

# Vliv dotačních programů EU na konkurenceschopnost podniků v české ekonomice

## Disertační práce

*Studijní program:* P6208 Ekonomika a management  
*Studijní obor:* Řízení a ekonomika podniku

*Autor práce:* **Ing. Kristýna Szenczi**  
*Školitel práce:* prof. Ing. Jiří Kraft, CSc.  
Katedra ekonomie



## Prohlášení

Prohlašuji, že svou disertační práci jsem vypracovala samostatně jako původní dílo s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím mé disertační práce a konzultantem.

Jsem si vědoma toho, že na mou disertační práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci nezasahuje do mých autorských práv užitím mé disertační práce pro vnitřní potřebu Technické univerzity v Liberci.

Užiji-li disertační práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědoma povinnosti informovat o této skutečnosti Technickou univerzitu v Liberci; v tomto případě má Technická univerzita v Liberci právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Současně čestně prohlašuji, že text elektronické podoby práce vložený do IS/STAG se shoduje s textem tištěné podoby práce.

Beru na vědomí, že má disertační práce bude zveřejněna Technickou univerzitou v Liberci v souladu s § 47b zákona č. 111/1998 Sb., o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších předpisů.

Jsem si vědoma následků, které podle zákona o vysokých školách mohou vyplývat z porušení tohoto prohlášení.

2. března 2021

Ing. Kristýna Szenczi

## ANOTACE A KLÍČOVÁ SLOVA

### *Vliv dotačních programů EU na konkurenceschopnost podniků v české ekonomice*

Disertační práce se zabývá problematikou dotačních prostředků EU alokovaných v ČR v programovém období 2007-2013. Cílem disertační práce bylo zjistit vliv alokovaných dotačních prostředků plynoucích z OP PI na úroveň konkurenceschopnosti podniků v ČR. Na problematiku je pohlíženo z různých úhlů pohledů.

Nejprve se výzkum zaměřuje na nástroje dotační politiky implementované v ČR v posledních dvou programových období EU. Následně je výzkum orientován na měřitelné ukazatele úrovně konkurenceschopnosti ČR, které jsou rovněž povinně vykazovány příjemci dotace k hodnocení výstupů a výsledků dotačního programu. Těmito ukazateli jsou výše dotace, počet nově vytvořených pracovních míst a hodnota podnikových finančních ukazatelů (výkony a dlouhodobý hmotný a nehmotný majetek). Zde je řešena rovněž otázka účelnosti a účinnosti dotačních prostředků. V následujícím kroku jsou hodnoceny a porovnány podniky dotačně podpořené a podniky dotačně nepodpořené z hlediska dopadu dotace na jejich úroveň konkurenceschopnosti v dlouhém časovém období. V poslední fázi se výzkum zabývá úrovní konkurenceschopnosti celé ČR pomocí modelu Porterova diamantu. Disertační práce se rovněž dotýká souvisejících otázek jako jsou náklady přerozdělovacího procesu a jiné pozitivní vlivy dotační podpory.

Mezi využitě metody výzkumu patří komparace, korelační analýza, základní statistické ukazatele a statistické testování hypotéz. Statistický vzorek podniků obsahoval celkem 543 podpořených podniků a 191 nepodpořených podniků. Dále jsou využity celkové hodnoty alokace OP PI do ČR v jednotlivých letech implementace, celkové vykázané hodnoty monitorovacích indikátorů jednotlivými příjemci podpory v OP PI.

Výsledky naznačují pozitivní korelační vliv výše alokovaných dotačních prostředků OP PI v jednotlivých letech v ČR na počet nově vytvořených pracovních míst v podpořených projektech. Na vybraném vzorku podniků nebyla potvrzena hypotéza o účinnosti dotačních prostředků, ovšem byla potvrzena hypotéza o účelnosti. Dotační prostředky alokované v OP PI na vybraném vzorku podniků potvrzují splnění cílů, které byly nastaveny.

Klíčová slova: Dotace, EU, konkurenceschopnost, efektivnost, efektivita

## ANNOTATION AND KEYWORDS

### *EU Funding Programs Impact on Enterprise Competitiveness in Czech Economy*

Dissertation thesis is concerned of structural funds allocated in the Czech Republic for time period 2007 – 2013. Target of the thesis is to explore the influence of OPEI subsidy on enterprise competitiveness in the Czech Republic. Issue is reviewed from different points of view.

First focus of the thesis are funding policy tools implemented in the Czech Republic in last two EU programming periods. The research is afterwards oriented on measurable indicators of firm competitiveness in Czech Republic. Subsidy recipients are under obligation to report such indicators for granted project results evaluation. Among the indicators is subsidy volume, amount of newly created jobs and firm financial indicators (financial output and long-term assets and liabilities). Question of effectiveness and efficiency is investigated. In the next step, supported firms are compared with unsupported firms from their long-term competitiveness point of view. Final phase of research evaluates the competitiveness of Czech Republic using Porter's diamond model. Other related questions like redistribution process expenses and other positive influences are also addressed in this thesis.

Main analysis tools are comparison, correlation analysis, basic statistical indicators, statistical hypothesis testing. Statistical sample of firms contained 543 supported firms and 191 unsupported firms in total. Total allocated values in individual years of OPEI implementation and reported indicator values reported by recipients are also used.

Results indicate positive correlation between OPEI subsidy volume in individual years and the amount of newly created jobs in supported firms. Hypothesis of efficiency was not confirmed on the testing sample, however hypothesis of effectiveness was confirmed. Allocated OPEI subsidy to the selected firms fulfill the targets which have been set.

Keywords: Subsidy, EU, competitiveness, effectiveness, efficiency

# OBSAH

<b>ANOTACE A KLÍČOVÁ SLOVA.....</b>	<b>3</b>
<b>ANNOTATION AND KEYWORDS.....</b>	<b>4</b>
<b>SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK.....</b>	<b>7</b>
<b>SEZNAM TABULEK.....</b>	<b>9</b>
<b>SEZNAM OBRÁZKU.....</b>	<b>11</b>
<b>ÚVOD.....</b>	<b>12</b>
<b>1 CÍLE A METODY VÝZKUMU.....</b>	<b>16</b>
1.1 CÍLE A HYPOTÉZY.....	16
1.2 PROCES VÝZKUMU.....	18
1.3 POUŽITÁ DATA A JEJICH ZDROJE.....	18
1.4 POPIS ANALYZOVANÉHO VZORKU.....	20
1.5 METODY VÝZKUMU.....	21
1.5.1 Hypotéza H1.....	21
1.5.2 Hypotéza H2.....	22
1.5.3 Hypotéza H3.....	23
1.5.4 Hypotéza H4.....	24
1.5.5 Hypotéza H5.....	25
1.5.6 Hypotéza H6.....	26
<b>2 SOUČASNÝ STAV POZNÁNÍ V OBLASTI KONKURENCESCHOPNOSTI.....</b>	<b>28</b>
2.1 KONKURENCESCHOPNOST OBECNĚ.....	28
2.2 KONKURENCESCHOPNOST Z MIKROEKONOMICKÉHO HLEDISKA.....	31
2.3 KONKURENCESCHOPNOST Z REGIONÁLNÍHO HLEDISKA.....	33
2.4 KONKURENCESCHOPNOST Z MAKROEKONOMICKÉHO HLEDISKA.....	35
2.5 FAKTORY KONKURENCESCHOPNOSTI.....	37
2.6 MĚŘENÍ KONKURENCESCHOPNOSTI.....	42
2.7 DOPADY DOTAČNÍ POLITIKY EU.....	45
<b>3 NÁSTROJE DOTAČNÍ POLITIKY EU V ČR.....</b>	<b>49</b>
3.1 EKONOMICKÉ TEORIE V KONTEXTU INVESTIČNÍCH DOTACÍ.....	49
3.2 VZNIK MYŠLENKY DOTACÍ V EU.....	52
3.3 VYMEZENÍ POJMU DOTACE V KONTEXTU EU.....	53
3.4 ÚČEL DOTACÍ A CÍLE EVROPSKÝCH FONDŮ NA ZÁKLADĚ SMLOUVY O FUNGOVÁNÍ EU.....	54
3.5 CÍLE POLITIKY SOUDRŽNOSTI NA ÚROVNI EU.....	55
3.5.1 Programové období EU 2007-2013.....	55
3.5.2 Programové období EU 2014-2020.....	57
3.6 CÍLE ČR STANOVENÉ V KONTEXTU POLITIKY SOUDRŽNOSTI EU.....	60
3.6.1 Strategické dokumenty ČR v kontextu čerpání ESIF.....	60
3.6.2 Programové období 2007-2013.....	61
3.6.3 Programové období 2014-2020.....	64
3.7 NÁRODNÍ OPERAČNÍ PROGRAMY ČR.....	67
3.7.1 Programové období 2007-2013.....	67
3.7.2 Programové období 2014-2020.....	70
3.8 KOMUNITÁRNÍ PROGRAMY EK.....	73
<b>4 VLIV OP PI NA KONKURENCESCHOPNOST PODNIKŮ.....</b>	<b>75</b>

4.1	VSTUPY A VÝSTUPY OP PI .....	75
4.1.1	<i>Vývoj vstupů OP PI.....</i>	76
4.1.2	<i>Vývoj výstupů OP PI.....</i>	78
4.1.3	<i>Hypotéza H1.....</i>	80
4.1.4	<i>Shrnutí důležitých výsledků a diskuze .....</i>	84
4.2	KONKURENCESCHOPNOST PODPOŘENÝCH PODNIKŮ.....	86
4.2.1	<i>Hypotéza H2.....</i>	86
4.2.2	<i>Hypotéza H3.....</i>	87
4.2.3	<i>Hypotéza H4.....</i>	89
4.2.4	<i>Shrnutí důležitých výsledků a diskuze .....</i>	92
4.3	KOMPARACE KONKURENCESCHOPNOSTI PODPOŘENÝCH A NEPODPOŘENÝCH PODNIKŮ .....	94
4.3.1	<i>Hypotéza H5.....</i>	95
4.3.2	<i>Shrnutí důležitých výsledků a diskuze .....</i>	97
4.4	KONKURENCESCHOPNOST ČR V KONTEXTU DOTAČNÍ POLITIKY EU .....	97
4.4.1	<i>Hypotéza H6.....</i>	98
4.4.2	<i>Shrnutí důležitých výsledků a diskuze .....</i>	101
<b>5</b>	<b>DALŠÍ ASPEKTY DOTAČNÍ PODPORY .....</b>	<b>102</b>
5.1	NÁKLADY FINANČNÍ PODPORY .....	102
5.1.1	<i>Náklady příjemce podpory .....</i>	102
5.1.2	<i>Celospolečenské náklady .....</i>	105
5.2	DALŠÍ POZITIVNÍ VLIVY POSKYTNUTÉ FINANČNÍ PODPORY PODNIKŮM .....	106
5.2.1	<i>Vlivy dotační podpory působící uvnitř podpořeného podniku.....</i>	106
5.2.2	<i>Vlivy dotační podpory působící vně na okolí podpořeného podniku.....</i>	108
<b>ZÁVĚR.....</b>		<b>110</b>
<b>CITACE.....</b>		<b>115</b>
<b>SEZNAM VLASTNÍ PUBLIKAČNÍ ČINNOSTI.....</b>		<b>124</b>
<b>SEZNAM PŘÍLOH .....</b>		<b>125</b>

## SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK

AC – průměrné náklady

CzechInvest – Agentura pro podporu podnikání a investic CzechInvest

ČR – Česká republika

ČSÚ – Český statistický úřad

D – výše dotace

DHNM – dlouhodobý hmotný a nehmotný majetek

DO – dlouhé období

DZ – výše dotace na jednoho zaměstnance

EFRR – Evropský fond pro regionální rozvoj

EK – Evropská komise

ESF – Evropský sociální fond

ESIF – Evropské strukturální a investiční fondy

EU – Evropská unie

FS – Fond soudržnosti

GCR – Global Competitiveness Report

HDP – hrubý domácí produkt

I – výše investice

IMD – Institut pro rozvoj managementu

K – koeficient efektivnosti

MI – monitorovací indikátor(y)

MMR ČR – Ministerstvo pro místní rozvoj České republiky

MPO ČR – Ministerstvo průmyslu a obchodu České republiky

MPSV ČR – Ministerstvo práce a sociálních věcí České republiky

MSP – malé a střední podniky

MŠMT ČR – Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy České republiky

NSRR – Národní strategický referenční rámec

OECD – Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj

OPEI - Operational Programme Enterprise and Innovations

OP PI – Operační program Podnikání a inovace

P – podprogram v rámci OP PI

TR – tempo růstu

U – hodnota ukazatele

V – hodnota výkonů podniku

VaV – výzkum a vývoj

VZ – výše výkonů na jednoho zaměstnance

WEF – Světové ekonomické fórum

Z – počet zaměstnanců



## SEZNAM TABULEK

Tabulka 1: Cíle Společenství .....	56
Tabulka 2: Cíle strategie Evropa 2020 .....	57
Tabulka 3: Společné ukazatele v rámci EFRR.....	59
Tabulka 4: Národní operační programy EU pro období 2007-2013 .....	68
Tabulka 5: Operační programy přeshraniční spolupráce EU pro období 2007-2013 .....	69
Tabulka 6: Programy mezinárodní a nadnárodní spolupráce EU pro období 2007-2013 ...	69
Tabulka 7: Národní operační programy EU pro období 2014-2020 .....	71
Tabulka 8: Programy přeshraniční spolupráce EU pro období 2014-2020 .....	72
Tabulka 9: Programy nadnárodní a mezinárodní spolupráce EU pro období 2014-2020 ...	72
Tabulka 10: Komunitární programy EK v programovém období 2014-2020 .....	73
Tabulka 11: Roční vývoj vybraných indikátorů pracovního trhu .....	80
Tabulka 12: Výsledky analýzy závislosti .....	87
Tabulka 13: Výsledky koeficientu efektivnosti .....	88
Tabulka 14: Četnosti koeficientu efektivnosti .....	89
Tabulka 15: Hodnoty proměnných a počty podniků .....	90
Tabulka 16: Komparace proměnných a výsledky .....	91
Tabulka 17: Porovnání vybraných veličin.....	91
Tabulka 18: Výsledky Kolmogorov-Smirnov testu .....	95
Tabulka 19: Základní statistická analýza proměnné TR.....	96
Tabulka 20: Změna hodnoty pilířů v průběhu období 2007-2013 (%) .....	99
Tabulka 21: Plocha a změna plochy diamantu v průběhu období 2007-2013 .....	100

Tabulka 22: Výsledky korelační analýzy .....	100
Tabulka 23: Případová studie - identifikace příjemce dotace .....	- 27 -
Tabulka 24: Případová studie - náklady příjemce dotace .....	- 27 -

## SEZNAM OBRÁZKU

Obrázek 1: Porterův diamant konkurenceschopnosti.....	38
Obrázek 2: Původní koncept s rozšířením o udržitelnost.....	40
Obrázek 3: Nový koncept: Tvorba udržitelné hodnoty a její umožňující indikátory a výstupy .....	41
Obrázek 4: Kompas tvorby udržitelné hodnoty.....	42
Obrázek 5: Vývoj čerpání dotací z OP PI.....	76
Obrázek 6: Vývoj počtu vytvořených pracovních míst z OP PI.....	79
Obrázek 7: Výše dotace v podprogramech OP PI.....	81
Obrázek 8: Dosažená hodnota MI v jednotlivých podprogramech OP PI.....	82
Obrázek 9: Průměrná výše dotace na jedno nově vytvořené pracovní místo v podprogramech OP PI.....	83
Obrázek 10: Porterův diamant konkurenceschopnosti ČR pro období 2007-2013.....	99

## ÚVOD

V průběhu programového období Evropské unie (dále jen „EU“) 2007-2013 bylo do České republiky (dále jen „ČR“) skrze evropské strukturální a investiční fondy (dále jen „ESIF“) proplaceno příjemcům celkem 707,7 mld. Kč (DotaceEU, 2020). Tato částka přispěla k obnově zastaralé podnikatelské, turistické a občanské infrastruktury, byla použita na vzdělávání, na podporu podniků, vzdělávacích a neziskových organizací, do zemědělství, aj. Cílem bylo podpořit zaostávající regiony, které nedosahují průměru hrubého domácího produktu (dále jen „HDP“) v porovnání s průměrem EU25, a tím podpořit hospodářské sblížení regionů EU.

Odvody ČR směřující do rozpočtu EU nedosáhly v programovém období 2007-2013 hodnoty výše uvedené alokace ESIF, a ČR tak byla zařazena do tzv. čistých příjemců. Příjmy z rozpočtu EU v roce 2014 dosahovaly v ČR téměř trojnásobku odvodů do rozpočtu EU (EU, 2015a).

Dotační příspěvek, plynoucí z rozpočtu EU přes Ministerstvo financí ČR a jednotlivé řídicí a zprostředkující orgány, se obvykle vyskytuje ve formě nenávratné finanční podpory. Podmínkou ze strany EU je částečné spolufinancování projektu jednak z rozpočtu ČR, a za druhé ze soukromých zdrojů jednotlivých příjemců podpory. Z rozpočtových pravidel ČR plyne, že dotace je při dodržení stanovených podmínek nenávratnou finanční podporou.

Ačkoliv se jedná o tržní ekonomiky, kde ESIF působí, míra přerozdělování pomocí systému veřejných financí dosahuje v některých zemích až 50 % HDP (Martinčík, 2000). Vzhledem k objemu rozpočtu a souvisejících nákladů procesu přerozdělování je nutné klást si otázku, zda takto vysoká míra přerozdělování financí přináší zamýšlené efekty, stanovené cíle a zda jsou tím pádem přerozdělované prostředky efektivně vynaloženy.

Vzhledem k ne zcela perfektní komunikaci řídicích orgánů s veřejností o toku dotací není divu, že problematika dotací a jejich přerozdělování často vyvolává velkou vlnu kritiky. Je nutné si klást otázky, zda jsou dotační příspěvky hospodárné, účelné a efektivní.

Nedostatečná akcentace vědecké obce na výzkum hodnocení naplnění cílů a vlivu dotace na konkurenceschopnost přináší příležitost ke zkoumání. Ani oficiální dokumenty MPO (např. Analýza efektivnosti čerpání, Hodnocení absorpční kapacity) nezahrnují zkoumané téma

této práce a řadí se více do oblasti míry vyčerpání alokovaných zdrojů a efektivity interních procesů zprostředkujícího orgánu (MPO, 2010; MPO, 2009). V neposlední řadě je žádoucí poskytnout odborná vědecká pojednání pro přípravy podkladů k přerozdělování finančních prostředků z ESIF v dalších obdobích. Zkoumaná problematika a související návrhy řešení patří mezi významnou i z pohledu EU jako celku a její pozici v celosvětové konkurenci.

Jedním z hlavních cílů EU i národních cílů ČR pro období 2007-2013 bylo podpořit růst konkurenceschopnosti podnikatelského sektoru. EU si pro účely hodnocení úrovně konkurenceschopnosti stanovila indikátory, které by měly hodnocení usnadnit a ukázat vývoj konkurenceschopnosti. Tento fakt je v disertační práci považován za předpoklad pro zamýšlené zkoumání vývoje konkurenceschopnosti podnikatelských subjektů.

V návaznosti na stálou aktuálnost problematiky je pro disertační práci stanoven hlavní cíl zjistit, zda existuje a jakým způsobem se projevuje dotační podpora z Operačního programu Podnikání a inovace (dále jen „OP PI“) na úroveň a změnu konkurenceschopnosti podnikatelských subjektů. Prvním dílčím cílem je kvantifikovat vstupy a výstupy OP PI v kontextu konkurenceschopnosti podniků. Druhým dílčím cílem je zkoumat vztah mezi alokovanou dotací a úrovní konkurenceschopnosti příjemců podpory. Třetím dílčím cílem je porovnat vývoj konkurenceschopnosti podniků, které dotaci z OP PI obdržely, s podniky, které ji nezískaly. Čtvrtým dílčím cílem je prozkoumat, do jaké míry byla ovlivněna úroveň konkurenceschopnosti ČR v návaznosti na alokaci finančních prostředků z OP PI v makroekonomickém hledisku. Pro každý dílčí cíl byla stanovena výzkumná otázka (celkem čtyři výzkumné otázky) a k ní jedna či více hypotéz (celkem šest hypotéz).

Práce je členěna do pěti kapitol. Kapitola 1 představuje vytýčené cíle disertační práce, předkládá výzkumné otázky a k nim hypotézy. Součástí je popis procesu výzkumu, použitých dat, zdrojů, analyzovaného vzorku dat a v neposlední řadě popis použitých metod výzkumu pro každou hypotézu.

Kapitola 2 pojednává o tématu konkurenceschopnosti, předkládá odpovědi na otázky, co to je konkurenceschopnost v kontextu různých úrovní ekonomického prostředí, jak ji lze hodnotit, měřit a jakým způsobem lze úroveň konkurenceschopnosti ovlivnit. Definice pojmu konkurenceschopnost navzdory tomu, jak je často pojem používán, není ve vědeckém prostředí ustálena. Vzhledem k nejednoznačnosti pojmu se disertační práce věnuje

odlišnostem ve významu konkurenceschopnosti na úrovni mikroprostředí, regionálního prostředí a makroprostředí. V dílčích podkapitolách představuje disertační práce celosvětově uznávané, ale také méně obvyklé metody měření konkurenceschopnosti. Nedílnou součástí kapitoly je analýza faktorů ovlivňujících zvyšování konkurenceschopnosti podnikatelského subjektu i celé ekonomiky.

V kapitole 3 je pozornost věnována dotační politice EU. Jednotlivé podkapitoly představují dotace z pohledu ekonomické teorie a uvádí historický přehled a vývoj myšlenky dotační podpory v EU. Dále jsou předloženy a diskutovány definice pojmu dotace čerpané z různých vědeckých, legislativních či jiných strategických dokumentů a zdrojů. V dalších podkapitolách je vysvětlen proces a mechanismus dotačních programů přidělovaných členskými zeměmi EU a představen rámec cílů a úkolů stanovených ČR pro účely čerpání dotací z ESIF. Současně je představen i způsob hodnocení a měření dopadu dotačních programů k posilování konkurenceschopnosti podniků, jež stanovuje Evropská komise (dále jen „EK“) a členské státy ve smlouvách a dokumentech upravujících podmínky čerpání. V neposlední řadě jsou rozpracována dvě programová období EU, k nimž jsou představeny cíle EU v kontextu politiky soudržnosti, hlavní cíle ČR v kontextu podpory konkurenceschopnosti, strategické dokumenty ČR a operační programy ČR jako nástroj pro čerpání dotací z ESIF. V celém rozsahu kapitoly o dotačních programech je vedena linie vazby dotací na konkurenceschopnost.

Kapitola 4 se věnuje zkoumání vlivu dotační podpory z OP PI na úroveň konkurenceschopnosti podnikatelských subjektů. Kapitola je členěna dle stanovených výzkumných otázek do čtyř podkapitol. V první řadě je pozornost věnována definici a kvantifikaci vstupů OP PI a rovněž výstupů OP PI. V dalším kroku jsou vstupy a výstupy OP PI zkoumány z hlediska jejich možného vzájemného působení pomocí korelační analýzy. Další část kapitoly se zaměřuje na zkoumání úrovně konkurenceschopnosti podpořených podniků z OP PI. Konkrétně je pozornost věnována výzkumu vzájemného vztahu výše dotační podpory a růstu konkurenceschopnosti příjemců podpory pomocí korelační analýzy. Nedílnou součástí je také analýza efektivity a účelnosti alokovaných prostředků. Další část kapitoly navazuje komparací úrovně konkurenceschopnosti podpořených a nepodpořených podniků za pomoci statistického testování. V neposlední řadě je zde také řešena otázka změny konkurenceschopnosti ČR v kontextu alokace OP PI

a eventuálního vzájemného působení mezi výší alokovaných prostředků a růstem konkurenceschopnosti ČR.

Závěrečná kapitola 5 pojednává o souvisejících aspektech problematiky dotační podpory. Zde je pojednání zaměřeno na související náklady s přerozdělováním dotační podpory z různých úhlů pohledu. Dále jsou diskutovány možné další pozitivní vlivy dotačních nástrojů. Kapitola je doplněna o případovou studii.

# 1 CÍLE A METODY VÝZKUMU

Následující podkapitoly představují cíle disertační práce, hypotézy, využitá data ve výzkumu a v neposlední řadě metody výzkumu.

## 1.1 CÍLE A HYPOTÉZY

Výzkum si klade za cíl zjistit vliv dotační podpory z OP PI na konkurenceschopnost příjemců dotace. Výzkum se zaměřuje na šetření úrovně a změny konkurenceschopnosti podniků v ČR v návaznosti na obdržení finanční dotace z OP PI v dlouhodobém časovém horizontu. Výzkum je rozložen do čtyř výzkumných otázek (VO1-VO4) a do šesti hypotéz (H1-H6). Každá výzkumná otázka a hypotéza řeší vytýčenou problematiku z jiného úhlu pohledu a je tedy zkoumána odlišným způsobem. Metody výzkumu pro každou hypotézu jsou popsány níže v následujících podkapitolách.

Výzkumná otázka VO1 a hypotéza H1 se zabývají problematikou vstupů a výstupů přerozdělovacího dotačního procesu. V této části jsou zkoumány možné vztahy mezi vstupy ve formě výše alokované dotace OP PI a výstupy ve formě počtu vytvořených pracovních míst, tj. hodnoty monitorovacího indikátoru (dále jen „MI“). Cílem je určit, zda existuje významná závislost mezi těmito proměnnými. Výzkumná otázka VO1 a hypotéza H1 jsou stanoveny takto:

---

**VO1**      *Jaký je vztah mezi vstupy v podobě alokovaných dotací a výstupy v podobě vytvořených pracovních míst v rámci OP PI?*

**H1**      *Počet výstupů v podobě MI vytvořených v rámci OP PI závisí na výši alokované dotace OP PI, protože proměnné vykazují významnou závislost s vysokou mírou korelačního koeficientu.*

Výzkumná otázka VO2 se zaměřuje na zkoumání vztahu mezi výší alokované dotace z OP PI a změnou úrovně konkurenceschopnosti. V této části se výzkum soustředí rovněž na účelnost a účinnost dotace z OP PI. V tomto případě je zkoumána skupina podpořených podniků a jejich změna úrovně konkurenceschopnosti v čase. Výzkumná otázka VO2 a hypotézy H2, H3 a H4 jsou stanoveny takto:



---

**VO2** *Jaký je vztah mezi výší poskytnuté dotace a růstem konkurenceschopnosti dotovaného podniku?*

**H2** *Výše výkonů podniku závisí na výši přidělené dotace, protože existuje statisticky významný vztah představující vysokou sílu korelačního vztahu mezi výší dotace a hodnotou výkonů podniku.*

**H3** *Přidělené dotační prostředky OP PI daným podnikům představují efektivní alokaci, protože medián koeficientu efektivnosti přidělených dotačních prostředků za celý vybraný soubor podniků nabývá hodnoty vyšší než nula.*

**H4** *Podniky, které obdržely dotaci, vykazují růst konkurenceschopnosti, protože tempo růstu výkonů je větší, než je hodnota přírůstku dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku, jenž je zapříčiněn získáním dotace a pořízením majetku.*

---

Výzkumná otázka VO3 se zaměřuje na zkoumání rozdílů úrovně a změny konkurenceschopnosti mezi skupinou dotovaných a nedotovaných podniků z OP PI. Výzkumná otázka VO3 a hypotéza H5 jsou stanoveny následovně:

---

**VO3** *Existuje signifikantní rozdíl v růstu konkurenceschopnosti mezi skupinami dotovaných a nedotovaných podniků?*

**H5** *Podpořené podniky v rámci OP PI jsou konkurenceschopnější, protože tato skupina vykazuje statisticky významný rozdíl v hodnotě vytvořených výkonů oproti skupině nepodpořených podniků.*

---

Jako poslední je stanovena výzkumná otázka VO4, která zkoumá úroveň konkurenceschopnosti ČR v období implementace OP PI. Hypotéza H6 je zaměřena na zkoumání vzájemného vztahu mezi změnou konkurenceschopnosti ČR a výší alokovaných prostředků z OP PI v ČR. Výzkumná otázka VO4 a hypotéza H6 jsou stanoveny následovně:

---

**VO4** *Jakým způsobem měla vliv implementace OP PI na změnu úrovně konkurenceschopnosti ČR v průběhu programového období EU 2007-2013?*

---

**H6** *V průběhu programového období 2007-2013 vzrostla úroveň konkurenceschopnosti ČR i díky alokovaným dotačním prostředkům z OP PI, protože proměnné vykazují vzájemnou významnou závislost.*

## 1.2 PROCES VÝZKUMU

Nejprve byly zkoumány vstupy a výstupy OP PI. Analýza vstupů a výstupů zaznamenává a uvádí do kontextu celkový alokovaný objem finančních prostředků na straně vstupů v návaznosti na počty vytvořených pracovních míst a realizovaných projektů na straně výstupů. Tato část výzkumu si klade výzkumnou otázku VO1 a hypotézu H1.

Poté je výzkum zaměřen na konkurenceschopnost v kontextu dotační politiky EU a je proveden na dvou úrovních ekonomického prostředí. V teoretické části disertační práce, týkající se problematiky konkurenceschopnosti, jsou uváděny mikro, mezo a makro prostředí, podle kterých lze konkurenceschopnost rozlišovat. Tímto způsobem je rozčleněn i empirický výzkum. Na mikro úrovni ekonomického prostředí je zkoumána úroveň konkurenceschopnosti podniků, které získaly finanční dotaci z OP PI. Dále je na mikro úrovni porovnána úroveň konkurenceschopnosti mezi dotačně podpořenými podniky a nepodpořenými podniky. Na úrovni makro prostředí jsou zkoumány závislosti mezi výší alokovaných prostředků z OP PI a změnou konkurenceschopnosti ČR v období implementace. Metody vědecké práce jsou specifikovány v následujících kapitolách. Úroveň mezo prostředí se disertační práce nezabývá, protože OP PI bylo implementováno ve všech regionech a krajích vyjma hlavního města Prahy, a tím pádem by bylo obtížné posoudit dopad alokované dotace na regiony.

V neposlední řadě je empirická část disertační práce doplněna o související problematiku týkající se dotační politiky. Konkrétně o analýzu nákladů souvisejících s přerozdělováním dotačních prostředků a analýzu vlivu dotačních prostředků na další segmenty hospodářství.

## 1.3 POUŽITÁ DATA A JEJICH ZDROJE

K analýze vlivu a efektů dotační podpory na konkurenceschopnost podniků byl vybrán dotační program OP PI, který byl implementován v ČR v letech 2007-2013. Data byla

získána od Agentury pro podnikání a inovace, která převzala správu OP PI. Soubor dat byl generován z interního systému pro správu projektů, kterou agentura využívá.

V rámci souboru dat poskytla Agentura pro podnikání a inovace údaje a identifikaci jednotlivých příjemců podpory, výši získané dotace, identifikaci výzvy, ze které bylo čerpáno, míru podpory<sup>1</sup> a v neposlední řadě údaje o vykázaném počtu MI povinných k monitorování – Počet vytvořených pracovních míst. V dalším souboru dat byl získán seznam neúspěšných žadatelů v rámci OP PI, kteří byli z hodnocení vyloučeni, buď z důvodu nesplnění požadavků na předložené žádosti, případně sami odstoupili od administrace projektu ve fázi hodnocení.

Empirická část disertační práce se opírá o koncept tvorby udržitelné hodnoty (Bris, Caballero, 2015) a o v tomto konceptu definované výstupy konkurenceschopnosti. Prvním zkoumaným výstupem konkurenceschopnosti je ukazatel tvorby firemních pracovních míst. Tvorba nových pracovních míst vede k růstu zaměstnanosti z hlediska makroekonomického a k růstu velikosti podniku z hlediska mikroekonomického. Růst počtu zaměstnanců podniku může vést ke zvyšování hodnoty bohatství za předpokladu, že každý nový pracovník představuje pro podnik větší zisk/přidanou hodnotu/výkony. V návaznosti na uvedené předpoklady byla pro účely výzkumu stanovena proměnná Počet nově vytvořených pracovních míst, a která je rovněž vykazována příjemci dotace jako monitorovací indikátor. Při zpracování základního souboru byla využita nečleněná a neselektovaná data, týkající se podpory zaměstnanosti v rámci podpořených podniků OP PI, a s tím spojený výsledkový indikátor *070100 Počet nově vytvořených pracovních míst*, který se prolíná všemi operačními programy z období 2007-2013. V rámci OP PI se jedná o hlavní (Core) indikátor na úrovni programu. Jeho vykazování se řídí pomocí tzv. FTE (*full time equivalent*), což odpovídá ekvivalentu plného pracovního úvazku (MPO, 2008). MI byl povinně vykazován příjemci podpory ve sledovaném období realizace projektu a udržitelnosti projektu, tzn. nejčastěji následující tři roky po ukončení projektu.

---

<sup>1</sup> Míra podpory – termín se používá v dokumentech souvisejících s dotacemi z evropských fondů na území ČR a vyjadřuje podíl dotace z celkových způsobilých nákladů projektu. Zbylou část nákladů musí zaplatit podnik z vlastních zdrojů.

Druhým zkoumaným výstupem konkurenceschopnosti podle výše uvedeného konceptu je dlouhodobý podnikový finanční ukazatel. Pro analýzu problematiky byla zvolena proměnná *Výkony*, kterou podniky povinně vykazují zprostředkujícímu orgánu dotace. Program OP PI vyžaduje od podpořených podniků vykazování hodnoty výkonů podniku z účetní závěrky. První období pro vykazování a monitorování hodnoty výkonů je stanoveno na poslední uzavřené účetní období v roce před podáním žádosti. Poslední rok pro vykazování představuje poslední rok předepsané udržitelnosti projektu, tj. tři roky po ukončení realizace podpořeného projektu. Jedná se o proměnnou, kterou řídicí orgán považuje za významnou vzhledem k plnění stanovených priorit a cílů programu. Z dané proměnné řídicí orgán vyhodnocuje splnění či nesplnění hodnoty výstupu a výsledku celého programu OP PI. Hodnota výkonů je převzata ze schválené účetní závěrky uzavřeného roku. Výkony v účetní závěrce do roku 2015 zahrnují tržby za prodej výrobků a služeb, změnu stavu zásob vlastní výroby a aktivaci.

K vybranému vzorku úspěšných a neúspěšných žadatelů byly vyhledány další relevantní proměnné z veřejných rejstříků a databází. Byly využity zejména tyto zdroje: účetní závěrky podniků dostupné online ve Veřejném rejstříku a Sbírce listin Ministerstva spravedlnosti ČR, online Registr ekonomických subjektů Českého statistického úřadu (dále jen „ČSÚ“), online databáze Bisnode MagnusWeb, online databáze Statistika čerpání dotací z programu OP PI.

Data, která byla využita v analýze konkurenceschopnosti ČR v rámci výzkumné otázky VO4, byla převzata ze zdrojů databáze Eurostat, Světové banky, Ekonomického fóra – Global Competitiveness Report, ČSÚ a webových stránek Letiště Václava Havla Praha.

#### 1.4 POPIS ANALYZOVANÉHO VZORKU

V rámci výzkumné otázky VO1 jsou zkoumány podpořené projekty, které v rámci projektové realizace vykázaly nenulovou hodnotu MI počet nově vytvořených pracovních míst. Soubor dat obsahuje celkem 12 414 projektů z OP PI.

Nutným předpokladem pro výběr konkrétního dotačního projektu do výběrového souboru v rámci výzkumné otázky VO2 byl fakt, že v průběhu realizace projektu byl příjemcem vykázán indikátor „*počet nově vytvořených pracovních míst*“ (Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR (dále jen „MPO ČR“), 2015, s. 71) v kladné hodnotě. Z těchto byly selektovány

podniky, kterým byla přiznána dotace v letech 2008-2010, tzn., kterým byl vydán právní akt o poskytnutí podpory, po jehož vydání mohou žádat o proplacení vynaložených nákladů projektu. Důvodem je zacílení výzkumu na co možná nejdelsí časové období po získání dotace a ukončení projektu. Tento vzorek čítal celkem 724 podniků. Získaný vzorek byl pokrácen o ty podniky, ke kterým nebyly k dispozici hodnoty počtu zaměstnanců a u kterých nebyla k dispozici účetní závěrka, a tudíž nebylo možné získat hodnotu *výkonů*. Ve finální podobě pro výzkum obsahuje soubor dat celkem 543 podpořených podniků z OP PI.

Pro výzkumnou otázku VO3 byly k výše zmíněným 543 podpořeným podnikům doplněny podniky nepodpořené v rámci OP PI. Z celého souboru zamítnutých žádostí byly vybrány ty podniky, kterým byla zamítnuta žádost v období 2008-2010. Takto bylo získáno celkem 217 podniků. Vzhledem k nedostupnosti dat o počtech zaměstnanců a nedostupnosti účetní závěrky u některých z podniků byl tento vzorek ponížěn na konečných 191 podniků.

Pro výzkumnou otázku VO4 představuje zkoumaný vzorek celkovou finanční alokaci OP PI v ČR.

## 1.5 METODY VÝZKUMU

Pro každou hypotézu byla zvolena odlišná metoda výzkumu. Základní i rozšířené ekonomicko-statistické metody byly řešeny v programu Statgraphics Centurion.

### 1.5.1 HYPOTÉZA H1

V první části výzkumu v rámci hypotézy H1 byla využita metoda komparace. Analýza vstupů a výstupů je postavena na základě těchto proměnných: na straně vstupů výše alokované částky z OP PI a na straně výstupů hodnotu MI vykázaných v podpořených projektech OP PI. V analýze jsou zohledněny jednotlivé podprogramy OP PI a jejich prioritní cíle, protože každý jednotlivý podprogram OP PI se zaměřuje na podporu podnikatelského sektoru odlišným způsobem. Dále jsou kvantifikovány průměrné náklady na jedno nově vytvořené pracovní místo v rámci celého OP PI dle vzorce (1) a v jednotlivých podprogramech OP PI dle vzorce (2).

$$(1) \quad AC_{OPPI} = \frac{D_{OPPI}}{MI_{OPPI}}$$

Legenda:

$AC_{OP\ PI}$  ...průměrné náklady v rámci OP PI (Kč)

$D_{OP\ PI}$  ...výše dotace OP PI (Kč)

$MI_{OP\ PI}$  ...hodnota MI (počet nově vytvořených pracovních míst)

(2)

$$AC_P = \frac{D_P}{MI_P}$$

Legenda:

$AC_P$  ...průměrné náklady v jednotlivých podprogramech OP PI (Kč)

$D_P$  ...výše dotace v jednotlivých podprogramech OP PI (Kč)

$MI_P$  ...hodnota MI v jednotlivých programech (počet nově vytvořených pracovních míst)

Pro zkoumání závislostí byly stanoveny shodné proměnné: výše alokované dotace a počet MI. Následně byla data testována pomocí Pearsonova korelačního koeficientu. Časové období bylo stanoveno dle dostupných dat na 2008 – 2015. Korelační analýza byla provedena pro soubor dat za celý OP PI a následně také za jednotlivé podprogramy OP PI. Rovněž byl použit Durbin-Watson test autokorelace. Soubor dat k výpočtu prezentuje Příloha A **Chyba! Nenalezen zdroj odkazů.**

#### 1.5.2 HYPOTÉZA H2

Pro zkoumání závislostí byla využita analýza více numerických proměnných pomocí Pearsonova korelačního koeficientu. Byla zkoumána korelace mezi výší dotace na jednoho zaměstnance (DZ) a výší výkonů podniku na jednoho zaměstnance (VZ). Proměnné byly stanoveny dle uvedených vzorců.

Zvoleny byly dvě proměnné: výše dotace a hodnota výkonů podniků. Přidělené dotační prostředky jednotlivým firmám byly přepočítány na jednotku zaměstnance vzhledem k různorodosti velikosti podniků ve výběrovém souboru. Shodně byly přepočítány na jednoho zaměstnance také hodnoty absolutní výše výkonů z účetní závěrky podniků ve všech letech daného období.

Výchozí základnou ( $t=0$ ) pro výpočet je rok 2008. Časová řada pro výpočet dopadu dotace je zvolena s přihlédnutím na potenciálně dlouhodobý efekt v rozmezí 2008-2015. Zvolené proměnné byly vypočteny dle vzorců (3) a (4).

(3)

$$DZ = \frac{D}{Z_{t=0}}$$

(4)

$$VZ = \sum_{i=0}^n VZ_i$$

Legenda:

*DZ ...výše dotace na jednoho zaměstnance (Kč)*

*VZ ...výše výkonů podniku na jednoho zaměstnance (tis. Kč)*

*D ...výše dotace podniku (Kč)*

*Z ...počet zaměstnanců (jednotky)*

*n ...počet let od roku, kdy byla podniku schválena dotace až do roku 2015*

### 1.5.3 HYPOTÉZA H3

Koeficient efektivity dotačních prostředků představuje hodnotu výkonů podniků, která byla vytvořena jednou korunou přidělené dotace. K výpočtu byl použit stanovený koeficient efektivity, který uvádí vzorec (5).

Výchozí základnou (t=0) pro výpočet je rok 2008. Časová řada pro výpočet dopadu dotace je zvolena s přihlédnutím na potenciálně dlouhodobý efekt v rozmezí 2008-2015. Zvoleny byly dvě proměnné: výše dotace a hodnota výkonů podniků.

Výkony vztažené k dotaci představují sumu výkonů v daném časovém období, v každém roce očištěné od výkonů roku 2008. Koeficient efektivity pro každý podnik je spočítán podílem výkonů vztažených k dotaci a výší dotačního příspěvku.

(5)

$$K = \frac{\sum_{i=1}^n (V_i - V_0)}{D}$$

Legenda:

*K ...koeficient efektivity*

*V<sub>i</sub> ...hodnota výkonů v jednotlivých letech stanoveného období (Kč)*

*V<sub>0</sub> ...hodnota výkonů v roce před schválením dotace (Kč)*

*D ...výše dotace (Kč)*

*n ...počet let od roku, kdy byla podniku schválena dotace až do roku 2015*

#### 1.5.4 HYPOTÉZA H4

Výpočet efektivity je postaven na komparaci dvou proměnných: dlouhodobý hmotný a nehmotný majetek podniku a výkony podniku. Tyto proměnné jsou brány jako vstupní parametr a výstupní efekt v podniku, jenž je zapříčiněn získáním finanční dotace.

Vstupní ukazatel pro výpočet efektivity je podíl investované částky (tj. včetně dotace) a hodnoty dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku. Jedná se o podíl, o jaký byla zvýšena stálá aktiva díky přiznané částce dotace. Důvodem využití této proměnné je cílená podpora jednotlivých podprogramů OP PI právě do dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku. Proměnná je vypočtena dle vzorce (6).

(6)

$$\Delta D H N M_P = \frac{I}{D H N M_{2008}}$$

Legenda:

$\Delta D H N M_P$  ...podíl přírůstku dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku způsobené dotací na celkovém dlouhodobém hmotném a nehmotném majetku

$I$  ...výše investice zapříčiněná dotací (Kč)

$D H N M$  ...dlouhodobý hmotný a nehmotný majetek (Kč)

Výstupní ukazatel pro výpočet efektivity je hodnota výkonů podniků vztahena na jednoho zaměstnance. Jedná se o změnovou hodnotu (tempo růstu) mezi roky 2008 a 2015. Tato proměnná je zvolena z důvodu akcentace OP PI na monitorování a vykazování výše výkonů podniku v průběhu a po ukončení realizace dotačního projektu. Proměnná je vypočtena dle vzorce (7).

(7)

$$T R_{D O} = \frac{V Z_{t=2015} - V Z_{t=2008}}{V Z_{t=2008}}$$

Legenda:

$T R_{D O}$  ...tempo růstu výkonů podniku v dlouhém období

$V Z_{t=2015}$  ...výše výkonů podniku na jednoho zaměstnance (tis. Kč) v roce 2015



$VZ_{t=2008}$  ...výše výkonů podniku na jednoho zaměstnance (tis. Kč) v roce 2008

Efektivita (účinnost) dotace představuje takovou situaci, kdy vstupní ukazatel ( $\Delta DHNM_p$ ) je menší než výstupní ukazatel ( $TR_{DO}$ ).

#### 1.5.5 HYPOTÉZA H5

Ke komparaci konkurenceschopnosti dotačně podpořených a nepodpořených podniků byly využity ekonomicko-statistické metody.

Nejprve byl soubor dat podpořených a nepodpořených podniků testován pomocí Chí-kvadrát testu dobré shody, který zjišťuje normalitu dat základního souboru. Výsledky doložily, že základní soubor vybraného datového souboru nevykazuje normální rozdělení.

S tímto předpokladem byla následně data testována pomocí Kolmogorov-Smirnov testu, který předpokládá spojitost dat. Jedná se o neparametrickou metodu porovnávající dva výběry (Massey, 1951). V rámci statistické analýzy byl použit dvouvýběrový Kolmogorov-Smirnov test, kterým je testován předpoklad stejného pravděpodobnostního rozdělení dvou náhodných veličin.

Pro testování byla vybrána proměnná výkony, která je evidována jako samostatný řádek v účetní závěrce podniku. Statistická analýza byla použita pro vypočtená tempa růstu výkonů pro každý podnik v dlouhodobém období. Statistická nulová hypotéza je dána jako shodnost pravděpodobnostního rozdělení dvou nezávislých výběrů.

Statistická  $H_0$  – Pravděpodobnostní rozdělení dvou nezávislých výběrů je stejné.

Statistická  $H_1$  – non  $H_0$

(8)

$$TR_{DO} = \frac{VZ_{t=2015} - VZ_{t=2008}}{VZ_{t=2008}}$$

Legenda:

$TR_{DO}$  ...Tempo růstu v dlouhém období 2008-2015

$VZ_{t=2008}$  ...výše výkonů podniku na jednoho zaměstnance (tis. Kč) v roce 2008

$VZ_{t=2015}$  ...výše výkonů podniku na jednoho zaměstnance (tis. Kč) v roce 2015

Výsledky jsou interpretovány takto:

$p > 0,05$  = není statisticky významný rozdíl, statistickou hypotézu  $H_0$  nelze zamítnout

$p < 0,05$  = existuje statisticky významný rozdíl, statistickou hypotézu  $H_0$  lze zamítnout a přistoupit k  $H_1$

V poslední fázi byl využit Mood's median test, který testuje shodnost mediánů výběrových souborů, které nepocházejí z normálního rozdělení. Mood's median testem byla testována proměnná tempo růstu výkonů v dlouhém období.

#### 1.5.6 HYPOTÉZA H6

Analýza změny konkurenceschopnosti ČR byla postavena na základě Porterova diamantu (Porter, 1990). Tento model je již vyvinut v několika odlišných variantách. Mezi nejznámější patří Porterův SD model (*single diamant model*). Pro účely výzkumu byl využit tento model v upraveném uspořádání, které lépe odpovídá malým otevřeným ekonomikám. Je proto využit tzv. dvojitý Porterův model, který využívá diamant domácí a mezinárodní (Rugman, D'Cruz, 1993). Dvojitý diamant bere v potaz důležitost mezinárodního charakteru malých otevřených ekonomik, které jsou závislé na exportu (Cho, Moon, 2000).

Analýza dvojitého diagramu obsahuje domácí a zahraniční konkurenceschopnost, ukazatele jsou proto rozděleny do dvou sekcí, na domácí a mezinárodní, a dále do čtyř pilířů: podmínky výrobních faktorů, podmínky poptávky, příbuzná a podpůrná odvětví a firemní strategie, struktura a rivalita (Nečadová, 2017). Příloha D obsahuje přehled využitých ukazatelů pro výpočet dílčích pilířů diamantu. Příloha E předkládá vysvětlení ukazatelů, které byly přejaty z Global Competitiveness Report.

Hodnoty každého ukazatele byly vyčísleny v absolutní hodnotě a převedeny na procentuální hodnotu, přičemž maximální hodnotě v daném rozpětí byla přiřazena hodnota 100 % a ostatní hodnoty byly ekvivalentně dopočítány dle vzorce (9). Časové období je dáno implementací OP PI tzn. 2007-2013 a výchozím rokem ( $t=0$ ) je rok 2007.

(9)

$$\Delta U = \frac{U_t}{U_{t=2007}} * 100$$

Legenda:

$\Delta U$ ... změna hodnoty dílčího ukazatele (%)

$U_t$ ... hodnota dílčího ukazatele v daném roce  $t$

$U_{t=2007}$ ... hodnota dílčího ukazatele v roce 2007

Následně byly z hodnot indikátorů přepočítány průměrné hodnoty za každý rok a pilíř. Z průměrných hodnot v každém roce vymezeného období byly vytvořeny diamanty pro jednotlivé roky a vypočítány jejich plochy. Plocha diamantu značí úroveň konkurenceschopnosti. Zvětšení plochy diamantu oproti základnímu roku představuje růst konkurenceschopnosti, naopak zmenšení plochy diamantu značí pokles konkurenceschopnosti.

V následující fázi výzkumu byla provedena korelační analýza pomocí Spearmanova koeficientu pořadové korelace s těmito proměnnými: výše dotace v jednotlivých letech a plocha Porterova diamantu v jednotlivých letech.

## 2 SOUČASNÝ STAV POZNÁNÍ V OBLASTI KONKURENCESCHOPNOSTI

Kapitola se zabývá významem konkurenceschopnosti z různých úrovní, předkládá definice konkurenceschopnosti, faktory a metody měření konkurenceschopnosti. V neposlední řadě jsou představeny současné výsledky z oblasti dopadu procesu integrace v EU na ekonomický růst.

Konkurenceschopnost sama o sobě nepředstavuje hodnocení daného celku nebo subjektu, pokud tento celek nebo subjekt není s čím/kým porovnat. Hodnocení konkurenceschopnosti hraje svou roli v případě porovnávání mezi dvěma a více subjekty (např. podniky, státy). Měření úrovně či změny konkurenceschopnosti obvykle porovnává vybrané subjekty mezi sebou navzájem. Subjekt může být konkurenceschopný pouze ve vztahu k jiným entitám (Sedláček, 2015). Toto relativní pojetí konkurenceschopnosti patří mezi hlavní myšlenkový proud. Mezi autory, kteří tento relativní koncept zastávají patří Feurer a Chaharbaghi (1994), nebo Čichovský (2002).

