

Česká zemědělská univerzita v Praze

Provozně ekonomická fakulta

Katedra obchodu a financí



Diplomová práce

**Zhodnocení projektu z podpory agentury CzechInvest
a podpora podnikání konkrétního subjektu**

Bc. Marie Klášterková

© 2017 ČZU v Praze

ČESKÁ ZEMĚDĚLSKÁ UNIVERZITA V PRAZE

Provozně ekonomická fakulta

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Bc. Marie Klášterková

Veřejná správa a regionální rozvoj

Název práce

Zhodnocení projektu z podpory agentury CzechInvest a podpora podnikání konkrétního subjektu

Název anglicky

CzechInvest and Business Support

Cíle práce

Cílem práce je vyhodnocení přínosu konkrétního projektu v rámci programů rozvoje agentury CzechInvest financovaného prostřednictvím dotace ze strukturálních fondů OPPI a realizovaného firmou KMK Granit, a.s. a navržení dalších kroků rozvoje podniku.

Metodika

Na základě studia zákonných norem, odborné literatury, článků a dalších zdrojů tištěného i elektronického charakteru budou sestavena adekvátní teoretická východiska, která budou aplikována při zpracování vlastní práce. Vlastní práce bude vycházet z charakteristiky konkrétního akciové společnosti a popisu současného stavu řešené problematiky na základě interních materiálů společnosti. Pro formulaci problémových oblastí a návrhů jejich řešení bude použita metoda komparace s teoretickými východisky, metoda analýzy a syntézy zjištěných fakt a empirické metody poznání.

Doporučený rozsah práce

60 – 80 stran

Klíčová slova

CzechInvest, projekt, podnikání, inovace, rozvoj

Doporučené zdroje informací

- ARMSTRONG, M. *Řízení pracovního výkonu v podnikové praxi : cesta k efektivitě a výkonnosti*. Praha: Fragment, 2011. ISBN 978-80-253-1198-1.
- FOTR, J., SOUČEK, I. *Investiční rozhodování a řízení projektů: jak připravovat, financovat a hodnotit projekty, řídit jejich riziko a vytvářet portfolio projektů*. Vyd. 1. Praha: Grada, 2011. 408 s. ISBN 978-80-247-3293-0.
- REŽŇÁKOVÁ, M. *Efektivní financování rozvoje podnikání*. Vyd. 1. Praha: Grada, 2012. 142 s. Finance. Finanční řízení. ISBN 978-80-247-1835-4.
- SYNEK, M. a kol. *Podniková ekonomika*. 5., přeprac. a dopl. vyd. Praha: C.H. Beck, 2010. xxv, 498 s. Bezkov ekonomické učebnice. ISBN 978-80-7400-336-3.
- TIDD, J., BESSANT, J. *Strategic Innovation Management*. Wiley, 2014, 436 s. ISBN : 978-1-118-45723-8.
- VEBER, J. a kol. *Podnikání malé a střední firmy*. 3., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada, 2012. 332 s. Expert. ISBN 978-80-247-4520-6.

Předběžný termín obhajoby

2017/18 LS – PEF

Vedoucí práce

Ing. Olga Regnerová

Garantující pracoviště

Katedra obchodu a financí

Elektronicky schváleno dne 13. 3. 2017

Ing. Helena Čermáková, Ph.D.

Vedoucí katedry

Elektronicky schváleno dne 13. 3. 2017

Ing. Martin Pelikán, Ph.D.

Děkan

V Praze dne 14. 09. 2017

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že svou diplomovou práci "Zhodnocení projektu z podpory agentury CzechInvest a podpora podnikání konkrétního subjektu" jsem vypracovala samostatně pod vedením vedoucího diplomové práce a s použitím odborné literatury a dalších informačních zdrojů, které jsou citovány v práci a uvedeny v seznamu použitých zdrojů na konci práce. Jako autorka uvedené diplomové práce dále prohlašuji, že jsem v souvislosti s jejím vytvořením neporušila autorská práva třetích osob.

V Praze dne 25.11.2017

Poděkování

Ráda bych touto cestou poděkovala paní Ing. Olze Regnerové za odborné rady a vedení mé práce a panu Ing. Pavlu Tatýrkovi z K M K GRANIT, a. s. za poskytnutí podkladů pro praktickou část mé práce.

Zhodnocení projektu z podpory agentury CzechInvest a podpora podnikání konkrétního subjektu

Abstrakt

Práce se zabývá vymezením pojmů, jako je podnik, podnikatel, podnikání, region, regionální politika a malé a střední podnikání v kontextu specifik jednotlivých regionů. Dále shrnutím poznatků o životě a aktivitách malých a středních firem, jejich významu a společenskému i ekonomickému přínosu. Zabývá se otázkou podpory malého a středního podnikání, rolí státu v této úloze, formami a způsoby podpory a dále jednotlivými nositeli a představiteli konkrétních forem podpory malého a středního podnikání, kdy největší prostor je vzhledem k tématu práce věnován právě agentuře CzechInvest. Praktická část práce je věnována konkrétnímu projektu realizovanému konkrétní firmou se sídlem ve strukturálně postiženém regionu, kdy finanční prostředky na jeho realizaci byly získány prostřednictvím agentury CzechInvest, procesu získání podpory a vyhodnocení přínosů zavedené inovace, financované z prostředků získaných v rámci Operačního programu podnikání a inovace.

Klíčová slova: CzechInvest, projekt, podnikání, rozvoj, konkurenceschopnost

Evaluation of a project supported by Czech Invest and business support to a specific business entity

The thesis deals with the definition of concepts such as enterprise, entrepreneur, business, region, regional policy and small and medium-sized enterprises in the context of specific regions. Further, a summary of the knowledge about the life and activities of small and medium-sized companies, their importance and social and economic benefits. It deals with the issue of support for small and medium-sized enterprises, the role of the state in this role, forms and ways of support, and the individual bearers and representatives of specific forms of support for small and medium-sized enterprises, with the largest amount of space being devoted to CzechInvest. The practical part is devoted to the concrete project realized by the particular company with its registered office in a structurally affected region where the funds for its realization were obtained through CzechInvest. It describes the process of obtaining support and evaluating the benefits of the introduced innovation funded from the funds obtained under the Operational Program Enterprise and Innovation.

Keywords: CzechInvest, project, business, development, competitiveness

Obsah

1 Úvod.....	12
2 Cíl práce a metodika	13
2.1 Cíl práce	13
2.2 Metodika	13
3 Teoretická východiska	15
3.1 Podnik a podnikání.....	15
3.1.1 Podnikání a inovace	16
3.1.2 Investiční rozhodování.....	17
3.1.3 Finanční analýza a rentabilita podniku	18
3.2 Malé a střední podnikání	19
3.2.1 Členění MSP	20
3.2.2 Specifika MSP	21
3.2.3 MSP v České republice.....	24
3.2.4 Regionální politika ČR a MSP.....	27
3.2.5 Programové dokumenty regionální politiky České republiky	27
3.2.6 Regionální rozvoj a MSP	30
3.3 Podpora podnikání	31
3.3.1 Způsoby podpory podnikání	32
3.3.2 Koncepce podpory MSP	33
3.3.3 Institucionální zabezpečení regionální politiky a podpory MSP v ČR.....	35
3.3.4 Rozvojové agentury s celostátní či regionální působností.....	36
3.3.5 Agentura CzechInvest.....	36
3.3.6 Operační program Podnikání a inovace 2007-2013	38
3.3.7 Podpora regionů z OPPI 2007-2013	41
3.3.8 OPPI v Karlovarském kraji.....	41
3.3.9 Pravidla a postup při získávání podpory z programu OPPI 2007-2013 ...	42
4 Vlastní práce	44
4.1 Podnikatelský záměr společnosti KMK GRANIT, a. s.....	44
4.1.1 Představení společnosti.....	44
4.1.2 Základní finanční údaje o firmě.....	46
4.1.3 Charakteristika projektu.....	46
4.1.4 Technický popis řešení projektu	49
4.1.5 Analýza trhu (prokázání mezery na trhu)	50
4.1.6 Finanční analýza projektu	51
4.1.7 Citlivostní analýza rizik	52

4.1.8	Zhodnocení přijatelnosti projektu a žadatele o dotaci	53
5	Výsledky a diskuse	54
5.1	Finanční analýza podniku	54
5.1.1	Analýza účetních výkazů	54
5.1.2	Analýza ukazatelů rentability - výnosnosti.....	59
5.2	Finanční analýza odvětví.....	66
5.2.1	Finanční analýza MPO – ukazatel ROA.....	67
5.2.2	Finanční analýza MPO – ukazatel ROE	67
5.3	Porovnání výsledků podniku s vývojem v odvětví	68
5.3.1	Srovnání predikovaných a skutečných tržeb za inovovaný produkt.....	70
5.3.2	Objem prodeje inovovaného produktu predikce x skutečnost.....	70
5.4	Investiční projekt a konkurenceschopnost podniku	71
6	Závěr.....	73
7	Seznam použitých zdrojů	75
8	Přílohy	78

Seznam obrázků

Obrázek 1 Počet zaměstnanců v MSP	25
Obrázek 2 Objem investic v mil. Kč.....	26
Obrázek 3 Typologie krajů ČR z hlediska regionální konkurenceschopnosti.....	30
Obrázek 4 Horizontální analýza rozvahy.....	55
Obrázek 5 Horizontální analýza výkazu zisku a ztrát.....	56
Obrázek 6 Vertikální analýza rozvahy.....	57

Seznam tabulek

Tabulka 1 Počet aktivních subjektů v ČR.....	24
Tabulka 2 Objem investic v mil. Kč	25
Tabulka 3 Počty projektů v rámci programu Inovace a Rozvoj	42
Tabulka 4 Pořizované stroje a zařízení	49
Tabulka 5 Způsobilé výdaje projektu	50
Tabulka 6 Analýza nabídky	50
Tabulka 7 Analýza poptávky	51
Tabulka 8 Srovnání navrhovaného řešení s konkurencí	51
Tabulka 9 Předpokládaný objem prodejů a tržeb	52
Tabulka 10 Citlivostní analýza rizik	52
Tabulka 11 Soulad projektu s charakteristikami programu	53
Tabulka 12 Rentabilita aktiv 2006-2015	60
Tabulka 13 Rentabilita vlastního kapitálu 2006 – 2015	60
Tabulka 14 Efekt finanční páky.....	62
Tabulka 15 Ukazatel zadluženosti	62
Tabulka 16 Věřitelské riziko.....	63
Tabulka 17 Úrokové krytí.....	63
Tabulka 18 Rentabilita tržeb 2009-2016	63
Tabulka 19 Nákladovost v letech 2009-2016	65
Tabulka 20 ROCE 2009-2015	65
Tabulka 21 ROA v odvětví.....	67
Tabulka 22 Vývoj ROE v odvětví	67
Tabulka 23 Porovnání ROA podniku a v odvětví.....	68

Tabulka 24 Porovnání ROE v podniku a odvětví	69
Tabulka 25 Skutečné tržby	70
Tabulka 26 Skutečný objem prodeje	70
Tabulka 27 Tržby za nový výrobek a % z celkových tržeb	72

Seznam grafů

Graf 1 Vertikální analýza rozvahy - struktura aktiv	58
Graf 2 Vertikální analýza rozvahy - struktura pasiv	59
Graf 3 Vývoj výnosnosti aktiv	60
Graf 4 Vývoje ukazatele ROE	61
Graf 5 Vývoj rentability tržeb.....	64
Graf 6 Vývoj nákladovosti.....	65
Graf 7 Vývoj ROA v odvětví.....	67
Graf 8 Vývoj ROE v odvětví	68
Graf 9 Srovnání vývoje ROA v odvětví a v podniku	69
Graf 10 Srovnání vývoje ROE v odvětví a podniku.....	69

Seznam použitých zkratk

EAT – earnings after taxes – zisk po zdanění

EBIT – earnings before interests and taxes – zisk před zdaněním a úroky

HDP – hrubý domácí produkt

MMR – Ministerstvo pro místní rozvoj

MPO – Ministerstvo průmyslu a obchodu

MSP – malé a střední podnikání

OP – operační program

OPPI – Operační program Podnikání a inovace

ROA – return on assets – rentabilita aktiv

ROCE – return on capital employed – výnosnost dlouhodobého investovaného kapitálu

ROE – return on equity – rentabilita vlastního kapitálu

ROP – regionální operační program

ROS – return on sales – rentabilita tržeb

1 Úvod

Malé a střední podniky jsou v České republice významnou součástí národního hospodářství a nejen u nás, ale i ve většině vyspělých zemí plní významnou ekonomickou, sociální i politickou úlohu. Z celkového počtu podnikajících subjektů tvoří tato skupina velmi vysoké procento a zásadně se podílí jak na zaměstnanosti, tak na tvorbě hrubého domácího produktu. Přínos malých a středních podniků společnosti je tak vysoký, že podpora jejich rozvoje je jednou z klíčových úloh veřejné správy. Podporou malého a středního podnikání se tak zabývají vyspělé ekonomiky světa, které pochopily, že čím lepší podmínky pro tuto skupinu podnikatelských subjektů vytvoří, odrazí se jejich rozvoj a prosperita i na ekonomice a ekonomicko-sociální situaci celého státu.

V České republice působí několik institucí zřízených Ministerstvem místního rozvoje a Ministerstvem průmyslu a obchodu České republiky, kdy nejvýznamnější je z pohledu malého a středního podnikání agentura na podporu podnikání a investice CzechInvest, která je státní příspěvkovou organizací přímo podřízenou Ministerstvu průmyslu a obchodu České republiky. Agentura prošla vývojem od původního záměru přilákat přímé zahraniční investice k dnešnímu vnímání, kdy CzechInvest působí jako instituce, která propojuje jednotlivé podnikatelské subjekty se státem a Evropskou unií. CzechInvest zprostředkuje přístup malých a středních podniků k jednotlivým dotačním programům financovaným z prostředků Evropské unie a státního rozpočtu České republiky, které jsou určeny na podporu rozvoje malých a středních podniků v různých oblastech jejich činnosti. Jedním z dotačních programů v rámci programového období 2007-2013 je i Operační program Podnikání a inovace, který je zaměřen na podporu podnikání malých a středních podniků působících ve zpracovatelském průmyslu. Úkolem CzechInvest je kromě jiného včas a správně informovat cílovou skupinu podnikatelů o možnostech získání podpory v jednotlivých osách programu, vytvořit podmínky a jasně vymezit jednotlivé kroky procesu získání podpory tak, aby přístup podnikajících subjektů k možným způsobům podpory tyto k zájmu o ně přivedl a nedocházelo k tomu, že díky nepřehlednosti a složitosti procesu získání podpory bude tato pro podnikatelské subjekty nezajímavá. Ve chvíli, kdy se vytvoří dostatečná poptávka po možnostech získání podpory, lze uvažovat o splnění globálního cíle programu, kterým je zvýšení konkurenceschopnosti české ekonomiky.

2 Cíl práce a metodika

2.1 Cíl práce

Cílem práce je vyhodnocení přínosu konkrétního projektu realizovaného firmou KMK Granit, a. s. v rámci programů rozvoje agentury CzechInvest, financovaného prostřednictvím dotace ze strukturálních fondů OPPI a návrh dalších kroků rozvoje podniku.

2.2 Metodika

Výše zmíněný cíl diplomové práce bude naplněn pomocí dostupných informací získaných od Agentury CzechInvest, platných zákonů a vyhlášek České republiky, nařízení Evropské komise a jiných zdrojů.

V teoretické části práce bude zpracována literární rešerše na základě kompilace informací z dostupných zdrojů zabývajících se podnikáním, malým a středním podnikáním, jeho postavení v národním hospodářství, specifikům malého a středního podnikání a kritériím jeho rozdělení. Dále budou zpracovány informace o regionech, regionálním rozdělení, regionálním rozvojem se zaměřením na strukturálně postižené regiony a podpoře malého a středního podnikání zejména v těchto regionech. Budou představeny jednotlivé instituce podpory podnikání, kdy největší prostor bude věnován Agentuře pro podporu podnikání a investic, její historii, vývoji, cílům a přínosům pro podnikatelské prostředí České republiky a její konkrétní činnost v rámci podpory malého a středního podnikání. Bude popsána platná legislativa České republiky zajišťující veřejnou podporu podnikání, zejména zákon o malém a středním podnikání. Dále bude provedena deskripce jednotlivých druhů programů Agentury CzechInvest, zejména operačního programu Podnikání a inovace z programového období 2007 – 2013 a jeho využití ve strukturálně postiženém regionu, kterým je mj. i Karlovarský kraj a význam inovací pro rozvoj podniků a zvyšování jejich konkurenceschopnosti. Současně s tímto bude přiblížen význam investičního rozhodování ve firmě, jeho vztah s finančním řízením podniku a nástroje, které podniky používají v rámci svého investičního rozhodování a finančního řízení. Bude popsán význam a jednotlivé kroky finanční analýzy, která slouží nejen jako podklad pro

investiční rozhodování podniku, ale rovněž jako nástroj následného hodnocení efektivnosti realizované investice. Dále bude popsány jednotlivé kroky procesu vedoucího k získání dotace v rámci operačního programu Podnikání a inovace a tato teoretická východiska budou dále sloužit jako podklad pro navazující analytickou část této diplomové práce.

V analytické části diplomové práce bude nejprve představen podnik, spadající svým zařazením do kategorie malých a středních podniků a provádějící svou podnikatelskou činnost ve strukturálně postiženém regionu Karlovarský kraj a který byl úspěšným žadatelem o dotaci v rámci Operačního programu Podnikání a inovace v programovém období 2009-2013. Dále bude stručně popsán investiční podnikatelský záměr tohoto podniku, který byl podkladem pro podání žádosti o dotaci na inovaci produktu v podniku. Na základě interních podkladů firmy budou vyčísleny predikované přínosy investičního projektu. Dále bude na základě informací dostupných z účetních závěrek podniku za roky předcházející realizaci investičního projektu a rovněž za roky následující po jeho realizaci provedena externí finanční analýza vybraných ukazatelů, zejména analýza účetních výkazů, tedy rozvahy a výkazu zisku a ztrát a dále výpočty vybraných ukazatelů rentability podniku.

V závěrečné diskuzi práce bude provedena syntéza teoretických východisek a výsledků provedených analýz a komparace vybraných ukazatelů s průměrnými hodnotami těchto ukazatelů ve vybraném odvětví, uveřejňovanými za jednotlivá uplynulá čtvrtletí a roky Ministerstvem průmyslu a obchodu. Výsledky syntézy a komparace budou interpretovány a diskutovány tak, aby byl naplněn cíl práce, kterým je vyhodnocení přínosu konkrétního projektu realizovaného firmou KMK Granit, a. s. v rámci programů rozvoje agentury CzechInvest, financovaného prostřednictvím dotace ze strukturálních fondů OPPI a návrh dalších kroků rozvoje podniku.

Při zpracování diplomové práce bude vycházeno ze seznamu platné legislativy České republiky a Evropské unie, odborné literatury, odborných článků, oficiálních dokumentů, vydávaných Ministerstvem průmyslu a obchodu, a dalších tištěných i elektronických zdrojů, které jsou uvedeny v samém závěru této práce.

3 Teoretická východiska

3.1 Podnik a podnikání

Pojem podnikání lze interpretovat z různých hledisek, ať už se jedná o ekonomické, psychologické, sociologické, nebo právníkové pojetí. Z hlediska ekonomického je podnikání integrace ekonomických zdrojů a jiných aktivit tak, aby se zvýšila jejich původní hodnota. Jedná se o dynamický proces vytváření přidané hodnoty. Psychologické hledisko podnikání si všímá toho, že se jedná o činnost motivovanou potřebou něco získat, něčeho dosáhnout, vyzkoušet si něco, či splnit. Podnikání pak vede k dosažení seberealizace, zbavení se závislosti a postavení se na vlastní nohy. Sociologické pojetí podnikání definuje, že se jedná o aktivity vedoucí k blahobytu u všech zainteresovaných, protože se jedná o hledání cesty k dokonalejšímu využití zdrojů. Z legislativního hlediska se podnikáním rozumí soustavná činnost realizovaná samostatně podnikatelem vlastním jménem a na vlastní odpovědnost za účelem dosažení zisku. (VEBER, 2012, str. 14)

Podnikání je tak činností, která vytváří přidanou hodnotu k současným statkům a vede k tvorbě zisku. Nicméně se také stává způsobem chování člověka, který má zájem vytvářet nové hodnoty, hledat originální způsoby dosažení cílů.

Charakteristikou podnikání je nasazení vlastních zdrojů, času, přebrání odpovědnosti a akceptování přiměřeného rizika. (REŽŇÁKOVÁ, 2012, str. 7)

„Podnikatelem je osoba provozující podnikání, může jim být fyzická nebo právnická osoba.“ (MULAČOVÁ, 2013, str. 15)

Podobně jako pro pojem podnikání, tak i pojem podnik, má řadu různých výkladů. Nejobecnější hovoří o tom, že se jedná o subjekt, ve kterém dochází k přeměně zdrojů (vstupů) ve statky (výstupy). Podrobnější definice podnik považuje za uspořádaný soubor prostředků, zdrojů, práv a jiných majetkových hodnot, které má podnikatel k dispozici pro provoz podnikatelských aktivit. Legislativní definice podniku říká, že jde o soubor hmotných, jakož i osobních a nehmotných složek podnikání. (VEBER, 2012, stránky 15-16)

Za znaky podniku lze považovat základní znaky a specifické znaky. K základním znakům se řadí to, že podnik využívá účelné kombinace výrobních faktorů (práce, stroje, zařízení, zásob, půdy, kapitálu atd.), aby dosáhl určitého výstupu. Dalším základním znakem je princip hospodárnosti v podobě snahy o maximalizaci výstupu, vstupů a optimalizaci mezi těmito faktory. Posledním základním znakem je princip finanční rovnováhy, který spočívá ve schopnosti plnit platební povinnosti. Ke specifickým znakům patří princip soukromého vlastnictví vyjadřující převažující vlastnickou formu. Princip autonomie reflektující svobodu a nezávislost podnikatelské činnosti. Popřípadě princip ziskovosti, který znamená bezpodmínečnou nutnost zisku jako výsledku podnikatelské činnosti. (SRPOVÁ & ŘEHOŘ, 2010, str. 36) Tyto znaky pojí všechny podniky bez rozdílu. Ovšem lze rovněž podle určitých znaků naopak kategorizovat, což kromě jiného pomáhá lépe sledovat život těchto podniků, zaměřit se na specifika jejich podnikání a v případě potřeby lépe zacílit případnou podporu z veřejných prostředků.

Přestože z výše uvedených definic podnikání vyplývá, že jde o samostatnou činnost podnikatelů, nelze pominout vliv státu na podnikatelské prostředí v té které zemi, ať už se jedná komplexně o legislativní úpravu podnikání včetně daňového zatížení, tak případný zájem či naopak nezájem státu podporovat určité oblasti podnikání.

3.1.1 Podnikání a inovace

Zcela v duchu předchozích definic a znaků podnikání je i snaha podniků udržet a upevnit svoje postavení na trhu. Dosažení výhodnějšího postavení na trhu v porovnání s konkurencí je možné jen realizací vhodné inovační politiky, jinými slovy úsilí nabídnout dokonalejší, respektive rozmanitější výrobky či služby v souladu s potřebami a přáními zákazníků. Další možností je hledání a nalezení způsobu, jak zlevnit či zproduktivnit stávající výrobní (technologické) postupy, tzv. inovace.

