

Univerzita Pardubice

Fakulta ekonomicko-správní

Analýza nástrojů podpory podnikání

Bc. Barbora Čmolíková

**Diplomová práce
2015**

Univerzita Pardubice
Fakulta ekonomicko-správní
Akademický rok: 2014/2015

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Bc. Barbora Čmolíková**
Osobní číslo: **E13487**
Studijní program: **N6208 Ekonomika a management**
Studijní obor: **Ekonomika a management podniku**
Název tématu: **Analýza nástrojů podpory podnikání**
Zadávající katedra: **Ústav podnikové ekonomiky a managementu**

Z á s a d y p r o v y p r a c o v á n í :

Cílem práce je charakterizovat jednotlivé formy podpory podnikání na národní i místní úrovni, posoudit nákladovou stránku jejich poskytování pro podnik a zhodnotit úspěšnost této formy podpory.

Osnova:

- Vymezení podpory podnikání v ČR.
- Charakteristika nástrojů využívaných pro podporu podnikání.
- Zhodnocení využívání vybraných nástrojů pro podporu podnikání na národní, případně místní úrovni.
- Analýza dopadů vybraných nástrojů podpory podnikání na hospodaření podniku.

Rozsah grafických prací:

Rozsah pracovní zprávy: cca 50 stran

Forma zpracování diplomové práce: tištěná/elektronická

Seznam odborné literatury:

FORTE, E. Intervention: The Battle for Better Business. Cornwall: Advisio, 2011. 263 s. ISBN 9781447863236.


JEŽKOVÁ, R., JEŽEK, J. Podnikanie a jeho komunálna a regionálna podpora. Bratislava: Eurokódex, 2011. 248 s. ISBN 9788089447473.

MULAČOVÁ, V., MULAČ, P. Obchodní podnikání v 21. století. Praha: Grada, 2013. 520 s. ISBN 9788024747804.

REŽNÁKOVÁ, M. Efektivní financování rozvoje podnikání. Praha: Grada, 2012. 142 s. ISBN 9788024718354.

ŠTĚRBOVÁ, L. Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století. Praha: Grada, 2013. 364 s. ISBN 9788024746944.


Vedoucí diplomové práce:


Ing. Lucie Sobotková, Ph.D.


Ústav ekonomických věd

Datum zadání diplomové práce: 29. září 2014

Termín odevzdání diplomové práce: 30. dubna 2015


doc. Ing. Renáta Myšková, Ph.D.
děkanka

L.S.


doc. Ing. Marcela Kožená, Ph.D.
vedoucí ústavu

V Pardubicích dne 29. září 2014

PROHLÁŠENÍ

Prohlašuji, že jsem tuto práci vypracovala samostatně. Veškeré literární prameny a informace, které jsem v práci využila, jsou uvedeny v seznamu použité literatury.

Byla jsem seznámena s tím, že se na moji práci vztahují práva a povinnosti vyplývající ze zákona č. 121/2000 Sb., autorský zákon, zejména se skutečností, že Univerzita Pardubice má právo na uzavření licenční smlouvy o užití této práce jako školního díla podle § 60 odst. 1 autorského zákona, a s tím, že pokud dojde k užití této práce mnou nebo bude poskytnuta licence o užití jinému subjektu, je Univerzita Pardubice oprávněna ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které na vytvoření díla vynaložila, a to podle okolností až do jejich skutečné výše.

Souhlasím s prezenčním zpřístupněním své práce v Univerzitní knihovně.

V Pardubicích dne 30. 6. 2015

Barbora Čmolíková

PODĚKOVÁNÍ:

Tímto bych ráda poděkovala své vedoucí diplomové práce, paní Ing. Lucii Sobotkové, PhD. za vstřícnost a odborné připomínky, které mi pomohly při zpracování. Také bych si dovolila poděkovat své rodině za jejich trpělivost a pomoc při psaní této práce.

ANOTACE

Práce se zabývá podporou podnikání, důvody pro její poskytování, jejím vymezením a charakteristikou základních nástrojů používaných v rámci podpory podnikání a institucemi, které ji poskytují. Dále se zaměřuje na zhodnocení vlivu poskytnutí podpory v podobě investičních pobídek na hospodaření podniku Formplast Purkert, s.r.o.

KLÍČOVÁ SLOVA

podpora podnikání; investiční pobídky; Formplast Purkert, s.r.o.; finanční analýza

TITLE

Analysis of the business support

ANNOTATION

This diploma thesis deals with enterprise promotion, the reasons for its providing, its definition and characteristics of the basic tools used in the support of entrepreneurship and institutions that provide it. Afterwards it is focused on the effect of investment incentives on the economic situation of company Formplast Purkert, Ltd.

KEYWORDS

Enterprise promotion; investment incentives; Formplast Purkert, Ltd; financial analysis

OBSAH

ÚVOD	10
1 DŮVODY PRO POSKYTOVÁNÍ PODPORY PODNIKÁNÍ	11
1.1 POJETÍ KONKURENCESCHOPNOSTI.....	11
1.1.1 Globální index konkurenceschopnosti	12
1.1.2 Index Snadnosti podnikání.....	14
1.2 PODNIKATELSKÉ PROSTŘEDÍ	15
2 PODPORA PODNIKÁNÍ	17
2.1 VYMEZENÍ POJMU PODPORA PODNIKÁNÍ	17
2.1.1 Vymezení podpory podnikání.....	18
2.2 ORGANIZACE POSKYTUJÍCÍ SLUŽBY PODNIKATELŮM V ČR.....	21
2.2.1 Vládní organizace.....	21
2.2.2 Nevládní organizace.....	22
2.2.3 Finanční instituce pro podporu podnikání	23
2.2.4 Komerční subjekty	24
2.3 NÁSTROJE PODPORY PODNIKÁNÍ	25
2.4 PODPORA PODNIKÁNÍ NA REGIONÁLNÍ/MÍSTNÍ ÚROVNI	28
2.5 OBLASTI PODPORY PODNIKÁNÍ	30
2.5.1 Podpora inovačního procesu.....	31
2.5.2 Podpora exportu	31
2.5.3 Podpora malých a středních podniků	32
2.5.4 Podpora podnikání v rámci regionů.....	32
2.5.5 Podpora investic	34
3 INVESTIČNÍ POBÍDKY	35
3.1 POJEM INVESTIČNÍ POBÍDKY	35
3.2 FORMY INVESTIČNÍCH POBÍDEK	36
3.3 POSTUP PŘI VYŘIZOVÁNÍ ZÁMĚRU ZÍSKAT INVESTIČNÍ POBÍDKY	40
3.4 VYUŽÍVÁNÍ INVESTIČNÍCH POBÍDEK V ČR	40
4 FIRMA FORMPLAST PURKERT, S.R.O.	46
4.1.1 Základní informace o společnosti.....	46
4.1.2 Získané investiční pobídky.....	47
5 METODIKA PROVEDENÉ ANALÝZY	49
6 FINANČNÍ ANALÝZA FORMPLAST PURKERT, S.R.O.	51
6.1 HORIZONTÁLNÍ ANALÝZA	51
6.2 VERTIKÁLNÍ ANALÝZA.....	53
6.3 ANALÝZA VÝKAZU ZISKU A ZTRÁT	56
6.3.1 Vývoj přidané hodnoty.....	56
6.3.2 Analýza zisku	58
6.3.3 Sleva na dani z příjmů z titulu investičních pobídek.....	61
6.4 ANALÝZA POMĚROVÝCH UKAZATELŮ.....	65
6.4.1 Ukazatele rentability.....	65
6.4.2 Ukazatele likvidity	67
6.4.3 Ukazatele zadluženosti	68
6.5 INDEX DŮVĚRYHODNOSTI	70
6.6 POVZBUDIVÝ RŮST	72
6.7 POROVNÁNÍ S ODVĚTVÍM	74
7 OSTATNÍ VLIVY POSKYTNUTÝCH INVESTIČNÍCH POBÍDEK	77
7.1 NÁKLADOVÁ STRÁNKA INVESTIČNÍCH POBÍDEK PRO PODNIK.....	77
7.2 VÝVOJ ZAMĚSTNANOSTI VE SPOLEČNOSTI FORMPLAST PURKERT, S.R.O.	79
ZÁVĚR.....	81
POUŽITÁ LITERATURA	83
SEZNAM PŘÍLOH	90

SEZNAM TABULEK

Tabulka 1: Hodnota ukazatelů pro indikátor Zahájení podnikání dle Světové banky.....	14
Tabulka 2: Základní doporučení MPO pro směřování	16
Tabulka 3: Nástroje podpory podnikání	26
Tabulka 4: Vyhlášené výzvy na podporu podnikání v jednotlivých krajích v roce 2015	33
Tabulka 5: Formy investičních pobídek k 1. 5. 2015	37
Tabulka 6: Přehled zemí investorů, kterým byly poskytnuty investiční pobídky	43
Tabulka 7: Horizontální analýza majetkové struktury Formplast Purkert	52
Tabulka 8: Horizontální analýza finanční struktury Formplast Purkert	52
Tabulka 9: Vertikální struktura aktiv společnosti v letech 2003 -2013.....	54
Tabulka 10: Vertikální analýza pasiv v letech 2003 -2013	55
Tabulka 11: Citlivost tržeb z lisovny na změnu aktiv	58
Tabulka 12: Čerpání investičních pobídek v podobě slevy	62
Tabulka 13: Výše daňové redukce.....	63
Tabulka 14: Citlivost operační páky.....	64
Tabulka 15: Hodnota ukazatelů rentability v procentech	66
Tabulka 16: Porovnání ukazatelů rentability se slevou a bez slevy	66
Tabulka 17: Hodnota ukazatelů likvidity	67
Tabulka 18: Porovnání ukazatelů likvidity s a bez slevy	68
Tabulka 19: Hodnoty ukazatelů zadluženosti v procentech	69
Tabulka 20: Porovnání ukazatelů zadluženosti s a bez slevy	70
Tabulka 21: Relace povzbudivého růstu	73
Tabulka 22: Porovnání běžné likvidity s odvětvím	75
Tabulka 23: Porovnání koeficientu samofinancování s odvětvím v procentech	75
Tabulka 24: Porovnání ROE a ROA s odvětvím v procentech	75

SEZNAM ILUSTRACÍ

Obrázek 1: Hodnota jednotlivých pilířů v rámci Globálního indexu konkurenceschopnosti pro ČR.....	13
Obrázek 2: Faktory omezující podnikání dle respondentů.....	15
Obrázek 3: Struktura veřejné podpory v ČR v roce 2013	20
Obrázek 4: Počet žádostí o investiční pobídky v letech 1998 -2014.....	41
Obrázek 5: Procento realizovaných investičních pobídek v jednotlivých krajích v letech do roku 2015.....	42
Obrázek 6: Vývoj aktiv společnosti v letech 2003 -2013.....	53
Obrázek 7: Vývoj pasiv společnosti v letech 2003 – 2013	55
Obrázek 8: Struktura přidané hodnoty v letech 2003 -2013.....	56
Obrázek 9: Tržby z prodeje vlastních výrobků dle druhu činnosti.....	57
Obrázek 10: Analýza zisku v letech 2003-2013	59
Obrázek 11: Predikovaný vývoj zisku.....	60
Obrázek 12: Diskontovaná výše EAT s poskytnutou investiční pobídkou	61
Obrázek 13: Výše splatné daně v letech 2006 až 2012 společností Formplast Purkert	62
Obrázek 14: Rozdělení EBIT	63
Obrázek 15: Index důvěryhodnosti	71
Obrázek 16: Povzbudivý růst v letech 2003 -2013.....	73
Obrázek 17: Vývoj nákladových úroků.....	78
Obrázek 18: Podíl investičních úvěrů na celkovém objemu úvěrů	79
Obrázek 19: Vývoj počtu zaměstnanců v letech 2006 – 2013	80

SEZNAM ZKRATEK A ZNAČEK

CZ-NACE	Klasifikace ekonomických činností
ČR	Česká republika
ČSÚ	Český statistický úřad
EAT	Zisk po zdanění (Earnings after Taxes)
EBIT	Zisk před zdaněním a úroky (Earning before Interest and Taxes)
EBT	Zisk před zdaněním (Earnings befor Taxes)
EIA	Posuzování vlivů na životní prostředí (Environmental Impact Assessment)
EU	Evropská unie
GCI	Globální index konkurenceschopnosti (Global Competitvness Index)
HDP	Hrubý domácí produkt
IP	Investiční pobídky
MPO	Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR
MSP	Malé a střední podniky
OECD	Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (Organisation for Economic Co-operation and Development)
TPCA	Toyota-Peugeot-Citroen-Automobile
UNCTAD	Konference OSN pro obchod a rozvoj (United Nations Conference on Trade and Development)

ÚVOD

Každý podnik je součástí ekonomického systému země, ve které působí. Současné vnímání ekonomiky je založeno na sledování vazeb mezi jednotlivými entitami a hledáním konsekvencí jejich vzájemného působení zejména s ohledem na ekonomický rozvoj.

V současné době na všechny země výrazně působí procesy globalizace, podniky jsou tak vystaveny tlaku globální konkurence. Musí proto vynakládat větší úsilí, aby přinejmenším udržely své postavení na trhu a byly z dlouhodobého hlediska konkurenceschopné.

Ve většině případů však podniky narážejí na četné překážky v podnikatelském prostředí, které musí překonávat. Zároveň jsou na ně kladeny stále vyšší nároky, ať již ze strany spotřebitelů, tak právě i ze strany veřejnoprávních institucí. To jen vytváří další zátěž. Ve snaze vypořádat se s těmito změnami jsou podniky nuceny investovat do svého rozvoje. Nemusí ale vždy disponovat dostatečným množstvím vlastního kapitálu a přístup k jiným zdrojům financování je zdoluhavý, neodpovídá podnikatelským potřebám či je dokonce pro podnikatelské subjekty nedosažitelný. Mnohdy nemají k dispozici ani vhodné informace, které by jim umožnily zlepšit situaci.

Jednou z možností je využití podpory poskytované veřejným sektorem (v posledních letech i vybranými soukromými subjekty) s cílem vytvořit pozitivní efekty nejen v rámci souboru podpořených podniků, ale jejich prostřednictvím i v celém národním hospodářství.

Cílem této diplomové práce je charakterizovat jednotlivé formy podpory podnikání na národní, ale i místní úrovni. Dále posoudit nákladovou stránku jejich poskytování pro podnik a zhodnotit úspěšnost této formy podpory.

Z tohoto důvodu bude v práci vymezen samotný pojem podpora podnikání a dále budou uvedeny instituce, které jsou aktivně zapojeny do jejího poskytování. Poté jsou obecně charakterizovány jednotlivé nástroje podpory podnikání, a to s ohledem na stále se měnící systém podpory dle požadavků trhu. Nakonec bude analyzován dopad vybraného nástroje podpory na hospodaření zvoleného podniku.

1 DŮVODY PRO POSKYTOVÁNÍ PODPORY PODNIKÁNÍ

Stát chce, aby podniky, které tvoří páteř ekonomiky, prosperovaly, k čemuž také využívá své veřejné moci. Podstatou této podpory státu je růst konkurenceschopnosti nejen samotných podniků, ale jejich prostřednictvím i konkurenceschopnosti celých států. Za tímto účelem směřuje většina poskytovaných podpor. Z tohoto důvodu je vhodné pojem konkurenceschopnost blíže charakterizovat a zhodnotit současnou situaci české ekonomiky ve světovém srovnání, jenž může pomoci identifikovat případné problémy, které mohou být následně, prostřednictvím většího zaměření na podporu podnikání, odstraněny.

1.1 Pojetí konkurenceschopnosti

Pojem konkurenceschopnost se používá v souvislosti s firmami, průmyslovým sektorem, cílovými regiony, národy, ale také nadnárodními entitami. Cílem firem je především získat pevné místo v mezinárodní soutěži. Cílem jednotlivých států je zejména zvýšení životní úrovně a blahobytu.

Kožená [39] definuje konkurenceschopnost podniku jako *„schopnost získat konkurenční výhodu v tržním, silně turbulentním prostředí snižováním nákladů nebo diferenciací, využíváním nejlepších světových praktik a přístupů.“* Vnitřní a vnější aspekty konkurenceschopnosti je nutné sledovat a vyhodnocovat ve vzájemných souvislostech.

Konkurenceschopnost regionu předpokládá přítomnost prosperujících firem. Na makroekonomické úrovni existuje celá řada definic konkurenceschopnosti. Vymezení na této úrovni je nejvíce problematické a zároveň sporné. Například Paul Krugman [41] zásadně vystupuje proti myšlence spojování konkurenceschopnosti s možným mezinárodním konkurováním. Přesto se tento pojem i v této rovině dnes hojně používá.

Dle OECD [25] konkurenceschopnost *„vyjadřuje schopnost společnosti, odvětví, regionů, národů a národních celků generovat relativně vysoké úrovně jak příjmů z výrobních faktorů, tak jejich využití na udržitelné úrovni za současného vystavení mezinárodní konkurenci“*.

Konkurenceschopnost státu představuje schopnost ekonomiky prosadit se na globálním trhu v konkurenci s ostatními ekonomikami. S tím souvisí schopnost státu přitáhnout zahraniční investice, vytvořit k tomu vhodné podmínky a zabránit odchodu již působících firem. Stát uplatňuje takové nástroje hospodářské politiky, aby příznivě ovlivnil fungování firem a zvýšil technologickou náročnost produkce [43].

O tom, jak je konkurenceschopnost státu důležitá, se zmiňuje i Strategie Evropa 2020. Dle této strategie je prioritou rozvoj ekonomiky založený na znalostech a inovacích v souladu s udržitelným růstem. Hlavním úkolem by tak podle této strategie mělo být posilování role výzkumu a inovací, tvorba konkurenceschopnějších a ekologičtějších ekonomik, a to při vysoké zaměstnanosti [20].

S pojmem konkurenceschopnost je právě spojována i průmyslová politika. Základní vizí průmyslové politiky je, aby byly podniky obecně celosvětově konkurenceschopné. Cílem průmyslové politiky jsou proto snahy o rychlejší přizpůsobování se strukturálním změnám, vytváření příznivého prostředí pro podnikatelské iniciativy a mezipodnikovou kooperaci a dále se snažit o využívání průmyslového potenciálu. Aktivita a nástroje průmyslové politiky by měly být v souladu s tržním systémem [71].

Právě za účelem sledování, zda státy směřují k vyšší konkurenceschopnosti (dle stanovených cílů ve strategických dokumentech), jsou zde uvedeny indexy umožňující mezinárodní srovnání. Indexy obsahují ukazatele založené na vyhodnocení „měkkých faktorů“ ovlivňujících kvalitu podnikatelského prostředí. Informují o silných a slabých stránkách nastavených systémů v současnosti. Možnosti pro zlepšení lze následně hledat u států, jež v jednotlivých oblastech dlouhodobě dosahují nejlepších výsledků.

Strategické plány Ministerstva průmyslu a obchodu často ke komparaci a stanovení vlastních cílů využívají mezinárodně sestavované ukazatele. Ve vztahu k podnikatelskému sektoru se uplatňuje Globální index konkurenceschopnosti (Global index of competitiveness) sestavovaný Světovým ekonomickým fórem a Index snadnosti podnikání (Index of Doing Business) vytvářený Světovou bankou.