V odborné literatuře se však vyskytuje i absolutní pojetí konkurenceschopnosti. Tento koncept se přiklání k tvrzení, že každý podnik operující na trhu nebo dosahující ekonomických výsledků je konkurenceschopný. S tímto pojetím se ztotožňují např. Cellini, Soci (2002) a tvrdí: „Firma je konkurenceschopná, pokud dokáže obsluhovat trh. Pokud nikoliv, jde ven z byznysu.“ (Cellini, Soci, 2002, str. 17).

Beneš (2006) dokládá na příkladu podniků, že nelze porovnávat konkurenceschopnost podniků jen na základě absolutního pojetí. Přiznává však, že nelze tento závěr uplatnit zcela ve všech případech. Reflektováním těchto závěrů se empirická část zabývá oběma koncepty pojetí konkurenceschopnosti. Nejprve je empirická část zaměřena na absolutní pojetí konkurenceschopnosti dotovaných podniků, následně se zabývá i relativním pojetím, kde porovnává dotované podniky se skupinou nedotovaných podniků.

### 2.1 KONKURENCESCHOPNOST OBECNĚ

*Konkurenceschopnost* je v dnešní době velmi často používaným pojmem nejen na úrovni konkurenčního firemního prostředí, ale rovněž na regionální, národní i mezinárodní úrovni. Podle Krugmana (1994) je tento termín celosvětovým fenoménem, často ho využívají

zákonodárci, politici i jiní, i přestože někteří akademici pochybují o termínu jako takovém. Na jedné straně akademického světa se vedou debaty a pochybnosti o daném pojmu a jeho významnosti. Na straně druhé, vědci jako Porter (2012), považují konkurenceschopnost za zcela zásadní a nenahraditelnou myšlenku k existenci v dnešním konkurenčním světě.

V původním významu byl pojem konkurenceschopnost chápán pouze v kontextu podnikatelského prostředí jako součást firemní strategie. Nyní je považován za jeden z nejvýznamnějších pojmů k hodnocení ekonomiky i na národní úrovni (Nevima, Melecký, 2011a).

V dnešním pojetí konkurenceschopnost obklopuje svět ze všech stran a je zcela běžné se s ní setkat v různých situacích. Podnikatelé se zabývají konkurenceschopností firmy, regionální a státní politici řeší konkurenceschopnost ČR, EU řeší problematiku nadnárodní a mezinárodní konkurenceschopnosti. Na každé úrovni je konkurenceschopnost vykládána odlišným způsobem, s jiným významem, a tím pádem se stává těžko obecně definovatelná.

Konkurenceschopnost lze částečně lépe definovat podle úrovně ekonomického prostředí. Odlišnou definici lze sledovat na makroekonomickém, regionálním, mikroekonomickém, příp. mezinárodním prostředí. Mezi všemi uvedenými probíhá vzájemná interakce a ovlivnění.

V odborné literatuře se lze nejčastěji setkat s hodnocením konkurenceschopnosti na čtyřech základních úrovních ekonomického prostředí:

- Úroveň mikro (podniky)
- Úroveň mezo (hospodářské politiky a podpůrné instituce) – regionální
- Úroveň makro (stabilní rámec ekonomiky)
- Úroveň meta (rozvojová orientace ekonomiky)

Pro účely práce budou dále analyzovány pouze první tři úrovně. Důvodem je fakt, že úroveň meta představuje rozvoj ekonomiky celé EU a analýzu její konkurenceschopnosti na globálním trhu. Účelem dotací je ovšem ekonomicky vyrovnat regiony uvnitř EU a tedy ovlivnit konkurenceschopnost jednotlivých regionů nebo států na území EU. Proto jsou první tři úrovně zásadní z hlediska sledované problematiky. Tyto mohou následně ovlivňovat meta úroveň v globálním prostředí.

Hlavním problémem zůstává nejasnost a neurčitost pojmu v dostupné literatuře (Bontho, 1995). První definice termínu konkurenceschopnost vznikla již v době klasických ekonomů, Adama Smithe a Davida Ricarda, kteří ho spojovali s využíváním výrobních faktorů (práce, půda, kapitál, přírodní zdroje) k získání komparativní výhody. V této době byl termín chápán jako schopnost státu úspěšně vystupovat na zahraničních trzích a využívat komparativních výhod (Ricardo, 1821). Dalším autorem, který upozornil na roli podnikatelů jako jednoho z faktorů konkurenceschopnosti, byl Schumpeter (1942), který viděl rozvoj v podpoře inovací a technologického zlepšování. Následoval Solow (1957), který studoval ekonomický rozvoj v USA a zdůrazňoval důležitou roli faktorů vzdělávání, technologické inovace a růstu know-how. Poslední v řadě přispěl Michael Porter (1990), který vytvořil z výše zmíněných faktorů agregovaný model *diamant konkurenceschopnosti*.

Postupem času a vlivem přibývajících dynamiky globální ekonomiky, mezinárodního trhu a jeho aktérů, případně nové produkce se význam termínu neustále mění. Téměř všechny obecné definice se však dotýkají mezinárodního trhu a obchodu.

Podle definice Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (dále jen „OECD“) je konkurenceschopnost schopností firem, průmyslu, regionů a států, které jsou vystaveny mezinárodní konkurenci, udržitelným způsobem generovat zisk a zajistit vysokou zaměstnanost (OECD, 2006). Definice však nijak neříká, co to je za schopnost, která dokáže generovat firmám zisk a navíc udržet zaměstnanost. Tato schopnost může být pro každého aktéra trhu zcela odlišná. V jednom z případů by se mohlo jednat o schopnost vytvořit konkurenční výhodu. Nevima (2014) popisuje konkurenční výhodu jako náskok před ostatními konkurenty v podobě časového, technologického nebo znalostního prvenství za předpokladu stejně vynaložených prostředků. Dalo by se tvrdit, že ze stejných zdrojů vytvoří firma díky svým schopnostem více. Tato úvaha konkurenční výhody však neodpovídá dnešní realitě a nelze ji prakticky uplatnit. Žádný z aktérů trhu totiž nezačíná na shodné „startovací čáře“ jako jeho konkurent. Významněji toto tvrzení platí na úrovni států, které z důvodu např. odlišného historického a politického vývoje mají dnes zcela odlišné podmínky v dostupnosti zdrojů a výrobních faktorů.

Nevima a Melecký (2011) dále tvrdí, že konkurenceschopnost je jeden ze základních kritérií hodnocení ekonomického výkonu a reflektuje úspěch v širším porovnání.

Termín konkurenceschopnost lze těžko konkrétněji definovat bez bližšího kontextu. Jedním často používaným hlediskem je rozsah geograficko-ekonomické působnosti. Pojem konkurenceschopnost je snáze definovatelný, pokud lze určit, zda se jedná o konkurenceschopnost podniku, regionu, státu, případně i konkurenceschopnost nadnárodní organizace na globální úrovni (Dědková, Blažková, 2014). Proto je v dalších podkapitolách tento pojem vysvětlen z pohledu jednotlivých úrovní geopolitického prostředí.

## 2.2 KONKURENCESCHOPNOST Z MIKROEKONOMICKÉHO HLEDISKA

Konkurenceschopnost podniku hraje klíčovou roli k udržení se na trhu mezi ostatními hráči. Konkurenceschopnost firmy lze pozorovat a měřit současně na regionální, státní i globální úrovni, podle rozsahu ekonomické aktivity podniku. Prosazení produktů nebo služeb na globalizovaném trhu nutí firmy ke zvyšování vlastní konkurenční výhody na globálním trhu i lokálním trhu. Pokud má podnik zájem a cíl stát se předním výrobcem nebo dodavatelem služeb s celosvětovou působností, je pro něho nezbytné zabývat se otázkou konkurenceschopnosti v globálním měřítku. Ani firmy, jež mají ambice působit regionálně, nesmí globální konkurenci zcela opomenout. Díky nízkým transportním nákladům, rychlosti šíření informací a celosvětovému globalizovanému trhu nepřímo působí na místní výrobce i konkurenti z druhé strany světa. Ti mohou místní podnikatelské subjekty na regionální úrovni nejen ovlivnit, ale svojí konkurenční výhodou i předčít. Zvyšující se konkurence mezi aktéry trhu je jeden z důsledků globalizace.

Konkurenceschopnost firmy je chápána jako schopnost poskytovat produkty nebo služby tak dobře nebo lépe než její konkurence (Nevima, Melecký, 2011a). Jednodušeji by se dalo říci, že stačí být lepším než konkurence v tom, co podnik dělá, neboli mít schopnost být lepším. V tomto podání není definice zcela kompletní, protože neříká, jaký má firma efekt z toho, že je lepší, příp. konkurenceschopnější, než její konkurenti. Nejčastěji firma získává prospěch v podobě zisku. Vytváření zisku však nemusí být vždy jejím hlavním cílem. Cílem firmy může být uspokojení poptávky, dosažení určitého obrátu/tržeb, dosažení stanoveného podílu na trhu, dosažení určitého stádia firmy nebo společenské blaho (v případě sociálních podniků). Různorodost cílů firmy zapříčiňuje nejednoznačnost v případě stanovení definice konkurenceschopnosti podniku. V tomto mikroekonomickém pojetí lze zobecnit, že firma je konkurenceschopná, pokud dlouhodobě dosahuje úspěchu, ať už pro ni úspěch znamená cokoliv. Důležitým hlediskem pro definování konkurenceschopnosti je také to, kdo dané

hodnocení konkurenceschopnosti provádí. Pro každého stakeholdera podniku může mít pojem konkurenceschopnost odlišný význam a na základě vlastního pohledu zvolí i odlišné ukazatele pro hodnocení konkurenceschopnosti (Beneš, 2006).

Dědková a Blažková (2014) předkládají vlastní úvahu, že konkurenceschopnost znamená vytvoření konkurenční výhody rychleji než konkurence. Jejich tvrzení staví na schopnosti rychleji a správně se přizpůsobit požadavkům zákazníka. Konkurenceschopnost může být brána jako odraz konkurenční výhody, která je určena specifiky trhu. Je tedy žádoucí, až nezbytné, specifikovat okolnosti týkající se aktérů trhu v daném tržním prostředí k tomu, aby bylo možné vyjasnit konkurenceschopnost firmy. Neměnným aspektem zůstává, že konkurenceschopnost jde ruku v ruce s dlouhotrvající prosperitou.

Jak už bylo řečeno, pohled na konkurenceschopnost z makro a mikroprostředí je různý, ale taktéž propojený, a prostředí se navzájem ovlivňují. Beneš (2006) tvrdí, že konkurenční výhody firem ovlivňují a předurčují konkurenceschopnost makroprostředí jako celku. Konkurenční výhoda přichází z mikroprostředí, z úspěchu firem pak může těžit celá společnost, příp. stát na úrovni makroprostředí. Shodně se k tomu staví Porter a Rikvin (2012), kteří tvrdí, že USA jsou konkurenčním místem do té míry, jak firmy působící v USA jsou schopny úspěšně konkurovat v globální ekonomice a souběžně podporují vysokou a rostoucí životní úroveň průměrných Američanů.

Konkurenční výhoda je něco navíc, co firma vytváří a v čem je výjimečná. Získat konkurenční výhodu v dnešním globalizovaném světě není jednoduché, protože každý další se snaží o totéž. Firmy se často zaměřují na kvalitu služeb a produktů a na detaily, kterých si zákazník všimá (Dědková, Blažková, 2014). Pojem konkurenceschopnost může být vnímán jako určitý souboj mezi aktéry trhu, díky němuž se oba aktéři trhu snaží být lepším než ten druhý. Druhým pohledem je vnímání konkurenceschopnosti v absolutním pojetí, kdy oba aktéři trhu existují a produkují na trhu, a tím se stávají konkurenceschopnými (Beneš, 2006).

Významný podíl na růst konkurenceschopnosti firmy může mít strategie. Strategie hraje klíčovou roli, pokud chce podnik dlouhodobě prosperovat a uspět. V případě absence strategie firmy nelze předpokládat dlouhodobý úspěch v činnosti, protože podnik nemá jednotný směr a nemá definované konkurenční výhody (Souček, 2015). Vztah těchto dvou



aspektů posuzovaly Dědková a Blažková (2014), které na základě empirických dat prezentují, že zvolená strategie závisí na konkurenční výhodě, kterou firma disponuje. Jinými slovy, firma si je vědoma vlastní konkurenční výhody a na základě toho vybírá a stanovuje svoji strategii. V případě vědomosti konkurenční výhody a existence podnikové strategie je pravděpodobné, že bude podnik konkurenceschopnější oproti podniku, který strategii vytvořenou nemá.

S další definicí, která vysvětluje konkurenceschopnost, potažmo konkurenční výhodu, přišlo The Global Consulting Group a její tehdejší ředitel Patrick Forth (2014) na vlivné konferenci TED<sup>2</sup> v Berlíně: Definice konkurenční výhody je relativní rychlost a schopnost firem dosáhnout změny. Forth zde zdůrazňuje schopnost rychle se přizpůsobit změnám dnešního světa, neboť změny přicházejí každým okamžikem a je třeba na ně vhodně a rychle reagovat. Podobně upozorňují i Clark a Guy (1998), že nejdůležitější bod pro konkurenceschopnost leží v tlaku na firmy investovat a inovovat.

V návaznosti na uvedené definice je konkurenceschopnost firmy dána schopností produkovat lépe než konkurence, a tím vytvářet dlouhodobou prosperitu a růst podniku v podobě zvyšování objemu tržeb. V kontextu hodnocení dotační politiky je konkurenceschopnost podniku brána v absolutním pojetí, kdy všechny produkující podniky na trhu jsou považovány za konkurenceschopné.

### 2.3 KONKURENCESCHOPNOST Z REGIONÁLNÍHO HLEDISKA

Koncept regionální konkurenceschopnosti stojí na hranici mezi makro úrovní, neboli konkurenceschopností státu, a mikro úrovní, tedy konkurenceschopností firmy. Tak jako podnik, který když je konkurenceschopný, tvoří zisky, tak obdobně i region generuje určitý výstup konkurenceschopnosti.

---

<sup>2</sup> TED je konference a platforma postavená na základě hesla „myšlenky hodné šíření“. Původně zkratka znamená Technology, Entertainment, Design. Nyní je nejznámějším výstupem TED tzv. TED Talks, což jsou vystoupení příp. její záznam, kde pozvaní hosté přednášejí na nejrůznější témata z oblasti vědy, techniky, umění, designu, politiky, vzdělání, kultury, businessu a také inspirující životní příběhy. Mezi přednášející se řadí i laureáti Nobelovy ceny a jiné významné osobnosti.

Martinčík, Šlehoferová (2014) se domnívají, že konkurenceschopný region je atraktivní pro obyvatele, což vede ke spokojenosti obyvatelstva díky dobrým životním podmínkám v regionu. Vysoká životní úroveň může také přilákat další obyvatele do regionu. Současně pokud region nebude disponovat dostatečným počtem obyvatel, nemůže dosáhnout požadované úrovně atraktivity.

Regionální konkurenceschopnost definuje Storper (1997) jako schopnost ekonomiky přilákat a udržet firmy se stabilním nebo zvyšujícím se tržním podílem a současně udržet a zvyšovat životní standard těch, kteří jsou aktivní. Ještě konkrétněji definuje regionální konkurenceschopnost Kitson (2004), jenž tvrdí, že konkurenceschopné regiony a města jsou místa, kde firmy a obyvatelé chtějí bydlet a investovat.

Další koncepcí konkurenceschopnosti se zabýval Gardiner (2004), jenž přišel s rozšířenou variantou modelu regionální konkurenceschopnosti v podobě *input-output-outcomes* modelu. Původní model vstupů a výstupů byl rozšířen ještě o výsledky. V tomto modelu může být vstupem např. počet firem, míra ekonomické aktivity nebo počet zaměstnanců v sektoru výzkumu a vývoji (dále jen „VaV“). Výstupem pak může být např. HDP na obyvatele nebo objem exportu. Výsledkem může být např. výše průměrné mzdy nebo úroveň zaměstnanosti.

Regionální konkurenceschopnost je definována podle Portera (1992) jako schopnost daného území zajistit služby a statky, které jsou lepší či levnější než služby a statky pocházející z jiného území. Důležitým krokem pro region je určit odvětví, která jsou pro region konkurenceschopná a potenciální k dalšímu rozvoji. Na regiony je z tohoto pohledu hleděno jako na konkurenční rivaly.

Wokoun (2012) tvrdí, že regionální konkurenceschopnosti lze dosáhnout neustálými inovacemi a zlepšováním podnikatelského prostředí. Tvorba regionálního bohatství je založena na zvyšování produktivity, inovacích a znalostní ekonomice. Konkurenceschopnost regionu se pak promítne i do kvality života obyvatel.

Úroveň konkurenceschopnosti regionů je řešena zejména v rámci EU. V prostředí mezinárodní konkurenceschopnosti se tento pojem vyskytuje méně častěji. Konkurenceschopnost regionů je v jejích podmínkách zdůrazňována hlavně pro analýzu a hodnocení působení regionální integrace na jednotlivé regiony. Hodnocení regionální

konkurenceschopnosti se provádí za účelem zjištění přibližování zaostalejších regionů EU těm více rozvinutým. Faktory regionální konkurenceschopnosti jsou do určité míry shodné s faktory konkurenceschopnosti státu. Analýza faktorů regionální konkurenceschopnosti je vhodná, pokud stát přenechává pravomoci o rozhodování cílů a směru finanční podpory na menší územní celky (regiony/kraje). Zde se naskýtá možnost analýzy regionální konkurenceschopnosti např. při strategickém plánování regionu a provádění regionální politiky.

Je nezbytné poznamenat, že některé fenomény mohou jít proti sobě. Nicméně v kontextu dotačních nástrojů evropské integrace představuje regionální konkurenceschopnost takové inovující podnikatelské prostředí, ve kterém jsou podniky schopné zvyšovat podíl na trhu a přispívat k prosperitě obyvatel v podobě zaměstnanosti.

## 2.4 KONKURENCESCHOPNOST Z MAKROEKONOMICKÉHO HLEDISKA

Termín konkurenceschopnost na makroekonomické úrovni, jak bylo řečeno v úvodu, se rozšířil zejména s globalizací světa a s problematikou hodnocení jednotlivých států. Globalizace světa zvyšuje konkurenci mezi jednotlivými státy, kterou je účelné vhodným způsobem porovnávat. Vzniká tak potřeba definovat, co je konkurenceschopnost na národní a mezinárodní úrovni, jaké jsou její faktory, které ji ovlivňují a jak ji měřit.

Na význam konkurenceschopnosti nadnárodních seskupení, států nebo regionů poukazují zejména teorie endogenního růstu (Skokan, 2003). Původ teorie endogenního růstu přichází od Romera (1986) a Lucase (1988). Model Romera předpokládá, že snaha firem inovovat a získat tak dočasné konkurenční nebo monopolní postavení na trhu tlačí i ostatní firmy k investování do inovací. Tento fakt celkově vede ke zvyšování úrovně znalostního kapitálu v ekonomice a tedy zvyšování úrovně technických a technologických znalostí. Rozvoj technologie je ovšem z velké části určen úrovní vědy a výzkumu, které se do určité míry rozvíjejí autonomně od investic. Nicméně komercializace výsledků vědy a výzkumu vyžaduje firemní investice, a inovace se stávají zdrojem přelévacích efektů, které zvyšují produktivitu výrobních faktorů (Viturka, 2010).

Definice konkurenceschopnosti státu je široká škála. Je třeba uvést alespoň část z nich. Dle obecné definice Světového ekonomického fóra (Hu, Sachs, 1996) je konkurenceschopnost schopnost země dosáhnout udržitelné vysoké míry růstu HDP na obyvatele. Další autoři více

konkretizují, jako např. Scott et al. (1985), který tvrdí, že konkurenceschopnost státu představuje schopnost vytvořit, produkovat a distribuovat anebo poskytovat produkty v mezinárodním obchodě a současně vydělávat na zvyšujících se ziscích z daných zdrojů. Spulberg (2007) vymezuje konkurenceschopnost jako globální konkurenční výhodu neboli extra výhodu ve srovnání s globálními konkurenty. Jednou z dalších interpretací národní konkurenceschopnosti je schopnost produkovat zboží a služby, které jsou schopné úspěšně obstát na mezinárodním trhu a současně to přináší společnosti udržitelnou životní úroveň (Klvačová, Malý, 2008).

Delgado (2012) vydal Working Paper, který k definování národní konkurenceschopnosti využívá termínu *globální investiční atraktivita*, která je charakterizována převážně nízkými náklady. Dále tvrdí, že destinace s vyšší atraktivitou mají potenciál k rychlejšímu růstu než lokality se stejnou konkurenceschopností, ale vyššími náklady. Mezinárodní investice a obchod jsou ovlivněny globální investiční atraktivitou.

Další definici uvádí Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD), která definuje národní konkurenceschopnost jako úroveň nebo šíři otevřeného a spravedlivého obchodu, v rámci kterého je země schopna produkovat zboží a služby, které dosáhnou požadavků mezinárodních trhů a současně se dlouhodobě zvyšují reálné příjmy obyvatel (In: Nevima, Melecký, 2011b). EK k této uvedené definici dodává ještě udržení úrovně zaměstnanosti.

Porter (2003) uvádí konkurenceschopnost jako národní prosperitu. Říká, že životní úroveň národa je dána produktivitou ekonomiky, která je měřena hodnotou statků a služeb vyprodukovaných na jednotku lidského, kapitálového a přírodního zdroje. Konkurenceschopnost je tedy měřena produktivitou. Produktivita umožňuje v zemi podporovat vysoké mzdy, stabilní měnu, atraktivní výnosy z kapitálu a tím vysokou životní úroveň.

Institut pro rozvoj managementu (dále jen „IMD“) (Garelli, 2014) uvádí krátkou definici, která říká, že konkurenceschopnost je způsob, jak si státy uspořádají veškeré zdroje a kompetence k tomu, aby zvyšovaly prosperitu lidí.

V kontextu makroekonomického pohledu na konkurenceschopnost se disertační práce ztotožňuje a vychází z definice Portera (2003) a jeho diamantu konkurenceschopnosti.

## 2.5 FAKTORY KONKURENCESCHOPNOSTI

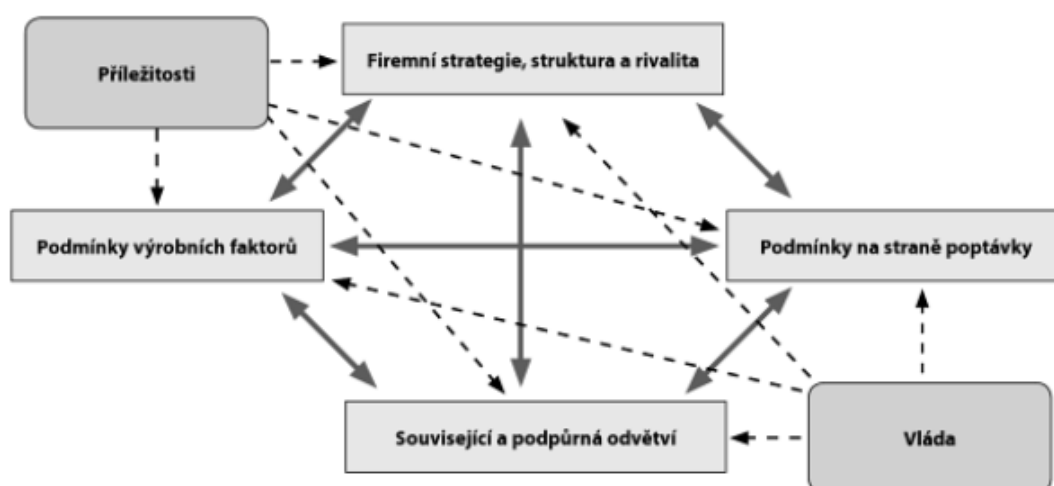
Je důležité si položit otázku, jakými faktory zajistit, aby bylo docíleno stavu dle výše uvedených definic konkurenceschopnosti. Existuje nespočet autorů s rozličnými názory, které předkládají empiricky doložená tvrzení o jednotlivých vlivech faktorů na konkurenceschopnost. Nicméně se dosud akademická obec neshoduje na jednotném přístupu pro určení faktorů konkurenceschopnosti. V dnešním dynamickém světě to nelze ani očekávat. Vlivy se mění ze dne na den a žádné stanovisko není zcela dlouhotrvající. Dalo by se tvrdit, že faktory ovlivňující konkurenceschopnost se vyvíjejí v čase, protože trh a aktéři globálního trhu neustále reagují na nové podmínky.

Disertační práce se pro účely souvisejícího výzkumu zabývá představením dvou přístupů, které předkládají faktory konkurenceschopnosti. Prvním je Porterův diamant konkurenceschopnosti a druhým je přístup švýcarského institutu IMD<sup>3</sup> a v něm působících autorů Brise a Caballera. Tyto dva hlavní přístupy jsou ještě doplněny o několik dalších autorů.

Porter (1990) předkládá model s názvem diamant konkurenceschopnosti, který se zakládá na čtyřech hlavních pilířích a dvou vedlejších. Podle Porterova konceptu je konkurenceschopnost určena navzájem čtyřmi závislými faktory: (1) Podmínky výrobních faktorů, (2) Podmínky poptávky, (3) Firemní strategie, struktura a rivalita (4) Související a podpůrná odvětví. Vztahy a interakce mezi jednotlivými elementy vytváří síť a tvar diamantu a přispívají k podnikatelskému rozvoji. Na všechny tyto faktory pak působí ještě dva exogenní faktory: příležitost a vláda. Obrázek 1 zobrazuje kompletní Porterův diamant.

---

<sup>3</sup> IMD... The Institut for Management Development je nezávislá akademická instituce se švýcarskými kořeny působící již 75 let a založena podnikatelskými lidry. Dnes sídlí v Lausanne a v Singapuru. Uplynulých devět let po sobě patří mezi TOP3 instituce hodnocené deníkem Financial Times v tzv. Executive Education Ranking. V roce 2020 je IMD Business School dokonce na prvním místě ve zmíněném hodnocení před univerzitou v Oxfordu (UK), Stanfordu (USA) a dalšími celosvětově významnými institucemi. IMD se zabývá konkurenceschopností ve svém World Competitiveness Centre, jehož ředitelem je Arturo Bris. Více zde: <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center/>.



Obrázek 1: Porterův diamant konkurenceschopnosti

Zdroj: E. M. Porter (1990).

Zvyšující se důraz na znalostní ekonomiku, a to zejména v kontextu světové globalizace a konkurence, vede k rozvoji dalších možných pohledů na konkurenceschopnost státu. Příkladem je Spirkova (2015), jež zdůrazňuje sociální a intelektuální kapitál jako faktory konkurenceschopnosti. Předkládá přístup, který je založen na podpoře výzkumu a vývoje, inovací, vzdělání, podnikatelských klastrů a přeshraniční spolupráce jako nezastupitelných faktorů konkurenceschopnosti. Sociální a intelektuální kapitál je jeden z důležitých faktorů úspěchu podnikatelských subjektů a zejména také zdroj konkurenční výhody.

Obdobný přístup přináší i Procházková (2013), jež zmiňuje podstatnou a velmi důležitou roli inovativních přístupů vzdělávacích institucí, ze kterých vstupují na trh práce vzdělání a kvalifikovaní lidé, kteří mohou přispět k vyšší úrovni lokální i globální konkurenceschopnosti.

Dalším faktorem regionální konkurenceschopnosti může být dostupnost regionu, která silně závisí na možnostech rozvoje regionu. Botlík (2013) uvažuje, že zásadní pro rozvoj regionu je jeho dostupnost a napojení na hlavní silniční tahy.

Garelli (2014) uvádí tzv. zlatá pravidla konkurenceschopnosti obsažena ve dvanácti bodech, která představují jednotlivé kroky k vytvoření a udržení konkurenčního prostředí státu.

- I. Vytvořit stabilní a předvídatelné legislativní a veřejnosprávní prostředí.
- II. Zajistit rychlost, transparentnost a odpovědnost ve veřejné správě.

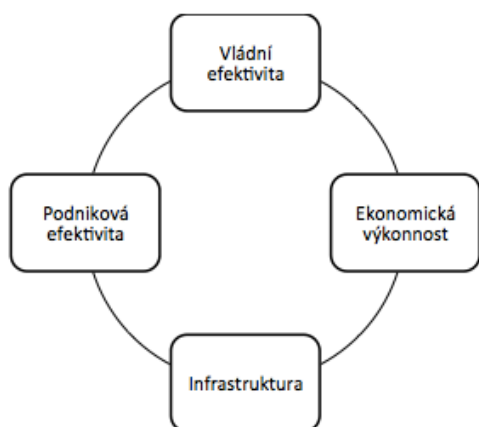
- III. Vytvořit závazek udržitelnosti rozpočtu, fiskální a úvěrové disciplíny.
- IV. Diverzifikovat ekonomiku ze sektorového a geografického úhlu pohledu.
- V. Investovat do tradiční a pokročilé infrastruktury, logistiky a propojování aktivit.
- VI. Podporovat středně velké podniky, které disponují domácí rostoucí technologií a jsou exportně orientované.
- VII. Držet v rovnováze agresivitu na mezinárodních trzích s atraktivitou odvětví s vysokou přidanou hodnotou tak, aby byl udržen přebytek národního salda.
- VIII. Chránit průmyslový základ státu v podobě „made in ...“
- IX. Zaměřit se na dvojí dráhu vzdělání (učení a vyšší vzdělání) k posílení zaměstnanosti mladších generací a redukci nezaměstnanosti mladých.
- X. Podporovat vědu a podnikatelskou kulturu.
- XI. Udržovat sociální konsensus mezi zákony a sociální mobilitou.
- XII. Vrátit hmotné znaky konkurenčního úspěchu lidem (lepší silnice, nemocnice, školy atd.) jako symbol dosažené prosperity.

Tyto zásady představují postupné kroky, kterými by se mohly podle autora státy řídit, aby si vytvořily konkurenční postavení na mezinárodním i domácím trhu. Vhodná implementace zásad do ekonomiky státu umožní získat benefity jako např. prodej produktů na domácím i zahraničním trhu, udržení dlouhodobé prosperity země s dopadem na vysokou životní úroveň obyvatel a vysokou konkurenceschopnost firem. Je potřeba zdůraznit historické hledisko vývoje jednotlivých států světa. Vzhledem k tomu, že se jednotlivé části světa nevyvíjely shodným směrem ani tempem, existují mezi nimi dnes značné rozdíly v životní a ekonomické úrovni. Někteří autoři se přiklánějí ke zdůvodnění vlivu geografického prostředí, jiní k vlivu např. koloniálních expanzí západních zemí. Je tedy nutné zdůraznit, že některé státy mají dnešní pozici komplikovanější a předpoklady k vytvoření a udržení konkurenceschopnosti v celosvětovém měřítku menší. Svůj faktor konkurenceschopnosti pak pravděpodobně hledají zcela jinde, než státy vyspělého světa.

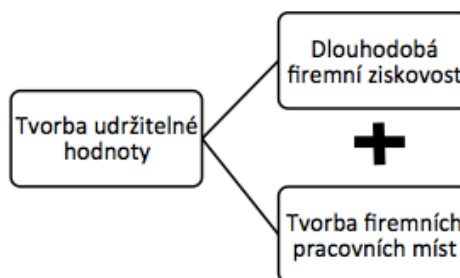
Bris a Caballero (2015) z institutu IMD překládají vlastní koncept konkurenceschopnosti v již upravené aktualizované verzi. Původní představa autorů o modelu konkurenceschopnosti byla tvořena kruhem, který propojoval vzájemné vazby mezi jednotlivými faktory. Tento koncept autoři rozšířili, aby do něho zahrnuli i dlouhodobé hledisko tvorby udržitelné hodnoty. Původní koncept kruhu se čtyřmi elementy nyní autoři změnil na koncept čtyř *aktivátorů*, které vytváří udržitelnou hodnotu. Tyto aktivátory představují faktory ovlivňující úroveň konkurenceschopnosti. Mezi ně patří: (1) prostředí na makroekonomické úrovni, (2) udržitelnost na mikroekonomické úrovni, (3) vzdělání, zdraví

a bezpečnost na makroekonomické úrovni a (4) rozvoj talentů na mikroekonomické úrovni. Výstupem je dlouhodobý firemní výkon v podobě vybraných finančních indikátorů (např. zisk) a tvorba firemních pracovních míst. Z těchto předpokladů navrhuji tzv. Kompas tvorby udržitelné hodnoty, ze kterého při dosažení ukazatelů vznikne podobný tvar Porterova diamantu. Obrázek 2 představuje změnu vnímání pojmu konkurenceschopnost. Bris a Caballero (2015) uvádí předpoklad, že konkurenční stav by měl vytvářet udržitelnou hodnotu a umožnit jej měřit v podobě dlouhodobé ziskovosti a vytváření pracovních míst v podniku.

#### A. Faktory konkurenceschopnosti



#### B. Měření konkurenceschopnosti

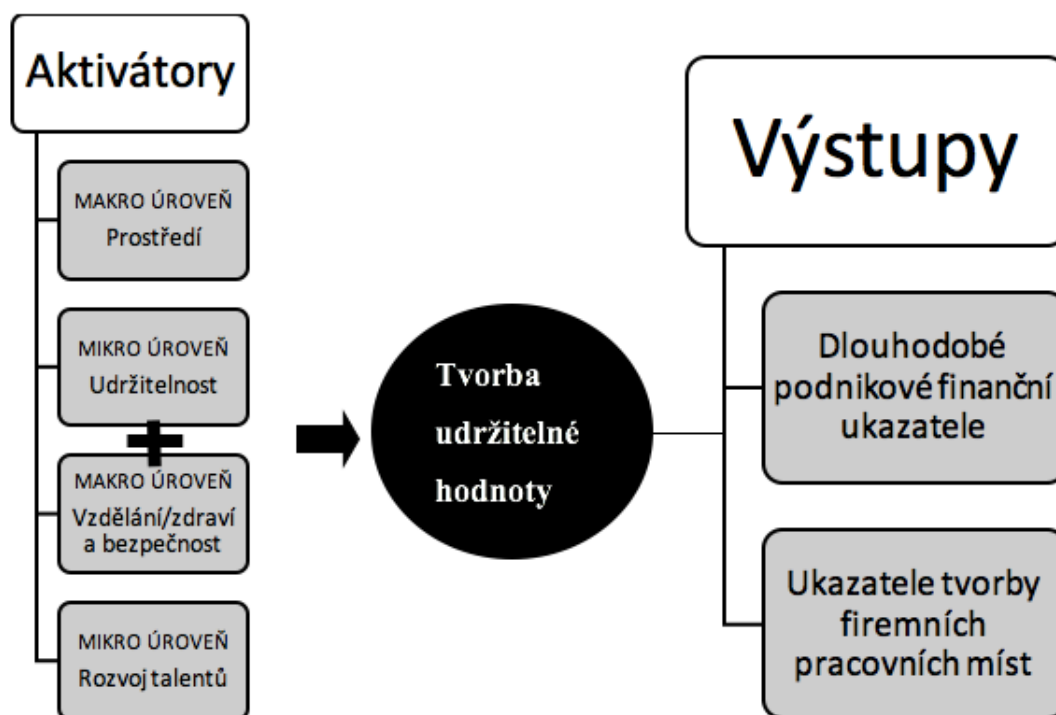


Obrázek 2: Původní koncept s rozšířením o udržitelnost

Zdroj: Vlastní zpracování na základě Bris, Caballero (2015).

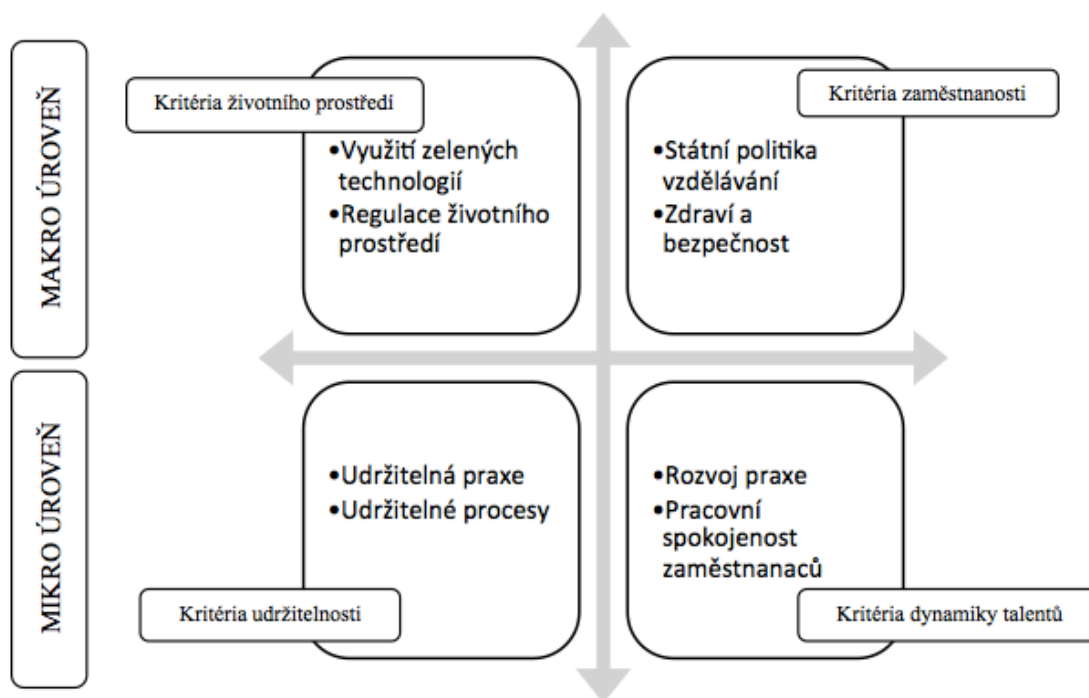
Obrázek 3 představuje jednotlivé aktivátory neboli faktory, které zajistí stav konkurenceschopnosti a jejichž výstupem je tvorba udržitelné hodnoty v podobě ukazatelů dlouhodobého finančního výkonu a tvorby pracovních míst.





Obrázek 3: Nový koncept: Tvorba udržitelné hodnoty a její umožňující indikátory a výstupy  
Zdroj: Vlastní zpracování na základě Bris, Caballero (2015).

Obrázek 4 představuje vytvořený kompas z aktivátorů neboli faktorů a jejich výstupů na mikroekonomické a makroekonomické úrovni. Aplikace modelu vypadá tak, že na jednotlivých osách jsou vyznačeny body, které odpovídají stavu dané oblasti a ty jsou následně propojeny a tvoří tvar nepravidelného diamantu. Odlišnost od Porterova diamantu spočívá zejména v rozdělení na poloviny makro a mikro úrovně a ve jmenovaných aktivátorech, které dle Brise (2015) ovlivňují konkurenceschopnost ekonomiky.



Obrázek 4: Kompas tvorby udržitelné hodnoty

Zdroj: Vlastní zpracování na základě Bris, Caballero (2015).

Ve stále se měnících podmínkách, které utváří prostředí firem a celé ekonomiky, se faktory konkurenceschopnosti velmi těžko definují zcela přesně, obecně a s dlouhodobou platností. Pro rozvinuté ekonomiky a země třetího světa mohou být faktory konkurenceschopnosti významně odlišné. Současné konkurenceschopnost každého státu i v rámci EU stojí na různých faktorech. Faktory konkurenceschopnosti je třeba určit s ohledem na daný stát a jeho situaci.

Výzkumná část disertační práce vychází z Porterova diamantu konkurenceschopnosti a z konceptu tvorby udržitelné hodnoty Brise a Caballera, podle kterých jsou výstupy konkurenceschopnosti tvorba podnikových pracovních míst a dlouhodobé podnikové finanční ukazatele. Tyto výstupy jsou pokladem pro zkoumání vlivu OP PI na úroveň konkurenceschopnosti.

## 2.6 MĚŘENÍ KONKURENCESCHOPNOSTI

Přestože je brán velký zájem na konkurenceschopnost států či regionů, ve vědecké literatuře nelze najít jednotný přístup k jejímu měření a hodnocení. V této práci jsou přestaveny pouze vybrané přístupy a nejedná se o vyčerpávající přehled všech metod měření.

Existuje mnoho odlišných koncepcí a modelů, které přichází s různými přístupy měření konkurenceschopnosti. To potvrzuje i Melecký a Staničková (2011), jež tvrdí, že nejednoznačnost v hodnocení konkurenceschopnosti regionů a států EU přináší možnost alternativních měřících technik. Rovněž ale brání vzájemnému porovnání. Předkládají vlastní soubor hodnotících ukazatelů, které reflektují všechny aspekty cílení na ekonomickou, sociální a teritoriální soudržnost.

Dalším alternativním přístupem měření konkurenceschopnosti se zabývali Kiszová a Nevima (2013), kteří hodnotili regiony na úrovni NUTS 2 v ČR pomocí analytického hierarchického procesu v programovém období EU 2000-2006. Jejich výsledkem je stupnice umístění regionů ČR v průběhu let. Dle prezentovaných výsledků se pořadí regionů v hodnocení konkurenceschopnosti téměř nezměnilo; stále vede Praha a uzavírá region Severozápad. Ani v ostatních regionech nenastala významná změna pořadí mezi regiony.

Pro hodnocení a měření konkurenceschopnosti států v celosvětovém měřítku existuje velká škála různých metod a velký počet organizací, které tyto (svoje vlastní) metody vyvinuly. Většina mezinárodních organizací má vlastní metody založené na komplikovaném systému, který je složen z mnoha subkritérií a ukazatelů. Často také své metody novelizují, a tak nelze výsledné hodnoty porovnávat mezi jednotlivými roky, natož mezi sebou. Výstup jednotlivých hodnocení většinou předkládá pořadí jednotlivých zemí dle vybraných indexů a příslušných vah indexů a příp. uvádí zlepšení nebo zhoršení pozice oproti předchozímu roku. Zpravidla však tato hodnocení neuvádějí doporučení, kterými by se měla hospodářská politika dané země řídit. Důležitým aspektem je i hodnota a evidence kvantitativních dat, která jsou pro výpočty využita. Často totiž nelze některé hodnoty v rámci zemí dohledat, a tak je nelze ani porovnat (Nevima, 2014).

V kontextu konkurenceschopnosti států nebo národů celého světa se nejčastěji vyskytuje hodnocení makroekonomických ukazatelů, které souhrnně analyzují jednak Světové ekonomické fórum (dále jen „WEF“) a za druhé IMD. Tyto dvě instituce pravidelně ročně publikují zprávy o konkurenceschopnosti států. WEF publikuje každý rok Global Competitiveness Report, který je založen na dvou indexech, kterými jsou (1) Global Competitiveness Index a (2) Business Competitiveness Index. Hodnotí 140 zemí, jejich produktivitu a prosperitu (WEF, 2015). IMD publikuje každý rok World Competitiveness Yearbook, který poskytuje zprávu o hodnocení konkurenceschopnosti zemí a analyzuje

národní podmínky pro konkurenceschopnost podniků (IMD, 2015). V neposlední řadě existuje report konkurenceschopnosti vydávaný EK pravidelně v ročních intervalech již od roku 1997 do současnosti. Jedná se o zprávy založené na empirickém výzkumu analyzující konkurenční výkon ekonomiky EU. Na rozdíl od dvou předchozích, EK (2014a) v European Competitiveness Report nehodnotí jednotlivé státy a jejich pozici, ale analyzuje situaci, slabé a silné stránky, možnosti a potřeby rozvoje celé ekonomiky EU, a to v kontextu jednotlivých faktorů konkurenceschopnosti. Každý rok se report specializuje na aktuální problémy a potřeby rozvoje a reaguje na aktuální situaci. Jeho výhodou je aktuálnost řešených oblastí a reakce v podobě vhodných opatření. Report ovšem nepodává žádná konkrétní porovnání jednotlivých zemí.

Konkurenceschopnost vytváří soutěž, hodnotí jednotlivé soutěžící a staví je do žebříčků podle stanovených kritérií. Tato kritéria jsou agregovanou charakteristikou široké škály socioekonomických, geografických, finančních aj. ukazatelů hodnocených ekonomik. Hodnotu konkurenceschopnosti, kterou vyčíslují mezinárodní organizace jako WEF a IMD, zohledňují většinu z těchto ukazatelů. EU oproti tomu poskytuje doporučení a předkládá opatření, která by měla napomoci růstu konkurenceschopnosti celé EU. Konkrétní doporučená opatření pro jednotlivé členské státy jsou popsána v tzv. Pozičním dokumentu a adresně je popisují v návaznosti na formy finanční podpory z unijního rozpočtu.

Výzkumná část disertační práce využívá několik vybraných ukazatelů z Global Competitiveness Report, jejichž výčet předkládá Příloha E.

Jak již bylo naznačeno výše, konkurenceschopnost podniku lze hodnotit v absolutním či relativním pojetí. V obou případech lze do určité míry měřit finanční a nefinanční ukazatele, které se podílejí na úspěšnosti podniku, a tedy jeho konkurenceschopnosti. Otázkou zůstává, na základě čeho lze v dnešním světě posuzovat úspěšnost podniku. Odlišnosti v hodnocení a měření jsou dány rovněž úhlem pohledu hodnotitele konkurenceschopnosti. Pro každého stakeholdera má konkurenceschopnost trochu jiný význam a od tohoto se odvíjí volba indikátoru (Sedláček, 2014).

V odborné literatuře lze nalézt zdroje, jak schvalující tak odmítající měření konkurenceschopnosti pomocí finančních indikátorů. Pozitivum finančních indikátorů zahrnuje jejich jednoduché, rychlé a finančně nenáročné zpracování, možnost široké časové

komparace. Naopak jejich nevýhodou zůstává nezachytitelnost jiných nefinančních determinantů podnikové konkurenceschopnosti (Marinič, 2008). Problémem nefinančních ukazatelů je rovněž jejich nesnadné získání a porovnání. Pavelková a kol. (2005) rovněž uvádí, že je nezbytná detailní znalost daného podniku, což nelze zajistit v případě početnějšího souboru podniků ve výzkumu.

Současně důležitým argumentem pro volbu finančních ukazatelů je samotné zaměření tématu disertační práce – zjistit vliv dotace z OP PI na konkurenceschopnost podniků. Dotační podpora je založena na finanční formě pomoci a tak i její měření by mělo zůstat v rovině finančních ukazatelů.

Mezi základní finanční ukazatele měření konkurenceschopnosti podniku patří poměrové a absolutní ukazatele. Přestože hlavní proud je orientován spíše na poměrové ukazatele jakými jsou např. rentabilita vlastního kapitálu, rentabilita tržeb, rentabilita aktiv, absolutní ukazatele nelze opomenout. Dokonce, jak uvádí Šulák a kol. (2003), manažeři hodnotí raději absolutní ukazatele jako např. zisk, náklady či peněžní toky. V odborné literatuře se lze setkat s výzkumnými pracemi, které upřednostňují měření konkurenceschopnosti pomocí absolutních ukazatelů (Čadil a kol., 2017; Naglová, 2018). S tím se shodují v hodnocení a potažmo měření s kontrolním orgánem OP PI, který požaduje vykazování absolutních ukazatelů z účetní závěrky podniku pro monitorovací zprávy, a to v průběhu i po ukončení realizace projektu. Mezi tyto ukazatele patří tržby, tržby za prodej zboží, tržby z inovovaných výrobků, přidaná hodnota, výkony. Empirická část disertační práce i z tohoto důvodu využívá právě absolutní ukazatel pro měření konkurenceschopnosti dotovaných podniků, konkrétně výkony podniku.

Vyčíslená hodnota výkonů dotovaných i nedotovaných podniků je ve výzkumu hlavní proměnnou. Druhou proměnnou, se kterou výzkum pracuje, je počet nově vytvořených pracovních míst. Tento indikátor patří mezi tzv. hlavní (Core) indikátory výsledku na úrovni programu OP PI, což je hlavní odůvodnění jeho využití (MPO, 2015).

## 2.7 DOPADY DOTAČNÍ POLITIKY EU

Nástrojů ekonomické integrace funguje v EU celá řada a jedním z nich jsou právě ESIF. Není však zcela jednoznačné, zda tyto nástroje EU mají pozitivní vliv na sbližování

členských států EU potažmo jejich regionů. Integrace členských států se nejčastěji hodnotí na základě výše produkovaného HDP a vývoje úrovně mezd v daných regionech či státech.

Jednu z analýz v dostupné literatuře o vlivu dotací na integraci předkládá Boldrin (2001), jenž ovšem nenašel žádný důkaz, že ESIF mají významný dopad na snížení nerovnosti příjmů mezi regiony EU. Oproti tomu Leonardi (2006) tvrdí, že zhruba  $\frac{1}{3}$  původních regionů úrovně NUTS2 spadajících do Cíle 1 dosáhlo úrovně HDP vyšší než 75 % evropského průměru původní EU15 za období 1988-2003 a díky evropské regionální politice se snižuje úroveň regionální nerovnosti vyjádřené HDP.

Dřívější empirické výzkumy na základě regresní analýzy předkládají velmi pomalé reálné sblížování evropských regionů. V letech 1960-1970 to bylo okolo 2-3 % ročně a po roce 1975 okolo 1,7 % (Badinger, 2004).

Efektivnost evropské regionální politiky je odlišná v různých státech a regionech EU, což dokládá Sapir (2004), jenž přispěl výsledkem své práce a tvrdí, že v období 1980-2002 byl hlavní objem reálného sblížování soustředěn v Irsku a východním Německu, zatímco např. Španělsko, Řecko a Portugalsko zaznamenalo pouze skromný růst a některé regiony vůbec žádný. Puga (2002) dále tvrdí, že nerovnost příjmů se mezi státy EU v období 1982-1995 snížila o 25 %, zatímco mezi regiony v rámci jednoho státu zvýšila o 10 %.