Samotné inovace nejsou jednorázovou záležitostí, ale výsledkem celého procesu, který nazýváme inovačním a který sestává z mnoha činností. Tento proces se dá rozdělit do dvou částí, tzv. invenční, jež sestává z činností výzkumné a vývojové, ze zlepšovacích návrhů, projektů, nápadů – jde o fázi tvůrčí aktivity, invence. Další částí inovačního procesu je fáze inovační, která dále rozpracovává myšlenky a nápady vzešlé z fáze invenční za pomoci

činností technických, organizačních, finančních a dalších dále hodnotí z hlediska jejich proveditelnosti a případného kladného efektu pro podnik. Přesto ne všechny podněty z fáze invenční, které uspějí i ve fázi inovační, je podnik schopen realizovat a lze je označit za skutečnou inovaci. (SYNEK, 2011, str. 156)

Každopádně zavádění konkrétních inovací je pro podnik finančně i organizačně náročným procesem, který velmi úzce souvisí s dalšími činnostmi podniku, jako je investiční rozhodování a finanční řízení. Inovace vždy pro podnik představuje nutnost investice a investice kladou nároky na finanční zdroje podniku.

3.1.2 Investiční rozhodování

Jedním z nejvýznamnějších firemních rozhodování je rozhodování o přijetí či zamítnutí jednotlivých investičních projektů, která firma připravuje v rámci své strategie rozvoje. Investice, jakkoliv jsou pro rozvoj podniku nezbytné, mají samozřejmě velký dopad na firmu samotnou i její okolí. Úspěšnost investičních projektů je přímo úměrná podnikatelské prosperitě firmy, přičemž případný neúspěch může vést až k jejímu zániku.

Investiční rozhodování je jedním z klíčových rozhodovacích procesů podniku, jehož výsledky mají přímý vliv na tržní hodnotu podniku. Podnik v souladu se svou rozvojovou strategií připravuje návrhy investičních projektů a rozhodování o jejich přijetí či zamítnutí je hlavním úkolem investičního rozhodování. Rizika dopadu, či míra ovlivnění tržní hodnoty těchto projektů je přímo úměrná jejich velikosti. Investice jsou tedy jakýmsi obětováním současné hodnoty s cílem získat v budoucnu hodnotu vyšší, avšak nejistou.

Pokud firma učiní investiční rozhodnutí, musí mít představu, z jakých zdrojů bude projekt financován – pro efektivnost projektu a životaschopnost projektu je finanční otázka zásadní. Měla by být zajištěna stabilita financování projektu s co nejnižšími náklady vynaloženými na zdroje financování.

Možné zdroje financování investičních projektů:

Vlastní zdroje interní – nerozdělený zisk, odpisy, změna čistého pracovního kapitálu,

Vlastní zdroje externí – vklady vlastníků, dotace, dary,

Cizí zdroje – pouze externí – různé typy úvěrů, emise dluhopisů, leasing, směnky.

V případě použití pouze interních zdrojů podniku hovoříme o tzv. samofinancování, kdy nevznikají náklady na externí zdroje, ať už vlastní nebo cizí a firmě nevznikají náklady na externí kapitál. V rámci investic se sledují tři základní charakteristiky, mezi které patří výnosnost investice, její rizikovost a likvidita.

Hodnotí se rovněž ekonomická efektivnost investičních projektů, kdy je pozornost věnována zejména investičním výdajům a výstupům z realizované investice a jejich vzájemnému porovnání na základě vybraných kritérií hodnocení efektivnosti investic. Efektivnost lze vyjádřit peněžně ve formě příjmu či zisku z investice nebo v podobě úspory nákladů. Při hodnocení ekonomické efektivnosti investičních projektů je pozornost věnována investičním výdajům a efektu z investic. Z hlediska respektování faktoru času se metody hodnocení efektivnosti investic dělí na dynamické, které faktor času berou v potaz a statické, které faktor času nezohledňují. Statické metody hodnocení efektivnosti investic využívají k vyhodnocení efektivnosti zisk v určitém období, dynamické metody oproti tomu pracují s peněžními toky.

3.1.3 Finanční analýza a rentabilita podniku

Finanční analýza, tedy sledování souboru finančních ukazatelů, poskytuje podniku informace pro sestavování finančních plánů a strategické rozhodování. Informace o schopnosti podniku dosahovat výnosu na základě vložených prostředků je jedním z nejdůležitějších ukazatelů, který nazýváme rentabilitou nebo také výnosností. Přehled o rentabilitě, či efektivnosti činnosti podniku je zdrojem informací pro veškeré další rozhodování v podniku. Podnik prostřednictvím sledování vývoje jednotlivých ukazatelů rentability získává informace o tom, jak zhodnocuje svůj vlastní kapitál v podnikání, zda efektivně pracuje s vlastními prostředky nebo cizím kapitálem a zejména o tom, jaké jsou slabé stránky v hospodaření. Rentabilita se tedy zjišťuje buď zpětně v rámci vyhodnocení uplynulého účetního období a některé z ukazatelů jsou rovněž součástí účetní závěrky podniku. Ve vztahu k investicím se rentabilita rovněž odhaduje předem při jejich plánování, kdy je nutné vzít v potaz i možné vnější faktory, které mohou mít na rentabilitu

vliv – například očekávaný objem prodeje, míra konkurence, nákladovost a její očekávaný vývoj, míra zadlužení, úroková míra úvěrů a daňové zatížení.

Mezi základní ukazatele rentability, jež jsou rovněž součástí praktické části, kde jsou sledovány v rámci konkrétního podniku před zavedením inovačního projektu a v období po jeho implementaci, patří například rentabilita aktiv (ROA), rentabilita majetku (ROE), rentabilita tržeb (ROS), rentabilita investic (ROI) a rentabilita investovaného kapitálu (ROCE).

3.2 Malé a střední podnikání

Malé a střední podnikání (MSP) v České republice upravuje zákon č.47/2002 Sb., o podpoře malého a středního podnikání. Tento typ podnikání je definován na základě počtu zaměstnanců, ekonomické nezávislosti a celkovém obratu firmy či hodnoty aktiv.

Ve světovém měřítku zaujímají malé a střední podniky významnou pozici v celé podnikatelské sféře a nejinak je tomu i v České republice, kdy vzhledem k vysokému podílu na celkovém počtu aktivních podniků v České republice dohromady vytvářejí téměř 2 miliony pracovních míst a jsou tak významným segmentem národního hospodářství. Sektor malého a středního podnikání je právem považován za pilíř státní i evropské ekonomiky. Vývoj tohoto sektoru má však značný dopad nejen na ekonomický, ale i sociální rozvoj státu, existence malých a středních podniků stabilizuje společnost, neboť případná politická nejistota a časté legislativní změny jsou pro tyto podniky zásadním zdrojem rizik. Počet malých a středních podniků se v posledních dvaceti letech neustále zvyšuje a posiluje jejich vliv na společenské prostředí a sociální uspořádání země. Malé a střední podniky jsou více propojeny s regionem, ve kterém působí. Podnikatel poskytuje danému regionu zaměstnanost, zpravidla zde i bydlí a tím je jeho podnikání a jednání vzhledem k neustálé veřejné kontrole okolí méně anonymní.

Dalším z výrazných znaků malých a středních podniků je jejich flexibilita, kdy v rychle se měnících podmínkách, ať již tržních, legislativních, sociálních nebo politických, dokáží na tyto změny reagovat a přizpůsobit se jim. Díky této své vlastnosti jsou nositeli mnohých inovací a jsou schopny působit i v oblastech, které nejsou atraktivní pro podniky velké. (VEBER, 2012, stránky 15-16)

Pro definici toho, které podniky lze zařadit do sektoru malého a středního podnikání, existuje několik různých pojetí, lišících se ve výkladu pojmu malý, střední a velký podnik. Mezi nejvyužívanější patří rozdělení podle doporučení Evropské komise, podle statistického úřadu Evropské unie a podle České správy sociálního zabezpečení. Zařazení podniku do některé ze skupin pak ovlivňuje například i dosažitelnost čerpání podpory v podnikání. (SRPOVÁ & ŘEHOŘ, 2010, str. 36)

Pro shrnutí lze využít následující definici: „malé a střední podniky zaměstnávají 80 milionů občanů Evropské unie, tvoří každé druhé nově vzniklé pracovní místo. Mezi malé a střední podniky se řadí 99 % evropských firem, které vytvářejí zhruba 70 % všech pracovních míst a 60 % HDP Evropské unie. Malé a střední podniky patří k nejdynamičtější se rozvíjejícím společnostem. Mají zásadní význam pro konkurenceschopnost Evropské unie. Malé a střední firmy tvoří páteř evropské ekonomiky a navíc jsou nositelem hodnot, jako je podnikavost, inovativnost, ale také odpovědnost“ (SRPOVÁ & ŘEHOŘ, 2010, str. 38)

3.2.1 Členění MSP

Pro členění malých a středních podniků je zpravidla základním parametrem počet zaměstnanců a výše ročního obrátu. Přesto existuje více pohledů na rozdělení malých a středních podniků, kdy každá z institucí zabývající se problematikou malého a středního podnikání upravuje tyto základní parametry tak, aby následné členění co nejlépe vyhovovalo jejich potřebám. Například pro potřeby České správy sociálního zabezpečení je parametr výše obrátu nepodstatný a používá pro členění podniků pouze počet zaměstnanců.

Členění podniků podle České správy sociálního zabezpečení - Česká správa sociálního zabezpečení využívá rozdělení podniků do dvou skupin, a to na malé organizace a organizace. Malé organizace jsou s počtem zaměstnanců do 25 osob. Organizace pak s počtem zaměstnanců nad 25 osob. (SRPOVÁ & ŘEHOŘ, 2010, str. 37)

Dalším z možných typů členění MSP je z pohledu statistických úřadů, kdy jediným z parametrů pro členění je opět počet zaměstnanců.

Podle statistického úřadu Evropské unie (a také podle Českého statistického úřadu) se podniky rozdělují podle počtu zaměstnanců. Jedná se o malé podniky do 20 pracovníků, střední podniky do 100 zaměstnanců, velké podniky nad 100 pracovníků. (SRPOVÁ & ŘEHOŘ, 2010, str. 37)

Dalším, pro účely této práce nejdůležitějším členěním, je členění podniků podle doporučení Evropské komise. Na základě doporučení Evropské komise 2003/361/EC z 6. 5. 2003 se podniky člení na mikropodniky, malé podniky, střední podniky a velké podniky. Mikropodniky mají velikost do 10 zaměstnanců, roční obrát do 2 mil. EUR, aktiva do 2 mil. EUR. Malé podniky zaměstnávají do 50 zaměstnanců, generují roční obrát do 10 mil. EUR a vlastní aktiva do 10 mil. EUR. Střední podniky mají do 250 zaměstnanců, s ročním obrátem do 50 mil. EUR, aktiva nepřesahují hranici 43 mil. EUR. Podniky velké jsou s počtem zaměstnanců nad 250 osob, ročním obrátem nad 50 mil. EUR a s aktivy vyššími než 43 mil. EUR. (SRPOVÁ & ŘEHOŘ, 2010, str. 36)

3.2.2 Specifika MSP

Ke společenským přínosům malého a středního podnikání se řadí: (VEBER, 2012, stránky 20-22)

- Garance svobody a stabilizace společnosti – malé a střední podniky jsou garantem svobody, protože přináší možnost k samostatné realizaci lidí v produktivním procesu, čímž se stávají jakýmsi protipólem ekonomické a politické moci. Jakákoliv politická nejistota či radikální proudy jsou zdrojem velkých rizik pro malé a střední podniky, takže se snaží stabilizovat společnost.
- Reprezentace místního kapitálu – malé a střední podniky jsou spíše vlastněné lokálními podnikateli, takže reprezentují místní kapitál a zachovávají efekty z podnikání v daném regionu.

K ekonomickým přínosům malého a středního podnikání patří například: (VEBER, 2012, str. 21)

- Protipól monopolům – malé a střední podniky jsou nástrojem proti posilování monopolních tendencí, které vycházejí z prohlubující se globalizace. Prostřednictvím snahy malých a středních podniků, o co nejvhodnější uplatnění na lokálním trhu, se vytváří drobné inovace a další výhody pro celé podnikatelské odvětví.

- Flexibilita – malé a střední podniky jsou flexibilnější, takže dokáží rychleji reagovat na potřeby trhu a změny ekonomických podmínek. Také kapitálová náročnost na jedno pracovní místo bývá na nižší úrovni než ve velkých podnicích.
- Nedílná součást ekonomiky – sektor malého a středního podnikání se výrazně podílí na výkonnosti celých ekonomik.

Jako každá oblast podnikání má i MSP své silné stránky a stránky, které lze nazvat omezením.

Mezi tyto silné stránky či přednosti patří podle Synka:

- jednodušší řídicí struktura vyplývající z menšího počtu zaměstnanců,
 - větší pružnost reakce na měnící se skutečnosti na trhu,
 - schopnost se aktivně podílet na inovačních procesech,
 - schopnost citlivě vnímat změny chování zákazníků a měnící se skutečnosti na trhu díky znalosti lokality působení,
 - zmírňování negativních důsledků strukturálních změn v postižených regionech,
 - vytváření nových pracovních míst při relativně nízkých nákladech,
 - vyplňování takových okrajových míst trhu, které nejsou pro velké firmy lákavé
 - podpora rozvoje menších měst, obcí a podpora hospodářsky slabých regionů.
- (SYNEK M. , 2002, str. 374)

Podnikání malých a středních podniků má samozřejmě i svoje omezení. Tato se většinou projevují v podobě menší ekonomické síly a rovněž ztíženého přístupu ke kapitálu. S ekonomickou silou souvisí i další omezení malých a středních podniků, kterým je slabší pozice ve veřejných soutěžích, nemožnost podnikání v oborech, které vyžadují velké investice. Nižší ekonomická síla ruku v ruce s nezájmem určitých pracovních sil o zaměstnání v podniku (zejména na úrovni výzkumu a vývoje, řízení podniku) výrazně snižuje schopnost malých a středních podniků inovovat, přestože inovační potenciál naopak patří k silným stránkám těchto podniků díky jejich schopnosti citlivěji vnímat potřeby trhu a flexibilně na ně reagovat. Jejich schopnost inovovat je tedy bez případné podpory pouze na úrovni nižších inovačních řádů. MSP mají horší způsobilost k monitoringu existujících znalostí, využívání dumpingových cen v důsledku obav z konkurence, zvyšující se legislativní požadavky. (VEBER, 2012, stránky 23-24)

Na druhou stranu i malé firmy se musí zabývat svou tržní pozicí, technologiemi, budováním kompetencí a jejich organizačními procesy. Toto však na rozdíl od velkých firem probíhá poněkud odlišnými způsoby. Stejně jako velké firmy se snaží vyvíjet a kombinovat takové technologie a kompetence, aby jejich produkty a služby uspokojily zákazníka lépe než konkurenční a bylo obtížné je napodobit. Silná stránka malých a středních podniků je v jednodušší organizační struktuře, která zjednodušuje komunikaci uvnitř firmy, urychluje přijímání rozhodnutí a rovněž je snáze přístupná všemu novému. (TIDD, J.; BESSANT, J., 2013, str. 126)

Pro rozvoj malého a středního podnikání je vysoce důležité vytvoření příznivého podnikatelského prostředí. Zkvalitňování podnikatelského prostředí tak patří k největším výzvám jak pro vládní politiku, tak i pro politiku Evropské unie. Evropská unie využívá pro podporu malého a středního podnikání možnosti financování ze strukturálních fondů Evropské unie. Vládní politika realizuje podporu malého a středního podnikání prostřednictvím subjektů pro jeho podporu. (MULAČOVÁ & MULAČ, 2013, stránky 50-52)

Hospodářská komora České republiky realizovala šetření mezi malými a středními podniky (tj. do 250 zaměstnanců), z kterého vyplývá, že malé a střední podniky hodnotí svoji tržní pozici a ekonomickou situaci velmi příznivě, kdy dokonce 40 % respondentů očekává další zlepšování v budoucí době. Nad očekávání dobře se v prvním pololetí roku 2016 dařilo podnikům v obratu, investicích a nových zakázkách a objednávkách. Celkem 23,5 % podniků přijímalo nové zaměstnance a 62 % zvyšovalo mzdy.

Ministerstvo průmyslu a obchodu uvádí, že k hlavním problémům malých a středních podniků v České republice patří zejména problémy se získáváním externího financování, nedostatek kvalifikovaných pracovníků na všech úrovních (systém vzdělávání ČR, nedostatečná flexibilita při vyřizování pracovních povolení), nedostatečné inovační a marketingové aktivity, nevyužitý potenciál zahraničních trhů. Problémy způsobuje i nestabilní a složitý daňový systém. (MPO, 2016)

Malé a střední podnikání je tedy nejen u nás jednou ze státěm podporovaných oblastí právě s ohledem na jeho vliv na národní hospodářství.

3.2.3 MSP v České republice

Naprostá většina podniků v České republice spadá do kategorie malých a středních organizací. Jejich podíl na počtu aktivních podnikatelských subjektů v ČR v rozmezí let 2009 až 2014 je znázorněn v tabulce č. 1 Počet aktivních subjektů v ČR.

Podle členění Ministerstva průmyslu a obchodu jsou do této kategorie zařazeny podniky s počtem zaměstnanců do 250 osob. V roce 2014 byl jejich podíl na úrovni 99,84 % ze všech hospodářsky aktivních subjektů. V absolutním vyjádření dosáhl jejich počet hodnoty 1 124 380 podniků.

Tabulka 1 Počet aktivních subjektů v ČR

Počet aktivních subjektů	2009	2010	2011	2012	2013	2014
MSP	1 077 844	1 106 908	1 137 439	1 143 218	1 124 694	1 124 380
PO + FO všech velikostí	1 079 668	1 108 736	1 139 267	1 144 943	1 126 305	1 126 153
MSP/celkem	99,83%	99,84%	99,84%	99,85%	99,86%	99,84%

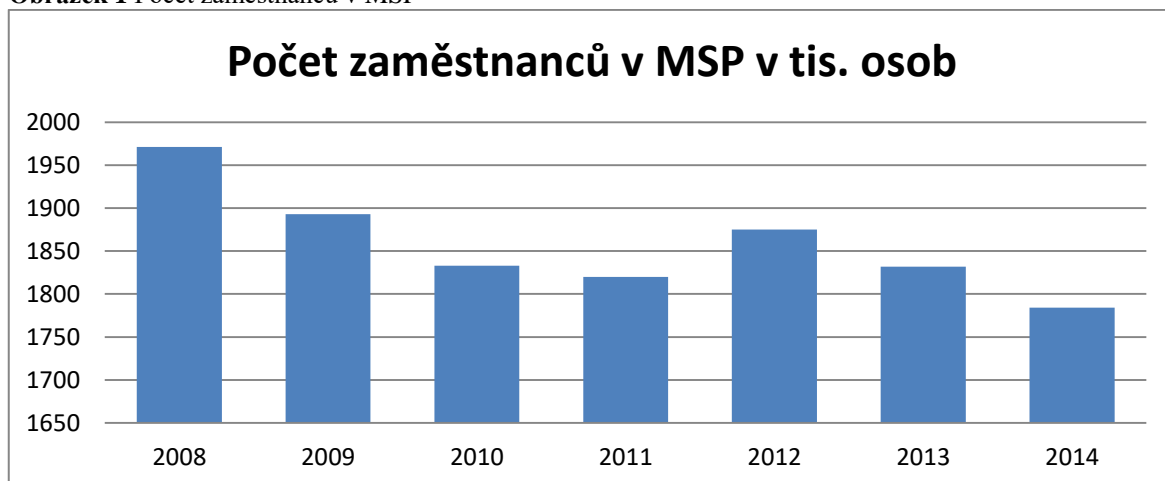
Zdroj: Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2016, vlastní zpracování

Od roku 2008 do roku 2012 docházelo k růstu počtu malých a středních podniků, v dalších letech se růst zastavil a začal mírně klesat, jak je patrné z následujícího obrázku.

Pokud tedy malé a střední podniky tvoří jádro ekonomiky země a zaměstnávají více než polovinu ekonomicky aktivního obyvatelstva, je žádoucí, aby bylo jejich fungování ze strany státu podporováno a to způsobem, který bude těmto podnikům umožňovat jejich další rozvoj. Počet zaměstnanců v malých a středních podnicích neustále kolísá, ale v absolutním vyjádření se nejedná o velké rozdíly a v průměru lze říci, že v malých a středních podnicích je zaměstnáno ca 60 % všech zaměstnanců. V roce 2014 bylo v malých a středních podnicích zaměstnáno 1 784 tis. osob, což představovalo podíl 59,39 % osob z celkového počtu zaměstnanců. I z dlouhodobého hlediska lze konstatovat, že malé a střední podniky zaměstnávají nadpoloviční většinu osob.

Vývoj počtu osob zaměstnaných v malých a středních podnicích v letech 2008 - 2014, je graficky znázorněn na obrázku č. 1 Počet zaměstnanců v MSP, kde je kolísání počtu a klesající trend lépe patrný.

Obrázek 1 Počet zaměstnanců v MSP



Zdroj: Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2016

Dalším z ukazatelů schopnosti rozvoje podniku je i jeho investiční činnost a její výsledky, kdy s ohledem na výše uvedená omezení malých a středních podniků zejména v přístupu k cizímu kapitálu, je objem investic malých a středních podniků významným ukazatelem stavu národního hospodářství vzhledem k zastoupení MSP na celkovém počtu ekonomicky aktivních subjektů.

Vývoj celkového objemu investic hospodářsky aktivních subjektů v letech 2008 až 2014, znázorněný v tabulce č. 2 Objem investic v mil. Kč, ukazuje, že ač je podíl MSP na celkovém počtu hospodářsky aktivních subjektů více než 90%, podíl objemu investic MSP na celkovém se pohybuje v průměru okolo 60 % a vykazuje klesající trend.

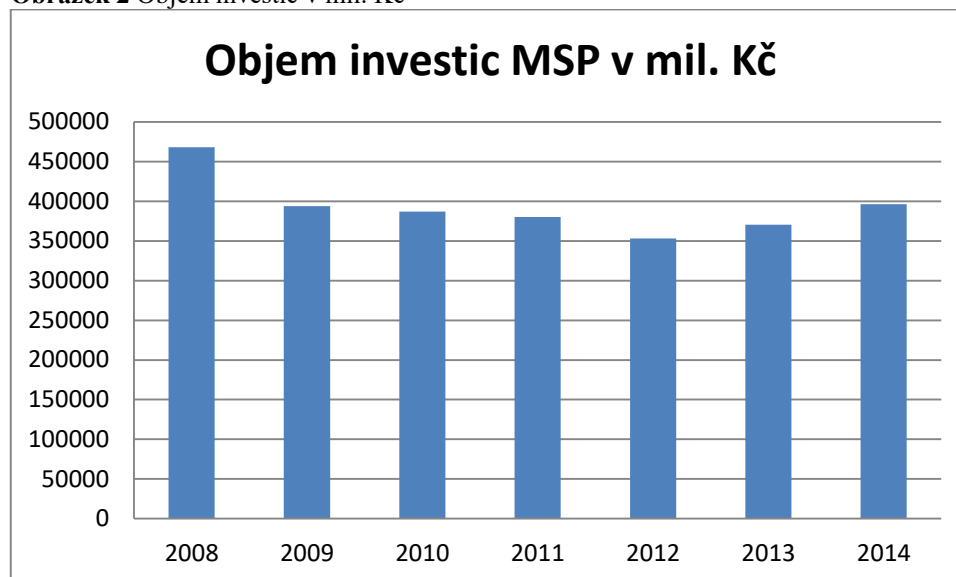
Tabulka 2 Objem investic v mil. Kč

Objem investic v mil. Kč	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
MSP	468 141	393 595	386 851	380 212	353 123	370 518	396 406
PO + FO všech velikostí	772 256	644 467	607 265	635 223	624 845	629 845	686 468
MSP/celkem	60,62%	61,07%	63,70%	59,85%	56,51%	58,83%	57,75%

Zdroj: Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2016

Jak je patrné z obrázku č. 2 Objem investic v mil. Kč, objem investic malých a středních podniků v mil. Kč od roku 2008 průběžně klesal, a to až do roku 2012, kdy těsně překročil hodnotu 350 000 mil. Kč.

