rychle rostoucích firem.

Charakteristika firem dosahujících rychlého růstu z pohledu stáří ukazuje na vyšší koncentraci mladších firem, firmy založené mezi rokem 2010 až 2018 tvoří 58,58 % ze souboru. Mladší firmy mají výrazně vyšší šanci dosáhnout rychlého růstu oproti firmám, které na trhu působí dlouhodobě. V Libereckém kraji je podíl těchto mladých firem o několik procent vyšší než v celkovém souboru rychle rostoucích firem, v mezikrajském srovnání patří mezi kraje s v průměru nejmladšími rychle rostoucími firmami.

Nejpočetněji jsou firmy zastoupeny malými firmami, které mají pod 50 zaměstnanců a tvoří 78 % firem z rychle rostoucích firem. Velké firmy jsou zastoupeny v jednotkách procent. Liberecký kraj má čtvrtý nejvyšší průměrný počet zaměstnanců u rychle rostoucích firem v mezikrajském srovnání.

V celém souboru rychle rostoucích firem se počet zaměstnanců zvýšil v průměru o 39,43 zaměstnanců na firmu, v Libereckém kraji je to zvýšení o 53,09 zaměstnanců. Liberecký kraj má tak druhý nejvyšší průměrný přírůstek počtu zaměstnanců. V absolutních číslech je nejvyšší nárůst ve zpracovatelském průmyslu, a tomu odpovídá i pozice Libereckého kraje, kde je zpracovatelský průmysl dominantní.

V mezikrajském srovnání vykazuje Liberecký kraj průměrné hodnoty v zastoupení rychle rostoucích firem, ale má nejvyšší průměrné mzdy na zaměstnance. Prvenství je možné interpretovat jako vyšší množství kvalifikované, lépe placené práce a větší podíl firem postavených výše v hodnotových řetězcích. Na druhou stranu vyšší průměrné mzdy

znamení vyšší náklady a může signalizovat nedostatek kvalifikovaných pracovníků na trhu práce. Nadprůměrné mzdy jsou ve zpracovatelském průmyslu, který je klíčovým oborem Libereckého kraje.

Rychle rostoucí firmy z Libereckého kraje jsou z 81,82 % financovány kapitálem z České republiky. Ze zahraničního kapitálu je financováno 12,73 % firem a 5,45 % firem je financováno kombinací českého a zahraničního kapitálu.

Při rozdělení firem podle klasifikace ekonomických činností vydávanou Evropskou komisí (CZ-NACE) je největší počet rychle rostoucích firem zařazen do zpracovatelského průmyslu. Zde je to převážně výroba kovových konstrukcí, výrobků, kromě strojů a zařízení, výroba potravinářských výrobků, výroba strojů a zařízení a opravy a instalace strojů a zařízení.

Při srovnání struktury oborů rychle rostoucích firem se strukturou všech firem v základním souboru, je podíl firem ve zpracovatelském průmyslu nižší. Naopak vyšší je v profesních, vědeckých a technických činnostech, informačních a komunikačních činnostech, stavebnictví a administrativních a podpůrných činnostech.

Ve vztahu k rychle rostoucím firmám se řeší napojení na obory high-tech sektoru. Zastoupení rychle rostoucích firem je sice vyšší než v základním souboru všech firem, ale stále se nejedná o významný podíl. High-tech firmy nejsou mezi rychle rostoucími firmami významně zastoupeny. Podobně je tomu u firem z ICT sektoru, které tvoří 5,1 % rychle rostoucích firem, zatímco v souboru všech firem tvoří ICT sektor 1,1 %.

V rámci charakteristiky rychle rostoucích firem je provedena základní finanční analýza vycházející z vybraných poměrových ukazatelů rentability, likvidity, aktivity a zadluženosti. Pozitivně lze hodnotit vývoj průměrných hodnot rentability aktiv, které vykazují v čase postupný růst. Růst ve sledovaném období vykázalo 58,44 % firem. Tento růst je ale pomalejší než je meziroční růst HDP České republiky ve stálých cenách, kde rentabilita aktiv rychle rostoucích firem rostla o 0,31 % pomaleji. Pozitivně nelze hodnotit i srovnání s oborem podnikání, kde má podprůměrnou hodnotu na začátku sledovaného období 62,91 % rychle rostoucích firem. V roce 2019 se tento podíl snížil na 48,43 %. Analyzované rychle rostoucí firmy mají nízkou výnosnost aktiv a neefektivně využívají investovaný kapitál.

U rentability vlastního kapitálu dochází ke střídání nárůstů a poklesů. Průměrné kladné hodnoty rentability vlastního kapitálu vykazuje 77,59 % rychle rostoucích firem. Negativní hodnoty signalizují zápornou hodnotu vlastního kapitálu. Podíl firem s rentabilitou vlastního

kapitálu větší než jsou průměrné náklady vlastního kapitálu v oboru podnikání se pohybuje v rozmezí 59 % až 68 %. Podíl rychle rostoucích firem s vyššími hodnotami rentability vlastního kapitálu než jsou průměrné náklady vlastního kapitálu v oboru podnikání v čase roste. Podíl firem s vyšší rentabilitou vlastního kapitálu, než jsou s výnosy z bezrizikových aktiv, se pohybuje v rozmezí 77 % až 84 %. Převažující část analyzovaných firem splňuje nastavené hodnoty pro rentabilitu vlastního kapitálu, což pro investory značí dostatečnou výnosnost vložených prostředků. Na druhou stranu jsou rychle rostoucí firmy z větší části financovány cizím kapitálem.

Relativně nízké procento rychle rostoucích firem vykazuje hodnoty rentability tržeb vyšší než je průměrná hodnota v příslušném oboru podnikání. Podíl firem s nadprůměrnými hodnotami se pohybuje ve sledovaném období v rozsahu 23 % až 30 %. U většiny analyzovaných firem připadá na jednotku tržeb nižší zisk než je průměr v odvětví. To může signalizovat silnější konkurenci v odvětví a nižší marži. Nižší rentabilita tržeb nemusí představovat zásadní problém v případě nízké doby obratu zásob, což většina rychle rostoucích firem splňuje.

Průměr rentability nákladů rychle rostoucích firem je pod nejnižší doporučenou hodnotou pro rentabilitu nákladů. Podíl rychle rostoucích firem s hodnotou nejnižší doporučenou a uspokojivou hodnotou se pohybuje okolo 20 % a podíl firem nad uspokojivou hodnotou se pohybuje jen okolo 8 %. Téměř tři čtvrtiny analyzovaných firem mají příliš vysoký podíl nákladů nebo příliš nízkou marži na finálním produktu. Pro zlepšení ukazatele rentability nákladů musí firmy zvýšit marži nebo zredukovat náklady. Pozitivně lze hodnotit trend zvyšující se rentability nákladů v čase. Podobně jako u rentability tržeb platí vliv doby obratu zásob.

U ukazatelů likvidity jsou srovnávány hodnoty likvidity rychle rostoucích firem s doporučenými hodnotami. Srovnáním všech tří ukazatelů likvidity je nejpříznivější situace u běžné a pohotové likvidity. Největší podíl je tvořen firmami s podlimitní likviditou, kde je riziko úpadku do platební neschopnosti, která může vést až k bankrotu a ukončení činnosti. U běžné likvidity, která má vzhledem ke konstrukci ukazatele nejlepší vypovídací hodnotu o stabilitě firmy, se podíl firem s podlimitní hodnotou pohybuje v rozmezí 54 % až 62 %. Významná část firem je tak z pohledu likvidity finančně nestabilní a je v likvidním riziku. Z ukazatelů aktivity je v rámci práce hodnocen obrat aktiv a doba obratu zásob. U převažující části firem je obrat aktiv vyšší než je oborový průměr a průměrný obrat aktiv analyzovaných firem v čase vykazuje růst, není proto nutné u většiny rychle rostoucích firem

měnit strategii. Průměrná doba obratu zásob je nízká a v průběhu sledovaného období se postupně snižuje, což signalizuje zlepšení při využívání zásob.