Otevření trhů mezi členskými státy EU (eliminace právních a celních bariér) zvyšuje konkurenci, tlačí na další zvyšování efektivity produkce (MacDonald, 1994) a státy mohou nakupovat nerostné suroviny a polotovary za lepších podmínek, což vede následně ke zvýšení efektivity produkce (Lee, 1992). Mohou být očekávány změny v kvalitě a množství vstupů produkce kvůli lepší mobilitě vstupů a zvýšenému technickému pokroku (Maudos, 1999).

Empirické výsledky v této oblasti se velmi různí a některé dokládají, že sblížování mezi státy EU není stabilní. Delsi (2009) analyzuje konvergenci na základě úrovně výrobní efektivity a příjmů na obyvatele. Výsledky jeho práce nepředkládají důkaz o konvergenci v celém časovém období; výsledky se odlišují v jednotlivých kratších časových obdobích.

Podobně Delgado-Rodriguez a Alvares-Ayuso (2008) analyzují vývoj produktivity práce použitím techniky  $\beta$ -konvergence a identifikují jak období s významnou konvergencí (1986–92 a 1997–2001), tak období bez významné konvergence (1980–85 a 1993–96).

Samotný proces integrace je třeba doplnit o otázku, zdali má kýžený ekonomický efekt na cílené regiony či státy. Landau (1995) prezentuje výsledky výzkumu dokazující, že integrace nepřináší žádný pozitivní efekt na ekonomický růst. Naopak Henrekson (1997) uvádí ve výsledku svého výzkumu, že integrace má permanentní efekt na zvyšování míry růstu HDP v hodnotě od 0,6 % do 1,3 % ročně. Integrace ovlivňuje příjem na obyvatele skrze investice a technologický příliv (technologické kanály) (Henrekson, 1997, Maudos a kol, 1999). Badinger (2008) na základě analýzy panelových dat pomocí ko-integračního přístupu uzavírá se shodným výsledkem, že integrace má ze 44 % efekt na HDP na obyvatele. Nicméně podotýká, že průměrná rychlost přizpůsobení je ve většině zemí výrazně rychlejší u technologií (14,3 %) než u investic (2,5 %). Obdobně ve své starší práci přichází se závěrem, že integrace má 25 % vliv na růst HDP na obyvatele a pokud by evropská integrace od roku 1950 neprobíhala, HDP na obyvatele v EU by byla o 1/5 nižší než je dnes (Badinger, 2005).

Dle těchto výsledků je možné dojít k závěru, že integrace přináší z hlediska dlouhodobé perspektivy výhody, které mají pozitivní vliv na ekonomický růst členských států, přičemž příliv technologií má rychlejší vliv než příliv investic. Jeví se tedy žádoucí další úroveň integraci EU zvyšovat, resp. v procesu integrace pokračovat (Pastor, 2012).

Z výše uvedeného lze předpokládat, že podpora zavádění nových technologií anebo příliv nových technologií může mít významný vliv na růst HDP, růst příjmu obyvatel a tím na ekonomický rozvoj především v méně rozvinutých a zaostalejších regionech EU. Tím pádem podpora ze strany EU jako nadnárodní instituce ve formě nástrojů dotační politiky by měla vést k postupnému sblížení příjmu obyvatel a následnému sblížení ekonomické úrovně regionů EU potažmo států EU. Následně pak s růstem ekonomické úrovně jednotlivých regionů může růst nejen konkurenceschopnost jednotlivých regionů, ale rovněž i konkurenceschopnost celé EU.

Pro účely výzkumu vychází disertační práce z výsledků autorů, kteří dokládají pozitivní efekt integrace regionů na ekonomický růst a rovněž vychází z předpokladu, že evropské

nástroje integrační politiky představují zásadní a nenahraditelnou roli ekonomického růstu nejen jednotlivých podpořených regionů, ale i EU jako celku.

Následující kapitola navazuje představením nástrojů dotační politiky EU, které cílí na proces integrace regionů EU.



### 3 NÁSTROJE DOTAČNÍ POLITIKY EU V ČR

Dotační programy jsou nástrojem různých politik a strategických cílů nadnárodních uskupení, států, regionů příp. i měst. Tyto nástroje zajišťují plnění stanovených cílů strategie pomocí určených specifických aktivit. Účelem dotačních programů je mj. zajistit aktivity směřující k naplnění strategických cílů. Uvedený účel dotačních programů je charakteristický pro všechny poskytovatele; na úrovni EU, ČR, krajů, měst, tak ale i soukromých subjektů. Soukromé subjekty mají rovněž vlastní cíle (např. podpora veřejně prospěšných aktivit), které nemusí být nutně součástí určitého strategického dokumentu jako je tomu u EU, ale poskytnutím soukromých darů směřují k naplnění těchto cílů. Dotační programy jsou v tomto pojetí nástrojem k naplnění cílů.

Jednotlivé dotační programy mají vlastní účel, jenž je kvantifikován ve formě výstupů a navazujících výsledků. Výsledky se pak promítnou v naplněných cílech. Výstupy a výsledky se však liší z pohledu jednotlivých aktérů dotačních programů. Výstupem dotačních programů z pohledu EU je např. hodnota poskytnutých dotací nebo počet podpořených projektů; výsledkem je např. počet rekultivovaných území nebo počet vzniklých dětských hřišť. Takto jsou stanoveny EK, příp. jednotlivými operačními programy. Jednotlivé výstupy a výsledky jsou následně hodnoceny v návaznosti na strategické cíle. Dotační program je hodnocen, zda splnil předpokládané nebo vytýčené výstupy, výsledky a cíle. Výstupem dotačního programu z pohledu firmy je však např. zavedení nového nebo inovovaného produktu na trhu a výsledkem může být v ideálním případě zvýšení konkurenceschopnosti v podobě růstu podílu na trhu nebo ziskovosti podniku.

Mezi dotační programy lze ovšem zařadit i jiné zdroje poskytující dotace různým subjektům. Mezi další donátory, kteří poskytují finanční příspěvky, patří zejména stát, který přiděluje dotace z vlastních programů. Dotace poskytují i soukromé subjekty za účelem podpořit činnost jiných ekonomických subjektů svého zájmu. Disertační práce se zaměřuje pouze na dotace poskytované ze zdrojů EU.

#### 3.1 EKONOMICKÉ TEORIE V KONTEXTU INVESTIČNÍCH DOTACÍ

Ekonomické školy se rozdělují do dvou principiálně odlišných skupin. Jedna ze skupin – liberální – v principu nepřipouští realizaci přerozdělovacích procesů, neboť spoléhá na

autoregulační schopnosti trhu a takový zásah v podobě dotací vnímá jako komplikaci pro prosazování spontánních procesů. Navíc přerozdělování je vždy alespoň z počátku na úkor jednoho subjektu, tedy zdroje přerozdělovaných prostředků. Přerozdělovací proces pravděpodobně povede ke zvýšení produktu na straně příjemce, avšak s největší pravděpodobností sníží důchod nebo jeho růst na straně poskytovatele. Pro objektivnost je nutné zmínit, že výše uvedená úvaha by nebyla relevantní v případě, že na straně poskytovatele by došlo k přeinvestování, které zpravidla končí hospodářskou recesí. Na druhé straně je skupina škol, které lze označit jako dirigistické. Zpravidla tyto školy principiálně akceptují autoregulační schopnosti tržního mechanismu, avšak vyjadřují vážnou pochybnost o možnostech jeho provozování v realitě nedokonalé konkurence v současném světě.

Jedním z hlavních funkcí dotací je podnícení příjemce dotace k investování. V zásadě se může jednat o dva typy investice. Za prvé investování do kapitálu ve smyslu výrobního faktoru, a to hmotného (stroje, zařízení) a nehmotného (technologie, software). V druhém případě dotace podněcuje investování do lidských zdrojů např. ve formě mzdových nákladů.

Z pohledu těch škol ekonomie, které sice neospravedlňují dotace ve smyslu intervence jako vhodný zásah do ekonomiky, ale souhlasí s tím, že investovat v zaostalejších oblastech je více žádoucí než ve vyspělých, existuje několik různých teorií. Solowův model (Solow, 1965) vysvětluje, že jedině změna technologie vede k ekonomickému růstu. Vlivem různých nákladů na pracovníka firmy přemísťují výrobu do méně nákladných lokalit, a tím zvyšují příliv kapitálu a technologií do daných zemí. Současně v kontextu EU jako bezhraničního prostoru se zvyšují možnosti obchodu a změny místa produkce firem bez dodatečných bariér (Jones, 2012). Teorie Romera a Lucase vysvětluje ekonomický rozvoj jako výsledek rostoucího množství kapitálu v ekonomice. Romer a Lucas považují kapitál obecně za lidský a fyzický kapitál. Taktéž předpokládají technologii jako neveřejný statek a tvrdí, že technologická změna je dosažena snahou ekonomických subjektů. Jejich přístup dále ukazuje, že výnosy z kapitálu nemusí vykazovat pokles v souvislosti s ekonomickým rozvojem, protože dochází k rozšiřování technologických znalostí mezi výrobci ve formě pozitivní externality. Obdobně také investice do lidského kapitálu mohou představovat pozitivní externalitu díky přenositelnosti znalostí mezi lidmi. Jinými slovy pozitivní externalitou jsou rostoucí výnosy z rozsahu z investic do lidského kapitálu. Lucas (2009)

dále tvrdí, že i rozšiřování myšlenek mezi lidmi a společnostmi má pozitivní efekt na ekonomický růst.

Proto dochází k situaci, kdy zastánci všech ekonomických směrů připouštějí, že tržnímu mechanismu je v jeho působení třeba napomoci, neboť pasivita by mohla znamenat, když nic jiného, velkou časovou prodlevu ekonomického růstu. Proto je žádoucí napomoci rozvoji zaostalejších oblastí světa i EU v ekonomickém růstu prostřednictvím přerozdělovacích procesů formou dotací. Tím by pak bylo možné ekonomický růst EU jako celku urychlit.

Teorie konvergence dále tvrdí, že stejný objem zapojovaného kapitálu do produkce v chudších zemích se projevuje vyšším tempem růstu HDP než v ekonomikách bohatších, což se v ekonomické realitě ne vždy potvrzuje. Výše definované efekty mohou mít následně vliv i na množství znalostí v celém ekonomickém prostoru EU a jeho ekonomický růst v podobě růstu HDP. Konkrétně  $\beta$ -konvergence a  $\sigma$ -konvergence vysvětlují sbližování nebo rozevírání rozdílnosti bohatství a ekonomického růstu ekonomik zejména na základě reálného HDP na obyvatele (Nevima, 2011).

Základním fenoménem státu a jeho role jsou podle Musgraveho (1959) tři základní aktivity: alokace z důvodů externalit, rozdělení bohatství z pohledu sociální rovnosti a v neposlední řadě stabilizace. Další roli - regulatorní - později přidává Bailey (2002). EU přebírá roli státu v podobě přerozdělování dotací. Dotace poskytnuté EU představují plnění stabilizační role pomocí fiskální politiky, která se snaží dosáhnout cílů jako plné zaměstnanosti, cenové stability, ekonomického růstu a rovnováhy platební bilance. Současně lze na dotace pohlížet jako na plnění role přerozdělovací, jelikož do méně rozvinutých regionů jde více finančních prostředků, zatímco více rozvinuté regiony odvádějí do rozpočtu více prostředků. Tyto argumenty přinášejí jasné odůvodnění státních, resp. nadstátních/evropských zásahů do ekonomiky (El-agraa, 2013).

Lze tedy v souhrnu konstatovat, že ekonomická teorie vnímá investování v zaostalejších oblastech pozitivně. Liší se ale v tom, zda ponechat tento proces redistribuce investic na tržním základě či ho realizovat cestou státního, resp. nadstátního zásahu formou dotací. Ve prospěch dotací zde může hovořit i to, že právě realizovaná dotace může iniciovat spontánní investice do takové oblasti tržní cestou.

### 3.2 VZNIK MYŠLENKY DOTACÍ V EU

Zmínka o dotační pomoci je obsažena již v Pařížské smlouvě (EU, 1951), na základě které bylo založeno Evropské společenství uhlí a oceli. Dle článku 54 Smlouvy o založení Evropského společenství uhlí a oceli již tato smlouva mluví o případné finanční pomoci formou půjček nebo nenávratných podpor. Současně také zmiňuje programy, které tyto finanční pomoci popisují a jsou předchůdci současných operačních programů EU. Úkolem společenství je dle článku 2 Smlouvy o založení Evropského společenství uhlí a oceli přispívat k hospodářskému rozvoji a zvyšování životní úrovně obyvatel členských států.

Smlouvy, které následují a upravují fungování Evropského společenství a později EU, rozšiřují znění o finančních pomocích a konkretizují vlastní úkoly. Římská smlouva neboli Smlouva o založení Evropského hospodářského společenství, si dává za cíl zajistit *„harmonický rozvoj zmenšováním rozdílů mezi jednotlivými regiony a odstraněním zaostalosti nejvíce znevýhodněných regionů“* (Euroskop, 1956, s. 7). Současně v článku 123 Smlouvy o založení Evropského hospodářského společenství zřizuje Evropský sociální fond, který má sloužit k rozšiřování možností zaměstnávání pracovníků a ke zvyšování jejich profesní a geografické mobility. V článku 125 Smlouvy o založení Evropského hospodářského společenství je již fond podrobněji popsán a jeho základním kamenem je příspěvek ve výši 50 % na zajištění opětovného zaměstnání při přesídlení osob. Konkrétně se jedná o náklady spojené s přesídlením např. podpora profesní rekvalifikace.

Navazující Maastrichtská smlouva neboli Smlouva o Evropské unii, identifikuje úkoly konkrétněji a ve svém prvním cíli se zavazuje *„podporovat trvale udržitelný hospodářský a sociální pokrok“* a to mj. *„posilováním hospodářské a sociální soudržnosti“* (EU, 1992, s.4).

Téměř od založení je mj. snahou EU formou různých nástrojů integrace a přerozdělováním prostředků skrze fondy zajistit rozvoj regionů a snížit ekonomické rozdíly mezi nimi. Tento záměr je zachován a v dalších letech ještě více rozpracován a konkretizován do jednotlivých cílů. EU nastavila nástroje, které mají dopomoci dosažení stanovených postupně modifikovaných cílů.

### 3.3 VYMEZENÍ POJMU DOTACE V KONTEXTU EU

Definice pojmu *dotace* je složitá, jelikož se v odborné literatuře nevyskytuje ve všeobecně přijatelné podobě. Dle zákona č. 218/2000 Sb., o rozpočtových pravidlech jsou dotace definovány jako „*peněžní prostředky státního rozpočtu, státních finančních aktiv nebo Národního fondu poskytnuté právníckým nebo fyzickým osobám na stanovený účel*“ (ČR, 2000, s. 3104). Dotace se objevují ve formě finančního daru nebo finanční výpomoci a charakteristickým rysem je jejich nenávratnost (Peková, 2012). Dotace se často prolínají s pojmem subvence, nicméně subvence může představovat i hmotnou účelovou podporu nebo výpomoc. Dotace jsou tedy podmnožinou subvence.

Dle analýzy prováděné Rubinim (2010, s. 149) se EK ve svých nařízeních definicí *dotace* příliš nezabývá a definuje ji jako „*jakoukoliv pomoc přidělenou státem nebo skrze státní zdroje v jakékoliv formě*“. Oxford Dictionaries (2016) definuje dotaci jako „*sumu peněz přidělenou ze státního fondu na pomoc průmyslu nebo obchodu k udržení nízkých cen zboží nebo služeb*“. Dle Světové obchodní organizace je pojem dotace často používaným termínem ve smyslu opaku daní: „*vládní transfer peněz subjektům v soukromém sektoru*“ (World Trade Organization, 2006, s. 47). Světová obchodní organizace definuje pojem dotace v první řadě takto: „*finanční příspěvek poskytnutý vládou nebo některou veřejnou institucí*“ (World Trade Organization, 2006, s. 47). Následně rozlišuje několik forem finančního příspěvku: (1) přímý transfer prostředků včetně potenciálních transferů jako jsou úvěrové garance, (2) ušlé příjmy, které jsou za běžných okolností splatné, (3) zboží a služby poskytnuté vládou, které nejsou součástí obecné infrastruktury (World Trade Organization, 2006).

Při akceptaci výše uvedených definic v kontextu EU lze definovat dotaci jako účelový finanční příspěvek z některého z fondů EU, který přispěje k hospodářskému a sociálnímu rozvoji členských zemí a regionů, a tím sníží významné regionální rozdíly mezi prosperujícími a zaostávajícími regiony (Brzáková, Kraft, 2017). Dotace formou investic do soukromého a veřejného sektoru by měly přispět k ekonomickému sblížení členských států.

### 3.4 ÚČEL DOTACÍ A CÍLE EVROPSKÝCH FONDŮ NA ZÁKLADĚ SMLOUVY O FUNGOVÁNÍ EU

Smlouva o fungování EU (EU, 2012) ponechává cíle a úkoly a konkretizuje zajištění a proces plnění daných cílů. V oblasti sociální politiky má EU a její členské státy za cíl dle článku 151 Smlouvy o fungování EU *„podporu zaměstnanosti, zlepšování životních a pracovních podmínek tak, aby bylo možno tyto podmínky vyrovnat a přitom udržet jejich zvýšenou úroveň, přiměřenou sociální ochranu, sociální dialog, rozvoj lidských zdrojů za účelem trvale vysoké zaměstnanosti a boj proti vyloučením“* (EU, 2012, s. 114). Za účelem dosažení stanoveného cíle v oblasti sociální politiky v článku 162 Smlouvy o fungování EU se zřizuje Evropský sociální fond, jehož záměrem je *„zvýšovat zaměstnanost pracovníků v oblasti profesní a geografické mobility“* (EU, 2012, s. 119), aby se jim usnadnilo přizpůsobování změnám průmyslu, a to formou odborného vzdělávání a rekvalifikace.

Dalším cílem EU dle článku 174 Smlouvy o fungování EU je podpořit hospodářskou, sociální a územní soudržnost, která se bude zaměřovat především na snížení rozdílů úrovně rozvoje mezi regiony a snížení zaostalosti nejvíce znevýhodněných regionů. Dosahování těchto cílů je podporováno a financováno z ESIF, Evropské investiční banky a jiných zdrojů. Smlouva o fungování EU ve článku 176 a čl. 177 předkládá zřízení Evropského fondu regionálního rozvoje a Fondu soudržnosti a jasně shrnuje účel fondů a jejich možnosti využití. *„Úkolem Evropského fondu pro regionální rozvoj je, aby svou účastí na rozvoji a strukturálních změnách zaostávajících regionů a přeměně upadajících průmyslových oblastí pomáhal odstraňovat zásadní regionální rozdíly v Unii.“* (EU, 2012, s. 127) *„Fond soudržnosti [...] poskytuje finanční prostředky na projekty ve sféře životního prostředí a transevropských sítí v oblasti dopravní infrastruktury“* (EU, 2012, s. 128).

Do ESIF aktuálně patří pět fondů: Evropský fond pro regionální rozvoj (dále jen „EFRR“), Evropský sociální fond (dále jen „ESF“), Fond soudržnosti (dále jen „FS“), Evropský zemědělský fond pro rozvoj venkova a Evropský námořní a rybářský fond.

Současně se EU a členské státy zavazují zajistit opatření týkající se podpory konkurenceschopnosti průmyslu EU a tento úkol je detailněji vysvětlen v článku 173 Smlouvy o fungování EU. Cílem je zaměřit se na (1) urychlené přizpůsobování průmyslu strukturálním změnám, (2) podporu vytváření prostředí příznivého pro rozvoj podnikání v

rámci Unie, zejména malých a středních podniků, (3) podporu prostředí příznivého pro spolupráci mezi podniky, (4) podporu dokonalejšího využívání průmyslového potenciálu v oblasti inovace, výzkumu a technologického rozvoje.

Smyslem dotací, které plynou z fondů EU, je podpořit dosažení a naplnění stanovených cílů.

### 3.5 CÍLE POLITIKY SOUDRŽNOSTI NA ÚROVNI EU

Kapitola se zabývá stanovenými cíli a prioritami politiky soudržnosti EU ve dvou programových obdobích. Předkládá stanovené cíle ESIF a jejich předpokládaný dopad na členské státy a jejich ekonomický rozvoj a integrační proces.

#### 3.5.1 PROGRAMOVÉ OBDOBÍ EU 2007-2013

Rozhodnutí Rady (2006/702/ES) stanovilo orientační rámec pro členské státy k přípravě strategických referenčních rámců a operačních programů pro programové období 2007-2013. Tyto zásady stanovují tři hlavní priority, o které by měly usilovat programy podpory politiky soudržnosti.

Hlavní priority:

- „zvýšení přitažlivosti členských států, regionů a měst zlepšením jejich přístupnosti, zajištěním odpovídající kvality a úrovně služeb a ochranou životního prostředí,“
- „podporu inovace, podnikavosti a růstu hospodářství založeného na znalostech pomocí kapacit pro výzkum a inovace, včetně nových informačních a komunikačních technologií,“
- „vytváření více a lepších pracovních míst pomocí zapojení více osob do zaměstnání nebo do podnikání, zlepšení přizpůsobivosti pracovníků a podniků a zvýšení investic do lidského kapitálu.“ (Rada EU, 2006, s. 14).

Opatření přijatá v rámci fondů jsou na celostátní a regionální úrovni zaměřena na priority Společenství v zájmu udržitelného rozvoje posilováním růstu, konkurenceschopnosti, zaměstnanosti, sociálního začlenění a ochrany a kvality životního prostředí.

EU stanovila cíle, k jejichž dosažení přispívají jednotlivé fondy a finanční nástroje (Rada EU, Nařízení Rady (ES) č. 1083/2006):

1. cíl *Konvergence*, který je určen na urychlení sblížení nejméně rozvinutých členských států a regionů. Zaměřuje se na zlepšení podmínek pro růst a zaměstnanost prostřednictvím zvýšení kvality investic do hmotného a lidského kapitálu, rozvoje

- inovací a znalostní společnosti, zlepšení schopnosti přizpůsobovat se hospodářským a sociálním změnám, ochrany a zlepšování životního prostředí a výkonnosti správy;
2. cíl *Regionální konkurenceschopnost a zaměstnanost*, který je mimo nejméně rozvinuté regiony zaměřen na posílení konkurenceschopnosti a atraktivnosti regionů, jakož i zaměstnanosti v regionech. Zaměřuje se na zvýšení množství a kvality investic do lidského kapitálu, inovací, podpory znalostní společnosti a podnikání, ochrany a zlepšování životního prostředí a zlepšování dostupnosti, přizpůsobivosti pracujících a podniků, jakož i rozvoje trhů práce přístupných pro všechny;
  3. cíl *Evropská územní spolupráce*, který je zaměřen na posílení přeshraniční spolupráce prostřednictvím společných místních a regionálních iniciativ, na posílení nadnárodní spolupráce přispívající k integrovanému územnímu rozvoji a na posílení meziregionální spolupráce a výměny zkušeností.

Jednotlivé cíle jsou podpořeny z různých fondů. Tabulka 1 předkládá souhrn cílů, ke kterým uvádí dílčí fondy cílené podpory.

*Tabulka 1: Cíle Společenství*

	Název cíle	Fond podpory
1	Konvergence	EFRR, ESF, FS
2	Regionální konkurenceschopnost a zaměstnanost	EFRR, ESF
3	Evropská územní spolupráce	EFRR

Zdroj: Vlastní zpracování na základě EK (2006).

Vzhledem k výše uvedeným cílům je snahou EU posilovat růst nejméně rozvinutých evropských regionů, které zatím nedosahují ekonomické úrovně vyspělých regionů EU. Podpora konkurenceschopnosti je zaměřena spíše na regiony středně rozvinuté.

Pro hodnocení dosažení stanovených cílů předepisuje EU tzv. hlavní (*core*) indikátory, které reflektují všechny podporované oblasti EU. Pro první a druhý cíl je stanoveno celkem 41 hlavních indikátorů. Pro třetí cíl je stanoveno dalších 15 hlavních indikátorů. Tyto hlavní indikátory vyjadřují priority EU a jsou shodné pro všechny členské země. V tematické oblasti konkurenceschopnost je stanoven pouze jeden indikátor: *Počet projektů usilujících o rozvoj obchodu, podnikavosti a nových technologií*.

K dalšímu vyhodnocení dílčích programů, cílů a prioritních os jednotlivých programů slouží ukazatele výstupu, výsledku a dopadu, které jsou stanoveny na úrovni dílčích programů řídicími a implementačními orgány v ČR.



Identifikace druhů ukazatelů:

- Výstup - je měřen rozsah uskutečněných aktivit v jednotlivých projektech.
- Výsledek - měří přímé účinky na příjemce dotace.
- Dopad - měří střednědobé a dlouhodobé účinky dopadu na socio-ekonomickou situaci, na kterou je program zaměřen.

Tyto evaluační ukazatele slouží jednak k vnitřní analýze programu, jeho výkonnosti a úspěšnosti realizace a za druhé slouží k hodnocení konkurenční pozice ČR v rámci EU. Více o ukazatelích je rozpracováno v dalších kapitolách.

### 3.5.2 PROGRAMOVÉ OBDOBÍ EU 2014-2020

EU definuje pět základních cílů v souladu se strategií Evropa 2020, které by měly být splněny do roku 2020 (EK, 2015). Tabulka 2 předkládá název a popis dílčích cílů.

Tabulka 2: Cíle strategie Evropa 2020

	Název cíle	Popis
1	Zaměstnanost	Zaměstnat 75 % osob ve věkové kategorii od 20 do 64 let
2	Výzkum a vývoj	Investovat do výzkumu a vývoje 3 % HDP EU
3	Změna klimatu a udržitelné zdroje energie	Snížit emise skleníkových plynů o 20 % (nebo dokonce o 30 %, pokud k tomu budou vytvořeny podmínky) ve srovnání se stavem v roce 1990; Zvýšit podíl energie z obnovitelných zdrojů na 20 %; Zvýšit energetickou účinnost o 20 %
4	Vzdělávání	Snížit míru nedokončení studia pod 10 %; Dosáhnout ve věkové kategorii od 30 do 34 let alespoň 40 % podílu vysokoškolsky vzdělaného obyvatelstva
5	Boj proti chudobě a sociálnímu vyloučení	Snížit alespoň o 20 milionů počet lidí, kteří žijí v chudobě a sociálním vyloučení nebo jsou na pokraji chudoby a hrozí jim sociální vyloučení

Zdroj: Vlastní zpracování na základě EK (2015).

Vzhledem k výše uvedeným cílům není prioritou zvyšování konkurenceschopnosti EU příp. jejích členských zemí. Nicméně naplnění nebo přiblížení se k těmto cílům by mělo mj. vést ke zvýšení konkurenceschopnosti EU jako celku. Významnou vazbu na konkurenceschopnost podniků má první, druhý a čtvrtý cíl. Zaměstnanost se projeví zejména dostatkem pracovníků pro podniky a možností rozvoje a expanze. To je však podmíněno vzdělaností a dovednostmi pracovníků a jejich motivací k výkonu práce. Ke vzdělanosti se přiřklán i čtvrtý cíl. V případě dosažení 40 % vysokoškolsky vzdělaného obyvatelstva ve

věku 30-34 let by se dalo předpokládat částečné naplnění cíle Zaměstnanost. Taková situace však podmiňuje obory vzdělávání tak, aby odpovídaly poptávce na trhu práce. Je nutné splnit jednak cílovou hodnotu, ale zejména strukturální soulad absolventů a volných pracovních míst v ekonomice. Dosažení vyššího stupně vzdělání předpokládá zejména posílení odvětví s vyššími nároky na znalosti a dovednosti, vyšší výkon a vyšší produktivitu firem. Významně pozitivní dopad na konkurenceschopnost podniků může mít zvýšení výdajů na výzkum a vývoj. Posílení činnosti v dané oblasti tímto způsobem se s největší pravděpodobností projeví ve vyšší míře výsledků VaV a jejich možném uplatnění v podnikové sféře. To však s sebou opět nese podmínku, která představuje potenciál a schopnost firmy adaptovat se na nové produkty a služby. Podniky tedy musí být otevřeny inovacím.

Politika hospodářské, sociální a územní soudržnosti tvoří základní stavební kámen, ze kterého vychází jednotlivé fondy a jejich účel podpory. Politika soudržnosti ustanovuje fondy a jejich cíle, které mají být podporou z fondů naplněny. Jedná se o základní rámec pro poskytování dotačních prostředků. Politika soudržnosti dle Nařízení EU č. 1303/2013 stanovuje pro dané období celkem jedenáct tematických cílů.

Tematické cíle ESIF:

1. Posilování výzkumu, technologického vývoje a inovací
2. Zlepšení přístupu k informačním a komunikačním technologiím a zvýšení jejich kvality
3. *Posilování konkurenceschopnosti malých a středních podniků (dále jen „MSP“)*
4. Podpora přechodu na nízkouhlíkové hospodářství
5. Podpora přizpůsobení se klimatickým změnám, řízení a prevence rizik
6. Ochrana životního prostředí a podpora efektivního využívání zdrojů
7. Podpora udržitelné dopravy a zlepšování síťových infrastruktur
8. Podpora udržitelné a kvalitní zaměstnanosti a mobility pracovních sil
9. Podpora sociálního začleňování, boj proti chudobě a jakékoli diskriminaci
10. Investování do vzdělávání, odborného výcviku a celoživotního vzdělávání
11. Zvyšování efektivity veřejné správy (EU, 2013).

V souladu s rozvojovými potřebami a růstovým potenciálem, jež jsou vymezeny v Dohodě o partnerství, podporuje EFRR jedenáct investičních priorit, které navazují na tematické cíle. V Nařízení EU č. 1301/2013 jsou tyto investiční priority v článku 5 definovány a vymezeny

konkrétními aktivitami. Třetí investiční priorita se týká zvyšování konkurenceschopnosti MSP a je konkretizována takto:

- a) „podporou podnikání, zejména usnadněním hospodářského využívání nových myšlenek a podporou zakládání nových firem, mimo jiné prostřednictvím podnikatelských inkubátorů;
- b) vyvíjením a prováděním nových obchodních modelů pro malé a střední podniky, zejména pro oblast mezinárodního obchodu;
- c) podporou vytváření a rozšiřování pokročilých kapacit pro rozvoj produktů a služeb;
- d) podporou schopnosti malých a středních podniků růst na regionálním, vnitrostátním a mezinárodním trhu a angažovat se v procesu inovací“ (Nařízení EU č.1301/2013, čl. 5 odst. 3 písm. a)-d)).

Dle EU mají tyto hlavní body vést k posilování konkurenceschopnosti podniků. K hodnocení naplňování těchto konkrétních cílů spadajících do EFRR slouží ukazatele, které představují dvě skupiny. První skupinou jsou společné ukazatele stanoveny na úrovni EU – společné ukazatele výstupů. Druhou skupinu představují specifické ukazatele výsledků a specifické ukazatele výstupů, které jsou stanoveny jednotlivými programy (Nařízení EU č. 1301/2013). Dle přílohy I příslušného nařízení stanovuje EU celkem 39 společných ukazatelů. Tabulka 3 předkládá výběr těch, které se přímo týkají podniků.

Tabulka 3: Společné ukazatele v rámci EFRR

Ukazatel	Jednotka
Počet podniků, které dostávají podporu	podniky
Počet podniků, které dostávají granty	podniky
Počet podniků, které dostávají jinou finanční podporu než granty	podniky
Počet podniků, které dostávají nefinanční podporu	podniky
Počet nových podniků, které dostávají podporu	podniky
Zvýšení zaměstnanosti v podporovaných podnicích	ekvivalenty plného pracovního úvazku
Počet podniků spolupracujících s výzkumnými institucemi	podniky
Počet podniků, které dostávají podporu pro účely uvádění nových výrobků na trh	podniky
Počet podniků, které dostávají podporu pro účely zavádění výrobků nových pro podnik	podniky

Zdroj: Vlastní zpracování na základě Nařízení EU č. 1301/2013.

Nicméně tyto ukazatele nijak nehodnotí, do jaké míry byla zvýšena nebo snížena konkurenceschopnost podniků po poskytnutí podpory. EU sama nestanovuje takový

ukazatel, který by vyhodnotil cíl *Posilování konkurenceschopnosti MSP*. EU předpokládá, že skrze hodnoty ukazatelů lze usuzovat změny konkurenceschopnosti firem. Dle analýzy teorie konkurenceschopnosti v přechozích kapitolách však nelze jasně na základě těchto ukazatelů prokázat změnu konkurenceschopnosti firem. Nicméně čtyři poslední ukazatele by mohly mít nepřímou vypovídající hodnotu pro měření změny konkurenceschopnosti firem, protože mají přímou návaznost na faktory, které jsou základem konkurenceschopnosti.

### 3.6 CÍLE ČR STANOVENÉ V KONTEXTU POLITIKY SOUDRŽNOSTI EU

V návaznosti na cíle politiky soudržnosti EU dále jednotlivé členské státy stanovují směr a cíl rozvoje jednotlivých ekonomik. Cíle pro provádění politiky soudržnosti definují členské státy samostatně na základě aktuální socioekonomické analýzy. Stanovené cíle a jejich provádění je uvedeno ve strategických dokumentech pro každé programové období. Kapitola představuje strategické dokumenty ČR v kontextu čerpání dotační podpory pro dvě programová období a následně předkládá cíle, priority a očekávané výstupy dotační podpory.

#### 3.6.1 STRATEGICKÉ DOKUMENTY ČR V KONTEXTU ČERPÁNÍ ESIF

Čerpání z ESIF jednotlivými členskými státy je podmíněno vytvořením národních strategických dokumentů, které se zakládají na analýze aktuální situace a definují strategické cíle pro navazující programové období. Strategický dokument je následně posouzen a schválen EK. Programové období se shoduje s víceletým finančním rámcem, který stanovuje Rada EU na dobu minimálně pěti let, zpravidla sedmi let. Víceletý finanční rámec určuje závazky, rozpočet, výdaje a zdroje. Tímto obdobím se pro dílčí procesy s EU řídí i jednotlivé členské státy.

Pro období 2007-2013 se ČR řídila dokumentem *Národní strategický referenční rámec* (Ministerstvo pro místní rozvoj ČR (dále jen „MMR ČR“), 2007), který vycházel ze všech důležitých národních i evropských strategických tematických i resortních dokumentů a obsahoval přehled cílů, priorit a operačních programů ČR pro období 2007-2013. Předložené operační programy byly následně schváleny EK.

Pro následující období 2014-2020 byla schválena *Dohoda o partnerství* (MMR ČR, 2014), která je ve shodě se strategickým dokumentem *Evropa 2020*. Dohoda o partnerství obsahuje

makroekonomickou a socioekonomickou analýzu týkající se disparit, rozvojových potřeb a růstového potenciálu regionů EU. Dále obsahuje tematické cíle a priority financování, popis opatření k zajištění implementace a očekávané výsledky. Jedná se o zastřešující strategický dokument, ze kterého vychází jednotlivé programové dokumenty. Dohoda o partnerství zavazuje dílčí programové dokumenty k jednotnému směru. Dohoda o partnerství stanoví cíle a priority pro efektivní využívání ESIF za účelem naplňování strategie Evropa 2020 na základě vydefinovaných národních priorit.

### 3.6.2 PROGRAMOVÉ OBDOBÍ 2007-2013

Cíle ČR pro programové období 2007-2013 byly představeny v Národním strategickém referenčním rámci (dále jen „NSRR“). Dokument stanovuje strategii, vizi, globální a strategické cíle, priority a nástroje realizace, resp. konkrétní operační programy, které by měly zajistit dosažení stanovených cílů pro období 2007-2013.

Stanovené cíle vychází ze socioekonomické analýzy ČR, SWOT analýzy ČR, ze strategických obecných zásad Společenství pro hospodářskou, sociální a územní soudržnost 2007-2013. Reflektují rovněž národohospodářský, ekonomický a regionální vývoj ČR v kontextu EU.

Globální cíl NSRR je stanoven takto:

*„Globálním cílem je přeměna socioekonomického prostředí ČR v souladu s principy udržitelného rozvoje tak, aby ČR byla přitažlivým místem pro realizaci investic, práci a život obyvatel. Prostřednictvím trvalého posilování konkurenceschopnosti bude dosahováno udržitelného růstu s cílem dosáhnout hospodářské úrovně EU-25. ČR bude usilovat o růst zaměstnanosti a o vyvážený a harmonický rozvoj regionů, který povede ke zvyšování úrovně kvality života obyvatelstva.“ (MMR ČR, 2007, s. 36).*

V NSRR určuje ČR faktory konkurenceschopnosti, jež jsou ve shodě s definovanými strategickými cíli:

1. Konkurenceschopná česká ekonomika
2. Otevřená, flexibilní a soudržná společnost
3. Atraktivní prostředí
4. Vyvážený rozvoj území

Pro účely disertační práce je dále rozebrán pouze první strategický cíl *Konkurenceschopná česká ekonomika*. NSRR dále rozvíjí myšlenku strategického cíle *Konkurenceschopná česká ekonomika* takto: „*Posilování konkurenceschopnosti podnikatelského sektoru zvyšováním jeho produktivity a urychlením udržitelného hospodářského růstu založeném na systematicky rozvíjeném inovačním potenciálu silné a progresivně strukturované české ekonomiky, generující robustní a udržitelný ekonomický růst.*“ (MMR ČR, 2007, s. 38).

V rámci definovaného strategického cíle *Konkurenceschopná česká ekonomika* byly dále vytýčeny tři priority:

1. Konkurenceschopný podnikatelský sektor. Cíl priority: Konkurenceschopný, silný a inovující český podnikatelský sektor, dosahující vysoké přidané hodnoty a produktivity práce, schopný prosadit se jak na vnitřním trhu EU, tak i ostatních mezinárodních trzích.

Implementace první priority se zaměřovala na motivaci k podnikání pomocí zvýšení nabídky finančních nástrojů k financování zahájení a provozu podnikatelské činnosti. Součástí implementace bylo vytvoření nabídky nových finančních nástrojů ve formě mikropůjček, záruk, zvýhodněných úvěrů. Dalším směřováním priority byla podpora procesu zakládání, činnosti a rozvoje podnikatelské infrastruktury především ve formě podnikatelských parků a inkubátorů, regenerace brownfieldů, podnikatelských inovačních center. S tím souvisela i podpora kvalitních poradenských služeb a stimulace podnikatelského sektoru k zapojování do sítí, dodavatelsko-odběratelských řetězců a inovačních klastrů, a tím usnadnění přístupu na nové trhy. Priorita byla implementována pomocí OP PI, Operačního programu Lidské zdroje a zaměstnanost, Operační program Praha Adaptabilita.

2. Podpora kapacit VaV pro inovace. Cíl priority: Posílení a zvýšení efektivnosti kapacit v oblasti VaV a pro tvorbu inovací, a to v úzké funkční vazbě na podnikatelskou sféru. Soustavné zvyšování podílu znalostní ekonomiky v národním hospodářství.

Implementace priority byla zajištěna pomocí rozvoje kapacit VaV pro posílení inovací v regionech, jejich začleněním do Evropského výzkumného prostoru a zapojením do mezinárodních inovačních aktivit. Podpora směřovala do rozvoje

infrastruktury pro aplikovaný výzkum, technologický rozvoj, šíření výsledků VaV a jejich praktické uplatnění v podobě inovací. Posílení dále směřovalo do oblastí úzké spolupráce mezi výzkumnými a vzdělávacími středisky a podnikatelskou sférou. Priorita byla implementována pomocí OP VaVpI, OP PI, Operační program Vzdělávání pro konkurenceschopnost, Operační program Praha Adaptabilita.

3. Udržitelný rozvoj cestovního ruchu a využití potenciálu kulturního dědictví. Cíl priority: Zvýšení podílu cestovního ruchu v ekonomice jednotlivých regionů i ČR jako celku lepším využitím potenciálu pro rozvoj cestovního ruchu, včetně rozvoje kulturního dědictví.

Třetí prioritou byl podpořen udržitelný rozvoj stávajících atraktivit cestovního ruchu, využívání přírodního a kulturního bohatství při respektování přírodních hodnot území. Dále bylo zacíleno na odstraňování bariér bránící efektivnímu a udržitelnému využívání přírodních a kulturních památek. Podporována byla tvorba produktů, programů, aktivit regionálního a nadregionálního významu atraktivní pro domácí i zahraniční turisty a výstavba základní a doprovodné infrastruktury cestovního ruchu. Priorita byla implementována prostřednictvím jednotlivých Regionálních operačních programů a Integrovaného operačního programu.

Dle výše uvedených priorit v rámci strategického cíle *Konkurenceschopná česká ekonomika* je zřejmá návaznost na posílení konkurenceschopnosti regionů prostřednictvím zajištění financování podnikatelské sféry s dopadem na rozvoj podnikání a posléze produktivitu práce. Menší důraz je kladen na znalostní ekonomiku i přes tendence podpory VaV, a to zejména do podpory infrastruktury pro VaV. Podpora inovačních klastrů a rozvoj spolupráce mezi výzkumnými středisky a podnikatelskou sférou hraje významnou roli pro růst konkurenceschopnosti regionu a celé ČR. Tyto oblasti však byly podpořeny nejen z OP PI, ale i z jiných operačních programů v daném období. V rámci strategického cíle NSRR zcela opomíjí faktor institucionální podpory a fungování veřejné správy jako základního stavebního kamene pro rozvoj podnikatelského prostředí a růst konkurenceschopnosti. Snížení administrativní zátěže podnikatelského sektoru je zcela minoritně začleněno do druhého strategického cíle *Otevřená, flexibilní a soudržná společnost* pro dané období.

### 3.6.3 PROGRAMOVÉ OBDOBÍ 2014-2020

V Dohodě o partnerství (MMR ČR, 2014) se slovo konkurenceschopnost a další slova se shodným základem objevují celkem 135krát v různých podobách. Jedná se tedy o velmi oblíbené slovo, jak už bylo řečeno, ne vždy se zcela jasným významem. Obsahem dohody je jednak hodnocení situace ČR a současně definice cílů a nástrojů na programové období EU 2014-2020. Východiskem pro vytvoření dohody byly národní rozvojové priority, které byly stanoveny usnesením vlády č. 650/2011 (ČR, 2011) a které jsou v souladu s cíli strategie Evropa 2020.

Rozvojové priority:

1. Zvýšení konkurenceschopnosti ekonomiky:
  - a. Rozvoj podnikání, podnikavosti a využívání inovací.
  - b. Fungující trh práce.
  - c. Rozvoj vzdělávání.
  - d. Podpora prosazování inovací a výzkumu a vývoje.
2. Rozvoj páteří infrastruktury.
3. Zvyšování kvality a efektivity veřejné správy.
4. Podpora sociálního začleňování, boje s chudobou a systému péče o zdraví.
5. Integrovaný rozvoj území.

Na základě národních rozvojových priorit byly stanoveny problémové oblasti, jež jsou analyzovány ze sektorové i územní perspektivy (MMR ČR, 2014).

Problémové oblasti:

1. Konkurenceschopnost ekonomiky
2. Infrastruktura
3. Veřejná správa
4. Sociální začleňování, boj s chudobou a systém péče o zdraví
5. Životní prostředí

Problémové oblasti a celá Dohoda o partnerství vychází rovněž z tzv. Pozičního dokumentu EK (MMR ČR, 2012), který je nejadresnější dokumentem vůči situaci a problémům ČR. Odstranění či snížení bariér definovaných v Pozičním dokumentu patří k hlavním cílům Dohody o partnerství. Dohoda je postavena na analýze situace každé priority, popisuje východiska a charakteristiku, vymezuje územní rozdíly, identifikuje hlavní problémy a potřeby rozvoje.



První problémovou oblastí je *Konkurenceschopnost ekonomiky*, která vychází z národní rozvojové priority *Zvýšení konkurenceschopnosti ekonomiky*. Priorita je rozpracována do čtyř hlavních pilířů identifikovaných pro posílení konkurenceschopnosti české ekonomiky.

Hlavní pilíře konkurenceschopnosti ekonomiky jsou definovány čtyři (MMR ČR, 2014):

- Fungující trh práce,
- Moderní a kvalitní vzdělávací systém,
- Efektivní výzkumný a inovační systém,
- *Konkurenceschopné podniky*.

Tyto čtyři pilíře jsou podle Dohody o partnerství hlavními faktory konkurenceschopnosti ekonomiky ČR. Tak jako Porterův diamant (Porter, 1990) a koncept Brise (2015) staví na čtyřech hlavních faktorech, nicméně však vynechává základní stavební faktor institucionální podpory, který do značné míry ovlivňuje podnikatelské prostředí. Vláda ČR vyjmula oblast veřejné správy z faktorů konkurenceschopnosti ekonomiky a předkládá podporu veřejné správy v rámci samostatné priority. Z toho lze předpokládat, že Dohoda o partnerství spatřuje podporu veřejné správy nejen jako faktor konkurenceschopnosti, ale jako faktor celkového rozvoje ČR, kterým je třeba se zabývat.

Vzhledem k tématu disertační práce je rozpracován pouze pilíř *Konkurenceschopné podniky*, v rámci něhož je v Dohodě o partnerství identifikováno šest problémů a ke každému problému popsané potřeby rozvojových aktivit.

Hlavní identifikované problémy a potřeby rozvoje:

#### 1. Slabý domácí podnikatelský sektor

Identifikované potřeby představují několik zásadních rozvojových směrů. Podnikatelský sektor ČR by měl najít vhodný způsob, jak rozvíjet regionální inovační centra a jak propojit zdroje a odborné znalosti v podobě spolupráce mezi veřejným sektorem, podniky a univerzitami. Tato centra by se měla nejvíce zaměřit na specializované technické služby a zvýšit inovační výkonnost podniků. Současně je třeba zvýšit inovační výkon vytvořením průmyslových výzkumných a vývojových center přímo v podniku. Dohoda dále spatřuje nedostatky ve strategickém řízení MSP, řízení inovací, schopnosti samostatně se prosadit na zahraničních trzích.

## 2. Podnikatelská kultura, intenzita podnikání a podnikatelská aspirace

Další specifické potřeby podnikatelského prostředí se týkají zejména zvýšení počtu nově zahajovaných podnikatelských činností a současně zvýšení tvorby firem ve znalostně intenzivních oborech. Současně je třeba zajistit dostupnost kvalitních služeb a vnějšího financování pro tyto začínající podnikatele. Je třeba také posílit image podnikatelů a zviditelnit jejich přínos pro společnost.

## 3. Prostedí pro podnikání

Potřeby změny podnikatelského prostředí souvisí převážně s administrativní a regulační zátěží podnikatelů a nestabilním daňovým prostředím, což zatěžuje dlouhodobé plánování firem a zvyšuje riziko podnikání. Problematika vysoké administrativy a regulace je řešena právě v oblasti veřejné správy, která je samostatnou národní rozvojovou prioritou. Potřebné stabilní daňové prostředí není v rámci ESIF řešeno vůbec a je součástí Národního programu reforem 2014.

## 4. Vysoká energetická a surovinová náročnost hospodářství a rostoucí ceny energií

ČR patří mezi státy s nejvyšší energetickou náročností tvorby HDP na spotřebu elektřiny v EU. Důvodem je vysoký podíl průmyslových odvětví s vysokou energetickou náročností, energetická neefektivnost průmyslových procesů a vysoká energetická náročnost budov. Rozvoj cílí na potřeby investic v oblasti energetické a surovinové účinnosti podniků, technologických procesů, odpadní energie aj.

## 5. Konkurenceschopnost zemědělských, potravinářských a lesnických podniků

Podniky v dané oblasti trpí nízkou produktivitou využívané půdy, nedostatečnou technologickou vyspělostí a nepříznivým rozvojem věkové struktury pracovníků v zemědělství. V návaznosti na aktuální situaci je třeba urychlit nápravu vlastnických vztahů k pozemkům prostřednictvím pozemkových úprav a stimulovat zahájení podnikání mladých zemědělců. V oblasti produktivity je třeba zvýšit účinnost výrobních faktorů a výrobních provozů, a tím zvyšovat konkurenceschopnost podniků. V neposlední řadě je potřeba zvýšit spolupráci regionálních aktérů trhu, podpořit je ve sdílení řešení problémů, přenosu inovací do praxe, spolupráci na inovativních projektech.

## 6. Konkurenceschopnost podniků akvakultury

V oblasti českého rybníkářství je nedostatkem nízká ochota investovat do modernizace, inovací a obnovy rybníků vzhledem k nízké návratnosti investic. Je proto nutné podpořit investice do obnovy rybníků, podpořit celoroční konzumaci sladkovodních ryb formou marketingových aktivit, a tím zajistit podnikatelům vyšší návratnost investic. Potřeby rozvoje směřují také do oblasti podpory diverzifikace činností rybářských podniků a podpory efektivního využívání zpracovatelských podniků.

Dle výše popsaných rozvojových potřeb, jejich charakteru a směru, je zřejmé, že Dohoda cílí zejména na podporu podnikových inovací různého typu a na spolupráci aktérů trhu na regionální úrovni, kteří mohou spolupracovat na inovativních projektech a zavádět inovativní řešení do praxe. Nedílnou součástí je i podpora investic do nových efektivních technologií, expanze podniků na zahraniční trhy a zvýšení počtu začínajících podnikatelů.

### 3.7 NÁRODNÍ OPERAČNÍ PROGRAMY ČR

V následujících podkapitolách jsou prezentovány a popsány operační programy ČR ve dvou programových obdobích, jež představují implementační nástroje dotační politiky.

#### 3.7.1 PROGRAMOVÉ OBDOBÍ 2007-2013

Pro programové období 2007-2013 měla ČR schváleno celkem devět národních operačních programů, které vychází z cíle EU *Konvergence*. Dále byly schváleny dva operační programy, které vychází z cíle EU *Regionální konkurenceschopnost a zaměstnanost*. A konečně sedm operačních programů, které reflektují cíl EU *Evropská územní spolupráce*.