Obrázek 2 Objem investic v mil. Kč



Zdroj: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2016

Vzhledem k této nerovnováze, kdy téměř všechny ekonomicky aktivní subjekty spadají do kategorie MSP, zaměstnávají nadpoloviční většinu všech zaměstnaných obyvatel a jsou schopny do svého rozvoje investovat pouze přibližně polovinu objemu všech investic všech ekonomicky aktivních subjektů je evidentní, že MSP a jeho rozvoji je třeba věnovat náležitou pozornost a v oblastech, které jsou zjevně slabou stránkou MSP tuto kategorii podpořit. Již zmíněný zákon č. 47/2002 Sb., o podpoře malého a středního podnikání, upravuje systém a nástroje státní podpory MSP, která se netýká zemědělské a lesnické prvovýroby (řešeno jinými právními předpisy.) Tento zákon kromě jiného definuje možné oblasti podpory MSP, tedy projekty zaměřené na investice, hospodářské a technické poradenství, získávání informací o podnikání, projekty výzkumu a vývoje, nová pracovní místa atp. a zároveň formy podpory, jako návratná finanční výpomoc, dotace, finanční příspěvek, záruka, úvěr se sníženou úrokovou sazbou. V případě MSP je investiční rozhodování složitější vzhledem k omezením těchto podniků, zmíněným v předchozích kapitolách.

Z pohledu investic jde zejména o finanční omezení, kdy rizika spojená s investičním rozhodováním jsou u MSP mnohem vyšší než u podniků velkých. Pokud jsou na druhou stranu investice a inovace hybnou silou rozvoje podniku, je nezbytné malé a střední podniky v těchto oblastech podpořit.

Protože jsou MSP kromě jiného i významnou hybnou silou regionálního rozvoje díky podnikatelskému a společenskému sepětí s regionem, ve kterém působí, vstupuje do koncepce podpory MSP rovněž strategie regionálního rozvoje.

3.2.4 Regionální politika ČR a MSP

„Jako region mohou být označována různě veliká území, čili území různého řádu: regionem je nazýváno území střední Evropy, jeden či více krajů v České republice jsou nazývány regiony soudržnosti, kraje samotné mohou být nazývány rovněž regiony, ale regionem respektive mikroregionem jsou i menší oblasti, například území obcí s rozšířenou působností. Jako mikroregiony jsou někdy nazývána též území pověřených stavebních úřadů nebo území dobrovolných svazků obcí.“ (MAIER, 2012)

Od nepaměti existují mezi jednotlivými regiony na celosvětové úrovni velké rozdíly, které se projevují různorodostí v rámci celkového rozvoje, civilizační vyspělosti, v úrovni vědecko-technického pokroku či v úrovni vzdělanosti. Existence rozdílů pak ovlivňuje typy vzájemných interakcí mezi územními celky, které se v jednotlivých regionech nacházejí. (JENÍČEK, 2010, str. 27)

3.2.5 Programové dokumenty regionální politiky České republiky

Zcela zásadní roli hraje Strategie regionálního rozvoje České republiky, která je spojovacím článkem mezi národní regionální politikou a regionální politikou Evropské unie a navazuje na Strategii udržitelné rozvoje České republiky (usnesení vlády č. 1242/2004). Společným cílem obou dokumentů je podporovat udržitelný rozvoj obcí a regionů. (FELIXOVÁ, 2012)

Přestože jsou regiony uměle vytvářeny na základě administrativního rozhodnutí zodpovědných orgánů, jsou při jejich vytváření vždy brány v potaz všechny ekonomické i neekonomické skutečnosti, historický kontext, geografické podmínky atp. Na základě

nejen těchto namátkou vybraných kritérií, bylo v České republice zřízeno ústavním zákonem č. 347/1997 Sb. O vytvoření vyšších územních samosprávních celků, krajů:

- Hlavní město Praha
- Jihočeský kraj
- Jihomoravský kraj
- Karlovarský kraj
- Královéhradecký kraj
- Liberecký kraj
- Moravskoslezský kraj
- Olomoucký kraj
- Pardubický kraj
- Plzeňský kraj,
- Středočeský kraj,
- Ústecký kraj,
- kraj Vysočina
- Zlínský kraj.

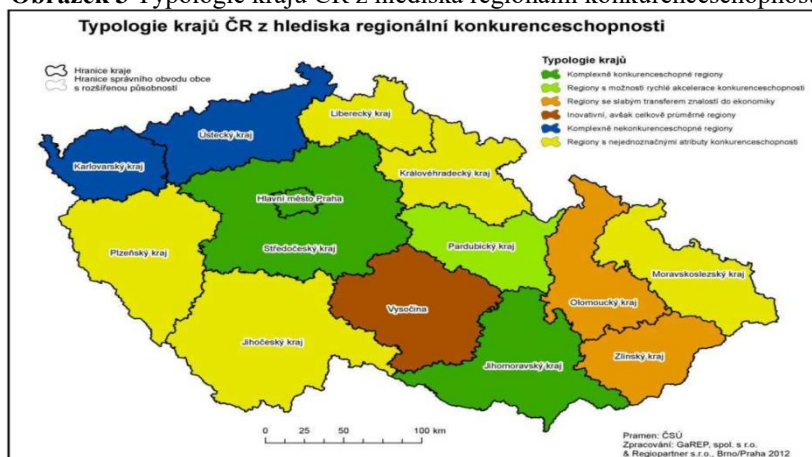
V souvislosti s rozbořením regionů a jejich dopady na malé a střední podnikání v České republice lze představit například typologii krajů České republiky z hlediska regionální konkurenceschopnosti – viz obrázek č. 3 Typologie krajů ČR z hlediska regionální konkurenceschopnosti. Tato typologie rozděluje kraje České republiky (jako regiony) do následujících kategorií (kromě vybraných agregátů je zhodnocen i současný stav a dynamika vývoje).

Rozčlenění regionů platí k roku 2013: (MMR, 2013)

- **Komplexně konkurenceschopné regiony** – mají komplexně vyvinuté pilíře konkurenceschopnosti a velký potenciál pro další ekonomický růst. Jsou motorem české ekonomiky v globální znalostní ekonomice. Investice do rozvoje a investice do podpory inovací mají rychlou návratnost. Jedná se o Prahu, Středočeský kraj a Jihomoravský kraj.

- **Regiony s možností rychlé akcelerace konkurenceschopnosti** – mají sice slabou dopravní infrastrukturu, ale potenciál rychlé návratnosti investic, protože chybí pouze zkvalitnění dopravy pro zajištění úplné konkurenceschopnosti. Jedná se o Pardubický kraj.
- **Regiony se slabým transferem znalostí do ekonomiky** – takovéto kraje vykazují dobré výsledky u ukazatelů vzdělanosti. Ovšem toto se neprojevuje na jejich inovační a ekonomické výkonnosti. Z tohoto pohledu je nutné podporovat zejména zakládání nových podniků (podnikatelské inkubátory, vědeckotechnické parky), protože zde existuje vysoký potenciál v lidských zdrojích. V České republice se jedná o Olomoucký a Zlínský kraj.
- **Inovativní, avšak celkově průměrné regiony** – regiony v této kategorii mají k dispozici inovativní či potenciálně inovativní podniky. Nicméně v celkovém hodnocení konkurenceschopnosti jsou průměrné a horší. V budoucnosti se musí podpora těchto regionů zaměřit na podporu růstu inovativnosti podniků, kdy povede k jejich lepší expanzi a rozšiřování počtu pracovních míst. Do této kategorie spadá zejména Kraj Vysočina.
- **Komplexně nekonkurenceschopné regiony** – takovéto kraje vykazují slabé hodnoty napříč všemi pilíři konkurenceschopnosti. Zlepšení výkonnosti může nastat pouze v případě vysokých investic do technologické infrastruktury a lidských zdrojů. V prostředí České republiky se jedná zvláště o Ústecký a Karlovarský kraj.
- **Regiony s nejednoznačnými atributy konkurenceschopnosti** – regiony v této kategorii nevykazují specifickou kombinaci hodnot pilířů konkurenceschopnosti, která by avizovala nutnost přijetí zvláštních rozvojových opatření. Podpora rozvoje by se měla zaměřit vždy na ten pilíř, který vykazoval nejnižší výkonnost. V České republice se jedná o Jihočeský kraj, Plzeňský kraj, Liberecký kraj, Královehradecký kraj, Moravskoslezský kraj.

Obrázek 3 Typologie krajů ČR z hlediska regionální konkurenceschopnosti



Zdroj: Ministerstvo pro místní rozvoj ČR, 2013

3.2.6 Regionální rozvoj a MSP

V posledních letech se stal pojem regionálního rozvoje vysoce frekventovaným na úrovni veřejné správy. K tomuto ještě více přispěl vstup České republiky do Evropské unie, a také realizovaná decentralizace veřejné správy. Regionální politika se stává odpovědí na nové výzvy, příležitosti, ohrožení a globalizační tendence ekonomiky. (VITURKA, 2010, str. 12)

Zpravidla platí, že přímé zahraniční investice ovlivňují rozvoj regionů pozitivně. Velmi výrazně vytvářejí předpoklady pro rozvoj ekonomických aktivit a dosažení regionální konkurenceschopnosti faktory dopravy – dopravní obslužnost a dostupnost. To platí i o inovacích a technologiích, kterým se věnuje další část práce. Veřejná správa pak ovlivňuje konkurenceschopnost regionu prostřednictvím kvality institucionálního prostředí, kvality výkonu veřejné správy (zejména ve vztahu ke kvalitě podnikatelského prostředí). (MMR ČR, 2013)

Jedním z cílů Strategie regionálního rozvoje Ministerstva pro místní rozvoje je také podpora zvyšování konkurenceschopnosti a využití ekonomického potenciálu regionů. Naplnění tohoto cíle je podmíněno identifikací regionálních pólů růstu a koncentrací úsilí na zvyšování jejich konkurenceschopnosti. Analytické závěry potvrzují, že při působení difúzních efektů a ekonomickém růstu, se zvyšuje i ekonomický potenciál v jeho zázemí. Tento stav nemůže být dosažen bez existence řádné infrastruktury. K lepšímu využití

potenciálu rozvojových území by mělo dojít podporou transferu znalostí mezi výzkumným a podnikatelským sektorem, rozvojem univerzit a výzkumných institucí, podporou integrace dopravních systémů, rozšířením a zkvalitněním infrastruktury, adaptabilitou trhu práce. (MMR ČR, 2013)

I Koncepce podpory malých a středních podniků vydaná Ministerstvem průmyslu a obchodu se věnuje vztahu mezi MSP a regiony. Koncepce upozorňuje, že zejména v hospodářsky slabých regionech, musí docházet k podpoře podnikatelů, a to takových, kteří se rekrutují z řad dlouhodobě nezaměstnaných osob nebo osob, které jsou ohroženy či přímo postiženy sociálním vyloučením. V těchto regionech bude také pokračovat podpora formou poskytování poradenských služeb pro přípravu začínajících podnikatelů. Důraz bude kladen zejména na finanční gramotnost podnikatelů, protože jsou takové znalosti nezbytné z hlediska správného finančního řízení. Další oblast podpory regionů z hlediska zmíněné koncepce jsou tzv. profesorské židle. Jedná se o nástroj sdíleného financování několika malých a středních podniků najednou, které umožní do regionu přivést a nejlépe následně zde i udržet špičkové odborníky. Takováto podpora by měla rozvíjet spolupráci mezi akademickým a podnikovým sektorem a vytvořit podmínky pro větší přínos výzkumu v dané regionální či místní ekonomice. (Businessinfo.cz, 2013)

„Budování podpůrné podnikatelské infrastruktury v regionech je dobrý předpoklad pro rozhodnutí podnikatelů či velkých nadnárodních firem přinést zamýšlenou investici právě do určitého regionu, a tím pak následně snížit nezaměstnanost v tomto regionu a také zvýšit jeho ekonomickou prosperitu.“ (Businessinfo.cz, 2016)

3.3 Podpora podnikání

Podpora malého a středního podnikání nejčastěji zahrnuje: *„motivaci aktivní populace k podnikání a neustálý růst odbornosti, usnadnění vzniku, registrace a rozběhu nových podniků a stabilizace existujících, poskytování zvýhodněných služeb v poradenství, nabídka různých forem dotací a podpor, poskytování daňových výhod, dostupnost podnikatelských úvěrů, nabízení nízkých nájmu v podnikatelských objektech.“* (MULAČOVÁ & MULAČ, 2013, str. 52)

Z obecného hlediska lze podporu podnikání rozdělit do dvou skupin, a to na finanční a nefinanční část podpory. Další možností je rozčlenit podporu do čtyř skupin podle původu. Jedná se o vládní instituce poskytující podpory z veřejných prostředků (veřejná podpora), dále pak podnikatelské inkubátory a vědeckotechnické parky (privátní subjekty vybudované s podporou veřejných prostředků), nevládní organizace (neziskové organizace), komerční subjekty podporující malé a střední podniky. (VEBER, 2012, str. 23)

Podpora podnikání souvisí i se zdroji financování podniku. Základním zdrojem financování podniku jsou vlastní zdroje, které podnikatel do své činnosti vkládá. Při zahájení podnikatelské činnosti nemá podnikatel příliš jiných možností než do činnosti vložit vlastní prostředky. I v dalších prvotních fázích podnikatelské činnosti může počítat pouze s podporou osob (subjektů), které jsou přesvědčené o jeho schopnostech a morálních vlastnostech. Podmínkou pro získání cizí podpory (cizího kapitálu) je obvykle prokázání dobrých hospodářských výsledků z minulosti, aktuální hodnota vlastněného majetku či perspektiva dalšího rozvoje podnikání. (REŽŇÁKOVÁ, 2012, str. 24)

3.3.1 Způsoby podpory podnikání

V každém systému podpory podnikání se reflektují různé zájmy, které mají účastníci se subjekty (nadnárodní organizace, ministerstva, jiné státní organizace, jednotlivci apod.) (KALÍNSKÁ, 2010, str. 187)

Jedním ze způsobů podpory podnikání je využití podpory ze strany státu či nadnárodních uskupení. Na vyspělých trzích má tento způsob podpory dlouhou tradici a různé formy. Cílem takové podpory je zajištění dlouhodobého ekonomického růstu, rozvoje vzdělání a zaměstnanosti, podpora zaostávajících regionů země, posílení konkurenceschopnosti domácích podniků v zahraničí, podpora a rozvoj malých a středních podniků. (NÝVLTOVÁ, 2010, stránky 98-101)

„Vzhledem k často velmi významné výši prostředků určených na podporu podnikání, a s tím spojené prestiži orgánů finanční alokace rozdělujících, podobu systému podpor podstatným způsobem ovlivňuje snaha jednotlivců udržet či posílit kompetence, finanční sílu a důležitost příslušné implementující instituce.“ (KALÍNSKÁ, 2010)

Stát může podporovat podniky různými způsoby. Například přímou podporou, která má podobu cenově zvýhodněných záruk za bankovní úvěry, či úvěrů se sníženou úrokovou sazbou, popř. dotacemi na rozvoj. V neposlední řadě se jedná o poskytování poradenských, informačních a vzdělávacích služeb, využití exportních úvěrů a pojištění exportních rizik. Nepřímá podpora státu se uskutečňuje prostřednictvím legislativních úprav podnikání, popř. formou informačních služeb pro podnikatele. (NÝVLTOVÁ, 2010, str. 99)

Zákon č. 47/2000 Sb., o podpoře malého a středního podnikání hovoří o tom, že může být podpora podnikatelům poskytována na jejich projekty zaměřené na investice, výchovu a vzdělávání ve vzdělávacích programech, zvyšování odbornosti dospělých, hospodářské a technické poradenství, získávání informací o podnikání, projekty výzkumu a vývoje apod. (VOCHOZKA, 2012)

Podpora podnikání ze strany Evropské unie se uskutečňuje prostřednictvím dotací, a to zejména strukturálních fondů a Fondu soudržnosti (Kohezní fond). (NÝVLTOVÁ, 2010, str. 100)

Další možnosti pro získání podpory podnikání mohou získat podnikatelé od nevládních organizací a komerčních subjektů. (SRPOVÁ & ŘEHOŘ, 2010)

3.3.2 Koncepce podpory MSP

Vzhledem k nespornému významu malého a středního podnikání v rámci tržní ekonomiky je v zájmu vlády ČR poskytnout malým a středním podnikatelům pro jejich činnost vhodné prostředí, které by jim umožnilo rozvíjet jejich schopnosti a dále přispívat k ekonomickému růstu země a zachovat a posilovat sociální soudržnost. Tato úloha malých a středních podnikatelů sehrává velkou roli nejen v národní ekonomice, ale ve stále rostoucí míře i v rámci evropské a světové ekonomiky.

Jednou z priorit vlády ČR je tedy právě podpora konkurenceschopnosti malých a středních podniků vzhledem k tomu, že reprezentují více než milion podnikatelských subjektů v České republice a tvoří tak 99,84 % všech ekonomických subjektů a současně se podílí z více než poloviny na celkové zaměstnanosti v České republice a zaměstnávají téměř dva miliony zaměstnanců. Rovněž se vysokou měrou podílí na celkovém vývozu země

(ca 51 %) a na celkovém dovozu dokonce ca 56 %. Pro rozvoj endogenního potenciálu jednotlivých krajů v České republice mají malé a střední podniky rovněž nezastupitelnou roli, jejich podnikatelská a společenská spjatost s regionem, ve kterém působí, tvoří podnikatelskou páteř regionu.

Tento pozitivní dopad však lze očekávat pouze za předpokladu dobrého fungování sektoru malého a středního podnikání, který je ovšem možný pouze za určitých podmínek. Jednou z nich je podmínka zachování a dalšího zvyšování konkurenceschopnosti sektoru, o které můžeme uvažovat pouze za podmínky, že bude sektor malého a středního podnikání schopen ve zvýšené míře inovovat a snižovat náklady, čímž získá konkurenční výhodu. K dosažení tohoto cíle a podmínky pro zvyšování konkurenceschopnosti sektoru je zapojení podniků, které jsou schopny na tuto výzvu, tedy inovovat a snižovat náklady, reagovat. Realizována jsou proto různá opatření, která berou do úvahy velikost podniku, dobu podnikání a zejména obro podnikání, aby byla zabezpečena co nejvyšší efektivnost veřejných výdajů. Zároveň je podporován i vstup nových subjektů do podnikání a rozvoj podnikání pro co nejširší spektrum podnikatelů.

Klíčovou roli hraje sektor malých a středních podniků v ekonomice České republiky především v růstu HDP, zaměstnanosti a rovněž zahraničního obchodu a proto je nutné, aby konkurenceschopnost těchto podniků byla založena na konkurenční výhodě plynoucí z inovací.

Cílem Koncepce podpory malých a středních podnikatelů na období let 2014-2020 je tedy postupné posilování konkurenceschopnosti a tím i ekonomické výkonnosti malých a středních podniků, které by mělo být založeno na vytvoření kvalitního podnikatelského prostředí a zejména na využití a rozvoji inovačního potenciálu, který malé a střední podniky bezesporu mají a dále na zvyšování znalostí a vzdělávání vůbec, využití možností vnitřního trhu Evropské unie a rovněž hledání perspektivních trhů ve třetích zemích, za snahy celkově snižovat energetickou náročnost podnikání. Jednotlivá opatření pak budou zaměřena především na podporu a rozšiřování inovačních kapacit a infrastruktury pro malé a střední podniky.

Koncepce je tedy zaměřena především na podporu schopnosti malých a středních podnikatelů inovovat, vytvářet inovace. Tato schopnost hraje důležitou roli také ve schopnosti malých a středních podniků prosadit se na zahraničních trzích.

3.3.3 **Institucionální zabezpečení regionální politiky a podpory MSP v ČR**

Aktéry regionálního rozvoje rozlišujeme na státní, krajské a obecní úrovni. Pro účely této práce je klíčovou úrovní úroveň státní, kdy mezi hlavní instituce regionální politiky a rozvoje regionů patří Ministerstvo pro místní rozvoj a Ministerstvo průmyslu a obchodu. Tato ministerstva dále prostřednictvím svých odborných útvarů nebo zřizováním vládních agentur či příspěvkových organizací pro podporu podnikání v konkrétních oblastech podnikání tuto podporu aktivně poskytují. Přijímají soubory opatření, která mají za úkol umožnit efektivní rozvoj malých a středních podniků ve všech fázích jejich podnikatelského cyklu.

Podpora směřuje do těchto prioritních oblastí: (MPO ČR, 2016)

- Příznivé podnikatelské prostředí pro MSP
- Přístup k financím
- Internacionalizace podnikání MSP
- Energetické úspory v podnikání MSP

Příznivé podnikatelské prostředí musí být podle koncepce dosahováno kultivací podnikatelského prostředí (zlepšováním a odstraňováním nedostatků – například administrativní a legislativní zátěže), implementací efektivnějších poradenských služeb pro podnikatele, vzděláváním podnikatelů, zlepšením přístupu MSP k financím, podporou výzkumu, vývoje a inovací. Internacionalizace MSP má být podpořena lepším vzděláváním v této oblasti, zlepšením informačních, zpravodajských a poradenských služeb, podporou hledání obchodních partnerů pro technologickou spolupráci, podporou účasti MSP na specializovaných veletrzích a výstavách apod. Energetické úspory souvisí s realizací aktivit pro úspory energií a obnovitelných a druhotných zdrojů energie. Cílem takové podpory je snížení energetické náročnosti na jednotu produkce při zachování

dlouhodobé stability a dostupnosti energie pro podnikatelskou sféru. (Businessinfo.cz, 2013)

3.3.4 Rozvojové agentury s celostátní či regionální působností

Agentura pro rozvoj průmyslu **CzechIndustry** je zřízena Ministerstvem průmyslu a obchodu s cílem poskytnout českým podnikům pomoc při zpracování projektů pro účely získání finanční podpory ze Strukturálních fondů Evropské unie.

Agentura pro podporu podnikání a investic **CzechInvest** je podřízena Ministerstvu průmyslu a obchodu a mezi její hlavní úkoly patří podpora konkurenceschopnosti českých podniků (zejména MSP), posilování podnikatelské infrastruktury a inovací a vyhledávání zahraničních investorů z oblasti zpracovatelského průmyslu a propagace České republiky pro investování kapitálu. Po 31.12.2007, kdy zanikla Česká energetická agentura, převzal CzechInvest částečně i aktivity této agentury, které pomáhala podnikům, městům a domácnostem se zvyšováním energetické efektivity a s rozvojem obnovitelných zdrojů energie.

Česká agentura na podporu obchodu **CzechTrade** je příspěvkovou organizací Ministerstva průmyslu a obchodu a jejím hlavním úkolem je pomoc českým vývozcům z řad malých a středních firem při prosazení na zahraničních trzích.