1.1.1 Globální index konkurenceschopnosti

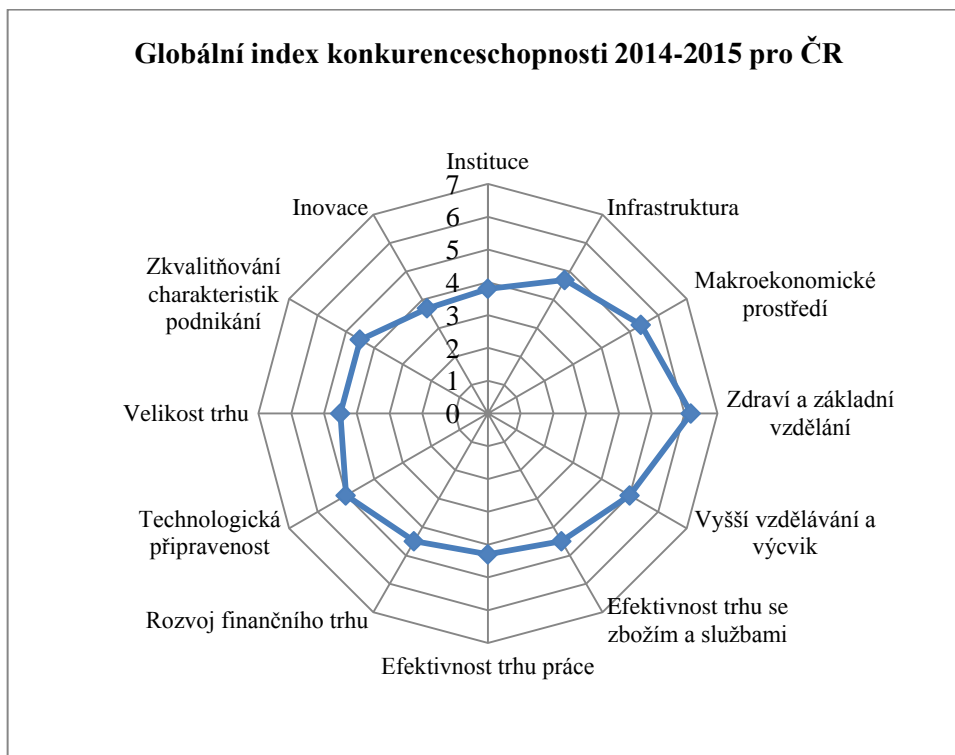
Hodnocení kvality podnikatelského prostředí se vyjadřuje pomocí globálního indexu konkurenceschopnosti (GCI). GCI je komplexním nástrojem, který měří mikroekonomické a makroekonomické základy národní konkurenceschopnosti.¹

Současná hodnota Globálního indexu konkurenceschopnosti staví Českou republiku na 37. pozici mezi 144 zeměmi. Česká republika je také začleňována do zemí s rozvojem řízeným

¹Index sestává ze 12 pilířů konkurenceschopnosti: Instituce, Infrastruktura, Makroekonomické prostředí, Zdraví a základní vzdělání, Vyšší vzdělání a trénink, Efektivnost trhu se zbožím a službami, Efektivnost trhu práce, Rozvoj finančního trhu, Technologická připravenost, Velikost trhu, Zkvalitňování charakteristik podnikání a Inovace. Výsledná hodnota je získána na základě váženého průměru. Hodnotící škála pro každý z pilířů je vymezena intervalem od 1 do 7, kde vyšší hodnota značí lepší výsledek [57].

inovacemi. Pozice se každoročně mění, ale s ohledem na měnící se počet posuzovaných zemí, není srovnání zcela relevantní.

Dle Strategie konkurenceschopnosti 2012-2020 je cílem České republiky dostat se mezi dvacet nejvíce konkurenceschopných ekonomik světa. Současná 37. pozice v roce 2014 tomu zcela nenasvědčuje a je zřejmé, že tohoto cíle nebude s největší pravděpodobností dosaženo. Následující obrázek (Obrázek 1) blíže konkretizuje výsledky za ČR v jednotlivých pilířích.



Obrázek 1: Hodnota jednotlivých pilířů v rámci Globálního indexu konkurenceschopnosti pro ČR

Zdroj: upraveno dle [57]

Z obrázku 1 je patrné, že nejnižších hodnot dosahuje Česká republika v pilířích: Inovace a Instituce. Instituce představují stavební kámen pro konkurenceschopnost a rozvoj ekonomiky založené na inovacích. A právě neefektivní instituce spolu s korupcí a regulacemi znamenají ztrátu konkurenční výhody oproti jiným vyspělým státům [45]. Také inovace a znalosti jsou v současné době hlavním hnacím motorem vyspělých ekonomik. Obě sféry výrazně ovlivňují vývoj podnikatelského prostředí. Jejich zvýšená podpora by měla mít následné pozitivní konsekvence na podnikatelský sektor, nejen formou časových a finančních úspor, ale i na přiblížení se cílům strategie konkurenceschopnosti.

1.1.2 Index Snadnosti podnikání

Index Snadnosti podnikání hodnotí podnikové prostředí. Posuzuje například příznivost pro podnikání, regulace v podnikání, vlastnická práva, atraktivitu pro zahraniční investory a konkurenceschopnost. Cílem je motivovat k přijímání reforem založených na mezinárodním benchmarkingu.² Celkově je České republice dle tohoto indexu přiřazeno 44. místo ze 189 ekonomik [18]. I tento index může sloužit jako vstupní informace pro přijímání legislativních změn a tím přispět ke zkvalitnění podnikatelského prostředí.

Pozornost je vhodné soustředit například na sféru zahájení podnikání. Vybrané ukazatele v Tabulce 1 shrnují administrativní zátěž spojenou se zahájením podnikání v ČR. Tento indikátor je jednou z 11 zkoumaných kategorií v rámci indexu snadnosti podnikání.

Tabulka 1: Hodnota ukazatelů pro indikátor Zahájení podnikání dle Světové banky

Ukazatele	Česká republika	Průměr za země s vysokými příjmy podle OECD ³
Počet procedur nutných k zaregistrování firmy	9	4,8
Počet dní potřebných k registraci	19	9,2
Náklady jako procento ekonomických příjmů na osobu	8	3,4

Zdroj: [18]

Z Tabulky 1 vyplývá, že stát by měl proces zahájení podnikání výrazně zrychlit a naopak zlevnit. Současné nastavení může znamenat pro potencionální podnikatele prvotní bariéru, která je může odradit od samotného záměru začít podnikat.

Z těchto důvodů oba výše zmíněné indexy přinášejí zajímavé informace, a mohou se tak stát předmětem zájmu podpory s cílem zvýšení efektivity ekonomického rozvoje, a to zejména subjekty veřejného sektoru, které mohou ovlivňovat podnikatelské prostředí.

² Indikátory měří regulaci podnikání a ochranu vlastnických práv. Zkoumány jsou oblasti jako zahájení podnikání, jednání o stavebním povolení, zabezpečení technického zázemí, právní vymahatelnost, ochrana investorů, sdílení informací o bonitě, proces obchodování či řízení úpadku [18].

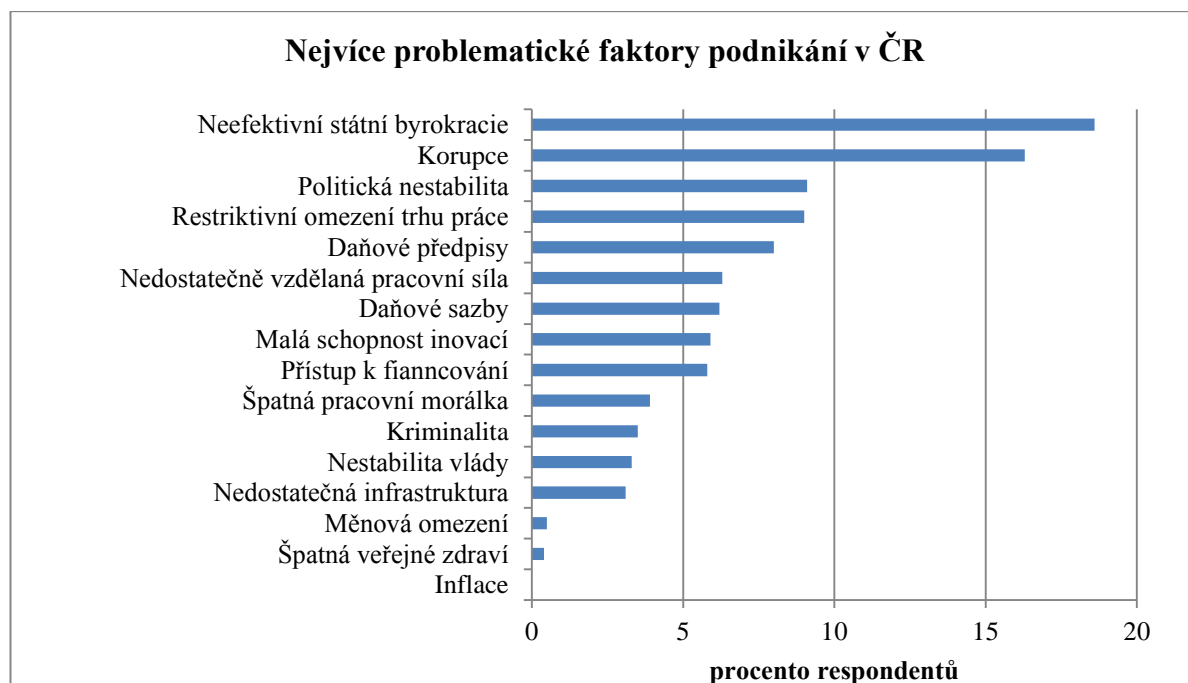
Tento index je založen na dotazníkovém šetření mezi respondenty, kterými byli odborníci z oblasti práva, dopravy, účetnictví, ale také úředníci veřejné správy, obchodní poradci. Konečná data ukazují na rozsah konkrétních regulačních překážek v podnikání, ale také identifikují zdroje těchto překážek [18].

³ Jedná se o země, u nichž hrubý národní důchod na obyvatele převyšuje hodnotu 12 746 USD (pro rok 2015). OECD sem řadí 31 zemí, včetně ČR.

1.2 Podnikatelské prostředí

Podnikatelské prostředí představuje souhrn všech vlivů působících na podnik. Jedná se o souhrn politických, sociálně-kulturních, technologických, ekonomických, legislativních a environmentálních faktorů na úrovni makroprostředí [48]. Pro analýzu těchto faktorů lze použít PESTLE analýzu. Je to analytická technika sloužící k strategické analýze okolního prostředí podniku z pohledu **p**olitických, **e**konomických, **s**ociálních, **t**echnologických, **l**egislativních a **e**kologických faktorů [65]. Dále zde působí konkurence a specifika oboru, její postavení na trhu a dodavatelsko-odběratelské vztahy. Viz například Porterův model pěti konkurenčních sil. Tento model se zabývá analýzou odvětví a jeho rizik za účelem prognózování vývoje konkurenční situace na trhu, a to zkoumáním stávajících i potenciálních konkurentů, dodavatelů, kupujících a substitutů [2]. Důležité se jeví i vnitřní faktory firem, jako jsou fyzické, finanční, technologické a nehmotné stránky podnikání.

Následující Obrázek 2 shrnuje nejčastěji zmiňované problémy, se kterými se podnikatelé v ČR potýkají. Tento průzkum provedlo Světové ekonomické fórum v rámci jednotlivých členských států. Respondenty byly oslovené podnikatelské subjekty z dané země. Průzkum se zaměřoval na zjištění, které z vybraných faktorů činí v jednotlivých zemích největší problémy při podnikání.



Obrázek 2: Faktory omezující podnikání dle respondentů

Zdroj:[57]

Z výsledků je patrné, že mezi dvě hlavní překážky podnikání řadí podnikatelé neefektivní státní byrokracii a korupci. Problémy s neefektivní veřejnou správou vyplývají i z analýzy konkurenceschopnosti provedené Ministerstvem průmyslu a obchodu. S těmito problémy se Česká republika potýká dlouhodobě a zatím bezúspěšně. Některé je možné vyřešit prostřednictvím podpory podnikání.

Z obecnějšího pohledu je nutné konstatovat, že Česká republika patří mezi vysoce otevřené ekonomiky. Podíl vývozu na HDP činil v roce 2012 osmdesát procent. Česká ekonomika je úzce navázána na německou ekonomiku, kam směřuje nejvíce exportních aktivit (31,3 % v roce 2014). V rámci odvětví převažuje zejména orientace na automobilový průmysl. Ani regionálně není struktura odvětví zcela vyvážená. Spolu s nízkou mobilitou pracovních sil, tak dochází k značným diferencím mezi jednotlivými regiony [48]. Spolu se zmíněnými překážkami, přijalo Ministerstvo průmyslu a obchodu sadu základních doporučení, kam soustředit zájmové aktivity (viz Tabulka 2). Jedná se o podpory dočasné, neboť reagují na současný stav.

Tabulka 2: Základní doporučení MPO pro směřování

Současná situace	Vytyčené oblasti budoucího zaměření činnosti MPO
Vysoká administrativní zátěž pro podnikatele	<ul style="list-style-type: none"> • zjednodušení procedurální náročnosti podnikání • elektronická komunikace • dny právní účinnosti
Sektorová závislost	<ul style="list-style-type: none"> • inovace • flexibilní systém podpory prioritních sektorů • změna průmyslové struktury
Výrobky se střední přidanou hodnotou	<ul style="list-style-type: none"> • lepší koordinace mezi veřejným a soukromým sektorem • mobilizace venture kapitálu
Teritoriální závislost (Německo/EU)	<ul style="list-style-type: none"> • modely odhadu budoucí poptávky • nové produktové/exportní portfolio

Zdroj:[47]

Z výše uvedeného vyplývá, že vládní opatření by měla být přijímána s ohledem na dostatečnou flexibilitu podnikatelského sektoru, aby bylo možné pružně reagovat na ekonomické výkyvy. Zároveň vláda hraje důležitou roli při šíření informací ohledně poskytnutí finanční podpory.

S tím souvisí podpora podnikání, jako jedna z cest, jak uspět v mezinárodní soutěži. Konkurenceschopné země tvoří především konkurenceschopné podniky. Ovlivňováním prostředí, ve kterém podniky působí, se státy snaží těchto efektů dosáhnout [33].

2 PODPORA PODNIKÁNÍ

Podpora podnikání se stala nedílnou součástí politických nástrojů po celém světě. Dle Schumpetera [72] představují podnikatelé jednotlivce, kteří využívají příležitostí na trhu. Příležitosti vidí Schumpeter v technických a organizačních inovacích. Podnikatelské činnosti tak výrazně ovlivňují hospodářský rozvoj.

2.1 Vymezení pojmu podpora podnikání

Sousloví podpora podnikání sestává ze dvou samostatně užívaných pojmů – podnikání a podpory. Podle slovníku spisovného jazyka [59] lze jako synonymum pro pojem **podpora** použít výraz pomoc, příspěvní, subvence, dotace či opora.

Pojem **podnikání** lze vysvětlit z pohledu vědních oborů, a to ekonomického, psychologického, sociologického a právníckého takto [59]:

- *ekonomické pojetí*: dynamický proces vytváření přidané hodnoty;
- *psychologické pojetí*: prostředek k dosažení seberealizace; motivací je potřeba něco získat;
- *sociologické pojetí*: jedná se o vytváření blahobytu pro všechny zainteresované subjekty;
- *právnícké pojetí*: soustavná činnost prováděná samostatně podnikatelem vlastním jménem a na vlastní odpovědnost za účelem dosažení zisku.⁴

Podnikání také představuje možnost vytvářet nové hodnoty prostřednictvím inovací [33]. Inovační schopnosti jsou považovány za důležitý faktor pro zvýšení a udržení národní konkurenceschopnosti [72]

Jak již bylo výše zmíněno, podnikání je ovlivněno řadou faktorů. Nejčastěji uváděné bariéry podnikání lze rozdělit na interní související s osobou podnikatele a externí dané vnějšími podmínkami, které podnikatel nedokáže ovlivnit [69]:

Interní bariéry:

- člověk nechce podnikat – absence motivu k podnikání, obavy z podnikatelského rizika, osobní vlastnosti;

⁴v zákoně o obchodních korporacích (z.č. 90/2012 Sb., o obchodních korporacích) v současné době tato definice absentuje, přesto je tato definice, kterou uváděl předcházející obchodní zákoník (z.č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník), stále platná

- člověk neumí podnikat – nedostatečná identifikace, hodnocení a využití příležitostí, absence znalostí základních požadavků pro podnikání, nedostatečné předpoklady pro výkon role podnikatele;
- člověk nemůže podnikat – nedisponuje potřebnými zdroji, nedisponuje vhodnými prostorami, chybí podpora ze strany jiných subjektů.

Externí bariéry:

- právní prostředí: zákony upravující fungování podnikání;
- ekonomické prostředí: účetní, daňové a další požadavky, samotná podpora podnikání;
- podnikatelská infrastruktura: služby poskytované bankami, pojišťovnami; poradenství, vzdělávací a komunikační služby; veřejná správa;
- veřejné mínění: obecně přijímané názory na podnikání.

2.1.1 Vymezení podpory podnikání

V literatuře se pojem podpora podnikání definičně nevymezuje, neexistuje tedy konkrétní obecně platná definice. Podporu podnikání lze zařadit jako jednu ze základních oblastí, kterými se zabývá strukturální politika. Smyslem takové podpory je vytvoření příznivého ekonomického klimatu pro zakládání, fungování a rozvoj podnikatelských subjektů [77]. Je tedy orientována na stranu nabídky, a to v podobě nástrojů, jenž přímo či nepřímo ovlivňují podnikatelské prostředí a tím i samotné podniky. Hlavním cílem podpory podnikání je vytvořit pozitivní synergické efekty s celonárodní působností.

Podnikatelský sektor představuje soubor podniků, které se snaží o dosažení svých cílů zejména v podobě maximalizace tržní hodnoty firmy pro své vlastníky. Podnik svým působením ovlivňuje široké spektrum subjektů, a to uvnitř i mimo něj. Účinky jeho působení lze pozorovat na mikro, mezo i makro úrovni. Na mikroúrovni se jedná o vlivy, které mají vyvíjené podnikatelské aktivity na samotný podnik a na jeho vlastníky, manažery i řadové zaměstnance. Na mezoúrovni jde o ovlivnění dalších zainteresovaných subjektů včetně vlivu na region působnosti, kde může vývoj ekonomické situace podniku ovlivnit míru nezaměstnanosti a má vliv i na životní úroveň v regionu a další navazující efekty. Z národohospodářského hlediska ovlivňují například poskytované podpory jak příjmovou, tak výdajovou stránku státního rozpočtu [66].

Podpora podnikání je založena na hospodářské intervenci státu v podobě generického způsobu. Podstatou tohoto přístupu je vytváření obecně příznivých podmínek pro stimulaci

hospodářské činnosti, například poskytováním finanční podpory při expanzi zahraničních firem do domácí ekonomiky, nižšími daněmi pro hospodářské subjekty, finanční stimulací výzkumu a vývoje či investicemi do infrastruktury v zemi. Tento přístup lze charakterizovat jako plošný přístup k podpoře podnikání, kdy se stát snaží vytvářet stejné podmínky pro ekonomické subjekty. Zároveň ponechává určitou volnost pro vlastní tržní samoregulaci. Stát také využívá přímých dotací do konkrétních oborů, odvětví. Jedná se tedy o podporu poskytovanou vybraným podnikům [77]. Státní zásahy do ekonomiky v podobě podpory podnikání jsou však stále rozporuplným tématem. Podle odpůrců má stát pouze odstraňovat překážky k volnému působení v tržní ekonomice a nikoli vytvářet nové. Podle ostatních pomáhají státní zásahy stimulovat investice a následný ekonomický rozvoj tam, kde selhávají tržní mechanismy [71].

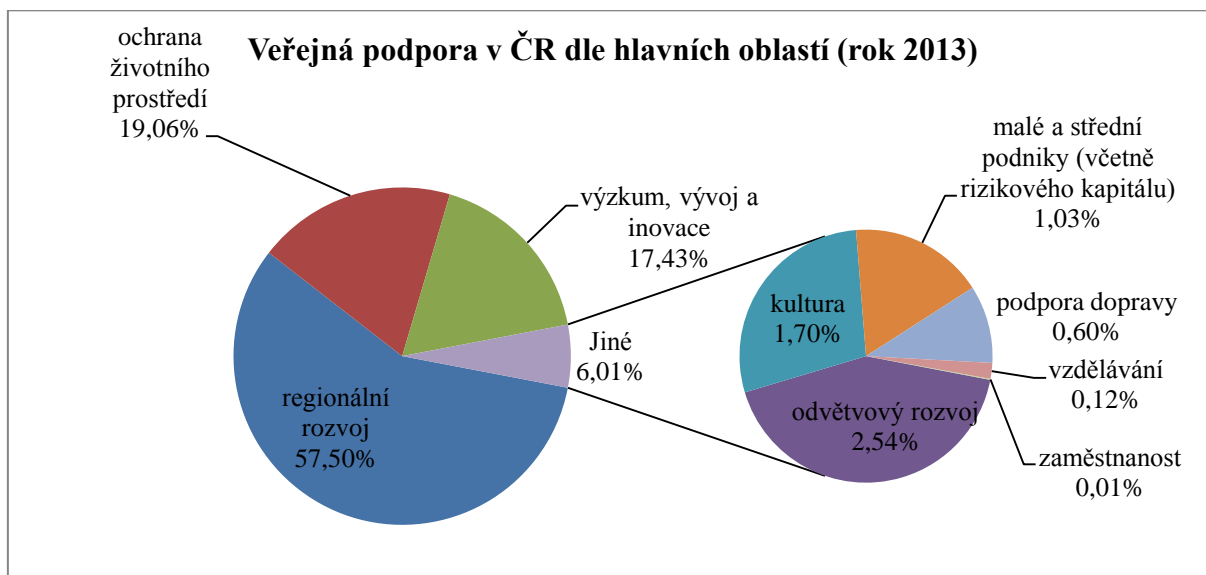
Lze rozlišit tři obecné přístupy k cílům, proč stát poskytuje podporu podnikům. Cílem je umožnit podnikatelům [7]:

- **snížení nákladů** -například využíváním grantů, dotací nebo snížením sazeb úvěrů, a to především za účelem redukce nákladů pro vstup na trh;
- **snížení rizika** -vládní regulační opatření výrazně ovlivňují míru rizika; použití makroekonomických politik (zdanění, úrokové sazby a jiné) ke stabilizaci ekonomiky a snížení nejistoty;
- **zvýšení informačních toků** - umožňující snadnější přístup k informacím o mezinárodních trendech, současné národní politice a situaci v místních ekonomikách.