Každý operační program je vymezen programovým dokumentem, který na základě socioekonomické analýzy prostředí a analýzy SWOT představuje rozvojové cíle, strategické zaměření, globální cíl, specifické cíle a prioritní osy programu a proces implementace a provádění aktivit k plnění stanovených cílů v návaznosti na dokument NSRR. Rovněž jsou programovým dokumentem stanoveny kvantifikované očekávané dopady.

Plnění provádění operačních programů a programových cílů je sledováno pomocí ukazatelů na třech úrovních, které jsou v souladu s metodikou EK. Jedná se o ukazatele výsledku, výstupu a dopadu. Ukazatelem výsledku je sledován rozsah uskutečněných aktivit a je součástí běžného monitorovacího procesu. Ukazatelem výstupu jsou sledovány krátkodobé účinky programu na příjemce podpory. Ukazatelem dopadu jsou sledovány střednědobé

a dlouhodobé účinky programu na socioekonomickou situaci. Pro úroveň operačních programů jsou dále stanoveny tzv. kontextové ukazatele, které reflektují prostředí, ve kterém jsou programové aktivity prováděny. Tyto kontextové ukazatele jsou definovány tak, aby vyjadřovaly úroveň konkurenceschopnosti české ekonomiky a její růst. Systém monitorování zahrnuje dále tzv. core indikátory, které jsou stanovené EK jako klíčové pro sledování výsledků a výstupů provádění jednotlivých operačních programů.

Tabulka 4 představuje kompletní seznam národních operačních programů.

*Tabulka 4: Národní operační programy EU pro období 2007-2013*

Národní operační programy	Řídící orgán
Operační program Podnikání a inovace	MPO ČR
Operační program Výzkum a vývoj pro inovace	Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy ČR (dále jen „MŠMT ČR“)
Operační program Lidské zdroje a zaměstnanost	Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR (dále jen „MPSV ČR“)
Operační program Vzdělání pro konkurenceschopnost	MŠMT ČR
Operační program Doprava	Ministerstvo dopravy ČR
Operační program Životní prostředí	Ministerstvo životního prostředí ČR
Integrovaný operační program	MMR ČR
Regionální operační programy	Regionální rady jednotlivých regionů soudržnosti
Operační program Technická pomoc	MMR ČR
Operační program Praha – Konkurenceschopnost	hlavní město Praha
Operační program Praha – Adaptabilita	hlavní město Praha

Zdroj: Vlastní zpracování na základě MMR (2007).

V souvislosti s definovanými faktory konkurenceschopnosti dle Brise (2015) by významný dopad na úroveň konkurenceschopnosti mohl mít zejména OP PI zaměřující se na rozvoj podnikatelského sektoru.

Tabulka 5 představuje seznam operačních programů přeshraniční spolupráce. Tyto operační programy byly zaměřeny na rozvoj přeshraniční hospodářské, komunitní a kulturní spolupráce, rozvoj cestovního ruchu, podporu vzdělání a sociální integrace. Významně se podílely na zlepšení dopravní dostupnosti přeshraničních regionů. Nedílnou součástí podpory byla také ochrana životního prostředí.

Tabulka 5: Operační programy přeshraniční spolupráce EU pro období 2007-2013

Operační programy mezinárodní spolupráce	Řídící orgán
Operační program Česká republika – Svobodný stát Bavorsko	Bavorské státní ministerstvo hospodářství, infrastruktury, dopravy a technologie
Operační program Svobodný stát Sasko – Česká republika	Saské státní ministerstvo hospodářství a práce
Operační program Rakousko – Česká republika	Úřad spolkové vlády Dolního Rakouska
Operační program Slovenská republika – Česká republika	Ministerstvo výstavby a regionálního rozvoje Slovenské republiky
Operační program Česká republika – Polská republika	MMR ČR

Zdroj: Vlastní zpracování na základě MMR (2007).

Tabulka 6 představuje programy mezinárodní a nadnárodní spolupráce, na kterých ČR rovněž participovala. Tyto operační programy, jejichž řídicí orgán se nacházel mimo území ČR, byly v rámci ČR koordinovány MMR ČR. Cílem těchto programů bylo zlepšit efektivitu politiky regionálního rozvoje v oblastech inovace, znalostní ekonomiky, životního prostředí. Realizované projekty se zaměřovaly zejména na spolupráci regionálních a místních aktérů v nejrůznějších oblastech, která umožnila výměnu zkušeností a znalostí.

Tabulka 6: Programy mezinárodní a nadnárodní spolupráce EU pro období 2007-2013

Programy nadnárodní a meziregionální spolupráce	Národní koordinátor
Operační program nadnárodní spolupráce CENTRAL EUROPE	MMR ČR
Operační program meziregionální spolupráce INTERREG IV C	MMR ČR
Operační program ESPON II	MMR ČR
Operační program URBACT II	MMR ČR

Zdroj: Vlastní zpracování na základě Centrum pro regionální rozvoj ČR (2019).

Všechny výše zmíněné operační programy, národní i mezinárodní, představují nástroje posílení úrovně konkurenceschopnosti jednotlivých regionů ČR a potažmo celého území české ekonomiky s dosahem na posílení celoevropské úrovně konkurenceschopnosti v celosvětovém měřítku. Nejadresnější nástroj s reálným dopadem na úroveň konkurenceschopnosti podnikatelského sektoru je OP PI, který má přímý vliv na posílení konkurenceschopnosti jednotlivých podniků v ČR.

### 3.7.2 PROGRAMOVÉ OBDOBÍ 2014-2020

Pro období 2014-2020 má ČR schváleno celkem deset národních operačních programů, pět programů přeshraniční spolupráce a šest programů nadnárodní a meziregionální spolupráce. Každému programu byl přidělen řídicí orgán, který se stará o jeho implementaci. Koordinaci všech programů zajišťuje MMR ČR.

Všechny jmenované oblasti cílů ČR a další oblasti vymezené Dohodou o partnerství mají být plněny skrze tematické operační programy národní, přeshraniční a nadnárodní. Každý program je představen a popsán v programovém dokumentu, který obsahuje strategii programu a návaznost na Dohodu o partnerství, strategii Evropa 2020 a další národní a evropské dokumenty. V programovém dokumentu operačních programů jsou zdůvodněny potřeby podpory a financování, popsána aktuální situace v dané oblasti a konkrétním odvětví a vymezeny prioritní osy, dle kterých jsou alokovány finanční prostředky konečným příjemcům.

Jednotlivé prioritní osy programů mají nastaveny ukazatele, na základě kterých je hodnoceno splnění či nesplnění předpokládaných cílových hodnot. Na úrovni operačních programů jsou vykazovány jednak společné ukazatele výstupů a za druhé specifické ukazatele výstupů a výsledků. Specifické ukazatele, stanoveny prioritní osou, musí být vyjádřeny kvantitativně nebo kvalitativně a patří sem (1) finanční ukazatele týkající se přidělených výdajů, (2) ukazatele výstupů týkající se podporovaných operací a (3) ukazatele výsledků týkající se dotyčné priority (EU, 2013).

ČR připravila pro programové období 2014-2020 následující operační programy, které mají zajistit vhodnou alokaci finančních prostředků, a tím naplnění cílů jednotlivých programů a zejména potřeb a cílů Dohody o partnerství (MMR ČR, 2014). Tabulka 7 představuje výčet operačních programů.

Tabulka 7: Národní operační programy EU pro období 2014-2020

Národní operační programy	Řídící orgán
Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost	MPO ČR
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání	MŠMT ČR
Operační program Zaměstnanost	MPSV ČR
Operační program Doprava	Ministerstvo dopravy ČR
Operační program Životní prostředí	Ministerstvo životního prostředí ČR
Integrovaný regionální operační program	MMR ČR
Operační program Praha - pól růstu ČR	Magistrát hlavního města Prahy
Operační program Technická pomoc	MMR ČR
Operační program Rybářství 2014-2020	Ministerstvo zemědělství ČR
Program rozvoje venkova	Ministerstvo zemědělství ČR

Zdroj: Vlastní zpracování na základě Strukturální Fondy (2016).

Národní operační programy připravené na míru pro ČR představují nejpřesněji zacílené nástroje na základě situační analýzy, SWOT analýzy a potřeb ekonomiky ČR jako celku. Některé z nich mohou mít přímou návaznost na posilování konkurenceschopnosti ekonomiky a firem. Nejvíce zaměřený program na zvyšování konkurenceschopnosti firem je v období 2014-2020 OPPIK. Skrze OPPIK jsou alokovány finanční prostředky přímo konkrétním příjemcům, tedy firmám, které představují hlavní cílovou skupinu. Lze tedy předpokládat, že alokace finančních prostředků příjemcům z řad podniků by mohla přispět k posílení a zvýšení jejich konkurenceschopnosti a potažmo konkurenceschopnosti celé ekonomiky. Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání (OP VVV) a Operační program Zaměstnanost (OP Z) přímo necílí na podnikatelskou sféru, ale alokace z těchto programů by mohla mít v druhé vlně vliv na podporu konkurenceschopnosti podniků, např. podporou vysokých škol, zvyšováním vzdělávání, posilováním výzkumné činnosti apod.

Přeshraniční programy cílí nejčastěji na podporu spolupráce mezi organizacemi ze sousedních států a zaměřují se na podporu komunit, památek, turisticky atraktivních lokalit, výměnu zkušeností apod. Z pohledu konkurenceschopnosti firmy se nejedná o cílenou podporu tímto směrem. Tabulka 8 prezentuje výčet programů.

Tabulka 8: Programy přeshraniční spolupráce EU pro období 2014-2020

Programy přeshraniční spolupráce	Koordinační nebo řídicí orgán
Interreg V-A Česká republika – Polsko	řízený MMR ČR
Interreg V-A Slovenská republika - Česká republika	na území ČR koordinovaný MMR ČR
Interreg V-A Rakousko - Česká republika	na území ČR koordinovaný MMR ČR
Program přeshraniční spolupráce Česká republika - Svobodný stát Bavorsko Cíl EÚS 2014-2020	na území ČR koordinovaný MMR ČR
Program spolupráce Svobodný stát Sasko - Česká republika 2014-2020	na území ČR koordinovaný MMR ČR

Zdroj: Vlastní zpracování na základě Strukturální Fondy (2016).

Programy nadnárodní spolupráce představují velké mezistátní programy cílené na plnění strategických plánů EU a ekonomik. Jedná se podporu mezinárodní dopravní infrastruktury a podobných potřeb na národní úrovni. Nejedná se o přímou podporu konkurenceschopnosti firem, přestože v konečném důsledku na ni může mít výrazný vliv. Tabulka 9 prezentuje výčet programů.

Tabulka 9: Programy nadnárodní a mezinárodní spolupráce EU pro období 2014-2020

Programy nadnárodní a meziregionální spolupráce	Koordinační orgán
Program nadnárodní spolupráce Interreg CENTRAL EUROPE	na území ČR koordinovaný MMR ČR
Program nadnárodní spolupráce DANUBE	na území ČR koordinovaný MMR ČR (schválen dodatečně usnesením vlády ČR č. 447 ze dne 12. června 2013)
Program meziregionální spolupráce INTERREG EUROPE	na území ČR koordinovaný MMR ČR
Program meziregionální spolupráce ESPON 2020	
Program meziregionální spolupráce INTERACT III	
Program URBACT III	

Zdroj: Vlastní zpracování na základě Strukturální Fondy (2016).

Všechny dokumenty vztahující se k podpoře českého podnikatelského prostředí formou ESIF nasvědčují, že by mohly mít potenciál ovlivnit konkurenceschopnost podniků. Některé přímo jiné nepřímo mohou v konečném důsledku pomoci k posílení situace podniků a k ovlivnění jejich konkurenční pozice. Nejadresnější ze všech ESIF je OPPIK, u kterého již z názvu je zřejmá podpora podnikatelské a inovační aktivity, která povede ke zvýšení konkurenceschopnosti firem.



### 3.8 KOMUNITÁRNÍ PROGRAMY EK

Vedle národních operačních programů existují ještě komunitární programy, které představují finanční nástroje EU, o kterých rozhoduje přímo EK a jsou financovány z rozpočtu EU. Komunitární programy jsou určeny pro žadatele ze všech členských zemí a rovněž ze zemí mimo EU. Členské státy pro sebe nemají přidělenou výši rozpočtu, ale soupeří v získání grantu mezi sebou. EK podporuje zejména projekty spolupráce více členských zemí v oblastech, které přímo souvisí s evropskými politikami. Projekty mohou být pouze neinvestičního charakteru a žadatel musí vždy splnit účel výdajů, který deklaroval v žádosti (Euroskop, 2016).

Výzvy do komunitárních programů z velké části řídí a vyhláší EK nebo agentura EK, které byla správa programu přidělena. Žádosti se tak posílají přímo do EK a tamní hodnotitelé hodnotí na základě předem známých kritérií projektové žádosti. V členských zemích je pro žadatele připraveno pouze kontaktní středisko, které podává bližší informace o programech a výzvách. Existují však výjimky z komunitárních programů, které jsou spravovány národními agenturami v členských zemích. Mezi tyto výjimky patří program Mládež v akci, program Celoživotního učení (v období 2007-2013) a Erasmus+ (v období 2014-2020). V programovém období 2007-2013 bylo implementováno celkem 31 komunitárních programů. Tabulka 10 prezentuje devět oblastí a programů, které EK podporuje v programovém období 2014-2020.

*Tabulka 10: Komunitární programy EK v programovém období 2014-2020*

<b>Výzkum, vývoj a inovace</b>	Horizont 2020
<b>Vzdělávání</b>	Erasmus+
<b>Vnitřní trh</b>	Nástroj pro propojení Evropy (CEF), FISCALIS 2020, CUSTOMS 2020
<b>Životní prostředí</b>	LIFE
<b>Podnikání</b>	COSME
<b>Kultura</b>	Kreativní Evropa
<b>Justice a vnitro</b>	Práva a občanství, Soudnictví (Justice), Evropa pro občany, HERCULE III, PERICLES 2020
<b>Sociální politika</b>	Zaměstnanost a sociální inovace (EaSI)
<b>Zdraví</b>	Zdraví pro růst

Zdroj: Vlastní zpracování na základě Euroskop (2016).

V hodnocení žádostí zaslaných do výzev komunitárních programů se střetávají jednotliví žadatelé z celé EU i zemí mimo EU. Vzniká tedy mimořádně velká konkurence mezi projektovými žádostmi a pravděpodobnost úspěchu přidělení grantu se radikálně snižuje.

Nicméně pokud projekt v dané vysoké konkurenci obstojí a je schválen, znamená to, že je projekt na velmi kvalitní úrovni a je současně konkurenceschopný minimálně v celoevropském měřítku. Aktivita českých žadatelů a úspěšnost podaných žádostí by mohly být částečným měřítkem pro to, zdali projekty a tedy i jejich tvůrci obstojí mezinárodní konkurenceschopností v dané oblasti. Informovanost a propagace těchto programů v ČR je malá. Dokumenty k programům a výzvám jsou publikované především v anglickém (příp. v německém, francouzském) jazyce, málokdy v českém, a tak se stává, že ne každý má příležitost, vzhledem k úrovni znalosti cizích jazyků v ČR, dozvědět se o programu, který by mohl využít k financování vlastního projektu.

## 4 VLIV OP PI NA KONKURENCESCHOPNOST PODNIKŮ

Jak bylo zmíněno výše, výzkumná oblast je zacílena na OP PI jako jednu z mnoha dotačních možností, které poskytovaly podnikům možnost financování nejčastěji investic z části pomocí externího kapitálu. Pro soukromé podniky představoval OP PI stěžejní dotační program, jehož stanovenými prioritními osami cílil na podporu široké škály nejrůznějších podniků odlišujících se oborem činnosti, regionem působnosti, velikostí podniku v počtu zaměstnanců nebo obratem společnosti, právní formou aj. Směřování priorit a specifických cílů OP PI se zaměřovalo na podporu konkurenceschopnosti podniků na trhu, v ideálním případě mezinárodním, jak je představeno v přechozích kapitolách disertační práce.

V následujících podkapitolách se disertační práce věnuje výsledkům zkoumání vlivu OP PI na změnu konkurenceschopnosti podniků z několika různých pohledů. Celá kapitola je rozdělena na čtyři podkapitoly. V první podkapitole je pozornost věnována OP PI a jeho vstupům v podobě finanční alokace a výstupům v podobě počtu vytvořených pracovních míst v podpořených projektech. Následuje podkapitola zabývající se zkoumáním úrovně a změny konkurenceschopnosti podpořených podniků po získání finanční dotace z OP PI. Navazuje podkapitola, která je zacílena na komparaci skupiny podpořených a skupiny nepodpořených podniků v kontextu změny konkurenceschopnosti podniku. Kapitola je zakončena zkoumáním změny konkurenceschopnosti ČR vlivem OP PI z makroekonomického hlediska.

### 4.1 VSTUPY A VÝSTUPY OP PI

Empirická část disertační práce ve své první části předkládá analýzu vstupů a výstupů OP PI, jakožto programu, který se zaměřoval na podporu podnikatelského sektoru, zejména ziskových podnikatelských subjektů. Cílem analýzy vstupů a výstupů OP PI je kvantifikovat vstupy OP PI v podobě čerpaných dotačních prostředků a výstupy OP PI v podobě vytvořených pracovních míst. Následně komparovat výsledné hodnoty vstupů a výstupů v celém OP PI a v jednotlivých podprogramech OP PI. Podkapitola vstupů a výstupů se soustředí rovněž na zkoumání vzájemného vlivu vstupů a výstupů pomocí korelační analýzy na úrovni programu OP PI a na úrovni podprogramů OP PI.

Rekapitulace VO1:

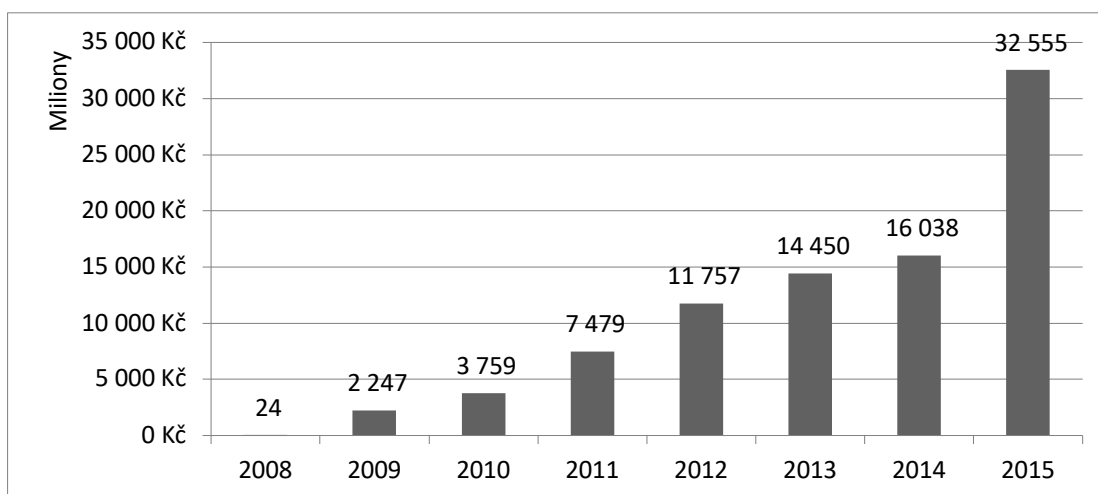
*Jaký je vztah mezi vstupy v podobě alokovaných dotací a výstupy v podobě vytvořených pracovních míst v rámci OP PI?*

Rekapitulace H1:

*Počet výstupů v podobě MI vytvořených v rámci OP PI závisí na výši alokované dotace OP PI, protože proměnné vykazují významnou závislost s vysokou mírou korelačního koeficientu.*

#### 4.1.1 VÝVOJ VSTUPŮ OP PI

Na základě databáze Agentury pro podporu podnikání a investic CzechInvest (dále jen „CzechInvest“) a MPO ČR, které spravovaly vývoj čerpání dotací z OP PI, byla vyňata data prezentující výši vyplacených finančních prostředků z OP PI v průběhu let programového období EU 2007-2013. Obrázek 5 představuje hodnoty celkových konečných částek vyplacené příjemcům v milionech Kč v rámci OP PI bez rozdílu prioritních os a cílů. Jedná se o souhrnný objem prostředků, jehož příjemci jsou z hlediska právní formy podnikání nejen podnikatelské subjekty ziskového charakteru, ale i organizace jiného typu: vysoké školy, sdružení právnických osob, fyzické osoby podnikající aj. Čerpání dotací bylo prodlouženo až do roku 2015 podle pravidla EK n+2<sup>4</sup>.



Obrázek 5: Vývoj čerpání dotací z OP PI

<sup>4</sup> n+2 ... dotace lze čerpat ještě dva roky po ukončení programového období

Zdroj: Vlastní zpracování na základě CzechInvest (2015).

Obrázek 5 prezentuje skutečnosti, které se týkají významného časového prodlení v čerpání dotací. Programové období začalo v roce 2007, nicméně první dotace byly vyplaceny až v roce 2008 ve výši 23,5 mil. Kč. Tento jev je možné vysvětlit zdržením implementačních a realizačních orgánů ČR, které připravují koncept a programové dokumenty jednotlivým operačním programům. Kvůli této skutečnosti nebylo možné vůbec o dotaci požádat vzhledem k nepřipravenosti programů a výzev. Obdobná situace nastala i v následujícím programovém období v roce 2014, kdy nebyly dokumenty připraveny a první výzvy a potažmo žádosti byly uskutečněny s ročním zpožděním až v roce 2015.

Obrázek 5 naznačuje časové prodlení, které může být rovněž způsobeno tím, že od chvíle vyhlášení výzvy do chvíle vyplacení finančních prostředků příjemci může uplynout půl roku až několik let. Nejčastěji záleží na délce projektu a frekvenci podání žádostí o platbu ze strany příjemce. Právě proto je nutné zohlednit při zjišťování závislosti poskytnuté dotační podpory na růst konkurenceschopnosti podniku časovou prodlevu, která vzniká mezi okamžiky schválení dotace (vydání právního aktu), realizací projektu (nákup investice), vyplacení dotace (převod dotačních peněz na účet příjemce) a okamžikem předpokládaného růstu konkurenceschopnosti daného podniku.

Zajímavým ukazatelem je hodnota roku 2015, kdy byl vyčerpán dvojnásobek výše dotací předchozího roku 2014, konkrétně 32 mld. Kč. Pravděpodobným důvodem může být fakt, že tento rok je rokem posledním pro možnost čerpání dotací; všechny projekty musely být ukončeny z hlediska realizace i financování ze strany příjemců a všechny žádosti o platbu musely být vyplaceny ze strany zprostředkujícího subjektu. Pokud existovaly nevyčerpané finanční zdroje v některých podprogramech OP PI, mohl řídicí orgán zažádat o převod těchto dotačních zdrojů do jiných více žádaných podprogramů a vyhlásit dodatečné výzvy.

Dalším důvodem rapidního nárůstu čerpání v posledním roce může být také fakt, že v druhé polovině programového období výrazně přibýlo žadatelů oproti první polovině období a díky nevyčerpanému rozpočtu rovněž i příjemců. Současně lze usuzovat, že řídicí a administrační orgány programu vzhledem k termínu ukončení čerpání OP PI vyvinuly větší snahu vyčerpat kompletní plánovaný rozpočet.

Celkově bylo v rámci programu OP PI alokováno 95,5 mld. Kč za období 2007-2013 resp. 2015 (CzechInvest, 2015).

Je nutné dodat, že se jedná pouze o přímé vstupy průrozdělovacího procesu OP PI a nejsou zde zohledněny jiné administrativní, koordinační a implementační náklady celého OP PI. Tomuto tématu je z části věnována kapitola 5.1.

#### 4.1.2 VÝVOJ VÝSTUPŮ OP PI

Dle Brise (2015) jsou výstupem konkurenceschopnosti jednak dlouhodobě udržitelná pracovní místa a za druhé dlouhodobě udržitelné hodnoty finančních ukazatelů podniku. První zmíněné jsou řešeny v této kapitole. Druhé zmíněné pak komplexně v podkapitole 4.2.

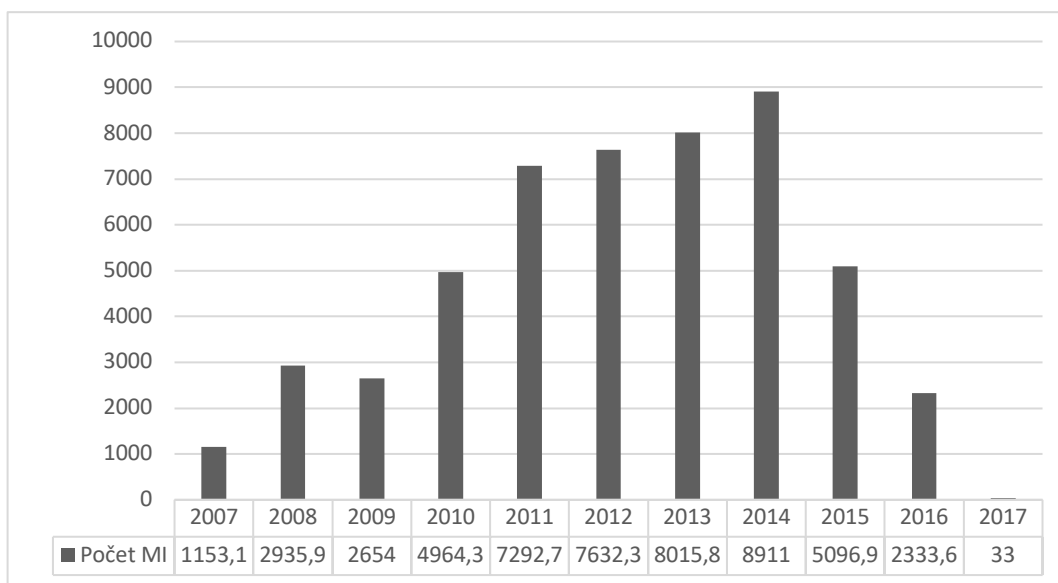
Program OP PI měl nastaven soubor MI, dle kterých byla sbírána data mj. o dosažených počtech nově vytvořených pracovních míst v rámci realizace projektu. V době realizace byly hodnoty MI dokládány dle přesně stanovených pravidel OP PI, např. dokladem o pracovní-právním vztahu.

Po ukončení realizace projektu nebyl příjemce vázán udržet pracovního místa. Jejich udržitelnost byla však zprostředkujícím orgánem monitorována v monitorovacích zprávách zpravidla následující tři roky po ukončení realizace projektu. Jedná se tedy o údaj informativního charakteru, který nebyl příjemcem prokazován. Tím pádem v době udržitelnosti není zajištěna stoprocentní věrohodnost hodnoty MI. Hodnocení konkurenceschopnosti může být proto z tohoto důvodu zkreslené oběma směry.

V následující části jsou analyzovány hodnoty nově vytvořených pracovních míst, které byly započítány do vykazovaných MI v rámci realizace projektů OP PI v období 2007-2013 s přesahem do roku 2015. Jedná se o MI označovaný kódem 070 100 s názvem *Počet nově vytvořených pracovních míst* za celou ČR.

Dle statistických údajů generovaných z interní databáze Agentury CzechInvest bylo vytvořeno celkem 51 022,41 pracovních míst za celé období implementace OP PI. Plánovaným cílem bylo realizovat celkem 40 tis. pracovních míst. Jedná se o součet vykázaných hodnot daného MI k 30. 6. 2016. Největší nárůst je zaznamenán v roce 2014. Důvodem může být fakt, že v roce 2014 bylo ukončeno nejvíce projektů za celé období, a tím pádem i vykázan nejvyšší přírůstek MI. Tento nárůst koresponduje s předchozí

analýzou vstupů, která zaznamenala největší nárůst čerpání v roce následujícím (2015). Běžné časové prodloužení mezi ukončením projektu spolu s vykázáním MI a vyplacením dotace může dosáhnout jednoho roku. Obrázek 6 zaznamenává kompletní vývoj MI ve vybraném časovém úseku.



Obrázek 6: Vývoj počtu vytvořených pracovních míst z OP PI

Zdroj: Vlastní zpracování na základě interní databáze Agentury CzechInvest.

Podle statistických ukazatelů MPSV ČR je ve stejném období zaznamenána postupná tendence poklesu počtu volných pracovních míst v ČR. Pracovní trh je poznamenán nedostatkem pracovních míst. Současně se postupně zvyšuje podíl žadatelů o práci v produktivním věku. Tento fakt naznačuje vhodné načasování implementace OP PI, který přispěl k navýšení počtu volných míst na pracovním trhu.

Tabulka 11 prezentuje v posledním řádku informaci, jakou měrou se OP PI podílel na celkové hodnotě volných pracovních míst v jednotlivých letech. Lze předpokládat, že pokud by OP PI nebyl v tomto období implementován a nevyvíjel by tlak na tvorbu pracovních míst skrze podpořené projekty, počet žadatelů o práci by byl vyšší, a s tím spojená i míra nezaměstnanosti by se pohybovala na vyšší úrovni.

Tabulka 11: Roční vývoj vybraných indikátorů pracovního trhu

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Počet volných pracovních míst vykázaných MPSV ČR (průměr v daném roce)	124068	139698	46043	33141	36700	39841	38976	49651	92164
Podíl žadatelů o práci ve věku 15-64 let na celkové populaci (%)	5,0	4,1	6,1	7,0	6,7	6,8	7,7	7,7	6,6
Podíl pracovních míst vytvořených v rámci OP PI na celkovém počtu volných míst v ČR (%)	0,6	1,4	4,5	11,9	18,0	16,8	20,0	26,2	0,2

Zdroj: Vlastní zpracování na základě MPSV ČR (2016).

Největší podíl volných pracovních míst měl OP PI na celkovém pracovním trhu v ČR v roce 2014. V tomto roce se OP PI podílel 26,2 % na volných pracovních místech v ČR. Ve shodném roce byla rovněž vykázána největší hodnota MI v realizovaných projektech. Realizované projekty mohly být již ve fázi realizace (a s tím spojené vytvoření nového pracovního místa) určitou dobu před samotným vykázáním MI vůči CzechInvestu. Zprostředkující orgán zaznamenal indikátor s určitým časovým zpožděním. Z časového hlediska proto může být tento ukazatel mírně zkreslen. Faktem zůstává, že se OP PI podílel na volných pracovních místech v ČR v tomto vybraném období významnou měrou.

#### 4.1.3 HYPOTÉZA H1

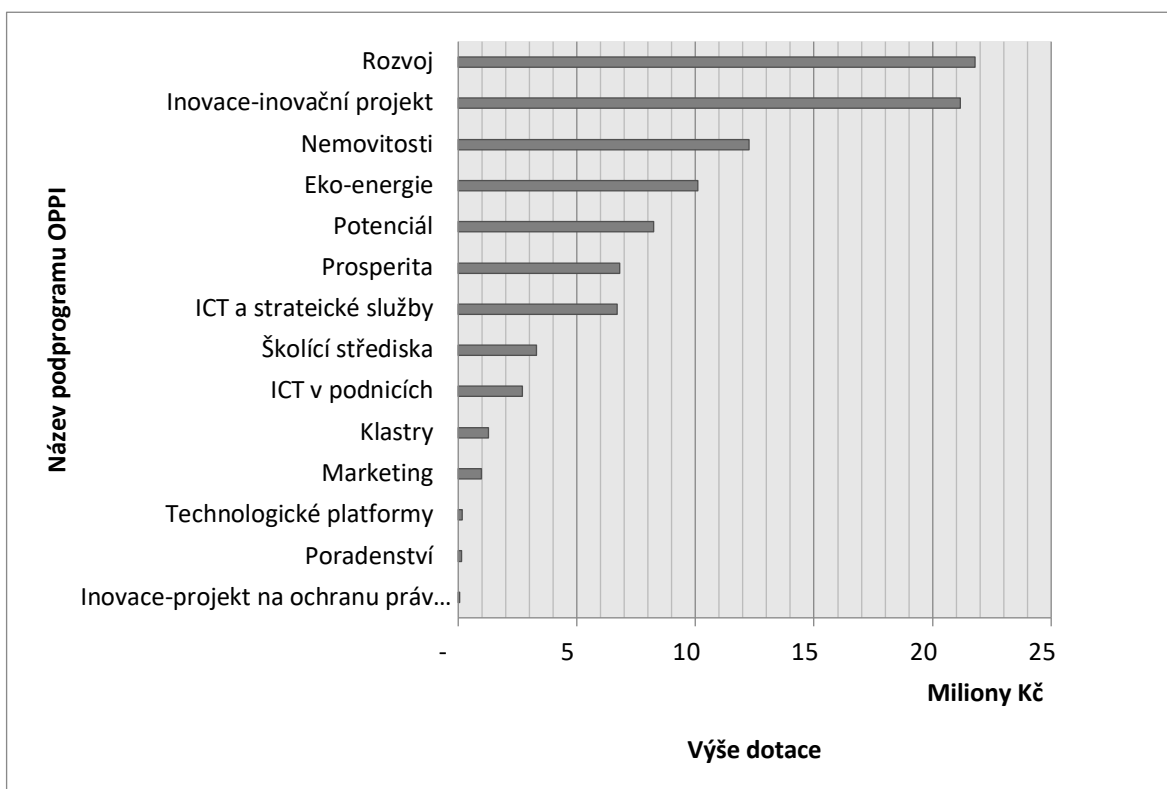
Do 13 krajů v ČR (vyjma hlavního města Prahy) bylo alokováno cca 95,5 mld. Kč prostřednictvím OP PI během období 2007-2015 (CzechInvest, 2015). Obrázek 7 představuje rozdělení celkové dotační částky do jednotlivých podprogramů s odlišnými prioritními cíli. Podíl 91% na celkové alokaci nesou významným dílem podprogramy: *Rozvoj, Inovace – inovační projekt, Nemovitosti, Eko-energie, Potenciál, Prosperita, ICT a strategické služby*.

Největší objem prostředků (21,7 mld. Kč) byl vyplacen do podprogramu *Rozvoj*. Tento podprogram cílil na podporu růstu podnikových výstupů a konkurenceschopnosti MSP ve vybraných regionech ČR s vyšší mírou nezaměstnanosti. Prvořadým cílem bylo zlepšit



konkurenční pozici příjemce podpory na trhu a v druhé řadě navýšit počet pracovních míst v podniku a zajistit jejich dlouhodobou udržitelnost.

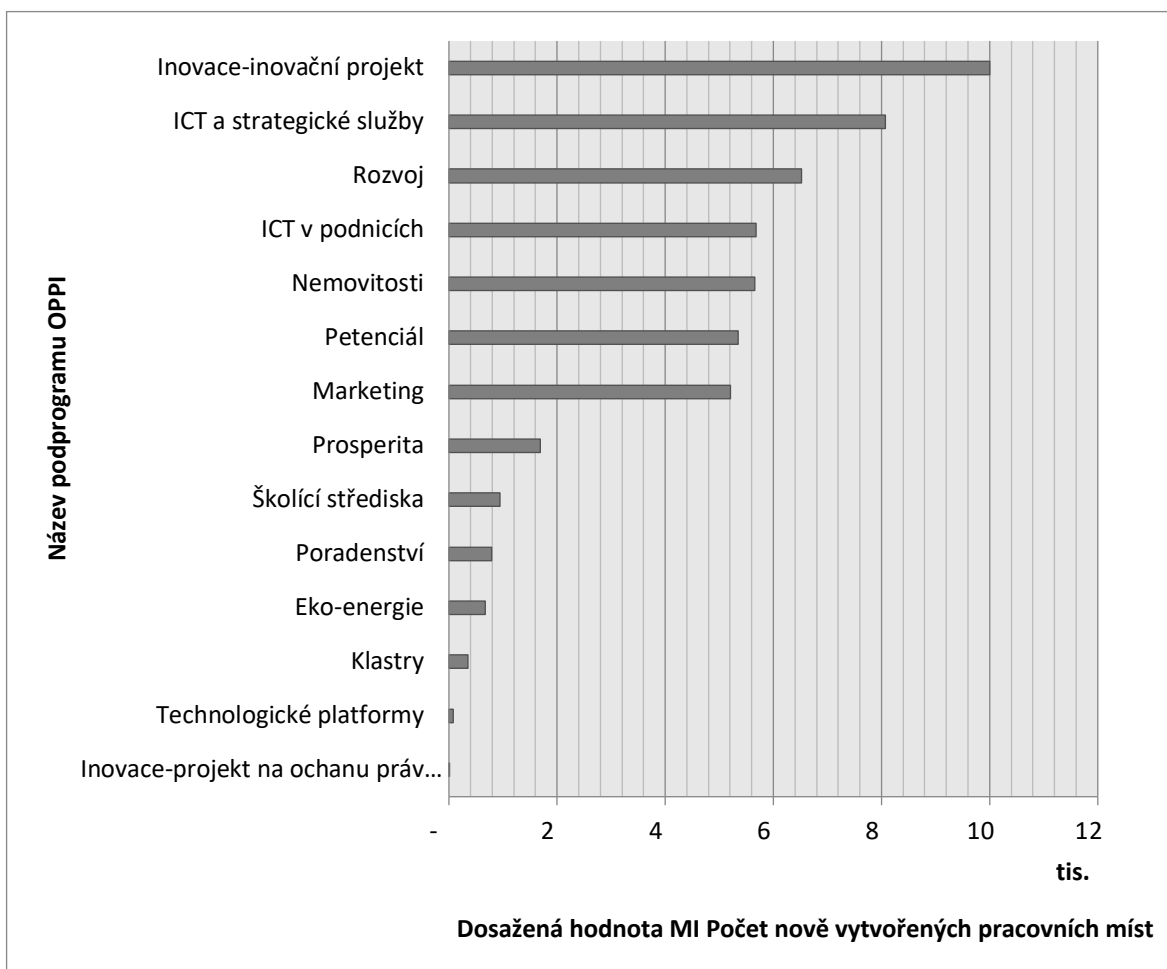
Mírně nižší hodnota dotace (21,1 mld. Kč) byla vyplacena do programu *Inovace-inovační projekt*. Tento program cílil na stimulaci růstu inovačního potenciálu podnikatelského sektoru. Podpora měla vést k upevnění dlouhodobé konkurenceschopnosti a podpořit udržitelný růst a regionální rozvoj v české ekonomice.



Obrázek 7: Výše dotace v podprogramech OP PI

Zdroj: Vlastní zpracování na základě interní databáze CzechInvest (2015).

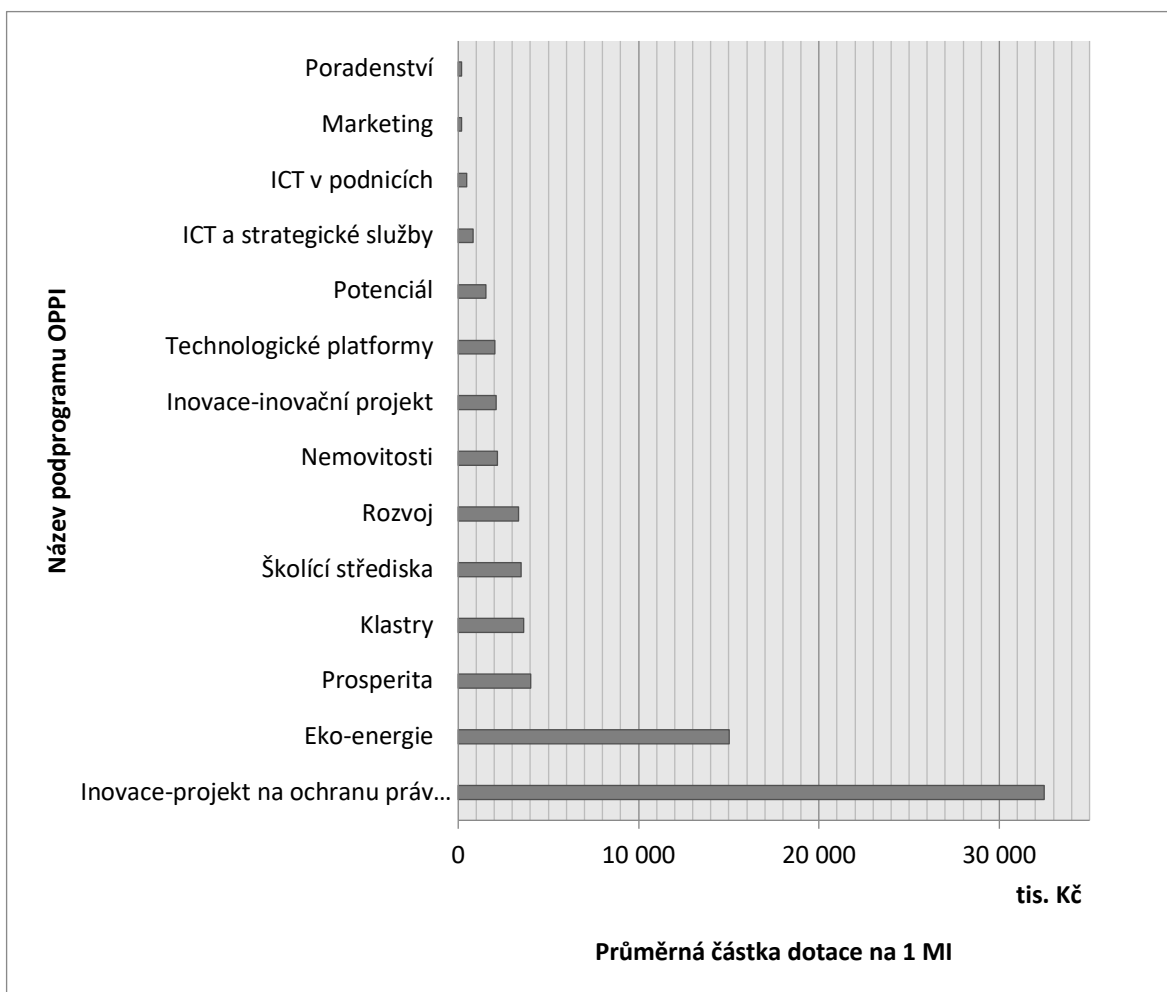
Obrázek 8 prezentuje informace o počtu nově vytvořených pracovních míst v jednotlivých podprogramech OP PI. 91 % celkové hodnoty bylo vytvořeno v těchto sedmi podprogramech: *Inovace-inovační projekt*, *ICT a strategické služby*, *Rozvoj*, *ICT v podnicích*, *Nemovitosti*, *Potenciál*, *Marketing*. Největší podíl na celkovém počtu MI (10 002) nese program *Inovace-inovační projekt*.



Obrázek 8: Dosažená hodnota MI v jednotlivých podprogramech OP PI

Zdroj: Vlastní zpracování na základě interní databáze CzechInvest (2015).

V další části analýzy byly v jednotlivých podprogramech OP PI porovnány vstupy a výstupy a vypočtená průměrná hodnota dotace na jedno nově vytvořené pracovní místo. Obrázek 9 prezentuje výsledky. Nejnižší průměrné náklady výstupu byly vyhodnoceny u podprogramu *Poradenství* ve výši 170 tis. Kč, následované podprogramem *Marketing*, u něhož náklady na jednotku výstupu dosahují výše 186 tis. Kč. Výše průměrné hodnoty dotace na jednotku výstupu u ostatních podprogramů se různí v rozpětí od 500 tis. (*ICT v podnicích*) do 32 mld. Kč (*Inovace-projekt na ochranu práv průmyslového vlastnictví*). Projekty v posledním uvedeném dosáhly hodnoty výstupů pouze ve výši dvou nově vytvořených pracovních míst.



Obrázek 9: Průměrná výše dotace na jedno nově vytvořené pracovní místo v podprogramech OP PI

Zdroj: Vlastní zpracování na základě interní databáze CzechInvest (2015).

Další fáze výzkumu vstupů a výstupů OP PI zkoumá závislosti proměnných pomocí korelační analýzy a Pearsonova korelačního koeficientu. Korelační analýza byla provedena jak na úrovni jednotlivých podprogramů OP PI, tak na úrovni celého OP PI. Soubor dat k výpočtu prezentuje Příloha A.

Výsledky vyjadřují nenulovou závislost a rovněž vysokou sílu Pearsonova korelačního koeficientu (0,859) mezi proměnnými u podprogramu *Marketing* na intervalu spolehlivosti 0,05. V dalších programech se významnost korelačního vztahu nepotvrdila.

Durbin-Watson test autokorelace dat byl proveden pro vybraný podprogram, který prokázal v přechodím testu signifikantní Pearsonův korelační koeficient. Evidence o nezávislosti reziduí byla potvrzena na hladině významnosti 0,05.

Výsledky Pearsonova korelačního koeficientu, který byl vypočten souhrnně pro celý OP PI, se vyznačují významnou korelační závislostí. Korelační koeficient v tomto případě dosahuje síly 0,938. Výsledek byl rovněž potvrzen pomocí Durbin-Watson testu autokorelace.

Hypotézu lze potvrdit. Objem alokovaných prostředků z OP PI jednotlivým příjemcům má významný vliv na počet nově vytvořených pracovních míst v projektech OP PI. Tento závěr se potvrdil jednak na vzorku celého OP PI, a také na projektech a jejich výstupech v dílčím podprogramu *Marketing*. Ovšem ostatní podprogramy zůstaly bez signifikantní vzájemné korelace.

#### 4.1.4 SHRNUÍ DŮLEŽITÝCH VÝSLEDKŮ A DISKUZE

V průběhu celého programového období bylo alokováno a vyčerpáno v rámci OP PI celkem 95,5 mld. Kč, z toho téměř třetina (32,5 mld. Kč) byla vyplacena příjemcům v posledním možném roce tj. 2015. Do té doby bylo čerpání dotací mírně vzrůstající. Důvodem může být nepřipravenost řídicích orgánů a tudíž nevypsání výzev, do kterých by se žadatelé mohli přihlásit. Současně i menší zájem nebo neznalost a neinformovanost potenciálních žadatelů o dotačních možnostech OP PI. Je nutné dodat, že příspěvek OP PI byl pouhou částí provedeného nejčastěji investičního nákupu ze strany příjemce. Příjemce dotace se vždy musel určitou měrou spolupodílet na nákladech projektu. Lze tedy odhadovat, že díky realizaci OP PI byla hodnota investic, v menší řadě neinvestičních nákladů, v ekonomice významně vyšší než samotná alokovaná částka dotace.

Výstupem implementace OP PI bylo za celé období 12 412 realizovaných a úspěšně ukončených projektů, které byly finančně podpořeny. Vzhledem k odlišným povinnostem vykazování v jednotlivých výzvách a s tím spojeným plnění různých druhů indikátorů při realizaci projektu, pouhá třetina realizovaných projektů vykazovala kladnou hodnotu výstupu v podobě nově vytvořených pracovních míst. Celkem bylo v těchto projektech za celé období vytvořeno více jak 51 tis. pracovních míst. Největší počet (8911) a současně i největší podíl (26%) vytvořených pracovních míst na celkovém počtu volných pracovních míst vykázaných MPSV ČR bylo zaznamenáno v roce 2014. Tento fakt naznačuje, že právě v roce 2014 bylo administrativně ukončeno nejvíce projektů, a tím pádem zaznamenány hodnoty plnění indikátoru. Tomu odpovídá i časové opoždění, které s sebou nese vyplacení dotace na účet příjemce, jehož nejvyšší hodnota byla zaznamenána v následujícím roce, tj. 2015.

Komparace vstupů a výstupů byla provedena nejprve na celém souboru dat. Na jedno nově vytvořené pracovní místo bylo průměrně čerpáno cca 1,87 mil. Kč dotačních prostředků OP PI. Nutno dodat, že tyto částky dotace z větší části putovaly na pořízení dlouhodobého majetku podniku, případně na úhradu externě nakupovaných služeb. Jeden realizovaný projekt průměrně vyčerpal 10 mil. Kč dotačního příspěvku.

V neposlední řadě byla provedena komparace vstupů a výstupů OP PI z hlediska jednotlivých podprogramů a jejich tematického zaměření. Podprogram *Poradenství* byl vyhodnocen jako podprogram s nejnižší průměrnou dotací na jedno pracovní místo, a to ve výši 170 tis. Kč. Tento podprogram podporoval poradenské služby poskytované externími konzultanty. Podporované aktivity se zaměřovaly na konzultace v oblasti implementace inovací především produktové, procesní, marketingové nebo organizační inovace. Cítil na zlepšení dostupnosti a kvality poradenských služeb s dopadem na zlepšení konkurenceschopnosti podniku na trhu. Tento podprogram byl určen pouze pro MSP a bylo do něho alokováno pouze 0,14 % celkové alokace OP PI. Dotace byla omezena v rozpětí 100-500 tis. Kč na jeden projekt, přičemž míra podpory byla stanovena na úrovni 50 % způsobilých výdajů. Ovšem podprogram *Poradenství* vytvořil pouze 787 oproti 10 tis. pracovních míst v podprogramu *Inovace – inovační projekt*.

Vzájemná korelace mezi výší dotace a počtem pracovních míst byla potvrzena na úrovni celého OP PI na hladině významnosti 0,05 pomocí Pearsonova korelačního koeficientu. Výsledky byly rovněž potvrzeny Durbin-Watson testem autokorelace. Na úrovni jednotlivých podprogramů byla vzájemná korelace těchto proměnných potvrzena pouze u jednoho podprogramu, a to konkrétně *Marketing*, kde byla prokázána vysoká míra korelačního koeficientu (0,859) na hladině významnosti 0,05. Výsledek byl rovněž potvrzen Durbin-Watson testem autokorelace. Ostatní podprogramy neprokázaly významnou závislost.

V neposlední řadě je třeba zmínit, že bylo realizováno dalších 8,8 tis. projektů s alokací 56 mld. Kč, které nevykázaly žádnou hodnotu indikátoru s názvem počet nově vytvořených pracovních míst. Tyto ostatní projekty mohly být úspěšné v plnění jiných nejčastěji ekonomických indikátorů jako např. výše tržeb, výkonů, přidané hodnoty, produktivity práce či zisku. Současně měly povinnost naplnit indikátory vztahující se k danému programu

a výzvě, např. počet inovovaných produktů/procesů, počet vytvořených vývojových oddělení podniku aj.