Dalšími institucemi jsou Agentura pro regionální rozvoj či rovněž Úřad pro ochranu hospodářské soutěže a Český statistický úřad.

3.3.5 Agentura CzechInvest

„Agentura pro podporu podnikání a investic CzechInvest je státní příspěvková organizace podřízená Ministerstvu průmyslu a obchodu České republiky, která posiluje konkurenceschopnost české ekonomiky prostřednictvím podpory malých a středních podnikatelů, podnikatelské infrastruktury, inovací a získáváním zahraničních investic z oblasti výroby, strategických služeb a technologických center.“ (CzechInvest, 2015)

Agentura CzechInvest poskytuje podporu prostřednictvím prostředků z Evropské unie, a také z rozpočtu České republiky. K tomuto využívá široké škály služeb a nástrojů

k rozvoji domácích podniků, českých i zahraničních investorů a celkového podnikatelského prostředí, a to ve třech základních oblastech – lidské zdroje a zaměstnanost, podnikání a inovace a výzkum a vývoj.

Vládní agentura CzechInvest se aktivně podílí na poskytování nových poradenských služeb pro inovativní malé a střední podniky, podporuje společné výzkumné a inovační aktivity mezi podnikatelskými subjekty a mezi veřejným a podnikovým sektorem. CzechInvest plní i dílčí strategii v podobě podpory předkomerčního zadávání veřejných zakázek, vytváření (celostátního) systému pro využívání inovačních voucherů jako nástroje pro nákup podpůrných služeb a pro efektivní spolupráci podnikatelské a výzkumné sféry, podpory rozvoje začínajících inovativních firem, podpory ochrany práv průmyslového vlastnictví, podpory inovačního potenciálu a aktivity MSP, podpory poradenských služeb pro zlepšení strategického a ekonomického řízení MSP, podpory zkvalitnění infrastruktury pro rozvoj lidských zdrojů s důrazem na technické vzdělávání, podpory zvýšení intenzity a účinnosti spolupráce ve výzkumu, vývoji a inovacích, podpory podnikatelské infrastruktury vč. brownfields, podpory zvýšení inovační výkonnosti podniku, podpory zvýšení intenzity společných výzkumných, vývojových a inovačních aktivit mezi podnikatelskými subjekty a výzkumnou sférou, podpory realizace průmyslového výzkumu a experimentálního vývoje, podpory zvyšování počtu realizovaných nových podnikatelských záměrů začínajících MSP v hospodářsky problémových regionech, přispívajících rozvoji těchto regionů a zvyšování zaměstnanosti, podpory individuálních účastí MSP na veletrzích a výstavách, podpory výroby a distribuce energie pocházející z obnovitelných zdrojů, přípravy a vyhlášení výzev programů podpory směřujících ke zlepšení kvality, spolehlivosti, bezpečnosti a udržitelnosti dodávek elektřiny konečným zákazníkům, podpory snižování energetické náročnosti budov, podpory směřující k zavádění nových technologií v oblasti nakládání energií a druhotných surovin. (MPO ČR, 2016)

Agentura má svoje zastoupení i v zahraničí, a to v Číně, v Japonsku, v Německu, ve Skandinávii, ve Velké Británii a Irsku, ve Spojených státech a v Jižní Koreji. (CzechInvest, 2015)

V současnosti CzechInvest nabízí možnosti rozvoje podnikání v rámci Operačního programu Podnikání a inovace pro Konkurenceschopnost (OP PIK 2014-2020), strategického a implementačního rámce pro podporu podnikání z Evropských strukturálních fondů a investičních fondů politiky soudržnosti.

CzechInvest spolupracuje s dalšími orgány a plní funkci zprostředkujícího subjektu v rámci čerpání prostředků z programu. Malým podnikům je určena 45 % a středním podnikům 35 % podpora z celkové alokace ve výši 4 331 mil. eur. Jednou z prioritních os programu je rozvoj podnikání a konkurenceschopnosti malých a středních podniků.

Vzhledem k tomu, že Operační program Podnikání a inovace pro Konkurenceschopnost OP PIK 2014-2020 byl vyhlášen pro právě probíhající období, lze jeho výsledky pouze odhadovat. Operační program Podnikání a inovace (OP PI 2007-2013) z předchozího programového období však těmito výsledky již disponuje a v praktické části práce bude ověřeno, zda cíle tohoto programu byly konkrétní firmou, čerpající dotace z tohoto programu, naplněny.

3.3.6 Operační program Podnikání a inovace 2007-2013

Operační program Podnikání a inovace je hlavním dokumentem Ministerstva průmyslu a obchodu České republiky. Podle tohoto dokumentu se pak poskytuje finanční podpora podnikatelům, a to jak ze státního rozpočtu, tak i z prostředků Evropské unie. Evropská unie poskytuje prostředky z Evropského fondu pro regionální rozvoj. Tento se soustředí na podporu rozvoje strukturálních změn regionů, u kterých zaostává rozvoj a hospodářská a sociální přeměna čelí strukturálním potížím. (CzechInvest, 2016)

„Globálním cílem je zvýšení konkurenceschopnosti sektoru průmyslu a služeb a rozvoj podnikání, udržení přitažlivosti České republiky, regionů a měst pro investory, podpora inovací, stimulace poptávky po výsledcích výzkumu a vývoje, komercializace výsledků výzkumu a vývoje, podpora podnikatelského ducha a růstu hospodářství založeného na znalostech pomocí kapacit pro zavádění nových technologií a inovovaných výrobků, včetně nových informačních a komunikačních technologií.“ (CzechInvest, 2016)

Operační program má sedm prioritních os, které mají následující podobu a cíle: (CzechInvest, 2016)

- Vznik firem – aktivity směřující ke zvyšování motivace k zahájení podnikání a zintenzivnění aktivity malých a středních podniků, včetně podmínek pro využití nových finančních nástrojů pro zahájení podnikání.
- Rozvoj firem – navýšení konkurenceschopnosti podniků prostřednictvím implementace nových výrobních technologií, zintenzivnění rozvoje informačních a komunikačních technologií a služeb pro podnikání.
- Efektivní energie – zvětšení účinnosti užití energií v průmyslu a využití obnovitelných energií.
- Inovace – posílení inovačních aktivit podniku, tedy implementace inovací technologií, výrobků a služeb.
- Prostředí pro podnikání a inovace – podnícení spolupráce sektoru průmyslu se subjekty z oblasti výzkumu a vývoje, včetně zlepšení infrastruktury pro průmyslový výzkum, technologický vývoj a inovace, zlepšení využití lidského potenciálu v průmyslu a zlepšení podnikatelské infrastruktury.
- Služby pro rozvoj podnikání – zkvalitnění rozvoje poradenských a informačních služeb pro podnikání.
- Technická pomoc – vytvoření institucionálního, technického a administrativního zázemí pro realizaci operačního programu.

Právě oblasti MSP, výzkumu, vývoje a inovací, ochrany životního prostředí, zaměstnanosti a vzdělání a zaostalých regionů mají udělenou výjimku z celoplošného zaměření podpor, které má zabránit možnosti nerovných podmínek na trhu, kterou těmto oblastem uděluje Nařízení Komise (EU) č. 651/2014 ze dne 17. června 2014, kterým se v souladu s články 107 a 108 Smlouvy prohlašují určité kategorie podpory za slučitelné s vnitřním trhem.

Prioritní osa Inovace

Tento program se zaměřuje v rámci Operačního programu Podnikání a inovace 2007-2013 na podporu inovačních projektů a projektů na ochranu práv průmyslového vlastnictví. Podpora pro inovační projekty je určena pro projekty, které uplatňují nová a originální řešení. Konkrétně podpora umožňuje pořízení moderních strojů a zařízení,

know-how a licencí pro jejich realizaci. Podpora projektů na ochranu práv průmyslového vlastnictví směřuje k ochraně nehmotných statků v podobě patentů, užitných vzorů, průmyslových vzorů a ochranných známek. (CzechInvest, 2016)

Cílem programu Inovace je zvýšení inovačního potenciálu podnikatelského sektoru prostřednictvím dotací na realizaci inovačních projektů podniků (zvláště MSP) a na projekty veřejných výzkumných institucí, vysokých škol, fyzických osob a MSP směřujících k ochraně práv průmyslového vlastnictví. (MPO ČR, 2009)

Inovačním projektem se rozumí projekt, který se soustředí na zvýšení technických a užitných hodnot výrobků, technologií a služeb (inovace produktu). Dále pak na zvýšení efektivnosti procesů výroby a poskytování služeb (inovace procesu). Popřípadě se může jednat o projekt implementace nových metod organizace podnikových procesů a spolupráce s firmami a veřejnými institucemi (organizační inovace). Inovačním projektem je rozuměno i možné zavedení nových prodejních kanálů (marketingová inovace). (MPO ČR, 2009)

V tomto programu dosáhl počet podpořených projektů (vývoje a výzkumu, inovací a patentů) počtu 1 423 projektů v letech 2007 až 2014. Podíl z prodeje vlastních inovovaných výrobků a služeb a tržeb z prodeje vlastních výrobků a služeb dosáhl 17,93 %. Výdaje na inovace vyvolané inovačními aktivitami (v mld. běžných cen) dosáhly 99,119 Kč. Podíl podniků s inovací produktu nebo procesu se pohyboval na úrovni 32,8 % (všechna data platí pro období let 2007 až 2014). (MPO ČR, 2015)

Z výroční zprávy OPPI 2007 až 2013 pro rok 2014 vyplývá, že *„zavedené inovace přinášejí pozitivní dopady na konkurenceschopnost podpořených podniků. Produkty s implementovanými inovacemi dosáhly zhruba 17,93 % podílu na celkových tržbách těchto podniků.“* (MPO ČR, 2015)

Podle statistických údajů od 1. 1. 2007 do 31. 12. 2014 bylo prostřednictvím tohoto programu podpořeno 11 168 projektů malých a středních podniků. Z pohledu finančního se

jednalo o poskytnuté dotace, úvěry a záruky pro malé a střední podniky ve výši 2 191 184 932 EUR.

3.3.7 Podpora regionů z OPPI 2007-2013

Regiony České republiky, na které se soustřeďuje podpora státu, byly zohledněny i v rámci výzev relevantních programů podpory OPPI v letech 2007 až 2009. V těchto regionech bylo prostřednictvím programu OPPI realizováno 2 996 projektů s celkovou finanční podporou ve výši 1 242 294 639 EUR.

Jedná se o následující regiony: (MPO ČR, 2015)

- **Strukturálně postižené regiony** – Most, Chomutov, Teplice, Ústí nad Labem, Karviná, Nový Jičín, **Sokolov**.
- **Hospodářsky slabé regiony** – Tachov, Hodonín, Třebíč, Bruntál, Děčín, Jeseník, Přerov, Šumperk, Znojmo, Blansko, Bývalé vojenské újezdy Ralsko a Mladá.
- **Regiony s vysoce nadprůměrnou nezaměstnaností** – Česká Lípa, Jablonec nad Nisou, Louny, Svitavy, Ostrava-město, Kroměříž, Vsetín, Ostrov, Frýdlant, Světlá nad Sázavou, Králíky, Štenberk, Uničov, Valašské Klobouky, Vítkov.
- **Regiony dle usnesení vlády č. 732 ze dne 25. 9. 2013, regiony Ústeckého kraje** – Frýdek-Místek, Opava, Litoměřice.

3.3.8 OPPI v Karlovarském kraji

Karlovarský kraj se nachází na západě území České republiky a vznikl rozdělením kraje Západočeského na Plzeňský a Karlovarský. Řadí se svou rozlohou 3 314 km² k nejmenším krajům České republiky a žijí zde přibližně 3 % z celkového počtu obyvatel České republiky. Patří mezi ekonomicky nejslabší kraje, průmysl je zde tvořen těžebním, strojírenským a chemickým průmyslem, služby zejména lázeňstvím a cestovním ruchem.

Zásadní je zde proto podpora podnikání, inovací a výzkumu a vývoje, která v kraji probíhá a funguje, o čemž svědčí i výsledky čerpání financí z jednotlivých programů v rámci OPPI. Největší objem financí čerpali v letech 2007-2013 podnikatelé v kraji z programu Inovace

– Projekt a programu Rozvoj – viz tabulka č. 3 Počty projektů v rámci programu Inovace a Rozvoj.

Tabulka 3 Počty projektů v rámci programu Inovace a Rozvoj

Kraj	Inovační projekty	Rozvoj	Celkem
Jihočeský kraj	71	106	534
Jihomoravský kraj	182	604	1966
Karlovarský kraj	26	127	281
Kraj Vysočina	90	292	818
Královéhradecký kraj	103	84	650
Liberecký kraj	65	251	632
Moravskoslezský kraj	136	771	1848
Olomoucký kraj	65	502	1082
Pardubický kraj	74	191	704
Plzeňský kraj	50	55	416
Středočeský kraj	190	221	1243
Ústecký kraj	51	334	733
Zlínský kraj	134	544	1506
Celkem	1237	4082	12413

Zdroj: Czechinvest, vlastní zpracování

3.3.9 Pravidla a postup při získávání podpory z programu OPPI 2007-2013

Je samozřejmé, že finanční rozhodování je denním chlebem každého podnikajícího subjektu a musí být podloženo finanční analýzou, na jejíchž výsledcích je založeno řízení majetkové i finanční struktury podniku, investiční i cenová politika, řízení zásob a další činnosti důležité pro chod společnosti. (SYNEK M., 2002) Finanční analýzu lze zaměřit na hodnocení současného stavu a minulého vývoje financí podniku nebo naopak v širším pojetí se zaměřit na předpověď budoucího vývoje financí podniku a připravit podklady pro interní rozhodování podniku. Požadavky na provedení finanční analýzy je komplexnost a soustavnost provádění. (HRDÝ & KRECHOVSKÁ)

V případě, že se podnikající subjekt rozhodne požádat o podporu rozvoje v rámci některého z rozvojových programů, musí v rámci svého nejen finančního rozhodování vzít v potaz i náročnost zpracování dotačního projektu, podání žádosti o dotaci, jednotlivých implementačních kroků v případě úspěšné žádosti a dále sledování udržitelnosti projektu v letech následujících po implementaci. Je tedy nutné vyčíslit finanční náročnost těchto pro

podnik nikoliv běžných aktivit a zvážit, zda podnik vytvoří projektový tým z řad vlastních zaměstnanců nebo zvolí služby externího dodavatele.

Pro samotnou žádost o podporu je nutné dodržovat předepsaná pravidla a postupy, daná jednotlivými výzvami v rámci konkrétního programu, ovšem stručně lze shrnout základní kroky, které by měl žadatel o dotaci učinit:

- Mít jasnou představu o tom, co chce podnik uskutečnit a zda je schopen tento projekt realizovat a financovat – tedy mít kvalitní podnikatelský záměr
- Zjistit informace o možnostech podpory podnikatelského záměru, který musí být v souladu se zaměřením příslušného dotačního programu a měl by být efektivní a udržitelný.
- Zpracovat žádost o poskytnutí podpory a hodnocení projektu
- Podat žádost o poskytnutí podpory
- Realizovat projekt
- Monitorovat přínos podpořeného projektu.

Mezi podmínky, ke kterým se žadatel zavazuje, patří zejména:

- vedení účetnictví
- výběr dodavatelů zakázek, na které bude poskytnuta podpora z Operačního programu Podnikání a inovace, dle předem stanovených pravidel
- zajištění publicity projektů, na které je poskytnuta dotace, formou plaket, štítků, billboardů apod. během a po realizaci projektu dle stanovených pravidel.

Monitorování přínosu podpořeného projektu

Sledování – monitorování projektů se provádí v průběhu realizace projektu i po ukončení jeho realizace. Jeho hlavním cílem je průběžně sledovat pokrok v realizaci podpořených projektů a zda jsou naplňovány závazné ukazatele definované programem a stanovené přímo žadatelem. Monitorování probíhá formou zpráv z realizace a v pravidelně předkládaných monitorovacích zprávách.

4 Vlastní práce

V praktické části práce bude představena společnost KMK GRANIT, a. s. a její podnikatelský záměr, který byl podkladem pro podání žádosti o dotaci v rámci Operačního programu Podnikání a investice, který probíhal v letech 2007 – 2013. Společnost byla úspěšným žadatelem a příjemcem dotace. Investiční projekt na inovaci produktu byl firmou úspěšně. Zhodnocení přínosu tohoto projektu pro podnik bude provedeno pomocí vybraných ukazatelů finanční analýzy, konkrétně vertikální a horizontální analýzy účetních výkazů a poměrových ukazatelů rentability, přičemž podkladem pro tuto analýzu budou účetní výkazy zveřejňované společností v rámci roční účetní závěrky. Dále bude provedeno srovnání predikovaných objemů prodeje nového produktu a tržeb za tento produkt se skutečností na základě interních údajů společnosti KMK GRANIT, a. s.

4.1 Podnikatelský záměr společnosti KMK GRANIT, a. s.

Pro představení procesu získání dotace v rámci operačního programu Podnikání a inovace a zhodnocení přínosu realizovaného projektu byla vybrána společnost KMK Granit, a. s., která je úspěšným žadatelem o dotaci v rámci OP PI 2007-2013. Společnost využila dotaci na investici v rámci produktové inovace.

Společnost se řadí do kategorie malých a středních podniků, svou činnost provádí na území Karlovarského kraje, kam patří jako strukturálně postižený region i město Sokolov, pod jehož správní obvod spadá sídlo společnosti. Dalším z důvodů pro její výběr je skutečnost, že v rámci Karlovarského kraje byl její inovační projekt jedním z největších a úspěšně implementovaných.

4.1.1 Představení společnosti

Společnost K M K GRANIT byla založena 5. listopadu 1992 jako společnost s ručením omezeným pěti fyzickými osobami. Následně společnost získala dobývací prostor a dobývací práva k těžbě sodno-draselných až draselno-sodných živců, a to v kamenolomu Krásno, kde je tato alkalicko-živcová keramická surovina těžena. Od svého vzniku je společnost zaměřena především na těžbu a zpracování nerostů (nekovových minerálních materiálů-živců) a na činnosti s těžbou a zpracováním nerostů související.

Tyto materiály jsou určeny především pro použití v různých oblastech keramického a sklářského průmyslu. Těžiště současného využití je ve výrobě lisované, glazované a slinuté dlažby rychlovypalem, tažené kameninové dlažby, kameninových hmot licích a točirenských pro užitkovou a ozdobnou keramiku, dále jako důležitá surovina živcových směsí pro výrobu sanitární keramiky a technického obalového skla.

Od roku 2004, kdy společnost zprovoznila vlastní laboratoř, byl nastartován proces rozvoje společnosti se stálým zlepšováním systému řízení kvality a vyvíjením vlastních nových produktů pro zákazníky. Výroba byla postupně intenzifikována a provoz rozšiřován.

V roce 2006 došlo ke změně právní formy na akciovou společnost. Společnost úzce spolupracuje s dceřinou společností Czech Silicat s.r.o., kterou založila se svými zahraničními partnery v roce 2007, a která se zabývá zpracováním mikromletých silikátových surovin (živec, křemen).

V roce 2010 společnost vyvinula nový produkt FKW 05 (nekovový minerální výrobek), který oslovil širokou škálu zákazníků v keramickém a sklářském průmyslu.

V roce 2012 laboratoř společnosti úspěšně prošla akreditačním auditem a stala se tak akreditovanou laboratoří, zabývající se především měření chemického složení silikátových materiálů.

Ve stejném roce společnost realizovala dotační projekt "Homogenizace produktu a rozšíření sledování kvality produktů firmy K M K GRANIT, a. s." v rámci něhož zavedla do výroby nově vyvinutý produkt FEW 05. V současnosti je tedy hlavním produktem společnosti nejen FKS0-5, živcová surovina k využití zejména v keramickém průmyslu, sklárnách a porcelánkách, ale i v jiných oborech a výše zmíněný produkt FEW 05, který bude blíže popsán dále.

Okruh zákazníků se za roky jejího působení na trhu velmi rozšířil a výrobky se rovněž exportují, zejména do Polska a Německa. V roce 2013 se společnost začala zabývat myšlenkou druhotného využití použitých keramických izolátorů pro výrobu nového keramického materiálu - označovaného ve společnosti jako keramický materiál IZ.

Sídlo společnosti	
Mírová 545, 357 47 Krásno	
Místa podnikání	
<ul style="list-style-type: none"> - Mírová 545, 357 47 Krásno - Krásno – živcový lom Krásno, laboratoř - Horní Slavkov – uskladnění výrobní suroviny 	
<u>Obec Horní Slavkov</u>	
<ul style="list-style-type: none"> - adresa bez čísla popisného/orientačního <u>Skupina 1.</u> - Hospodářsky problémové regiony definované usnesením vlády ČR č. 344/2013 tvoří území obcí s rozšířenou působností - 41. Sokolov 	
Region (NUTS II):	Severozápad
Kraj (NUTS III):	Karlovarský
Okres (NUTS IV):	Sokolov
Katastrální území:	Krásno nad Teplou 673811 Horní Slavkov 644056

Hlavní podnikatelskou činností společnosti K M K GRANIT, a.s. je:

CZ-NACE 08 Ostatní těžba a dobývání

CZ-NACE 23700 Řezání, tvarování a konečná úprava kamenů.

4.1.2 Základní finanční údaje o firmě

Společnost povinně zveřejňuje účetní závěrku, její vývojové a výzkumné, popřípadě inovační aktivity se opírají o vyváženou pozornost aplikacím posledních výsledků vědeckotechnického rozvoje a marketingu. Z pohledu vývojových a výzkumných aktivit společnosti na nových produktech se jedná o tzv. „ofenzivní inovační strategii“, která je založena na technickém a tržním vedoucím postavení, kdy je společnost napřed před konkurencí při uvádění tohoto nového produktu na trh.

4.1.3 Charakteristika projektu

Firma KMK GRANIT a.s. se zabývá těžbou a výrobou nekovových minerálních materiálů, živců, určených především pro použití v různých oblastech keramického

a sklářského průmyslu. Těžiště současného využití je ve výrobě lisované, glazované a slinuté dlažby rychlovypalem, tažené kameninové dlažby, kameninových hmot licích a točírenských pro užitkovou a ozdobnou keramiku, dále jako důležitá surovina živcových směsí pro výrobu sanitární keramiky a technického obalového skla.

Sídlo firmy je v městě Krásno, Mírová 545, 357 47. Místo podnikání je v katastrálním území města Krásno v kamenolomu Krásno. Jedná se o pozemky z části v nájmu od města Krásno a zčásti o vlastní pozemky a prostory (laboratoř).

Základním strategickým záměrem společnosti KMK GRANIT je dodávat svým zákazníkům výrobky a služby takových parametrů, které trvale splňují jejich nároky a požadavky. Orientace na zákazníky a systematicky prováděný průzkum trhu umožnil za dobu existence firmy velmi výrazně rozšířit okruh zákazníků. Podnikatelská strategie firmy KMK GRANIT vychází z důsledné orientace na zákazníka a jeho potřeby. Jedním z cílů proto je uspokojit požadavky zákazníků na rozšíření sortimentu produktů o živce mleté a také živce vyšší kvalitativní třídy, aplikovatelné v moderních keramických a sklářských provozech. Důležitou součástí strategie firmy je také uplatnění v dalších oblastech zpracovatelského průmyslu např. výrobě plastů, gumárenském průmyslu, výrobě barev apod. Cílem je zde rozšíření oblastí působnosti firmy, diverzifikace trhů.