Podpora podnikání souvisí také s pojmem veřejná podpora, jejíž vymezení je stěžejní pro určení oprávněnosti poskytnuté podpory. Tento systém je často kritizován s ohledem na problematiku určení skutečných přínosů pro příjemce podpory a následné efekty projevené v ekonomice. Poskytování veřejných podpor je podrobena pravidlům na ochranu hospodářské soutěže. Stát může poskytovat pouze takovou podporu, která je v souladu s těmito pravidly. Často se jedná o tzv. blokové výjimky.

Podpora může být realizována různými formami. Mezi nejčastěji využívané formy veřejné podpory se řadí: přímé dotace, státní záruky, daňové úlevy, privatizace za zvýhodněnou cenu, navyšování základního kapitálu, úvěry, půjčky a promíjení plateb sociálního a zdravotního pojištění [64]. V roce 2013 patřily mezi nejvyužívanější způsoby granty a slevy na daních. Ostatní jsou roztrženy v dalších formách, kde za zmínku stojí i tzv. měkké úvěry [61].

V České republice směřovala veřejná podpora zejména do regionálního rozvoje, ochrany životního prostředí, ale také do výzkumu a vývoje. Jakákoliv podpora poskytnutá podnikům v rámci těchto oblastí by měla vyvolat pozitivní efekty na růst hodnoty podniků [61]. Následující graf (Obrázek 3) podává podrobnější informace o tom, kam nejvíce veřejná podpora směřovala.



Obrázek 3: Struktura veřejné podpory v ČR v roce 2013

Zdroj: [61]

V současné době je podpora podnikání poskytována hlavně na nadnárodní úrovni prostřednictvím strukturálních fondů Evropské unie, a to zejména Operačním programem pro Podporu podnikání a inovací.

Dále je nabízena podpora na národní úrovni, zabezpečována především Ministerstvem průmyslu a obchodu. Zde lze zkonstatovat, že v současné době, kdy je umožněno čerpání z evropských zdrojů, jsou tyto formy podpory značně zredukovány, aby nedocházelo k duplicitnímu vyhlášení podobných výzev. V některých případech není na první pohled zřejmé, kam vyhlášenou podporu podnikání s přesností zařadit. Ministerstvo se totiž v některých případech může na dotaci z Evropské unie podílet.

V tomto případě je vhodné také zmínit fungování celé řady portálů poskytující přehled o nabídce poskytovaných podpor různými subjekty.

2.2 Organizace poskytující služby podnikatelům v ČR

Podporu podnikání mohou poskytovat nejen subjekty státního, ale též nestátního sektoru – zejména obchodní komory a odvětvové svazy, ale také finanční instituce či jiné komerční subjekty.

2.2.1 Vládní organizace

Jedná se o samotná ministerstva, instituce založené jako jejich příspěvkové organizace či instituce spolufinancované ze zdrojů státního rozpočtu [48]. Konkrétně jsou formy podpory podnikání poskytovány těmito organizacemi:

- **Orgány státní správy**

V této oblasti vystupuje nejaktivněji Ministerstvo průmyslu a obchodu (MPO) a Ministerstvo pro místní rozvoj. V případě specializovaných podpor i jiná ministerstva, případně krajské úřady. Ty poskytují jednotlivé podpory prostřednictvím programů schválených vládou. Případně zabezpečují alokaci zdrojů z Evropské unie.

- **CzechInvest**

Agentura pro podporu podnikání a investic je státní příspěvkovou organizací podřízená Ministerstvu průmyslu a obchodu, která zastřešuje celou oblast podpory podnikání ve zpracovatelském průmyslu z národních i nadnárodních prostředků. Dále propaguje Českou republiku jako lokalitu pro vhodné umístění zahraničních investic. Agentura nabízí informační služby, dále poradenské a zprostředkovatelské služby týkající se jednotlivých projektů. Je správcem řady databází: Databáze českých dodavatelských firem, Národní databáze brownfieldů. Stará se o implementaci dotačních programů a poskytuje Aftercare péči – služby pro zahraniční investory působící v ČR [9].

- **CzechTrade**

Je příspěvkovou agenturou MPO pro podporu exportu s cílem usnadnit firmám vstup na zahraniční trhy a podpořit jejich aktivity v zahraničí. Podílí se tak na rozvoji mezinárodního obchodu a příhraniční spolupráci. Exportérům nabízí informační a asistenční služby s cílem uspořít podnikatelům čas, náklady a minimalizovat riziko spojené s mezinárodním obchodem. Jedná se o informační, vzdělávací a poradenský servis a služby zahraničních kanceláří nabízené formou „exportních balíčků“ (Basic, Business, Plus) dle potřeb exportéra. Umožňují tak snadnější přístup i pro malé a střední podniky (dále MSP) a diverzifikaci exportu dle Exportní strategie ČR. Konkrétně jde o bezplatné zpravodajství, analytické služby, kurzy, semináře, zprostředkování setkání (matchmaking), získávání

kontaktů, prezentace českých firem v zahraničí, podporu vývozních aliancí. Klienty CzechTrade jsou téměř z 80 % malé a střední podniky (dle dat z roku 2013) [10].

- **Národní asociace pro rozvoj podnikání, Regionální poradenská a informační centra**

Tyto organizace podporují aktivity malých a středních podniků prostřednictvím cenově zvýhodněného poradenství (služby poskytovány bezplatně či za sníženou cenu), vzdělávacích služeb a usnadněním přístupu ke startovnímu kapitálu formou malých úvěrů nebo dotačních programů [53].

- **Centrum pro regionální rozvoj České republiky**

Jedná se o příspěvkovou organizaci Ministerstva pro místní rozvoj. Realizuje a řídí programy Evropské unie v souvislosti s regionální politikou. Poskytuje služby malým a středním firmám zejména prostřednictvím činnosti Enterprise Europe Network [50].

- **Enterprise Europe Network**

Je celoevropskou sítí, která od roku 2008 poskytuje integrované služby na pomoc inovačnímu podnikání spolu s legislativním poradenstvím. Konkrétně jde o poradenství pro podnikatele v celoevropském kontextu, poradenství a asistenci v oblasti technologického transferu a inovací, informovanosti o možnostech finančních dotací, grantů a jiných forem podnikání [21].

2.2.2 Nevládní organizace

Do této skupiny jsou zařazeny různorodé subjekty poskytující služby podnikatelům, které se liší zejména svým zaměřením na určitý okruh podporovaných podniků. Řadí se sem například:

- **Hospodářská komora ČR, Agrární komora**

Dle zákona č. 301/1992 Sb. slouží k podpoře podnikatelských aktivit, k prosazování a ochraně zájmů a zajišťování potřeb svých členů. Informuje o hospodářských podmínkách a právních předpisech pro podnikatele. Poskytuje poradenské a konzultační služby, zabezpečuje propagaci podnikatelské činnosti svých členů [74].

- **Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR**

Tato asociace sdružuje malé a střední podniky včetně živnostníků. Jejím posláním je radit členům při zakládání a rozvoji jejich firem, dále jim poskytovat informační servis. Obecně prosazuje zájmy MSP v rámci spolupráce s vládou a českými institucemi,

ale i se zahraničím. Účastní se také klíčových jednání ministerstev k novým zákonům týkajícím se podnikatelského prostředí [3].

- **Unie malých a středních podniků ČR**

Jedná se o neziskové občanské sdružení hájící zájmy MSP. Vzhledem k jejímu propojení s českými i zahraničními institucemi se podílí na ovlivňování stávající i připravované legislativy. Zasazuje se o podporu svobodného podnikání, odstraňování byrokratických překážek a další. Prostřednictvím jejich služeb lze získat výhodnější ceny při nákupu zboží a služeb, získat rady při optimalizaci chodu firmy či pomoc při hledání nových obchodních kontaktů [35].

- **Asociace inovačního podnikání ČR**

Je nevládní organizací pro oblast inovačního podnikání, transfer technologií a vědeckotechnických parků. Jejím cílem je vytvářet předpoklady pro rozvoj inovačního podnikání a zpřístupnění inovační infrastruktury firmám. Zajišťuje zejména koordinaci činností a vzájemný přenos zkušeností a poznatků [62].

- **Svaz obchodu a cestovního ruchu**

Představuje sdružení firem podnikajících v malo/velko-obchodě, gastronomických, ubytovacích a dalších službách. Zastupuje zájmy a potřeby podnikatelů v obchodě a cestovním ruchu. Je iniciátorem opatření v oblasti přímých a nepřímých podpor MSP, kterým zároveň pomáhá při orientaci poskytovaných podpor podnikání [51].

2.2.3 Finanční instituce pro podporu podnikání

Podporu podnikání mohou zabezpečovat také instituce bankovního či pojišťovacího charakteru. V České republice jsou v této oblasti aktivní tyto instituce:

- **Českomoravská záruční a rozvojová banka, a.s.**

Je zvláštní bankovní institucí, která formou specializovaných bankovních produktů usnadňuje podnikům přístup k finančním prostředkům. Mezi tyto produkty lze začlenit záruky, úvěry, příspěvky a dotace s využitím prostředků jak ze státního rozpočtu, tak ze strukturálních fondů EU [13].

- **Česká exportní banka**

Je specializovanou bankovní institucí pro státní podporu vývozu. Orientuje se zejména na financování činností vyžadující objemné a dlouhodobé zdroje financování, na trhu běžně

nedostupné. Konkrétně poskytuje před-exportní úvěry, vývozní dodavatelské a odběratelské úvěry, refinancování, úvěry na zahraniční investování či bankovní záruky. Těmito produkty umožňuje exportérům snadněji vstoupit na zahraniční trh a zapojit se do soutěže [12].

- **Exportní garanční a pojišťovací společnost**

Společnost EGAP je součástí systému podpory exportu spolupracující s MPO a Českou exportní bankou. Poskytuje pojišťovací služby k vývozním úvěrům bez ohledu na velikost podniku. Díky pojištění dochází ke snížení komerčního i teritoriálního rizika spojeného s vývozem zboží a služeb [19].

2.2.4 Komerční subjekty

Subvence pro podniky může přijít i od soukromých subjektů, které jsou ve většině případů ochotny podstoupit určitá investiční rizika. Nebo mohou tyto podpory vycházet z vlastní iniciativy obecních sdružení či samotných podniků.

- **Fondy rizikového kapitálu**

Venture capital se podílí na financování soukromých růstových firem navyšováním jejich kapitálu. Tento soukromý kapitál může sloužit na financování zahájení činnosti, pomoci v rozvojové fázi či při odkupu celé společnosti. Tyto prostředky jsou obvykle poskytnuty na dobu tří až sedmi let [54].

- **Business angel**

Za „obchodní anděly“ se považují individuální investoři nabízející vlastní kapitál a schopnosti začínajícím firmám, a to na přechodnou dobu za účelem kapitálového zhodnocení. Ve většině případů zde působí i aktivně, přináší s sebou i své know-how a snaží se využívat zkušeností a kontaktů na podporu růstu firmy. Tento způsob se využívá zejména v případech, kdy podniky zcela vyčerpaly své vlastní zdroje a z důvodu vysoké rizikovosti jim banky nechtějí půjčit [54].

- **Podnikatelský inkubátor**

Podnikatelské inkubátory se zaměřují na podporu začínajících inovačních firem za zvýhodněných podmínek, obvykle koncentrovaných na jednom místě a po omezenou dobu (zhruba 3-5 let). Podpora v sobě zahrnuje zvýhodněný přístup k finančním službám bank či veřejného sektoru, zvýhodněný pronájem prostor, poradenství v obchodní a technické oblasti, sdílení základních podpůrných služeb (laboratoře, sklady, technologie), a to s cílem snižovat nákladové stránky podnikání [52].

- **Vědeckotechnický park**

Vědeckotechnické parky představují komplex vědeckovýzkumných, projekčních, konstrukčních, výrobních a ostatních organizací, které se společně podílí na inovačním podnikání. Hlavním cílem je podpora začínajících podnikatelů, a to poskytnutím pomoci při tvorbě inovačních projektů. Dále se stará o zprostředkování vstupu na mezinárodní trhy, zabezpečování propagace, nabídek a poptávek technologií a jiných služeb napomáhajících podnikům v jejich činnosti [52].

Souhrnně se jedná o plošně působící instituce, v mnoha případech existují i regionální kanceláře. Z výše uvedené charakteristiky také vyplývá, že všechny instituce poskytují především informace. U mnohých z nich dochází k duplicitě poskytovaných služeb. Obecně však panuje mezi jednotlivými druhy poskytovaných podpor značná roztržitost a tudíž i podstatná nepřehlednost. Mnohdy je možnost čerpání podpory od daných institucí vázáno na členství v těchto organizacích.

Prostřednictvím těchto institucí jsou jednotlivým podnikům poskytovány konkrétní formy podpory podnikání. Poskytované podpory se často mění v souvislosti se současnou ekonomickou situací a reakcí na potřeby podniků. Jednotlivé formy tak mají mnohdy dočasný charakter. Proto je následující podkapitola pojata obecněji.

2.3 Nástroje podpory podnikání

Pokud dojde ke splnění podmínek, za kterých může být podpora podnikům přidělena, existuje řada nástrojů, jak ji udělit. Způsoby, jakými stát poskytuje podporu, je možné rozdělit do čtyř hlavních oblastí [7]:

- finanční prostředky;
- poskytování informací;
- poskytování odborného poradenství;
- pomoc v rámci personálního rozvoje a rozvoje dovedností.

Dle charakteru lze podporu podnikání dělit na [64]:

- nefinanční – v podobě formování příznivého podnikatelského prostředí (např. omezování byrokratické zátěže);
- finanční – poskytování finanční podpory formou konkrétních programů.

Dle poskytovatele finančních prostředků se zdroje podpory podnikání dělí na [64]:

- nadnárodní zdroje – nástroje financované mimo veřejné rozpočty dané země;
- národní zdroje – zahrnuje nástroje financované pouze z veřejných zdrojů ČR.

Dvořáček [16] rozlišuje dvě základní skupiny nástrojů, a to nástroje vytvářející trh a nástroje finanční a jiné povahy (viz Tabulka 3).

Tabulka 3: Nástroje podpory podnikání

Nástroje vytvářející trh		Nástroje finanční a jiné povahy	
Regulace pravidel	Regulace proměnných	Finanční	Jiné
<ul style="list-style-type: none"> ▪ zvýšení transparentnosti trhu ▪ zvýšení mobility výrobních faktorů 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ vstup na trhy ▪ konkurenční vztahy ▪ nabízené množství ▪ cenová tvorba 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ cla ▪ daně ▪ tarify ▪ prostředky pro tržní intervenci 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ tržní intervence ▪ stát jako zákazník ▪ stát jako mecenáš

Zdroj: [16]

V současné době je nejvíce prostředků poskytováno prostřednictvím strukturálních fondů Evropské unie. S ohledem na tyto možnosti, které se podnikům nabízejí i v rámci programového období 2014 – 2020, národní a regionální nástroje podpory podnikání hrají spíše doplňkovou roli.

Mezi používané formy podpory podnikání lze zařadit:

- **granty** – představují účelové příspěvky získané ve veřejné soutěži na základě předloženého projektu; většinou jsou nenávratné a neúročené; oproti dotaci jsou více účelově zaměřeny a specifikovány; mnohdy ale tyto pojmy splývají [8];
- **dotace** – formou poskytnutí určitého množství finančních prostředků ze státního rozpočtu, z územního rozpočtu či z nadnárodních zdrojů, která mohou, ale nemusí být stanoveny na konkrétní účely; obecně je dotace spojena se spolufinancováním z vlastních zdrojů [8];
- **jiné finanční podpory;**
- **půjčky a záruky** – půjčka představuje návratné poskytnutí zejména finančních prostředků na určité dohodnuté období za zvýhodněných podmínek, zárukou se rozumí garance zaplacení závazku za klienta [17]; jsou zajišťovacím instrumentem; v ČR poskytuje záruky zejména Českomoravská záruční

a rozvojová banka a Česká exportní banka, které pomocí zvýhodněných záruk především za bankovní úvěry umožňují realizovat podnikatelské záměry;

- **investiční pobídky** OECD definuje jako specifické výhody nabízené vládou dané země za účelem získání zahraniční investice; v České republice se řídí zákonem o investičních pobídkách a mohou na ně dosáhnout i české podniky; mezi formy poskytovaných pobídek v ČR se řadí: slevy na dani z příjmů právnických osob, převod území za zvýhodněnou cenu, hmotná podpora na vytvořené pracovní místo, na školení a rekvalifikaci zaměstnanců, na pořízení majetku [9];
- **daňové prázdny, poplatkové prázdny** – těmito prázdny se myslí poskytování úlev a slev na daních, případně odpuštění různých místních a správních poplatků; příkladem je například osvobození od daně z nemovitých věcí na 5 let ve zvýhodněných průmyslových zónách [9];
- **nástroje aktivní politiky zaměstnanosti** – jedná se o podporu zřizování nových pracovních míst poskytováním příspěvků zaměstnavatelům při zaměstnání uchazečů o zaměstnání; řadí se sem rekvalifikace, investiční pobídky, veřejně prospěšné práce, společensky účelná pracovní místa, příspěvek na zapracování, příspěvek při přechodu na nový podnikatelský program; v těchto případech se jedná o úsporu nákladů zaměstnavatelů při získávání potřebné kvalifikované pracovní síly [1];
- **financování investiční infrastruktury** – jedná se obvykle o přípravu nových ploch k podnikání, budování průmyslových zón, podporu využívání brownfields včetně investic do dopravní infrastruktury v rámci celého státu [66];
- **zvýhodněný nájem nebo prodej nemovitostí k podnikání** – zde lze využít Databáze brownfields spravovanou agenturou CzechInvest;
- **poradenství** – poradenstvím se rozumí způsob poskytování pomoci zaměřený na obsah, proces, kde poradce nenese skutečnou odpovědnost za provedení samotné činnosti. Jde o nejčastější formu poskytovanou státními institucemi [6].

Je nutné konstatovat, že se nejedná o konečný seznam využívaných nástrojů. Konkrétní formy podpory podnikání se velice často mění. Obvykle jsou vyhlašovány prostřednictvím programů po omezenou dobu trvání. U podpory spolufinancované ze strukturálních fondů jde obvykle o šestileté období. Jedná se o přímé podpory podnikání.

Využívané druhy podpor mohou být poskytovány obecně všem podnikům nebo případně cíleny. V rámci cílení jednotlivých podpor se lze zaměřit na [7]:

- fáze rozvoje podnikání (invence, start –up, časný růst, rozvoj a expanze);
- dle druhu podniku (členění podle velikosti firmy, podle odvětví, podle lokalizace);
- všeobecné obchodní klima (kultura podniku, pracovní etika, právní prostředí, makroekonomické prostředí);
- faktory vstupů a zdrojů (kapitálové zdroje, pozemky a prostory, transfer inovací/technologií, schopnosti a dovednosti managementu).

2.4 Podpora podnikání na regionální/místní úrovni

Národohospodářská opatření mnohdy nereflektují potřeby pro ekonomický rozvoj na regionální a místní úrovni, zejména v oblasti zaměstnanosti a konkurenceschopnosti místních podniků. Podnikatelé se přitom mohou stát zdrojem hospodářského růstu pro místní komunitu. Podniky pomáhají vytvářet nová pracovní místa či začleňovat daný region do globální ekonomiky [26].

Podle neoliberálního přístupu by v regionální politice měly převládat například deregulační opatření či specializovanější podpora pro místní malé a střední podniky. Keynesiánský přístup se snaží o centrálně řízenou podporu v regionech (lákání přímých zahraničních investic, relokační velkých podniků a institucí do zaostávajících regionů). Současné pojetí tak klade důraz na využití potenciálu jednotlivých lokalit a mobilizaci místních aktivit [4].

Regionální politika má být prostředkem k tvorbě a udržení konkurenceschopnosti v globální ekonomice. A zároveň pomoci realizovat co nejvíce aktivit s vysokou přidanou hodnotou v regionu. V současné době je trendem propojování regionální politiky s dalšími podpůrnými politikami. Zároveň dochází ke stírání rozdílu mezi lokální/regionální politikou a celostátní politikou [4].