Dalším z finančních ukazatelů, který signalizuje finanční stabilitu, je celková zadluženost, která patří mezi ukazatele zadluženosti. Ve sledovaném období nedochází k výrazným změnám v průměrné roční celkové zadluženosti ani průměrné zadluženosti v letech rychlého růstu. Průměrné hodnoty celkové zadluženosti patří do rozmezí vysoké zadluženosti mezi 50 % až 70 %. Při bližším rozboru výsledků jednotlivých rychle rostoucích firem se největší podíl firem řadí do rozmezí vysoké zadluženosti s podílem cizího kapitálu nad 70 %. Rizikovou úroveň celkové zadluženosti má okolo 38 % firem a podíl firem, které alespoň jednou za sledované období vykázaly hodnotu spadající do rizikové zadluženosti, je 62,9 %. Doplňující informace, které není možné získat z veřejně dostupných zdrojů jsou doplněny pomocí dotazníkového šetření mezi rychle rostoucími firmami. Z oslovených firem se podařilo získat 71 odpovědí.

Celkem 83,6 % respondentů se zařadilo v globálních hodnotových řetězcích mezi integrátory. Při porovnání pozice firem v globálních hodnotových řetězcích s tržní pozicí je zřetelná vysoká koncentrace lokálních integrátorů, kteří dodávají konečný produkt, ale působí pouze na lokálním trhu a mají nízký podíl exportu. Více než 50 % podílu exportu na tržbách dosahuje pouze 13 respondentů a nejčastěji uváděné exportní lokality jsou sousedící země, hlavně Německo a Slovensko.

Respondenti hodnotí svou konkurenci jako středně silnou až silnou. Jako hlavní konkurenční výhodu spatřují flexibilitu, kdy jsou schopni udělat pro zákazníka více než konkurence a přizpůsobit se jeho potřebám. Druhou nejčastěji uváděnou konkurenční výhodou je znalost trhu a zákazníků, která prostřednictvím vzájemných vazeb umožňuje efektivně reagovat na změny na trhu a zajistit si stabilnější portfolio zákazníků.

Jako hlavní příčinu růstu, kterou respondenti zmiňují, je nejčastěji zavedení nového produktu nebo produktového portfolia a obsazení nových trhů. Naproti tomu jako hlavní bariéry, které museli překonat, spatřují nedostatečný přístup k finančním zdrojům. Po přístupu k finančním zdrojům jsou často zmiňovanými bariérami špatná dostupnost pracovních sil, zatěžující byrokracie a nutnost nastavení vnitřních procesů. Aktuálně se respondenti, kteří prošli obdobím rychlého růstu, nejvíce potýkají s nedostatkem kvalifikované pracovní síly a růstem provozních nákladů. Nedostatek kvalifikovaných zaměstnanců potvrzuje 90,1 % respondentů.

Vzhledem k výše uvedeným skutečnostem je možné doporučit široké spektrum postupů, které mohou regiony realizovat, aby podpořily vznik nových rychle rostoucích firem, prodloužily růst stávajících rychle rostoucích firem a přispěly k jejich finanční stabilitě a udržení na trhu. Níže uvedená doporučení vychází ze zjištění v teoretických východiskách práce, v charakteristice a finanční analýze rychle rostoucích firem a v dotazníkovém šetření. Námětem navržených nástrojů působících na podporu a rozvoj rychle rostoucích firem jsou příklady dobré praxe z dalších regionů, nebo nově připravované a rozvíjející se iniciativy. Přehled vybraných příkladů dobré praxe je součástí příloh. (příloha č. 03: příklady dobré praxe). Doporučení jsou přizpůsobena podmínkám Libereckého kraje.

Obecně je pro rozvoj rychle rostoucích firem zapotřebí se zaměřit na rozvoj podnikatelského prostředí podporou nově vznikajících firem a start-upů. V Libereckém kraji funguje od roku 2017 podnikatelský inkubátor financovaný z rozpočtu kraje, který poskytuje poradenství novým i stávajícím firmám sídlícím v Libereckém kraji. Podnikatelský inkubátor disponuje sítí odborníků z různých podnikatelských oblastí a může je s firmou propojit na základě specifických potřeb.

Přítomnost podnikatelského inkubátoru, akcelérátoru nebo technologického centra je dobrým výchozím bodem, ze kterého je možné vycházet při rozvoji dalších aktivit souvisejících s podporou rychlého růstu firem. V případě Libereckého kraje to je rozšíření o poradenství v oblasti marketingu, digitálního marketingu, internacionalizace a financování. Hlavní uváděnou bariérou, kterou musely firmy v minulosti překonat, je nedostatek finančních zdrojů. Na národní úrovni je velmi málo příležitostí podpory pro začínající firmy do 2 až 3 let od založení. V případě Libereckého kraje jsou začínající firmy podporovány prostřednictvím startovacích voucherů. Vedle přímé finanční podpory by bylo vhodné vytvořit a organizovat platformu, která by propojovala perspektivní firmy s potenciálními soukromými investory ochotnými investovat do začínajících firem (tzv. business angels). Nedostatek soukromých investorů působících na regionální úrovni může představovat značnou překážku pro růst místních startupů a rychle rostoucích firem.

Kvalita podnikatelského prostředí se odvíjí i od dostupnosti informací a vzájemné propojenosti. Z regionální úrovně je vhodné podporovat vznik oborových i mezioborových klastrů a platforem, kde firmy mohou těžit ze vzájemné synergie. Problematické je financování provozu těchto uskupení v prvních letech fungování, kde by pro podporu nově vznikajících uskupení bylo možné finančně podporovat plat manažera klastru nebo platformy v prvních letech.

Vysoká koncentrace rychle rostoucích firem v pozici lokálního integrátora signalizuje potřebu podpory internacionalizace. Na podporu může sloužit specializované poradenství pro pronikání na nové trhy. Cílem podpory je zvýšit úroveň internacionalizace místních společností a usnadnit přístup k informacím o zahraničních trzích. Organizace pověřená podporou internacionalizace dlouhodobě buduje vztahy s relevantními zahraničními subjekty a tuto síť vztahů mohou následně využívat místní firmy.

Mezi podporované aktivity by měly být zařazeny aktivity vedoucí k posunu firem na vyšší pozice v rámci hodnotových řetězců. Možným nástrojem je například podpora produktové inovace nebo rozšíření produktového portfolia o komplexnější produkty.

V reakci na zlepšení dostupnosti informací vznikají iniciativy na zveřejňování dat ve formě otevřených dat. Relevantní data mohou zveřejňovat veřejné subjekty, vzdělávací subjekty i soukromé subjekty. Na národní úrovni se data shromažďují v národním katalogu otevřených dat a odtud se dále propisují do evropského katalogu. Na úrovni Libereckého kraje zatím neexistuje nástroj, který by otevřená data systematicky shromažďoval a zveřejňoval. Na základě otevřených dat mohou podniky měnit své strategie, hledat mezery na trhu nebo vytvářet nové produkty a služby.