Jedná se o rozšíření a zlepšení systému homogenizace výrobků, čímž dojde k ustálení kolísání kvality produktu. Kromě toho bude možno získat extra kvalitní složky živcové suroviny z části zpracovaných výrobků jako nového produktu. Toto bude zajištěno pomocí nových mezioperačních boxů a kolového nakladače k převozu jednotlivých kvalit. Výrobek o jednotlivých kvalitách bude míchán z mezioperačních boxů ve stanovených a vypočtených poměrech a navážen do expedičního boxu, kde navážením a daným odběrem dojde k jeho homogenizaci.

S tímto úzce souvisí pořízení nového rentgen fluorescenčního spektrometru na stanovení chemické analýzy. Při homogenizačním procesu míchání z jednotlivých mezioperačních boxů bude podstatně rozšířena přesnost měření na zjištění širší škály prvků a oblast měření chemického složení výrobku. Tímto způsobem budeme podnik schopen

jemněji dělit výrobky dle kvality, dále poskytovat přesnější podklady o svých výrobcích zákazníkům a s tím řešit další potencionální zájemce a využití výrobků.

Cílem homogenizační činnosti bude dosažení vyššího stupně zhodnocení živcové suroviny Krásno, tzn. efektivnější využití stávajícího ložiska. Dále vytvoření nového produktu extra kvalitního živce s více měřenými parametry pro zákazníky a pro využití ostatních příměsí horniny. Vedlejším důsledkem efektivnějšího využívání těžené suroviny bude snížení ekologické zátěže v důsledku snížení podílu nevyužitelného materiálu z lomu.

Důležitým cílem činnosti bude dále rozšíření škály produkovaných živců o kvalitativně vyšší značky pro náročnější aplikace v moderních keramických a sklářských provozech.

V současné době organizace vyrábí výrobky FKS 05, FKW 05, které jsou dané svými vlastnostmi a parametry. Nový výrobek FEW 05 je extra čistý materiál splňující deklarované parametry. Tento výrobek nemá v České republice konkurenci. Jediným dalším výrobcem podobného výrobku v ČR je LB Minerals, kde se ale jedná o výlučně draselný živec s horšími parametry obsahu škodlivin Fe_2O_3 .

Nový výrobní postup řeší, při zachování současné technologie, odvedení extra čistého materiálu po úpravě na technologické lince na požadovanou zrnitost přes stávající pasový most na depo č. 2. Zpracováváný materiál bude v jedné dávce max. 300 t, kde po úpravě této dávky dojde ke změření kvalitativních parametrů laboratoří. Depo č. 2 bude rozděleno na mezioperační boxy a expediční boxy. Po změření dávky se materiál přesune do mezioperačního boxu nebo expedičního boxu kolovým nakladačem. Rozhodnutí, kam se přesune, určí změřené hodnoty výrobku. Jestliže bude výrobek mimo požadovanou kvalitu, umístí se do mezioperačního boxu. V mezioperačních boxech budou vytypované různé kvality výrobku FEW 05 tak, aby bylo možné výrobek nedosahující potřebné kvality domíchat s výrobkem z ostatních boxů do potřebné kvality. Mezioperační boxy budou očíslovány a kvality jednotlivých výrobků budou uvedeny v laboratorním softwaru Labsystém. Určení poměrů míchání z jednotlivých mezioperačních boxů do expedičního boxu určí vedoucí výroby. Domíchávání bude prováděno kolovým nakladačem s certifikovanou váhou, kdy obsluha dostane poměr navážení a namíchá požadované

množství výrobku. K samotnému přesnému míchání je nutné zajistit přesné a rozsáhlejší výstupy laboratoře, což zajistí nový rentgen, který dokáže stanovit požadovaný rozsah měřených prvků ovlivňujících kvalitu výrobku. Tímto bude podnik plně připraven vyrábět nový výrobek a zajistit minimální kolísání kvality výrobku.

Konkurence v České republice nemá srovnatelné suroviny a v případě obsahu škodliviny Fe_2O_3 mají jen draselné živce, které nedosahují max. obsahu 0,12 %.

U projektu se nepočítá s nákupem patentů, licencí, průmyslových vzorů. Ochrana duševního vlastnictví není v tomto případě potřebná. Projekt není součástí většího projektu. Projekt je dalším navazujícím dosažením vyššího stupně zhodnocení živcové suroviny Krásno.

4.1.4 Technický popis řešení projektu

Projekt bude řešen ve dvou etapách, v první bude proveden nákup kolového nakladače a stavba opěrné zdi s mezioperačními boxy a v druhé nákup rentgenu. Projekt nepodléhá stavebnímu řízení, protože se nachází v dobývacím prostoru Krásno I. a záměr bude upřesněn jen Obvodnímu báňskému úřadu v Sokolově, který organizaci dozoruje. K výstavbě je připravená projektová dokumentace v rozsahu požadovaném báňským úřadem. Stavební práce projektu sestávají z výstavby opěrné zdi s boxy dle projektové dokumentace. Mezioperační boxy budou sloužit ke skladování výrobků s různým chemickým složením, ze kterého se bude namíchávat konečný výrobek. V tabulce č. 4. Pořizované stroje a zařízení a tabulce č. 5 Způsobilé výdaje projektu jsou shrnuty parametry pořizovaných strojů a zařízení – tedy dlouhodobého hmotného majetku a vyčísleny rozpočtové náklady projektu, které jsou zároveň způsobilými výdaji projektu.

Tabulka 4 Pořizované stroje a zařízení

Kolový nakladač	objem lopaty minimálně 3 m ³ certifikované vážící zařízení hmotnost nakladače do 20 t pracovní dosah min. 4,5 m
Rentgen XRF	vlnově dispersní fluorescenční spektrometr o výkonu rentgenové lampy minimálně 1,2 – 2 kWh a požadovaném měření škály prvků

Zdroj: K M K GRANIT, a. s., vlastní zpracování

Tabulka 5 Způsobilé výdaje projektu

Rozpočtové náklady celkem	9 700 000 Kč	z toho stavební část	700 000 Kč
Způsobilé výdaje projektu celkem	9 700 000 Kč	z toho stavební část	700 000 Kč

Zdroj: K M K GRANIT, a. s., vlastní zpracování

Pomocí realizovaného projektu dojde k efektivnímu zhodnocení vstupní suroviny, celkovému racionálnějšímu využití zásob a v poslední řadě k identifikaci nežádoucích složek v surovině, jejich poznání a možnému využití těchto složek k užitným aplikacím.

4.1.5 Analýza trhu (prokázání mezery na trhu)

Podíl ušlechtilých výrobků v porovnání se standardními výrobky se u odběratelů v odvětví speciální ušlechtilé keramiky, skla, sklených vláken a plniva trvale zvyšuje, a to přináší stále vyšší nároky na kvalitu výrobků. Na českém trhu se v současnosti společnost KMK GRANIT podílí 21 %. Novým výrobkem bude mít podnik možnost dodávat do odvětví speciální ušlechtilé keramiky a nahradit dovážené živce ze zahraničí. Z analýzy nabídky uvedené v tabulce č. 6 Analýza nabídky je patrné, že je podnik na trhu České republiky se svým podílem 21% na celkové nabídce standardních výrobků používaných v odvětví speciální ušlechtilé keramiky druhým nejvýznamnějším dodavatelem, ovšem jeho největší konkurent zaujímá se svým podílem 61 % mnohem významnější pozici. Cestou, jak zvýšit konkurenceschopnost podniku je rozhodně využití potenciálu firmy v zavedení inovace produktu, kdy na základě výsledků vlastního výzkumu a vývoje byla nalezena možnost, jak produkt inovovat a po zavedení tohoto inovačního řešení v rámci navrženého investičního projektu nabídnout produkt specializovaný, který nejenže dosáhne parametrů surovin dosud dovážených ze zahraničí, ale jehož některé sledované parametry tyto dovážené suroviny navíc předčí.

Tabulka 6 Analýza nabídky

LB Minerals	61 % na trhu ČR
K M K GRANIT	21 % na trhu ČR
Ostatní	18 % na trhu ČR

Zdroj: K M K GRANIT, a.s., vlastní zpracování

V rámci analýzy trhu byla rovněž provedena analýza poptávky (viz tabulka č. 7 Analýza poptávky) po novém produktu, kdy byli vytipováni potencionální odběratelé, z nichž u dvou se jedná o zahraniční subjekty a jednání s tuzemským odběratelem CzechSilicat ČR je již ve fázi předběžného plánu poptávky a následně zatím nezávazných objednávek.

Tabulka 7 Analýza poptávky

Potencionální odběratelé	Předběžné poptávky	Nezávazné objednávky
Ceramica Tubadzin Polsko	x	x
Mineral Resors Itálie	x	x
CzechSilicat ČR	CzechSilicat ČR	CzechSilicat ČR

Zdroj: K M K GRANIT, a.s., vlastní zpracování

Podkladem pro analýzu poptávky a nabídky na trhu keramických surovin bylo srovnání navrhovaného řešení s konkurencí, jehož výsledky jsou uvedeny v tabulce č. 8 Srovnání navrhovaného řešení s konkurencí a skutečně vystihují nespornou konkurenční výhodu v oblasti dosažitelných sledovaných parametrů produktu a jednoznačně popisuje mezeru na trhu, kterou podnik svou inovací využije - nový výrobek FEW 05 je unikátní svým přírodním složením užitkových složek (alkálie K₂O, Na₂O) a dosaženým nízkým obsahem škodlivin (Fe₂O₃) homogenizací a přesným řízením kvality na základě podrobné znalosti chemického obsahu složek.

Tabulka 8 Srovnání navrhovaného řešení s konkurencí

Výrobce	Výrobek	Fe ₂ O ₃	K ₂ O	Na ₂ O	Suma alkálií
KMK GRANIT	FEW	max. 0,12 %	min. 5 %	min. 5 %	min. 10,0 %
LB Minerals	Ž65K20, Ž75K20	max. 0,13 %	min. 7 %	max. 2 %	min. 8,5 %
Adolf Gottfried	FSKN	ø 0,46 %	3,66%	4,37%	neuváděno
Max Schmidt	Typické hodnoty	0,50 – 0,60 %	3,5 – 3,9 %	4,5 – 4,9 %	neuváděno
Sobotka Střeblov	Typické hodnoty	0,45 – 0,65 %	3,5 – 4,0 %	3,7 – 4,5 %	neuváděno

Zdroj: K M K GRANIT, a. s. vlastní zpracování

4.1.6 Finanční analýza projektu

Hlavním ekonomickým cílem projektu jsou stálé a stabilní příjmy společnosti, vycházející z dlouhodobých kontinuálních prodejů vlastních výrobků a diverzifikace výrobků spojená se zakázkami odběratelů v jednotlivých odvětvích.

V rámci investičního projektu byly rovněž řešeny optimální objemy budoucích prodejů inovovaného výrobku a rovněž tržeb za tento výrobek v letech bezprostředně navazujících na zavedení inovace. Tyto informace jsou uvedeny v tabulce č. 9 Předpokládaný objem prodejů a tržeb.

Tabulka 9 Předpokládaný objem prodejů a tržeb

Rok	Objem prodeje v tunách	Předpokládané tržby v Kč
2012	1 000	750 000
2013	3 000	2 250 000
2014	6 000	4 500 000
2015	7 000	5 250 000

Zdroj: K M K GRANIT, a. s. vlastní zpracování

4.1.7 Citlivostní analýza rizik

V rámci určení klíčových ekonomických rizik projektu byla stanovena tři nejvýznamnější rizika, a to možnost zvýšení nákladů na projekt v průběhu jeho realizace, zpoždění realizace dílčích částí projektu a rovněž zpoždění náběhu tržeb za vyrobené výrobky. Varianty dopadu těchto rizik a opatření k jejich eliminaci jsou uvedeny v tabulce č. 10 Citlivostní analýza rizik.

Tabulka 10 Citlivostní analýza rizik

Varianta dopadu rizik	Hodnoty
Optimální	Splnění plánovaného objemu prodejů a tržeb
Optimistická	Navýšení plánovaného objemu prodeje nového výrobku FEW 05 o 10%
Pesimistická	Snížení plánovaného objemu prodeje nového výrobku FEW 05 o 20 %

Zdroj: K M K GRANIT, a. s. vlastní zpracování

Opatření k eliminaci rizik – diverzifikace zákazníků a jejich technická podpora laboratoří podniku, udržování kvality výrobků na vysoké úrovni a soustavné poznávání vlastností živcové suroviny, její zkoumání a zkoumání možných aplikací v jednotlivých oborech rozličných odvětví.

Výstupem projektu je nový výrobek FEW 05, který není na současném trhu a je po něm poptávka. Projekt řeší nákup dvou strojů – kolového nakladače a rentgen fluorescenčního spektrometru XRF, dále stavbu mezioperačních boxů. Dále využití těchto zařízení ke vzniku a výrobě nového výrobku FEW 05. Projekt je podkladem celkové investice 9 700 000,- Kč bez DPH a zdůvodněním žádosti o dotaci 60 %, tj. 5 820 000,- Kč. Je doložením proveditelnosti záměru na nový výrobek a jeho uplatnění na trzích. Projekt řeší předpokládaný vývoj organizace KMK GRANIT, a.s. ve vztahu k požadavkům trhu a vyplnění mezer na těchto trzích.

4.1.8 Zhodnocení přijatelnosti projektu a žadatele o dotaci

Žadatel předložil projekt v rámci programu Inovace – Inovační projekt - Výzva IV.

Tento program pomáhá podnikům, které uvádí do výroby produkty inovované na základě vlastní výzkumné a vývojové činnosti. Výzva IV. byla vyhlášena agenturou CzechInvest dne 01.02.2010 a je určena malým, středním i velkým podnikům a plánovaná alokace na tuto výzvu je 4 mld. Kč. Příjem registračních žádostí probíhal od 01.05.2010 do 30. 9. 2010 prostřednictvím internetové aplikace eAccount. Příjem plných žádostí byl zahájen dne 01.07.2010 a ukončen dne 31.01.2011.

Soulad projektu žadatele s podmínkami a charakteristikami výzvy IV. Programu Inovace – Inovační projekt, jako jedna ze součástí jeho žádosti jako zájemce o dotaci z programu je uveden v tabulce č. 11 Soulad projektu s charakteristikami programu.

Tabulka 11 Soulad projektu s charakteristikami programu

Základní charakteristiky programu:	Podmínka	Splnění podmínky žadatelem A/X
Příjemci podpory	Podnikatelský subjekt zapsaný v obchodním rejstříku působící především ve zpracovatelském průmyslu.	A - NACE 23700
	Malý a střední podnik.	A
	Projekt musí být realizován v České republice mimo hl. m. Praha	A - Karlovarský kraj
Předmět podpory	a) inovace produktu - zvýšení technických a užžitných hodnot výrobků, technologií a služeb	A
	b) inovace procesu - zvýšení efektivity procesů výroby a poskytování služeb	x
	c) organizační inovace - zavedení nových metod organizace firemních procesů a spolupráce s firmami a veřejnými institucemi	x
	d) marketingová inovace - zavedení nových prodejních kanálů	x
Možná částka podpory	dotace ve výši 1 - 75 mil. Kč pro a), b)	x
	dotace ve výši 1 – 150 mil Kč pro a), b) realizovaných v regionech se soustředěnou podporou státu*	A - 9 700 000 Kč
	dotace ve výši do 2 mil. Kč pro c), d)	x
	*seznam regionů je uveden v příloze Výzvy	A - Sokolov
Podporované výdaje	dlouhodobý hmotný majetek – např. stroje a zařízení, hardware a sítě, novostavby pouze pro MSP, technické zhodnocení staveb (% omezeny),	A
	dlouhodobý nehmotný majetek – software a data, práva k užívání duševního vlastnictví	A
	provozní náklady pouze pro MSP – služby poradců a expertů, zvláštní školení, mzdy a pojistné	x
	náklady na publicitu projektu	x
Další podmínky	Projekty musí využívat výsledky výzkumu a vývoje, musí být prokázána návaznost na vývojovou fázi inovačního procesu.	A
	Z programu nelze podporovat výzkum a vývoj, v okamžiku podání žádosti již musí být vývoj ukončen a tato skutečnost doložena.	A
	V projektu by měl žadatel výstižně popsat, v čem spočívá novost projektu	A
	a prokázat jeho efektivnost a konkurenceschopnost ve vztahu k cílovým trhům.	A
Povinné přílohy k žádosti	finanční realizovatelnost projektu (FRP) – elektronický formulář, který je k dispozici v aplikaci eAccount	A
	studie proveditelnosti (podnikatelský záměr) dle předepsané osnovy	A
	příloha k účetní závěrce – za poslední uzavřený účetní rok	A

Zdroj: CzechInvest, vlastní zpracování

Z tabulky je patrné, že předložený projekt je plně v souladu s podmínkami a charakteristikami výzvy, jde o podnik zařazený mezi malé a střední podniky působící

převážně ve zpracovatelském průmyslu ve strukturálně postiženém regionu a jedná se o projekt na inovaci produktu.

5 Výsledky a diskuse

Podnik K M K GRANIT a.s. svým podnikatelským záměrem na inovaci produktu uspěl jako žadatel o dotaci z Operačního programu Podnikání a inovace a jak již bylo uvedeno, podání žádosti předcházelo splnění několika podmínek, kdy jednou z nich bylo předložení účetních výkazů podniku za minimálně tři účetní období předcházející podání žádosti tak, aby bylo možné posoudit, zda je podnik schopen projekt realizovat, zajistit jeho udržitelnost a rovněž financovat 40 % z celkového rozpočtu projektu. V rámci posouzení výsledků a další diskuse k přínosu inovačního projektu bude provedena finanční analýza vybraných ukazatelů a hodnoty těchto ukazatelů dále porovnány s průměrnými hodnotami těchto ukazatelů v příslušném odvětví v jednotlivých letech, které byly za příslušná období publikovány Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR.

5.1 Finanční analýza podniku

Finanční analýza vybraných ukazatelů v období před implementací investičního projektu a následně po jeho zavedení je v praktické části použita pro zhodnocení přínosu realizovaného investičního projektu, neboť vypovídá o hospodářské a finanční situaci podniku a jako klasická metoda analýzy vnitřního prostředí podniku se používá jako dílčí analýza konkurenceschopnosti podniku.

Základem pro analýzu absolutních ukazatelů účetních výkazů je porovnání minimálně tří za sebou jdoucích období. V případě společnosti K M K GRANIT je zvoleno pět účetních období, kdy dvě předcházela implementaci inovačního projektu (rok 2011 a 2012) a dvě, která následovala po zavedení projektu v roce 2013.

5.1.1 Analýza účetních výkazů

Analýza účetních výkazů, tedy rozvahy a výkazu zisku a ztráty byla vybrána jako statická metoda finanční analýzy. Pomocí horizontální analýzy účetních výkazů zjistíme za použití níže uvedeného vzorce trend pohybu jednotlivých veličin v průběhu sledovaného období.

Vzorec pro výpočet horizontální analýzy:

$$\% \text{ změna} = \frac{(\text{Běžné období} - \text{Předchozí období})}{\text{Předchozí období}} \times 100$$

Obrázek 4 Horizontální analýza rozvahy

Rok	2011	2012	2013	2014	2015	2016
AKTIVA CELKEM	100	110	100	113	122	136
Dlouhodobý majetek	100	107	111	118	129	145
Oběžná aktiva	100	115	80	106	109	121
Pohledávky	100	75	67	72	90	112
PASIVA CELKEM	100	112	91	108	120	133
Vlastní kapitál	100	109	44	64	85	106
Výsledek hospodaření minulých let	100	107	27	47	66	88
Výsledek hospodaření běžného účetního období	100	138	228	273	312	339
Cizí zdroje	100	146	639	615	530	440
Závazky	100	160	179	238	214	538

Z obrázku č. 4 Horizontální analýza rozvahy, kdy jako základna pro strukturu aktiv a pasiv byl stanoven rok 2011, tedy 100 % je patrné, že v průběhu let dochází k postupnému růstu aktiv podniku a je zde patrný i vliv investice v roce 2013, kdy došlo díky realizaci investičního projektu k nárůstu dlouhodobého majetku podniku (mezioperační boxy, rentgen). Trend růstu oběžných aktiv není tak výrazný, v roce 2013 je zřetelný i propad oproti roku 2011, což bylo způsobeno rovněž realizací investičního projektu v tomto roce. Z hodnot celkových aktiv a pasiv v jednotlivých letech je však patrné, že podniku se daří ve všech obdobích udržet aktiva a pasiva na úrovni kdy aktiva převyšují pasiva, přestože závazky podniku v průběhu let narůstají. Podnik využívá možnosti financování z cizích zdrojů, neboť je pro něj výhodnější než financování vlastním kapitálem, vzhledem k nízkým úrokovým sazbám.

Z obrázku č. 5 Horizontální analýza výkazu zisku a ztrát je patrné, že u výkonů a výkonové spotřeby došlo v průběhu let ke konstantnímu růstu obou hodnot, ovšem na rozdíl od roku 2012, kdy hodnota procentních bodů těchto dvou položek byla na stejné úrovni, společně s růstem výkonů nerostla výkonová spotřeba stejným tempem a rozdíl mezi těmito dvěma položkami se zvyšuje ve prospěch výkonů a výrazně roste přidaná

hodnota a lze tak usuzovat, že v podniku v průběhu hodnocených let došlo ke zvýšení objemu výkonů při stejných nákladech a zvýšení kvality vlastní produkce při stejných nákladech.

Obrázek 5 Horizontální analýza výkazu zisku a ztrát

Rok	2011	2012	2013	2014	2015
Výkony	100	113	110	126	137
Výkonová spotřeba	100	113	103	117	127
Přidaná hodnota	100	116	125	147	161
Osobní náklady	100	103	109	105	113
Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu	100	64	119	142	153
Provozní výsledek hospodaření	100	152	201	295	336
Daň z příjmů za běžnou činnost	100	117	193	234	268
Výsledek hospodaření za běžnou činnost	100	138	228	273	312
Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)	100	138	228	273	312
Výsledek hospodaření před zdaněním (+/-)	100	133	220	265	303

Rovněž mohlo dojít ke snížení cen spotřebovávaných zdrojů, což se však vzhledem k trendu vývoje cen energií nezdá příliš pravděpodobné. Výsledky tedy podporují domněnku, že firma zvyšuje přidanou hodnotu právě díky implementaci inovačního projektu, jehož cílem bylo zvýšení kvality vlastní produkce, rozšíření portfolia zákazníků a růst objemu prodeje.

Výrazný růst objemu prodeje a následně tržeb je rovněž patrný z dalších ukazatelů, jako jsou jednotlivé výsledky hospodaření, kde je růst v posledním sledovaném roce oproti roku 2011 více než trojnásobný.

Vertikální analýza spočívá ve vyjádření jednotlivých položek účetních výkazů jako podílu k jediné zvolené základně. Zaměřuje se na položky rozvahy, konkrétně na strukturu aktiv a pasiv. Za pomoci níže uvedeného vzorce zjistíme, jak se jednotlivé majetkové části v průběhu několika let (včetně období projektu), podílely na bilanční sumě, tedy na celkových hodnotách aktiv a pasiv.

Ve vertikální analýze rozvahy viz obrázek č. 6 dole, byla v jednotlivých letech zvolena jako stoprocentní základna hodnota aktiv a pasiv celkem a k této základně vypočítán podíl jednotlivých složek aktiv a pasiv.