Mnohé z nástrojů používané na místní úrovni kopíruje nabídku celostátně vyhlašovaných podpor. V obou případech ale dochází k individuální podpoře konkrétních podniků. Místní komunity by se měly snažit pomoci podnikům získat přístup ke znalostem, inovacím, technickému a manažerskému know-how. Cílem by mělo být vytvoření podpůrných sítí [26].

Mezi nástroje komunální podpory ekonomiky a podnikání dle [32] lze zařadit:

- **technická infrastruktura** – přímo ovlivňuje předpoklady pro zakládání a lokalizaci nových podniků (výstavba základních sítí, dopravní a telekomunikační infrastruktury; průmyslové parky, podnikatelské inkubátory);
- **majetková politika obce/města** – využití nemovitého majetku ve vlastnictví obce (zvýhodněné nájmy, greenfield, brownfield);
- **územní plánování a stavební řád** – kompromis v rozvoji funkčních systémů v zájmu celku, včetně ekonomického prostředí se snahou vyjít vstříc podnikatelským zájmům, pokud je to možné;
- **finanční pomoc a politika daní a poplatků** – ovlivnění lokalizačních faktorů podniků (daňové úlevy, osvobození od poplatků, finanční příspěvky, granty z rozpočtu, poskytnuté záruky);
- **propagace** – prostřednictvím spokojených podnikatelů mohou územní celky propagovat svou lokalitu jako místo s příznivým podnikatelským prostředím a tak přilákat i nové investory;
- **měkké lokalizační faktory** – faktory ovlivňující příchod nových investorů (kvalita lidských zdrojů, sociální a životní prostředí, chování veřejné správy a další);
- **informace a poradenství** – mají nejmenší intervenční intenzitu a nenarušují tržní mechanismus (vzdělávací programy zaměřené na znalosti podnikání, poradenská činnost, aftercare péče);
- **zkvalitňování správních činností** – uvědomění si důležitosti soukromého podnikání pro místní rozvoj; znalosti a rozhodovací kompetence úředníků vytvářejí vhodné podnikatelské prostředí.

Nástroje regionální politiky lze také rozdělit na finanční a nefinanční. Finančními nástroji se rozumí neinvestiční a investiční pobídky, kapitálové podílňictví, daňová zvýhodnění. Nefinančními nástroji jsou pak myšleny administrativní nástroje jako například restriktivní, administrativní opatření; institucionální nástroje či věcné a jiné nefinanční zdroje [63].

Přesto, že podpora podnikání na místní úrovni může znamenat efektivnější zacílení podle konkrétních potřeb územního celku, existuje řada argumentů proti komunální podpoře. Prostřednictvím podpory dochází ke zvýhodňování jednotlivých podniků a odvětví, dochází k zatížení místních rozpočtů tlaky na tvorbu co nejlepších podmínek pro podnikání. Přičemž

územní samosprávy mají pouze omezené možnosti deficitního financování. Subvence také často plynou podnikům, které ji přímo nepotřebují. Uvádí se také, že poskytnutá podpora má pro podniky menší význam než pro samotného poskytovatele (náklady na podporu podniku jsou vyšší než přínosy, které město získá) [32].

O posledním argumentu lze polemizovat. Ve většině případů se sledují pouze výdajové toky plynoucí v rámci jednotlivých forem. Z krátkodobého hlediska se tak opravdu mohou jednotlivé projekty jevit jako ztrátové. V tomto směru je potřebné přistupovat k podpoře z dlouhodobějšího hlediska a vzít v úvahu i nepřímé důsledky investic.

Zde je ale také na místě podotknout, že poskytnutá podpora nemusí vždy přinést kýžený efekt. Důvodem může být špatně provedená analýza a následné vyhodnocení efektivity při nedostatečném zohlednění rizik spojených s tržním, ale i vládním selháním. Hodnocení dopadů se jeví jako velice obtížné, většinou není komplexně sledováno a projevuje se značným zpožděním. Byly však již zjištěny pozitivní dopady podpořených podniků na růst regionální produktivity, viz [34]. Podle dostupných zdrojů však zatím vlivy na zaměstnanost prokázány nebyly.

Výše zmíněné nástroje jsou poté implementovány ve specificky určených oblastech podpory. Jejich vymezení vychází ze strategických rozhodnutí vládních organizací o směřování vývoje ekonomiky. Podkladem pro jejich rozhodování jim mohou být například indexy popsané v 1. kapitole.

2.5 Oblasti podpory podnikání

Mezi základní oblasti, kam směřují nejčastěji nástroje podpory podnikání, patří podpora inovačního procesu, podpora průmyslových investic, podpora exportu, podpora malých a středních podniků či odvětvová opatření a podpora podnikání orientovaná do vybraných regionů [16; 66].

Jiné členění uvádí například Tetřevová [66]. Programy na podporu podnikání tak lze rozdělit na všeobecné a speciální. Všeobecné programy se zaměřují na podporu MSP (národní programy), operační programy, programy výzkumu a vývoje, trh práce, informace, poradenství a vzdělávání, regionální podpory, inovační podnikání, finance, bankovní služby. Speciální podpora se týká například energetiky, podpory účasti na veletrzích a výstavách; podpory exportu; podpory jakosti; cestovního ruchu či zemědělství [66].

Z globálního indexu konkurenceschopnosti, ale i ze základního doporučení Ministerstva průmyslu patří mezi vytyčené oblasti zaměření na podporu inovačních procesů v ekonomice.

2.5.1 Podpora inovačního procesu

Inovace představují proces převodu nápadu (invence) do zboží či služeb vytvářející hodnotu, za kterou jsou zákazníci ochotni zaplatit. Inovace vznikají vzájemnou spoluprací a vazbami mezi různými aktéry. Hlavními tvůrci inovací jsou firmy a organizace vytvářející nové znalosti (např. univerzity, výzkumné instituty, vědecko-technické parky, soukromé laboratoře a jiné) [29].

Z národní inovační strategie [49] vyplývá, že stát se snaží dosáhnout posílení významu inovací zvýšením počtu a podílu firem vytvářejících vlastní inovace, zlepšováním externího prostředí pro inovace a propojováním soukromých a veřejných finančních prostředků při jejich vytváření. Cílem je tak vytvoření sítě kvalitních zprostředkujících služeb pro inovační podnikání jako jsou podnikatelské inkubátory, centra pro transfer technologií či budování vědecko-technických parků.

Pokud má společnost značný inovační potenciál, má větší šanci proniknout i na mezinárodní trh. Často ale podnikům chybí kontakty, které by jim tento vstup ulehčily. Pro takové typy podniků slouží zprostředkující služby nabízené v rámci podpory exportu.

2.5.2 Podpora exportu

Exportní strategie ČR [22] na roky 2012 až 2020 je postavena na třech pilířích. První pilíř je zaměřen na zpravodajství pro export s cílem snížit informační asymetrii podnikatelů. Dále jde o rozvoj exportu vytvářením příznivých podmínek pro export a motivování k exportu. Řadí se sem nejen poskytování služeb exportérům či exportní financování. Jde také o větší zapojení samospráv. Posledním pilířem je podpora obchodních příležitostí spojená s budováním dobré obchodní značky ČR. Ta může otevřít dveře českým exportérům a posílit jejich pozici v globalizovaném světě.

Mezi používané nástroje náleží bankovní měnové nástroje (zejména v podobě devizového kurzu), finanční nástroje, celní nástroje, soustava pojištění a záruk a publicita exportérů, mnohdy zajišťovaná v rámci veletržních a výstavních účastí [16]. Nejvýznamnějším nástrojem státní podpory exportu je exportní financování a pojištění, které zprostředkovává Česká exportní banka a EGAP.

Největší problémy při získávání nových kontaktů, ale i při snaze o rozvíjení vlastních nápadů, mají zástupci malých a středních podniků. Podpora malých a středních podniků patří mezi nejčastěji poskytované podpory v mnoha zemích.

2.5.3 Podpora malých a středních podniků

Poskytování této podpory navazuje na Koncepti podpory malých a středních podniků na období 2014-2020. Malými a středními podniky (dále jen MSP) se rozumí podnikatelské subjekty, které zaměstnávají méně než 250 zaměstnanců a jejich roční obrat nepřevyšuje 50 milionů EUR nebo jejich bilanční suma roční rozvahy nepřesáhne 10 milionů EUR.⁵ V roce 2013 činil podíl MSP na celkovém počtu aktivních podnikatelských subjektů 99,83 %. Dohromady zaměstnávají kolem 60 % ekonomicky aktivního obyvatelstva [38].

Největší silnou stránkou MSP je jejich pružné reagování na vývoj trhu a znalost lokálních trhů. Dále také přizpůsobivost pracovní síly a vysoká motivace. Mezi slabé stránky se mnohdy řadí omezený rozsah zkušeností, nedostatečná kapitálová vybavenost, nedostatek volných finančních prostředků. Vzhledem k příležitostem a hrozbám, jako jsou například možnost pronikání na nové části evropského trhu, rozvoj výzkumu a vývoje anebo opačně nedostatek pracovních sil, konkurence velkých firem a nedostatečná podpora investičních aktivit, je patrný prostor pro jejich podporu. Podpora MSP se orientuje zejména na projekty zaměřené na investice, zvyšování odbornosti, hospodářské a technické poradenství, získávání informací o podnikání či navazování kontaktů a spolupráce se zahraničními firmami [66].

Jako subvence slouží návratné finanční výpomoci, dotace, finanční příspěvky, záruky nebo úvěry se sníženou úrokovou sazbou. Veškeré podrobnosti ve vztahu k podpoře MSP jsou obsaženy v zákoně č. 47/2002 Sb., o podpoře malého a středního podnikání.

Všechny jmenované podpory mají podnikům pomoci dosáhnout lepších výsledků. Ty pak ovlivňují i regiony, kde jsou tyto podniky situovány. I místní samosprávy ve snaze podílet se na pozitivních efektech, mohou firmám poskytovat podporu a zvyšovat tak svou konkurenceschopnost.

2.5.4 Podpora podnikání v rámci regionů

V rámci jednotlivých krajů ČR se lze setkat s konkrétními koncepcemi podpory podnikání vyhlášených jednotlivými kraji. Ve většině případů mají podobu grantů a příspěvků dle tematického zaměření, které je v souladu se strategickými plány jednotlivých krajů. Tyto druhy podpor jsou vyhlášeny obvykle jako aktuální výzvy, které jsou časově omezené.

Následující Tabulka 4 pouze ilustruje současnou iniciativu krajů v podpoře podnikání v jednotlivých regionech (stav k dubnu 2015).

⁵ Malé podniky jsou vymezeny jako podniky, které zaměstnávají méně než 50 osob a roční obrat či bilanční suma nepřekročí 10 milionů EUR. Drobní podnikatelé pak zaměstnávají méně jak 10 osob a roční obrat, případně bilanční suma nepřesáhne 2 miliony EUR [44].

Tabulka 4: Vyhlašoványé výzvy na podporu podnikání v jednotlivých krajích v roce 2015

Kraj	Konkrétní vyhlašoványé programy na podporu podnikání
<i>Jihočeský</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Program zvýhodněných regionálních úvěrů pro malé podnikatele • Rozvoj malých podnikatelů ve vybraných regionech • Podpora přímého prodeje jihočeských zemědělských a potravinářských produktů
<i>Jihomoravský</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Dotační program Jihomoravského kraje pro začínající podnikatele
<i>Karlovarský</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Program rozvoje konkurenceschopnosti Karlovarského kraje – inovační vouchery
<i>Královehradecký</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Propagace životního prostředí a zemědělství
<i>Liberecký</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Regionální inovační program • Podpora regionálních výrobců, výrobců a tradičních řemesel
<i>Olomoucký</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Příspěvek na podporu zahraničních vztahů Olomouckého kraje • Inovační vouchery v Olomouckém kraji
<i>Moravskoslezský</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Podpora podnikání v Moravskoslezském kraji 2015
<i>Pardubický</i>	V tomto roce není evidována přímá podpora podnikání.
<i>Plzeňský</i>	V tomto roce není evidována přímá podpora podnikání.
<i>Středočeský</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Program 2015 na podporu malých a středních podniků
<i>Vysočina</i>	V tomto roce není evidována přímá podpora podnikání.
<i>Ústecký</i>	V tomto roce není evidována přímá podpora podnikání.
<i>Zlínský</i>	V tomto roce není evidována přímá podpora podnikání.
<i>Hlavní město Praha</i>	V tomto roce není evidována přímá podpora podnikání.

Zdroj: vlastní zpracování dle webových stránek jednotlivých krajů

Z celkového počtu 14 krajů v roce 2015 poskytuje podporu podnikům 8 z nich. Nejvíce podpor bylo vyhlášeno v kraji Jihočeském. Následují kraje Olomoucký, Jihočeský, Karlovarský, Královehradecký, Liberecký, Moravskoslezský a kraj Středočeský. Pomoc směřuje nejvíce k malým podnikatelům, zemědělcům a na inovační účely.

Veškeré aktivity podnikatelů, které souvisí se snahou o rozvoj a růst své podnikatelské činnosti, jsou bezesporu spojeny i s výdaji na investice.

2.5.5 Podpora investic

Investice mají velký význam pro zvýšení ekonomické aktivity i pro dlouhodobý ekonomický růst. Investovat lze do reálných aktiv (hmotných i nehmotných). Jsou jimi míněny nákupy pozemků, strojů, dopravních prostředků, know-how, licencí, softwaru, ale také výstavba budov či výdaje na výzkum a vývoj. Investovat je možné také do finančních investic, jako kupříkladu do cenných papírů, podílů jiných společností. Nejčastěji představují investice použití úspor za účelem získání kapitálových statků, lidského kapitálu nebo k vývoji technologií [15].

Mezi nástroje na podporu investic se využívají obecně daňová opatření, investiční pobídky, finanční opatření, venture kapitál, nefinanční opatření v podobě zabezpečení příslušné infrastruktury a podnikatelských služeb. Patří sem i veřejné zakázky [16].

Podniky mohou při investování použít vnitřní či vnější zdroje financování, mnohdy jejich kombinaci. Typickou formou veřejné podpory v této oblasti jsou investiční pobídky.

3 INVESTIČNÍ POBÍDKY

Investiční pobídky představují nástroj na podporu investic v České republice. Jsou specifickou formou veřejné podpory. V této kapitole budou investiční pobídky blíže specifikovány.

3.1 Pojem investiční pobídky

UNCTAD [68] definuje investiční pobídky jako opatření hostitelské země zaměřené na ovlivnění rozhodování investorů o realizaci investice na daném území. V užším pojetí jde o opatření specificky zaměřené na určité investory. Obecně jsou tím myšleny jakékoli ekonomické výhody (měřitelné) poskytnuté konkrétním podnikům nebo určitému odvětví s cílem povzbudit je k určitému chování.

Někteří autoři [36; 60] uvádí, že aktivní podpora investic představuje přerozdělovací mechanismus podléhající tlaku zájmových skupin. Zároveň ale Srholec [60] uvádí, že systém investičních pobídek je transparentním nástrojem hospodářské politiky s jasnými pravidly a omezeným prostorem pro korupci. I přes stanovená pravidla však investiční pobídky narušují konkurenční prostředí, neboť je mohou využívat zejména silné firmy s dostatkem disponibilního kapitálu. Vlivem poskytovaných pobídek může dojít k vytlačení nepodporovaných investic a naopak k podpoře takových investic, které by byly realizovány i bez této podpory nebo by za jinak stejných podmínek nebyly vůbec rentabilní.

Investiční pobídky představují zátěž pro veřejné rozpočty. Představují veřejné výdaje, nebo ztrátu daňového výnosu. Z veřejných financí jsou poskytovány přímé dotace na nově vytvořená pracovní místa či rekvalifikace, zároveň v případě použití slevy na dani jako nepřímé podpory, dochází ke ztrátě daňových příjmů státního rozpočtu.

Na druhou stranu si státy od poskytování investičních pobídek slibují řadu pozitivních efektů. Investiční pobídky by měly být totiž spojeny s cílem snížit regionální rozdíly, měly by stát za vytvořením nových pracovních míst včetně kultivace sociálního kapitálu a pomoci tak některým méně vyspělým regionům. S přímými zahraničními investicemi, pro které byly a stále jsou investiční pobídky prioritně určeny, je většinou spojen transfer nových technologií, určitá kultivace prostředí v podobě vyšších nároků na management a podnikovou kulturu. Očekává se snížení nezaměstnanosti, vznik sítě menších firem, napojených na tyto investice, od dodavatelů až po služby. Předpokládají se vyšší daňové výnosy a celková revitalizace daného regionu. I přesto, že by měly investiční pobídky primárně sloužit k odstranění tržního selhání, často však mají spíše marketingový charakter [36; 66].

Kincl [36] uvádí, že investiční pobídky jsou významným nástrojem hospodářské politiky sloužící jako jeden z faktorů pro lokalizaci přímých zahraničních investic. S ohledem na narušování konkurence je lze považovat za ospravedlitelné pouze v prvotních fázích lákání investorů do regionu. Měly by být spojovány s takovými investicemi, z nichž budou plynout pozitivní externality v podobě přelévání technologií, know-how.

Pro zvýšení konkurenceschopnosti českého průmyslu přistoupila vláda ČR v roce 1998 k zavedení systému investičních pobídek pro zahraniční i domácí investory.

3.2 Formy investičních pobídek

Investiční pobídky lze klasifikovat buď jako specificky určené pro vybraná odvětví či všeobecně dostupné, dále jako podmíněné či nepodmíněné, nebo dle dostupnosti, zdali jsou dostupné pouze pro nově příchozí investice, nebo je možné je propojit s již realizovanými investicemi [5].

Dle oblasti, které se dotýkají, se rozeznávají například následující formy pobídek [5]:

- daňové pobídky – snížení daně z příjmů, osvobození od plateb dovozních cel;
- finanční pobídky – přímé granty, úvěrové subvence, záruky, státní kapitálové účasti;
- regulační pobídky – uvolnění norem vztahujících se k životnímu prostředí, bezpečnosti a zdraví;
- ostatní nefinanční pobídky – dotované služby, garance ochrany dovozu, veřejné zakázky.

Často státy volí kombinaci těchto druhů pobídek. Česká republika není výjimkou. V České republice nejčastěji převažují daňové pobídky.

Daňové úlevy jako fiskální pobídky mají obvykle význam i mimo daňovou politiku. Primárně slouží ke snížení daňové zátěže poplatníků ve formě nižší či později zaplacené daně. Týká se to těch subjektů, které se zavázaly vynaložit finanční prostředky na zavedení nové nebo rozšíření stávající podnikatelské aktivity. Představují tak snížení daňového břemene. Daňové úlevy bývají identifikovány jako administrativně levný nástroj podpory žádoucích veřejných politik, například průmyslové politiky. Zároveň ale způsobují distorze. Hovoří se také o nich jako o dotacích skrytých v daňovém systému. Pokud však nejsou vykazovány výše daňových úlev, nelze získat informaci, kolik daňová úleva v jednotlivých letech stát stojí[31].

V České republice se investiční pobídky řídí zákonem č. 72/2000 Sb., o investičních pobídkách a o změně některých zákonů. Tento zákon byl již několikrát novelizován. Poslední novelizace proběhla k 1.5.2015.

V zákoně jsou striktně vymezeny oblasti, jež mohou být předmětem tohoto typu podpory. Jedná se o vybrané obory v rámci zpracovatelského průmyslu dle klasifikace CZ-NACE, a to o investiční záměry spojené se zaváděním či rozšiřováním výroby. Dle současného znění může jít také o vybudování nebo rozšíření technologických center anebo zahájení či rozšíření činnosti centra strategických služeb⁶ [9].

Žádost o investiční pobídku je vázána na konkrétní podmínky pro každou aktivitu, které investor musí splnit do tří let od vydání rozhodnutí o příslibu investičních pobídek a zachovat podpořený majetek a pracovní místa po celou dobu čerpání veřejné podpory.

Tabulka 5 shrnuje základní formy investičních pobídek včetně základních podmínek pro jejich získání⁷.

Tabulka 5: Formy investičních pobídek k 1. 5. 2015

Forma investice	Rozdělení regionů	Min. výše investice do majetku	Min. výše investice do nového strojního zařízení	Min. počet nově vytvořených pracovních míst
Investiční akce	Regiony I	50 mil. Kč	25 mil. Kč	20
	Regiony II	100 mil. Kč	50 mil. Kč	20
Strategická investiční akce	Regiony I a II	500 mil. Kč	250 mil. Kč	500

Zdroj: [9]

Díky novelizaci je nyní spojena s poskytnutím investičních pobídek ve zpracovatelském průmyslu podmínka vytvoření alespoň 20 nových pracovních míst oproti dosavadnímu nulovému požadavku. Tak by alespoň mohlo dojít ke snadnějšímu sledování reálných efektů na zaměstnanost.