Mezi rychle rostoucími firmami je nejzmiňovanější konkurenční výhodou flexibilita. Aby se mohly firmy rychle přizpůsobovat potřebám zákazníků, je zapotřebí, aby jejich procesy fungovaly rychle a efektivně. Současně se v průběhu růstu musí vyrovnat se změnami vnitřních procesů, které přestávají být efektivní a udržitelné. Jedním z možných postupů, jakým mohou firmy na situaci reagovat, je digitalizace. Na regionální úrovni se postupně rozvíjí podpora digitalizace prostřednictvím digitálních inovačních hubů, což jsou centra pro podporu digitalizace malých a středních podniků. V Libereckém kraji jedno z těchto center digitalizace ve stádiu přípravy.

Potenciální brzdou dalšího rozvoje firem je i kvalita a dostupnost pracovních sil. V reakci na zjištění může kraj podpořit spolupráci škol a firem prostřednictvím grantů na stáže studentů a absolventů. Jedním z nástrojů, jak doplnit nabídku kvalifikovaných pracovníků na trhu práce, je zřízení centra pro mobilitu zahraničních pracovníků (tzv. welcome office). Malé a střední firmy nemají na rozdíl od velkých firem dostatečné kapacity pro oslovení zahraničních pracovníků. Prostřednictvím centra mohou získat přístup k mnohem širší nabídce zaměstnanců.

7. Závěr

Diplomová práce identifikuje, vyhodnocuje a charakterizuje skupinu firem, které ve sledovaném období 2015 až 2021 vykázaly meziroční růst obratu, tržeb nebo počtu zaměstnanců. Ve výstupech práce jsou oblasti, které ukazují na unikátní charakteristiky rychle rostoucích firem, i oblasti, ve kterých se rychle rostoucí firmy neodlišují od průměru. Pro vypracování práce bylo využito široké spektrum zdrojů, které umožňuje charakterizovat firmy z několika pohledů.

Rychle rostoucí firmy byly identifikovány v rámci souboru všech aktivních firem s více než 10 zaměstnanci a s adresou mimo Prahu. Současně zahrnutí růstu obratu, tržeb i počtu zaměstnanců mezi indikátory umožnilo vytvořit komplexní seznam firem tohoto typu, který tvoří 4,7 % základního souboru. S využitím komerční databáze firem bylo možné shromáždit a vyhodnotit maximum veřejně dostupných dat. Velmi přínosné jsou výstupy z dotazníkového šetření, přestože je dotazník koncipován krátce, doplnil cenné informace o minulosti, přítomnosti i budoucnosti sledovaného typu firem.

Práci složenou z teoretických východisek a na ně navazující analytické části bude možné využít pro nastavování cílů regionální politiky v Libereckém kraji. Výstupy a zjištění analytické části diplomové práce bude možné implementovat do strategických dokumentů Libereckého kraje, jako je například Strategie inteligentní specializace. Výstupy práce jsou zařazeny do analytických podkladů pro aktualizace krajské Strategie inteligentní specializace Libereckého kraje, která proběhne v průběhu roku 2023.

Vybrané výstupy analýzy rychle rostoucích firem byly prezentovány na 21. jednání Rady pro výzkum, vývoj a inovace Libereckého kraje, která je poradním orgánem propojujícím zástupce akademické, výzkumné a podnikatelské sféry s veřejnou správou. Prostřednictvím systematické diskuse klíčových regionálních stakeholderů probíhá projednávání návrhů na intervenci a tvorbu projektů, které do budoucna pomohou zlepšit konkurenceschopnost Libereckého kraje.

Vedle využití práce pro potřeby regionálního rozvoje a podpory vzniku rychle rostoucích firem mohou z vybraných částí práce čerpat začínající podniky pro získání informací o dotačních příležitostech i k lepšímu pochopení prostředí, ve kterém působí. Z akademického pohledu se jedná o téma, které doposud nebylo v tomto pojetí zpracováno a rozšiřuje povědomí o rychle rostoucích firmách v regionech.

8. Bibliografie

- [1] DÖRRENBÄCHER, Christoph, Matthias TOMENENDAL a Sarah STANSKE, ed. *Organizational Identity and Firm Growth* [online]. London: Palgrave Macmillan UK, 2017 [cit. 2023-02-26]. ISBN 978-1-137-57723-8. Dostupné z: doi:10.1057/978-1-137-57724-5
- [2] BIRCH, David. *The Job Generation Process*. University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship, 1979.
- [3] SCHREYER, Paul. High-Growth Firms and Employment. OECD SCIENCE. *Technology and Industry Working Papers* [online]. Paříž: OECD Publishing, 2000, 2000(3) [cit. 2022-10-03]. ISSN 18151965. Dostupné z: doi:10.1787/18151965
- [4] EUROPEAN COMMISSION. *EUROSTAT - OECD Manual on Business Demography Statistics*. Paris: OECD Publishing, 2007. ISBN 978-92-79-04726-8. ISSN 1977-0375. Cat. Number: KS-RA-07-010-EN-N-N. Dostupné také z: <https://www.oecd.org/sdd/39974460.pdf>
- [5] OECD. *Entrepreneurship at a Glance 2015* [online]. OECD, 2015 [cit. 2023-02-22]. Entrepreneurship at a Glance. ISBN 9789264232204. Dostupné z: doi:10.1787/entrepreneur_aag-2015-en
- [6] CLAYTON, Richard, Akbar SADEGHI, Spletzer JAMES a David TALAN. High-employment-growth firms: Defining and counting them. *Monthly labor review*. U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, 2013, 136(6), 3-13. Dostupné také z: <https://www.bls.gov/opub/mlr/2013/article/clayton.htm>
- [7] MALIZIA, Emil a Rebecca WINDERS. Improving creation strategies: Tracking gazelles in Georgia. *Economic Development Review*. Park Ridge, 1999, 16(3), 9-11.
- [8] GOEDHUYS, Micheline a Leo SLEUWAEGEN. High-growth entrepreneurial firms in Africa: a quantile regression approach. *Small Business Economics* [online]. 2010, 34(1), 31-51 [cit. 2022-10-03]. ISSN 0921-898X. Dostupné z: doi:10.1007/s11187-009-9193-7
- [9] CZARNITZKI, D. a J. DELANOTE. Young Innovative Companies: the new high-growth firms?. *Industrial and Corporate Change* [online]. 2013, 22(5), 1315-1340 [cit. 2022-10-03]. ISSN 0960-6491. Dostupné z: doi:10.1093/icc/dts039

- [10] HENREKSON, Magnus a Dan JOHANSSON. Gazelles as job creators: a survey and interpretation of the evidence. *Small Business Economics* [online]. 2010, 35(2), 227-244 [cit. 2022-10-03]. ISSN 0921-898X. Dostupné z: doi:10.1007/s11187-009-9172-z
- [11] MITUSCH, K. a A. SCHIMKE. *Gazelles – High-Growth Companies: Gazelles as drivers for job creation and innovation: How to support hem best*. Task 5. DG Enterprise and Industry, European Commission, 2011, .
- [12] SABMANNSHAUSEN, Sean a Christine VOLKMANN. „Gazellen“ – schnell wachsende Jungunternehmen: Definitionen, Forschungsrichtungen und Implikationen. *ZfKE – Zeitschrift für KMU und Entrepreneurship* [online]. 2012, 60(2), 163-177 [cit. 2022-10-03]. ISSN 1860-4633. Dostupné z: doi:10.3790/zfke.60.2.163
- [13] BIRCH, David, Anne HAGGERTY a William PARSONS. Who's Creating Jobs? Hot Industries. *Corporate demographics*. Cambridge: Cognetics Inc., 1997, 3-52. 64089041.
- [14] STONE, Andrew a Lina BADAWY. *SME Innovators and Gazelles in MENA - Educate, train, certify, compete!: MENA Knowledge and Learning Quick Notes Series* [online]. Washington, DC: World Bank, 2011, (43) [cit. 2023-02-25]. Dostupné z: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/10867>
- [15] KUBIČKOVÁ, Viera, Dana BENEŠOVA, Monika KROSLAKOVA a Anna MICHÁLKOVÁ. *Dynamické podniky služieb - gazely*. 1. vydání. Praha: Wolters Kluwer, 2016. ISBN 978-80-7552-437-9. Dostupné také z: https://www.researchgate.net/publication/348681591_Dynamicke_podniky_sluzieb_gazely
- [16] ZUMBURAN, J. Hunting For Gazelles. *Forbes*. 2009, 184(9), 124-124. ISSN 0015-6914.
- [17] ST-JEAN, Etienne, Pierre-André JULIEN a Josée AUDET. FACTORS ASSOCIATED WITH GROWTH CHANGES IN "GAZELLES". *Journal of Enterprising Culture* [online]. 2011, 16(02), 161-188 [cit. 2022-10-03]. ISSN 0218-4958. Dostupné z: doi:10.1142/S0218495808000089