Vzorec pro výpočet vertikální analýzy:

$$\% \text{ změna} = \frac{\text{Položka}}{\text{Celková aktiva (Pasiva)}} \times 100$$

Obrázek 6 Vertikální analýza rozvahy

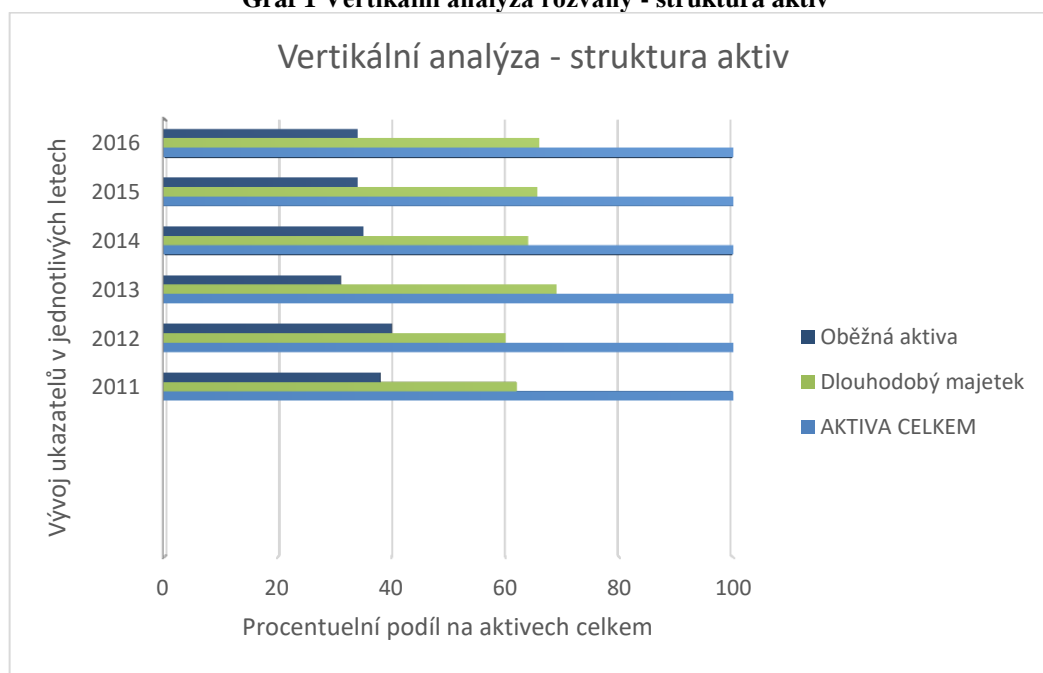
Rok	2011	2012	2013	2014	2015	2016
AKTIVA CELKEM	100	100	100	100	100	100
Dlouhodobý majetek	62	60	69	64	66	66
Oběžná aktiva	38	40	31	35	34	34
Zásoby	2	2	4	4	4	3
Pohledávky (ř. 10 + 11)	29	20	19	18	21	24
Krátkodobé pohledávky	29	20	19	18	21	24
Krátkodobý finanční majetek	8	18	7	13	9	7
PASIVA CELKEM (ř. 16 + 23 + 28)	100	100	100	100	100	100
Vlastní kapitál (ř. 17 až 22)	92	90	44	55	65	74
Základní kapitál	2	2	2	2	1	1
Výsledek hospodaření minulých let (ř. 96 + 98)	83	79	25	36	46	55
Výsledek hospodaření běžného účetního období	7	8	17	17	18	18
Cizí zdroje (ř. 24 + 25)	8	10	55	45	35	26
Rezervy	2	2	2	2	2	2
Závazky (ř. 26 + 27)	6	9	12	13	11	25
Dlouhodobé závazky	0	0	1	1	1	11
Krátkodobé závazky	6	9	11	13	10	13

Z vertikální analýzy rozvahy je patrné, že zatímco struktura aktiv, tedy zejména úroveň dlouhodobého majetku a oběžných aktiv zůstává v průběhu let na přibližně stejné úrovni, struktura pasiv zaznamenala výraznější změny, kdy podnik výrazně navyšuje zejména v roce 2013 cizí zdroje a naopak snižuje vlastní kapitál a v dalších letech udržuje tento poměr přibližně 1:1 až do roku 2016, kdy opět zaznamenáváme nárůst poměru vlastního kapitálu a snížení poměru cizích zdrojů k celkové hodnotě pasiv podniku. Z toho lze vyvodit, že je pro firmu efektivnější a výhodnější používat spíše cizí zdroje financování jako například bankovní úvěry, které jsou vzhledem k nízkým úrokovým mírám v posledních letech výhodnější a cizí kapitál je tak pro firmu výnosnější, přestože cizí kapitál znamená dluhy a tedy navýšení pasiv. Cizí kapitál je skutečně levnější díky fungování principu finanční páky. To, že je levnější znamená i to, že je výnosnější a že pomocí cizího kapitálu lze dosáhnout vyšší rentability vlastního kapitálu.

Musí však platit, že rentabilita vlastního kapitálu je větší než rentabilita aktiv násobená (1 – sazba daně z příjmů, která činí u právnických osob 19%). Pokud toto neplatí, finanční páka nefunguje a zvyšování zadlužení není spojeno se zvyšováním rentability. Ověření fungování finanční páky v podniku v jednotlivých letech bude provedeno v další kapitole práce na základě výpočtu poměrového ukazatele rentabilita vlastního kapitálu.

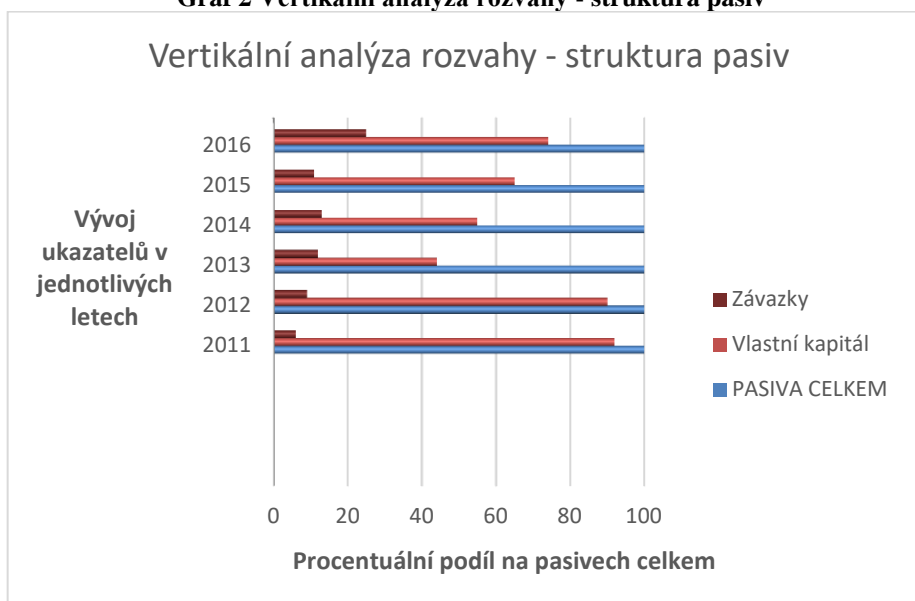
Bude proveden výpočet ukazatele ROE – rentabilita vlastního kapitálu (z anglického Return on Equity), který označuje, kolik čistého zisku připadá na jednu korunu investovaného kapitálu a dále výpočet ukazatele ROA – rentabilita aktiv (z anglického Return on Assets), který označuje produkční sílu a poměří zisk s celkovými aktivy investovanými do podnikání bez ohledu na způsob financování a který ukazuje, zda podnik dokáže efektivně využít svůj majetek. Po porovnání hodnot těchto ukazatelů v jednotlivých letech bude zřejmé, zda podnik využívá efektu finanční páky.

Graf 1 Vertikální analýza rozvahy - struktura aktiv



Pro lepší přehlednost jsou údaje z vertikální analýzy rozvahy přeneseny pro aktiva do grafu č. 1 Vertikální analýza rozvahy - struktura aktiv a pro pasiva do grafu č. 2 Vertikální analýza rozvahy - struktura pasiv.

Graf 2 Vertikální analýza rozvahy - struktura pasiv



5.1.2 Analýza ukazatelů rentability - výnosnosti

Podstata ukazatelů výnosnosti je taková, že mezi sebou poměří zisk dosažený podnikáním a výši zdroje, který byl užit k jeho dosažení. Měří tím efektivitu a ziskovost. Základními a nejběžněji používanými ukazateli jsou ROE, ROA a ROCE.

K analýze vstupních ekonomických ukazatelů a následnému vyhodnocení, zda a jak investiční projekt přispěl ke změně těchto ukazatelů, jsou použity výpočty základních ukazatelů rentability jako je ROA, ROE, ROS, ROCE a vývoj tržeb a objemu prodeje v letech 2009 až 2016.

Rentabilita aktiv (ROA)

Rentabilita aktiv z anglického Return on Assets – ukazuje, jak efektivně podnik vytváří zisk bez ohledu na to, zda je zisk tvořen z vlastních nebo cizích zdrojů.

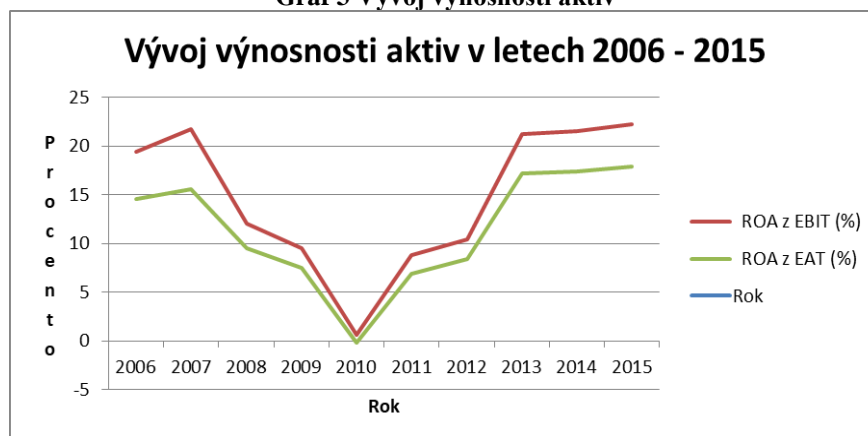
$$\text{ROA} = \frac{\text{zisk}}{\text{celková aktiva}} \times 100 [\%]$$

Tabulka 12 Rentabilita aktiv 2006-2015

Rentabilita aktiv (ROA)	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ROA z EBIT (%)	19,36	21,69	12,01	9,47	0,61	8,78	10,41	21,22	21,54	22,2
ROA z EAT (%)	14,51	15,57	9,46	7,46	-0,2	6,87	8,43	17,18	17,41	17,92

Zdroj: vlastní výpočty na základě údajů od K M K GRANIT, a.s.

Jestliže u ROA by se měla hodnota pohybovat podle indexu průmyslové produkce na hranici 5%, je z tabulky 12 Rentabilita aktiv 2006-2015 patrné, že těchto hodnot ukazatel nabýval již v letech 2011 a 2012, tedy těsně před a v roce realizace projektu a jeho hodnoty v čase nadále rostou. V letech 2013 až 2015 se pohybuje v průměru okolo 17 % a lze konstatovat, že zisk tvoří podnik stále efektivněji. Lépe je toto patrné z grafu vývoje tohoto ukazatele v letech 2006-2015 č. 3 Vývoj výnosnosti aktiv.

Graf 3 Vývoj výnosnosti aktiv

Rentabilita vlastního kapitálu (ROE)

Rentabilita vlastního kapitálu z anglického Return on equity vyjadřuje, kolik jednotek zisku připadá na jednu jednotku vlastního kapitálu.

Vzorec pro výpočet rentability vlastního kapitálu:

$$\text{ROE} = \frac{\text{zisk}}{\text{vlastní kapitál}} \times 100 [\%]$$

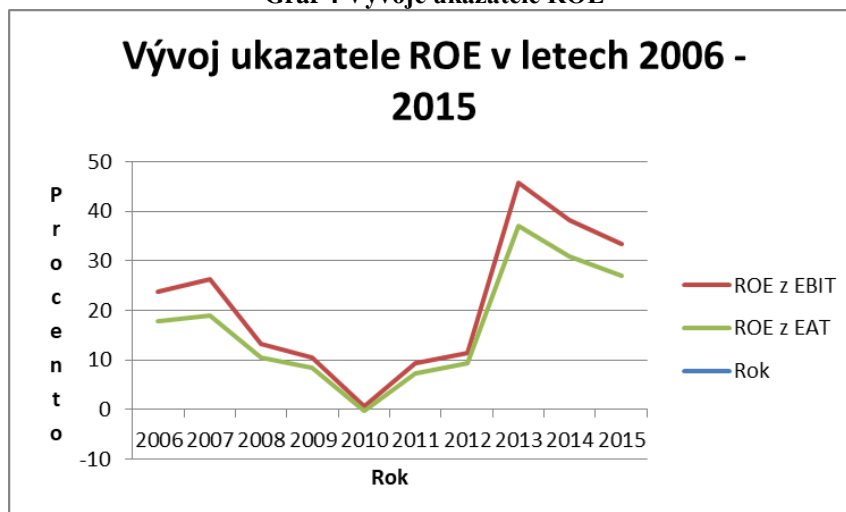
Tabulka 13 Rentabilita vlastního kapitálu 2006 – 2015

Rentabilita vl. kapitálu (ROE)	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ROE z EBIT	23,76	26,35	13,24	10,57	0,68	9,36	11,42	45,74	38,11	33,33
ROE z EAT	17,81	18,91	10,43	8,33	-0,22	7,32	9,24	37,02	30,79	26,9

Zdroj: vlastní výpočty na základě údajů od K M K GRANIT, a.s.

Hodnoty ukazatele ROE z tabulky č. 13 Rentabilita vlastního kapitálu 2006 – 2015 mají obdobný charakter jako ROA, avšak za poslední tři roky je ROE > ROA a dalo by se říci, že v podniku začíná fungovat tzv. finanční páka a podnik začal používat ke zvyšování rentability vlastního kapitálu kapitál cizí, který je pro podnik výhodnější vzhledem k nízkým úrokovým mírám. Efekt finanční páky je však třeba ještě ověřit výpočtem.

Graf 4 Vývoje ukazatele ROE



Finanční páka

Pro ověření tvrzení, že podnik začal využívat ke zvýšení rentability vlastního kapitálu kapitál cizí vzhledem k fungování tzv. finanční páky byl použito srovnání dvou ukazatelů rentability - rentability aktiv ROA a rentability vlastního kapitálu ROE. Efekt finanční páky lze považovat za kladný, pokud ukazatel ROE je větší než ukazatel ROA násobený koeficientem $(1 - t)$, kdy t je sazba daně z příjmů právnických osob, která činí 19 %. Koeficient $(1 - t)$ je tedy roven 0,81). V tabulce č. 14 Efekt finanční páky je provedeno porovnání hodnot těchto dvou ukazatelů a vyhodnocení působení efektu finanční páky. Kromě roku 2010, kdy podnik vykazoval záporné hodnoty ROA i ROE lze konstatovat, že podnik tohoto efektu využívá. V letech 2013 až 2015, kdy z výsledků horizontální analýzy rozvahy plyne, že podnik několikanásobně navyšuje na straně pasiv cizí zdroje a hodnoty ROE jsou až násobně vyšší než hodnoty ROA, je efekt finanční páky potvrzen a velmi výrazný. Bude proto vhodné rovněž vyhodnotit ukazatele zadluženosti, zda není použití cizích zdrojů pro podnik příliš rizikové.

Tabulka 14 Efekt finanční páky

EFEKT FINANČNÍ PÁKY	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ROE z EAT	17,81	18,91	10,43	8,33	-0,22	7,32	9,24	37,02	30,79	26,9
ROA z EAT (%)	14,51	15,57	9,46	7,46	-0,2	6,87	8,43	17,18	17,41	17,92
ROE > ROA (FP +/-)	FP +	FP +	FP +	FP +	FP -	FP +	FP +	FP +	FP +	FP +

Zdroj: K M K GRANIT, a.s., vlastní zpracování

Ukazatele zadluženosti

K výpočtu ukazatelů zadluženosti bylo přistoupeno z důvodů výsledků horizontální analýzy rozvahy, ze které vyplývá, že podnik v letech po zavedení inovačního projektu několikanásobně navýšil podíl cizích zdrojů na celkových pasivech podniku. Předpokládá se využití efektu finanční páky, ale je třeba ověřit, zda není podnik příliš závislý na cizích zdrojích, neboť příliš vysoký ukazatel zadluženosti podniku mu může přivodit vážné finanční problémy, přestože určitá míra zadluženosti by se měla udržovat právě z důvodu přispění k lepší rentabilitě podniku.

Zadluženost = (cizí kapitál/celková aktiva) – tento ukazatel vyjadřuje celkovou zadluženost podniku a měl by se pohybovat v rozmezí 0,3 – 0,6.

Tabulka 15 Ukazatel zadluženosti

Rok	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Cizí kapitál v tis. Kč	9307	13565	59492	57281	49296	40916
Celková aktiva v tis. Kč	183782	202397	183248	208543	223740	249993
Zadluženost	0,06	0,07	0,33	0,28	0,23	0,17

Zdroj: K M K GRANIT, a.s., vlastní zpracování

Přestože by se z předchozí interpretace dalo usuzovat, že podnik neúměrně navyšuje podíl cizích zdrojů, z výsledků výpočtu zadluženosti je patrné, že přestože podíl cizích zdrojů výrazně vzrostl, zadluženost podniku se pohybuje na úrovni pod doporučenou hodnotou i vzhledem k nárůstu celkových aktiv podniku a je tedy možné doporučit i další navýšení cizího kapitálu k podpoře růstu rentability podniku.

Z tohoto důvodu je však nutné vypočítat i ukazatel věřitelského rizika, jehož výše určuje nebezpečnost zadluženosti. Čím vyšší hodnota vypočteného věřitelského rizika, tím vyšší a nebezpečnější je zadluženost. **Věřitelské riziko** = (cizí kapitál/vlastní jmění)

Na základě výpočtu ukazatele zadluženosti a věřitelského rizika v tabulce č. 16 Věřitelské riziko a velmi nízkých hodnot těchto ukazatelů lze podniku financování z cizích zdrojů a využití efektu finanční páky jen doporučit.

Tabulka 16 Věřitelské riziko

Rok	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Cizí kapitál v tis. Kč	9307	13565	59492	57281	49296	40916
Vlastní jmění v tis. Kč	108555	118723	47663	69819	91801	115437
Věřitelské riziko	0,09	0,11	1,25	0,82	0,54	0,35

Zdroj: K M K GRANIÍ, a.s., vlastní zpracování

Rovněž vzhledem k hodnotám výpočtu úrokového krytí, které vyjadřuje, kolikrát zisk (EBIT) převyšuje platby úroků. Tento ukazatel sledují banky při poskytování úvěru a měl by nabývat hodnot vyšších než 3, což podnik na základě výpočtu tohoto ukazatele v tabulce č. 17 Úrokové krytí splňuje.

Tabulka 17 Úrokové krytí

Rok	2014	2015	2016
EBIT v tis. Kč	27420	31361	33977
Nákladové úroky v tis. Kč	1389	1276	1038
Úrokové krytí	19,74	24,58	32,73

Zdroj: K M K GRANIÍ, a.s., vlastní zpracování

Rentabilita tržeb ROS

Rentabilita tržeb z anglického Return on sales nám poskytuje informaci o tom, jak velké výnosy musíme ve firmě vytvořit, abychom dosáhli 1 Kč zisku. Tento ukazatel je někdy rovněž označován jako zisková marže a vyjadřuje procentuální podíl výsledku hospodaření na 1Kč tržeb. Na vývoj trendu ukazatele rentability tržeb má vliv mj. i změna struktury prodejního sortimentu.

Vzorec pro výpočet ROS:

$$\text{ROS} = \frac{\text{zisk}}{\text{tržby}} \times 100 [\%]$$

Tabulka 18 Rentabilita tržeb 2009-2016

Rok/tis. Kč	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Tržby tuzemsko	11 133	14 191	12 689	16 978	15 585	23 119	24 487	27 726
Tržby vývoz	89 348	84 438	125 298	137 016	131 524	148 146	162 767	175 080

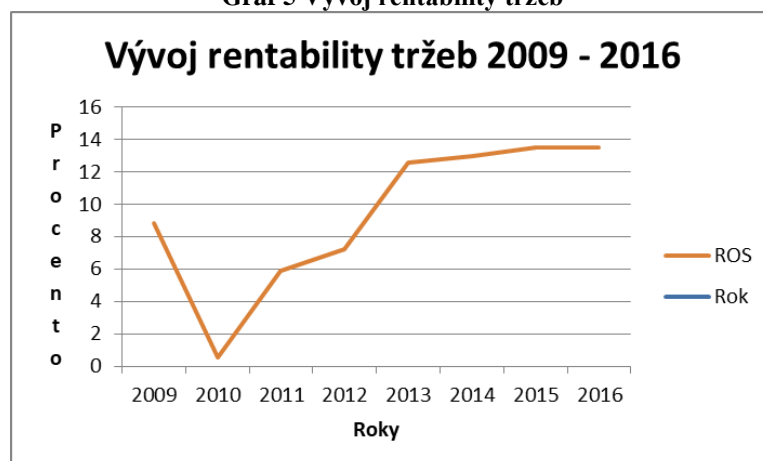
Tržby celkem	100 481	98 629	137 987	153 994	147 109	171 265	187 254	202 806
EAT	8 893	564	8 105	11 168	18 442	22 157	25 312	27 436
ROS	8,85	0,57	5,87	7,25	12,54	12,94	13,52	13,53

Zdroj: vlastní výpočty na základě údajů od K M K GRANIT, a.s.

Hodnoty ukazatele ROS v letech 2009 až 2011 ukazují obrovský propad v roce 2010, který však firma přestála a v roce 2011 se hodnota ROS již pomalu přibližovala k hodnotám roku 2009. Od roku 2012, kdy byl implementován inovační projekt, vykazuje tento ukazatel neustálý, od roku 2013 plynulý růst. Ukazatel rentability tržeb tvoří základ efektivnosti celého podniku. Je-li v tomto ukazateli dosahováno trvale přiměřené úrovně, lze se domnívat, že i ostatní aspekty budou přiměřené. Podobně jako ostatní ukazatele rentability nám pomáhá určit zisk. Je třeba ho vždy správně posuzovat v kontextu s obratem firmy a velmi se liší u podniků v různých odvětvích. Pohybuje se zhruba od 2% do 50% a měl by být nad 10%. Hodnoty tohoto ukazatele se ve sledovaném podniku pohybují kromě roku 2012, kdy byla investice realizována, trvale nad doporučenými 10% a trend je i nadále stoupající. Lze konstatovat, že změna, či doplnění sortimentu výrobků firmy o inovovaný produkt, pozitivně ovlivnilo trend hodnot tohoto ukazatele a firma tak zvýšila svou ziskovost. Zisková marže podniku se zvýšila za období po zavedení inovačního projektu na průměrných 13 % oproti období let 2009 - 2012, kdy se tento ukazatel pohyboval v průměru okolo 5 % a rovněž vykazoval meziročně velké výkyvy.

Hodnoty ziskové marže v jednotlivých letech jsou pro lepší znázornění jejich plynulého růstu zaneseny do grafu č. 5 Vývoj rentability tržeb.

Graf 5 Vývoj rentability tržeb



Ukazatel nákladovosti = 1 – ROS – v tomto hrubém pojetí ukazatele nákladovosti jsou celkové náklady odhadnuty jako rozdíl tržeb a zisku.