## 4.2 KONKURENCESCHOPNOST PODPOŘENÝCH PODNIKŮ

Kapitola zabývající se zkoumáním úrovně konkurenceschopnosti podniků ve vztahu k poskytnutým dotačním podporám se věnuje analýze podniků, které byly finančně podpořeny v rámci OP PI. V návaznosti na výši finanční podpory výzkum prověřuje, zdali poskytnutá finanční podpora ve formě dotace má významný vliv na změnu úrovně konkurenceschopnosti podpořeného podniku či nikoliv. Protože jednou z hlavních národních priorit a rovněž cílů OP PI je mj. zvýšit konkurenceschopnost podniků, je potřeba zjišťovat, zda implementace OP PI splnila stanovené cíle a tím podpořila konkurenceschopnost. Na obecné úrovni je nutné si také položit otázku, zda existuje skutečný efekt nebo zda složitost a nákladovost přerozdělovacích procesů převyšuje cílené efekty konečných příjemců. Konkrétně výzkum řeší závislost výše poskytnuté dotace a změny úrovně konkurenceschopnosti, efektivnost dotace v kontextu přerozdělovacích procesů a v neposlední řadě dává do kontextu změnu konkurenceschopnosti podniku vzhledem k navýšení dlouhodobého majetku podniku podpořeného dotací a tím řeší účinnost.

Rekapitulace VO2:

*Jaký je vztah mezi výší poskytnuté dotace a růstem konkurenceschopnosti dotovaného podniku?*

### 4.2.1 HYPOTÉZA H2

V této části disertační práce řeší výzkum otázku vlivu výše poskytnuté finanční dotace na úroveň konkurenceschopnosti podniku. Zdali výše poskytnuté finanční podpory z OP PI na nákup zejména investičního majetku má pozitivní, negativní či neutrální vliv na změnu konkurenceschopnosti příjemce dotace. Vzhledem k opožděnosti výplaty dotačních prostředků, tj. převod dotačních prostředků probíhá až po provedení investičního nákupu, je třeba tuto otázku řešit s časovým posunem. Proto u vybraného souboru podniků byla dotace poskytnuta v období 2008-2010 a je zvoleno časové období dopadu na rok 2015.

Rekapitulace H2:

*Výše výkonů podniku závisí na výši přidělené dotace, protože existuje statisticky významný vztah představující vysokou sílu korelačního vztahu mezi výší dotace a hodnotou výkonů podniku.*

Tabulka 12 prezentuje výsledky.

*Tabulka 12: Výsledky analýzy závislosti*

Hladina významnosti	0,05
Zkoumaný vzorek	543
P-value	0,000
Pearsonův koeficient	0,1786
Statisticky významná nenulová korelace	ANO

Zdroj: Vlastní zpracování na základě výpočtů z programu Statgraphics Centurion.

Analýza závislostí více numerických proměnných prokázala statisticky vzájemnou korelaci. Vypočtený korelační koeficient (0,1786) indikuje nízkou sílu korelačního vztahu (Hindls, 2007). Příloha B obsahuje soubor dat pro výpočet.

Ve zkoumaném vzorku podniků dle výsledků statistických testů není identifikována vzájemná korelace s vysokou silou korelačního vztahu mezi výší dotace a hodnotou výkonů. Výše výkonů ve zkoumaném vzorku není závislá na poskytnuté výši dotace. Úroveň konkurenceschopnosti dána v tomto případě hodnotou výkonů se nevyvíjí v návaznosti na výši přiděleného dotačního příspěvku.

#### 4.2.2 HYPOTÉZA H3

V rámci výzkumné otázky vzájemného vztahu poskytnuté dotace a růstu konkurenceschopnosti podpořených podniků je řešena otázka efektivnosti (účelnosti) přidělených dotačních prostředků. Efektivnost finančních prostředků je řešena v dlouhodobém hledisku pomocí koeficientu efektivnosti. Koeficient efektivnosti dotačních prostředků představuje hodnotu výkonů podniků, která byla vytvořena jednou korunou přidělené dotace. Koeficient efektivnosti je dán podílem výkonů vztažených k dotaci a výší dotačního příspěvku. V efektivním případě by měla hodnota koeficientu nabývat kladných hodnot. V opačném případě nabývá koeficient záporných hodnot.

Rekapitulace H3:

*Přidělené dotační prostředky OP PI daným podnikům představují efektivní alokaci, protože medián koeficientu efektivnosti přidělených dotačních prostředků za celý vybraný soubor podniků nabývá hodnoty vyšší než nula.*

Tabulka 13 prezentuje první část výsledků analýzy efektivnosti. Tabulka 13 představuje základní statistické ukazatele koeficientu efektivnosti za celý zkoumaný vzorek podniků. Aritmetický průměr koeficientu efektivnosti za všechny zvolené podniky je vypočten ve výši 53, medián ve výši 9. Zde je znatelné částečné zkreslení zapříčiněné extrémními hodnotami v souboru. Výsledky naznačují, že ve zkoumaném vzorku existuje početnější skupina podniků, u kterých byl koeficient vypočten v kladné hodnotě (343) oproti podnikům se zápornou hodnotou koeficientu (200). Současně maximální hodnota koeficientu je odlehlá téměř třikrát více od nuly než minimální hodnota koeficientu.

*Tabulka 13: Výsledky koeficientu efektivnosti*

Počet podniků	543
K>0	343
K<0	200
Průměr	53
Medián	9
Minimum	-1390
Maximum	3275

Zdroj: Vlastní zpracování.

Tabulka 14 uvádí četnosti výsledných koeficientů efektivnosti do šesti intervalů. Celkem 63,2 % podniků vykazuje kladnou hodnotu koeficientu. Největší podíl podniků (celkem 321 podniků) vykázalo kladnou hodnotu koeficientu, a to v intervalu (0;500). 4 % podniků vykázaly vysokou hodnotu koeficientu, tj. (500;5000) s maximální hodnotou 3275. V tomto konkrétním případě jednou dotační korunou byla vytvořena hodnota výkonů podniku ve výši 3275, což představuje již vysokou míru efektivnosti. Naopak neefektivní alokace byla zaznamenána celkem u 200 podniků, jež vykázaly zápornou hodnotu koeficientu, a to až do maximální hodnoty -1390. Nejvíce podniků, které vykázaly zápornou hodnotu koeficientu, bylo zaznamenáno v intervalu (-500;0).



Tabulka 14: Četnosti koeficientu efektivnosti

Četnosti v intervalu	Počet podniků	
(-5000;-1000)	1 (0,1%)	200 (36,8%)
(-1000;-500)	5 (0,9%)	
(-500;0)	194 (35,7%)	
(0;500)	321 (59,1%)	343 (63,2%)
(500;1000)	11 (2,0%)	
(1000;5000)	11 (2,0%)	

Zdroj: Vlastní zpracování.

Medián koeficientu za všechny zkoumané podniky je vypočten ve výši 9, což představuje hodnotu výkonů, jaké bylo dosaženo za jednu korunu dotace. Hypotézu lze potvrdit a uvést, že dotační prostředky ve vybraném vzorku podniků představují efektivní alokaci finančních prostředků a díky tomu se lze domnívat, že vzrostla úroveň konkurenceschopnosti těchto podpořených podniků.

#### 4.2.3 HYPOTÉZA H4

Další část je zaměřena na otázku, jakým způsobem se mění úroveň konkurenceschopnosti vzhledem k pořízenému investičnímu majetku, který byl dotačně podpořen. Na vybraném vzorku 543 podniků porovnává analýza na jedné straně navýšení hmotného a nehmotného dlouhodobého majetku podniku způsobené poskytnutou dotací a na druhé straně růst výkonů podniku s časovým odstupem od okamžiku pořízení majetku. Hypotéza řeší efektivitu (účinnost) mezi vstupními a výstupními indikátory.

Rekapitulace H4:

*Podniky, které obdržely dotaci, vykazují růst konkurenceschopnosti, protože tempo růstu výkonů je větší než hodnota přírůstku dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku, jenž je zapříčiněn získáním dotace a pořízením majetku.*

Tabulka 15 prezentuje první část výsledků.

Tabulka 15: Hodnoty proměnných a počty podniků

	Počet podniků
DHNM <sub>P</sub> >0	537
DHNM <sub>P</sub> <0	0
NEHODNOCENÉ	6
TR <sub>DO</sub> >0	352
TR <sub>DO</sub> <0	180
NEHODNOCENÉ	11

Zdroj: Vlastní zpracování.

Legenda:

*DHNM<sub>P</sub>* ...dlouhodobý hmotný a nehmotný majetek (Kč)

*TR<sub>DO</sub>* ...tempo růstu výkonů podniku v dlouhém období

Hodnota vstupního indikátoru (podíl dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku na celkovém majetku podniku) nabývá z podstaty věci vždy kladných hodnot, protože u všech vybraných podniků byla hodnota díky pořízení dlouhodobého hmotného či nehmotného majetku podniku navýšena ( $\Delta DHNM > 0$ ).

Jinak je to s hodnotou výstupního indikátoru (tempo růstu výkonů podniku v dlouhém období). Pokud změna výstupního indikátoru dotovaného podniku nabývá kladných hodnot, tak výsledek představuje zvýšení hodnoty výkonů v daném časovém období. Tato změna byla zaznamenána u 347 podniků, které vykazují navýšení hodnoty výkonů ve stanoveném časovém horizontu ( $TR_{DO} > 0$ ). Opačných případů ( $TR_{DO} < 0$ ) existuje ve vybraném vzorku celkem 180. Nicméně tempo růstu v kladných hodnotách ještě neznamená růst v porovnání s tím, jak rostla hodnota dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku. Po této části lze však uzavřít, že celkem u 180 podniků poklesly v absolutní hodnotě výkony v roce 2015 oproti základnímu roku 2008, přestože ve svém podnikatelském/projektovém záměru předpokládají jejich navýšení. Znamená to fakt, že u 33 % příjemců z tohoto vybraného vzorku nevedla dotace ke stanovenému cíli v podobě růstu výkonů a s tím spojenému růstu podniku. Přestože tyto podniky získaly dotaci, jejich podnikové finanční ukazatele (výkony) vykazovaly absolutní pokles.

V posledním kroku byly porovnány hodnoty vstupního a výstupního indikátoru. Tabulka 16 zaznamenává první část výsledků. Příloha B obsahuje vypočtené hodnoty vstupního i výstupního indikátoru pro vybraný vzorek podniků.

Tabulka 16: Komparace proměnných a výsledky

	Počet podniků	Výsledek
$TR_{DO} > \Delta DHNM_P$	207	RŮST
$TR_{DO} < \Delta DHNM_P$	320	POKLES
NEHODNOCENÉ	16	-

Zdroj: Vlastní zpracování.

Legenda:

$\Delta DHNM_P$  ...podíl přírůstku dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku způsobené dotací na celkovém dlouhodobém hmotném a nehmotném majetku

$TR_{DO}$  ...tempo růstu výkonů podniku v dlouhém období

Tabulka 17 předkládá druhou část výsledků.

Tabulka 17: Porovnání vybraných veličin

	$\Delta DHNM_P$	$TR_{DO}$
Minimum	0,01	-1,00
Maximum	1015,56	210,58
Průměr	7,46	1,92
Medián	0,37	0,27

Zdroj: Vlastní zpracování.

Z komparace vstupního a výstupního indikátoru podniků vyplývá, že 59 % (320) podniků nevytvořilo z nabytého majetku vyšší ani shodnou hodnotu výkonů, z čehož lze usuzovat, že navýšení majetku v poměrové hodnotě k celkovému majetku podniku nepřináší očekávaný efekt v podobě růstu výkonů. Znamená to, že dotační příspěvek nelze hodnotit jako efektivně alokovaný, protože podniky vykazují nižší míru změny výkonů dle finančních výsledků podniku. Rovněž lze tvrdit, že v těchto případech není zajištěna dostatečná návratnost vynaložených zdrojů, protože se tyto zdroje (dotace) z dlouhodobého hlediska nevrátily do ekonomiky v ideálním případě ve větším objemu.

Naopak 38 % (207) podpořených podniků vykazuje vyšší hodnotu růstu výkonů oproti růstu DHNM, což značí, že tyto podniky z daného podpořeného investičního majetku/aktiv

vytvořily vyšší hodnotu výkonů, než bylo samotné navýšení majetku. Tyto podniky splnily ve smyslu OP PI stanovený cíl a lze předpokládat, že byly z pohledu alokace dotačních prostředků efektivní. Tento podíl efektivních podniků vykazuje vyšší než 1% nárůst výkonů oproti 1% nárůstu stálých aktiv podniku v důsledku obdržení dotace.

Celkem 3 % (16) případů nelze hodnotit, protože tyto podniky vykazují nulovou hodnotu DHNM anebo nulovou hodnotu výkonů.

Medián za oba indikátory je spočítán za celý soubor podniků. Medián obou indikátorů značí celkovou neefektivnost alokovaných prostředků. Nárůst investičního majetku nedosahuje růstu výkonů podniku v dlouhodobém hledisku. Za celý soubor podniků byl investiční majetek podniku díky dotaci navýšen o 37 % a výkony byly v důsledku toho navýšeny o 27 %. Hypotéza se nepotvrdila.

#### 4.2.4 SHRNU TÍ DŮLEŽITÝCH VÝSLEDKŮ A DISKUZE

Kapitola se zabývá problematikou závislosti úrovně a růstu konkurenceschopnosti podpořených podniků na výši poskytnuté finanční dotaci. K tomu, aby bylo možné vhodně posoudit významnost či naopak nevýznamnost vlivu faktoru výše dotace na růst konkurenceschopnosti, je nezbytné upřesnit časový efekt tohoto působení. Časové období mezi schválenými a vyplacenými dotačními prostředky dosahuje intervalu od půl roku až do 3 a více let. Očekávaný efekt je nutné zohlednit ještě v delším časovém horizontu. Jednorázový skokový nárůst bez delší časové návaznosti nepředstavuje žádoucí výsledek. Očekávaný efekt růstu konkurenceschopnosti podniku je střednědobého až dlouhodobého charakteru, a proto bylo zvoleno období 2008-2015.

Výsledky statistického testování vzájemné závislosti pomocí Pearsonova koeficientu mezi výší dotační podpory a úrovní výkonů podniku, v obou případech vyčíslených na jednotku zaměstnance, neprokázaly vzájemnou vysokou míru závislosti. V tomto případě bylo přistoupeno k zamítnutí hypotézy a lze tvrdit, že úroveň konkurenceschopnosti nebyla ovlivněna výší dotační podpory z OP PI, kterou podniky obdržely za vybraný soubor podniků (celkem 543 podniků). Lze dále konstatovat, že neexistuje závislost, která by tvrdila, že čím vyšší je poskytnuta dotace, tím konkurenceschopnější je podnik. Lze předpokládat, že od určité výše dotace se projevují tzv. náklady mrtvé váhy, které představují neefektivitu veřejných financí. O tomto tématu bude více uvedeno v kapitole 5.1.2.

V návaznosti na výsledky analýzy vstupů a výstupů v kapitole 4.1, existuje závislost mezi alokovanými dotačními zdroji a počtem vytvořených MI z projektů v podprogramu Marketing, kde byla právě omezena maximální výše poskytované dotace oproti jiným podprogramům OP PI na relativně nízké úrovni (0,1-2 mil. Kč). Navíc byly stanoveny limity pro dílčí položky rozpočtu, což mohlo právě vést k hospodárnějšímu čerpání dotačních prostředků.

Dále byla řešena problematika efektivnosti investovaných dotačních prostředků pomocí koeficientu efektivnosti. Zde je nastíněna otázka, jakou hodnotu výkonů vytvoří investované prostředky do dotačních projektů. Pro tuto analýzu bylo přihlédnuto opět k delšímu časovému odstupu od provedené investice. Předpokladem a očekávaným efektem je situace, kdy hodnota generovaných výkonů podniku, která vznikla díky dotaci, je vyšší než hodnota poskytnuté dotace. V ideálním případě by měla být hodnota výkonů co nejvyšší a dotace co nejnižší. Výsledky předkládají koeficient efektivnosti v rozmezí hodnot od -1390 do 3275 za celý vybraný soubor 543 podniků. 59 % podniků vykazuje hodnotu koeficientu v intervalu (0;500). Průměr koeficientů za všechny podniky je vyčíslen na hodnotu 53. V tomto případě jedna koruna dotace vytvořila hodnotu výkonů podniku ve výši 53 Kč za období 2008-2015. Průměr může být zkreslen extrémními hodnotami, proto je dále uveden medián koeficientů, který dosahuje výše 9. V obou případech je hodnota koeficientu za celý soubor kladná a lze tím pádem potvrdit stanovenou hypotézu. Alokované prostředky byly na vybraném vzorku podniku efektivní, protože podniky vykázaly růst hodnoty výkonů s časovým odstupem a lze předpokládat, že úroveň konkurenceschopnosti podniků v průměru vzrostla. Takto jsou výsledky v souladu s cílem OP PI.

Poslední část kapitoly se zabývá dopadem navýšeného majetku pořízeného z dotace na růst výkonů podniku. Dle OP PI a pravidel jednotlivých výzev je možné investovat poskytnutou částku dotace do pořízení dlouhodobého tedy investičního majetku hmotného či nehmotného. Otázkou je, jak se navýšení celkového hmotného a nehmotného majetku podniku projeví na růstu jeho konkurenceschopnosti. Analýza porovnává procentuální růst investičního majetku s procentuálním růstem výkonů, a to s delším časovým odstupem od pořízení daného majetku. Souhrnné výsledky nastiňují neefektivní vynaložení dotace. Ze všech 543 případů bylo hodnoceno 527 podniků, z nichž 59 % vykazuje neefektivní alokaci dotace a 38 % vykazuje efektivní alokaci dotace. U zbylých 3 % podniků nebylo možné

vyčíslit změny kvůli nulovým hodnotám. Z toho navíc 33 % podniků nesplnilo základní cíl, kterým byl růst podniku skrze růst výkonů. Výkony těchto podniků v čase poklesly v absolutní hodnotě. Hypotéza se nepotvrdila, protože ve vybraném vzorku podniků existuje více těch, kteří vykazují nižší růst výkonů, než byla hodnota pořízených aktiv z dotačního příspěvku. Za celý soubor podniků byl investiční majetek podniku díky dotaci navýšen o 37 % a výkony byly v důsledku toho navýšeny o 27 %. Na vybraném vzorku podniků nelze předložit výsledky o efektivitě alokovaných dotačních prostředků, které by vedly k růstu výkonů a potažmo k růstu konkurenceschopnosti všech vybraných dotovaných podniků.

#### 4.3 KOMPARACE KONKURENCESCHOPNOSTI PODPOŘENÝCH A NEPODPOŘENÝCH PODNIKŮ

Další část práce se zabývá komparativní analýzou konkurenceschopnosti podpořených a nepodpořených podniků. V následujících kapitolách bude sledována konkurenceschopnost podnikatelských subjektů, jež obdržely finanční dotaci z OP PI, a podniků, které o příspěvek žádaly, ale neuspěly a dotaci neobdržely. Sledovaná skupina a kontrolní skupina podniků jsou porovnány z hlediska stavu a vývoje konkurenceschopnosti. Při analýze je přihlédnuto k dlouhodobému dopadu finanční dotace na růst konkurenceschopnosti podniků. Růst konkurenceschopnosti podnikatelského prostředí byl stanoven jako prioritní cíl pro OP PI a strategický cíl pro ČR v období implementace OP PI.

Problematika se zabývá otázkou, zda dotační podpora z OP PI ovlivňuje podpořené podniky do takové míry, aby bylo signifikantně prokázáno, že tyto podniky jsou v delším časovém období konkurenceschopnější.

Rekapitulace VO3:

*Existuje signifikantní rozdíl v růstu konkurenceschopnosti mezi skupinami dotovaných a nedotovaných podniků?*

Rekapitulace H5:

*Podpořené podniky v rámci OP PI jsou konkurenceschopnější, protože tato skupina vykazuje statisticky významný rozdíl v hodnotě vytvořených výkonů oproti skupině nepodpořených podniků.*

#### 4.3.1 HYPOTÉZA H5

V této fázi výzkumu je základem výběrový soubor podniků, jež byly podpořeny finančním příspěvkem z OP PI na začátku programového období 2007-2013 (celkem 543 podniků). Sledovaná skupina podpořených podniků byla srovnána s kontrolní skupinou podniků, jež podpořeny nebyly, avšak žádaly o podporu v rámci výzev OP PI (celkem 191 podniků). Důvod zamítnutí žádosti o podporu není pro tuto analýzu znám a rovněž není důležitý. Proces administrace žádosti o podporu neúspěšných podniků byl ukončen ze strany zprostředkujícího orgánu OP PI, tj. CzechInvestu.

V první fázi výzkumu byla data testována na normalitu pomocí chí-kvadrát testu dobré shody, jež prokázal, že zvolená data nepředstavují normální rozdělení. S tímto předpokladem byl realizován Kolmogorov-Smirnov test. V rámci statistické analýzy byl použit dvouvýběrový Kolmogorov-Smirnov test, kterým je testován předpoklad stejného pravděpodobnostního rozdělení dvou náhodných veličin. Proto je v rámci této části výzkumu stanovena navíc ještě statistická hypotéza, která zní následovně:

Statistická  $H_0$  – Pravděpodobnostní rozdělení dvou nezávislých výběrů je stejné.

Statistická  $H_1$  – non  $H_0$

Tabulka 18 prezentuje výsledky statistického testování. Souhrnná data obsahuje Příloha C.

Tabulka 18: Výsledky Kolmogorov-Smirnov testu

	TR <sub>DO</sub>
<b>Distance</b>	0,1772
<b>Kolmogorov-Smirnov</b>	2,1014
<b>P-value</b>	0,0002
<b>Hladina významnosti</b>	0,05
<b>Statisticky významný rozdíl</b>	ANO

Zdroj: Vlastní zpracování.

Legenda:

*TR<sub>DO</sub> ...Tempo růstu v dlouhém období 2008-2015*

Výsledky jsou interpretovány následujícím způsobem:

$p > 0,05$  = není statisticky významný rozdíl, statistickou hypotézu  $H_0$  nelze zamítnout

$p < 0,05$  = existuje statisticky významný rozdíl, statistickou hypotézu  $H_0$  lze zamítnout a přistoupit k  $H_1$

V dlouhém období vyhodnotil test *statisticky významný* rozdíl mezi tempem růstu výkonů ve skupině dotovaných a nedotovaných podniků na hladině významnosti 0,05. Statistickou hypotézu  $H_0$  lze zamítnout a přistoupit k alternativní hypotéze  $H_1$ . Ta říká, že pravděpodobnostní rozdělení dvou nezávislých výběrů není stejné.

Výsledky statistického testování jsou interpretovány tak, že dotované podniky vykazují statisticky významný rozdíl v tempu růstu výkonů oproti skupině nedotovaných podniků se stanovené dlouhém období.

Tabulka 19 prezentuje základní statickou analýzu vybrané proměnné.

*Tabulka 19: Základní statistická analýza proměnné TR*

	Dotované podniky TR <sub>KO</sub>	Dotované podniky TR <sub>DO</sub>	Nedotované podniky TR <sub>KO</sub>	Nedotované podniky TR <sub>DO</sub>
<b>Průměr</b>	-0,035	1,925	0,243	3,732
<b>Medián</b>	-0,099	0,271	-0,158	0,072

Zdroj: Vlastní zpracování.

Základní statistická analýza průměru naznačuje, že sice průměrné tempo růstu je vyšší u nedotovaných podniků, nicméně je nutné přihlídnout k existenci extrémních hodnot a hodnotit v tomto případě raději medián. V dlouhém období je medián temp růstu výkonů u dotovaných podniků ve výši 0,271 a u nedotovaných podniků ve výši 0,072. Tímto je zřejmé, že dotačně podpořené podniky rostly rychleji ve zvoleném časovém období.

Pro statistické potvrzení tohoto tvrzení byl následně využit Mood's median test. Mood's median test testuje, zda mediány dvou výběrů jsou shodné. Na hladině významnosti 0,05 bylo statistickým testem zamítnuto, že mediány těchto dvou výběrů jsou shodné. Lze tvrdit, že existuje signifikantní rozdíl mezi mediánem tempa růstu dotovaných podniků a mediánem tempa růstu nedotovaných podniků, a to v dlouhém období.

Závěrem lze vyvodit, že vzhledem k odlišnému vývoji tempa růstu výkonů v testované a kontrolní skupině je úroveň konkurenceschopnosti dotačně podpořených podniků vyšší.



#### 4.3.2 SHRNU TÍ DŮLEŽITÝCH VÝSLEDKŮ A DISKUZE

Základní a pokročilá statistická analýza dat byla použita pro zjištění, zdali se odlišuje úroveň konkurenceschopnosti mezi skupinou dotačně podpořených podniků a skupinou dotačně nepodpořených podniků.

Výsledky předkládají signifikantní odlišnost zvolené proměnné, tj. tempa růstu výkonů mezi dvěma skupinami vybraných podniků. Za pomoci Kolmogorov-Smirnov testu byl přijat závěr, že existuje statisticky významná odlišnost mezi testovanou a kontrolní skupinou na hladině významnosti 0,05. Znamená to, že existuje odlišnost mezi růstem výkonů podniků, které byly podpořeny dotací z OP PI a podniků, které podpořeny nebyly. Z dlouhodobého hlediska byl vypočten průměr a medián v jednotlivých skupinách. Vzhledem k existenci extrémních odlehlých hodnot byl přijat závěr s hodnotou mediánu. Skupina podpořených podniků vykazuje 27% tempo růstu oproti skupině nepodpořených podniků, která vykazuje pouze 7% tempo růstu výkonů.

Závěrem lze shrnout, že podniky, které byly dotačně podpořeny z OP PI, jsou konkurenceschopnější, protože jejich výkony rostou rychleji než výkony nepodpořených podniků, a statistický test prokázal signifikantní odlišnost mezi tempem růstu výkonů obou skupin podniků.

Rozdílnost mezi testovanými skupinami mohla být rovněž způsobena jinými faktory, které výzkumu nejsou podrobeny. Příkladem je samotné finanční zdraví žadatele o dotaci, které samo o sobě mohlo způsobit právě neschválení žádosti. Otázkou zůstává, zdali je oprávněné podporovat *finančně zdravé* podniky, které by možná prosperovaly i bez dotace, navzdory podnikům, které bez dotace třeba i nepřežijí.

#### 4.4 KONKURENCESCHOPNOST ČR V KONTEXTU DOTAČNÍ POLITIKY EU

Finanční příspěvky plynoucí z rozpočtu EU teoreticky i prakticky plní nenahraditelnou roli v podpoře investování do fyzického i lidského kapitálu. Podpora má rovněž pozitivní dopad na rychlejší přenos technologických znalostí a přenos znalostí mezi lidmi. Společně s podporou inovací a klastrů v kontextu EU patří mezi významné faktory ekonomického rozvoje. Proto je finanční podpora ESIF důležitým nástrojem ekonomického rozvoje zaostávajících regionů. Dotační příspěvky by měly přispět k ekonomickému a sociálnímu

rozvoji členských států EU a redukovat významné regionální rozdíly mezi prosperujícími a zaostávajícími regiony.

Kapitola se zabývá zkoumáním úrovně konkurenceschopnosti ČR a její změnou v průběhu programového období EU 2007-2013. Předpokladem je podpora a zacílení evropské dotační politiky na růst konkurenceschopnosti evropských regionů a to skrze podnikatelské subjekty, které svojí aktivní činností vytvářejí konkurenceschopné podnikatelské prostředí.

Otázkou zůstává, do jaké míry se změnila úroveň konkurenceschopnosti ČR po implementaci OP PI a zdali alokované prostředky mají vliv na tuto změnu.

Pro analýzu byl využit dvojitý Porterův diamant měření konkurenceschopnosti ekonomiky a rovněž korelační analýza.

Rekapitulace VO4:

*Jakým způsobem měla vliv implementace OP PI na změnu úrovně konkurenceschopnosti ČR v průběhu programového období EU 2007-2013?*

Rekapitulace H6:

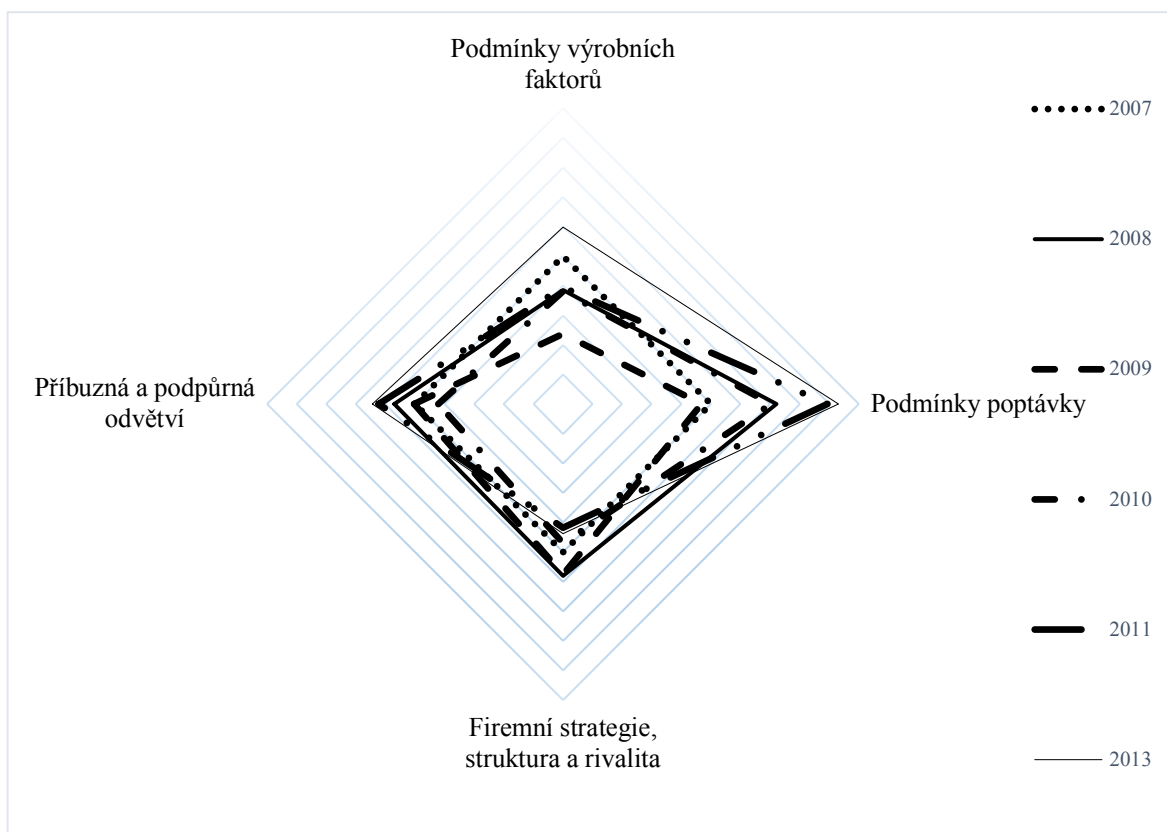
*V průběhu programového období 2007-2013 vzrostla úroveň konkurenceschopnosti ČR i díky alokovaným dotačním prostředkům z OP PI, protože proměnné vykazují vzájemnou významnou závislost.*

#### 4.4.1 HYPOTÉZA H6

Zkoumaná problematika byla hodnocena na základě výpočtu plochy Porterova diamantu konkurenceschopnosti. Příloha D uvádí dílčí indikátory zasahující do čtyř pilířů. Oproti základnímu roku (2007) byly vyčísleny změnové hodnoty plochy diamantu v daném období v procentech. Následně byla provedena korelační analýza pomocí Spearmanova koeficientu pořadové korelace s proměnnými: výše alokované dotace v jednotlivých letech a hodnota plochy diamantu v jednotlivých letech.

Obrázek 10 prezentuje jednotlivé obrazce diamantů za roky 2007-2013, vyjma 2012 kvůli nedostatku dat použitých indikátorů. Hodnocení lze provést po jednotlivých pilířích nebo souhrnně. Čím jsou pilíře v jednotlivých letech dále od středu diamantu, tím se zlepšuje stav dílčího pilíře k výchozímu roku. Souhrnně lze diamant hodnotit výpočtem plochy diamantu.

Čím větší je plocha diamantu v jednotlivých letech, tím se zvyšuje konkurenceschopnost ČR oproti výchozímu roku. Je zřejmé, že největšího růstu konkurenceschopnosti bylo dosaženo ve třech pilířích roku 2013. Diamant roku 2013 dosahuje ve třech rozích nejvzdálenějšího bodu od středu.



Obrázek 10: Porterův diamant konkurenceschopnosti ČR pro období 2007-2013

Zdroj: Vlastní zpracování na základě Brzáková (2016).

Tabulka 20 prezentuje hodnoty každého pilíře diamantu v každém roce programového období.

Tabulka 20: Změna hodnoty pilířů v průběhu období 2007-2013 (%)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Podmínky výrobních faktorů	100,00	94,28	86,89	94,08	94,74	84,67	104,91
Podmínky poptávky	100,00	111,08	98,42	110,19	119,70	108,82	121,55
Firemní strategie, struktura a rivalita	100,00	104,01	103,77	98,49	95,87	-	96,87
Příbuzná a podpůrná odvětví	100,00	103,49	100,13	96,05	106,13	115,41	107,19

Zdroj: Vlastní zpracování na základě Brzáková (2016).

Zde lze hodnotit procentuální meziroční změny konkurenceschopnosti v každém roce vzhledem k předchozímu roku během sledovaného období. Značné snižování konkurenceschopnosti ČR je sledováno u pilíře výrobních faktorů, jehož hodnota se za celé období snižuje s výjimkou posledního roku 2013. Na pilíři poptávky je zřejmá provázanost s celosvětovou recesí v roce 2008. Následně se pak pilíř znovu dostává do kontinuálního růstu. Pilíř rivalita a strategie firem, jehož vývoj v prvních letech roste a následně značně oslabuje, nelze s jistotou zhodnotit kvůli chybějícím datům v roce 2012. Stav podnikatelského prostředí zaznamenal pouze jedenkrát pokles, a to v roce 2010.

Tabulka 21 prezentuje vyčíslené plochu diamantů a jejich meziroční změny. Zde je zřejmé, že propad v meziročním růstu byl zaznamenán pouze v roce 2009. V ostatních letech změna konkurenceschopnosti nabývala kladných hodnot, leč v některých případech velmi nízkých. Celková změna růstu o 7,65 % za sedmileté období je pozitivní, nicméně nelze jednoznačně určit, zda dostačující v celosvětovém měřítku.

*Tabulka 21: Plocha a změna plochy diamantu v průběhu období 2007-2013*

	2007	2008	2009	2010	2011	2013
<b>Plocha</b>	15598	17046	15304	15776	15891	16792
<b>Meziroční změna</b>	-	109 %	90 %	103 %	101 %	106 %
<b>Změna 2013/2007</b>	107,65 %					

Zdroj: Vlastní zpracování na základě Brzáková (2016).

Následující analýza pomocí Spearmanova koeficientu pořadové korelace mezi proměnnými, plocha diamantu a alokovaná výše dotace z OP PI, byla provedena na hladině významnosti 0,05 v období 2007-2013. Tabulka 22 prezentuje výsledky.

*Tabulka 22: Výsledky korelační analýzy*

<b>Hladina významnosti</b>	<b>0,05</b>
<b>Zkoumaný vzorek v letech</b>	2007-2013
<b>P-value</b>	0,9491
<b>Spearmanův koeficient pořadové korelace</b>	-0,0286
<b>Statisticky významná nenulová korelace</b>	NE

Zdroj: Vlastní zpracování.

Korelační koeficient nepotvrdil korelační vztah mezi výší alokovaných prostředků OP PI v jednotlivých letech a úrovní změny konkurenceschopnosti ČR v jednotlivých letech dané plochou Porterova diamantu. Hypotézu lze zamítnout.

#### 4.4.2 SHRNUÍ DŮLEŽITÝCH VÝSLEDKŮ A DISKUZE

Cílem kapitoly bylo přispět odpovědí na otázku, do jaké míry se změnila úroveň konkurenceschopnosti ČR v průběhu programového období EU 2007-2013. Dle zjištěných výsledků pomocí Porterova diamantového modelu lze konstatovat, že změna dle vypočítaných hodnot je kladná a úroveň konkurenceschopnosti se za dané období zvýšila. Celková hodnota změny dosahuje 7,65 % na základě bazického indexu se základnou v roce 2007.

Vzájemný korelační vztah mezi výší alokovaných prostředků z OP PI a úrovní konkurenceschopnosti ČR v jednotlivých letech nebyl potvrzen. Jedním z důvodů může být časový posun dopadu finančních příspěvků OP PI, který v této výzkumné části nebyl zohledněn. Dopad investic do ekonomiky skrze alokované prostředky ESIF může pozitivně přispět k růstu ekonomické úrovně a růstu konkurenceschopnosti ČR až v delším časovém horizontu.

Jedním z důvodů je významný pozitivní nárůst zaměstnanosti v odvětví VaV, což významně pozitivně ovlivňuje úroveň konkurenceschopnosti ekonomiky ČR. Odvětví VaV přináší na trh nové poznatky a inovace a posouvá úroveň produktivity práce dopředu. To naznačuje první dobré předpoklady pro růst konkurenceschopnosti. V dlouhodobé perspektivě zaměstnanosti v sektoru VaV dochází k rychlejší změně struktury ekonomiky a tento fakt později pozitivně ovlivňuje ekonomický vývoj. K růstu zaměstnanosti v sektoru VaV přispěly i významným dílem podprogramy OP PI, jež se zaměřovaly na povinné vykazání předem stanovených hodnot indikátoru např. počet zaměstnanců VaV.

Úroveň konkurenceschopnosti malé exportně orientované ekonomiky závisí mj. na možnostech a bariérách exportu do zahraničí. Několik indicií demonstruje pokračující podporu proexportně orientované ekonomiky. Roste hodnota exportu, snižují se bariéry mezinárodního obchodu. Tyto signály naznačují významnou roli exportu v růstu konkurenceschopnosti ČR.

## 5 DALŠÍ ASPEKTY DOTAČNÍ PODPORY

Obsahem této kapitoly je podkapitola zabývající se náklady, které vznikají při přerozdělovacím procesu dotační podpory EU. Na tyto náklady je pohlíženo jednak z pohledu příjemce a za druhé z pohledu celospolečenských nákladů. Součástí je rovněž případová studie. Následuje podkapitola zabývající se pozitivními efekty ovlivněné dotační podporou vně a uvnitř podpořeného podniku.

### 5.1 NÁKLADY FINANČNÍ PODPORY

V návaznosti na problematiku vlivu a s tím spojené efektivnosti alokovaných dotačních prostředků je důležité poukázat také na pravděpodobné náklady, které vzniknou při přerozdělovacím procesu.

#### 5.1.1 NÁKLADY PŘÍJEMCE PODPORY

Administrativní náročnost podání žádosti je značná. Žadatel je povinen připravit dokumentaci v relativně krátkém časovém úseku, zajistit požadované přílohy žádosti dle vybrané výzvy a podat žádost (Brzáková, Přidalová, 2015b).

Každý žadatel musí splňovat požadavky operačních programů a jednotlivých výzev. Oprávněný žadatel musí mít sídlo v ČR a musí být sám odpovědný za implementaci projektu. Oprávněnost žadatelů podle právní formy je určena jednotlivými výzvami; všeobecně jsou oprávněni žádat MSP, kraje, obce, regionální administrativní jednotky, nestátní neziskové organizace, sdružení a asociace fyzických i právnických osob (Regionální rada NUTS II Severovýchod, 2014a).

Na základě jednotlivých výzev je nutné vytvořit projektovou žádost, která musí obsahovat specifický popis jednotlivých sub-aktivit, zdroje aktivit a výstupy aktivit. Projektová žádost musí rovněž obsahovat velké množství přiložených dokumentů, které dokládají zájem projektu a identifikují žadatele. Celkově je třeba doložit kolem 40 příloh; ne všechny jsou nutné pro každého žadatele. Požadované a současně důležité dokumenty jsou například doložení právní formy, hodnocení finančního zdraví žadatele, detailní rozpočet, studie ekonomického hodnocení projektu, stavební dokumentace, doložení vlastnických práv, dopad projektu na životní prostředí, doložení partnerství v projektu, atd. (Regionální rada NUTS II Severovýchod, 2014b).

Příprava projektové žádosti je velmi složitá a obnáší důkladnou a časově náročnou přípravu všech požadovaných dokumentů. Přesto žadatelé nemají žádnou jistotu, že požadovaný grant obdrží.

Podnikatelský subjekt vynaloží značné úsilí, než dosáhne úspěchu v podobě schválení žádosti o podporu a je následně zařazen do seznamu příjemců. Tímto úsilím vznikají každému podniku náklady, které vynaloží dříve, než má jistotu přidělení žádané finanční podpory. Pro podnik tato forma finanční podpory představuje značné riziko, která s sebou váže nejistotu a do značné míry i nevědomost míry pravděpodobnosti schválení žádosti o podporu a přidělení dotace.

V případě neakceptování žádosti zprostředkujícím orgánem a nepřidělení žádané finanční podpory má tento fakt za následek relativně vysoké náklady obětované příležitosti danou podporu získat. Zpravidla se jedná o náklady na čas, který podnikatel obětuje k rozpracování myšlenky podnikatelského či investičního záměru, který musí být detailně a v dlouhodobé perspektivě vypracován. Záměr je často připraven na míru dotačnímu titulu, a tak jej nelze v případě neúspěchu využít při jiné dotační příležitosti, nicméně se může podnikatel rozhodnout takto připravený investiční záměr zrealizovat z vlastních zdrojů.

Dalšími náklady jsou náklady na zaměstnance, který připravuje podklady (smluvní dokumentace, fotodokumentace, účetní dokumentace, ekonomické ukazatele aj.) pro podání žádosti, nehledě na to, zda využije k podání žádosti o podporu poradenskou firmu nebo se rozhodne zvládnout administrativní proces podání žádosti svépomocí.

V případě podávání žádosti o dotační podporu svépomocí mohou náklady na daného zaměstnance odpovídat plnému úvazku po dobu přípravy žádosti bez jistoty úspěchu. Pro zaměstnance, který s obdobnou činností nemá zkušenost, může znamenat příprava žádosti, podání žádosti včetně nastudování pravidel podpory i dva měsíce práce.

V případě podání žádosti za pomoci poradenské firmy existuje vyšší pravděpodobnost úspěšného přidělení požadované dotace. Podnik má možnost přihlídnout k referencím či počtu doložených úspěchů dané poradenské firmy a případně si vybrat na trhu jiného dodavatele. Náklady na poradenskou firmu v tomto případě mohou být dokonce nižší oproti nákladům při zpracování žádosti svépomocí bez předchozích zkušeností.

Náklady v průběhu administrace dotační podpory lze identifikovat jako náklady na realizaci výběrových řízení, na účetní a finanční administrativu spojenou s pravidelnými předepsanými povinnostmi (žádosti o platbu, zprávy o realizaci, zprávy o udržitelnosti), na možné vedení kontrolních řízení u příjemce v místě podnikání aj. (Brzáková, Přidalová, 2016). Část těchto nákladů se promítne do vyšších provozních nákladů podniku, část se promítne do nákladů na externí poradenské firmy, které mohou zajišťovat kompletní servis po celou dobu realizace až po vyúčtování dotační podpory. Poradenské firmy zpravidla nabízejí kompletní servis, který zahrnuje jak podání žádosti, administrativní přípravu na realizaci, kompletní asistenci během období realizace až po podání žádostí o platbu, zpráv o realizaci i v následujících letech zpráv o udržitelnosti a monitorovacích zpráv. Pro tuto činnost je však potřeba součinnosti příjemce podpory.

V neposlední řadě se mohou podniku projevit další náklady s údržbou a zachováváním pořízeného majetku z dotační podpory, který musí být povinně zachován, udržován a používán po minimální vymezenou dobu udržitelnosti v provozu a v majetku podniku. V případě ztráty, poškození, odcizení je nutné podpořený majetek nahradit v plné výši. Proto podniky přistupují k pojištění podpořeného majetku, což obnáší další finanční výdaje.

Ve výzkumu byly identifikovány následující druhy nákladů, které se mohou při využití dotačního příspěvku vyskytnout (Brzáková, Přidalová, 2016):

1. **zpracování žádosti** - plánování projektu, seznámení se s dokumenty/výzvou, sepsání žádosti, konzultace s poskytovatelem, příprava rozpočtu, CBA analýza, finalizace, odevzdání žádosti.
2. **dotační/projektový management** - v průběhu realizace projektu příprava monitorovacích zpráv a žádostí o platbu včetně závěrečného vyúčtování dotace.
3. **faktická investice do dlouhodobého hmotného majetku** - investiční záměr projektu, počáteční investice firmy se zpětným proplacením nákladů na investici, míra podpory dosahuje 30-80% způsobilých nákladů projektu. Pokud se jedná o neinvestiční projekt tj. např. do vzdělávání zaměstnanců, faktická investice do hmotného dlouhodobého majetku je nulová a míra podpory dosahuje 25-100% nákladů.
4. **náklady udržitelnosti** - související s provozováním vytvořeného výstupu nebo pořízení investice v projektu a to v době po skončení projektu; požadavek na dobu udržitelnosti se řídí podmínkami jednotlivých programů a výzev (např. využívání



pořízené technologie v provozu a majetku podniku po dobu 3 let od ukončení projektu).

Definované druhy nákladů byly formou rešerše vyčísleny za předpokladu využití poradenské firmy, která si nárokuje za odvedené služby (Brzáková, Přidalová, 2016):

1. **zpracování žádosti** - 50-190 tis. Kč podle složitosti projektu a náročnosti zpracování projektové žádosti, příloh, rozpočtu projektu aj.
2. **dotační management** - 1-10% z výše investice nebo rozpočtu projektu; míněno jako kompletní zajištění dotační administrativy včetně bodu 1 zpracování žádosti.
3. **investice** - nelze specifikovat, různé dle požadavků projektu, žadatele dotace, operačního programu, výzvy.
4. **náklady udržitelnosti** - nelze specifikovat, různé dle podmínek operačního programu a výzvy.

K tématu je formou případové studie zpracována vybraná firma a její náklady. Případovou studii obsahuje Příloha G.

#### 5.1.2 CELOSPOLEČENSKÉ NÁKLADY

Druhá strana dotační podpory jsou celospolečenské náklady profinancované zejména na implementaci dotačních programů včetně vypořádání finanční podpory se státním rozpočtem ČR a rozpočtem EU. Jedná se zejména o náklady na státní a agenturní aparát (také státní), který zajišťuje přípravu a tvorbu programových dokumentů, administrativu výzev, žádostí a příjemců, školení žadatelů, zprostředkovatelů a regionálních zástupců a poskytuje pomoc a informace pro konečné příjemce. Tato technická pomoc je rovněž částečně proplacena z rozpočtu EU, nicméně využívá rozsáhlé personální kapacity, které by mohly být prospěšné v jiném odvětví.

Celospolečenské náklady a současně náklady pro poskytovatele dotace představují rovněž tzv. náklady mrtvé váhy (*v případě veřejných výdajů tzv. deadweight spending*) (The Impact, 2010), které se projevují s veřejnými výdaji jako substituční efekt. Náklady mrtvé váhy představují neefektivnost veřejných výdajů a zbytečně vynaložené výdaje. V případě dotačních prostředků z veřejných financí představují náklady mrtvé váhy negativní vliv na efektivnost poskytovaných finančních prostředků. Některé podniky totiž nepotřebují vzhledem ke své situaci veřejnou dotační podporu, a tím pádem pro ně dotace znamená pouze určitý benefit navíc. S vysokou pravděpodobností by tito příjemci realizovali investiční záměr i v případě neobdržení dotačního příspěvku. Tím se efekt nákladů mrtvé

váhy zvyšuje a může dosahovat od 20 do 60 % poskytnuté dotace v závislosti na typu žadatele, regionu podpory, charakteru a výše investice. V případě projektů zaměřených na investiční náklady a žadatelů vykazující dva a více let historie podniku, může míra nákladů mrtvé váhy dosahovat až 53 % (Šipikal, Pisár, Labudová, 2013).

Poskytovatelé podpory se snaží tyto náklady minimalizovat ve formě hodnotících kritérií při posouzení žádosti o dotaci. Hodnotící proces je zaměřen více na analýzu potřeb pro cílovou skupinu dotovaného projektu. Nicméně se hodnotitelé v této situaci dostávají do konfliktu. Na jedné straně zprostředkující orgán a hodnotitelé požadují od žadatelů stabilní a kladné ekonomické výsledky podniku prokázané v účetní závěrce a vnitropodnikovém účetnictví. Na druhou stranu vyžadují evidenci o potřebnosti dotační podpory.

## 5.2 DALŠÍ POZITIVNÍ VLIVY POSKYTNUTÉ FINANČNÍ PODPORY PODNIKŮM

Vedle přímých finančních a ekonomických vlivů dotačních příspěvků na podnikatelský subjekt je žádoucí zmínit rovněž další aspekty, na které může mít finanční podpora vliv. Tato kapitola se zaměří pouze na pozitivní působení finanční podpory. Není nutné připomínat, že negativní vliv dotace rovněž existuje, ovšem tato perspektiva není předmětem zkoumání.

Vedlejší působení finanční podpory se může týkat vnitřního prostředí příjemce anebo vnějšího prostředí příjemce podpory. Na podnikatelský subjekt působí tyto vlivy současně.

### 5.2.1 VLIVY DOTAČNÍ PODPORY PŮSOBÍCÍ UVNITŘ PODPOŘENÉHO PODNIKU

Žadatel o dotaci a následně příjemce dotace se zavazuje k vykázaní plánované vlastní činnosti vedoucí k naplnění stanovených výsledků. Ve vybraných projektech realizovaných za podpory OP PI směřují aktivity příjemce k invenci a implementaci jednoho či více typů inovací. Podnikatelský subjekt se rovněž v takovém případě zavazuje stanovit úroveň inovace, a poté inovovat dle řádů inovací Valenty (Valenta, 2001). Tímto způsobem podprogramy OP PI tlačí příjemce podpory k vlastnímu nastavení cílů z hlediska produktové, procesní či marketingové inovace v podniku, a v rámci jakého řádu inovace se zaváží naplnit tento cíl. Díky tomu je podnik jako příjemce tlačen pravidly OP PI k inovování, přestože z vlastní iniciativy (bez dotace) by podnik žádnou inovaci neprovedl nebo by provedenou změnu za inovaci nepovažoval. Tímto způsobem má dotační podpora významný vliv na inovační aktivitu podnikatelského sektoru, což vede k podpoře konkurenceschopnosti jak daného příjemce, tak celého podnikatelského sektoru.