- [18] DAUTZENBERG, Kirsti a kolektiv. *Studie über schnell wachsende Jungunternehmen* [online]. Berlín: Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, 2012, 25 s. [cit. 2022-10-03]. Dostupné z: <http://www.bmwi.de/DE/Mediathek/publikationen>
- [19] GRUNDSTRÖM, Christina, Roland SJÖSTRÖM, Andres UDDENBERG a Anna RÖNNBÄCK. FAST-GROWING SMEs AND THE ROLE OF INNOVATION. *International Journal of Innovation Management* [online]. 2012, 16(03) [cit. 2022-10-03]. ISSN 1363-9196. Dostupné z: doi:10.1142/S1363919612400038
- [20] ACS, Zoltan a Pamela MUELLER. Employment effects of business dynamics: Mice, Gazelles and Elephants. *Small Business Economics* [online]. 2008, 30(1), 85-100 [cit. 2022-10-03]. ISSN 0921-898X. Dostupné z: doi:10.1007/s11187-007-9052-3
- [21] DU, Jun a Yama TEMOURI. High-growth firms and productivity: evidence from the United Kingdom. *Small Business Economics* [online]. 2015, 44(1), 123-143 [cit. 2022-10-03]. ISSN 0921-898X. Dostupné z: doi:10.1007/s11187-014-9584-2
- [22] ACS, Zoltan, Spencer TRACY a William PARSONS. High-Impact Firms: Gazelles Revisited. *Small Business Research Summary*. Washington, DC: Corporate Research Board, LLC, 2011, 91 s. SBAHQ-06-Q-0014.
- [23] LESTER, Donald, John PARNELL a Shawn CARRAHER. ORGANIZATIONAL LIFE CYCLE: A FIVE-STAGE EMPIRICAL SCALE. *The International Journal of Organizational Analysis* [online]. 2003, 11(4), 339-354 [cit. 2022-10-03]. ISSN 1055-3185. Dostupné z: doi:10.1108/eb028979
- [24] MILLER, Danny a Peter FRIESEN. A Longitudinal Study of the Corporate Life Cycle. *Management Science* [online]. 1984, 30(10), 1161-1183 [cit. 2022-10-03]. ISSN 0025-1909. Dostupné z: doi:10.1287/mnsc.30.10.1161
- [25] KAZANJIAN, R. K. RELATION OF DOMINANT PROBLEMS TO STAGES GROWTH IN TECHNOLOGY-BASED NEW VENTURES. *Academy of Management Journal* [online]. Michigan: Academy of Management, 1988, 31(2), 257-279 [cit. 2022-10-03]. ISSN 0001-4273. Dostupné z: doi:10.2307/256548
- [26] GAIBRAITH, Jay. The Stages of Growth. *Journal of Business Strategy* [online]. 1982, 3(1), 70-79 [cit. 2022-10-03]. ISSN 0275-6668. Dostupné z: doi:10.1108/eb038958

- [27] CHURCHILL, Neil a Virginia LEWIS. The Five Stages of Small Business Growth: No researcher has explored the earliest period of a business's development in detail—until now. *Harvard Business Review* [online]. 1987, 3(3) [cit. 2022-10-03]. Dostupné z: <https://hbr.org/1983/05/the-five-stages-of-small-business-growth>
- [28] SYNEK, Miloslav a Eva KISLINGEROVÁ. *Podniková ekonomika*. 6., přeprac. a dopl. vyd. V Praze: C.H. Beck, 2015. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 9788074002748.
- [29] SUCHÁNEK, Petr a David ŠPAČEK. *Ekonomika organizací*. 1. vydání. Brno: Masarykova univerzita, 2010.
- [30] KISLINGEROVÁ, Eva. *Manažerské finance*. 2., přeprac. a rozš. vyd. Praha: C.H. Beck, 2007. Beckova edice ekonomie. ISBN 978-80-7179-903-0.
- [31] HOLMAN, Robert. *Ekonomie*. Vyd. 5. Praha: C.H. Beck, 2002. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 80-7179-255-1.
- [32] GUPTA, Priya, Samapti GUHA a Shiva KRISHNASWAMI. Firm growth and its determinants. *Journal of Innovation and Entrepreneurship* [online]. 2013, 2(1) [cit. 2022-10-03]. ISSN 2192-5372. Dostupné z: doi:10.1186/2192-5372-2-15
- [33] DAVIDSSON, Per a Scott GORDON. *Capturing gazelles: features of high potential firms & new venture growth*. Brisbane: Queensland University of Technology Business School, 2013. Business Creation in Australia: Paper 6, Australian Centre for Entrepreneurship Research. ISBN 978-1-921897-90-0. Dostupné také z: <https://eprints.qut.edu.au/62936/>
- [34] MCKELVIE, Alexander a Johan WIKLUND. Advancing Firm Growth Research: A Focus on Growth Mode Instead of Growth Rate. *Entrepreneurship Theory and Practice* [online]. 2010, 34(2), 261-288 [cit. 2022-10-03]. ISSN 1042-2587. Dostupné z: doi:10.1111/j.1540-6520.2010.00375.x
- [35] BARRINGER, Bruce, Foard JONES a Donald NEUBAUM. A quantitative content analysis of the characteristics of rapid-growth firms and their founders. *Journal of Business Venturing* [online]. 2005, 20(5), 663-687 [cit. 2022-10-03]. ISSN 08839026. Dostupné z: doi:10.1016/j.jbusvent.2004.03.004