⁶ Technologickým centrem se myslí podnik nebo jeho část se zaměřením na aplikovaný výzkum, vývoj a inovace za účelem použití ve výrobě a zvýšení přidané hodnoty. Centrem strategických služeb se rozumí centrum pro tvorbu software, opravárenské centrum nebo centrum sdílených služeb poskytující služby nejméně ve dvou státech. Rozlišují se datová centra a centra zákaznických služeb. Blíže viz [76].

⁷ V současné době (od 1. 1. 2015 do 30. 6. 2015) patří mezi regiony s vyšší mírou nezaměstnanosti, než je celorepublikový průměr 11 okresů. Mezi regiony I se řadí regiony s vyšší mírou nezaměstnanosti a zároveň regiony se soustředěnou podporou státu.

V České republice jsou poskytované formy investičních pobídek detailně vymezeny v zákoně o investičních pobídkách. Investiční pobídkou se tak podle zákona [9; 76] rozumí:

- **sleva na dani z příjmů právnických osob;**

Slevu na dani lze uplatnit podle současného znění zákona po dobu 10 let (po dobu deseti po sobě jdoucích zdaňovacích období) od zdaňovacího období, ve kterém jsou splněny zákonné podmínky, nejpozději do tří let od rozhodnutí o příslibu. Sleva může být poskytnuta maximálně do výše stropu veřejné podpory, avšak až po odečtení hmotné podpory na nová pracovní místa a na pořízení majetku, případně rozdílu tržní a kupní ceny pozemku.

Sleva na dani představuje částku odečitatelnou od vypočítané daně dle zákona o daních. Sleva na dani poskytována investorům je stanovena jako relativní, tedy zákon stanoví, jak si výši slevy na dani vypočítat. S jejich poskytováním je poté spojeno i prokázání splnění podmínek na ně navázaných.

Specifickou kategorií pak tvoří tzv. daňové prázdny. Jedná se o poskytnutí slevy na dani ve výši daně, tedy celková daňová povinnost je nulová. Stejného cíle by bylo dosaženo i uvalením nulové sazby daně z příjmů. Daňový systém v tomto případě slouží jako nástroj jiných veřejných politik a podporuje tak jednotlivé funkce veřejných financí.

- **převod pozemků včetně související infrastruktury za zvýhodněnou cenu;**

V tomto případě se jedná o zvýhodněný převod území ve vlastnictví státu, jeho organizační složky nebo obce, se kterým tento vlastník musí souhlasit. Investiční pobídkou se rozumí rozdíl mezi kupní cenou pozemku a jeho tržní cenou.

- **hmotná podpora vytváření nových pracovních míst;**

Tento druh podpory je dostupný jen ve vybraných regionech. Ve zvýhodněných průmyslových zónách činí podpora 300 tis. Kč na jedno pracovní místo, v regionech s mírou nezaměstnanosti vyšší jak 50 % průměru ČR je to 200 tis. Kč a v regionech s mírou nezaměstnanosti 25 % nad průměrem se jedná o 100 tis. Kč na jedno pracovní místo.

- **hmotná podpora rekvalifikace nebo školení zaměstnanců;**

I tento druh podpory se váže pouze na vybrané regiony s vyšší mírou nezaměstnanosti jako v případě podpory nových pracovních míst. Tato podpora je poskytnuta až do výše 50 % z celkových výdajů vynaložených na školení a rekvalifikace (50 % jen u regionů s nejvyšší mírou nezaměstnanosti, u ostatních typů 25 %). Tato podpora se nezapočítává do stropu veřejné podpory.

- **hmotná podpora na pořízení dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku.**

Tato podpora se váže pouze ke strategickým investičním akcím ve výrobě nebo v technologických centrech. Může být poskytnuta až do výše 10 % z uznatelných nákladů. V případě kombinace strategické akce v průmyslu a technologických centrech může být navýšena až na 12,5 %. Částka však opět nesmí přesáhnout strop veřejné podpory. Před poskytnutím je tato podpora vázána na schválení Vládou ČR.

V rámci investičních pobídek je také nově zaveden institut zvýhodněných průmyslových zón určených Vládou ČR s vyšší mírou podpory. Důvodem jsou především volné plochy, které je nutné zaplnit. Spolu s tímto institutem je spojen vznik nové pobídky ve formě osvobození od daně z nemovitých věcí na 5 let v těchto zvýhodněných zónách. Mělo by také dojít k rozšíření regionů, které dosáhnou na hmotnou podporu na pracovní místa a školení a přitom i k navýšení výše podpory.

Maximální míra veřejné podpory na období 2014 -2020 je stanoveno na 25 % z celkových uznatelných nákladů pro velké podniky, pro střední podniky tvoří přípustná míra veřejné podpory 35 % uznatelných nákladů a u malých podniků dokonce 45 %.

Uznatelnými náklady, z nichž je počítána maximální výše veřejné podpory, se pro potřeby zákona rozumí dlouhodobý majetek nebo dvouleté hrubé mzdy z nově vytvořených pracovních míst. Investor si vybírá jednu z možností. Ve zpracovatelském průmyslu se za uznatelné náklady považuje pouze dlouhodobý majetek [76].

Hodnotu dlouhodobého majetku tvoří jednak strojní zařízení, kdy hodnota strojů musí tvořit alespoň polovinu hodnoty pořízeného majetku, dále jde o pozemky či stavby nebo také o dlouhodobý nehmotný majetek zakoupený od jiných než spojených osob za tržní cenu, a to až do výše hodnoty strojního zařízení zahrnuté do způsobilých nákladů. Hrubými mzdami se rozumí hodnota mzdových nákladů na nová pracovní místa sjednaná na dobu neurčitou s týdenní pracovní dobou, a to v průběhu 24 měsíců.

Zákon se však nevztahuje na všechna odvětví. Výslovně se nevztahuje na podporu služeb cestovního ruchu, rekreační, kulturní a sportovní služby, služby zdravotní a sociální, dopravní a přepravní, distribuční, logistické, poštovní a kurýrní. Dále ho nelze aplikovat na služby konzultační a poradenské, bankovní, realitní, leasingové, služby spojené s ochranou životního prostředí, služby audiovizuální, služby datových center, služby agentur práce a na přímý marketing [76].

Investičními pobídkami se zabývá Ministerstvo průmyslu a obchodu, Ministerstvo financí, Ministerstvo práce a sociálních věcí, Ministerstvo životního prostředí a další instituce.

3.3 Postup při vyřizování záměru získat investiční pobídky

Schvalovací proces v podobě správního řízení trvá kolem šesti měsíců. Žadatelem může být jak česká, tak zahraniční podnikající právnická či fyzická osoba. Příjemcem je však pouze právnická osoba se sídlem na území České republiky.

Žadatel nejprve předkládá svůj záměr získat investiční pobídku agentuře CzechInvest. Ta zpracovává posudek, který následně předkládá MPO. V posudku uvádí, zda žadatel může splnit všeobecné a zvláštní podmínky. Součástí posudku je i návrh na poskytnutí investiční pobídky, v níž uvede, jakou formou, v jaké výši a za jakých podmínek je možné ji uplatnit. Případně podá návrh na zamítnutí investiční pobídky [9].

MPO posoudí spolu s dalšími resorty, Ministerstvem práce a sociálních věcí, Ministerstvem financí a Ministerstvem životního prostředí, předpoklady splnění veškerých podmínek a do 30 dnů od doručení podkladů vydá závazné stanovisko, ve kterém vyjádří souhlas nebo nesouhlas s poskytnutím investičních pobídek.

Ministerstvo průmyslu následně vypracuje rozhodnutí o nabídce včetně podmínek, za kterých může být pobídka čerpána. Rozhodnutí je vázáno souhlasem všech dotčených orgánů.

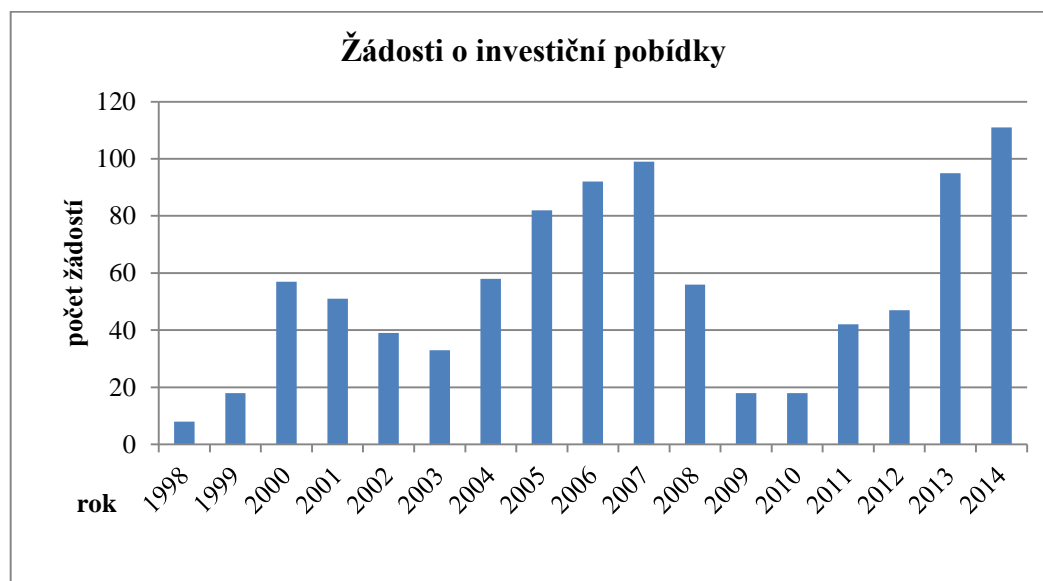
Zájemce pak může předložit ministerstvu žádost o příslib investiční pobídky, ve které vyjádří souhlas s investiční pobídkou a stanovenými podmínkami. Ministerstvo následně vydá rozhodnutí o příslibu investiční pobídky. Schéma celého postupu vyřizování žádosti o investiční pobídku je součástí přílohy (Příloha A).

3.4 Využívání investičních pobídek v ČR

Investiční pobídky jsou v České republice poskytovány již od roku 1998 i přesto, že zákon vznikl až v roce 2000. K 31.12. 2014 [67] evidoval CzechInvest 924 projektů v souvislosti s investičními pobídkami příslibenými dle regionální investiční podpory, z toho 853 z nich (92,32 %) bylo poskytnuto velkým podnikům, zbytek podniků (7,68 %) lze zařadit mezi malé a střední podniky.

Ke sledování ochoty využívat tento druh podpory může sloužit počet podaných žádostí v jednotlivých letech zveřejňovaný CzechInvestem (viz Obrázek 4). Jedná se o žádosti

následně podpořených projektů, u kterých se předpokládalo, že mohou splnit stanovené podmínky.



Obrázek 4: Počet žádostí o investiční pobídky v letech 1998 -2014

Zdroj: vlastní zpracování dle [67]

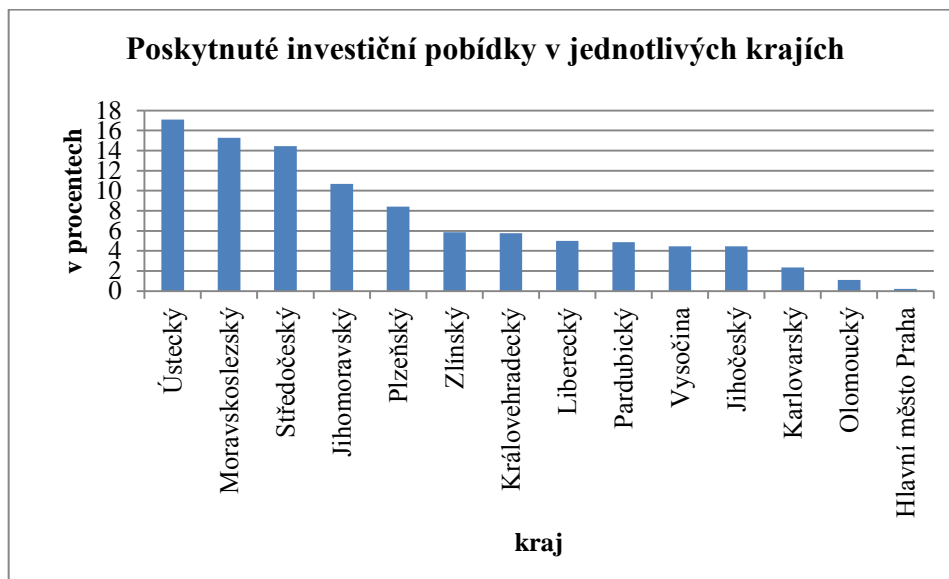
Rapidní nárůst v roce 2000 souvisí se vznikem zákona o investičních pobídkách a tedy o větší publicitě samotné podpory podnikání. K tomuto růstu také přispěl prodej českých soukromých podniků a levná privatizace státních aktiv, který přilákal řadu zahraničních investorů. Poté se příliv přímých zahraničních investic opět ustálil na nižší úrovni [30]. Možná právě i z tohoto důvodu následoval postupný pokles až do roku 2003. Od roku 2004, po vstupu do EU lze zaznamenat opětovný nárůst počtu žádostí, který začal vykazovat rostoucí trend až do počátku finanční krize v roce 2008. Rapidní nárůst IP je spojen zejména s uvolněním pravidel pro poskytování investičních pobídek, kdy došlo ke snížení výše investice z 200 mil. Kč na 100 mil. Kč. Pokles v letech 2009 a 2010 lze taktéž připisovat finanční krizi, kdy podniky neměly dostatek finančních prostředků na realizaci investičních projektů. Po odeznění projevů finanční krize, začaly podniky opět i tohoto typu podpor více využívat. Náhlý větší zájem souvisí opět se změnou legislativy a uvolněním pobídkových pravidel.

Z celkového počtu 924 schválených investičních žádostí bylo pouze 808 z nich realizováno. Ostatní investiční akce nebyly podpořeny, buď z důvodu, že nedošlo vůbec k započetí investice nebo nesplněním podmínek stanovených rozhodnutím.

Investiční pobídky směřovaly zejména do oblasti výroby (795 uskutečněných projektů), dále do oblasti center strategických služeb a následně také do technologických center.

U strategických služeb a technologických center je počet poskytnutých investičních pobídek do jisté míry ovlivněn pozdějším uvolněním legislativy ve prospěch těchto center.

Obrázek 5 znázorňuje procentuální geografické rozložení realizovaných investic v jednotlivých krajích. Z grafu vyplývá, že během 17 let, kdy jsou pobídky poskytovány, bylo nejvíce investičních akcí zrealizováno v Ústeckém kraji, následovaný krajem Moravskoslezským a Středočeským.



Obrázek 5: Procento realizovaných investičních pobídek v jednotlivých krajích v letech do roku 2015

Zdroj: vlastní zpracování dle [67]

Dle počtu uskutečněných investic je možné konstatovat, že nejvíce projektů bylo realizováno českými podniky (45 %). Z ostatních zemí patří mezi nejčastější investory využívající investičních pobídek Německo s téměř 17,5 %. Následují státy jako Nizozemsko, Japonsko či Spojené státy.

V rámci databáze udělených investičních pobídek, kterou spravuje agentura CzechInvest lze najít podrobné informace o jednotlivých investičních pobídkách poskytnutých konkrétním podnikům. Informace ovšem pochází z rozhodnutí o příslibu poskytnutí investiční pobídky. Jedná se tedy pouze o předpokládané hodnoty a přísliby. Sledování počtu vytvořených pracovních míst proto bývá v souvislosti s investičními pobídkami velmi zavádějící, neboť nejsou k dispozici údaje o skutečně vytvořených pracovních místech. Z tohoto důvodu není hodnocen vliv investičních pobídek na zaměstnanost.

Celkový přehled uskutečněných investic k 31. 12. 2014 shrnuje Tabulka 6. Tabulka je seřazena sestupně dle počtu uskutečněných investic. Nejvíce investic se pojí s firmami

z České republiky, Německa, Japonska, Nizozemí a Jižní Koreje. (Údaje o výši investic pocházejí z investičních záměrů podaných při zahájení realizace projektu v ČR.)

Tabulka 6: Přehled zemí investorů, kterým byly poskytnuty investiční pobídky

Země investora	Počet uskutečněných investic	Předpokládaná výše investice (v mil. Kč)
Česká republika	370	201 205,2
Německo	142	130 993,5
Nizozemí	49	47 821,37
Japonsko	44	58 015,88
USA	22	14 938,13
Rakousko	20	13 531,89
Velká Británie	20	9 738,789
Francie	18	12 444,93
Švýcarsko	17	9 613,16
Španělsko	16	5 912,73
Itálie	14	7 383,57
Belgie	12	9 777,482
Korea	12	44 197,15
Lucembursko	11	8 390,8
Švédsko	9	4 584,3
Dánsko	7	6 658,39
Čína	5	1 212,12
Kypr	4	5 759
Polsko	3	3 143,28
Kanada	2	2 028,84
Indie	1	181,2
Izrael	1	2 940
Malajsie	1	265
Mexiko	1	1 136,1
Portugalsko	1	447
Slovensko	1	168,7
Tchaj-wan	1	226,08

Zdroj: vlastní zpracování dle [67]

Dále se jednalo i o společné projektové účasti. Konkrétně šlo o investiční akce Japonska a Francie směřující do automobilového průmyslu, v podobě vytvoření joint-venture automobilové společnosti na výrobu malých automobilů TPCA (výše předpokládané investice byla stanovena na 23,5 mld. Kč. Dále o česko-americkou spolupráci (výše investice 649,4 mil. Kč) a česko-kanadskou investici (498 mil. Kč) [67].

Ve sledovaném období směřovalo nejvíce investičních pobídek do oblasti výroby dopravních prostředků (31,39 %), což souhlasí s informací z 1. kapitoly, že ČR je značně orientována na automobilový průmysl. Dále se jednalo o strojírenství (13,85 %), gumárenský a plastikářský sektor (8,44 %), elektronický a elektrotechnický (7,9 %), chemický a farmaceutický (7,68 %), potravinářský (5,95 %), kovodělný a kovo zpracující (5,19 %), dřevozpracující a papírenský (3,14 %), textilní (2,16 %), papírenský (1,41 %), biotechnologická a medicínská technika (0,65 %), sklářský (0,54 %), IT a vývoj software (0,43 %), koksování a zpracování ropy (0,32 %). Ostatní 10,93 %.

Jak bylo zjištěno na základě rozhovoru s pracovníkem regionální kanceláře CzechInvestu, investiční pobídky by měly v první řadě lákat zahraniční investory, nejlépe s vyšší přidanou hodnotou produkce. Přitom ale na investiční pobídky mohou dosáhnout všechny podniky, které splní vstupní podmínky. Jejich počet není striktně omezen žádným rozpočtem. Podpořené podniky jsou sledovány pouze za účelem monitoringu naplňování smluvních podmínek. Není tak komplexně sledováno skutečné čerpání investičních pobídek, počet celkově vytvořených pracovních míst, ani celková výše zrealizované investice. (Hmotnou podporu vytváření nových pracovních míst a hmotnou podporu školení a rekvalifikací kontrolují pouze místně příslušné úřady práce, zákonné čerpání slevy pak místně příslušné finanční úřady) [28].

Hlavním úkolem jednotlivých regionálních center je získávat a aktivně vyhledávat vhodné investory a zároveň nabízet investorům také určitou formu aftercare péče. Například v podobě získávání kontaktů, poskytování informačního servisu, pomoc při zavádění EIA, vyřizování stavebního povolení, zprostředkování kontaktů za účelem navázání spojení s dodavateli a majiteli nemovitostí, a to díky výhradnímu spravování příslušných databází [28].

Agentura CzechInvest si nechala v roce 2010 zpracovat studii hodnotící dopady 486 zrealizovaných investic, které byly podpořeny investičními pobídkami. Z výsledků této studie vyplývá, že reálně bylo proinvestováno méně, než bylo plánováno, a to přibližně o 25 %. Výsledky také poukázaly, že český systém patří k nejvíce otevřeným. Zdá se také, že firmy často svou účast v ČR po úvodní investici ještě zvyšují. Bylo zjištěno, že nejvíce pracovních míst vzniká u dodavatelů, a to až 75 %. Každá koruna spojená s investičními pobídkami se dle konečných závěrů této studie vrátí do státního rozpočtu až 8,5 krát. Studie také tvrdí, že rychlým růstem obrátů podpořených firem mohl být výrazně posílen i výkon celého odvětví zpracovatelského průmyslu [14].