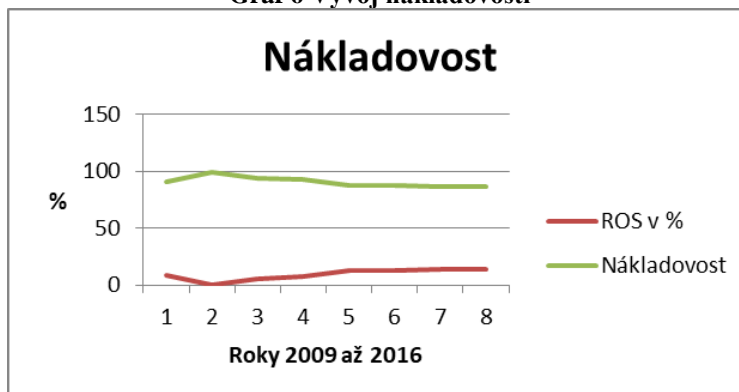
Tabulka 19 Nákladovost v letech 2009-2016

Rok	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ROS v %	8,85	0,57	5,87	7,25	12,54	12,94	13,52	13,53
Nákladovost	91,15	99,43	94,13	92,75	87,46	87,06	86,48	86,47

Zdroj: K M K GRANIT, a.s., vlastní zpracování

Z ukazatele nákladovosti v hrubém pojetí lze konstatovat, že přestože je podíl nákladů na tržbách stále vysoký, trend ukazatele je plynule klesající, což znamená že firmě se daří dále snižovat náklady a zvyšovat svou efektivitu a lze rovněž usuzovat, že tento přínos je důsledkem zavedení inovačního projektu v roce 2013 vzhledem k vybudování základny pro efektivnější využití zdrojů podniku pro zpracování, třídění, testování a skladování nového produktu. Hodnoty vývoje ukazatele nákladovosti v hrubém pojetí jsou pro přehlednost rovněž zaneseny do grafu č. 6 Vývoj nákladovosti níže.

Graf 6 Vývoj nákladovosti



Rentabilita investovaného kapitálu (ROCE)

ROCE (z anglického z anglického return on capital employed), neboli výnosnost dlouhodobého investovaného kapitálu měří, kolik provozního hospodářského výsledku před zdaněním podnik dosáhl z jedné koruny, kterou investovali akcionáři a věřitelé.

Tabulka 20 ROCE 2009-2015

Rentabilita investovaného kapitálu (ROCE)	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ROCE z EAT v %	n.a.	0,73	n.a.	n.a.	n.a.	27,51	27,16

Zdroj: K M K GRANIT, a.s., vlastní zpracování

Vzhledem k tomu, že veškeré potřebné údaje pro výpočet tohoto ukazatele (EBIT, vlastní kapitál, rezervy, dlouhodobé závazky a bankovní úvěry dlouhodobé), nejsou za všechna období k dispozici, byl tento ukazatel vypočten pouze za rok 2010, 2014 a 2015. I přesto lze ze zjištěných údajů konstatovat, že trend hodnot tohoto ukazatele je rostoucí a podniku se daří z prostředků investovaných akcionáři a věřiteli generovat v posledních letech výrazně vyšší hospodářský výsledek oproti roku 2010.

5.2 Finanční analýza odvětví

Vývoj finančních ukazatelů v odvětví byl v roce 2011 poznamenán růstem cen energetických vstupů, v těžebních odvětvích došlo k příznivému vývoji hlavně růstem produktivity práce při snížení zaměstnanosti, na druhou stranu u produkce s vyšším stupněm zpracování ceny klesaly. V roce 2012 byla již patrna prohlubující se recese ekonomiky, která se mimo jiné projevila i ve zpomalení růstu průmyslové produkce a tržeb. V těžebních odvětvích se ceny meziročně snižovaly a nepříznivá byla rovněž směnná relace, kdy ceny dovozu rostly rychleji než ceny vývozu. Relativního zlepšení ukazatelů finanční analýzy v roce 2014 bylo dosaženo hlavně výrazným snížením bezrizikové sazby (výnos 10—ti letých státních dluhopisů poklesl z 2,26 % na 1,58 %). Vlastní efektivnost podnikové sféry, měřená rentabilitou vlastního kapitálu, se však meziročně zhoršila. Z jednotlivých odvětví si vedl nejlépe zpracovatelský průmysl a v těžebních odvětvích rovněž došlo k meziročnímu zlepšení. V roce 2015 bylo dosaženo příznivých výsledky zejména vlivem zvýšení efektivnosti podniků díky zvýšení rentability vlastního kapitálu ROE. Dále došlo k dalšímu snížení rizikovosti a podniky lepší efektivností docilovaly díky nižším cenám vstupů, zejména energií a rovněž díky pozitivním směnným relacím z důvodu dočasné stabilizace kurzového režimu, což se projevilo zejména ve zpracovatelském průmyslu. Všechny výše uvedené vlivy přes své pozitivní ovlivnění výsledků průmyslu dostatečně nemotivovaly podniky k hledání vlnitých zdrojů a opatření k růstu produktivity.

Tento souhrn poznatků o vývoji finančních ukazatelů podniků v letech 2011-2015 (MPO ČR, 2016) bude posouzen ve vztahu k odvětví NACE 8 Ostatní těžba a dobývání, dále NACE 23 Výroba ostatních nekovových minerálních výrobků, kam svou produkci spadá i firma K M K GRANIT, a.s.

5.2.1 Finanční analýza MPO – ukazatel ROA

Z výsledků finanční analýzy podniků provedené za jednotlivé roky Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR byl pro účely srovnání výsledků podniku vybrán ukazatel ROA za odvětví NACE 8 a 23 – viz tabulka č. 17 ROA v odvětví.

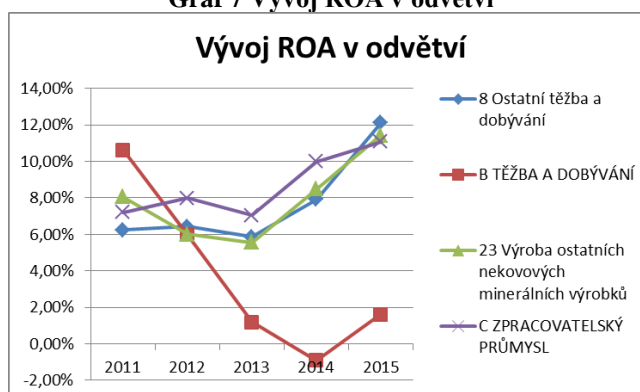
Tabulka 21 ROA v odvětví

NACE	Název	ROA	ROA	ROA	ROA	ROA
		2011	2012	2013	2014	2015
8	Ostatní těžba a dobývání	6,25%	6,42%	5,85%	7,90%	12,11%
B	TĚŽBA A DOBÝVÁNÍ	10,62%	5,97%	1,18%	-0,91%	1,61%
23	Výroba ostatních nekovových minerálních výrobků	8,04%	6,01%	5,54%	8,48%	11,43%
C	ZPRACOVATELSKÝ PRŮMYSL	7,20%	7,98%	7,03%	9,98%	11,07%

Zdroj: MPO ČR, vlastní zpracování

Pro posouzení vývoje ukazatele ROA v podniku je nejpodstatnější vývoj tohoto ukazatele v odvětví NACE 23 Výroba ostatních nekovových minerálních výrobků, kam spadá výroba inovované produktu. Pro lepší přehlednost jsou jednotlivé údaje opět zaneseny do grafu č. 7 Vývoj ROA v odvětví.

Graf 7 Vývoj ROA v odvětví



5.2.2 Finanční analýza MPO – ukazatel ROE

Stejný postup byl zvolen pro ukazatel ROE – rentabilitu vlastního kapitálu pro odvětví NACE 8 a 23 – viz tabulka č. 18 Vývoj ROE v odvětví.

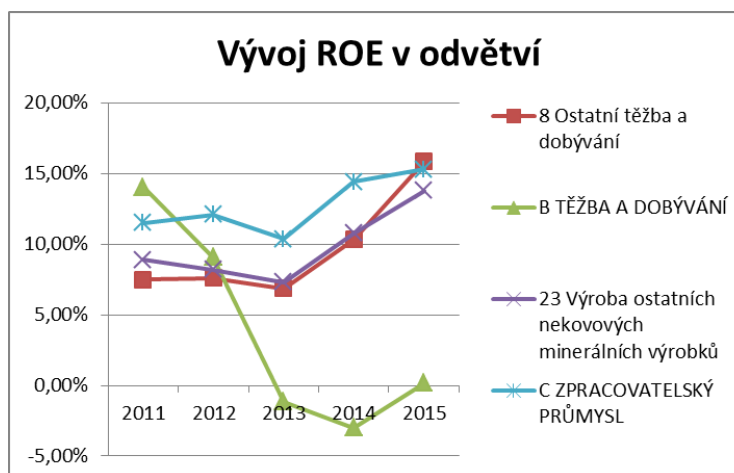
Tabulka 22 Vývoj ROE v odvětví

NACE	Název	ROE	ROE	ROE	ROE	ROE
		2011	2012	2013	2014	2015
8	Ostatní těžba a dobývání	7,50%	7,62%	6,88%	10,34%	15,86%
B	TĚŽBA A DOBÝVÁNÍ	14,07%	9,08%	-1,16%	-3,01%	0,18%
23	Výroba ostatních nekovových minerálních výrobků	8,92%	8,19%	7,31%	10,80%	13,82%
C	ZPRACOVATELSKÝ PRŮMYSL	11,52%	12,12%	10,37%	14,42%	15,30%

Zdroj: MPO ČR, vlastní zpracování

Křivka ukazatele ROE v odvětví NACE 23 Výroba ostatních nekovových minerálních výrobků znázorněná v grafu č. 8 Vývoj ROE v odvětví v podstatě kopíruje tvar křivky ukazatele ROA.

Graf 8 Vývoj ROE v odvětví



Výstupy z finanční analýzy odvětví, konkrétně vývoj ukazatelů ROA a ROE v odvětví NACE 23 Výroba ostatních nekovových minerálních výrobků budou dále použity pro srovnání vývoje těchto ukazatelů ve firmě a výstupy tohoto srovnání dále vyhodnoceny.

5.3 Porovnání výsledků podniku s vývojem v odvětví

Vzhledem k tomu, že hodnoty jednotlivých ukazatelů rentability se pohybují v různých odvětvích průmyslu a služeb na jiných úrovních, je třeba porovnávat výsledky vzešlé z finanční analýzy konkrétního podniku s výsledky finanční analýzy konkrétního odvětví.

Toto porovnání bylo provedeno pro ukazatele ROA a ROE viz tabulka č. 23 **Porovnání ROA podniku a v odvětví** a tabulka č. 24 **Porovnání ROE v podniku a odvětví**.

Tabulka 23 Porovnání ROA podniku a v odvětví

Rentabilita aktiv (ROA)	2011	2012	2013	2014	2015
ROA z EBIT (%)	8,78	10,41	21,22	21,54	22,2
ROA z EAT (%)	6,87	8,43	17,18	17,41	17,92
Ostatní těžba a dobývání	6,25	6,42	5,85	7,90	12,11
TĚŽBA A DOBÝVÁNÍ	10,62	5,97	1,18	-0,91	1,61
Výroba ostatních nekovových minerálních výrobků	8,40	6,01	5,54	8,48	11,43
ZPRACOVATELSKÝ PRŮMYSL	7,20	7,98	7,03	9,98	11,07

Zdroj: MPO ČR, KMK GRANIT a.s., vlastní zpracování

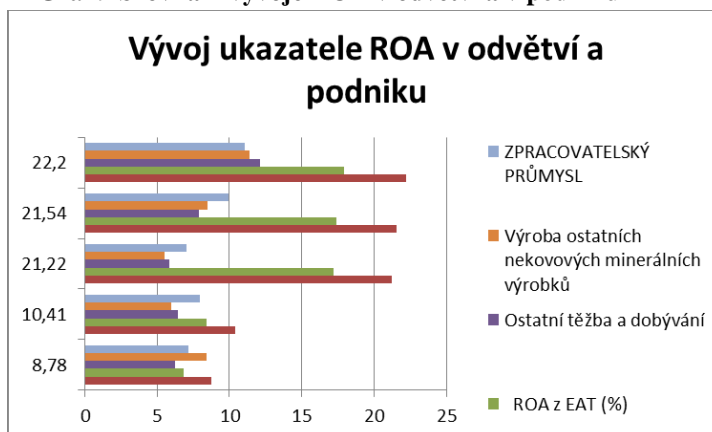
Tabulka 24 Porovnání ROE v podniku a odvětví

Rentabilita vlastního kapitálu (ROE)	2011	2012	2013	2014	2015
ROE z EBIT (%)	9,36	11,42	45,74	38,11	33,33
ROE z EAT (%)	7,32	9,24	37,02	30,79	26,9
Ostatní těžba a dobývání	7,50	7,62	6,88	10,34	15,86
TĚŽBA A DOBÝVÁNÍ	14,07	9,08	-1,16	3,01	0,18
Výroba ostatních nekovových minerálních výrobků	8,92	8,19	7,31	10,80	13,82
ZPRACOVATELSKÝ PRŮMYSL	11,52	12,12	10,37	14,42	15,30

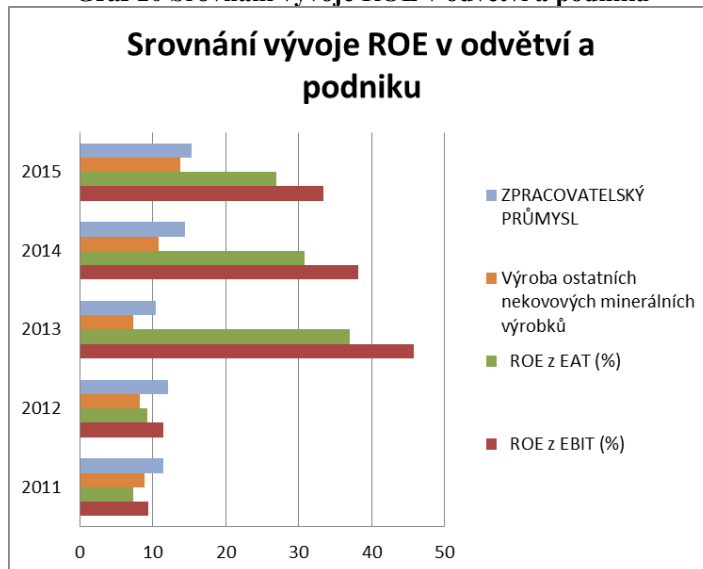
Zdroj: K M K GRANIT, a.s., vlastní zpracování

Výsledky porovnání hodnot obou ukazatelů v jednotlivých letech s průměrnými hodnotami těchto ukazatelů v odvětví jsou pro názornost rovněž vyjádřeny graficky. Pro ukazatel ROA v grafu č. 9 Srovnání vývoje ROA v odvětví a v podniku a pro ukazatel ROE v grafu č. 10 Srovnání vývoje ROE v odvětví a podniku. Graf 10 Srovnání vývoje ROE v odvětví a podniku

Graf 9 Srovnání vývoje ROA v odvětví a v podniku



Graf 10 Srovnání vývoje ROE v odvětví a podniku



5.3.1 Srovnání predikovaných a skutečných tržeb za inovovaný produkt

Podnikatelský plán podniku predikoval výši tržeb za inovovaný produkt v jednotlivých letech po zavedení investičního projektu. V tabulce č. 25 Skutečné tržby jsou uvedeny tyto předpoklady a rovněž skutečné tržby v Kč.

Již na první pohled je patrné, že v letech 2012 a 2013, kdy byl inovovaný produkt zaváděn, nedosáhly skutečné tržby predikované výše, ovšem v roce 2014 tuto predikovanou výši přesáhly a v roce 2015 byl tento přesah již téměř čtyřnásobný.

Tabulka 25 Skutečné tržby

Rok	Předpokládané tržby v Kč	Skutečné tržby v Kč
2012	750 000	658 014
2013	2 250 000	1 088 779
2014	4 500 000	5 285 383
2015	5 250 000	18 001 713
Celkem	12 750 000	25 033 889

Zdroj: KMK GRANIT, a.s., vlastní zpracování

5.3.2 Objem prodeje inovovaného produktu predikce x skutečnost

Součástí podnikatelské záměru byla rovněž predikce celkového objemu prodeje inovovaného produktu s výhledem do roku 2015. Stejně jako u tržeb se predikce od skutečnosti celkem výrazně lišila, v roce 2012 se sice skutečný objem prodeje v tunách téměř blížil predikovanému, v roce 2013 dosáhla skutečnost pouze poloviny predikce a přestože u tržeb nastal zvrat k lepšímu již v roce 2014, skutečný objem prodeje v tomto roce predikovaného nedosáhl, přestože propad nebyl oproti roku 2013 tak markantní. Výrazný nárůst objemu prodeje produktu byl zaznamenán až v roce 2015, kdy predikovaný objem byl překročen téměř trojnásobně – viz tabulka 26 **Skutečný objem prodeje**.

Tabulka 26 Skutečný objem prodeje

Rok	Předpoklad objemu prodeje v tunách	Skutečný objem prodeje v tunách
2012	1 000	940
2013	3 000	1 526
2014	6 000	5 546
2015	7 000	19 676
Celkem	17 000	27 688

Zdroj: KMK GRANIT, a.s., vlastní zpracování

5.4 Investiční projekt a konkurenceschopnost podniku

K vyhodnocení přínosu investičního projektu ve formě inovace produktu, spolufinancované ze 60 % z dotace získané prostřednictvím Operačního programu Podnikání a inovace byly v předchozích kapitolách vypočteny základní ukazatele rentability podniku ROA a ROE, provedeno porovnání těchto výsledků s průměrnými výsledky odvětví NACE 23 v jednotlivých letech, dále provedena horizontální a vertikální analýza účetních výkazů podniku za období 2009 – 2016 a rovněž vyčísleny skutečné objemy prodeje inovovaného výrobku a tržeb z prodeje inovovaného výrobku podniku v letech 2012 – 2016.

Z výsledků analýzy účetních výkazů je zřejmé, že podnik před podáním žádosti o přidělení dotace v rámci Operačního programu Podnikání a inovace splnil jednu ze základních podmínky pro přidělení dotace, neboť výsledky této analýzy hovoří jasně o tom, že zde byl reálný předpoklad, že firma je schopna projekt realizovat a zajistit financování zbylých 40 % rozpočtu projektu, které nebyly pokryty dotací ze svých zdrojů. Dále je zřejmé, že podnik v letech po zavedení projektu průběžně navýšil celková aktiva, která je na základě výpočtu ukazatele rentability aktiv schopen efektivně využívat a zvyšovat jejich výnosnost. Po porovnání s průměrnými hodnotami tohoto ukazatele v odvětví NACE 23 je rovněž zřejmé, že podnik je schopen zajistit výnosnost svých aktiv výrazně nad průměr obvyklý v odvětví.

Výsledky analýzy dalších ukazatelů rentability jako je ROE a ROS rovněž hovoří pro zvýšení konkurenceschopnosti podniku po zavedení inovačního projektu, kdy v podniku plynule roste rentabilita, tedy výnosnost tržeb a klesá nákladovost a podnik dále zvyšuje výnosnost vlastního kapitálu ROE výrazně nad průměrné hodnoty v odvětví NACE 23. Bylo rovněž ověřeno, že v podniku působí efekt finanční páky, který zvyšuje efektivnost vlastního kapitálu pomocí financování z cizích zdrojů. Rovněž výsledky výpočtů ukazatelů zadluženosti hovoří ve prospěch podniku, neboť jsou trvale na bezpečné úrovni.

Výsledky srovnání skutečných objemů prodeje nového výrobku s predikovanými navíc překročily i hodnoty uvedené v citlivostní analýze rizik jako optimistické a rovněž

výsledky srovnání skutečných tržeb za nový výrobek s predikovanými hodnotami tuto variantu až násobně překročily.

Tabulka 27 Tržby za nový výrobek a % z celkových tržeb

Rok	2012	2013	2014	2015
Celkové tržby v tis. Kč	153994	147109	171265	187254
Tržby za nový výrobek v tis. Kč	658	1089	5285	18002
% z celkových tržeb	0,43	0,74	3,09	9,61

Zdroj: K M K GRANIT, a.s., vlastní zpracování

Z tabulky č. 27 Tržby za nový výrobek a % z celkových tržeb vyplývá, že již v roce 2014 tvořil podíl inovovaného produktu více než 3 % z celkových tržeb podniku a v roce 2015 již téměř 10 % z celkových tržeb podniku a trend rostoucí. Lze tedy konstatovat, že vzhledem k podílu inovovaného produktu na celkových výsledcích firmy, kdy rostou celková aktiva, tržby, výnosnost aktiv, výnosnost vlastního kapitálu a tržeb a zároveň klesá nákladovost, má investiční projekt v současné době více než 10% podíl na těchto výsledcích a rozhodně tak přispěl k rozvoji a zvýšení konkurenceschopnosti podniku.

6 Závěr

Jednoznačně lze konstatovat, že podpora MSP formou zprostředkování získání dotace z fondů Evropské unie a státního rozpočtu ČR je aktivitou, která se setkává se stále větším zájmem podnikatelské sféry, a její výsledky hovoří pro její zachování.

V případě firmy K M K GRANIT, a. s. je evidentní, že podpora investičního/inovačního projektu formou dotace ve výši 60 % z celkového rozpočtu projektu pro firmu znamenala možnost tento projekt realizovat bez dalšího finančního zatížení firmy. Realizace projektu bez této podpory by musela být firmou vzhledem k ekonomické situaci (viz například indikátor ROE) odložena na neurčito nebo by dokonce nemohl být projekt realizován vůbec, pokud by investiční náklady měl podnik nést sám. Nebyly by naplněny základní cíle rozvoje podniku, stávající portfolio výrobků by sice zajišťovalo chod podniku, nikoliv však jeho stabilitu, neboť rizika spojená s realizací projektu na vlastní náklady by byla pro podnik příliš vysoká. Pokud hovoříme o konkurenceschopnosti podniku, je nezbytné reagovat včas na potřeby trhu, který již před podáním žádosti o dotaci signalizoval poptávku po produktu s jasně specifikovanými parametry, který by podnik bez realizace projektu nebyl schopen nabídnout. Po vyhodnocení přínosů projektu je jasně patrné, že podnik nejenže splnil, ale v mnohém i přesáhl prognózy budoucích prodejů a tržeb a upevnil svou pozici na trhu těchto specializovaných produktů s výhledem na další možný rozvoj, kdy s pomocí své dceřinné firmy dále reaguje na potřeby a přání svých odběratelů a vychází vstříc odběratelům potencionálním v oblasti přípravy nejen základní suroviny pro zpracovatelský průmysl, ale rovněž specializovaných polotovarů, které jsou v současnosti stále žádanější.

Společnost KMK GRANIT, a.s. provedla v minulosti významné inovace v jednotlivých částech výroby. V technologii zpracování a úpravy těžené suroviny byla provedena intenzifikace a inovace celé strojní a elektro části, kde došlo k výměně hlavních technologických uzlů (drtiče, třídiče), montáži nových zařízení, zajišťujících zkvalitnění výrobků (magnetické separátory, automatický vzorkovač výrobků, automatizace výrobní linky atd.). Přesto i vlivem ekonomické krize došlo k poklesu produkce z důvodu nižšího

odbytu a situaci bylo třeba řešit další investicí pro zkvalitnění výrobků, kterou by však firma bez získané podpory nebyla schopna realizovat.