- [36] GREINER, Larry E. Evolution and Revolution as Organizations Grow. *Harvard Business Review* [online]. 1998 [cit. 2022-10-03]. Dostupné z: <https://hbr.org/1998/05/evolution-and-revolution-as-organizations-grow>
- [37] DELMAR, Frédéric, Per DAVIDSSON a William GARTNER. Arriving at the high-growth firm. *Journal of Business Venturing* [online]. 2003, 18(2), 189-216 [cit. 2022-10-03]. ISSN 08839026. Dostupné z: doi:10.1016/S0883-9026(02)00080-0
- [38] DAVILA, Antonio, George FOSTER a Ning JIA. Building Sustainable High-Growth Startup Companies: Management Systems as an Accelerator. *California Management Review* [online]. 2010, 52(3), 79-105 [cit. 2022-10-03]. ISSN 0008-1256. Dostupné z: doi:10.1525/cm.2010.52.3.79
- [39] BOCCARA, Frédéric. Mythes et réalités sur l'emploi et la croissance des PME: le rôle des groupes, 1984-1992. *Document de travail*. Paříž: INSEE, 1997.
- [40] CARPENTER, Robert a Bruce PETERSEN. Is the Growth of Small Firms Constrained by Internal Finance?. *Review of Economics and Statistics* [online]. The MIT Press, 2002, 84(2), 298-309 [cit. 2022-10-03]. ISSN 0034-6535. Dostupné z: doi:10.1162/003465302317411541
- [41] DINH, Hinh, Dimitris MAVRIDIS a Hoa NGUYEN. *The Binding Constraint on Firms' Growth in Developing Countries* [online]. The World Bank, 2010 [cit. 2022-10-03]. Policy Research working paper. WPS5485. Dostupné z: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/3966>
- [42] COAD, Alex a Stjepan SRHOJ. Catching Gazelles with a Lasso: Big data techniques for the prediction of high-growth firms. *Small Business Economics* [online]. 2020, 55(3), 541-565 [cit. 2022-10-03]. ISSN 0921-898X. Dostupné z: doi:10.1007/s11187-019-00203-3
- [43] DAVIDSSON, Per a Johan WIKLUND. Conceptual and Empirical Challenges in the Study of Firm Growth. In: SEXTON, Donald L. a Hans LANDSTRÖM, ed., Donald SEXTON, Hans LANDSTRÖM. *The Blackwell Handbook Of Entrepreneurship* [online]. Oxford, UK: Blackwell Publishing, 2017, s. 26-44 [cit. 2022-10-03]. ISBN 9781405164214. Dostupné z: doi:10.1002/9781405164214.ch2

- [44] LIN, Carol Yeh-Yun. Success factors of small- and medium-sized enterprises in Taiwan: An analysis of cases. *Journal of Small Business Management*. Milwaukee, 1998, 36(4), 43-56.
- [45] FEINDT, Sylvie, Judith JEFFCOATE a Caroline CHAPPELL. Identifying Success Factors for Rapid Growth in SME E-commerce. *Small Business Economics* [online]. 2002, 19(1), 51-62 [cit. 2023-10-03]. ISSN 0921898X. Dostupné z: doi:10.1023/A:1016165825476
- [46] AUDRETSCH, David B. *Determinants of High-Growth Entrepreneurship.: Report prepared for the OECD/DBA International Workshop on High-growth firms: local policies and local determinants* [online]. Kadaň: University of Indiana – United States, 2012, 37 s. [cit. 2022-10-03]. Dostupné z: www.oecd.org/cfe/leed/Audretsch_determinants%20of%20high-growth%20firms.pdf
- [47] COAD, Alex a Christina GUENTHER. Processes of firm growth and diversification: theory and evidence. *Small Business Economics* [online]. 2014, 43(4), 857-871 [cit. 2022-10-03]. ISSN 0921-898X. Dostupné z: doi:10.1007/s11187-014-9566-4
- [48] BERR. High growth firms in the UK : Lessons from an analysis of comparative UK performance. *BERR Economics Papers*. Londýn, 2008, (3).
- [49] MCCREDIE, Andrew a Christopher FINDLAY. *Determination of Competitiveness and Factors affecting Productivity in Service* [online]. In: . Adelaide: PECC-ADBI Conference “Services Trade: New Approaches for the 21st Century”, Chinese University of Hong Kong, 2011 [cit. 2022-10-03].
- [50] MASON, Geoff, Kate BISHOP a Catherine ROBINSON. *Business Growth and Innovation: The wider impact of rapidly-growing firms in UK city-regions* [online]. BGI/36. Londýn: NESTA, 2009 [cit. 2022-10-03]. ISBN 978-1-84875-060-9. Dostupné z: https://media.nesta.org.uk/documents/business_growth_and_innovation.pdf
- [51] STERNBERG, Rolf a Olaf ARNDT. The Firm or the Region: What Determines the Innovation Behavior of European Firms?. *Economic Geography* [online]. Taylor & Francis, Ltd., 2001, 77(4), 364-382 [cit. 2022-10-03]. ISSN 00130095. Dostupné z: doi:10.1111/j.1944-8287.2001.tb00170.x

- [52] COHEN, Wesley a Daniel LEVINTHAL. Innovation and Learning: The Two Faces of R&D. *The Economic Journal* [online]. Oxford University Press, 1989, 99(397), 569-596 [cit. 2023-02-26]. ISSN 00130133. Dostupné z: doi:10.2307/2233763
- [53] WARWICK, Ken a Alistair NOLAN. *Evaluation of industrial policy: methodological issues and policy lessons* [online]. Paříž: OECD Publishing, 2014, (16) [cit. 2022-10-03]. ISSN 23074957. Dostupné z: doi:10.1787/5jz181jh0j5k-en
- [54] PORTER, Michael E. *Konkurenční výhoda: (Jak vytvořit a udržet si nadprůměrný výkon)*. Praha: Victoria Publishing, 1993. ISBN 80-85605-12-0.
- [55] BRENNAN, Louis a Ruslan RAKHMATULLIN. JOINT RESEARCH CENTRE, INSTITUTE FOR PROSPECTIVE TECHNOLOGICAL STUDIES. *Global value chains and smart specialisation strategy: Thematic Work on the Understanding of Global Value Chains and their Analysis within the Context of Smart Specialisation* [online]. EUR 27649 EN. European Union: Publications Office, 2015 [cit. 2023-02-26]. ISBN 978-92-79-54181-0. JRC98014. Dostupné z: doi:10.2791/44840
- [56] TODEVA, Emanuela a Ruslan RAKHMATULLIN. *Industry Global Value Chains, Connectivity and Regional Smart Specialisation in Europe: An Overview of Theoretical Approaches and Mapping Methodologies* [online]. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2016, 54 s. [cit. 2023-02-25]. ISBN 978-92-79-61508-5. ISSN 1831-9424. JRC102801, EUR 28086 EN, OP LF-NA-28086-EN-N. Dostupné z: doi:10.2791/244704
- [57] BLAŽEK, Jiří a David UHLÍŘ. *Teorie regionálního rozvoje: nástin, kritika, implikace*. Vydání třetí, přepracované a doplněné. Praha: Univerzita Karlova, nakladatelství Karolinum, 2020. ISBN 9788024645667.
- [58] BLAŽEK, Jiří. Regionální inovační systémy a globální produkční sítě: Dvojitá optika na zdroje konkurenceschopnosti v současném světě. *Geografie*. Praha, 2013, 117(2), 209-233.
- [59] GEREFFI, Gary, John HUMPHREY a Timothy STURGEON. The governance of global value chains. *Review of International Political Economy* [online]. 2005, 12(1), 78-104 [cit. 2022-10-03]. ISSN 0969-2290. Dostupné z: doi:10.1080/09692290500049805