Využití možnosti dotační podpory motivuje některé podniky k tomu, aby začaly uvažovat o nákupu nových technologií, na které by jinak neměly dostatečné finanční prostředky z vlastních zdrojů. V jiných případech podnikatelé využijí dotační příležitost a provedou nákup více technologií, než zamýšleli původně, a také než by provedli pouze z vlastních finančních zdrojů. Dochází tak k vyšší míře využití nové a obměně stávající výrobní technologie a vyšší míře investování.

Díky stanoveným pravidlům OP PI k výběru dodavatele na nákup, poskytnutí služby či provedení stavebních prací, jsou příjemci nuceni více do detailu zkoumat jednotlivá řešení nových technologií a nabídky dodavatelů proto, aby z výběrového řízení vzešel vítězný dodavatel, který opravdu dodá, co podnik potřebuje ke své činnosti. Do jisté míry zadavatelé formou výběrového řízení nutí dodavatele k nabídce vyšší úrovně technologie nebo poskytnutí nadstandardních služeb ve formě delší záruky nebo servisu. Dopad na dodavatele představuje kvalitnější identifikaci vlastní konkurenční výhody. Výsledkem pro příjemce podpory je výhodnější nabídka např. ve formě výkonnější technologie, a tím produktivnější vlastní výroba.

S touto změnou souvisí i vyšší míra robotizace ve výrobním procesu podniku a růst produktivity práce. To vše vede k vyšší úrovni konkurenceschopnosti podniku na trhu.

Dalším aspektem dotačního příspěvku je vliv na kapitálovou strukturu podniku a změnu poměru vlastního a cizího kapitálu podniku (Kraftová, 2003). Součástí řízení podniku je mj. jeho finanční řízení, nejčastěji za pomoci finanční analýzy a jednotlivých finančních ukazatelů. Součástí finančního řízení je rovněž rozhodování v první fázi o podání žádosti o podporu a v druhé fázi o jejím samotném přijetí se všemi podmínkami poskytovatele podpory. Finanční analýza jako nástroj rozhodování je v této fázi využita nejen podnikatelem, ale i poskytovatelem dotace a hodnotitelem žádosti o dotaci. V případě kladného rozhodnutí podnikatele o podání žádosti musí předložit vlastní finanční analýzu včetně budoucího výhledu finanční a ekonomické situace podniku. Ovšem zde se poskytovatel podpory v rámci hodnocení zaměřuje mj. na růst podniku ve formě výkonů a přidané hodnoty a nikoliv zejména na růst zisku.

Nedílnou součástí rozhodování o přijetí dotace je její nákladovost, resp. cena kapitálu. Dotace je relativně málo rizikový kapitál s nízkými náklady. Náklady podniku při žádosti o

dotaci a její administraci jsou již zmíněny v přechozí kapitole. Zde se jedná zejména o účetní pohled na poskytnutou dotaci v podniku. Dotace se pro podnik stává nákladem ve formě odpisů dlouhodobého majetku, a tím navíc vytváří daňový štít a snižuje základ daně podniku. Tento fakt má pozitivní dopad na daňové zatížení podniku.

Není zde cílem explicitně vyjádřit všechny aspekty finančních příspěvků ve formě dotace, jistě se najdou mnohá další pozitivní ovlivnění. Cílem je poukázat na ta pozitiva, která mají velkou váhu a představují pozitivní dopad na růst konkurenceschopnosti podniku a celého podnikatelského sektoru, potažmo ČR.

#### 5.2.2 VLIVY DOTAČNÍ PODPORY PŮSOBÍCÍ VNĚ NA OKOLÍ PODPOŘENÉHO PODNIKU

Vedle výše zmíněných přínosů dotační politiky přímo na příjemce podpory je nutné uvést několik zásadních a důležitých efektů, které dotace ovlivňuje nepřímo, a to působením na okolí příjemce podpory.

Z hlediska doprovodných efektů dotační politiky, které nejsou prvopočáteční snahou příjemce podpory, ale mohou nabývat pozitivního efektu na podnikatelské prostředí, je tzv. spillover efekt. Princip spillover vychází z neofunkcionalistického konceptu a vyjadřuje přelévání (Fiala, Pitrová, 2003). Podpora ze strukturálních fondů EU potažmo EFRR se může velkou měrou projevit do spillover efektu, kdy jsou samovolně a plynule rozšiřovány know-how, znalosti, zkušenosti a schopnosti plynoucí z různé technologické úrovně mezi jednotlivými subjekty podnikatelského sektoru v ekonomice.

Přelévání znalostí na vertikální úrovni představuje přenos know-how nejčastěji mezi dodavateli a odběrateli. Požadavky na úroveň technologie pro dodávky v rámci výběrového řízení při realizaci projektu dotovaného z OP PI jsou přeneseny na dodavatele. Tím dochází k tlaku na samotnou úroveň dodavatelského řešení na základě vyšších technologických požadavků odběratele, tedy příjemce dotace.

Z hlediska horizontálního efektu přelévání se jedná o přenos informací a znalostí mezi podnikatelskými partnery, ale i konkurenty. Pokud chce podnik na trhu uspět, hledá partnery, se kterými by mohl efektivně spolupracovat a získat tím konkurenční výhodu (Stejskal, Hájek, 2012). Současně k využitelnosti znalostí, které podnikatelský subjekt získá vně podniku, potřebuje spolupracující organizaci nebo instituci (Becker, Dietz, 2004). Díky tomu se znalosti a know-how přelévají i mezi podpořenými podniky velmi dobře a rychle.

Některé podprogramy OP PI přímo podmiňují spolupráci s dalšími subjekty, a to zejména výzkumnými či vývojovými institucemi v rámci realizace projektu nebo formou nutné podmínky na doloženou předchozí partnerskou spolupráci.

V důsledku spillover efektu dochází rovněž ke snížení průměrných nákladů produkce v důsledku změny technologie (Kraft, 2000). Pro podnikatelské subjekty se tak stává produkce levnější a tím konkurenceschopnější na trhu jak regionálním, tak mezinárodním.

Dalším pozitivním přínosem je růst podnikatelského a lidského know-how.

Velkým přínosem je také vliv na ekonomickou prosperitu dodavatelských firem, které díky finanční podpoře příjemců dotace mohou zajišťovat a uspokojovat potřeby na dodávky technologií v rámci výběrových řízení. Dodavatelé zvyšují svůj odbyt a ekonomickou stabilitu podniku. Současně musí nabízet konkurenční výhodu, aby získali lukrativní zakázky.

## ZÁVĚR

Tématem disertační práce byla problematika nástrojů dotační politiky EU. V tomto smyslu byl formulován cíl práce, kterým bylo zjistit vliv dotační podpory z ESIF na úroveň konkurenceschopnosti příjemců podpory.

Výzkum se orientoval na vybraný operační program, konkrétně OP PI z programového období EU 2007-2013, který byl alokován do regionů ČR, vyjma hlavního města Prahy. Zkoumání bylo zacíleno na podnikatelské subjekty, které byly v rámci OP PI dotačně podpořeny. Výzkum byl postaven na několika teoretických pilířích.

Záměrem ESIF je přispět k ekonomickému sblížení členů EU, potažmo jednotlivých regionů, v rámci členských států. Cílem ESIF je za pomoci finančních příspěvků podpořit ekonomický růst zaostalých regionů, a tím přispět k jejich rozvoji a postupnému přiblížení ekonomické úrovně vyspělých regionů EU. Výzkum se opírá o teoretické prokázání dotovaných investic do technologií jako nástroje, který napomáhá ekonomickému růstu.

Jedním z cílů ESIF je napomoci členským státům a regionům zvýšit svou konkurenceschopnost, což ve své podstatě předpokládá mj. konkurenceschopné podnikatelské prostředí. Konkurenceschopnost je obtížně definovatelný pojem a vědecká společnost se dosud neshodla na jednotné definici ani faktorech, které jej ovlivňují a mohly by tím pádem přispět k jejímu růstu. Zkoumání úrovně konkurenceschopnosti v disertační práci se opírá o ukazatele, jakožto měřitelné výstupy konkurenceschopnosti v dlouhodobé perspektivě a současně dlouhodobé udržitelnosti. Výstupy konkurenceschopnosti zde představují dlouhodobé podnikové finanční ukazatele a ukazatele tvorby firemních pracovních míst. Vzhledem k cílům, nastavení monitorování a hodnocení ESIF a OP PI a rovněž s přihlédnutím k teoretickým podkladům problematiky konkurenceschopnosti, byly vybrány a analyzovány MI *výkony podniku* a *počet nově vytvořených pracovních míst*. Tyto ukazatele rovněž monitoruje a uchovává řídicí orgán OP PI, jakožto výstup a výsledek implementace a míry absorpce OP PI.

V rešeršní části disertační práce byl definován pojem konkurenceschopnost na úrovni mikro, makro a mezo prostředí, byly identifikovány faktory s potenciálním vlivem na růst konkurenceschopnosti podniku, regionu a státu. Kapitola rovněž poukázala na vybrané metody měření konkurenceschopnosti a představila stručný přehled dosud publikovaných

výsledků výzkumu z oblasti konkurenceschopnosti podniku a vlivu evropské či jiné dotační subvence na ekonomický rozvoj a úroveň konkurenceschopnosti. Navazující kapitola představila dotační nástroje EU, které byly implementovány jednak v období 2007-2013 a v následujícím období 2014-2020. Součástí bylo rovněž definovat pojem dotace, doložit význam dotací, jako důležitého nástroje ekonomické růstu, identifikovat cíle EU i cíle ČR pro stanovená programová období. V neposlední řadě kapitola předkládá přehled implementovaných národních, mezinárodních a přeshraničních operačních programů v ČR.

V rámci disertační práce byly stanoveny čtyři výzkumné otázky, k nim šest hypotéz. Následně jsou doloženy výsledky stanoveného výzkumu, z nichž plynou následující závěry.

Analýza vstupů a výstupů OP PI porovnává objem vstupů ve formě alokované výše dotace do celého OP PI a do jednotlivých podprogramů OP PI s objemem výstupů ve formě počtu nově vytvořených pracovních míst v podpořených projektech. Vývoj čerpání dotačních zdrojů z OP PI byl významně opožděn a celá třetina celkové alokace (32,5 mld. Kč z 95,5 mld. Kč) byla vyplacena až v roce 2015. Naopak na začátku programového období nebylo vyplaceno nic (2007) anebo velmi málo dotačních zdrojů (2008). To značí pravděpodobnou nepřipravenost řídicího a zprostředkujícího orgánu OP PI v začátcích období, ale rovněž i snahu o vyčerpání celého rozpočtu až na konci období. Vývoj vykazovaných MI počet nově vytvořených pracovních míst příjemci dotace je v souladu s vývojem čerpání. Největší podíl na celkovém počtu (26 % z 51 tis.) pracovních míst byl vyhodnocen v roce 2014. Standardní proces představuje nejprve vykazování MI a až následně vyplacení dotace s ročním i větším odstupem. U projektů, které vykazaly hodnotu MI ve výši 1 a vyšší, byly identifikovány průměrné náklady na jedno vytvořené pracovní místo ve výši 1 mil. Kč. Nejnižší průměrné náklady byly identifikovány u podprogramu *Poradenství* ve výši 170 tis. Kč. Tento podprogram podporoval poradenské služby poskytované externími konzultanty se zaměřením na implementaci produktové, procesní, marketingové nebo organizační inovace. Cítil na zlepšení dostupnosti a kvality poradenských služeb s dopadem na zlepšení konkurenceschopnosti podniku na trhu. Alokace však odpovídala pouze 0,14 % celkové alokace OP PI a dotace na jeden projekt byla výrazně omezena (v rozpětí 100-500 tis. Kč). Ovšem podprogram *Poradenství* vykázal pouze nepatrnou část MI počet nově vytvořených pracovních míst (787) vůči celkové hodnotě MI (51 tis.). Vzájemná korelace mezi výší alokované dotace a počtem vykázaných pracovních míst v realizovaných projektech byla

potvrzena na úrovni celého OP PI na hladině významnosti 0,05 pomocí Pearsonova korelačního koeficientu. Výsledky byly rovněž potvrzeny Durbin-Watson testem autokorelace. Na úrovni jednotlivých podprogramů byla vzájemná korelace těchto proměnných potvrzena pouze u jednoho podprogramu, a to konkrétně *Marketing*, kde byla prokázána vysoká míra korelačního koeficientu (0,859) na hladině významnosti 0,05. Výsledek byl rovněž potvrzen Durbin-Watson testem autokorelace. Ostatní podprogramy neprokázaly významnou závislost. Podprogram *Marketing* podporoval účast podniků na zahraničních výstavách a veletrzích a cílil tak na rozvoj exportu domácích MSP. Dotace byla omezena na relativně nižší úrovni (v rozmezí 0,1-2 mil. Kč) a současně byla omezena horní hranice každé položky rozpočtu, čímž se tento podprogram významně odlišoval od ostatních. S cílem minimalizovat výši dotace a maximalizovat počet pracovních míst lze taková omezení doporučit.

V další části byl výzkum orientován na analýzu podnikového finančního ukazatele, konkrétně na hodnotu výkonů podniku z účetní závěrky, jakožto měřitelného výstupu konkurenceschopnosti. Výzkum se zaměřil na podniky dotačně podpořené z OP PI na začátku programového období 2007-2013 s cílem zjistit, zda existuje vliv výše dotace na růst konkurenceschopnosti podniku, zda poskytnuté dotační prostředky splňují účel resp. cíl programu (efektivnost) a do jaké míry jsou poskytnuté dotační prostředky účinné (efektivita). Testování proměnných pomocí statistického programu bylo vyhodnoceno s výsledkem, jenž neprokazuje závislost mezi výší dotace a růstem konkurenceschopnosti v podobě výkonů podniku. Naopak se zdá, i s přihlédnutím k předchozím výsledkům, že dotační podprogramy OP PI s nižší absolutní částkou dotace mají pozitivně významnější vliv na úroveň konkurenceschopnosti podniku. Z hlediska otázky efektivnosti dotačních prostředků OP PI byl konstruován koeficient efektivnosti, jenž vyhodnotil, že alokované prostředky byly na vybraném vzorku podniku efektivní, protože vykazaly růst hodnoty výkonů a díky tomu i růst úrovně konkurenceschopnosti vybraných podniků. Díky těmto výsledkům lze hodnotit implementaci OP PI jako efektivní a v souladu s cílem OP PI. V neposlední řadě byla řešena otázka efektivity neboli účinnosti dotačních prostředků. Zde byly porovnány hodnoty navýšeného investičního majetku a hodnoty výkonů, jakožto ukazatele konkurenceschopnosti. Na vybraném vzorku podniků nelze předložit výsledky o efektivitě alokovaných dotačních prostředků, které by vedly k růstu výkonů a potažmo k růstu konkurenceschopnosti vybraných dotovaných podniků. Dokonce celá třetina



zkoumaných podniků vykazala naopak výraznou neefektivitu (poměr vstupního a výstupního indikátoru byl záporný).

Nedílnou součástí výzkumu bylo komparovat skupinu podpořených a nepodpořených podniků a úroveň jejich konkurenceschopnosti. Pro tuto část výzkumu byla data doplněna o podniky, které žádaly o dotaci, avšak nebyly podpořeny. Pomocí statistického programu a s využitím Kolmogorov-Smirnov testu byla testována shodnost tempa růstu výkonů podniku v uvedených skupinách. Výsledek prokázal statisticky signifikantní rozdílnost mezi testovanými skupinami. S přihlédnutím k hodnotě mediánu tempa růstu výkonů obou skupin bylo vyhodnoceno, že podniky, které byly dotačně podpořeny z OP PI, jsou konkurenceschopnější, protože jejich výkony rostou rychleji než výkony nepodpořených podniků.

V poslední fázi výzkumu bylo cílem poukázat na změnu konkurenceschopnosti v makroekonomickém prostředí celé ČR a zjistit, zda existuje významný vliv mezi růstem konkurenceschopnosti ČR a celkovou alokací OP PI za období implementace. Výsledky identifikovaly zvýšení úrovně konkurenceschopnosti ČR v průběhu programového období OP PI, nebyl ovšem prokázán vzájemný vztah výše alokované dotace a úrovně konkurenceschopnosti ČR. Úskalím této poslední části výzkumu by mohl být fakt, že zde nebyl zohledněn případný časový odstup možného efektu alokace OP PI od období implementace.

V závěru je také nutné konstatovat, že v rámci disertační práce nebylo zvažováno, zda by absence přerozdělování nevedla k efektivnějšímu využití prostředků u subjektů, které byly jejich zdroji, než u těch, kterým byly přiděleny.

Rovněž je nutné upozornit, že v rámci výzkumu nebyl zohledněn dopad a vliv ekonomického vývoje v průběhu daného období. Tento fakt by mohl být zkoumán v navazujících výzkumných pracích.

Za hlavní přínos disertační práce lze považovat zhodnocení a posouzení dlouhodobě udržitelného dopadu OP PI na úroveň konkurenceschopnosti, čímž byl současně naplněn cíl disertační práce. Mezi hlavní praktické přínosy se řadí vyhodnocení dopadu OP PI a využití závěrů disertační práce pro zapracování do budoucí dotační politiky EU a do konkrétních nástrojů dotační politiky EU v dalších programových obdobích. Mezi hlavní vědecké

přínosy patří ověření ekonomické teorie v oblasti přílivu investic do ekonomiky jako motoru ekonomického rozvoje.

Výzkum by se dále mohl rozvíjet ve směru zkoumání počtu vytvořených pracovních míst v oblasti VaV podpořenými podnikatelskými subjekty nejen z OP PI, protože tyto představují přímý vliv na inovační potenciál a jeho rozvoj v podnikatelské oblasti. Otevřenou otázkou rovněž zůstává vliv dotační podpory na další dlouhodobé podnikové finanční ukazatele. V návaznosti na prokázaný vliv podprogramu *Marketing* by se dále mohl výzkum zabírat zkoumáním podpořených podnikatelských subjektů z daného podprogramu a jejich proces internacionalizace případně rozvoj exportu, na který *Marketing* cílil. Další výzkumná oblast, jevící se jako žádoucí k bádání, je dopad stávajícího programového období 2014-2020 a porovnání s předchozím obdobím.

## CITACE

BADINGER, Harald, Werner MÜLLER a Gabriele TONDL. 2004. Regional Convergence in the European Union, 1985-1999: A Spartial Dynamic Panel Analysis. *Regional Studies* 38(3), 241-253.

BADINGER, Harald. 2005. Growth Effects of Economic Integration: Evidence from the Member States. *Review of World Economics / Weltwirtschaftliches Archiv*, 141(1), 50-78.

BADINGER, Harald. 2008. Technology- and investment-led growth effects of economic integration: a panel cointegration analysis for EU-15 (1960-2000). *Applied Economics Letters*, 15(7), 557-561.

BAILEY, Stephen J. 2002. Public sector economics: Theory, policy and practice (2nd ed.). Basingstoke: Macmillan.

BECKER, Wolfgang a Jürgen DIETZ. 2004. R&D cooperation and innovation activities of firms – evidence for the German manufacturing industry. *Research policy*, 33(2), 209-223. doi: 10.1016/j.respol.2003.07.003.

BENEŠ, Michal. 2006. Konkurenceschopnost a konkurenční výhoda. *WORKING PAPER č. 5/2006*. [online]. Centrum výzkumu konkurenční schopnosti České republiky. [cit. 2016-02-25]. Dostupné z: <https://is.muni.cz/do/econ/soubory/oddeleni/centrum/papers/wp2006-05.pdf>. ISSN 1801-4496.

BOLDRIN, Michele a Fabio CANOVA. 2001. Inequality and Convergence in Europe's Regions: Reconsidering European Regional Policies. *Economic Policy*, 16(32), 205-253.

BOTLÍK, Josef, Milena BOTLÍKOVÁ a Lukáš ANDRÝSEK. 2013. Innovative methods of regional availability analysis as a factor of competitiveness. *Liberec Economic Forum 2013: proceedings of the 11th international conference*. Liberec: Technical University of Liberec, 46-56.

BRIS, Arturo a José CABALLERO. 2015. Revisiting the Fundamentals of Competitiveness: A Proposal [online]. In *IMD World Competitiveness Yearbook 2015*. [cit. 2016-01-28]. Dostupné z: <http://www.imd.org/uupload/imd.website/wcc/Fundamentals.pdf>.

BRZÁKOVÁ, Kristýna a Jana ŠIMANOVÁ. 2014. Evaluation of the Implementation of Selected Regional Operational Programs with a Focus on Public Projects Economic Efficiency. In: *International Conference on European Integration 2014*. Hradec Králové: Univerzita Hradec Králové, s. 51-58. ISBN 978-80-248-3388-0.

BRZÁKOVÁ, Kristýna a Jiří KRAFT. 2017. Economic context of European Subsidies and their Impact on Regional Economic Disparities on the Example of the Czech Republic. *E+M Ekonomie a Management* 20(2), 65-76. doi: 10.15240/tul/001/2017-2-005. ISSN 12123609. Dostupné z: [https://dspace.tul.cz/bitstream/handle/15240/20842/EM\\_2\\_2017\\_05.pdf?sequence=1](https://dspace.tul.cz/bitstream/handle/15240/20842/EM_2_2017_05.pdf?sequence=1).

BRZÁKOVÁ, Kristýna a Karolína PŘIDALOVÁ. 2015a. Investment Incentives And European Structural Funds in the Context of Northeast Regional Development. In *18th International Colloquium on Regional Sciences. Conference Proceedings*. 18. vyd. Brno: Masarykova Univerzita, 122-128. ISBN 978-80-210-7861-1.

- BRZÁKOVÁ, Kristýna a Karolína PŘIDALOVÁ. 2015b. Comparison of administrative Difficulties between European Funds and Investment Incentives. In *Business Economics and Management 2015 Conference, BEM2015*. 34. vyd. Zvolen: Procedia Economics and Finance, 134-141. ISSN 2212-5671.
- BRZÁKOVÁ, Kristýna a Karolína PŘIDALOVÁ. 2016. Comparison of investment costs for companies using EU structural funds and investment incentives. In *3rd Global Conference on Business, Economics, Management and Tourism*. 39. vyd. Roma: Procedia Economics and Finance, 711-719. ISSN 2212-5671.
- BRZÁKOVÁ, Kristýna a Karolína PŘIDALOVÁ. 2016. Impact of investment incentives and European funds on regional development. *Ekonomická revue – Central European Review of Economic Issues* 19, 125–132. doi: 10.7327/cerei.2016.12.01.
- BRZÁKOVÁ, Kristýna. 2016. Changes in Competitiveness of the Czech Republic within Previous EU Financial Framework. In *12th Annual International Bata Conference DOKBAT 2016 Conference Proceedings*. Zlín: Tomas Bata University in Zlín, 82-92. ISBN 978-80-7454-592-4.
- CELLINI, Roberto a Anna SOCI. 2002. Pop competitiveness, *BNL Quarterly Review* 220, 71-101, Milano, BNL.
- CENTRUM PRO REGIONÁLNÍ ROZVOJ ČR. 2019. Programy mezinárodní a nadnárodní spolupráci 2007-2013. [online]. [cit. 2020-05-24]. <https://www.crr.cz/eus/cil-3-2/programy-mezinarodni-a-nadnarodni-spoluprace-2007-2013/>.
- CLARK, John a Ken GUY. 1998. Innovation and competitiveness: A review. *Technology Analysis & Strategic Management*. 10(3), 363-395. ISSN 0953-7325.
- CROUCH, Colin. 2006. Specialisation and Networking in Medium-sized Cities. In *OECD, Competitive Cities in the Global Economy*. Paris: OECD Publishing. doi 10.1787/9789264027091-10-en.
- CZECHINVEST. 2015. Statistika čerpání dotací z programu OP PI. [online]. CzechInvest. [cit. 2015-12-29]. Dostupné z: <http://eaccount.czechinvest.org/Statistiky/StatistikaCerpaniDotaci.aspx>.
- CZECHINVEST. 2015. Statistika čerpání dotací z programu OP PI. [online]. CzechInvest. [cit. 2015-10-5]. Dostupné z: <http://eaccount.czechinvest.org/Statistiky/StatistikaCerpaniDotaci.aspx>.
- CZECHINVEST. 2016. Interní dokumentace generovaná z databáze projektů.
- ČADIL Jan, Karel MIROŠNÍK a Jan ŘEHÁK. 2017. The lack of short-term impact of cohesion policy on the competitiveness of SMEs. *International Small Business Journal-Researching Entrepreneurship*, 35(8), 991-1009. doi: 10.1177/0266242617695382.
- ČICHOVSKÝ, Ludvík. 2002. *Marketing konkurenceschopnosti*. Praha: Radix, 2002. ISBN 80-86031-35-7.
- ČSÚ. 2014. Podniky ve Středočeském kraji v roce 2014. [online]. ČSÚ. [cit. 2016-1-29]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/xs/ekonomicke-subjekty-vestredoceskem-kraji-v-roce-2014>.
- ČSÚ. 2015. Patentová statistika. [online]. ČSÚ. [cit. 2016-02-25]. Dostupné z: [https://www.czso.cz/csu/czso/patentova\\_statistika](https://www.czso.cz/csu/czso/patentova_statistika).

- DAZA ARAMAYO, Lourdes Gabriela. 2012. *Analýza nejznámějších metod měření konkurenceschopnosti latinskoamerických států*. Praha: Oeconomica. ISBN 978-80-245-1978-4.
- DĚDKOVÁ, Jaroslava a Klára BLAŽKOVÁ. 2014. The competitive environment among companies in the Czech part of Euroregion Neisse-Nisa-Nysa. *E+M. Ekonomie a Management*. Liberec: Technická Univerzita v Liberci, 17(3), 86-99. ISSN 1212-3609.
- DELGADO-RODRÍGUEZ, María J. a Inmaculada ÁLVAREZ-AYUSO. 2008. Economic Growth and Convergence of EU Member States: An Empirical Investigation. *Review of Development Economics*, 12(3), 486-497.
- DELGADO, Mercedes, Christian KETELS, Michael E. PORTER a Scott STERN. 2012. The Determinants of National Competitiveness. NBER Working Paper No. 18249. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- DESLI, Evangelia. 2009. Convergence and efficiency: Evidence from the EU-15. *Journal of Post Keynesian Economics*, 31(3), 403-430.
- DOTACEEU. 2020. *Čerpání v období 2007-2013*. [online]. [cit. 2020-09-24]. Dostupné z: <https://www.dotaceeu.cz/cs/evropske-fondy-v-cr/programove-obdobi-2007-2013/cerpani-v-obdobi-2007-2013>.
- EK. 2014a. European Competitiveness Report 2014. [online]. EK. [cit. 2016-02-25]. Dostupné z: [http://ec.europa.eu/growth/industry/competitiveness/reports/eu-competitiveness-report/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/growth/industry/competitiveness/reports/eu-competitiveness-report/index_en.htm).
- EK. 2014b. Úvod do politiky soudržnosti EU. [online]. EK. [cit. 2016-02-18]. Dostupné z: [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/sources/docgener/informat/basic/basic\\_2014\\_cs.pdf](http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/informat/basic/basic_2014_cs.pdf).
- EK. 2015. *Cíle strategie Evropa2020*. [online]. Evropa. [cit. 2016-02-18]. Dostupné z: [http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/targets/index\\_cs.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/targets/index_cs.htm).
- EL-AGRAA, Ali M. 2013. *The European Union: Economics and policies* (9th ed.). Cambridge: Cambridge University Press.
- EU. 1957. Závěrečný akt MEZIVLÁDNÍ KONFERENCE O SPOLEČNÉM TRHU A EURATOMU (Římská smlouva-Smlouva o založení Evropského společenství). [online]. Euroskop. [cit. 2016-02-17]. Dostupné z: [http://www.euroskop.cz/gallery/2/754-smlouva\\_o\\_es.pdf](http://www.euroskop.cz/gallery/2/754-smlouva_o_es.pdf).
- EU. 1992. Smlouva o Evropské unii. [online]. Euroskop. [cit. 2016-02-17]. Dostupné z: [http://www.euroskop.cz/gallery/2/758-smlouva\\_o\\_eu\\_puvodni\\_verze.pdf](http://www.euroskop.cz/gallery/2/758-smlouva_o_eu_puvodni_verze.pdf).
- EU. 2012. Smlouva o fungování EU (konsolidované znění). In: *Úřední věstník*, C 326/47. 26.10.2012. [cit. 2018-7-24]. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:12012E/TXT&from=CS>.
- EU. 2012. Smlouva o fungování Evropské unie. Konsolidované znění. [online]. Eur-lex.europa.eu. [cit. 2016-02-17]. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:12012E/TXT&from=CS>.
- EU. 2015a. Jak se využívá rozpočet EU? [online]. [cit. 2020-09-24]. Dostupné z: [http://europa.eu/about-eu/basic-information/money/expenditure/index\\_cs.htm](http://europa.eu/about-eu/basic-information/money/expenditure/index_cs.htm).
- EUROSKOP. 2016. O komunitárních programech. [online]. Euroskop. [cit. 2016-02-19]. Dostupné z: <https://www.euroskop.cz/8643/sekce/o-komunitarnich-programech/>.

- FEURER, Rainer a Kazem CHAHARBAGHI. 1994. Defining Competitiveness: A Holistic Approach. *Management Decision*. 1994, 32(2), 49–58.
- FIALA, Petr a Markéta PITROVÁ 2003. *Evropská unie*. Brno: Centrum pro studium demokracie a kultury, 2003. ISBN 80-7325-015-2.
- FORTH, Patrick. 2014. Technology disruption meets the change monster...who wins? TED@BCG. [2016-02-02]. Dostupné z: <https://image-store.slidesharecdn.com/86eb743e-0827-4717-a7d7-05e77afc7036-original.jpeg>.
- GARDINER, Ben, Ron MARTIN a Peter TYLER. 2004. Competitiveness, Productivity and Economic Growth Across the European Region. *Regional Studies*, 38(9), 1045-1067. ISSN 0034-3404.
- GARELLI, Stephane. 2014. The Fundamentals and History of Competitiveness. In: *IMD Competitiveness Yearbook*, 488-503. Lausanne: IMD World Competitiveness Center.
- HENREKSON, Magnus, Johan TORSTENSSON a Rasha TORSTENSSON. 1997. Growth effects of European integration. *European Economic Review*, 41(8), 1537-1557.
- HINDLS, Richard a Stanislava HRONOVÁ. 2007. Statistika pro ekonomy. Prague: Professional Publishing. ISBN 978-80-86946-43-6.
- HU, Frederik a Jeffrey SACHS. 1996. Executive Summary. Global Competitiveness Report 1996. Davos: World Economic Forum.
- CHO, Dong S. a Hwy-Chang MOON. 2000. From Adam Smith to Michael Porter: Evolution of competitiveness theory. *Asia-Pacific Business Series*, 2(1). ISBN: 978-981-02-4431-6
- IMD. 2015. World Competitiveness Centre. [online]. IMD World Competitiveness Centre. [cit. 2016-01-28]. Dostupné z: <http://www.imd.org/wcc/>.
- JONES, Erik, Anand MENON a Stephen WEATHERILL. 2012. *The Oxford handbook of the European Union*. Oxford: Oxford University Press.
- KISZOVÁ, Zuzana a Jan NEVIMA. Evaluation of Czech NUTS 2 competitiveness using AHP and group decision making. *Liberec Economic Forum 2013: proceedings of the 11th international conference*. Liberec: Technical University of Liberec, 2013, 278-286. ISBN 978-80-7372-953-0.
- KITSON, Michael, Ron MARTIN a Peter TYLER. 2004. Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept? *Regional Studies*. 38(9), 991-999. ISSN 0034-3404.
- KLVAČOVÁ, Eva a Jiří MALÝ. 2008. *Domnělé a skutečné bariéry konkurenceschopnosti EU a ČR: informační materiál k projektu Odstraňování bariér konkurenceschopnosti EU a ČR*. Praha: Vzdělávací středisko na podporu demokracie. ISBN 978-80-903122-8-9.
- KRAFT, Jiří. Ekonomická integrace Evropy - naděje nebo nebezpečí pro českou ekonomiku? *E + M. Ekonomie a management = Economics and Management*. 2000, 3(1), 14-16.
- KRAFTOVÁ, Ivana a Univerzita Pardubice. 2003. *Kapitálová síla a výkonnost podniků v regionálním kontextu*. Pardubice: Univerzita Pardubice, 2003. ISBN 80-7194-622-2.
- KRUGMAN, Paul. 1994. Competitiveness: A dangerous obsession. *Foreign Affairs*, 73(2), 28-44. DOI: 10.2307/20045917.

- LANDAU, Daniel. 1995. The contribution of the European Common Market to the growth of its member countries: An empirical test. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 131(4), 774-782.
- LEE, Jong-Wha. 1992. International Trade, Distortions and Long-Run Economic Growth. *IMF Working Papers*, 92(90), I.
- LEONARDI, Robert. 2006. Cohesion in the European Union. *Regional Studies*, 40(2), 155-166.
- LUCAS, Robert E. 1988. On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, 22(1), 3-42.
- LUCAS, Robert E. 2009. Ideas and Growth. *Economica*, 76(301), 1-19.
- LUCAS, Robert. 1988. On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, 22(1), 3-42. ISSN 0304-3932.
- MACDONALD, James M. 1994. Does Import Competition Force Efficient Production? *Review of Economics and Statistics*, 76(4), 721-727.
- MARINIČ, P. Plánování a tvorba hodnoty firmy. Praha: Grada publishing, 2008. 978-80-
- MARTINČÍK, David a Marta ŠLEHOFEROVÁ. 2014. Competitiveness and convergence of Czech regions: persistence of discrepancies. *E+M. Ekonomie a Management*. Liberec: Technická Univerzita v Liberci, 17(2), 14-33. ISSN 1212-3609.
- MARTINČÍK, David. 2002. Dotace v teorii firmy. *E+M. Ekonomie a Management*, 5(4), 21-24. ISSN 2336-5064.
- MASSEY, Frank J. Jr. 1951. The Kolmogorov-Smirnov Test for Goodness of Fit. *Journal of the American Statistical Association*, 46:253, 68-78, doi: 10.1080/01621459.1951.10500769.
- MAUDOS, Joaquin, Jose M. PASTOR a Lorenzo SERRANO. 1999. Economic Integration, Efficiency and Economic Growth: The European Union Experience. *Applied Economics Letters*, 6(6), 389-392.
- MELECKÝ, Lukáš a Michaela STANÍČKOVÁ. 2011. Hodnocení konkurenceschopnosti regionů České republiky v kontextu Lisabonské strategie. *ER-CEREI 2011*, 14. s. 183-200. doi:10.7327/cerei.2011.09.04.
- MINISTERSTVO VNITRA ČR. 2015. Programy EU. Komunitární programy. [online]. Ministerstvo vnitra České republiky. [cit. 2016-02-19]. Dostupné z: <http://www.mvcr.cz/clanek/komunitarni-programy.aspx>.
- MMR ČR. 2007. Národní strategický referenční rámec. [online]. Strukturální fondy. [cit. 2016-02-18]. Dostupné z: <http://www.strukturalni-fondy.cz/getmedia/c81992d9-a5a7-4382-a859-a7ec13e9d654/Narodni-strategicky-referencni-ramec-CJ-cervenec>.
- MMR ČR. 2012. Stanovisko útvarů Komise k vývoji v oblasti Dohody o partnerství a programů v České republice pro období 2014-2020. [online]. MMR ČR. [cit. 2015-12-15]. Dostupné z: <http://www.mmr.cz/getmedia/85e80a88-140a-4b78-b2b7-73dbefd0c8e7/Pozicni-dokument-FINAL.pdf>.
- MMR ČR. 2014. Dohoda o partnerství. [online]. Strukturální fondy. [cit. 2016-02-18]. Dostupné z: [http://www.strukturalni-fondy.cz/getmedia/6231de90-b818-4bf7-9d07-232e41da9567/Dohoda-o-partnerstvi\\_schvalena-EK-26-8-2014.pdf?ext=.pdf](http://www.strukturalni-fondy.cz/getmedia/6231de90-b818-4bf7-9d07-232e41da9567/Dohoda-o-partnerstvi_schvalena-EK-26-8-2014.pdf?ext=.pdf).

- MPO ČR. 2015. Operační program Podnikání a inovace. [online]. [cit. 2020-09-24]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/assets/dokumenty/27518/61818/639581/priloha001.pdf>.
- MPO. 2008. Výroční zpráva za rok 2007. Operační program Podnikání a inovace. [online]. Ministerstvo průmyslu a obchodu České republiky. [cit. 2019-02-25]. Dostupné z: <http://www.czechinvest.org/cz/Sluzby-pro-male-a-stredni-podnikatele/Chcete-dotace/OPPI>.
- MPO. 2009. Hodnocení absorpční kapacity operačního programu Podnikání a inovace 2007-2013 ve vztahu k cílovým skupinám. [online]. Berman Group. [cit. 2021-02-20]. Dostupné z: <http://www.czechinvest.org/cz/Sluzby-pro-male-a-stredni-podnikatele/Chcete-dotace/OPPI>.
- MPO. 2010. Analýza stavu operačního programu Podnikání a inovace včetně návrhu souboru opatření. [online]. eNovation s.r.o. [cit. 2021-02-20]. Dostupné z: <http://www.czechinvest.org/cz/Sluzby-pro-male-a-stredni-podnikatele/Chcete-dotace/OPPI>.
- MPSV ČR. 2016. Vývoj nezaměstnanosti 2004. [online]. Interní portál MPSV. [cit. 2016-10-10]. Dostupné z: [https://portal.mpsv.cz/sz/stat/nz/vyvoj\\_od\\_072004](https://portal.mpsv.cz/sz/stat/nz/vyvoj_od_072004).
- MUSGRAVE, Richard A. 1959. The Theory of Public Finance. *The Economic Journal*, 69(276), 766-770.
- NAGLOVÁ, Zdeňka. 2018. Investment subsidies in the meat industry and their impact on business economics. *Central European Business Review*, 7(1), 37-45. doi: 10.18267/j.cebr.194.
- NAŘÍZENÍ EVROPSKÉHO PARLAMENTU A RADY (EU) č. 1301/2013 ze dne 17. prosince 2013 o Evropském fondu pro regionální rozvoj, o zvláštních ustanoveních týkajících se cíle Investice pro růst a zaměstnanost a o zrušení nařízení (ES) č. 1080/2006.
- NAŘÍZENÍ EVROPSKÉHO PARLAMENTU A RADY (EU) č. 1303/2013 ze dne 17. prosince 2013 o společných ustanoveních o Evropském fondu pro regionální rozvoj, Evropském sociálním fondu, Fondu soudržnosti, Evropském zemědělském fondu pro rozvoj venkova a Evropském námořním a rybářském fondu, o obecných ustanoveních o Evropském fondu pro regionální rozvoj, Evropském sociálním fondu, Fondu soudržnosti a Evropském námořním a rybářském fondu a o zrušení nařízení Rady (ES) č. 1083/2006.
- NEČADOVÁ, Marta. 2017. Měření národní konkurenceschopnosti – komparace výsledků zemí v4, Německa a Rakouska v Porterově SD modelu a 9F modelu. *Acta Oeconomica Pragensia*, 25(2), 45–69, <https://doi.org/10.18267/j.aop.574>.
- NEVIMA, Jan a Lukáš MELECKÝ. 2011a. Analýza beta-konvergence regionů zemí visegrádské čtyřky prostřednictvím nelineárního regresního modelu. *Acta Academica karviniensia*, 2011(3), 43-57.
- NEVIMA, Jan a Lukáš MELECKÝ. 2011b. Regional competitiveness evaluation of Visegrad four countries through econometric panel data model. *Liberec Economic Forum 2011*. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2011, 348-361. ISBN 978-80-7372-755-0.
- NEVIMA, Jan. 2014. *Konkurenceschopnost regionů Visegrádské čtyřky: (teoretické a empirické přístupy k vymezení, měření a hodnocení)*. Praha: Professional Publishing, 2014. ISBN 978-80-7431-144-4.



- OECD. 2005. Strategies. In *OECD, Building Competitive Regions: Strategies and Governance*. Paris: OECD Publishing. doi 10.1787/9789264009479-2-en.
- OECD. 2013. Innovating beyond borders. In *OECD, Regions and Innovation: Collaborating across Borders*. Paris: OECD Publishing. doi 10.1787/9789264205307-5-en.
- OXFORD DICTIONARIES. 2016. [online]. Oxford Dictionaries. [cit. 2016-02-09]. Dostupné z: <http://www.oxforddictionaries.com/definition/english/subsidy>.
- PASTOR, Jose M. a Lorenzo SERRANO. 2012. European Integration and Inequality among Countries: A Lifecycle Income Analysis. *Review of International Economics*, 20(1), 186-199. doi:10.1111/j.1467-9396.2011.00998.x.
- PAVELKOVÁ, Drahomíra a Adriana KNÁPKOVÁ. 2005. Výkonnost podniku z pohledu finančního manažera. Praha: Linde, 2005. 80-86131-63-7.
- PEKOVÁ, Jitka, Jaroslav PILNÝ a Marek JETMAR. 2012. *Veřejný sektor - řízení a financování*. Praha: Wolters Kluwer Česká republika. ISBN 978-80-7357-936-4.
- PORTER, Michael E. 1990. *The Comparative Advantage of Nations*. New York: Free Press. ISBN: 978-06-8484-147-2.
- PORTER, Michael E. 2003. The Economic Performance of Regions. *Regional Studies*, 37(6/7), 549-578. ISSN 0034-3404.
- PORTER, Michael E. a Jan W. RIKVIN. 2012. The looming challenge to U.S. competitiveness. [online]. Harvard Business Review. [cit. 2015-09-25]. Dostupné z: <https://hbr.org/2012/03/the-looming-challenge-to-us-competitiveness>.
- PORTER, Michael. E. 1990. *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Macmillan Press.
- PUGA, Diego. 2002. European Regional Policies in the Light of Recent Location Theories. *Journal of Economic Geography* 2(4), 373-406.
- RABUŠIC, Ladislav, Petr SOUKUP a Petr MAREŠ. Statistická analýza sociálněvědních dat: (prostřednictvím SPSS). 2., přepracované vydání. Brno: Masarykova univerzita, 2019, 573 s. ISBN 978-80-210-9248-8.
- RADA EU. 2006. Nařízení Rady (ES) č. 1083/2006 ze dne 11. července 2006 o obecných ustanoveních o Evropském fondu pro regionální rozvoj, Evropském sociálním fondu a Fondu soudržnosti a o zrušení nařízení (ES) č. 1260/1999. In: *Úřední věstník*, L 210/25. 31. 7. 2006. Dostupné z: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/HTML/?uri=CELEX:32006R1083&from=CS#d1e2138-25-1>.
- RADA EU. 2006. Rozhodnutí Rady (2006/702/ES) ze dne 6. října 2006 o strategických obecných zásadách Společenství pro soudržnost. In: *Úřední věstník*, L 291/11. 21. 10. 2006. Dostupné z: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/?uri=celex:32006D0702>.
- REGIONÁLNÍ RADA NUTS II SEVEROVÝCHOD. 2013. Regionální operační program verze 04 – česká verze. Online [cit. 08.03.2015] Dostupné z: <http://www.rada-severovychod.cz/file/304>.
- REGIONÁLNÍ RADA NUTS II SEVEROVÝCHOD. 2014a. *Příručka pro žadatele a příjemce ROP SV. verze 18*. [online]. 2014. [cit. 2015-04-2]. Dostupné z: <http://www.rada-severovychod.cz/file/5702/>.

- REGIONÁLNÍ RADA NUTS II SEVEROVÝCHOD. 2014b. Příloha č. 2 PPŽP. *Povinné přílohy k žádosti o poskytnutí dotace, verze 18*. [online]. 2014. [cit. 2015-04-2]. Dostupné z: <http://www.rada-severovychod.cz/file/5704/>.
- RICARDO, David. 1821. *On the Principles of Political Economy and Taxation*. [online]. Library of Economics and Liberty. [cit. 2015- 11-02]. Dostupné z: <http://www.econlib.org/library/Ricardo/ricP.html>.
- ROMER, Paul M. 1986. Increasing Returns and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy*, 94(5), 1002-1037. ISSN 022-3808.
- ROMER, Paul. 1986. Increasing Returns and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy*, 94(5), 1002-1037.
- RUBINI, Luca. 2010. *The Definition of Subsidy and State Aid: WTO and EC in comparative perspective*. Oxford: Oxford University Press. ISBN: 978-01-9953-339-8.
- RUGMAN, Alan M. a Joseph R. D'CRUZ,. 1993. The Double Diamond Model of International Competitiveness: The Canadian experience. *Management International Review*, 33(2), ISSN 0938-8249.
- SAPIR, Andre, Philippe AGHION, Giuseppe BERTOLA, Martin HELLOWIG, Jean PISANI-FERRY, Dariusz ROSATI, Jose VINALS a Helen Wallace. 2004. *An Agenda for a Growing Europe: The Sapir Report*. Oxford: Oxford University Press. ISBN 9780199271498.
- SCOTT, Bruce R. a George C. LODGE. 1985. *US Competitiveness in the World Economy*. Boston: Harvard Business School Press. ISBN: 087-58-4160-0.
- SEDLÁČEK, Milan. 2015. Vliv dotace na konkurenceschopnost podniku – předběžná analýza. *Politická ekonomie*, 2015(4), 474-497.
- SCHUMPETER, Joseph A. 1942. *Capitalism, socialism and democracy*. [online]. Taylor & Francis e-Library. [cit. 2015-12-11]. Dostupné z: <http://digamo.free.fr/capisoc.pdf>. ISBN 0-203-26611-0.
- SKOKAN, Karel. 2003. *Průmyslové klastry a konkurenceschopnost regionů*. Ostrava, 2003. Habilitační práce (doc.). VŠB – TU.
- SMLOUVA O ZALOŽENÍ EVROPSKÉHO SPOLEČENSTVÍ UHLÍ A OCELI. 1951. [online]. Euroskop. [cit. 2016-02-17]. Dostupné z: [http://www.euroskop.cz/gallery/2/753-smlouva\\_o\\_esuo.pdf](http://www.euroskop.cz/gallery/2/753-smlouva_o_esuo.pdf).
- SOLOW, Robert M. 1956. A Contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65-94.
- SOLOW, Robert M. 1956. A Contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65-94.
- SOLOW, Robert M. 1957. Technical Change and the Aggregate Production Function. *The Review of Economics and Statistics*, 39(3), 312-320.
- SOUČEK, Zdeněk. 2015. *Strategie úspěšného podniku. Symbióza kreativity a disciplíny*. Praha: Nakladatelství C. H. Beck. ISBN: 978-80-7400-572-5.
- SPIRKOVA, Daniela, Dagmar CAGANOVA a Manan BAWA. 2015. The Social Capital Influence on Enterprise Competitiveness in V4 Countries. *Proceedings of the 7th european*

*conference on intellectual capital*. Španělsko: 7th European Conference on Intellectual Capital, 314-323. ISSN 2049-0933.

STANÍČKOVÁ, Michaela, Lukáš MELECKÝ a Eva POLEDNÍKOVÁ. 2011. Data base analysis for exploration of EU cohesion and competitiveness. *ACC Journal*, 136-146. ISSN 1803-9782.

STEJSKAL, Jan a Petr HÁJEK. 2012. Competitive advantage analysis: A novel method for industrial clusters identification. *Journal of Business Economics and Management*, 13(2), 344-365. doi: 10.3846/16111699.2011.620154.

STORPER, Michael. 1997. *The Regional World: Territorial Development in a Global Economy*. New York: Guilford Press. ISBN 978-1572303157.

STRUKTURÁLNÍ FONDY. 2016. Programy pro programové období 2014-2020. [online]. Strukturální fondy. [cit. 2016-02-18]. Dostupné z: <http://www.strukturalni-fondy.cz/cs/Fondy-EU/2014-2020/Operacni-programy>.

ŠIPIKAL, Miroslav, Peter PISÁR a Viera LABUDOVIČ. 2013. Are subsidies really needed? The case of EU regional policy in Czech and Slovak Republics. *E+M. Ekonomie a Management*. 2013, 16(4), 30-41. ISSN 1212-3609.

TAUŠL PROCHÁZKOVÁ, Petra, Eva JELÍNKOVÁ a Michaela KRECHOVSKÁ. 2013. Evolving innovation perspectives on higher education and its role to competitiveness. *Liberec Economic Forum 2013: proceedings of the 11th international conference*. Liberec: Technical University of Liberec, 575-584. ISBN 978-80-7372-953-0.

VALENTA, František. 2001. *Inovace v manažerské praxi*. Vyd. 1. Praha: Velryba, 2001. ISBN 80-85860-11-2.

VITURKA, Milan. 2010. *Kvalita podnikatelského prostředí, regionální konkurenceschopnost a strategie regionálního rozvoje České republiky*. Praha: Grada. ISBN 978-80-247-3638-9.

VLÁDA ČR. 2011. Usnesení vlády ČR ze dne 31.8.2011 č. 650 k Souhrnnému návrhu zaměření budoucí kohezní politiky EU po roce 2013 v podmínkách České republiky, obsahujícímu i návrh rozvojových priorit pro čerpání fondů EU po roce 2013. Dostupné z: <https://apps.odok.cz/attachment/-/down/KORN97BU47D0>.

WEF. 2015. Global competitiveness Report 2015-2016. [online]. World Economic Forum. [cit. 2016-01-28]. Dostupné z: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/>.