Ze závěrečné zprávy, kterou si nechalo v roce 2007 zpracovat Ministerstvo průmyslu a obchodu, však vyplývá, že doposud poskytnuté investiční pobídky svým směřováním spíše zvětšovaly regionální rozdíly, protože směřovaly převážně do regionů s nižší mírou nezaměstnanosti. Náklady na tvorbu nových pracovních míst s využitím investičních pobídek převyšují náklady na vytvoření pracovních míst bez investičních pobídek. Ani struktura nezaměstnanosti nebyla ovlivněna. Fiskální výnosy nepřevýšily celkové fiskální náklady. Zároveň investiční pobídky deformují trh, neboť podporují zejména velké firmy [58].

Trh je deformován ve prospěch velkých firem zejména v důsledku pravidel stanovených zákonem (provedená investice ve výši minimálně 100 milionů korun). Zároveň se mění struktura pravidel pro firmy s a bez pobídky. Podnikům, které investiční pobídku obdrží, se snižuje jejich daňové břemeno. Zároveň daně vybrané od jiných podnikatelských subjektů a domácností se opět v rámci realokace používají i na některé formy IP.

Existují i světlé výjimky, kdy čerpat investiční pobídky se podaří i podnikům, jenž lze zařadit mezi malé a střední. Z 808 podpořených investičních záměrů, pouze 6,81 % (55 pobídek) připadalo na malé a střední podniky. Jednou z těchto světlých výjimek je i společnost Formplast Purkert, s.r.o.

4 FIRMA FORMPLAST PURKERT, S.R.O.

Investiční pobídky jsou nejčastěji spojovány s přímými zahraničními investicemi. Přesto je mohou čerpat i podniky, jenž na českém území již působí. V případě Formplast Purkert, s.r.o. se jedná o výhradně českou společnost s dlouholetou tradicí. Zároveň patří do skupiny malých a středních podniků, jenž nepatří mezi konvenční příjemce investičních pobídek. Jedná se tedy o netradičního příjemce tohoto typu podpory.

4.1.1 Základní informace o společnosti

Formplast Purkert, s.r.o. je českou kapitálovou společností sídlící v Pardubickém kraji, která působí na českém trhu již od roku 1992. Podnik lze zařadit mezi střední podniky. Zaměřuje se na výrobu plastových výrobků a výrobků z pryže a také výrobou nástrojů [73].

Zákazníkům nabízí kompletní servis od přípravy technické dokumentace nástroje přes výrobu formy až po zhotovování plastických dílů vstřikováním, popřípadě následnou montáží malých podskupin [24].

Společnost lze zařadit do skupiny prosperujících inovativních podniků. Organizace vyvíjí vlastní činnost v oblasti přidruženého výzkumu a vývoje. Snaží se o inovativní přístup ke stávající produkci a zároveň hledá nové možnosti nejen pro stávající, ale i potenciální zákazníky [73].

Intenzivní rozvoj výroby forem a zvyšující se požadavky zákazníků daly podnět k rozvoji a zejména rozšiřování firmy. Rozšíření výroby především umožnilo soustředění všech vývojových a výrobních kapacit do jednoho místa.

V současné době má společnost již dvě provozovny. První provozovna, nacházející se v Bystřeci, se orientuje na výrobu sériových a prototypových forem pro přesné technické díly určené zejména pro automobilový, elektrotechnický a textilní průmysl. Provozovna umístěná v Králíkách se specializuje na lisování přesných technických dílů taktéž pro automobilový, elektrotechnický a textilní průmysl.

Mezi hlavní odběratele společnosti lze zařadit známé a velké společnosti jako Siemens, Bosh či Škoda Auto. Mezi další organizace, které lze zařadit mezi hlavní odběratele, patří například Contintéal (nabízí pneumatiky vozidel), Kyocera (výroba tiskáren, kopírek a dalších multifunkčních zařízení), Facea (výrobce zabezpečení pro automobilový průmysl), Schott, Kotio, Valeo, Witte Automotive, Kostal, OEZ, Wera, Eteconnectivity, Autoliv, Hella, Automotive Lighting. 60 % výroby směřuje převážně do oblasti automobilového průmyslu,

30 % zakázek tvoří zakázky pro elektrotechnický průmysl a až třetina produkce směřuje na zahraniční trhy, a to zejména do zemí EU [24; 73].

Hlavními konkurenty této společnosti jsou zejména podnikatelské subjekty působící na českém trhu a v blízkém okolí. Konkrétně se jedná o Forez, s.r.o., Fortell s.r.o., Isolit-Bravo spol. s.r.o. a Plastic Parts of Technology.

I s ohledem na konkurenční prostředí se musí společnost neustále zdokonalovat a rozvíjet. I proto se společnost Formplast Purkert rozhodla pro rozšíření stávajících kapacit za účelem nabídnout současným, ale i potenciálním zákazníkům možnost širšího výběru a zároveň docílit komplexnosti výroby. I na tyto aktivity se firmě podařilo získat investiční pobídky.

4.1.2 Získané investiční pobídky

Společnost Formplast Purkert získala investiční pobídku na základě přijatého návrhu, podaného v roce 2007, k 9. lednu 2008. Konkrétně se jednalo o poskytnutí slevy na dani dle § 1 odst. 2 písm. a) zákona o investičních pobídkách a dle § 35b zákona o daních z příjmů.

Celková hodnota pobídky, konkrétně slevy na dani, nesměla přesáhnout hodnotu 37,5 % celkové hodnoty uznatelných investičních nákladů a zároveň nesměla překročit tuto procentuální hranici v jednotlivých zdaňovacích obdobích. Pro společnost Formplast Purkert, jakožto střední podnik, by za normálních okolností byla přípustná hodnota veřejné podpory ve výši 50 %. Avšak z důvodu nižší míry nezaměstnanosti v územní oblasti Ústí nad Orlicí než byla průměrná míra nezaměstnanosti v České republice ke dni předložení záměru (prosinec 2007), byla snížena tato přípustná míra veřejné podpory na 37,5 %.

Současně byla stanovena celková výše veřejné podpory na 60,8 mil. Kč. Tato částka vychází z propočtu mezi přípustnou mírou veřejné podpory (37,5 %) a předpokládanou výší investice (162,15 mil. Kč) a zároveň představuje strop veřejné podpory. V případě dosažení stropu se již nejedná o způsobilé náklady, které mohou být podpořeny [67].

Tato podpora je navázána na pořízení dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku v Ústí nad Orlicí minimálně ve výši 100 mil. Kč, a to za účelem rozšíření stávající výroby plastových a pryžových výrobků a výroby forem.

Ke slevě na dani se váže řada všeobecných podmínek, stanovených zákonem o investičních pobídkách. Zároveň jsou v zákoně o dani z příjmů stanoveny speciální, tzv. zvláštní podmínky, které také podnik musí splnit, pokud chce v daňovém přiznání uplatnit slevu na dani.

Společnost se tak zavázala ke splnění všeobecných a zvláštních podmínek dle zákona o investičních pobídkách a zákona o dani z příjmu. Všeobecné podmínky vyžadují realizaci investice ve zpracovatelském průmyslu na území ČR požadující pořízení dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku ve výši alespoň 100 mil. Kč, z toho 50 mil. Kč musí pocházet z vlastních zdrojů společnosti a zároveň musí být investovány do strojního zařízení. Tyto podmínky je nutné splnit do 3 let od vydání rozhodnutí [67].

Podpora od státu pro podnik může znamenat přímou či nepřímou úsporu. V tomto případě se jedná o přímou úsporu na zaplacené dani z příjmů. Podnik tak vykazuje vyšší zisk po zdanění. Jedná se tedy o určitou formu dotace odvislé od samotné investice a od výkonnosti podniku, kdy se společnosti vrací zpět část investovaných finančních prostředků. Otázkou je, jak velkou úlohu sehrává poskytnutá daňová úleva na celkovém hodnocení finanční situace podniku.

5 METODIKA PROVEDENÉ ANALÝZY

Cílem práce je zhodnocení poskytnuté podpory podnikání v podobě získané investiční pobídky a zanalyzování dopadů této podpory na hospodaření podniku. Jako hlavní nástroj pro posouzení byla zvolena finanční analýza. Prostřednictvím této analýzy bude přiblížen hospodářský vývoj společnosti, a to v časovém období 10 let sledující pětileté období před získáním investičních pobídek a následné pětileté období při čerpání investiční pobídky.

Jelikož výkonnost podniku je stále hodnocena dle finančních výsledků, tak finanční ukazatele jsou nejsledovanějšími ukazateli, na které se vrcholoví manažeři při svém rozhodování soustředí a hodnotí ex post hospodářskou situaci podniku. Zároveň je využívají pro plánování budoucích cílů. Z těchto důvodů je finanční analýza dostatečným nástrojem pro zhodnocení hospodaření podniku.

Vzhledem k vázanosti poskytnuté podpory na investici bude analýza zaměřena na celkové zhodnocení nejen získané slevy, ale také na změny způsobené samotnou investicí a podmínkami, jimiž bylo poskytnutí slevy na dani podmíněno. Tato investice tak bude podrobena zkoumání z různých úhlů pohledu.

V první řadě bude pozornost soustředěna na analýzu finančních výkazů, kde by se investiční pobídka měla projevit. Následně dojde k analyzování rozvahy s **pomocí horizontální a vertikální analýzy**. Cílem je zjištění, jak se investice, na kterou je poskytnutá investiční pobídka navázána a samotná investiční pobídka projeví v rámci jednotlivých položek rozvahy během sledovaného období, zejména pak v letech čerpání pobídky. Vzhledem k tomu, že je zvažován zejména vliv na konečný výsledek hospodaření v rámci účetních období, kdy bylo možné slevu na dani z titulu investičních pobídek čerpat, bude pozornost blíže soustředěna na rozbor **výkazu zisku a ztrát**. Podrobnější analýze bude podrobena nejprve **struktura přidané hodnoty**, kde lze sledovat vliv pobídky ve změně podílů sledovaných položek na celkové hodnotě. S tím souvisí i určení, která část provozu společnosti se na jejím vývoji více podílela a jak moc se změna aktiv na tržbách z převládající činnosti projevila.

Nejvíce by se ale poskytnutá investiční pobídka v podobě slevy na dani měla projevit na **vývoji samotného zisku**. Pro lepší přehlednost, jak velký vliv sleva na dani měla, bude uveden pro srovnání stav čistého zisku bez možnosti čerpat slevu se stavem zisku, kdy podniku uplatnil příslušnou slevu na dani z titulu investičních pobídek. Avšak tím, že v roce 2009 se na hospodaření výrazně projevila finanční krize, jsou data do určité míry zkreslena.

Pomocí regresní analýzy tak bude vytvořen **model s predikovanými hodnotami zisku**, a to bez vlivu překonané krize, ale také bez zkreslení investiční pobídky.

Zisk byl ve skutečnosti v letech 2008-2013 formován **slevou na dani**. Dále proto bude pozornost věnovaná především samotné slevě na dani, jakožto konkrétní podobě investiční pobídky. Bude vyhodnocena míra jejího čerpání a vliv slevy na celkovou **daňovou redukci** v letech dotčených slevou, neboť i daňovou regulací lze ovlivnit konečnou výši zisku. S tím souvisí i následné zpracování **rozdělení zisku v podobě EBITu** mezi stát, podnik a věřitele pro zjištění, jaká část zisku skutečně podniku zůstává na jeho účely. Cílem každého podniku je totiž dosáhnout co nejvyššího zisku a zároveň se pohybovat kolem ekonomického optima. Za tímto účelem bude sledována **citlivost operační páky**, jež by měla zpětně ukázat, zdali se společnost Formplast Purkert pohybovala okolo svého ekonomického optima.

Manažeři se však nejčastěji soustředí na analyzování poměrových ukazatelů finanční analýzy. Dále budou v práci uvedeny vybrané ukazatele, kde lze předpokládat, že by se v nich vliv slevy, ale i podmínek pro její poskytnutí mohl projevit. Konkrétně budou zkoumány **ukazatele rentability**, kde vstupuje do ukazatelů zisk, který je nejvíce dotčen slevou na dani. V souvislosti s investicí bude také zkoumána **zadluženost a schopnost dostát svým závazkům**. U těchto ukazatelů bude zároveň provedena komparace se situací, kdyby podnik tuto investiční pobídku nezískal, ale přesto za stejných podmínek investici realizoval. Vybrané ukazatele budou srovnány i s vývojem těchto ukazatelů v daném odvětví.

Snahou podniku je též neustále se rozvíjet a zajistit si tak možnost dosahovat lepších výsledků a samozřejmě i vyšších zisků. V souvislosti s ovlivňováním výše zisku díky využití slevě na dani bude zkoumán i případný dopad investice a poskytnuté podpory na **povzbudivý růst podniku**.

Investiční pobídky se neprojeví pouze v rámci rozvahy a zisku jako takového. Spolu s investičními pobídkami vznikají podniku i **náklady**, a to zejména v souvislosti s nutností provést investiční akci. Vyšší náklady, především mzdové, mohou přinést i **noví zaměstnanci**. Dá se předpokládat, že které při rozšiřování výroby bude pro zajištění provozu nové zaměstnance potřebovat.

6 FINANČNÍ ANALÝZA FORMPLAST PURKERT, S.R.O.

Hlavní úlohou finanční analýzy je komplexní zhodnocení finančního zdraví podniku. V návaznosti na výsledné zhodnocení se připravují opatření k případnému zlepšení s ohledem na budoucí výhled. Finančním zdravím je myšlena uspokojivá finanční situace. Finanční situací se rozumí finanční výkonnost měřená hlavně pomocí ziskovosti a finanční pozice podniku [27;56]

K posouzení a zhodnocení veškerých aktivit podniku mají sloužit ukazatele s různorodou vypovídací schopností. Výchozími zdroji pro finanční analýzu jsou zejména finanční výkazy, a to rozvaha, výkaz zisků a ztrát, přehled o peněžních tocích, přehled o změnách vlastního kapitálu a příloha k účetní závěrce.

V rámci finanční analýzy se využívají tzv. deterministické metody. Ty slouží hlavně k analýze souhrnného vývoje, k analýze struktury či k analýze odchylek. Nejvíce se využívají poměrové ukazatele. Absolutní a rozdílové ukazatele většinou představují doplňkovou úlohu. Často se lze setkat i s analýzou soustav ukazatelů či vyhodnocováním souhrnných ukazatelů hospodaření. Je však nutné si uvědomit, že stejně jako řada jiných metod, má i tato metoda své slabé stránky [15].

Pro analýzu finanční situace společnosti Formplast Purkert byla využita kontinuální datová řada od roku 2003 až do roku 2013. Toto rozpětí umožňuje sledovat vývoj společnosti bezprostředně před realizací kýžené investiční akce a na ni navázaných investičních pobídek, které měla společnost možnost čerpat v období let 2008-2012.

Zde je nutné si uvědomit propojenost investiční akce s následně získanou slevou na dani. V případě, že by investice nebyla realizována v takové výši a za dalších již zmíněných podmínek, společnost by na slevu na dani nedosáhla. Zároveň investice sama o sobě ovlivňuje celkový výsledek hospodaření podniku a změnu jeho horizontální, ale i vertikální struktury. Tato investice se dále projeví i v jiných položkách majetku a zdrojů jeho krytí.

6.1 Horizontální analýza

Horizontální analýza se zabývá porovnáváním změn položek jednotlivých výkazů v časovém kontextu. Poukazuje na meziroční změny ve struktuře aktiv a pasiv, kdy jednotlivé údaje vyjadřují, o kolik procent se v příslušném roce zvýšila (kladné číslo), případně snížila hodnota jednotlivých složek aktiv a pasiv [27;37]. Poukazuje zároveň na významnost

absolutních změn, v tomto případě s ohledem na vynaložené finanční prostředky v souvislosti s pravidly pro podporu investic a následné samotné čerpání investičních pobídek.

Tabulka 7: Horizontální analýza majetkové struktury Formplast Purkert

v procentech	03/04	04/05	05/06	06/07	07/08	08/09	09/10	10/11	11/12	12/13
AKTIVA CELKEM	24 %	32 %	7 %	111 %	13 %	-3 %	25 %	5 %	9 %	12 %
DLOUHODOBÝ MAJETEK	18 %	8 %	6 %	161 %	14 %	-11 %	17 %	11 %	-18 %	11 %
DNM	6 %	12 %	15 %	-44 %	53 %	-37 %	-55 %	121 %	78 %	173 %
DHM	19 %	8 %	6 %	164 %	14 %	-11 %	18 %	10 %	-18 %	10 %
DFM	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	-11 %	-2 %
OBĚŽNÁ AKTIVA	26 %	71 %	10 %	74 %	14 %	10 %	34 %	-1 %	37 %	13 %
Zásoby	67 %	29 %	8 %	78 %	-3 %	25 %	34 %	24 %	8 %	10 %
Krátkodobé pohledávky	36 %	87 %	-19 %	134 %	39 %	-13 %	58 %	-19 %	34 %	15 %
KFM	-66 %	334 %	98 %	0 %	-10 %	60 %	-21 %	-12 %	201 %	15 %

Zdroj: vlastní výpočty dle [73]

V Tabulce 7 je velmi dobře viditelné, jak se realizovaná investice projevila na meziročním nárůstu v roce 2007 (rok dokončení investice), kdy se celková aktiva zvýšila oproti roku 2006 o 111 %, prostřednictvím nárůstu dlouhodobého hmotného majetku. Zároveň v roce 2007 rostla i oběžná aktiva. To bylo způsobeno nárůstem krátkodobých pohledávek z obchodních vztahů. Ty vzrostly díky rostoucímu počtu zakázek a také zvýšeným počtem zásob v důsledku zkušebního provozu. V následujících letech došlo k dalšímu meziročnímu navyšování aktiv kromě poklesu v roce 2009, a to v průměru o 12,5 %. Společnost tedy i nadále investovala a i v současné době se snaží neustále vyvíjet tlak na efektivní výrobu, a to především modernizací stávajících strojů či přímo změnou technologie výroby.

Tabulka 8: Horizontální analýza finanční struktury Formplast Purkert

v procentech	03/04	04/05	05/06	06/07	07/08	08/09	09/10	10/11	11/12	12/13
PASIVA CELKEM	24 %	32 %	7 %	111 %	13 %	-3 %	25 %	5 %	9 %	12 %
VLASTNÍ KAPITÁL	25 %	46 %	38 %	51 %	80 %	2 %	26 %	16 %	11 %	11 %
VH minulých let	9 %	24 %	44 %	41 %	52 %	82 %	2 %	26 %	16 %	10 %
VH běžného účetního období	213 %	134 %	27 %	76 %	136 %	-96 %	1202 %	-20 %	-21 %	22 %
CIZÍ ZDROJE	23 %	23 %	-14 %	166 %	-25 %	-14 %	27 %	-18 %	1 %	25 %
Rezervy	68 %	43 %	27 %	-10 %	-100 %	0 %	0 %	0 %	0 %	100 %
Krátkodobé závazky	31 %	-11 %	-24 %	260 %	-28 %	-6 %	37 %	-6 %	18 %	30 %
Bankovní úvěry a výpomoci	-28 %	131 %	-45 %	379 %	6 %	-25 %	-2 %	-32 %	-43 %	-77 %

Zdroj: vlastní výpočty dle [73]

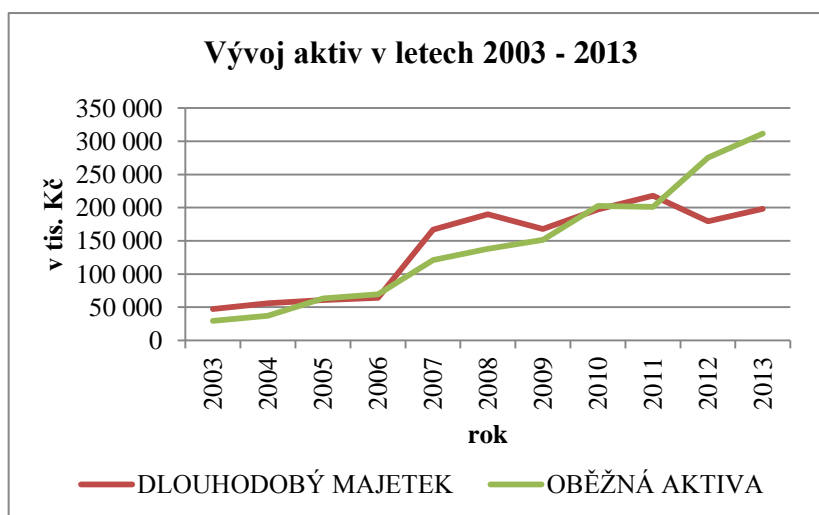
I při hodnocení trendu vývoje pasiv (viz Tabulka 8) je možné spatřit v položce výsledku hospodaření minulých let a zejména ve výsledku hospodaření běžného účetního období vliv samotné slevy na dani, také růst tržeb za prodej vlastních výrobků díky rozšíření výrobních kapacit. V rámci cizích zdrojů byl zaznamenán největší meziroční nárůst mezi lety 2006 a 2007, a to v důsledku financování samotné investice. Zvýšily se tak krátkodobé závazky z obchodních vztahů a bankovní úvěry. K růstu bankovních úvěrů ještě došlo v roce 2008, poté už byly získané finanční prostředky pouze spláceny.