- [60] COE, N., P. DICKEN a M. HESS. Global production networks: realizing the potential. *Journal of Economic Geography* [online]. 2008, 8(3), 271-295 [cit. 2022-10-03]. ISSN 1468-2702. Dostupné z: doi:10.1093/jeg/lbn002
- [61] PAVLÍNEK, P. a J. ZENKA. Upgrading in the automotive industry: firm-level evidence from Central Europe. *Journal of Economic Geography* [online]. 2011, 11(3), 559-586 [cit. 2022-10-03]. ISSN 1468-2702. Dostupné z: doi:10.1093/jeg/lbq023
- [62] PAVLÍNEK, Petr a Luboš JANÁK. Regional Restructuring of the Škoda Auto Supplier Network in the Czech Republic. *European Urban and Regional Studies* [online]. 2007, 14(2), 133-155 [cit. 2022-10-03]. ISSN 0969-7764. Dostupné z: doi:10.1177/0969776407076101
- [63] PAVLÍNEK, P. a J. ZENKA. The 2008-2009 automotive industry crisis and regional unemployment in Central Europe. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society* [online]. 2010, 3(3), 349-365 [cit. 2022-10-03]. ISSN 1752-1378. Dostupné z: doi:10.1093/cjres/rsq026
- [64] PAVLÍNEK, Petr. The Internationalization of Corporate R&D and the Automotive Industry R&D of East-Central Europe. *Economic Geography* [online]. 2012, 88(3), 279-310 [cit. 2022-10-03]. ISSN 00130095. Dostupné z: doi:10.1111/j.1944-8287.2012.01155.x
- [65] ACS, Zoltan a Catherine ARMINGTON. Employment Growth and Entrepreneurial Activity in Cities. *Regional Studies* [online]. 2004, 38(8), 911-927 [cit. 2022-10-03]. ISSN 0034-3404. Dostupné z: doi:10.1080/0034340042000280938
- [66] AUDRETSCH, David, Max KEILBACH a Erik LEHMANN. *Entrepreneurship and Economic Growth* [online]. Oxford University Press New York, 2006 [cit. 2023-02-26]. ISBN 0195183517. Dostupné z: doi:10.1093/acprof:oso/9780195183511.001.0001
- [67] ABUBAKAR, Yazid a Jay MITRA. Knowledge spillovers and high-impact growth: Comparing local and foreign firms in the UK. *Journal of International Entrepreneurship* [online]. 2017, 15(2), 145-176 [cit. 2022-10-03]. ISSN 1570-7385. Dostupné z: doi:10.1007/s10843-016-0195-7
- [68] MARSHALL, Alfred. *Principles of economics*. 8th ed. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 1920. Palgrave classics in economics. ISBN 978-0-230-24929-5.

- [69] BRESCHI, Stefano a Francesco LISSONI. Localised knowledge spillovers vs. innovative milieux: Knowledge “tacitness” reconsidered. *Papers in Regional Science* [online]. 2001, 80(3), 255-273 [cit. 2022-10-03]. ISSN 10568190. Dostupné z: doi:10.1111/j.1435-5597.2001.tb01799.x
- [70] RASPE, Otto a Frank VAN OORT. Firm growth and localized knowledge externalities. *Journal of Regional Analysis and Policy*. 2008, 38(2), 100-116. Dostupné z: doi:10.22004/ag.econ.132349
- [71] NIEFERT, Michaela. *Patenting Behaviour and Employment Growth in German Start-up Firms: A Panel Data Analysis*. Mannheim: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), 2005. Discussion Paper No. 05-03. Dostupné také z: www.econstor.eu/handle/10419/24097
- [72] NACHUM, Lilach a David KEEBLE. MNE linkages and localised clusters: foreign and indigenous firms in the media cluster of Central London. *Journal of International Management* [online]. 2003, 9(2), 171-192 [cit. 2022-10-03]. ISSN 10754253. Dostupné z: doi:10.1016/S1075-4253(03)00007-3
- [73] DUNNING, John a Sarianna LUNDAN. *Multinational enterprises and the global economy*. 2nd ed. Cheltenham: Edward Elgar, 2008. ISBN 9781843765257.
- [74] BROWN, Ross, Suzanne MAWSON a Colin MASON. Myth-busting and entrepreneurship policy: the case of high growth firms. *Entrepreneurship & Regional Development* [online]. An International Journal, 2017, 29(5-6), 414-443 [cit. 2022-10-03]. ISSN 0898-5626. Dostupné z: doi:10.1080/08985626.2017.1291762
- [75] EUROPEAN COMMISSION. *Europe 2020: A strategy for smart, sustainable and inclusive growth: Communication from the Commission*. Brusel: European Commission, 2010. Dostupné také z: www.eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52010DC2020&from=EN
- [76] ROMER, Paul. Idea gaps and object gaps in economic development. *Journal of Monetary Economics* [online]. Berkeley: University of California, 1993, 32(3), 543-573 [cit. 2022-10-03]. ISSN 03043932. Dostupné z: doi:10.1016/0304-3932(93)90029-F

- [77] SPÖK, Armin a Gerd SCHIENSTOCK. *Innovative Netzwerke: Lernende Organisation und regionale Unterstützungsstrukturen*. Klagenfurt: Alpen-Adria Universität Klagenfurt, 2007.
- [78] STIGLITZ, Joseph a Andrew WEISS. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *The American Economic Review*. American Economic Association, 1981, 71(3), 393-410, 18 s.
- [79] EUROPEAN COMMISSION. *Shaping Europe's digital future*. Brusel: European Union, 2022. ISBN 978-92-76-15798-4. Dostupné také z: DOI:10.2775/936816
- [80] NÁRODNÍ ORGÁN PRO KOORDINACI. *Národní koncepce realizace politiky soudržnosti v ČR po roce 2020*. Praha: Ministerstvo pro místní rozvoj, 2018. Dostupné také z: www.databaze-strategie.cz/cz/mmr/strategie/narodni-koncepce-realizace-politiky-soudrznosti-v-cr-po-roce020-public
- [81] ÚŘAD VLÁDY ČESKÉ REPUBLIKY. *Národní program reforem České republiky*. Praha, 2022. Dostupné také z: www.vlada.cz/cz/evropske-zalezitosti/evropske-politiky/hospodarske_politiky_eu/narodni_program_reforem/narodni-program-reforem-cr-193923
- [82] ODDĚLENÍ POLITIKY MSP, FINANČNÍCH NÁSTROJŮ A MALOOBCHODU. MINISTERSTVO OBCHODU A PRŮMYSLU. *Koncepce podpory malých a středních podnikatelů na období let 2014–2020*. Praha, 2012. Dostupné také z: www.mpo.cz/assets/dokumenty/45949/51878/588782/priloha002.pdf
- [83] MINISTERSTVO OBCHODU A PRŮMYSLU. *Národní výzkumná a inovační strategie pro inteligentní specializaci České republiky 2014 – 2020*. Praha: MPO, 2018. Dostupné také z: www.mpo.cz/cz/podnikani/ris3-strategie
- [84] MINISTERSTVO OBCHODU A PRŮMYSLU. *Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost 2014 – 2020* [online]. In: . 2015 [cit. 2022-10-03]. Dostupné z: www.mpo.cz/cz/podnikani/dotace-a-podpora-podnikani/oppik-2014-2020
- [85] MINISTERSTVO OBCHODU A PRŮMYSLU. *Návrh programu výzkumu, vývoje a inovací The Country for the Future*. Praha, 2019.
- [86] MINISTERSTVO OBCHODU A PRŮMYSLU. *Operační program Technologie a aplikace pro konkurenceschopnost (2021– 2027)* [online]. Praha: MPO, 2021 [cit.