WOKOUN, R. et al. 2012. *Konkurenceschopnost region Evropské unie a České republiky*. Ústí nad Labem: Univerzita Jana Evangelisty Purkyně v Ústí nad Labem. ISBN: 978-80-7414-534-6.

WORLD TRADE ORGANIZATION. 2006. Subsidies, trade and the WTO. Defining subsidies. [online]. World Trade Organization. [cit. 2016-02-09]. Dostupné z: [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/anrep\\_e/wtr06-2b\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/wtr06-2b_e.pdf).

ZÁKON č. 218/2000 Sb. ze dne 27. června 2000 o rozpočtových pravidlech a o změně některých souvisejících zákonů. §3 odst. a).

## SEZNAM VLASTNÍ PUBLIKAČNÍ ČINNOSTI

- BRZÁKOVÁ, Kristýna. 2015. Analysis Drawing of Grants from Regional Operational Program in Tourism. In *Hradec Economic Days 2015*. 4. vyd. Hradec Králové: Gaudeamus, 25-31. ISBN 978-80-7435-549-3. Dostupné z: [https://uni.uhk.cz/hed/site/assets/files/1048/proceedings\\_2015\\_4.pdf](https://uni.uhk.cz/hed/site/assets/files/1048/proceedings_2015_4.pdf).
- BRZÁKOVÁ, Kristýna a Jiří ROZKOVEC. 2015. Relations of Selected Macroeconomic Aggregates in the Czech Republic And EU in Connection with Currency Intervention of CNB in November 2013. In *Hradec Economic Days 2015*. 5. vyd. Hradec Králové: Gaudeamus, 138-144. ISBN 978-80-7435-550-9.
- BRZÁKOVÁ, Kristýna a Karolína PŘIDALOVÁ. 2015. Comparison of administrative Difficulties between European Funds and Investment Incentives. In *Business Economics and Management 2015 Conference, BEM2015*. 34. vyd. Zvolen: Procedia Economics and Finance, 134-141. ISSN 2212-5671.
- BRZÁKOVÁ, Kristýna a Karolína PŘIDALOVÁ. 2015. Investment Incentives And European Structural Funds in the Context of Northeast Regional Development. In *18th International Colloquium on Regional Sciences. Conference Proceedings*. 18. vyd. Brno: Masarykova Univerzita, 122-128. ISBN 978-80-210-7861-1.
- BRZÁKOVÁ, Kristýna a Karolína PŘIDALOVÁ. 2016. Comparison of investment costs for companies using EU structural funds and investment incentives. In *3rd Global Conference on Business, Economics, Management and Tourism*. 39. vyd. Roma: Procedia Economics and Finance, 711-719. ISSN 2212-5671.
- BRZÁKOVÁ, Kristýna. 2014. Evaluation of Implemented Projects Efficiency Funded by Regional Operation Program EU. In *Sborník příspěvků 14. mezinárodní konference IMEA 2014*. 1. vyd. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 15-20. ISBN 978-80-7494-106-1.
- BRZÁKOVÁ, Kristýna. 2016. Changes in Competitiveness of the Czech Republic within Previous EU Financial Framework. In *12th Annual International Bata Conference DOKBAT 2016 Conference Proceedings*. Zlín: Tomas Bata University in Zlín, 82-92. ISBN 978-80-7454-592-4.
- ŠIMANOVÁ, Jana a Kristýna BRZÁKOVÁ. 2014. Evaluation of the Implementation of Selected Regional Operational Programs with a Focus on Public Projects Economic Efficiency. In *The 2th International Conference on European Integration*. 1. vyd. Ostrava: Technical University of Ostrava, 51-58. ISBN 978-80-248-3388-0.
- BRZÁKOVÁ, Kristýna a Karolína PŘIDALOVÁ. 2016. Impact of investment incentives and European funds on regional development. *Ekonomická revue – Central European Review of Economic Issues* 19, 125–132. doi: 10.7327/cerei.2016.12.01.
- BRZÁKOVÁ, Kristýna a Jiří KRAFT. 2017. Economic context of European Subsidies and their Impact on Regional Economic Disparities on the Example of the Czech Republic. *E+M Ekonomie a Management* 20(2), 65-76. doi: 10.15240/tul/001/2017-2-005. ISSN 12123609. Dostupné z: [https://dspace.tul.cz/bitstream/handle/15240/20842/EM\\_2\\_2017\\_05.pdf?sequence=1](https://dspace.tul.cz/bitstream/handle/15240/20842/EM_2_2017_05.pdf?sequence=1).

## SEZNAM PŘÍLOH

PŘÍLOHA A: VÝŠE DOTACE A POČET MI V LETECH 2007-2017 (DATOVÝ SOUBOR PRO HYPOTÉZU H1)- 2 -

PŘÍLOHA B: DATOVÝ SOUBOR A VÝPOČTY HYPOTÉZ H2-H4 - 3 -

PŘÍLOHA C: DATOVÝ SOUBOR A VÝPOČTY HYPOTÉZY H5 - 11 -

PŘÍLOHA D: UKAZATELE VYUŽITÉ V PORTEROVĚ DIAMANTU (JEDNOTKA, ZDROJ) - 24 -

PŘÍLOHA E: VYSVĚTLENÍ UKAZATELŮ PŘEVZATÝCH Z GLOBAL COMPETITIVENESS REPORT  
- 25 -

PŘÍLOHA F: SOUBOR DAT PRO VÝPOČET PORTEROVA DIAMANTU (HYPOTÉZA H6) - 26 -

PŘÍLOHA G: PŘÍPADOVÁ STUDIE - 27 -

Příloha A: Výše dotace a počet MI v letech 2007-2017 (datový soubor pro hypotézu H1)

Dotace	Eko-energie	ICT a strategick	ICT v podnicic	Inovace - Inov	Inovace - Pr	Klastry	Marketing	Nemovitosti	Poradenstvi	Potenciál	Prosperita	Rozvoj	Školici středisk	Technologic	celkem
2007	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2008	737755000	10076000	363003000	1094305000	0	0	292131000	0	0	685595000	0	1591207000	0	0	4774072000
2009	1172023000	912360000	322254000	2582294000	19408000	544682000	0	1503938000	21891000	895171000	244032000	458282000	785979000	60541000	9522855000
2010	2802881000	1242970000	341269000	2224084000	9898000	42355000	168678841	2291886000	12459000	899411000	1820508000	1905716000	806118000	28503000	14596736841
2011	1513900000	1579169000	956283000	4862960000	18917000	186613000	92795548	4538772000	51709000	901810000	664648000	2961129000	375279000	0	18703984548
2012	1894953000	1385731000	678512000	4059824000	13586000	304903000	239428273	1382157000	47451000	2205516000	2285552000	28400000	1304595000	0	15830608273
2013	1512302000	205700000	33296000	3078696000	3159000	207503000	178918879	2517667000	585000	1824749000	1793161000	2762827000	24274000	68442000	14211279879
2014	474281000	1366527000	0	3268589000	0	0	0	13117000	0	657793000	0	6472363000	0	0	12252670000
2015	0	0	0	0	0	0	0	0	0	161003000	0	5605597000	0	0	5766600000
2016	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2017	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MI	Eko-energie	ICT a strategick	ICT v podnicic	Inovace - Inov	Inovace - Pr	Klastry	Marketing	Nemovitosti	Poradenstvi	Potenciál	Prosperita	Rozvoj	Školici středisk	Technologic	celkem
2007	2,00	0,00	241,61	49,81	0,00	0,00	390,35	0,00	0,00	18,60	0,00	450,71	0,00	0,00	1153,08
2008	10,20	218,53	579,90	311,65	0,00	0,00	925,52	170,13	0,00	99,02	4,00	610,84	3,08	3,00	2935,87
2009	72,20	271,18	305,99	274,74	0,00	4,00	442,35	478,28	47,00	252,62	4,00	449,31	48,50	3,80	2653,97
2010	100,00	681,80	693,61	673,46	2,00	8,20	893,78	587,83	106,97	301,29	12,00	808,37	88,60	6,37	4964,28
2011	134,00	1196,75	883,72	1853,40	0,00	74,18	543,64	790,68	124,92	381,09	9,83	1168,61	121,06	10,78	7292,66
2012	90,38	1221,20	887,93	1609,91	0,00	111,07	723,65	921,14	224,04	548,56	144,75	1027,20	113,17	9,32	7632,32
2013	62,43	1403,97	801,29	1758,82	0,00	58,85	611,69	839,23	154,38	1001,13	219,63	868,77	218,89	16,69	8015,77
2014	107,40	1807,10	724,84	1964,13	0,00	73,31	481,82	932,92	121,51	1428,81	364,36	691,79	201,67	11,36	8911,02
2015	71,06	796,05	436,09	1067,76	0,00	15,88	198,51	707,47	8,00	790,08	601,30	287,62	105,83	11,24	5096,89
2016	23,25	476,26	129,08	438,44	0,00	9,00	0,00	227,63	0,00	523,72	293,85	163,47	44,25	4,60	2333,55
2017	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	33,00	0,00	0,00	0,00	33,00

Zdroj: Vlastní zpracování.

*Příloha B: Datový soubor a výpočty hypotéz H2-H4*

IČO	D	DZ	VZ	VD	K	ΔDHNM	TR <sub>00</sub>
00009971	13400000	11827	19034	239910	17,90	0,02	0,23
00028983	761000	11530	7463	-224295	-294,74	0,06	-0,37
00030520	1870000	13955	8239	-48201	-25,78	0,12	0,04
00030619	2500000	54348	6615	-185209	-74,08	0,29	-0,33
00030732	9500000	62914	6642	-335419	-35,31	0,49	-0,46
00142492	19799000	52240	11427	-484379	-24,46	0,15	-0,15
00174939	10679000	94504	16705	854696	80,04	1,76	1,79
00176109	22400000	32138	12420	681525	30,43	0,16	0,44
00212229	2500000	15625	8865	-480050	-192,02	0,02	-0,28
00268577	27940000	3435	13797	91503363	3275,00	0,89	5,93
00375306	9359000	30685	8085	548885	58,65	0,38	0,27
00473057	12284000	94492	31219	-134485	-10,95	0,30	-0,39
00485551	6842000	325810	7569	7663	1,12	1,18	0,37
00487619	1875000	5357	7335	1239429	661,03	0,06	2,54
00507814	64871000	58974	13907	2575599	39,70	0,28	0,86
00526177	8879000	443950	12232	244632	27,55	1,98	nehodnocené
00543551	5201000	57154	2178	37219	7,16	0,52	1,11
00544752	19100000	122436	29513	1526331	79,91	0,28	0,73
00545392	2130000	23667	13661	-547870	-257,22	0,06	-0,14
00549771	3500000	23973	26651	1459728	417,07	0,14	0,23
00568911	1363000	16226	19728	-498170	-365,50	0,04	-0,36
00576638	1052000	10314	12210	39157	37,22	0,09	-0,04
00669466	1848000	31862	4470	-15673	-8,48	0,13	-0,13
00672416	626000	17389	9801	156596	250,15	0,42	1,64
10509950	819000	819000	193440	70776	86,42	0,04	1,70
13497774	10067000	38719	637	153583	15,26	0,62	51,69
13583972	2500000	11521	13023	-413060	-165,22	0,06	0,08
13584421	3900000	67241	10802	218171	55,94	1,55	0,06
13642511	2460000	175714	18232	-57135	-23,23	6,41	-0,25
13643932	1980000	79200	8256	54388	27,47	0,26	0,59
13692861	3630000	44268	23454	-299983	-82,64	0,14	-0,26
14613182	20000000	2500000	440648	655539	32,78	0,18	0,12
14613794	1320000	38824	8209	18078	13,70	0,18	0,27
14617111	5499000	99982	8856	38177	6,94	0,80	0,27
14869446	1602000	8132	6065	-599658	-374,32	0,03	-0,29
15029221	6748000	24993	10394	495309	73,40	0,18	0,41
15030865	14520000	20684	26794	6296537	433,65	0,08	1,51
15049248	8749000	79536	9198	139115	15,90	0,43	-0,08
15063470	570000	21923	8449	-58295	-102,27	0,28	-0,05
15526691	2075000	122059	18572	103157	49,71	76,85	0,63
15770397	2306000	11194	17249	-1179892	-511,66	0,02	-0,34
15771695	5796000	11298	22224	2329688	401,95	0,04	0,58
16361733	8837000	32252	6086	554440	62,74	0,28	1,62
16367758	1250000	21186	23378	125217	100,17	0,14	-0,03
16556267	6269000	261208	7460	9498	1,52	0,56	0,49
16736907	6743000	67430	17461	-66219	-9,82	0,60	-1,00
16981413	2260000	132941	46901	-232612	-102,93	0,52	-0,79
18051081	2035000	52179	15545	161381	79,30	1,83	0,72
18055168	5480000	24356	32645	2138315	390,20	0,23	0,57
18188494	550000	2941	10041	-764681	-1390,33	0,01	-0,21
18189679	1945000	5687	25017	4159258	2138,44	0,06	2,59
18226990	20000000	222222	44277	31768	1,59	0,09	-0,10
18234372	2000000	7937	7124	101001	50,50	0,09	0,42
18601227	10494000	52470	5101	-28238	-2,69	0,45	-0,13
18628419	6046000	38025	7377	-633226	-104,73	0,39	-0,65
18630189	2154000	25952	10121	24272	11,27	0,08	0,13
18825176	2100000	15217	5909	63217	30,10	0,26	0,54
18826024	3846000	256400	4773	-1251	-0,33	156,98	0,06
25002619	9148000	1829600	8977	36428	3,98	871,24	7,15
25006096	9215000	77437	27226	-394780	-42,84	0,26	-0,03
25022229	4750000	62500	2317	176090	37,07	0,55	nehodnocené
25023063	3186000	10277	11034	1415567	444,31	0,12	1,61
25036441	3905000	50064	4003	48648	12,46	0,40	0,53
25039253	25888000	54847	22165	-631017	-24,37	0,12	0,11
25042572	3180000	151429	56072	-1433447	-450,77	0,45	-1,00
25057421	4536000	110634	6544	-3372	-0,74	1,84	0,08

25108565	6716000	279833	4776	-2075	-0,31	7,61	-0,03
25112058	6874000	87013	5537	210032	30,55	0,72	2,23
25130340	3622000	31224	5663	656911	181,37	0,22	nehodnocené
25130382	5582000	930333	21791	-20385	-3,65	2,49	-0,53
25130650	1999000	22461	9305	39554	19,79	0,18	0,42
25131427	9625000	343750	9182	-74439	-7,73	1,01	-0,19
25142216	4827000	36847	15852	260774	54,02	0,32	0,58
25153986	4506000	2253000	11537	3274	0,73	47,43	0,34
25165020	5939000	16730	12175	-336254	-56,62	0,11	0,19
25178636	4479000	139969	4850	35571	7,94	0,37	0,50
25198351	14103000	641045	4149	73656	5,22	nehodnocené	6,36
25200046	2691000	37901	26044	-402878	-149,71	0,06	-0,25
25201859	13839000	34255	17039	-1776917	-128,40	0,03	-0,26
25205196	3136000	72930	7538	74111	23,63	0,54	0,21
25209779	3389000	15405	10765	-505551	-149,17	0,06	-0,18
25210068	1649000	35848	6734	-47865	-29,03	0,32	0,11
25212567	772000	5719	9730	115403	149,49	0,03	0,39
25225791	1500000	21739	11524	66584	44,39	0,12	0,81
25248294	5272000	310118	24388	98891	18,76	0,28	0,52
25266411	15190000	217000	15619	-1133727	-74,64	0,57	-0,76
25267337	780000	26897	2447	-29655	-38,02	0,15	-0,16
25273396	1040000	4031	4425	469780	451,71	0,04	2,44
25276581	1500000	78947	18846	-412069	-274,71	0,06	-0,44
25278118	9775000	244375	10997	127358	13,03	14,18	1,50
25278690	14611000	664136	6918	21580	1,48	1,44	0,76
25290568	5100000	72857	6707	91220	17,89	0,87	0,42
25293931	9185000	248243	12159	77567	8,44	0,32	0,86
25295306	1040000	26000	5492	22099	21,25	0,29	0,21
25296558	2160000	9686	3689	407347	188,59	0,23	2,20
25298917	960000	23415	12600	-50168	-52,26	0,11	0,18
25299077	17625000	375000	6896	38798	2,20	1,69	0,57
25305034	18196000	143276	10943	-212094	-11,66	1,48	-0,30
25306821	2690000	33210	8704	-203273	-75,57	0,12	-0,20
25313193	1800000	138462	63654	448106	248,95	0,42	3,05
25316524	3378000	116483	7949	-20129	-5,96	6,70	0,10
25316583	20000000	105263	17036	-1243914	-62,20	0,20	-0,39
25317903	2040000	113333	25186	-186134	-91,24	0,24	-0,31
25330781	1600000	29091	55055	397063	248,16	0,09	0,71
25341090	4062000	169250	46245	5256	1,29	2,29	0,66
25347942	1750000	11745	9633	-50466	-28,84	0,06	0,21
25348965	6257000	25028	6231	506114	80,89	0,32	1,46
25357255	34813000	1513609	20977	-179058	-5,14	9,10	-0,50
25364286	1849000	42023	6507	-203787	-110,21	0,16	-0,48
25365312	5100000	104082	8010	104778	20,54	0,55	1,09
25370588	15322000	176115	21935	117924	7,70	1,65	0,83
25370961	1805000	19835	6787	-741506	-410,81	0,10	-0,62
25372611	5753000	66126	5430	88158	15,32	1,17	0,55
25373846	4748000	89585	8963	-123291	-25,97	1,09	-0,11
25375342	1662000	41550	9242	-5317	-3,20	0,28	0,19
25376675	1265000	21083	8043	-15895	-12,57	0,12	0,18
25385470	550000	18333	44699	-91352	-166,09	0,07	-0,40
25385968	7500000	131579	20821	79564	10,61	0,25	-0,22
25390872	1800000	40909	6365	72309	40,17	0,31	0,80
25409549	17587000	121290	7277	-179750	-10,22	0,76	0,15
25410105	2706000	34253	8516	380345	140,56	0,65	2,44
25421719	33346000	521031	46777	496339	14,88	0,30	-0,64
25424769	6287000	241808	9861	-20127	-3,20	0,47	0,13
25433971	2513000	22044	7307	-26873	-10,69	0,16	0,10
25437259	2062000	147286	8589	26562	12,88	1,34	0,18
25451553	6050000	432143	11989	33344	5,51	2,34	0,49
25472925	9900000	900000	42927	135604	13,70	1,08	0,24
25502531	3070000	65319	4348	-474274	-154,49	0,80	-0,74
25506331	3354000	11180	10945	1916730	571,48	0,09	3,61
25507494	800000	21053	14627	-576113	-720,14	0,03	-0,53
25508717	7850000	42896	6903	103049	13,13	0,30	0,52
25512358	2184000	2184000	160388	23372	10,70	0,99	0,60
25518755	1247000	7698	5501	327940	262,98	0,06	1,33
25520458	1975000	493750	5777	23106	11,70	59,85	nehodnocené
25521446	3500000	24823	10928	154528	44,15	0,14	0,30



25530283	727000	6990	11233	221742	305,01	0,02	0,70
25532642	12100000	44485	39109	7452737	615,93	0,23	2,95
25548484	1478000	6158	11667	-221490	-149,86	0,03	0,19
25548611	64220000	930725	8029	250379	3,90	nehodnocené	1,65
25553925	5795000	86493	22667	-408554	-70,50	0,27	-0,18
25557921	2000000	13986	23716	-105030	-52,52	0,04	0,08
25567225	1150000	12778	40603	-302489	-263,03	0,08	0,50
25568345	8769000	35646	8061	-538792	-61,44	0,29	0,20
25583026	7986000	130918	23225	-110473	-13,83	0,19	-0,27
25584448	35400000	1072727	13509	36160	1,02	90,08	0,07
25585321	9358000	519889	8515	-1450	-0,15	4,09	0,03
25587820	20000000	163934	7303	845221	42,26	0,29	73,75
25589229	6270000	77407	6872	128694	20,53	1,19	0,69
25598325	2848000	17912	20345	-290100	-101,86	0,07	0,28
25601598	4996000	1249000	1430564	-2316545	-463,68	0,78	-0,18
25638891	4447000	26470	9917	-1069416	-240,48	0,12	-0,33
25649876	8650000	201163	9363	-92357	-10,68	1,68	0,03
25655108	2095000	13967	10995	476525	227,46	0,41	0,93
25655701	9814000	39256	1680	300834	30,65	7,29	6,86
25665600	21777000	588568	17692	125067	5,74	41,76	0,07
25665651	22619000	646257	219	-25406	-1,12	2,70	-0,83
25667521	17759000	377851	7487	-76381	-4,30	1,24	-0,31
25724304	12091000	24182	8717	1418598	117,33	0,08	1,02
25730878	24935000	300422	10722	-172144	-6,90	27,40	-0,14
25784528	10899000	21371	22334	4007255	367,67	0,53	1,27
25784684	4138000	44978	5626	-73034	-17,65	39,60	-0,17
25815288	1405000	16337	16232	-542600	-386,19	0,08	-0,27
25820761	10917000	642176	8346	112139	10,27	2,45	3,09
25826654	6000000	48387	7139	300240	50,04	4,74	0,62
25827642	1375000	125000	10392	-67633	-49,19	0,25	-0,46
25828649	1058000	3562	1978	188959	178,60	0,02	0,79
25833812	1144000	6500	2384	294117	257,10	0,83	7,79
25835769	19749000	438867	18619	105923	5,36	1,90	0,79
25837761	2400000	104348	5868	-10380	-4,33	0,47	0,14
25839187	13481000	162422	10055	346112	25,67	2,45	1,37
25839951	3192000	69391	815	16136	5,06	0,22	0,83
25855042	2000000	13986	21593	1159536	579,77	0,07	1,21
25859145	1680000	22703	17123	1164205	692,98	0,10	22,59
25860984	17077000	169079	31679	857138	50,19	0,40	0,80
25861441	4068000	452000	18441	-91652	-22,53	0,76	-0,71
25861697	6534000	49128	9480	1081215	165,48	0,83	13,43
25863291	2325000	66429	10182	-108240	-46,55	0,77	-0,22
25869078	896000	27152	2468	27573	30,77	0,05	1,42
25870084	2134000	48500	18259	316312	148,22	0,37	1,27
25886240	12713000	3178250	20520	2352	0,19	0,53	0,10
25890182	5775000	360938	9068	13153	2,28	1,50	0,29
25892533	11992000	47213	9408	1106241	92,25	2,44	2,14
25899341	579000	20679	15902	134720	232,68	0,08	1,37
25900595	6765000	153750	7840	-33578	-4,96	1,35	-0,10
25903101	7500000	83333	72220	1105018	147,34	0,31	1,55
25911708	3164000	113000	19118	125814	39,76	2,26	0,47
25915207	944000	6695	8119	17561	18,60	0,04	0,53
25922505	42349000	217174	7756	499165	11,79	96,47	1,63
25924362	7590000	199737	6375	37436	4,93	1,14	0,10
25931474	31216000	520267	4598	50245	1,61	1,58	0,00
25935259	34183000	589362	27067	504039	14,75	1,29	1,21
25935348	6000000	400000	18445	45640	7,61	0,81	0,14
25947273	807000	44833	74941	-757631	-938,82	0,10	-0,73
25953524	2219000	7397	5316	209184	94,27	0,03	0,41
25962264	893000	24806	9640	26537	29,72	0,32	0,45
25965778	5160000	114667	7913	-66880	-12,96	1,04	0,14
25968246	1474000	11338	7803	-43793	-29,71	0,05	0,39
25968424	2370000	84643	20511	60589	25,56	0,12	0,58
25968807	1250000	7962	21565	1833121	1466,50	0,17	1,23
25968971	2700000	50000	11917	191461	70,91	0,62	1,50
25971689	22395000	151318	6328	80527	3,60	2,86	0,49
25989367	416000	5778	20981	225960	543,17	0,02	0,39
25996304	1320000	30000	10104	42261	32,02	0,51	0,55
26021897	3878000	228118	12807	-52553	-13,55	0,38	-0,36

26025566	804000	16408	10261	-74650	-92,85	0,75	-0,03
26030110	1381000	44548	73	1249	0,90	0,23	2,17
26055996	4836000	8224	8300	123757	25,59	0,04	0,20
26070944	980000	39200	6410	-121439	-123,92	1,27	-0,35
26106582	700000	38889	9393	45236	64,62	0,12	0,89
26143097	8842000	71886	7481	133063	15,05	2,11	0,67
26150450	29237000	119335	4103	199334	6,82	10,04	0,30
26152924	18508000	165250	49544	-632735	-34,19	0,11	-0,23
26180367	46485000	71515	12424	2401982	51,67	3,28	0,75
26197740	5974000	23896	8688	1357403	227,22	0,56	3,69
26217783	7500000	90361	10374	299312	39,91	0,78	0,85
26221535	759000	10257	11283	358119	471,83	0,06	1,22
26223511	2510000	21826	12010	281915	112,32	nehodnocené	0,58
26224585	2964000	370500	6612	11798	3,98	1,08	-0,23
26230470	6161000	94785	21253	376501	61,11	0,96	0,63
26231573	19800000	111236	13418	-472356	-23,86	0,14	-0,28
26232111	7560000	151200	13411	204589	27,06	0,49	1,33
26235846	9723000	1389000	5636	7964	0,82	194,46	0,70
26237369	7200000	146939	8608	145797	20,25	5,18	1,38
26244535	80000000	20481	5628	4029028	50,36	0,92	0,50
26274604	1704000	56800	15659	-99664	-58,49	0,45	-0,13
26274744	998000	10731	8877	39615	39,69	0,04	0,51
26276151	3000000	4739	2570	1213096	404,37	0,21	6,87
26276178	13200000	776471	12215	102853	7,79	1,24	1,08
26305101	5999000	249958	25269	59829	9,97	0,21	0,31
26316919	1000000	10417	2108	53378	53,38	0,03	0,90
26319055	6432000	257280	10072	-16437	-2,56	nehodnocené	0,01
26319101	8960000	77913	7171	-24375	-2,72	1,49	0,35
26329891	20000000	322581	4606	140933	7,05	1,05	1,89
26376326	1312000	43733	5457	80627	61,45	5,77	1,72
26380404	2771000	197929	11074	-24331	-8,78	1,63	-0,06
26397668	10076000	2015200	23237	58522	5,81	40,79	-0,04
26418037	74960000	105281	2468	548581	7,32	29,97	0,97
26428695	6171000	440786	7629	21829	3,54	2,94	0,25
26444496	4410000	68906	7759	38796	8,80	0,32	0,13
26460980	10571000	755071	27400	55131	5,22	14,55	-0,17
26478366	9410000	784167	9588	-5245	-0,56	7,71	-0,06
26478421	14952000	553778	4501	8852	0,59	0,89	0,18
26499258	15099000	111022	11248	636478	42,15	0,31	1,56
26730758	9588000	368769	18680	-134394	-14,02	0,72	-0,12
26765951	12242000	422138	2983	23917	1,95	1,06	-0,03
26785323	7200000	4630	35314	17619106	2447,10	0,01	0,87
26786354	2155000	76964	5033	71986	33,40	0,46	1,67
26787024	4628000	330571	10874	1001	0,22	1,26	0,18
26788934	1328000	88533	22100	-48514	-36,53	1,36	-0,40
26791650	3960000	53514	4149	218313	55,13	0,58	5,35
26792281	1010000	12169	3675	21411	21,20	0,24	-0,17
26797810	6325000	97308	10146	322517	50,99	0,28	1,71
26808056	900000	5590	6012	633389	703,77	1,06	4,73
26810107	1908000	159000	7689	4402	2,31	8,22	0,01
26813033	555000	32647	8319	-19611	-35,34	0,60	-0,19
26814897	2117000	529250	4659	9410	4,44	nehodnocené	2,16
26818442	2000000	222222	6407	-4519	-2,26	0,20	-0,06
26822962	3381000	37989	11391	-223610	-66,14	0,22	0,03
26825147	9291000	211159	16175	303558	32,67	1,24	1,31
26829932	5938000	296900	7122	42665	7,19	1,36	1,16
26832682	5700000	79167	3213	61949	10,87	6,73	2,88
26835894	8041000	60459	4717	317846	39,53	4,31	2,94
26841304	4753000	62539	4231	139128	29,27	0,60	1,05
26841860	9400000	144615	7834	124478	13,24	1,01	1,35
26875501	2392000	217455	6933	-56770	-23,73	0,52	-0,58
26885263	1098000	40667	30095	134169	122,19	0,87	0,68
26906741	5635000	433462	14794	109319	19,40	2,52	0,61
26915308	6350000	44718	6981	5313	0,84	0,24	0,16
26925800	7975000	73843	10682	332143	41,65	0,54	1,02
26932962	1226000	81733	5165	65858	53,72	23,58	16,69
26943115	881000	12408	17685	10727	12,18	0,06	0,24
26955342	45900000	173864	20716	-807603	-17,59	0,33	-0,01
26968096	1946000	46333	10434	67437	34,65	4,22	0,54

27094987	2298000	41782	7901	-26939	-11,72	0,06	-0,12
27256294	2857000	952333	17877	14096	4,93	2,68	0,50
27257258	62073000	526042	21520	1098266	17,69	0,38	1,27
27331661	12000000	85714	8625	976341	81,36	9,84	10,42
27342191	9483000	72946	12117	1575199	166,11	0,15	nehodnocené
27375561	20400000	6800000	13989	3702	0,18	3,65	0,38
27385761	7793000	1558600	13061	32274	4,14	58,59	1,13
27396649	3984000	199200	7536	7161	1,80	30,41	0,31
27413187	20819000	107870	5353	586569	28,17	1015,56	2,35
27473996	1673000	45216	9522	197539	118,07	0,58	2,55
27482731	1497000	22682	9450	-44994	-30,06	1,70	-0,33
27486893	714000	59500	6251	-2458	-3,44	2,21	0,22
27500799	2940000	63913	8882	212553	72,30	1,70	1,40
27507785	1376000	11862	7438	215901	156,90	1,85	0,54
27511731	26400000	13200000	93022	186044	7,05	1,16	nehodnocené
27536815	35691000	183031	2779	503424	14,11	262,43	39,85
27582426	8236000	8236000	67710	-75170	-9,13	35,73	-1,00
27634612	5161000	103220	25893	-262960	-50,95	0,18	-0,02
27663256	750000	15306	8064	172932	230,58	0,06	1,74
27666301	3933000	23982	5625	341700	86,88	0,37	1,10
27675645	11999000	171414	11058	497326	41,45	7,20	3,19
27721949	540000	36000	7518	-2820	-5,22	0,71	-0,21
27762025	1467000	41914	8012	153425	104,58	1,83	2,85
27762262	2682000	178800	8456	52919	19,73	5,19	0,63
27768953	2760000	9200	13342	-806533	-292,22	0,05	-0,07
27786790	6600000	75862	5483	82041	12,43	0,65	-1,00
27789756	3402000	850500	7625	30501	8,97	13,72	nehodnocené
27789969	2205000	50114	13175	-17621	-7,99	0,19	0,06
27965449	3599000	97270	6458	48698	13,53	10,60	0,68
27988961	3945000	246563	10333	120091	30,44	0,83	5,32
27995771	1907000	90810	14665	166787	87,46	8,81	1,68
28010698	13845000	3461250	17486	69942	5,05	128,19	nehodnocené
28180577	9900000	64706	22561	3451908	348,68	nehodnocené	nehodnocené
28292898	2400000	72727	1949	63108	26,30	114,29	127,61
40228649	14262000	891375	6253	31327	2,20	5,32	2,06
40229017	1349000	32902	25412	104636	77,57	0,14	0,13
40229319	2331000	116550	18635	6338	2,72	0,77	-0,15
40229645	774000	24188	12310	63055	81,47	0,30	0,50
40942171	840000	22105	12208	-34163	-40,67	0,03	0,14
41057155	19200000	274286	5932	385998	20,10	3,60	38,61
41084969	5500000	78571	8286	-37005	-6,73	0,32	0,25
41327535	16400000	174468	17432	347299	21,18	0,40	0,57
41600240	2100000	34426	61996	1442456	686,88	0,03	-0,29
41600983	5905000	41294	49163	582523	98,65	0,19	0,01
41603869	2700000	50000	9612	2656	0,98	2,10	0,25
41972791	30500000	1605263	18109	-118147	-3,87	3,87	-0,37
42406960	2340000	15600	6530	291697	124,66	0,18	1,00
42423627	1606000	107067	5014	4457	2,78	1,50	0,10
42766991	2105000	30071	33106	-1875080	-890,77	0,04	-0,62
42767717	6000000	60606	8928	47720	7,95	0,32	0,68
42767873	6000000	44118	13664	574630	95,77	0,81	1,28
42866022	1000000	13514	8586	-245517	-245,52	0,03	-0,39
42866472	8250000	121324	8760	-224848	-27,25	0,38	-0,10
42868670	3828000	30624	16670	-567019	-148,12	0,10	-0,14
42869633	3900000	780000	18022	22071	5,66	0,29	0,61
42937400	11403000	380100	2275	50404	4,42	0,48	6,62
43223923	1000000	7519	6633	34207	34,21	0,09	0,91
43227520	2947000	109148	8180	-37570	-12,75	0,41	-0,34
43371469	2750000	61111	5613	90744	33,00	0,48	1,73
43441947	952000	10348	7356	93336	98,04	0,06	0,45
43960651	4400000	21359	4038	-117610	-26,73	0,21	-0,19
43963617	762000	27214	6480	19780	25,96	1,30	0,36
43964532	2975000	41901	5599	49133	16,52	0,24	0,38
44265859	31137000	131380	7056	219999	7,07	1,54	0,95
44564325	4250000	35417	4911	135460	31,87	1,15	0,79
44565470	8239000	222676	9587	-25522	-3,10	1,11	-0,17
44566379	7760000	431111	18259	-50434	-6,50	1,02	-0,05
44566565	1894000	75760	28645	130684	69,00	0,79	-0,08
44567146	4994000	19208	8643	665827	133,33	0,11	1,04

44962185	1369000	9993	10648	235299	171,88	0,08	0,39
44963912	440000	3894	6731	-255423	-580,51	0,02	-0,24
45149909	4499000	27772	25937	1708712	379,80	0,14	0,34
45192944	8617000	6369	21174	1208611	140,26	0,01	0,22
45193363	3990000	2174	15322	-330427	-82,81	0,01	0,14
45193681	21759000	23780	12743	-2361072	-108,51	0,08	-0,36
45193771	2072000	15014	29807	32987	15,92	0,12	0,24
45194467	5163000	38530	5505	45940	8,90	0,10	0,19
45194921	3000000	125000	6166	3610	1,20	1,21	-0,01
45195277	2650000	12500	7972	-602364	-227,31	0,06	-0,18
45196907	1249000	16221	10937	36148	28,94	0,04	0,16
45197164	1560000	6473	11714	-253413	-162,44	0,04	-0,18
45274517	5795000	10404	19459	1503632	259,47	0,03	0,48
45349843	16263000	68332	18769	1277752	78,57	0,16	0,95
45467587	3500000	31532	6477	242990	69,43	0,49	1,03
45479593	8200000	115493	9709	173536	21,16	0,90	1,56
45534799	9297000	320586	20049	-161273	-17,35	0,68	-0,39
45539081	5750000	338235	51102	-388982	-67,65	0,16	-0,83
46342354	4914000	32760	15302	-135441	-27,56	0,14	-0,17
46343423	4368000	36400	8985	381709	87,39	0,19	1,33
46344861	2975000	12243	9291	543626	182,73	0,26	0,96
46345582	12481000	356600	254	6766	0,54	0,85	6,92
46347691	19199000	98456	8945	-161500	-8,41	0,44	-0,07
46353747	21005000	73702	9412	308094	14,67	0,33	0,65
46357483	2145000	57973	23491	-258053	-120,30	0,28	-0,56
46504508	1000000	5747	9192	-481441	-481,44	0,04	-0,11
46504711	10512000	84774	5644	-66049	-6,28	0,41	0,09
46504877	27524000	339802	22584	286793	10,42	1,24	0,10
46504931	3000000	7059	8791	246380	82,13	0,05	0,19
46576525	8799000	175980	12587	-98315	-11,17	0,77	-0,13
46578463	13205000	110966	14055	13135	0,99	0,47	-0,01
46578706	10843000	126081	6222	115865	10,69	1,06	0,58
46580077	2351000	587750	151026	75000	31,90	0,18	0,56
46678352	2185000	12072	13836	-133121	-60,92	0,04	-0,06
46679987	2760000	31364	38855	-40002	-14,49	0,33	-0,13
46710043	3998000	50608	6539	-120535	-30,15	0,40	-0,14
46882324	2742000	16926	20485	-1341367	-489,19	0,02	-0,15
46884513	64399000	480590	18413	962281	14,94	9,33	1,02
46885498	1560000	104000	7155	-11743	-7,53	0,83	-0,12
46900098	6350000	27609	16195	924776	145,63	0,09	1,01
46903879	2150000	25904	12314	305719	142,19	0,05	0,79
46904107	1008000	30545	7233	-52370	-51,95	0,81	0,06
46965661	4306000	17224	5589	76210	17,70	0,10	0,38
46969250	1370000	5480	5495	390248	284,85	0,07	1,27
46973125	1000000	6369	5682	238080	238,08	0,12	0,98
46973982	5500000	17572	9561	1237855	225,06	0,11	1,46
46980121	1000000	8197	11978	315800	315,80	0,08	0,54
46981730	1680000	40976	3679	15437	9,19	0,14	0,40
46992651	5280000	34737	12785	-113726	-21,54	0,10	0,08
46993738	2090000	110000	7797	-16611	-7,95	0,64	0,00
47150378	14952000	712000	12229	-10441	-0,70	2,89	-0,12
47237821	6139000	266913	40885	261684	42,63	0,44	0,58
47285338	20000000	93023	17455	-564916	-28,25	0,13	-0,06
47452307	1620000	16040	15321	274380	169,37	0,08	0,66
47469366	20000000	487805	6322	-325638	-16,28	0,20	-0,94
47469978	4440000	34419	14475	97415	21,94	0,26	-0,99
47471611	1901000	11521	10290	352485	185,42	0,03	0,61
47545674	3482000	5671	22747	2261880	649,59	0,08	0,57
47545950	1500000	15957	16467	267334	178,22	0,08	0,60
47670525	1356000	27673	11961	387997	286,13	0,17	3,78
47674784	9900000	90000	9381	-438460	-44,29	0,89	-0,15
47674938	4205000	79340	36001	-658558	-156,61	0,21	-0,78
47676906	23112000	141791	17791	-224131	-9,70	0,17	0,07
47677023	118888000	59444	7381	3548699	29,85	0,19	0,58
47677732	10000000	238095	14735	-7758	-0,78	0,34	-0,13
47677961	1930000	17870	15020	-166083	-86,05	0,05	0,15
47680431	3767000	221588	38897	560976	148,92	0,28	14,91
47680440	4362000	136313	99	2224	0,51	1,50	4,29
47780126	407000	27133	11016	-57071	-140,22	0,39	-0,34

47906600	13860000	124865	19391	-466815	-33,68	0,28	-0,07
47909951	2752000	78629	5406	22306	8,11	0,69	0,20
47976870	12925000	219068	14098	-2718	-0,21	0,89	0,43
48025569	1667000	23814	7341	-25589	-15,35	0,14	0,05
48038806	3000000	1500000	67920	-7025	-2,34	7,79	0,33
48041122	6360000	124706	16842	-32837	-5,16	0,29	-0,17
48154164	1223000	64368	10647	50383	41,20	0,44	0,55
48154270	7750000	21060	12839	2091921	269,93	0,21	1,63
48208205	20000000	89686	4891	413816	20,69	0,42	1,62
48363171	2152000	26244	7414	-316278	-146,97	0,12	-0,39
48365629	6266000	368588	13777	20552	3,28	0,30	0,57
48390470	2014000	46837	57386	83030	41,23	0,12	0,11
48391522	3180000	198750	7198	-6308	-1,98	7,94	0,00
48392171	6956000	239862	11923	-22029	-3,17	1,21	-0,14
48396044	2722000	85063	7069	-53191	-19,54	0,30	-0,13
48397334	10958000	219160	14239	181656	16,58	0,62	0,62
48398233	3905000	41543	44973	4227460	1082,58	0,07	nehodnocené
48400751	985000	3262	22760	2822400	2865,38	0,02	0,09
48401081	800000	13115	8547	-57801	-72,25	0,03	-0,01
48531430	1128000	10444	6450	28314	25,10	0,02	0,43
48588261	7358000	408778	39335	-372779	-50,66	0,78	-0,48
48907341	23265000	192273	10627	119521	5,14	0,49	0,38
48910341	1552000	51733	20145	84567	54,49	0,87	-0,04
48950076	5460000	248182	89657	112069	20,53	0,80	-0,43
48951862	17494000	460368	30826	-622775	-35,60	0,94	-0,58
49099361	538000	11208	14135	-217978	-405,16	0,04	-0,21
49193805	1738000	23173	9280	-143391	-82,50	0,22	-0,23
49195719	2271000	454200	619586	-1017053	-447,84	0,04	-0,33
49283120	1982000	55056	10252	-113415	-57,22	0,35	-0,17
49285891	2100000	42000	19958	145415	69,25	0,06	0,35
49433946	15686000	92817	10777	574413	36,62	0,32	0,41
49434527	7650000	273214	9705	-499	-0,07	1,31	0,00
49444531	3831000	19747	9768	140078	36,56	0,21	0,31
49447319	3625000	90625	9055	-335884	-92,66	0,18	-0,46
49448421	1500000	13636	6336	-119747	-79,83	0,49	-0,28
49450981	24926000	206000	61097	2595537	104,13	0,35	1,55
49451537	13969000	297213	10239	143564	10,28	1,12	1,21
49454960	1978000	28257	24011	-320233	-161,90	0,07	-0,30
49455281	3587000	3587000	252913	-35895	-10,01	0,56	-0,26
49550942	6499000	62490	16760	299295	46,05	0,19	0,30
49610279	1746000	145500	5186	-5606	-3,21	1,44	-0,12
49615955	2708000	100296	13868	57738	21,32	0,28	0,16
49684442	4715000	9430	44093	9441098	2002,35	0,04	1,63
49789937	13815000	4605000	77298	229830	16,64	5,73	210,58
49901427	6000000	120000	9997	96903	16,15	1,11	0,61
49966561	6702000	76159	7501	-51960	-7,75	0,87	0,16
49968947	7150000	58607	6600	103425	14,47	0,37	0,45
49970623	757000	10814	6084	102261	135,09	0,05	0,65
49975366	3087000	21894	1638	169498	54,91	0,16	6,39
49976371	1313000	45276	47876	-32911	-25,07	0,07	0,04
49976796	9800000	23223	14128	572786	58,45	0,13	0,48
60108576	5923000	16453	6952	1640471	276,97	0,33	6,55
60108681	2725000	34936	4769	104203	38,24	0,06	0,92
60109084	19800000	146667	14325	-1246178	-62,94	1,35	-0,48
60110813	6000000	35088	8121	623983	104,00	0,25	1,86
60280425	2399000	25521	8194	-21755	-9,07	0,35	0,18
60318287	32923000	357859	10132	222951	6,77	2,06	0,28
60322195	1430000	31087	11731	14301	10,00	0,36	0,29
60322616	3650000	84884	14411	-84917	-23,26	0,07	-0,23
60323434	1369000	76056	9352	-31376	-22,92	0,33	-0,16
60646594	9607000	128093	11591	618039	64,33	1,56	7,05
60647612	12750000	50797	7982	-258647	-20,29	0,13	0,14
60696052	3999000	62484	15222	31840	7,96	0,82	-0,05
60699426	1020000	340000	107802	-236273	-231,64	0,31	-0,98
60702761	4015000	160600	5405	20427	5,09	2,09	0,96
60713445	2000000	11429	3976	55027	27,51	0,06	0,48
60714662	669000	15929	8202	-142849	-213,53	0,12	-0,32
60730471	7161000	56386	6760	304787	42,56	1,55	1,35
60734078	12261000	127719	15371	-276011	-22,51	0,15	-0,13

60737689	3800000	126667	11556	78443	20,64	1,06	0,99
60746220	1800000	25352	13915	305459	169,70	0,43	1,76
60754923	22061000	580553	15139	-45775	-2,07	1,20	-0,16
60774096	9240000	355385	437	-11121	-1,20	0,34	-0,55
60792825	19250000	156504	15555	318306	16,54	0,62	0,51
60794062	19249000	96245	9388	1877694	97,55	0,36	nehodnocené
60838540	5399000	269950	3681	72171	13,37	7,73	101,02
60839376	1530000	43714	13961	57265	37,43	0,28	0,71
60931167	4459000	2229500	34221	-3471	-0,78	1,43	-0,85
60934361	1376000	45867	5567	35181	25,57	0,61	0,48
60935081	10200000	56667	8895	-739058	-72,46	0,51	-0,23
61324817	14794000	1344909	128772	-479753	-32,43	0,78	-0,63
61499846	8068000	298815	8305	26586	3,30	21,18	0,17
61535842	8092000	113972	34871	-740728	-91,54	0,14	-0,18
61672131	1614000	2326	20625	3010250	1865,09	0,01	-0,15
61672157	3550000	57258	19994	174773	49,23	0,14	-0,22
61679488	3350000	38953	12601	287701	85,88	0,07	0,80
61683809	1332000	36000	4931	20557	15,43	2,09	0,18
61943665	1140000	16522	10777	-28102	-24,65	0,44	-0,08
62065467	10100000	56425	13812	184299	18,25	0,40	0,18
62243781	3120000	104000	16799	64173	20,57	1,13	0,39
62301918	750000	5137	13393	-126526	-168,70	0,02	-0,01
62303449	3200000	118519	7298	32118	10,04	2,98	0,65
62304658	1800000	56250	12253	52975	29,43	0,39	0,50
62304691	1920000	36923	4250	105385	54,89	0,46	1,86
62503758	15161000	98448	14587	411074	27,11	0,56	0,41
62741667	7210000	106029	8539	112035	15,54	0,74	0,21
62954890	3400000	45946	26200	67669	19,90	0,35	-0,12
63149591	5060000	126500	20805	-62185	-12,29	0,19	-0,18
63216281	996000	4527	12932	528103	530,22	0,03	0,49
63220113	19984000	116186	13955	931209	46,60	0,36	1,75
63221667	4483000	124528	4257	-12526	-2,79	3,05	-0,10
63250471	1084000	18690	9737	-15862	-14,63	0,12	0,27
63322269	1298000	28217	6214	15072	11,61	0,18	0,62
63469511	4743000	20013	26608	5152638	1086,37	0,39	0,94
63476142	11082000	82089	20439	-884110	-79,78	0,29	-0,35
63476223	12760000	220000	13175	76598	6,00	2,17	0,21
63478463	2040000	37091	13491	247004	121,08	0,42	1,80
63483246	2683000	32325	17289	-297617	-110,93	0,05	-0,35
63488051	1029000	5781	12090	-274305	-266,57	0,04	0,10
63490765	3999000	26839	12319	-211508	-52,89	0,37	-0,25
63491796	1750000	17857	14472	-341473	-195,13	0,07	-0,03
63504006	3889000	176773	9968	-38594	-9,92	0,81	-0,30
63507412	11587000	227196	7868	102818	8,87	5,89	0,76
63908522	5980000	26460	36864	213957	35,78	0,31	-0,50
63910802	1778000	20437	10978	401676	225,91	0,37	2,52
63981378	8200000	178261	8354	-123502	-15,06	0,91	-0,26
64254119	31709000	634180	32633	642369	20,26	2,75	1,13
64259838	1259000	13394	8907	157341	124,97	0,06	0,60
64356922	20000000	227273	14419	-855425	-42,77	0,67	-0,50
64506347	7540000	83778	124394	7567760	1003,68	29,22	3,26
64506550	960000	60000	14972	23458	24,44	137,14	0,01
64609219	7125000	55233	10366	-933769	-131,06	0,68	-0,28
64615391	2500000	18797	17304	891242	356,50	0,20	0,52
64788342	2759000	6898	12495	2091777	758,16	0,05	1,21
64824390	3883000	776600	10443	-3955	-1,02	1,21	-0,25
64829413	35944000	139318	23421	251247	6,99	0,14	0,20
64830942	49679000	584459	27829	863057	17,37	1,51	1,53
64948706	8440000	56644	21716	39921	4,73	0,15	-0,06
64949125	1230000	19524	17992	-208290	-169,34	0,11	-0,06
65138601	1345000	13724	28889	1522164	1131,72	0,26	-0,36
65277368	1650000	37500	8325	77019	46,68	0,30	0,64
65416082	57762000	99762	7392	1792514	31,03	0,85	1,28