V časovém vývoji mohlo také dojít ke změně struktury aktiv a pasiv. Z těchto důvodů navazuje na horizontální analýzu i analýza vertikální.

6.2 Vertikální analýza

Analýza struktury zkoumá podíl dílčích složek na absolutním ukazateli včetně vývoje v čase. Používá se nejvíce při rozboru majetkové a finanční struktury firem. Struktura aktiv informuje, do čeho podnik investoval. Struktura pasiv uvádí, z jakých zdrojů byla aktiva pořízena [37;56]. I prostřednictvím této analýzy by měly být patrné změny způsobené realizací investice a také nižší daňovou zátěží.

V rámci aktiv se předpokládá růst podílu dlouhodobých hmotných aktiv, protože se zvýší kapacity strojního zařízení. Mohou také růst položky oběžných aktiv, díky materiálu, či nedokončené výrobě, výrobkům a vyšším zásobám. Současně by měly přibývat pohledávky z obchodních vztahů vzhledem k možnosti zpracování většího množství objednávek. Názorně je přírůstek aktiv v jeho základních složkách – dlouhodobém majetku a oběžných aktivech, zřetelný na Obrázku 6.



Obrázek 6: Vývoj aktiv společnosti v letech 2003 -2013

Zdroj: vlastní zpracování

Z grafu (Obrázek 6) je patrné, že vývoj dlouhodobého majetku a oběžných aktiv umožnil růst celkových aktiv. Oběžná aktiva se však zvyšují rychlejším tempem než aktiva dlouhodobá. Vývoj dlouhodobého majetku byl značně ovlivněn novou výstavbou a investicemi do nákupu nových strojů. Podíl dlouhodobého majetku se tak v roce 2007 zvýšil o 10 %. Růst oběžných aktiv má za následek větší počet krátkodobých pohledávek z obchodních vztahů a růst zásob. Podobné závěry vyplývají i z Tabulky 9 uvádějící vývoj struktury v hlavních složkách rozvahy. Tučně jsou vyznačeny roky, kdy byly čerpány investiční pobídky.

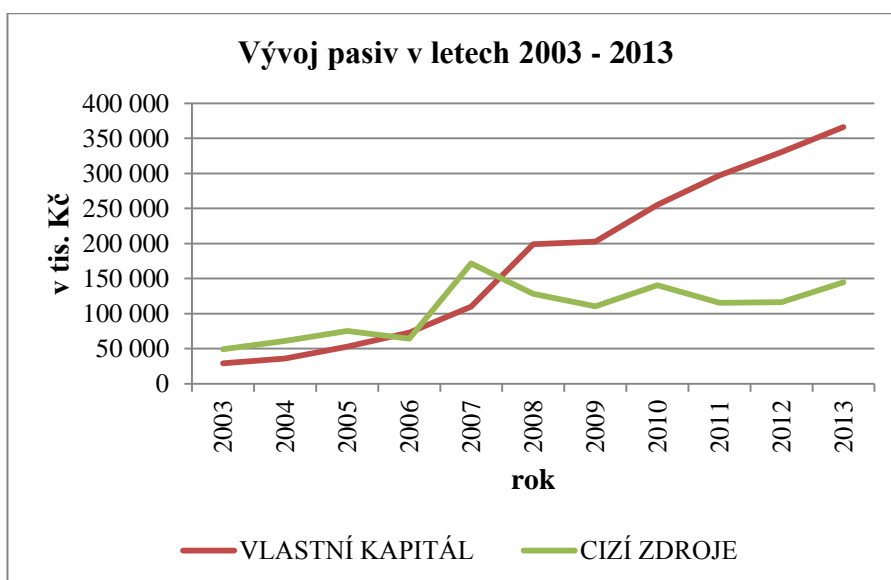
Tabulka 9: Vertikální struktura aktiv společnosti v letech 2003 -2013

Položka	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
AKTIVA CELKEM	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Dlouhodobý majetek	60 %	58 %	47 %	47 %	57 %	58 %	53 %	49 %	52 %	39 %	39 %
Oběžná aktiva	38 %	38 %	50 %	51 %	43 %	42 %	47 %	51 %	48 %	61 %	61 %
Ostatní aktiva	2 %	5 %	3 %	3 %	1 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %

Zdroj: vlastní výpočty dle [73]

Již od roku 2007 lze zaznamenat růst podílu dlouhodobého majetku, a to zejména v důsledku nákupu nového strojního zařízení. Investice do dlouhodobého nehmotného majetku nebyly tak výrazné, přestože společnost investovala i do nového softwaru. Pokles v posledních dvou sledovaných letech zapříčinil nárůst podílu oběžného majetku, kdy krátkodobé pohledávky, ale i krátkodobý finanční majetek spolu se zásobami dosáhly nejvyššího podílu. Díky možnosti přijímat více zakázek se podíl krátkodobých pohledávek pohyboval mezi 19 - 25 %. V letech 2011 až 2013 vzrostl i podíl zásob, až na konečných 24 %. To značí, že podnik plně využívá svých kapacit, aniž by v některých případech měl pro své výrobky již přímé odběratele.

Ve struktuře pasiv je vhodné sledovat zejména podíl vlastního a cizího kapitálu na celkovém vývoji zdrojů krytí, který je zpětnou informací o míře zadluženosti společnosti. Nejzřetelněji je vývoj těchto souhrnných položek rozvahy viditelný na následujícím grafu (Obrázek 7), kde je patrné, že vlastní kapitál vykazuje značný rostoucí trend. Lze tedy zkonstatovat, že společnost dává přednost financování z vlastních zdrojů.



Obrázek 7: Vývoj pasiv společnosti v letech 2003 – 2013

Zdroj: vlastní zpracování

V průběhu let tak došlo ke změnám v samotném systému financování. V počátcích sledované periody převládalo zejména financování za pomoci cizích zdrojů. V důsledku růstu ziskovosti a jeho zadržováním došlo k obrácenému poměru mezi vlastním a cizím kapitálem, a to ve prospěch vlastního kapitálu. Lze usuzovat, že společnost nechává dosažené zisky k dispozici pro další rozvoj. Vzhledem k podmínkám vztahujícím se k investičním pobídkám, že alespoň 50 mil. Kč musí být kryto vlastním kapitálem, je tento krok pochopitelný. Je však nutné podotknout, že využívání vlastního kapitálu bývá zpravidla dražší než financování cizím kapitálem. Navýšení vlastního kapitálu do výše 72% podílu na celkových zdrojích krytí v roce 2013 souvisí s opětovnou snahou získat podporu formou investičních pobídek, a to za účelem dalšího rozšiřování závodu. Tabulka 10 opět ukazuje vývoj struktury pasiv v jeho základních složkách.

Tabulka 10: Vertikální analýza pasiv v letech 2003 -2013

Položka	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
PASIVA CELKEM	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Vlastní kapitál	37 %	37 %	41 %	53 %	39 %	61 %	63 %	64 %	71 %	73 %	72%
Cizí zdroje	63 %	63 %	59 %	47 %	58 %	39 %	35 %	35 %	28 %	26 %	28%
Ostatní pasiva	0 %	0 %	0 %	0 %	3 %	1 %	2 %	1 %	2 %	2 %	0%

Zdroj: vlastní zpracování dle [73]

Na rostoucím podílu vlastního kapitálu se nejvíce projevil zvýšený podíl výsledku hospodaření minulých let, ten se z 24% podílu v roce 2007 zvýšil na 64 % v roce 2013.

Hranice 60 % dosáhl již v roce 2009. Tyto zdroje jsou využívány k dalšímu rozvoji, zejména k financování vědy a výzkumu a modernizaci provozu. Výsledek hospodaření běžného účetního období dosáhl nejvyššího podílu v roce 2008, a to růstem výkonů a prostřednictvím daňové úspory díky slevě na dani z investičních pobídek. Za poklesem podílu cizích zdrojů stojí průběžné splácení úvěrů spojených s investicí a také kompenzování financování dalšího rozvoje vlastními zdroji namísto zadlužování.

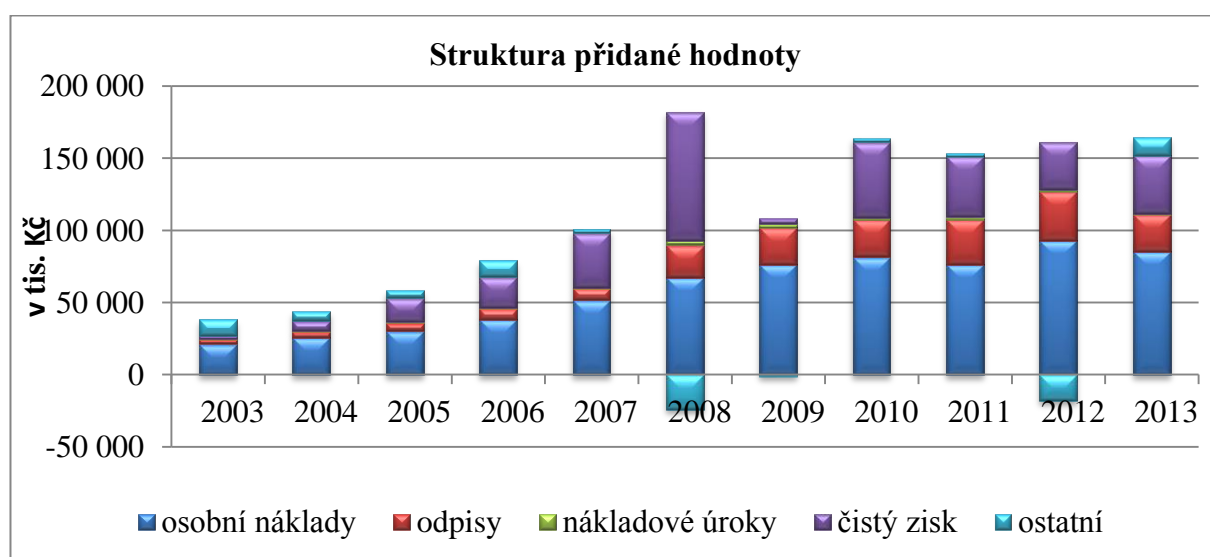
Ke změnám nedocházelo pouze v rámci finančního výkazu Rozvaha, ale změny lze v souvztažnosti s investicí a investičními pobídkami pozorovat i v rámci Výkazu zisků a ztrát.

6.3 Analýza výkazu zisku a ztrát

Výkaz zisku a ztráty podává přehled o výnosech, nákladech a výsledku hospodaření za určité období. Umožňuje hledat odpověď, jak jednotlivé položky výkazu ovlivňovaly výsledek hospodaření. Stává se významným podkladem pro hodnocení ziskovosti podniku [70]. V souvislosti s realizovanou investicí a následným čerpáním investičních pobídek, je vhodné pozornost soustředit na analýzu přidané hodnoty, kde se předpokládá její růst založený na růstu výkonů.

6.3.1 Vývoj přidané hodnoty

Účetní přidaná hodnota představuje rozdíl mezi výkony a výkonovou spotřebou. Pro hodnocení hospodaření je vhodné analyzovat strukturu přidané hodnoty, zejména podíl osobních nákladů, odpisů, nákladových úroků a čistého zisku na přidané hodnotě. Konkrétní výsledky pro společnost Formplast Purkert, znázorňuje Obrázek 8.



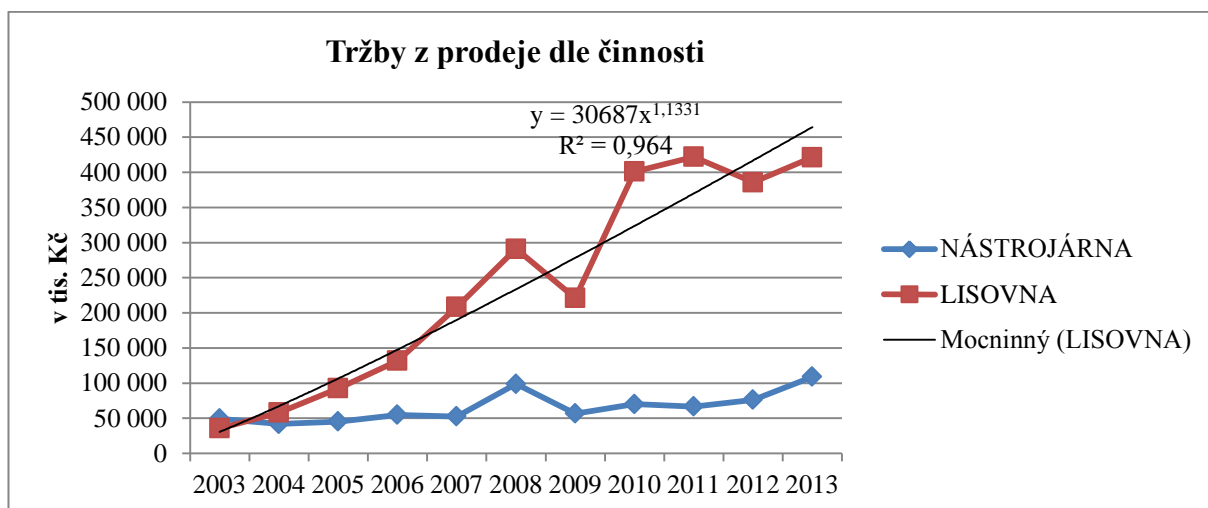
Obrázek 8: Struktura přidané hodnoty v letech 2003 -2013

Zdroj: vlastní zpracování

Pokud se odhlédne od krize v roce 2009 a od předchozího nadprůměrně dobrého výsledku hospodaření, lze konstatovat, že přidaná hodnota se oproti rokům 2003-2007 skutečně zvýšila, a to dvojnásobně. Pro hodnocení hospodaření je ale také důležité analyzovat strukturu přidané hodnoty, zejména s ohledem na podíl osobních nákladů, odpisů či nákladových úroků. Lze předpokládat, že právě v těchto položkách se projevila investice realizovaná v letech 2006 až 2007.

Ve společnosti Formplast Purkert tvoří největší podíl na přidané hodnotě osobní náklady, a to z dlouhodobého hlediska. Od roku 2007 se tento podíl zvýšil v důsledku nábory nových pracovníků k zajištění plynulého chodu dvousměnného provozu. Z grafu je také patrné, že zisk se od roku 2006, vyjma roku 2009, mírně zvýšil. K jeho zvýšení došlo také v důsledku snížení sazby daně z příjmů právnických osob. V roce 2008 dosáhl jeho podíl na přidané hodnotě až na 56 %. Blíže je o vývoji zisku pojednáno v následující podkapitole. V roce 2008 se také projevil nákup nového strojního zařízení v rámci skupiny odpisů hmotného majetku. Oproti roku 2007 zaznamenaly odpisy průměrný vzrůst o 170 %. Podíl odpisů na přidané hodnotě se tak v letech 2008-2012 pohyboval v intervalu od 15 % do 23 %. Odpisy mohou také výrazně ovlivnit daňovou povinnost. Nákladové úroky představují v kontextu přidané hodnoty velmi nízký podíl nepřesahující 1% podíl, s výjimkou let 2008 a 2009, kdy byly uskutečněny nejvyšší splátky střednědobého investičního úvěru.

Následující Obrázek 9 blíže popisuje, v rámci které činnosti společnosti bylo dosahováno vyšších tržeb z prodeje vlastních výrobků a ve které oblasti tedy byly vytvářeny větší výkony ovlivňující výši přidané hodnoty.



Obrázek 9: Tržby z prodeje vlastních výrobků dle druhu činnosti

Zdroj: vlastní zpracování

Z grafu (Obrázek 9) je na první pohled patrné, že hlavním předmětem podnikání je lisování. Od roku 2005 lze spatřovat násobně větší nárůst tržeb právě v této oblasti. Data vykazují trend mocninné funkce (index determinace⁸ pro tuto funkci dosahoval nejvyšších hodnot). Z výročních zpráv také vyplývá, že do této činnosti směřovala většina pořizovaných strojů. Právě investice, na kterou byly poskytnuty investiční pobídky, souvisí především s rozšířením kapacit v rámci lisovny. Do nového závodu byla také přemístěna nástrojárna, proto lze od roku 2008 pozorovat mírný nárůst i v tržbách připadajících na nástrojárnu.

S ohledem na rozdělení tržeb dle činnosti, je možné zkoumat, jak se změna aktiv projeví na tržbách z prodeje vlastních výrobků připadající na aktivity prováděné v rámci lisovny, a to ve spojitosti s vydanými finančními prostředky na otevření nové provozovny v Bystřeci. Tabulka 11 ukazuje výsledné hodnoty citlivosti tržeb plynoucí z činnosti lisovny na změnu aktiv. Je-li hodnota vyšší jak 1, tržby se zvýšily více, než o kolik se zvýšila aktiva. Je-li hodnota nižší než 1, naopak tržby rostou pomaleji než aktiva. Dosahuje-li záporu, došlo k poklesu, a to buď aktiv či tržeb.

Tabulka 11: Citlivost tržeb z lisovny na změnu aktiv

rok	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
hodnota	0,530	2,607	1,881	5,779	0,522	2,990	8,729	3,396	0,940	-1,107	0,689

Zdroj: vlastní výpočty dle [73]

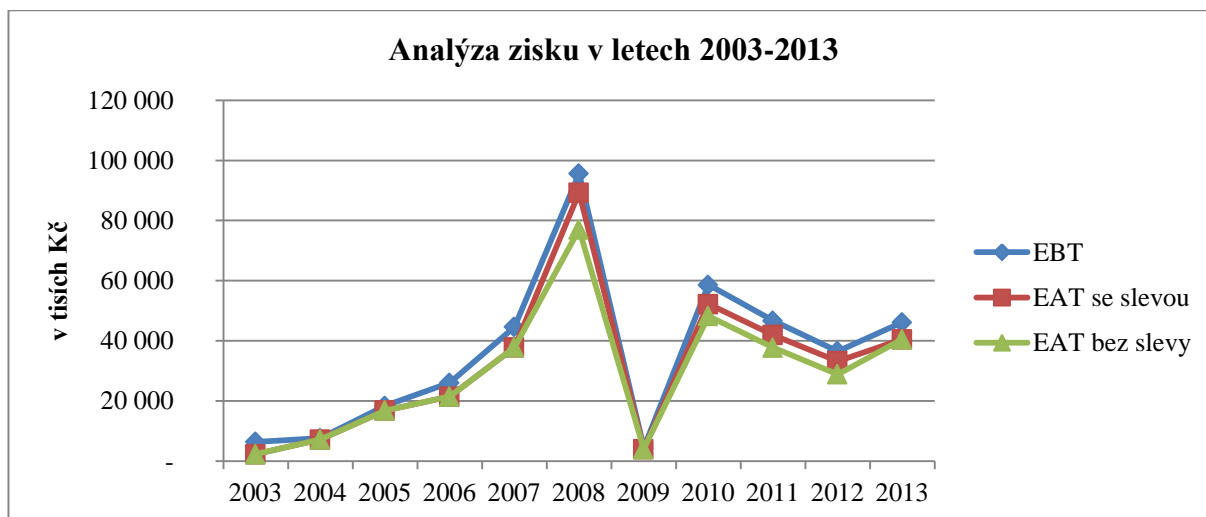
Z tabulky 11 lze vyčíst, že tržby se v letech 2008-2010 zvýšily ve vyšší míře, než o kolik se v daném období zvýšila aktiva. To svědčí o tom, že podnik měl pro své výrobky na trhu odbyt. Pokles v roce 2012 souvisí se snížením tržeb v důsledku evropského propadu v automobilovém průmyslu. V roce 2013 se i přes opětovný nárůst tržeb, nepodařilo překročit míru růstu celkových aktiv.

Výrazný nárůst tržeb související s činností prováděné v rámci lisovny se podílel velkou částí i na konečném růstu zisku. Čistý zisk společnosti byl také nejvýrazněji přímo ovlivněn získanými investičními pobídkami.

6.3.2 Analýza zisku

Získání investičních pobídek v podobě slevy na dani se nejvíce projeví ve výsledné hodnotě zisku po zdanění. Následující graf sleduje vývoj samotného zisku před zdaněním, následný vývoj zisku po zdanění s využitím slevy na dani a také alternativu, kdyby podnik možnost čerpání investičních pobídek nezískal.