- 2022-10-03]. Dostupné z: www.mpo.cz/cz/podnikani/dotace-a-podpora-podnikani/optak-2021-2027
- [87] LIBERECKÝ KRAJ. *Krajská příloha Národní výzkumné a inovační strategie pro inteligentní specializaci České republiky pro území Libereckého kraje*. Liberec, 2020. Dostupné také z: www.regionalni-rozvoj.kraj-lbc.cz/page1874/regionalni-inovacni-strategie-libereckeho-kraje/ris3-strategie-libereckeho-kraje-aktualizace-2020
- [88] KERR, William a Frederic ROBERT-NICOUD. Tech Clusters. *Working Paper: 20-063*. HBS Working Paper Series, 2020, 27 s.
- [89] SÖLVELL, Örjan, Christian KETELS a Göran LINDQVIST. CENTER FOR STRATEGY AND COMPETITIVENESS, CSC. *The European Cluster Observatory: EU Cluster Mapping and Strengthening Clusters in Europe* [online]. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2012. Europe INNOVA Paper n°1 2. ISBN 978-92-79-12034-3. Dostupné z: doi:10.2769/10419
- [90] GILBERT, Brett, Patricia MCDOUGALL a David AUDRETSCH. New Venture Growth: A Review and Extension. *Journal of Management* [online]. 2006, 32(6), 926-950 [cit. 2022-10-03]. ISSN 0149-2063. Dostupné z: doi:10.1177/0149206306293860
- [91] LIBERECKÝ KRAJ. *Program č. 2.2 – Regionální inovační program* [online]. Liberec, 2022 [cit. 2022-10-03]. Dostupné z: www.dotace.kraj-lbc.cz/regionalni-rozvoj/regionalni-rozvoj-2-2-regionalni-inovacni-program-d453425.htm
- [92] LIBERECKÝ KRAJ. *Program asistenční vouchery Libereckého kraje* [online]. Liberec, 2022 [cit. 2022-10-03]. Dostupné z: www.dotace.kraj-lbc.cz/regionalni-rozvoj/asistencni-vouchery-libereckeho-kraje-d453423.htm
- [93] NÁRODNÍ SÍŤ MÍSTNÍCH AKČNÍCH SKUPIN ČESKÉ REPUBLIKY, Z.S. *NS MAS České republiky, z.s.* [online]. Galileo Corporation s.r.o., 2023 [cit. 2022-10-03]. Dostupné z: www.nsmas.cz
- [94] ARR - AGENTURA REGIONÁLNÍHO ROZVOJE, SPOL. S R.O. *Liberecký podnikatelský inkubátor* [online]. [cit. 2022-10-03]. Dostupné z: <https://lipo.ink/>
- [95] MINISTERSTVO OBCHODU A PRŮYMSLU. *Program EXPANZE* [online]. Praha: MPO, 2020 [cit. 2022-10-03]. Dostupné z: www.mpo.cz/cz/podnikani/financni-nastroje/program-expanze/program-expanze--249798

- [96] AGENTURA PRO PODNIKÁNÍ A INOVACE. *Proof of Concept* [online]. Praha: APPI, 2022 [cit. 2022-10-03]. Dostupné z: www.agentura-api.org/cs/podporovane-aktivity-optak/proof-of-concept-optak/proof-of-concept-vyzva-i/
- [97] ENOVATION S.R.O. *Enovation: Country for the Future - Inovace do praxe* [online]. 2022 [cit. 2022-10-03]. Dostupné z: www.enovation.cz/eu-dotace/operacni-program/programy-mpo/the-country-for-the-future/
- [98] TECHNOLOGICKÁ AGENTURA ČESKÉ REPUBLIKY. *Program TREND* [online]. Praha: TA ČR, 2022 [cit. 2022-10-03]. Dostupné z: <https://www.tacr.cz/program/program-trend/>
- [99] TECHNOLOGICKÁ AGENTURA ČESKÉ REPUBLIKY. *Program SIGMA* [online]. Praha: TA ČR, 2022 [cit. 2022-10-03]. Dostupné z: <https://www.tacr.cz/program/program-sigma/>
- [100] AGENTURA PRO PODPORU PODNIKÁNÍ A INVESTIC CZECHINVEST. *Technologická inkubace* [online]. CzechInvest, 2022 [cit. 2022-10-03]. Dostupné z: www.czechinvest.org/cz/Sluzby-pro-startupy/Technologicka-inkubace
- [101] VAN DEN BERGH, Jeroen a Giorgos KALLIS. Growth, A-Growth or Degrowth to Stay within Planetary Boundaries?. *Journal of Economic Issues* [online]. 2014, 46(4), 909-920 [cit. 2022-10-03]. ISSN 0021-3624. Dostupné z: doi:10.2753/JEI0021-3624460404
- [102] PORTER, Michael a Claas VAN DER LINDE. Toward a New Conception of the Environment: Competitiveness Relationship. *The Journal of Economic Perspectives* [online]. American Economic Association, 1995, 9(5), 97-118 [cit. 2022-03-10]. Dostupné z: <http://www.jstor.org/stable/2138392>
- [103] KEMP, René a Peter PEARSON. *Final report MEI project about measuring ecoinnovation*. Universiteit Maastricht, 2007, 122 s. 21124989, TRN: NL09E0094. Dostupné také z: <https://www.oecd.org/env/consumption-innovation/43960830.pdf>
- [104] COLOMBELLI, Alessandra, Jackie KRAFFT a Francesco QUATRARO. Firms' growth, green gazelles and eco-innovation: evidence from a sample of European firms. *Small Business Economics* [online]. 2021, 56(4), 1721-1738 [cit. 2022-10-03]. ISSN 0921-898X. Dostupné z: doi:10.1007/s11187-019-00236-8

- [105] GAGLIARDI, Luisa, Giovanni MARIN a Caterina MIRIELLO. The greener the better? Job creation effects of environmentally-friendly technological change. *Industrial and Corporate Change* [online]. 2016, 25(5), 779-807 [cit. 2022-10-03]. ISSN 0960-6491. Dostupné z: doi:10.1093/icc/dtv054
- [106] RŮČKOVÁ, Petra. *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi*. 7. aktualizované vydání. Praha: Grada Publishing, 2021. Finance (Grada). ISBN 978-80-271-3124-2.
- [107] KISLINGEROVÁ, Eva. *Finanční analýza: krok za krokem*. 1. vyd. Praha: C.H. Beck, 2005. C.H. Beck pro praxi. ISBN 80-7179-321-3.
- [108] ROSOCHATECKÁ, Eva. *Ekonomika podniků*. Vyd. 1. V Praze: Česká zemědělská univerzita, Provozně ekonomická fakulta, 2014. ISBN 978-80-213-2502-9.
- [109] KALOUDA, František. *Finanční řízení podniku*. 3. vydání. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, s.r.o., 2019. ISBN 978-80-7380-756-6.
- [110] ANTON, Sorin Gabriel. Leverage and firm growth: an empirical investigation of gazelles from emerging Europe. *International Entrepreneurship and Management Journal* [online]. 2019, 15(1), 209-232 [cit. 2022-10-03]. ISSN 1554-7191. Dostupné z: doi:10.1007/s11365-018-0524-5
- [111] HOBZA, Vladimír, Vladimír HOBZA a Eva SCHWARTZHOFFOVÁ. *Manažerská ekonomika: kapitoly k finanční analýze : výkladový text, příklady a případové studie*. 2. vydání. Olomouc: Univerzita Palackého v Olomouci, 2016. ISBN 978-80-244-4889-3.
- [112] KRAJSKÁ SPRÁVA ČESKÉHO STATISTICKÉHO ÚŘADU V LIBERCI. *Statistická ročenka Libereckého kraje*. Liberec: Český statistický úřad, 2021. CSU-011825/2021-77. Dostupné také z: www.czso.cz/csu/czso/statisticka-rocenka-libereckeho-kraje-2021
- [113] MINISTERSTVO PRÁCE A SOCIÁLNÍCH VĚCÍ, ÚŘAD PRÁCE ČESKÉ REPUBLIKY. *Uchazeči o zaměstnání v evidenci úřadu práce a pracovní místa v evidenci úřadu práce*. Český statistický úřad, 2022. ZAMD001a / 6.