*Příloha C: Datový soubor a výpočty hypotézy H5*

PODPOŘENÉ PODNKY			
IČO	VZ 2008	VZ 2015	TR <sub>Do</sub>
25968424	2293,43	3620,14	0,578485113
25130340	0,00	689,53	NEHODNOCENÉ
25567225	5495,49	8227,80	0,497191636
28292898	4,55	584,61	127,6133333
26832682	294,11	1142,29	2,883877975
25557921	3056,36	3307,24	0,082082552
25837761	789,96	897,35	0,135945842
00174939	1142,71	3191,06	1,792543717
49975366	54,49	402,55	6,387739164
27675645	494,23	2071,56	3,191496127
64506550	1688,25	1704,63	0,009699393
15049248	991,62	911,65	-0,080639542
26197740	407,34	1912,24	3,694420441
27988961	353,44	2232,50	5,316534041
46342354	2025,65	1685,11	-0,168113662
42767873	1179,85	2685,89	1,276461423
60734078	2280,78	1984,00	-0,130122628
25296558	232,80	744,21	2,196786994
18628419	1419,94	497,55	-0,64959472
63490765	1717,29	1279,98	-0,25465069
47452307	1575,53	2608,97	0,655926952
62065467	1597,74	1880,09	0,176719255
14869446	1138,61	803,90	-0,293967643
26237369	704,12	1679,27	1,384905223
18234372	840,38	1196,26	0,423469026
27721949	963,27	757,40	-0,213717212
27634612	3894,00	3820,50	-0,018875193
46504877	2380,38	2608,85	0,095980001
26244535	574,58	861,94	0,500120527
49684442	3151,30	8289,04	1,630357796
26274604	2372,60	2068,30	-0,128255922
65277368	821,80	1345,09	0,636770928
00568911	3207,36	2054,10	-0,359567661
26906741	798,15	1288,38	0,61420586
45193771	3696,01	4588,12	0,241372888
26875501	1511,73	629,18	-0,583799387
40229017	2857,49	3237,44	0,132966874
26968096	1103,50	1696,90	0,537747859
25508717	792,52	1202,28	0,517041184
60702761	573,44	1125,92	0,963448661
25364286	1392,27	723,86	-0,480084884
25833812	89,08	782,82	7,787855594
18630189	1228,63	1391,63	0,132668471
25057421	828,22	898,49	0,084842595
25330781	5979,49	10218,62	0,708944513
25112058	359,84	1160,86	2,226087874
25860984	2899,01	5224,46	0,802151639
00030732	1107,89	593,16	-0,464606795
26822962	1737,96	1792,97	0,031652853
48951862	5901,84	2472,03	-0,581143265
42866472	1508,37	1355,04	-0,101648646
25347942	1246,52	1506,72	0,208736244
26276178	770,59	1599,35	1,075496183
28180577	0,00	3507,60	NEHODNOCENÉ
26418037	212,20	418,20	0,970791083
16367758	2656,93	2572,83	-0,031653685
25953524	577,37	815,56	0,412545465
25209779	1632,90	1335,33	-0,182230672
63507412	731,49	1287,27	0,759797352
46678352	1821,42	1708,63	-0,061924247
61324817	21548,27	7946,27	-0,631233889
40229319	2289,70	1954,60	-0,14635105

60934361	549,30	810,97	0,476363857
25968246	1017,45	1410,41	0,386212945
26943115	2191,70	2711,62	0,237219734
27413187	289,21	970,10	2,354294314
40228649	536,94	1645,25	2,064136887
13643932	760,00	1206,80	0,587894737
25915207	999,30	1530,16	0,531231148
25869078	204,03	494,15	1,421951582
41600240	4793,64	3410,69	-0,288497052
25299077	758,79	1188,04	0,565712363
26223511	1194,86	1887,37	0,579569024
16736907	2265,36	0,00	-1
46885498	992,27	876,13	-0,117038431
46973982	700,78	1725,84	1,462748012
25665651	118,14	20,43	-0,827085852
25989367	2230,35	3100,04	0,389936794
18189679	1606,91	5764,10	2,58707009
25968807	1236,12	2751,01	1,225520557
25911708	1828,07	2687,29	0,470011331
42406960	573,17	1147,55	1,002105239
25922505	649,52	1708,35	1,630179384
25886240	2491,50	2745,25	0,101846277
41972791	3040,95	1915,16	-0,370210115
48398233	0,00	7603,44	NEHODNOCENÉ
25357255	3595,22	1811,87	-0,496033378
49455281	36101,00	26583,00	-0,263649206
62243781	1832,47	2538,83	0,385473133
46504508	1494,83	1328,70	-0,111137597
26106582	860,00	1626,11	0,890826873
63981378	1379,89	1018,72	-0,261740843
27789756	0,00	6353,00	NEHODNOCENÉ
46353747	1041,40	1714,77	0,646602583
25903101	7492,78	19134,20	1,553685771
25548484	1573,76	1873,13	0,190223535
44963912	1123,89	851,24	-0,242598425
26152924	6899,18	5291,86	-0,232972869
25784528	1809,53	4116,44	1,274871893
42937400	74,30	565,90	6,616419919
61679488	1156,98	2082,74	0,800160804
60647612	1126,53	1285,67	0,14126164
45539081	9247,94	1617,24	-0,825124829
26730758	2981,15	2625,00	-0,119468456
25826654	589,65	952,85	0,615957985
25724304	734,93	1485,44	1,021196577
25153986	1237,50	1659,00	0,340606061
26319101	922,83	1242,78	0,346713781
60109084	2944,50	1518,33	-0,484352516
25548611	550,01	1458,01	1,65086559
44567146	760,32	1551,15	1,040145284
43964532	613,35	846,58	0,380247084
27375561	1594,33	2202,33	0,381350617
25649876	1438,81	1480,74	0,02914222
25165020	1640,25	1951,06	0,189493859
25385470	5968,07	3598,60	-0,397024162
00545392	2468,56	2111,20	-0,144763019
43960651	576,10	469,25	-0,185469805
13692861	3389,02	2523,33	-0,255440806
49099361	2334,54	1849,58	-0,20773171
48397334	1325,70	2152,68	0,623806291
47677961	2069,73	2377,56	0,148726575
26915308	868,01	1006,54	0,15959337
00507814	1445,73	2692,63	0,862472835
47909951	596,09	712,43	0,195178066
61672131	2035,91	1735,52	-0,147546924
25553925	3595,63	2937,52	-0,183029136
63483246	2609,39	1704,18	-0,346903439
63221667	575,58	518,61	-0,098981709
25815288	2817,62	2055,33	-0,270544539
64259838	904,12	1445,72	0,59904456



45197164	1595,71	1304,06	-0,182772268
26810107	915,25	925,50	0,011199126
45196907	1308,40	1514,81	0,157751596
25839187	735,59	1745,30	1,372653716
26785323	2997,89	5597,22	0,867049644
25965778	1174,93	1339,38	0,13996066
25502531	1804,87	464,32	-0,74274128
14613182	44838,25	50320,88	0,122275624
49789937	86,00	18196,00	210,5813953
49444531	1130,73	1481,29	0,31003688
25313193	3648,08	14769,46	3,048560886
47670525	505,33	2413,67	3,776462986
25520458	0,00	1058,75	NEHODNOCENÉ
47545674	2382,88	3734,13	0,567066665
27500799	532,67	1277,52	1,398318573
25273396	325,55	1119,60	2,439048492
26444496	894,13	1012,70	0,132619181
00375306	785,72	997,13	0,26905519
63220113	1067,62	2940,60	1,75434431
49976371	6126,31	6347,10	0,036040143
26814897	288,25	912,25	2,164787511
26397668	1441,60	1380,40	-0,04245283
49434527	1215,39	1209,64	-0,004730981
26792281	427,12	356,28	-0,16586274
44564325	472,80	845,90	0,789128596
44566565	2927,24	2701,36	-0,077164838
47469978	1714,97	22,34	-0,986972893
25276581	5066,68	2851,47	-0,43721109
10509950	15333,00	41324,00	1,695102067
27768953	2003,80	1865,43	-0,069050586
43963617	721,71	981,75	0,36030285
25665600	1789,00	1918,00	0,072107323
64615391	1325,34	2010,83	0,517223577
25996304	1142,95	1768,93	0,547683436
65416082	536,97	1224,88	1,281084054
47780126	1852,53	1225,13	-0,338671369
45194921	751,96	740,79	-0,014850114
25900595	1075,43	971,41	-0,096726474
41603869	1195,35	1488,24	0,245023161
25006096	3817,95	3699,85	-0,030933054
25859145	173,86	4101,12	22,58798383
47677732	1865,00	1622,24	-0,130167241
46903879	1078,87	1927,23	0,786344449
25306821	1401,74	1126,88	-0,196087757
00028983	1357,70	851,73	-0,372667619
62303449	763,52	1256,81	0,646082949
25827642	2067,55	1117,27	-0,459613947
46504931	1026,44	1226,06	0,194474563
26376326	346,23	941,07	1,718012901
25266411	3976,94	969,36	-0,756255703
25248294	2321,35	3530,47	0,520867648
47469366	1783,07	115,68	-0,935121604
46345582	7,60	60,20	6,921052632
26055996	1011,20	1212,43	0,198994934
61499846	915,04	1071,33	0,17080871
64948706	2680,97	2511,88	-0,063069513
25587820	46,91	3506,59	73,75170365
62301918	1782,51	1761,05	-0,012038563
25512358	17127,00	27441,00	0,602207042
48401081	1186,77	1169,00	-0,014973823
47237821	3688,39	5838,22	0,582862801
26231573	2008,99	1436,55	-0,284938479
16556267	883,04	1312,25	0,486056717
48154270	894,34	2349,82	1,627447465
48390470	6931,84	7728,63	0,114946539
25890182	1030,69	1331,31	0,291674247
63491796	2244,54	2182,22	-0,027763508
26316919	194,03	369,34	0,903527138
48208205	379,38	992,44	1,615985627

27789969	1696,98	1793,64	0,056959567
00672416	681,44	1795,72	1,63517039
25002619	211,40	1723,00	7,150425733
27762025	453,51	1744,43	2,846468846
27486893	807,00	983,75	0,219021066
25870084	1383,80	3142,09	1,270632483
46882324	3595,65	3072,96	-0,145369239
60935081	1625,12	1257,17	-0,226417158
47545950	1702,88	2723,96	0,599615171
25589229	660,40	1113,90	0,686719509
45149909	1923,69	2579,13	0,340719039
26380404	1601,43	1506,07	-0,059545049
48531430	773,45	1105,91	0,429830127
61683809	546,89	645,95	0,181121819
27511731	0,00	14997,50	NEHODNOCENÉ
27473996	522,89	1855,19	2,547940249
25142216	1732,64	2732,42	0,577025765
46884513	1403,92	2841,56	1,024021262
00268577	318,28	2205,96	5,930914898
00526177	0,00	2354,80	NEHODNOCENÉ
25935348	1925,27	2200,80	0,143114374
26835894	290,95	1146,02	2,938832468
49550942	1735,24	2248,95	0,296046325
27762262	616,00	1006,87	0,63452381
46578706	609,40	964,62	0,58290719
63250471	1251,28	1586,62	0,268002315
25585321	1074,44	1103,11	0,026680455
15029221	1069,88	1508,27	0,40975809
27256294	1647,33	2477,00	0,50364225
00544752	2466,11	4266,78	0,730165084
25655701	59,52	467,79	6,858813252
47680431	737,29	11728,00	14,90681347
25022229	0,00	863,07	NEHODNOCENÉ
49433946	922,26	1303,03	0,412865227
46904107	1102,45	1163,61	0,055468514
49968947	719,06	1044,53	0,452641778
15771695	2210,39	3483,82	0,576111026
00030520	1074,89	1117,13	0,039302947
47674784	1670,84	1412,29	-0,154740141
25839951	58,04	105,96	0,825468165
63910802	795,16	2802,22	2,52408968
40942171	1638,37	1864,76	0,138183045
61672157	2146,87	1670,00	-0,222123721
26932962	96,80	1712,67	16,69283747
47976870	1768,02	2523,34	0,427214249
25820761	218,65	895,29	3,094700027
47906600	2949,52	2747,00	-0,068662816
63322269	735,80	1191,89	0,61984814
64356922	3017,44	1508,58	-0,500047075
13584421	880,05	934,53	0,061908587
45274517	2094,91	3109,51	0,484314394
47150378	1590,81	1392,05	-0,124943874
25375342	1171,85	1396,30	0,191534753
26428695	758,71	944,79	0,245245716
48365629	1571,06	2466,00	0,569642055
26791650	149,85	951,22	5,347731987
42423627	589,67	651,40	0,104691916
49976796	1596,30	2361,84	0,479569206
25532642	1463,68	5784,83	2,952258113
16361733	507,77	1332,44	1,6240782
27507785	697,04	1074,02	0,540818977
47285338	2510,26	2367,60	-0,056829194
46347691	1221,63	1137,58	-0,068802525
27482731	1266,44	845,00	-0,332775019
49454960	3573,19	2518,09	-0,295282721
46357483	3808,14	1690,68	-0,556035798
48038806	8929,00	11915,50	0,334471945
25042572	15541,38	0,00	-1
27995771	840,38	2254,76	1,683023572

25390872	590,16	1063,86	0,802672623
26025566	1473,10	1436,10	-0,025117065
60931167	4494,50	692,00	-0,846034042
60746220	1201,61	3321,66	1,764352861
49970623	577,93	951,24	0,645952293
25409549	1064,58	1227,73	0,153254645
62304658	1324,66	1985,31	0,49873788
00485551	900,52	1234,57	0,370948125
25784684	802,42	666,52	-0,169364561
25601598	251212,50	204754,50	-0,184935065
14613794	959,68	1221,26	0,272579607
49450981	4955,74	12653,10	1,553223246
26319055	1341,16	1357,60	0,012258045
15526691	1563,00	2541,82	0,62624666
25584448	1551,70	1661,27	0,070616725
49901427	1007,36	1620,04	0,608203621
18055168	2892,62	4541,68	0,570091835
25201859	2679,71	1989,40	-0,257606897
27331661	206,45	2356,96	10,41660035
25730878	1599,53	1380,58	-0,136885079
48391522	949,06	947,75	-0,001382944
60737689	1117,63	2219,07	0,985505085
41057155	52,21	2068,33	38,6123119
26788934	3166,73	1911,47	-0,396391655
64949125	2662,22	2491,46	-0,064142619
18601227	655,29	568,96	-0,131744203
49447319	2181,53	1185,60	-0,456526971
25521446	1229,01	1595,40	0,29811704
18051081	1425,82	2446,23	0,715665294
25039253	2937,69	3274,11	0,114518989
41600983	5636,19	5715,90	0,014143119
26808056	259,78	1487,84	4,727381408
00576638	1478,25	1422,58	-0,037663647
48392171	1585,31	1366,52	-0,13801279
41084969	1101,87	1374,29	0,247228741
25828649	167,76	299,63	0,786066956
48396044	1091,44	951,50	-0,128213938
25131427	1480,11	1199,82	-0,18936853
43227520	1196,48	794,11	-0,336294691
61535842	5662,97	4638,37	-0,180930731
27385761	825,80	1755,40	1,125696295
48400751	1676,81	1829,82	0,09125036
25568345	1281,42	1533,01	0,196339804
46343423	725,54	1691,75	1,331706197
49195719	102874,60	68915,60	-0,330100919
26765951	269,83	261,86	-0,029520767
60792825	1620,92	2451,88	0,512647149
25962264	1112,83	1617,56	0,453547002
64506347	5038,42	21471,73	3,261598649
27536815	24,66	1007,47	39,85194427
46993738	1083,89	1079,00	-0,004515878
26150450	411,23	532,91	0,295897807
45479593	908,11	2322,68	1,557695887
45193681	1915,45	1235,43	-0,355020095
42868670	2650,82	2281,42	-0,139355913
26143097	799,93	1337,36	0,671850068
25178636	467,31	702,50	0,503276715
46679987	4913,67	4286,16	-0,127707255
25472925	3824,91	4727,73	0,236036507
26478366	1253,17	1172,42	-0,06443676
60322616	2048,26	1576,67	-0,230235595
42767717	1055,71	1773,99	0,680380807
60696052	1840,52	1747,59	-0,050486871
25655108	977,25	1881,37	0,925170718
25267337	433,69	364,66	-0,159179455
49966561	1011,41	1170,98	0,15776819
27582426	17860,00	0,00	-1
42869633	1701,00	2737,60	0,609406232
25855042	1685,57	3732,80	1,214565459

46973125	520,74	1030,01	0,977971036
49615955	1466,15	1697,22	0,157606224
60838540	9,10	928,40	101,021978
27257258	1526,58	3468,63	1,27214842
13642511	2789,07	2081,21	-0,253796707
25410105	462,73	1592,80	2,442143561
00030619	1330,20	895,80	-0,326561964
25316583	2947,85	1810,59	-0,385792666
25225791	1319,88	2395,36	0,814827829
40229645	1292,50	1935,94	0,497823985
60754923	2042,92	1713,55	-0,161224253
25835769	2033,09	3640,11	0,790433823
47680440	3,72	19,69	4,294117647
25971689	722,96	1078,73	0,492102656
00212229	1483,21	1068,29	-0,279743294
62503758	1489,70	2104,40	0,412629569
13497774	5,83	307,25	51,6939314
26305101	2846,96	3737,58	0,312833872
18188494	1766,28	1400,07	-0,207330439
27965449	642,70	1081,11	0,682127839
00176109	1430,33	2065,58	0,444126695
62954890	3160,66	2796,86	-0,115101608
45193363	1937,81	2216,96	0,144054839
43371469	449,51	1227,13	1,729928812
46992651	1691,68	1831,20	0,082478076
48910341	2165,77	2078,47	-0,040309051
26885263	3140,70	5266,63	0,676894775
46576525	1819,12	1590,56	-0,125643168
25278118	976,68	2441,20	1,499500858
25316524	1080,38	1188,45	0,100028726
48588261	7505,56	3923,94	-0,477194671
64609219	2200,54	1583,36	-0,280469933
44565470	1284,57	1063,27	-0,17227377
25667521	1139,06	790,26	-0,306223849
42866022	1487,95	903,97	-0,392469212
45194467	645,22	767,70	0,189835645
42766991	7486,66	2828,19	-0,622236512
60699426	23320,00	388,33	-0,983347627
64829413	2805,93	3374,00	0,202454937
46578463	1743,11	1730,12	-0,007453117
60730471	544,95	1281,70	1,351948446
26180367	1091,09	1914,71	0,754867056
26786354	307,71	821,64	1,670148561
25924362	673,68	741,26	0,1003125
25598325	2771,23	3542,97	0,278483972
25210068	971,78	1082,09	0,113507226
44566379	2632,61	2512,44	-0,04564543
25200046	3964,76	2972,48	-0,250275313
25130650	1107,53	1575,19	0,422258294
25421719	4877,75	1741,97	-0,642874532
26955342	2971,88	2949,74	-0,007449884
25437259	836,50	988,64	0,181880283
45195277	1351,70	1109,54	-0,179155572
63476142	3373,46	2178,88	-0,354110628
25023063	808,40	2113,92	1,614931865
46981730	412,85	578,37	0,400897974
60713445	457,66	675,70	0,476420572
47471611	1019,25	1641,38	0,610374784
25899341	1386,29	3281,00	1,366755977
25293931	1257,84	2341,08	0,861194671
63488051	1703,82	1876,74	0,101490372
49451537	898,04	1988,91	1,214722328
27663256	566,86	1551,69	1,737363191
00543551	221,12	465,67	1,105953683
25892533	631,56	1982,18	2,138526465
26925800	950,83	1921,01	1,020342779
15063470	1336,38	1268,81	-0,050566972
65138601	1669,55	1073,95	-0,356743839
47674938	6053,28	1315,60	-0,782662768

45534799	3201,24	1945,52	-0,392261623
45467587	535,95	1086,38	1,02699568
63504006	1465,32	1023,59	-0,30145485
26499258	820,95	2101,39	1,559709447
62304691	277,98	795,88	1,863092356
61943665	1398,09	1288,80	-0,078171
27396649	897,25	1179,55	0,31462803
00473057	4031,63	2474,38	-0,386257136
26232111	1164,88	2713,64	1,329544674
48041122	2185,69	1820,20	-0,16721988
25518755	434,57	1010,83	1,326018096
25385968	2428,09	1888,37	-0,222281631
64788342	908,23	2011,13	1,214331132
45349843	1675,01	3270,44	0,952487502
45192944	2535,07	3100,61	0,223085661
25317903	4440,83	3077,61	-0,306974417
25861441	3578,11	1039,00	-0,709623327
26021897	1987,24	1272,53	-0,359648344
43441947	792,64	1148,88	0,449432964
63469511	608,40	1177,97	0,936181427
63216281	1316,41	1958,64	0,487866441
41327535	1717,19	2701,18	0,573022501
25212567	1109,35	1543,15	0,391040451
64824390	1404,20	1052,20	-0,250676542
60774096	108,04	49,08	-0,545745817
00487619	474,18	1677,49	2,537662009
26235846	562,29	953,14	0,695121951
25376675	1038,53	1227,13	0,18160226
26818442	863,67	815,56	-0,055705648
25506331	569,53	2624,36	3,60793988
25036441	422,40	646,85	0,531368562
49448421	928,05	671,85	-0,276071156
25424769	1329,42	1504,73	0,131867496
25130382	3148,50	1469,00	-0,533428617
25205196	726,79	880,00	0,210802509
60110813	558,94	1598,12	1,859195011
25861697	168,83	2436,14	13,42912492
46344861	881,77	1724,12	0,955280929
26070944	1408,44	917,08	-0,348868251
26276151	81,73	643,22	6,869573621
60646594	418,81	3370,67	7,048136003
26478421	521,70	613,63	0,176203322
14617111	1020,27	1300,18	0,274347322
48950076	10570,32	6057,73	-0,426911549
00669466	592,50	513,24	-0,133769824
25507494	3723,45	1736,66	-0,533588709
15770397	2872,08	1884,54	-0,34384238
18226990	5490,56	4923,59	-0,103262167
26217783	846,00	1562,35	0,846748697
25935259	2297,09	5066,64	1,20568036
26841304	300,07	614,57	1,048103486
44962185	1116,31	1551,03	0,389420342
25348965	525,79	1291,16	1,455655468
25290568	675,51	960,10	0,421287485
63908522	4489,72	2264,81	-0,495555729
47677023	700,78	1107,95	0,581019075
28010698	0,00	1157,00	NEHODNOCENÉ
00009971	2352,82	2883,46	0,225530236
00142492	1588,09	1356,76	-0,145662377
64830942	2209,39	5583,72	1,527268661
25305034	1576,69	1104,69	-0,299357268
25365312	733,94	1534,92	1,091343881
44265859	766,02	1492,34	0,948183931
60280425	1053,21	1239,29	0,176673199
27666301	442,69	931,51	1,104213441
25947273	14628,94	3912,44	-0,732554563
46580077	16534,50	25780,25	0,559179292
26221535	805,42	1789,93	1,222362041
48025569	963,31	1011,50	0,050020762

25295306	617,43	747,80	0,21115925
18826024	607,07	642,60	0,058532835
47676906	2395,72	2571,37	0,073321007
49193805	1398,93	1082,60	-0,226124666
25451553	1200,86	1783,71	0,485367595
25530283	1137,63	1935,99	0,701768176
25931474	470,13	471,45	0,002800624
63476223	1481,83	1798,12	0,213447979
46980121	1173,62	1809,92	0,542163121
60714662	1450,43	985,21	-0,320742638
25370961	1866,90	708,86	-0,620302788
48154164	999,42	1546,53	0,547422192
26224585	642,13	495,25	-0,228732723
60839376	1540,63	2634,03	0,709710322
26274744	1056,41	1597,81	0,512489058
25638891	2035,35	1359,73	-0,331940293
60322195	1427,50	1837,07	0,286910835
26841860	739,88	1735,58	1,345774765
63478463	1125,02	3145,85	1,796269959
46969250	491,79	1116,52	1,270319731
60108576	299,40	2259,51	6,54678802
26460980	2932,79	2419,64	-0,174967729
26787024	1350,36	1598,07	0,183443533
25968971	1046,39	2612,20	1,496398549
27786790	567,45	0,00	-1
49610279	706,58	620,50	-0,121830405
25108565	607,79	588,63	-0,031534928
43223923	797,02	1520,20	0,907343119
26813033	1184,12	960,47	-0,18887233
26230470	1932,57	3154,85	0,632462167
25583026	3129,48	2297,30	-0,265916877
62741667	861,43	1041,34	0,208853304
26825147	1159,50	2673,02	1,305323611
48907341	1204,88	1668,19	0,38452305
27342191	0,00	2316,18	NEHODNOCENÉ
25278690	742,14	1302,64	0,755252037
25298917	1727,98	2032,98	0,176507121
60108681	429,17	823,15	0,918028379
46710043	1008,05	869,92	-0,137023457
26329891	291,55	841,18	1,885206904
13583972	1865,76	2010,63	0,077649808
15030865	2228,06	5590,53	1,509148415
60794062	0,00	1753,87	NEHODNOCENÉ
26829932	623,60	1344,85	1,156590763
27094987	1048,80	920,69	-0,122148256
25863291	1659,34	1289,83	-0,222687122
60323434	1386,94	1170,28	-0,156218706
26797810	648,08	1758,52	1,713448071
16981413	7573,06	1570,00	-0,792686147
60318287	963,59	1238,12	0,284906937
25373846	1411,11	1251,91	-0,112824078
25198351	100,09	736,55	6,358764759
49283120	1675,36	1389,78	-0,170460763
46504711	772,04	843,75	0,092883332
46965661	660,56	910,66	0,378624198
26030110	4,13	13,10	2,171875
25370588	2572,43	4712,62	0,831975728
25372611	552,08	854,89	0,548479107
18825176	681,38	1048,96	0,539466128
49285891	2131,26	2868,18	0,345767293
25341090	5753,29	9553,67	0,660556638
64254119	2473,20	5262,78	1,127923338
48363171	1408,93	862,91	-0,387537652
25433971	942,78	1036,85	0,099779488
00549771	2081,64	2563,66	0,231557647
63149591	2795,00	2301,38	-0,176610018
46900098	1521,74	3062,03	1,012185679

NEPODPORĚNÉ PODNIKY			
IČO	VZ 2008	VZ 2015	TR <sub>00</sub>
25251929	678	2368,917391	2,493978453
60935731	3014,86747	2190,626506	-0,273392105
49824732	6442,77941	4058,816176	-0,370020931
25869001	2397,38961	#####	NEHODNOCENÉ
63671760	1369,29167	1731,458333	0,264491982
25953524	577,366667	815,5566667	0,412545465
25620312	501,166667	1449,166667	1,891586299
25882040	0	#####	NEHODNOCENÉ
60734078	2280,78125	1984	-0,130122628
18630189	1228,62651	1391,626506	0,132668471
60913037	590,49345	630,9781659	0,068560822
25321994	2115,14	1038,36	-0,509082141
26734966	#####	#####	NEHODNOCENÉ
46900021	2745,66667	1442,583333	-0,474596334
26033976	#####	1091,745763	NEHODNOCENÉ
25501984	2232,88889	1355,444444	-0,392963774
25209795	14359,1429	83,42857143	-0,994189864
49437381	1511,54286	#####	NEHODNOCENÉ
15821773	1326,78571	2039,488095	0,537164648
27151867	2631,86667	#####	NEHODNOCENÉ
26197740	407,344	1912,244	3,694420441
26398273	4969,86111	5097,888889	0,025760836
41600240	4793,63934	3410,688525	-0,288497052
63479451	965,635593	1308,177966	0,354732546
25491881	#####	#####	NEHODNOCENÉ
63493845	#####	939,7169811	NEHODNOCENÉ
45538727	2655,0625	2361,875	-0,110425837
26011921	1380,0625	1472,125	0,066708935
49904451	2493,96	1073,72	-0,569471844
25332422	719,333333	994,5	0,38253012
61944122	1688,04667	1833,56	0,086202198
63476185	1905,95833	#####	NEHODNOCENÉ
62622919	7407	9152,333333	0,23563296
62497791	2168,96875	2788,0625	0,285432305
61677655	4617	4616,333333	-0,000144394
18085679	#####	#####	NEHODNOCENÉ
26282143	1200,44444	#####	NEHODNOCENÉ
12151271	3087,72093	1144,72093	-0,629266713
45274550	6943,28571	1354,714286	-0,804888587
70883521	#####	#####	NEHODNOCENÉ
27622274	#####	#HODNOTA!	NEHODNOCENÉ
45537011	527,598326	846,2050209	0,60388117
26816121	0,19857143	127,4942857	641,057554
46978496	1627,7679	2587,318519	0,589488598
26223511	1194,86087	1887,365217	0,579569024
62243781	1832,46667	2538,833333	0,385473133
26235757	1757,8125	#####	NEHODNOCENÉ
63479087	1963,02174	2185,13587	0,113149094
45358028	2937,98473	4566,496183	0,554295409
25989367	2230,34722	3100,041667	0,389936794
25607324	624,4	1437,857143	1,302782099
42766265	#####	0	NEHODNOCENÉ
13692861	3389,02439	2523,329268	-0,255440806
26152924	6899,17857	5291,857143	-0,232972869
62958844	2340,79365	#####	NEHODNOCENÉ
25114727	1451,23077	1117,076923	-0,230255486
63218003	1749,63889	1376,152778	-0,213464683
14866021	1550,65333	713,37	-0,539955202
47548002	588,851064	790,5638298	0,342553115
46580344	950,805825	865,592233	-0,089622497
25435434	407,559242	397,4691943	-0,024757253
26847264	0	92,6953125	NEHODNOCENÉ
61058548	#####	#####	NEHODNOCENÉ
25058851	2162,0375	1915,4875	-0,11403595
49433890	10244	5750	-0,438695822
43961801	1345,80769	1546,538462	0,149152639
47252561	1468,5	880,7142857	-0,400262659

27913902	#####	#####	NEHODNOCENÉ
27879836	#####	#####	NEHODNOCENÉ
26701367	914,1875	1810,75	0,980720585
60793121	1857,30435	1198	-0,354979166
26810107	915,25	925,5	0,011199126
65697031	90255	39	-0,999567891
25436813	#####	801,1428571	NEHODNOCENÉ
28242980	#HODNOTA!	#####	NEHODNOCENÉ
25111647	1222,25	896,7	-0,266353037
43962963	1421,89024	1730,914634	0,217333505
25502531	1804,87234	464,3191489	-0,74274128
25144979	1961	1530,333333	-0,219615842
25006096	3817,94958	3699,848739	-0,030933054
22981071	#####	#####	NEHODNOCENÉ
27465021	2290,42734	2842,719531	0,24113063
60916826	1787,50515	2480,762887	0,387835375
47469366	1783,07317	115,6829268	-0,935121604
63468816	888,712937	1082,17186	0,217684379
47916982	1000,89041	1184,931507	0,183877369
40233391	#####	2324,125	NEHODNOCENÉ
25588338	843,217822	1368,752475	0,623248987
62363972	4963,92308	#####	NEHODNOCENÉ
26848104	538,2	857	0,592344853
25276581	5066,68421	2851,473684	-0,43721109
25544594	17303,75	21051,75	0,216600448
42726191	1904,27119	1404,440678	-0,262478639
26285444	1419,09231	1272,476923	-0,103316313
69630747	#####	#####	NEHODNOCENÉ
27351629	#####	#####	NEHODNOCENÉ
47911034	#####	#####	NEHODNOCENÉ
44564325	472,8	845,9	0,789128596
48266175	22301,1475	20171,30055	-0,095503919
25586726	578,8	519,8	-0,101935038
27734528	422,857143	411,6428571	-0,02652027
60710438	5793	#####	NEHODNOCENÉ
47152958	1623,625	1094,541667	-0,325865476
26494469	2196,56818	2485,136364	0,131372285
46711201	#HODNOTA!	#HODNOTA!	NEHODNOCENÉ
46882324	3595,65432	3072,95679	-0,145369239
47781904	877,695652	1349,26087	0,537276465
26810158	929,678571	#####	NEHODNOCENÉ
25015516	1513	665,8	-0,559947125
44041560	2342,04762	1416,666667	-0,395116199
47669110	1613,64865	1299,675676	-0,194573319
25408534	1613,5	2147,384615	0,330886034
64257746	891,588235	1116,005348	0,251704883
26849399	#####	#HODNOTA!	NEHODNOCENÉ
25020242	7253	#####	NEHODNOCENÉ
26830272	5994,35294	9050,352941	0,509813157
27133222	5349,64706	1593,470588	-0,70213538
60728515	6315,98026	5296,440789	-0,161422207
63485079	2766,36232	1996,043478	-0,278459129
25351591	1697,45614	1944,719298	0,145666891
60719401	1044,83051	1111,949153	0,064238787
26359189	3750	398,3333333	-0,893777778
25544390	1596,95556	1220,855556	-0,235510624
25028154	#####	#####	NEHODNOCENÉ
49045768	#####	#####	NEHODNOCENÉ
44136544	#####	#####	NEHODNOCENÉ
44013817	4609,22222	#####	NEHODNOCENÉ
44567651	3319,41667	863,25	-0,739939246
27781747	5997,33333	1098	-0,816918631
25374389	1151,13043	1089,347826	-0,053671249
49825445	993,64	1735,34	0,746447405
26221454	3476,01538	3072,676923	-0,116034717
61973378	951,363636	#####	NEHODNOCENÉ
25352687	1066,74286	1440,014286	0,34991697
64943909	2930,68421	2590,789474	-0,115977947
45357439	1859,59649	1754,438596	-0,05654877



26190982	2698,90789	#####	NEHODNOCENÉ
00268577	318,278741	2205,962867	5,930914898
25538021	1307,54348	1158,391304	-0,114070527
41328124	#####	#####	NEHODNOCENÉ
60201916	1756,02703	2375,567568	0,35280809
25568345	1281,4187	1533,012195	0,196339804
62028006	987,314815	1228,481481	0,244265216
44707070	2306,58537	#####	NEHODNOCENÉ
63219107	909,97	1191,45	0,309328879
64087484	841,444444	1315,955556	0,563924469
15059561	1147,2069	1274,952586	0,111353663
25272420	1259,28846	#####	NEHODNOCENÉ
26929074	308,386667	396,5333333	0,28583164
25573322	1392,70732	958,597561	-0,311702072
64051641	43179	10723	-0,751661687
25555316	187,333333	3365,183333	16,9636121
25789902	1305,83851	#####	NEHODNOCENÉ
26319055	1341,16	1357,6	0,012258045
60739959	#HODNOTA!	#HODNOTA!	NEHODNOCENÉ
41600983	5636,18881	5715,902098	0,014143119
25816268	2086,52222	2346,1	0,124406908
49977270	#####	#####	NEHODNOCENÉ
47287136	#####	#####	NEHODNOCENÉ
25379721	#####	#####	NEHODNOCENÉ
25280147	449,272727	1301,636364	1,897207608
27288595	0,6	6,6	10
25457781	173,12	#####	NEHODNOCENÉ
25313029	2759,01316	2457,072368	-0,109437966
26394189	240,181818	#####	NEHODNOCENÉ
42766303	2319,87037	#####	NEHODNOCENÉ
27707644	#####	4010,428571	NEHODNOCENÉ
26759641	#####	#####	NEHODNOCENÉ
25849077	2377,92727	2105,4	-0,114607068
46708111	3538,64	4207,58	0,189038727
61974935	947,590551	886,3412073	-0,06463693
46966170	2032,93939	3947,307359	0,941674883
00012131	1130,08107	1489,810669	0,318321944
10538828	#####	#####	NEHODNOCENÉ
25894978	#####	815,9166667	NEHODNOCENÉ
48400874	9384,33333	3225,416667	-0,65629773
25499301	713,393939	1016,090909	0,424305497
49197991	2687,4	3863,457143	0,437618941
62062441	1198,62264	1409,358491	0,175815008
64609782	#####	2966,230769	NEHODNOCENÉ
64793826	306,941176	990,4509804	2,226842979
46345426	1941,48171	2054,72561	0,058328596
16136357	#####	#####	NEHODNOCENÉ
49241575	692,1325	1721,1125	1,486680657
27270017	#HODNOTA!	#####	NEHODNOCENÉ
25289039	2683,35	#####	NEHODNOCENÉ
43875238	336,290323	837,1612903	1,48940048
43001891	6035,30303	#####	NEHODNOCENÉ
60850841	1077,80556	1222,805556	0,134532615
25850164	171,307692	254,1538462	0,483610238
48588261	7505,55556	3923,944444	-0,477194671
60108916	2307,82852	2578,753141	0,117393741
62026381	2367,73684	2598	0,097250317
25397893	684,021277	854,1702128	0,248748017
46979697	3948,59649	22778,36842	4,768725285
26881349	0	0	NEHODNOCENÉ
00550655	1707,82906	416,2905983	-0,756245746
15030211	883,472222	851,3472222	-0,036362207
49974874	882,470588	2940,117647	2,331689108
46085912	#####	#####	NEHODNOCENÉ
25421719	4877,75	1741,96875	-0,642874532
42339723	2233,92105	1915,649123	-0,142472327
25541960	325,911765	#####	NEHODNOCENÉ
45479577	2848,6	1135,6	-0,601348031
14705192	2290,21429	2567,071429	0,120887004

26086808	121,366667	100,8	-0,16945894
49615955	1466,14815	1697,222222	0,157606224
00566632	1078,635	1674,425	0,552355523
47450703	694,302026	1623,077348	1,337710806
25908928	#####	749,2641509	NEHODNOCENÉ
15777821	2928,98571	3273,471429	0,11761263
48269808	1008,375	1009	0,000619809
49609408	486,351351	1292,108108	1,656737983
45147264	543,432692	2144,932692	2,947007095
48391816	#####	#HODNOTA!	NEHODNOCENÉ
46900063	1352,05882	1364,490196	0,009194402
27202658	1360,62857	2077,228571	0,526668347
25420887	1237,125	#####	NEHODNOCENÉ
25695312	925,113208	3254,037736	2,517448145
25005731	2024,875	1270	-0,37280079
62509641	30936	4260,6	-0,862276959
45479526	601	#####	NEHODNOCENÉ
60810769	#####	#####	NEHODNOCENÉ
26839253	#####	833,0526316	NEHODNOCENÉ
47452561	1228,48214	1713,285714	0,394636238
47283106	797,125	1108,925	0,391155716
12254444	3272,11765	1681	-0,486265415
25113887	2984,96552	2113,068966	-0,292096021
48403032	#####	#####	NEHODNOCENÉ
15546578	1174,38889	#####	NEHODNOCENÉ
26301890	508,563291	785,8924051	0,545318781
47538813	14955,0909	#####	NEHODNOCENÉ
26243237	1678,23348	2382,757709	0,419801081
25551621	1562,31818	1145	-0,267114719
25992333	2	#####	NEHODNOCENÉ
63470144	1866,33333	4743,583333	1,541659225
47976446	1620,66	1684,28	0,039255612
26308304	520,896552	1133,896552	1,176817159
25858513	601,639344	507,2131148	-0,156948229
16343646	1168,27513	1551,592593	0,328105469
63908522	4489,72124	2264,814159	-0,495555729
26181134	664,215686	#####	NEHODNOCENÉ
27445976	705,327586	755,7758621	0,071524603
25701843	1915,77381	2941,511905	0,53541712
63219514	3670,78	2332,05	-0,364699056
25433199	6050,42857	#####	NEHODNOCENÉ
47674105	1067,58871	#####	NEHODNOCENÉ
63221152	2847,74419	1856,44186	-0,348100904
47473266	254,492063	486,031746	0,909811015
25341090	5753,29167	9553,666667	0,660556638
25263421	#####	#####	NEHODNOCENÉ
62969170	1395,09677	#####	NEHODNOCENÉ
49622544	#####	#HODNOTA!	NEHODNOCENÉ
13690680	1310	2068,428571	0,578953108
25233165	#####	#####	NEHODNOCENÉ
26244560	1529,5	2268,9	0,483425956
26167654	6007,50318	3631,229299	-0,395550999
25238078	2871,27147	2669,187583	-0,070381323
25691104	1117,8	2607,42	1,332635534
26797810	648,076923	1758,523077	1,713448071
46710043	1008,05063	869,9240506	-0,137023457
48908827	1866,13734	1560,253219	-0,163912973
26232511	468,962963	360,4444444	-0,231401042
27738019	#####	#####	NEHODNOCENÉ
46905804	1298,06667	#####	NEHODNOCENÉ
25475657	580,666667	489,6666667	-0,156716418
46735780	#####	#####	NEHODNOCENÉ
25965841	1117,72368	1892,605263	0,693267567
43378391	2140,56494	2754,649351	0,286879602
49968874	2022,34615	#####	NEHODNOCENÉ
26841517	858,666667	2220,666667	1,586180124
63478633	757,158879	643,8878505	-0,149600079
25864068	1271,85135	1622,810811	0,275943772
25343017	1571,09524	#####	NEHODNOCENÉ

00657964	12695,1	5102,6	-0,598065395
28277066	6389,5	12224,5	0,913216997
27688445	87,6428571	72,64285714	-0,171149144

*Příloha D: Ukazatele využití v Porterově diamantu (jednotka, zdroj)*

- 1) Podmínky výrobních faktorů
  - a. Domácí indikátory
    - i. Míra aktivity (% populace ve věku 15-64, Eurostat)
    - ii. Produktivita práce (parita kupní síly na jednoho zaměstnance, % v EU28, Eurostat)
    - iii. Průměrné mzdy (měsíční, v Kč, ČSÚ)
    - iv. Počet zaměstnanců ve výzkumu a vývoji ve věku 15-64 let (% z celkové zaměstnanosti, Eurostat)
    - v. Výdaje na výzkum a vývoj (% z HDP, Eurostat)
    - vi. Inovační kapacita (GCR)
  - b. Mezinárodní indikátory
    - i. Hodnota exportu (milióny, Euro, Eurostat)
    - ii. Přímé zahraniční investice (USD, Světová banka)
    - iii. Transfer technologií přes přímé zahraniční investice (GCR)
- 2) Podmínky poptávky
  - a. Domácí indikátory
    - i. HDP na obyvatele (v tržních cenách, Euro, Eurostat)
    - ii. Úroveň terciálního vzdělávání (% z populace ve věku 30-34 let, Eurostat)
    - iii. Sofistikovanost nakupujících (GCR)
  - b. Mezinárodní indikátory
    - i. Hodnota exportu (tisíce, Kč, ČSÚ)
- 3) Firemní strategie, struktura a rivalita
  - a. Domácí indikátory
    - i. Intenzita lokální konkurence (GCR)
    - ii. Šíře hodnotového řetězce (GCR)
  - b. Mezinárodní indikátory
    - i. Dopad pravidel na přímé zahraniční investice (GCR)
    - ii. Převládání cizího vlastnictví (GCR)
    - iii. Převládání obchodních bariér (GCR)
- 4) Příbuzná a podpůrná odvětví
  - a. Domácí indikátory
    - i. Množství lokálních dodavatelů (GCR)
    - ii. Dostupnost internetu (% z populace, která užívá internetové vyhledávače k získávání informací, Eurostat)
  - b. Mezinárodní indikátory
    - i. Kontrola mezinárodní distribuce (GCR)
    - ii. Letecká infrastruktura (počet přepravených cestujících na letišti Václava Havla)

Zdroj: Vlastní zpracování na základě Brzáková (2016).

*Příloha E: Vysvětlení ukazatelů převzatých z Global Competitiveness Report*

- Dopad pravidel na FDI: Do jaké míry pravidla přímých zahraničních investic povzbuzují či odrazují? (1=významně odrazují FDI, 7=významně povzbuzující FDI)
- Sofistikovanost nakupujících: Jak nakupující provádí nákupní rozhodnutí ve vaší zemi? (1=založen výhradně na nejnižší možné ceně, 7=založen na sofistikované analýze atributů výkonu)
- Kontrola mezinárodní distribuce: Do jaké míry jsou mezinárodní distribuce a marketing ve vaší zemi vlastněny či kontrolovány domácími podniky? (1=vůbec, uskutečňují se skrze zahraniční firmy, 7=výhradně, jsou primárně vlastněny a kontrolovány domácími podniky)
- Transfer technologií přes FDI: Do jaké míry přináší FDI nové technologie do vaší země? (1=vůbec, 7=FDI jsou klíčový zdroj nových technologií)
- Intenzita domácí soutěže: Jak hodnotíte intenzitu konkurence na lokálním trhu ve vaší zemi? (1=limitována ve většině odvětví, 7=intenzivní ve většině odvětví)
- Šíře hodnotového řetězce: Domácí podniky (1=jsou zejména zapojeny v produkci nerostných surovin, 7=pouze nevyrobí, ale účastní se také výzkumu, marketingu, logistiky a zákaznické podpory)
- Inovační kapacita: Jak podniky získávají technologie ve vaší zemi? (1=výhradně skrze licence nebo napodobením zahraničních firem, 7=vedením výzkumu a představením vlastních produktů)
- Množství lokálních dodavatelů: Kolik je místních dodavatelů ve vaší zemi? (1=neexistují, 7=velmi početně)
- Převládání cizího vlastnictví: Jak převládá zahraniční vlastnictví podniků ve vaší zemi? (1=zřídka, 7=převládá)
- Převládání obchodních bariér: Do jaké míry ovlivňují bariéry schopnost importovaného zboží konkurovat na domácím trhu? (1=významně limitují, 7=nelimitují)

Zdroj: Vlastní zpracování na základě Brzáková (2016).

*Příloha F: Soubor dat pro výpočet Porterova diamantu (hypotéza H6)*

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Podmínky výrobních faktorů</b>							
Domácí indikátory							
Míra aktivity	69,8	69,4	69,6	69,8	70,1	70,7	72,3
Produktivita práce	76,3	74,1	75,9	74,3	74,6	73,9	72,0
Průměrné mzdy	20 927	22 653	23 425	22 748	23 144	24 126	24 061
Počet zaměstnanců ve VaV ve věku 15-	3,8	3,7	4,3	3,9	4,9	5,4	6,0
Výdaje na výzkum a vývoj	1,3	1,2	1,3	1,3	1,6	1,8	1,9
Inovační kapacita	4,3	4,2	4,2	4,1	4,0		4,3
Mezinárodní indikátory							
Hodnota exportu	89 382	99 809	80 983	100 311	117 054	122 230	121 588
Přímé zahraniční investice	10 606 063 122	6 572 516 198	2 868 837 937	6 119 064 334	2 248 932 510	7 975 891 701	5 006 911 507
Transfer technologií přes přímé zahraničí	5,8	5,5	5,4	5,3	5,3		5,1
<b>Podmínky poptávky</b>							
Domácí indikátory							
HDP na obyvatele	12 800	14 800	13 600	14 300	14 800	14 600	14 200
Úroveň terciálního vzdělávání	80,6	78,3	78,1	77,7	77,0	76,4	78,4
Sofistikovanost nakupujících	4,4	4,1	4,1	3,9	3,6		3,4
Mezinárodní indikátory							
Hodnota exportu	82 587 376	99 246 955	80 992 054	100 318 540	117 056 930	122 244 052	122 185 683
<b>Firemní strategie, struktura a rivalita</b>							
Domácí indikátory							
Intenzita lokální konkurence	5,5	5,8	5,8	5,7	5,6		5,8
Šíře hodnotového řetězce	4,8	4,8	4,7	4,3	4,3		4,6
Mezinárodní indikátory							
Dopad pravidel na přímé zahraniční inve	5,9	5,7	5,8	5,4	5,2		4,7
Převládání cizího vlastnictví	5,0	5,5	5,5	5,2	5,0		6,0
Převládání obchodních bariér	5,4	5,9	5,9	5,7	5,4		4,3
<b>Příbuzná a podpůrná odvětví</b>							
Domácí indikátory							
Množství lokálních dodavatelů	5,5	5,7	5,7	5,4	5,3		5,2
Dostupnost internetu	50,0				68,0	72,0	76,0
Mezinárodní indikátory							
Kontrola mezinárodní distribuce	3,7	3,9	3,7	3,5	3,6		3,5
Letecká infrastruktura	12,4	12,6	11,6	11,6	11,8	10,8	10,9

Zdroj: Vlastní zpracování na základě Brzaková (2016).

### *Příloha G: Případová studie*

V rámci případové studie byl zvolen podnik, který realizoval projekt z OP. PI, prioritní osy Rozvoj. Tabulka 23 uvádí identifikační údaje podniku.

*Tabulka 23: Případová studie - identifikace příjemce dotace*

název příjemce	TRIGA-MG spol. s r.o.
počet zaměstnanců	87
sídlo	Liberecký kraj
název projektu	Rozšíření technologické základny TRIGMA-MG
výše investice	40 mil.
datum podpisu rozhodnutí o dotaci	5.6.2011
datum proplacení dotace	24.8.2012
dotační program	OP PI Rozvoj-výzva III

Zdroj: Vlastní zpracování na základě Brzáková, Přidalová (2016).

Tabulka 24 prezentuje jednotlivé druhy nákladů a jejich vyčíslení.

*Tabulka 24: Případová studie - náklady příjemce dotace*

Náklady na investici (-)	40 mil. Kč
Náklady na zpracování žádosti (-)	90 tis. Kč
Náklady na dotační management (14 měs) (-)	14 x 10 tis. = 140 tis. Kč
Náklady udržitelnosti (-)	nelze vyčísřit
Dotace (+)	20 mil. Kč
<b>Celkové náklady projektu</b>	<b>20 230 000,- Kč</b>
<b>Celkové náklady projektu z realizované investice (%)</b>	<b>50,575%</b>

Zdroj: Vlastní zpracování na základě Brzáková, Přidalová (2016).

Náklady na realizaci projektu byly vyčísleny firmou ve výši 40 mil. Kč, což představuje také výši uznatelných nákladů projektu. Dotace v programu Rozvoj dosahuje 50% výše uznatelných nákladů. Celková částka dotace ve výši 20 mil. Kč byla proplacena po skončení celého projektu, který trval 14 měsíců.

Náklady na vypracování projektové žádosti byly stanoveny expertním odhadem ve výši 70 tis. Kč dle náročnosti zpracování žádosti a příkládaných dokumentů k žádosti a výše žádané dotace. Běžná cena dotačního managementu se pohybuje na úrovni 5-10 tis. měsíčně během celého projektového období. Vzhledem k náročnosti a výši dotace byla cena odhadnuta na vyšší úrovni intervalu.

Náklady na udržitelnost v tomto případě nelze vyčíslit kvůli nedostatku detailních informací o výstupech projektu a požadavcích na udržitelnost daných výstupů. Náklady na udržitelnost v případě projektů dotovaných ze strukturálních fondů EU jsou úzce spjaty s výstupy a souvisí s udržením daných výstupů.

Celkové náklady na realizaci investičního projektu z programu OP PI Rozvoj byly odhadnuty ve výši 20 230 tis. Kč po dokončení projektu a vypořádání dotace.



## **Poděkování**

Ráda bych touto cestou vyjádřila poděkování svému školiteli prof. Ing. Jiřímu Kraftovi, CSc. za odborné vedení, inspirativní přístup a poskytnutí cenných rad při zpracování této práce. Rovněž bych chtěla poděkovat Mgr. Jiřímu Rozkovci za vstřícnost při konzultaci statistických otázek. Dále bych poděkovala svému manželovi a svým dvěma dcerám za poskytnutí dostatečného časového prostoru při zpracování této práce.