Přínos této konkrétní podpory malého a středního podniku je tedy evidentní a možnost využití jednotlivých dotačních projektů lze do budoucna firmě jen doporučit. Na druhé straně vzhledem k náročnosti zpracování projektu v souladu s požadavky dotačního programu včetně jeho vložení do nově instalovaného softwaru používaného agenturou CzechInvest v rámci komunikace s žadatelem o podporu je stále natolik složitý a pro žadatele náročný z důvodu nutnosti sestavení projektového týmu, který pracuje nad rámec svého běžného pracovního zařazení, což přináší podniku nejen vyšší mzdové výdaje, ale i riziko, že stávající zaměstnanecký fond nebude schopen pokrýt rutinní požadavky podniku společně s náročnou prací na projektu. Lze tedy doporučit v budoucnu při přípravě dotačního projektu a žádosti o podporu využít služeb externí společnosti, kdy náklady na tuto službu jsou srovnatelné se mzdovými náklady, které by firma musela vynaložit nad rámec své běžné činnosti při sestavování a práci projektového týmu, jehož časové vytížení by navíc mohl ohrozit běžný chod firmy.

7 Seznam použitých zdrojů

- FELIXOVÁ, Kateřina. *Podpora podnikání v regionech se soustředěnou podporou státu*. Ústí nad Labem: Univerzita Jana Evangelisty Purkyně v Ústí nad Labem, 2012. ISBN 978-80-7414-528-5.
- HRDÝ, Milan a Michalea KRECHOVSKÁ. *Finance podniku*. Vyd. 1. Praha: Wolters Kluwer Česká republika, 2009. ISBN 978-80-7357-492-5.
- JENÍČEK, Vladimír. *Vyvážený rozvoj: na globální a regionální úrovni*. Vyd. 1. Praha: C.H.Beck, 2010. ISBN 978-80-7400-195-6.
- KALÍNSKÁ, Emilie. *Mezinárodní obchod v 21. století*. Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 978-80-2477-513-5.
- MAIER, Karel. *Udržitelný rozvoj území*. Praha: Grada Publishing, 2010, ISBN 978-80-2477-728-3.
- MULAČOVÁ, Věra a Petr MULAČ. *Obchodní podnikání ve 21. století*. Praha: Grada Publishing, 2013, ISBN 978-80-2478-638-4.
- NÝVLTOVÁ, Romana a Pavel MARINIČ. *Finanční řízení podniku: moderní metody a trendy*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010, ISBN 978-80-247-3158-2.
- REŽŇÁKOVÁ, Maria. *Efektivní financování rozvoje podnikání*. Praha: Grada Publishing, 2012, ISBN 978-80-247-8092-4
- SRPOVÁ, Jitka. *Podnikatelský plán a strategie*. Praha: Grada Publishing, 2011, ISBN 978-80-2477-076-5.
- SRPOVÁ, Jitka a Václav ŘEHOŘ. *Základy podnikání: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů*. 1. vyd. Praha: Grada, 2010. ISBN 978-80-247-3339-5.
- SYNEK, Miloslav a kol. *Manažerská ekonomika*. 5., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada. ISBN 978-80-247-3494-1.
- SYNEK, Miloslav a kol. *Podniková ekonomika* 6., přepr. a dopl. vyd. Praha: C.H.Beck, 2015. ISBN 978-80-7400-274-8.
- TIDD, Joe ; BESSANT, John. *Managing innovation: integrating technological, market and organizational change*, Fifth edition. 2013. ISBN 978-11-1853-861-6.
- VEBER, Jaromír a Jitka SRPOVÁ. *Podnikání malé a střední firmy*. 3., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada, 2012, ISBN 978-80-247-4520-6.

VITURKA, , Milan. *Kvalita podnikatelského prostředí, regionální konkurenceschopnost a strategie regionálního rozvoje České republiky*. 1. vyd. Praha: Grada, 2010, ISBN 978-80-247-3638-9.

VOCHOZKA, Marek a Petr MULAČ. *Podniková ekonomika*. 1. vyd. Praha: Grada, 2012, ISBN 978-80-247-4372-1

Internetové zdroje

MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. *Akční plán podpory malých a středních podnikatelů na rok 2016*. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2016. Dostupné také z: <http://download.mpo.cz/get/54367/62090/640890/priloha001.pdf>

MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. *Inovace*. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2009. Dostupné také z: <http://www.czechinvest.org/data/files/text-programu-inovace-1929-cz-2761-cz.pdf>

MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU ČR. *Výroční zpráva Operačního programu Podnikání a inovace za rok 2014*. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2015. Dostupné také z: <http://www.czechinvest.org/data/files/cz-vz-oppi-2014-5358.pdf>

MINISTERSTVO PRO MÍSTNÍ ROZVOJ. *STRATEGIE REGIONÁLNÍHO ROZVOJE ČR 2014–2020*. Praha: Ministerstvo pro místní rozvoj, 2013. Dostupné z: <http://www.mmr.cz/getmedia/08e2e8d8-4c18-4e15-a7e2-0fa481336016/SRR-2014-2020.pdf?ext=.pdf>

BUSINESSINFO.CZ. *Koncepce podpory MSP 2014-2020*. [online]. 2013 [cit. 2016-10-23]. Dostupné také z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/koncepce-politiky-msp-2014-2020-27913.html>

CZECHINVEST. *Výroční zpráva CzechInvest 2015*. [online]. 2016 [cit. 2016-10-29]. Dostupné z: <http://www.czechinvest.org/data/files/vz-cz-2015-final-5676-cz.pdf>

CZECHINVEST. *Statistika čerpání dotací z programů OPPI*. [online]. 2014 [cit. 2016-10-29]. Dostupné z : <http://eaccount.czechinvest.org/Statistiky/StatistikaCerpaniDotaci.aspx>

CZECHINVEST. *O CzechInvestu*. [online]. 2016 [cit. 2016-10-29]. Dostupné z: <http://czechinvest.org/o-czechinvestu>

CZECHINVEST. *Podnikání a inovace*. [online]. 2016 [cit. 2016-10-29]. Dostupné z: <http://czechinvest.org/podnikani-a-inovace>

CZECHINVEST. *Inovační projekty výzva IV*. [online]. 2016 [cit. 2016-10-29]. Dostupné z: <http://czechinvest.org/inovacni-projekty-vyzva-iv>

- MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. *Finanční analýza podnikové sféry za rok 2011*. [online]. 2012 [cit. 2017-10-12]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/dokument105732.html>
- MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. *Finanční analýza podnikové sféry se zaměřením na konkurenceschopnost sledovaných odvětví za rok 2012*. [online]. 2013 [cit. 2017-10-12]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/dokument157262.html>
- MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. *Finanční analýza podnikové sféry se zaměřením na konkurenceschopnost sledovaných odvětví za rok 2013*. [online]. 2014 [cit. 2017-10-12]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/dokument150081.html>
- MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. *Finanční analýza podnikové sféry za rok 2014*. [online]. 2015 [cit. 2017-10-12]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/dokument157262.html>
- MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. *Finanční analýza podnikové sféry za rok 2015*. [online]. 2016 [cit. 2017-10-12]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/cz/rozcestnik/analyticke-materialy-a-statistiky/analyticke-materialy/financni-analyza-podnikove-sfery-za-1--4--ctvrtleti-2015--221221/>
- MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. *Finanční analýza podnikové sféry za rok 2016*. [online]. 2016 [cit. 2017-10-12]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/cz/rozcestnik/analyticke-materialy-a-statistiky/analyticke-materialy/financni-analyza-podnikove-sfery-za-rok-2016--228985/>

Legislativa

- Česko. Zákon č.47/2002 Sb., o malém a středním podnikán a o změně zákona č. 2/1969 Sb., o zřízení ministerstev a jiných ústředních orgánů státní správy České republiky, ve znění pozdějších předpisů
- Nářízení Komise (EU) č. 651/2014 ze dne 17. června 2014, kterým se v souladu s články 107 a 108 Smlouvy prohlašují určité kategorie podpory za slučitelné s vnitřním trhem.

8 Přílohy

Seznam příloh

Příloha 1 Účetní závěrka 2011	79
Příloha 2 Účetní závěrka 2012.....	80
Příloha 3 Účetní závěrka 2013	81
Příloha 4 Účetní závěrka 2014.....	82
Příloha 5 Účetní závěrka 2015	83
Příloha 6 Účetní závěrka 2016.....	84
Příloha 7 Vybrané údaje z rozvahy 2011-2016	85
Příloha 8 Vybrané údaje z výkazu zisku a ztrát.....	86

2. Základní ekonomické ukazatele

Výsledky ve zkratce (v tis. Kč)	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Obrat	155 848	125 712	181 339	151 853	106 738	102 932	141 671
Tržby za prodej výrobků a služeb – tuzemsko	36 766	38 478	31 924	20 057	11 133	14 191	12 689
Tržby za prodej výrobků a služeb – vývoz	113 299	84 520	138 372	124 411	89 348	84 438	125 298
Tržby za prodej zboží	0	0	0	1 127	0	0	0
Náklady na prodané zboží	0	0	0	1 088	0	0	0
Aktivace služeb a majetku	104	264	282	311	34	277	55
Odpisy DNHM	7 346	6 855	7 456	7 747	4 713	5 114	7 345
Výdaje na leasing	16 063	11 063	8 219	4 958	3 498	2 703	2 171
HV před zdaněním	18 993	17 370	23 240	12 604	10 979	696	10 358
HV běžného účetního období	13 878	13 019	16 682	9 931	8 654	-223	8 105
Stálá aktiva	29 353	26 119	40 254	43 731	48 462	51 370	48 467
Oběžná aktiva	51 871	61 740	65 785	59 577	66 495	61 905	68 666
Vlastní kapitál	61 402	71 376	86 409	93 339	101 993	100 690	108 555
Zákonný rezervní fond	80	80	400	400	400	400	400
Zákonná rezerva na sanace	1 264	1 351	1 449	1 532	1 594	1 657	1 701
Nerozdělený zisk minulých let	47 044	56 278	67 326	81 008	90 939	98 513	98 050
Cizí zdroje	22 287	17 949	20 619	11 547	13 793	13 094	8 676
Bankovní úvěry	0	0	0	0	0	0	0
Produktivita práce z výkonů (na osobu)	3 896	3 398	4 901	4 218	3 336	3 119	4 427
Mzdové a sociální náklady	18 880	20 256	22 017	21 908	20 261	21 013	23 278
Průměrná mzda na 1 pracovníka (v Kč/měsíc)	29 353	33 794	36 732	37 565	39 376	39 306	44 904
Průměrný počet pracovníků (fyzické osoby)	40	37	37	36	32	33	32
Podíl nákladů na výkonech (v %)	87,81	86,18	87,18	91,70	89,72	99,32	92,69
Dary	23	17	62	100	28	16	10
Výroba celkem v tunách	187 837	181 274	203 794	171 330	129 440	132 453	173 807
ŽK 05 Ž55 NaK 60 (t)	181 618	178 752	200 797	168 421	118 766	116 998	146 945
ŽK 22 Ž55 NaK 60 (t)	0	0	0	0	0	0	0
nestandardy (t)	6 219	2 522	2 997	2 909	10 674	15 455	26 862

2. Základní ekonomické ukazatele

Výsledky ve zkratce (v tis. Kč)	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Obrat	125 712	181 339	151 853	106 738	102 932	141 671	158 228
Tržby za prodej výrobků a služeb – tuzemsko	38 478	31 924	20 057	11 133	14 191	12 689	16 978
Tržby za prodej výrobků a služeb – vývoz	84 520	138 372	124 411	89 348	84 438	125 298	137 016
Tržby za prodej zboží	0	0	1 127	0	0	0	0
Náklady na prodané zboží	0	0	1 088	0	0	0	0
Aktivace služeb a majetku	264	282	311	34	277	55	136
Odpisy DNHM	6 855	7 456	7 747	4 713	5 114	7 345	7 902
Výdaje na leasing	11 063	8 219	4 958	3 498	2 703	2 171	0
HV před zdaněním	17 370	23 240	12 604	10 979	696	10 358	13 795
HV běžného účetního období	13 019	16 682	9 931	8 654	-223	8 105	11 168
Stálá aktiva	26 119	40 254	43 731	48 462	51 370	48 467	52 305
Oběžná aktiva	61 740	65 785	59 577	66 495	61 905	68 666	79 894
Vlastní kapitál	71 376	86 409	93 339	101 993	100 690	108 555	118 723
Zákonný rezervní fond	80	400	400	400	400	400	400
Zákonná rezerva na sanace	1 351	1 449	1 532	1 594	1 657	1 701	1 753
Nerozdělený zisk minulých let	56 278	67 326	81 008	90 939	98 513	98 050	105 155
Cizí zdroje	17 949	20 619	11 547	13 793	13 094	8 676	13 565
Bankovní úvěry	0	0	0	0	0	0	0
Produktivita práce z výkonů (na osobu)	3 398	4 901	4 218	3 336	3 119	4 427	4 795
Mzdové a sociální náklady	20 256	22 017	21 908	20 261	21 013	23 278	23 884
Průměrná mzda na 1 pracovníka (v Kč/měsíc)	33 794	36 732	37 565	39 376	39 306	44 904	44 676
Průměrný počet pracovníků (fyzické osoby)	37	37	36	32	33	32	33
Podíl nákladů na výkonech (v %)	86,18	87,18	91,70	89,72	99,32	92,69	91,28
Dary	17	62	100	28	16	10	39
Výroba celkem v tunách	181 274	203 794	171 330	129 440	132 453	173 807	210 030
ŽK 05 Ž55 NaK 60 (t)	178 752	200 797	168 421	118 766	116 998	146 945	152 997
ŽK 22 Ž55 NaK 60 (t)	0	0	0	0	0	0	0
nestandardy (t)	2 522	2 997	2 909	10 674	15 455	26 862	57 033

2. Základní ekonomické ukazatele

Výsledky ve zkratce (v tis. Kč)	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Obrat	181 339	151 853	106 738	102 932	141 671	158 228	157 286
Tržby za prodej výrobků a služeb – tuzemsko	31 924	20 057	11 133	14 191	12 689	16 978	15 585
Tržby za prodej výrobků a služeb – vývoz	138 372	124 411	89 348	84 438	125 298	137 016	131 524
Odpisy DNHM	7 456	7 747	4 713	5 114	7 345	7 902	6 489
HV před zdaněním	23 240	12 604	10 979	696	10 358	13 795	22 785
HV běžného účetního období	16 682	9 931	8 654	-223	8 105	11 168	18 442
Stálá aktiva	40 254	43 731	48 462	51 370	48 467	52 305	50 997
Oběžná aktiva	65 785	59 577	66 495	61 905	68 666	79 894	56 024
Vlastní kapitál	86 409	93 339	101 993	100 690	108 555	118 723	47 663
Nerozdělený zisk minulých let	67 326	81 008	90 939	98 513	98 050	105 155	26 821
Cizí zdroje	20 619	11 547	13 793	13 094	8 676	13 565	59 492
Výroba celkem v tunách	203 794	171 330	129 440	132 453	173 807	210 030	182 780
ŽK 05 Ž55 NaK 60 (t)	200 797	168 421	118 766	116 998	146 945	152 997	158 635
nestandardy (t)	2 997	2 909	10 674	15 455	26 862	57 033	24 145

2. Základní ekonomické ukazatele

Výsledky ve zkratce (v tis. Kč)	2012	2013	2014
Obrat	158 228	157 286	175 741
Tržby za prodej výrobků a služeb – tuzemsko	16 978	15 585	23 119
Tržby za prodej výrobků a služeb – vývoz	137 016	131 524	148 146
Odpisy DNHM	7 902	6 489	5 632
HV před zdaněním	13 795	22 785	27 420
HV běžného účetního období	11 168	18 442	22 157
Stálá aktiva	52 305	50 997	53 104
Oběžná aktiva	79 894	56 024	73 515
Vlastní kapitál	118 723	47 663	69 819
Nerozdělený zisk minulých let	105 155	26 821	45 662
Cizí zdroje	13 565	59 492	57 281
Výroba celkem v tunách	210 030	182 780	157 814
Živce (t)	152 997	158 635	138 443
Štěrky (t)	57 033	24 145	19 371

2. Základní ekonomické ukazatele

Výsledky ve zkratce (v tis. Kč)	2013	2014	2015
Obrat	157 286	175 741	191 382
Tržby za prodej výrobků a služeb – tuzemsko	15 585	23 119	24 487
Tržby za prodej výrobků a služeb – vývoz	131 524	148 146	162 767
Odpisy DNHM	6 489	5 632	6 377
HV před zdaněním	22 785	27 420	31 361
HV běžného účetního období	18 442	22 157	25 312
Stálá aktiva	50 997	53 104	64 138
Oběžná aktiva	56 024	73 515	76 108
Vlastní kapitál	47 663	69 819	91 801
Nerozdělený zisk minulých let	26 821	45 662	64 489
Cizí zdroje	59 492	57 281	49 296
Výroba celkem v tunách	182 780	157 814	176 058
Živce (t)	158 635	138 443	154 174
Štěrk (t)	24 145	19 371	21 884

2. Základní ekonomické ukazatele

Výsledky ve zkratce (v tis. Kč)	2014	2015	2016
Výnosy celkem	175 741	191 382	204 462
Tržby za prodej výrobků a služeb – tuzemsko	23 119	24 487	27 726
Tržby za prodej výrobků a služeb – vývoz	148 146	162 767	175 080
Odpisy DNHM	5 632	6 377	11 133
HV před zdaněním	27 420	31 361	33 977
HV běžného účetního období	22 157	25 312	27 436
Stálá aktiva	53 104	64 138	72 105
Oběžná aktiva	73 515	76 108	84 303
Vlastní kapitál	69 819	91 801	115 437
Nerozdělený zisk minulých let	45 662	64 489	86 001
Cizí zdroje	57 281	49 296	40 916
Výroba celkem v tunách	157 814	176 058	190 174
Živce (t)	138 443	154 174	167 046
Štěrky (t)	19 371	21 884	23 128

Příloha 7 Vybrané údaje z rozvahy 2011-2016

		Vybrané údaje z rozvahy v jednotlivých letech						
Rok		2011	2012	2013	2014	2015	2016	
	AKTIVA CELKEM	001	183 782	202 397	183 248	208 543	223 740	249 993
A.	Pohledávky za upsaný základní kapitál	002						
B.	Dlouhodobý majetek	003	113 922	121 998	126 880	134 373	146 639	165 597
B. I.	Dlouhodobý nehmotný majetek	004	234	341	594	594	804	934
B. II.	Dlouhodobý hmotný majetek	005	96 565	104 534	109 137	116 630	128 626	147 454
B. III.	Dlouhodobý finanční majetek	006	17 123	17 123	17 149	17 149	17 209	17 209
C.	Oběžná aktiva	007	69670	80105	56024	73515	76 108	84 303
C. I.	Zásoby	008	2906	4451	7161	8064	8 373	7 533
C. II.	Pohledávky (ř. 10 + 11)	009	52593	39516	35372	38123	47 526	59 068
C. II. 1	Dlouhodobé pohledávky	010						
	2 Krátkodobé pohledávky	011	52593	39516	35372	38123	47 526	59 068
C. III.	Krátkodobý finanční majetek	012	14171	36138	13491	27328	20 209	17 702
C. IV.	Peněžní prostředky	013	37	16	35	52	122	108
D.	Časové rozlišení aktiv	014	190	294	344	655	993	93
	PASIVA CELKEM (ř. 16 + 23 + 28)	015	117954	132493	107365	127274	141 239	156 501
A.	Vlastní kapitál (ř. 17 až 22)	016	108555	118723	47663	69819	91 801	115 437
A. I.	Základní kapitál	017	2000	2000	2000	2000	2 000	2 000
A. IV.	Výsledek hospodaření minulých let (ř. 96 + 98)	020	98050	105155	26821	45662	64 489	86 001
A. V.	Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-)	021	8105	11168	18442	22157	25 312	27 436
B. + C.	Cizí zdroje (ř. 24 + 25)	023	9307	13565	59492	57281	49 296	40 916
B. I.	Rezervy	024	2143	2111	2152	2137	2 292	2 408
C.	Závazky (ř. 26 + 27)	025	7164	11454	12838	17042	15302	38 508
C. I.	Dlouhodobé závazky	026	0		552	1080	753	17 718
C. II.	Krátkodobé závazky	027	7164	11454	12286	15962	14 549	20 790
D.	Časové rozlišení pasiv	028	92	205	210	174	122	148

Příloha 8 Vybrané údaje z výkazu zisku a ztrát

Vybrané údaje z výkazů zisku a ztrát								
Rok	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Výkony (f. 05 až 07)	101009	99574	136629	155068	149798	172305	187848	125837
Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	100481	98628	137987	153994	147109	171265	187254	202806
Změna stavu zásob vlastní činnosti	494	669	-1413	938	2689	909	572	848
Aktivace	34	277	55	136		131	22	-449
Výkonová spotřeba (f. 09 + 10)	63176	66191	95412	107418	98296	111759	121532	125837
Spotřeba materiálu a energie	12932	16148	16621	18686	19253	21572	20890	21020
Služby	50244	50043	78791	88372	79043	90187	100642	104817
Přidaná hodnota (f. 03 + 04 - 08)	37833	33383	41217	47650	51502	60546	66316	
Osobní náklady (f. 13 až 16)	20261	21013	23278	23884	25268	24397	26294	28529
Mzdové náklady	14857	15092	16815	17601	18772	17979	19383	21010
Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	5404	5921	6463	6283	6496	6418	6911	7519
Daně a poplatky	619	586	683	560	568	913	701	
Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	4713	5114	7345	7902	6489	5632	6377	
Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu (f. 20 + 21)	2543	2046	1559	1003	1849	2207	2384	1091
Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	33	770	660	565	1219	297	1151	0
Tržby z prodeje materiálu	2510	1276	899	438	630	1910	1233	1091
Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku a materiálu (f. 23 + 24)	1171	319				1352	0	
Změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti a komplexních nákladů příštích období	287	-193	363	-194	-170	-14	154	
Ostatní provozní výnosy	668	288	610	363	540	373	158	1212
Ostatní provozní náklady	2306	1812	1803	1676	1835	1646	2064	2039
Provozní výsledek hospodaření [f. 11 - 12 - 17 - 18 + 19 - 22 - 25 + 26 - 27 + (-28) - (-29)]	11687	6995	9914	15102	19901	29200	33268	
Výnosové úroky	63	72	130	202	255	50		
Nákladové úroky		48				1389	1276	1038
Ostatní finanční výnosy	2455	953	2744	1591	4844	806	664	444
Ostatní finanční náklady	3226	3276	1580	3100	1662	719	1622	1510
Finanční výsledek hospodaření [(f. 31 - 32 + 33 + 37 - 38 + 39 - 40 - 41 + 42 - 43 + 44 - 45 + (-46) - (-47)]	-708	-6299	444	-1307	2885	-1780	-1907	-2104
Daň z příjmů za běžnou činnost (f. 50 + 51)	2325	919	2253	2627	4344	5263	6049	6541
Výsledek hospodaření za běžnou činnost (f. 30 + 48 - 49)	8654	-223	8105	11168	18442	22157	25312	27436
Výsledek hospodaření za účetní období (+/-) (f. 52 + 58 - 59)	8654	-223	8105	11168	18442	22157	25312	27436
Výsledek hospodaření před zdaněním (+/-) (f. 30 + 48 + 53 - 54)	10979	696	10358	13795	22786	27420	31361	33977