9. Seznam tabulek

Tabulka 1: Modely trajektorie růstu firem – interpretace	24
Tabulka 2: Počty rychle rostoucích firem a počet firem v základním souboru	57
Tabulka 3: Počty firem podle splněných podmínek pro zařazení firem mezi HGC	57
Tabulka 4: Absolutní a relativní počty rychle rostoucích firem v mezikrajském srovnání ..	58
Tabulka 5: Počty rychle rostoucích firem podle roku založení	59
Tabulka 6: Zařazení rychle rostoucích firem do kategorií obratu	61
Tabulka 7: Zařazení rychle rostoucích firem do kategorií počtu zaměstnanců	62
Tabulka 8: Zastoupení malých, středních a velkých firem v HGC v mezikrajském srovnání	63
Tabulka 9: Průměrný počet zaměstnanců u HGC v mezikrajském srovnání	63
Tabulka 10: Členění HGC do kategorií CZ-NACE v mezikrajském srovnání.....	66
Tabulka 11: Počet rychle rostoucích firem v oborech ICT sektoru	68
Tabulka 12: Počet HGC v doménách specializace Libereckého kraje	69
Tabulka 13: Nárůst počtu zaměstnanců u HGC podle kategorie CZ-NACE	71
Tabulka 14: Průměrné mzdy na zaměstnance v mezikrajském srovnání	72
Tabulka 15: Průměrné roční mzdy na zaměstnance podle kategorie CZ-NACE	73
Tabulka 16: Vlastnická struktura rychle rostoucích firem z Libereckého kraje.....	74
Tabulka 17: Umístění rychle rostoucích firem v žebříčku Czech Top 100	74
Tabulka 18: Porovnání průměrného ročního růstu ROA a HDP	75
Tabulka 19: Porovnání rentability vlastního kapitálu HGC s průměrnými náklady vlastního kapitálu v oboru podnikání	76
Tabulka 20: Výnosy z dlouhodobých a střednědobých státních dluhopisů;.....	77
Tabulka 21: Porovnání rentability vlastního kapitálu k s výnosům z bezrizikových aktiv ..	77
Tabulka 22: Podíl HGC v rozmezí doporučených hodnot rentability nákladů ve sledovaném období	78
Tabulka 23: Podíl HGC v rozmezí doporučených hodnot rentability nákladů v období rychlého růstu	78
Tabulka 24: Vývoj průměrných ročních hodnot ukazatelů rentability u HGC.....	78
Tabulka 25: Vývoj průměrných hodnot ukazatelů rentability v období rychlého růstu firem	79
Tabulka 26: Podíl HGC ve vztahu k oborovým průměrům ukazatelů rentability	79

Tabulka 27: Průměrné roční hodnoty ukazatelů likvidity u rychle rostoucích firem	80
Tabulka 28: Průměrná hodnota ukazatelů likvidity HGC v období rychlého růstu	80
Tabulka 29: Podíl HGC v doporučeném rozmezí hodnot ukazatele likvidity (2016 - 2021)	81
Tabulka 30: Podíl firem v doporučeném rozmezí hodnot ukazatelů likvidity v období rychlého růstu	82
Tabulka 31: Vývoj průměrných hodnot doby obratu zásob HGC ve sledovaném období ..	84
Tabulka 32: Vývoj průměrných hodnot doby obratu zásob HGC v letech rychlého růstu .	84
Tabulka 33: Vývoj průměrných hodnot celkové zadluženosti ve sledovaném období	85
Tabulka 34: Vývoj průměrných hodnot celkové zadluženosti v letech rychlého růstu	85
Tabulka 35: Podíl HGC v kategoriích celkové zadluženosti ve sledovaném období	86
Tabulka 36: Podíl HGC v kategoriích celkové zadluženosti v období rychlého růstu	86
Tabulka 37: Předpověď budoucího vývoje počtu zaměstnanců, obratu a tržeb respondentů	97

10. Seznam grafů

Graf 1: Modely trajektorie růstu firem	23
Graf 2: Stromová mapa struktury rychle rostoucích firem v oborech CZ-NACE.....	64
Graf 3: Stromová mapa struktury rychle rostoucích firem v oborech CZ-NACE v Libereckém kraji	65
Graf 4: Struktura doby obratu zásob u rychle rostoucích firem (průměrné hodnoty)	84
Graf 5: Postavení firem v globálních hodnotových řetězcích.....	89
Graf 6: Změna postavení ke koncovému zákazníkovi.....	89
Graf 7: Působnost firem na trhu z geografického pohledu	90
Graf 8: Pozice firem na trhu z pohledu objemu prodeje.....	90
Graf 9: Pozice zapojených rychle rostoucích firem v matici globálních hodnotových řetězců a tržní pozice	91
Graf 10: Podíl exportu na tržbách rychle rostoucích firem	92
Graf 11: Stromová mapa hlavních exportních lokalit respondentů	93
Graf 12: Hodnocení množství a síly konkurence respondentů	94
Graf 13: Hlavní konkurenční výhoda zapojených rychle rostoucích firem.....	95
Graf 14: Nejčtenější hlavní příčina růstu zúčastněných firem.....	96
Graf 15: Nejčtenější aktuální problémy respondentů	99
Graf 16: Potřeby respondentů v oblasti lidských zdrojů.....	100
Graf 17: Nejčtenější nenaplněné potřeby v oblasti lidských zdrojů	100
Graf 18: Vztah zapojených firem k výzkumu vývoji a inovacím.....	101

11. Seznam obrázků

Obrázek 1: Slovní mrak překonaných tržních bariér respondentů	98
---	----

12. Seznam použitých zkratk

HGC	- high growing companies (EN), rychle rostoucí firmy (CZ)
OECD	- Organisation for Economic Co-operation and Development
IT	- informační technologie
ICT	- informačně komunikační technologie
ERP	- enterprise resource planning (EN), plánování podnikových zdrojů (CZ)
SCM	- supply chain Management (EN), správa dodavatelského řetězce (CZ)
CRM	- customer relationship management (EN), řízení vztahů se zákazníky (CZ)
MAS	- místní akční skupina
HR	- human resources (EN), lidské zdroje (CZ)
HDP	- hrubý domácí produkt
ROA	- return on assets (EN), rentabilita aktiv (CZ)
ROE	- return on equity (EN), rentabilita vlastního kapitálu (CZ)
ROS	- return on sales (EN), rentabilita tržeb (CZ)
ROC	- rentabilita nákladů
L3	- běžná likvidita, likvidita 3. stupně
L2	- pohotová likvidita, likvidita 2. stupně
L1	- okamžitá likvidita, likvidita 1. stupně
OA	- obrat aktiv
CZ	- celková zadluženost
ZVK	- zadluženost vlastního kapitálu
DOZ	- doba obratu zásob
JHC	- Jihočeský kraj
JHM	- Jihomoravský kraj
KVK	- Karlovarský kraj
KHK	- Královehradecký kraj
LBK	- Liberecký kraj
LK	- Liberecký kraj
MSK	- Moravskoslezský kraj
OLK	- Olomoucký kraj
PAK	- Pardubický kraj
PLK	- Plzeňský kraj

STC	- Středočeský kraj
ULK	- Ústecký kraj
VYS	- Kraj Vysočina
ZLK	- Zlínský kraj
EU	- Evropská unie
ČR	- Česká republika
UK	- United Kingdom (EN), Spojené království (CZ)
USA	- Spojené státy americké

13. Seznam příloh

Příloha č. 1:	Vzor dotazníku
Příloha č. 2:	Výstupy z dotazníkového šetření
Příloha č. 3:	Příklady dobré praxe