⁸ Index determinace určuje, jakou část variability sledovaných hodnot je možné vysvětlit daným modelem [42]. Čím vyšší ch hodnot dosahuje, tím více se model přibližuje skutečnému rozložení hodnot.



Obrázek 10: Analýza zisku v letech 2003-2013

Zdroj: vlastní zpracování

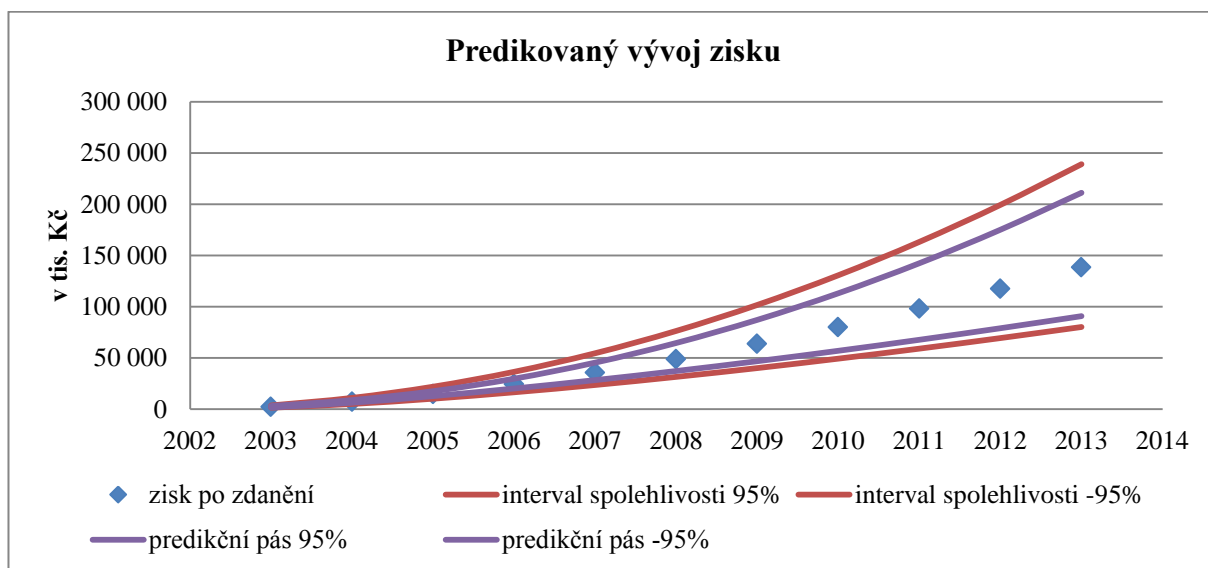
Z grafu (Obrázek 10) je patrný kontinuální růst zisku od roku 2003 až do roku 2008, po kterém následoval propad ve výsledku hospodaření způsobený poklesem zakázek vlivem finanční krize, která postihla řadu odběratelů společnosti, zejména ze zahraničí. Například došlo ke snížení obchodu s výlisky až o 30 %. V roce 2009 podnik dokonce ani na slevu z titulu investičních pobídek nedosáhl. Ale v důsledku přijatých opatření na snižování interních nákladů a získání nových zakázek i od jiných dodavatelů, došlo k růstu tržeb již v následujícím roce. Prozatím se však společnosti nepodařilo dostat na úroveň výsledků z roku 2008.

Vývoj zisku tak byl v důsledku poskytnutých investičních pobídek v letech 2008 – 2012 ovlivněn oproti jiným podnikům z odvětví možností odečtení další slevy na dani z příjmů. S ohledem na důsledky finanční krize ale nebyla pravděpodobně tato sleva čerpána v takové výši, v jaké by za jiných okolností byla.

Celkově se zisk v letech 2008-2012 díky investičním pobídkám a zásahu celosvětové finanční krize vyvíjel zcela jiným způsobem, než by se pravděpodobně vyvíjel. Za tímto účelem byla vytvořena predikce časové řady (viz Obrázek 11) výše čistého zisku v letech 2008 -2013. Tato predikce je založena na analýze zisku z let 2003 – 2007. Znázorněné intervaly spolehlivosti⁹, ale především predikční pás slouží k určení předpokládané plochy, ve které by se skutečná hodnota zisku mohla nacházet. Díky tomuto rozpětí jsou tak

⁹ Při intervalovém odhadu lze s předem stanovenou pravděpodobností (0,05) tvrdit, že tento interval bude obsahovat hodnotu odhadovaného parametru [42].

eliminovány některé změny, ať jsou to změny způsobené vlivem odlišné daňové sazby či odlišné výše nákladů.

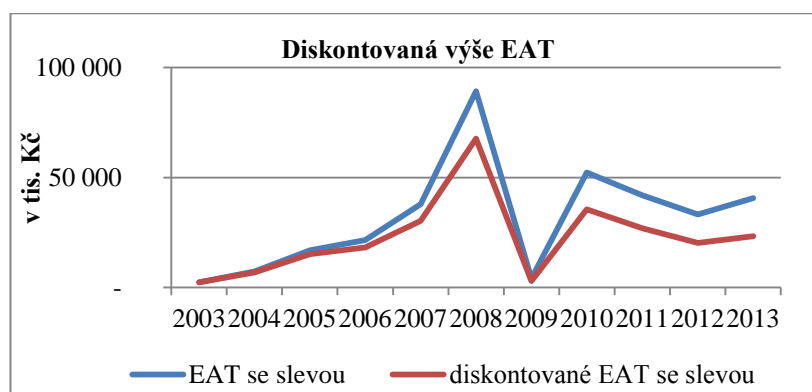


Obrázek 11: Predikovaný vývoj zisku

Zdroj: vlastní zpracování

Z Obrázku 11 lze vypožorovat, že predikovaný zisk po zdanění vykazuje rostoucí trend. Při porovnání se skutečně dosaženými hodnotami lze spatřovat značné rozdíly. V roce 2008 skutečnost předčila hodnotu predikovanou regresní analýzou téměř dvojnásobně. Naopak v dalších letech je dosahováno vyšších teoreticky určených zisků. Predikce totiž odhlíží od vlivů vnějšího okolí. V roce 2008 vypukla celosvětová finanční krize, která se odrazila v propadu zisků většiny firem, mnohdy stála i za jejich zánikem. Následující roky tedy byly ve skutečnosti touto krizí ovlivněny. Predikovaných hodnot let 2011-2013 se společnosti nepodařilo dosáhnout ani v roce 2008.

Na Obrázku 10 i 11 však data vychází přímo z výkazů zisků a ztrát, která nezahrnují vliv inflace. V důsledku změny hodnoty peněz je vhodné alespoň poukázat, jak by vypadal vývoj zisku po diskontování (viz Obrázek 12). Jako diskontní faktor slouží výnosnost státních dluhopisů - hodnota 5,7 % [46].



Obrázek 12: Diskontovaná výše EAT s poskytnutou investiční pobídkou

Zdroj: vlastní zpracování

Na Obrázku 12 je zřetelně vidět, že by skutečná výše zisku dosahovala ještě nižších hodnot, než jaké jsou uvedeny v rámci finančních výkazů. Odlišná by tedy byla i výše celkové poskytnuté slevy na dani z příjmu.

6.3.3 Sleva na dani z příjmů z titulu investičních pobídek

Protože společnost splnila všechny podmínky vážící se k možnosti čerpat investiční pobídky v podobě slevy na dani z příjmů, mohla si uplatnit v období pěti po sobě následujících let slevu na dani z příjmu z titulu investičních pobídek.

Uplatnění slevy musí předcházet v maximální možné míře snížení daňového základu o veškeré odpisy a opravné položky. V případě rozšíření výroby se sleva vypočítává jako rozdíl dvou vypočtených daní. Jedna částka se rovná vypočtené dani daného zdaňovacího období, kdy už má nárok na čerpání investiční pobídky. Od této částky se následně odečítá vypočtená daň ze dvou zdaňovacích období před nárokem na slevu na dani z titulu investičních pobídek. Vybírá se ta vyšší daňová povinnost. Vypočítaný rozdíl těchto dvou položek tvoří právě onu slevu na dani z titulu investičních pobídek [75].

Pokud podnik mohl na základě splnění podmínek čerpat slevu již v roce 2008, předcházejícími roky jsou rok 2006 a 2007. Pro výpočet slevy tak společnost použila daňovou povinnost za rok 2007 (vyšší hodnota). Tato tzv. „minulá“ daň se každoročně ještě upravuje o hodnoty meziročních odvětvových indexů cen vyhlášených Českým statistickým úřadem.

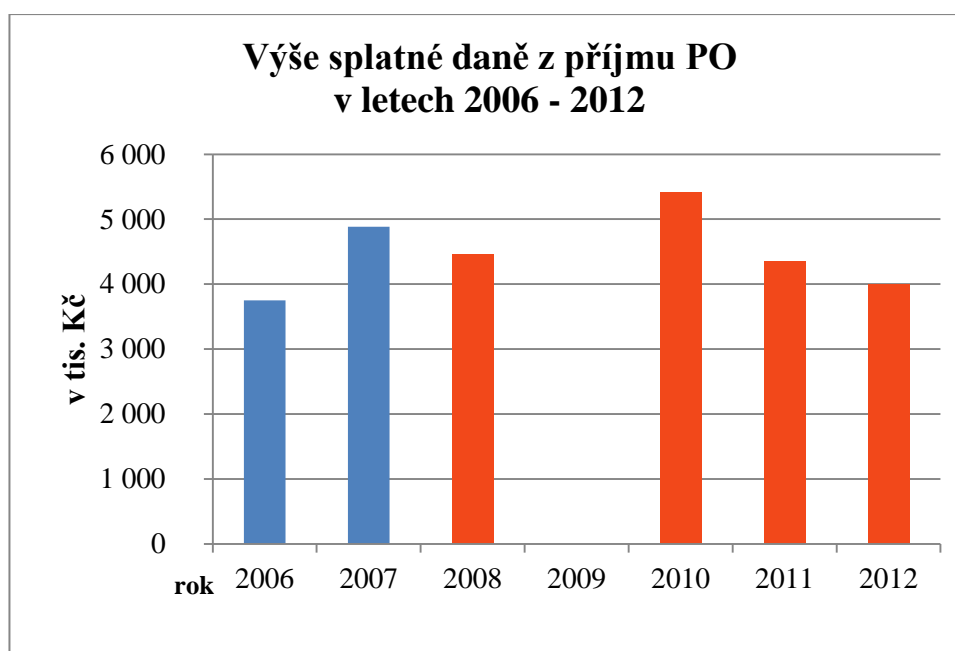
Celková výše možného čerpání investičních pobídek se tak každoročně mění, a to s ohledem na výši dosaženého zisku v daném zdaňovacím období, kdy lze slevu získat. Konkrétní hodnoty slevy na dani ukazuje Tabulka 12. Ke každé výši slevy je i určeno procento čerpání této podpory vůči stanovenému stropu.

Tabulka 12: Čerpání investičních pobídek v podobě slevy

rok	výše slevy	čerpání podpory v %
2008	12 210 984 Kč	20,08 %
2009	0 Kč	0,00 %
2010	3 999 384 Kč	6,58 %
2011	4 199 618 Kč	6,91 %
2012	4 349 947 Kč	7,15 %
celkem	24 759 933 Kč	40,72 %

Zdroj: [73]

I ve spojitosti s fixací zisku ke zdanění z roku 2007, byla celková výše slevy v následujících letech značně nižší než v roce 2008 a vzhledem k výši dosaženého zisku v letech 2010 -2012 není změna ve výši zisku dostatečně patrná. V roce 2009 nebyl vytvořen dostatečný daňový základ, aby mohla být sleva čerpána. Z celkové přislíbené částky 60,8 mil. Kč, jež mohla společnost prostřednictvím slevy získat, bylo nakonec využito necelých 41 %. Následující Obrázek 13 uvádí, jaká byla tedy celková výše splatné daně s čerpanými investičními pobídkami.



Obrázek 13: Výše splatné daně v letech 2006 až 2012 společností Formplast Purkert

Zdroj: vlastní zpracování dle [73]

Na základě zákona o dani z příjmů by se výše splatné daně měla pohybovat na úrovni daně z roku 2007. Avšak s ohledem na každoroční úpravy mezipřiročním odvětvovým indexem se výše daně v následujících letech kolem této hodnoty spíše pohybuje. Za sledované období

byla nejvyšší daň zaplacená v roce 2010, kdy byl výsledek hospodaření relativně vysoký, ale výše poskytnuté slevy byla druhá nejnižší, jelikož v roce 2009 byla nulová.

Při hodnocení poměru mezi čistým ziskem a výsledkem hospodaření před zdaněním, lze stanovit, jaká procentuální část zisku připadá na daň. V tomto případě je vhodné srovnat situaci, kdy sleva na dani byla čerpána se situací, kdyby tuto slevu nemohl podnik využít. Hodnoty jsou uvedeny v Tabulce 13.

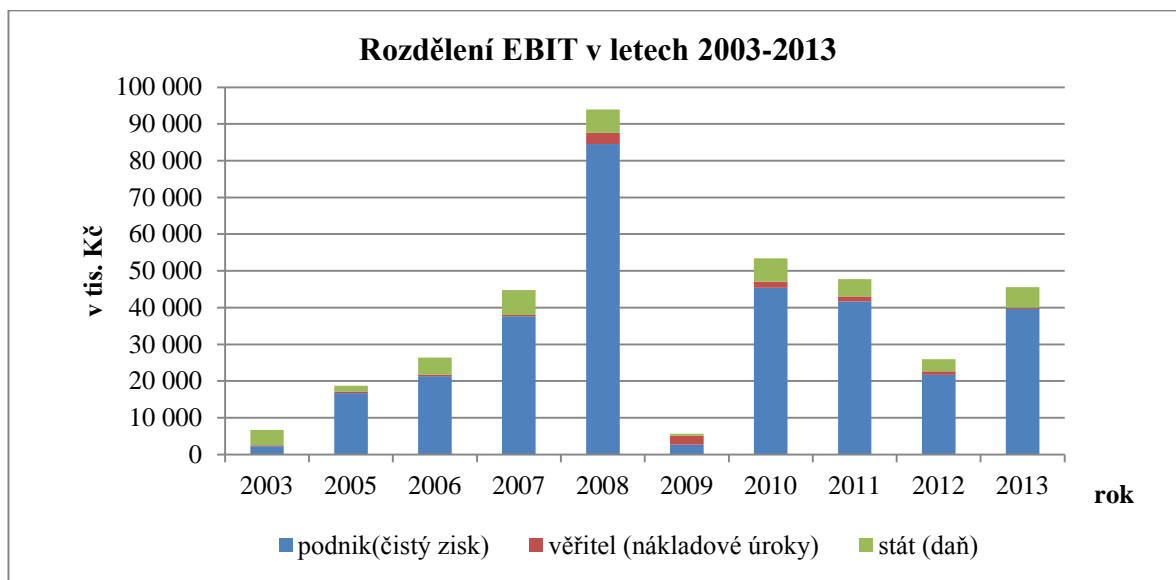
Tabulka 13: Výše daňové redukce

daňová redukce	2008	2009	2010	2011	2012
se slevou	6,66 %	10,14 %	10,90 %	10,12 %	9,10 %
bez slevy	19,43 %	10,14 %	17,72 %	19,11 %	21,00 %

Zdroj: vlastní výpočty

Z výpočtů jasně vyplývá, že sleva na dani výrazně napomohla ke snížení procentuálního podílu daně na zisku. V případě čerpání slevy se průměrně pohybuje podíl daně na zisku na hodnotě 9,4 %. Za stavu neuplatnění slevy se tento podíl pohybuje na průměrné výši 17,5 %. Jedná se tedy o rozdíl 8 procentních bodů. Bez slevy by tak podíl vzrostl o 86 %.

Při zkoumání podílu čistého zisku se spíše než EBT používá EBIT se zřetelem na odčerpávané nákladové úroky, které směřují do rukou věřitelů a samozřejmě s ohledem na daňovou povinnost podniku. Dělení výsledku hospodaření před úroky a zdaněním je znázorněno na následujícím grafu (Obrázek 14).



Obrázek 14: Rozdělení EBIT

Zdroj: vlastní zpracování

Podíl čistého zisku na EBIT se dlouhodobě pohybuje nad hranicí 80% podílu. V letech poskytnuté pobídky tvořil tento podíl průměrně 82 %. Nákladové úroky dosáhly nejvyššího podílu na EBIT v roce 2009 v důsledku velmi nízkého celkového zisku a dále pak v letech před investicí. Jinak se podíl úroků pohyboval od 1 % do 3 %.

Podnik je prvotně založený za účelem dosažení zisku. Ten je ovlivněn vývojem celkových výnosů a nákladů. Pro zhodnocení situace, jak si podnik ve vztahu k ekonomickému optimu stojí, slouží senzitivita (citlivost) operační páky. V důsledku odlišných temp vývoje nákladů a výnosů, tak dochází i ke změnám v tempu růstu zisku vůči výnosům [40]. Pro výpočet senzitivity operační páky (S_{OL}) se využívá následující vzorec (1) :

$$S_{OL} = \frac{\frac{EBIT_1 - EBIT_0}{EBIT_0}}{\frac{R_1 - R_0}{R_0}} \quad (1)$$

kde: EBIT je zisk před zdaněním a úroky;

R výnosy;

indexy 0,1 předcházející, současný rok.

Rovná-li se tempo růstu zisku tempu růstu tržeb, podnik se nachází ve svém ekonomickém optimu. Je-li tempo růstu EBIT vyšší než růst výnosů, podnik se nachází před ekonomickým optimem. Je-li situace opačná, dynamika růstu zisku už za růstem tržeb zaostává. Podnik již moment ekonomického optima překonal. Výsledné hodnoty jsou obsaženy v Tabulce 14.

Tabulka 14: Citlivost operační páky

rok	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
tempo růstu EBIT	-0,126	0,200	1,330	0,411	0,696	1,192	-0,930	7,699	-0,202	-0,219	0,238
tempo růstu výnosů	0,230	0,300	0,379	0,326	0,561	0,299	-0,203	0,617	0,054	-0,053	0,097

Zdroj: vlastní zpracování

Nejblíže ekonomickému optimu se podnik nacházel v letech bezprostředně předcházejících poskytnutí investiční pobídky, kdy již ale bylo započato s rozšiřováním výroby výstavbou nového areálu. Následně došlo ke střídání období, kdy se společnost nacházela před ekonomickým optimem či naopak za ním. V roce 2008 stála společnost před ekonomickým optimem a obdobně v roce 2010.

Výše jmenované změny, ke kterým v jednotlivých letech došlo, by se měly projevit i v různých oblastech analýzy poměrových ukazatelů. Čerpání investičních pobídek, v podobě

slevy na dani z příjmů by se měly nejvíce odrazit ve výsledcích ukazatelů rentability, kam přímo do výpočtu vstupuje zisk či vlastní kapitál, kde je výsledek hospodaření také obsažen.

6.4 Analýza poměrových ukazatelů

Poměrové ukazatele patří mezi nejčastěji používané. Existuje jich velké množství. Podniky by však měly využívat pouze takové kombinace, které budou mít pro podnik odpovídající vypovídací schopnost. Řadí se sem skupina ukazatelů rentability, likvidity, zadluženosti, aktivity, pro některé podniky i ukazatele kapitálového krytí.

Pro zhodnocení vlivu investice a slevy na hospodaření podniku budou vybrány pouze některé ukazatele. Čerpání investičních pobídek, v podobě slevy na dani z příjmů by se měly nejvíce odrazit ve výsledcích ukazatelů rentability, kam přímo do výpočtu vstupuje zisk či vlastní kapitál, kde je výsledek hospodaření také obsažen. Ukazatelům rentability je zároveň věnována ze strany manažerů největší pozornost.

6.4.1 Ukazatele rentability

Výnosnost vloženého kapitálu je měřítkem schopnosti dosahovat zisku užitím investovaného kapitálu. Nejčastěji se sledují následující ukazatele [37;54]:

- **Rentabilita vlastního kapitálu (ROE)** – vyjadřuje výnosnost kapitálu vloženého vlastníky podniku (přímo i nepřímo prostřednictvím nerozděleného zisku).

$$ROE = zisk / vlastníkaptál \quad (2)$$

- **Rentabilita celkového kapitálu (ROA)** – měří celkovou efektivnost podniku. Poměří zisk s celkovými investovanými aktivy bez ohledu na zdroj financování.

$$ROA = zisk / celkováaktiva \quad (3)$$

- **Rentabilita nákladů (ROC)** – udává, kolik korun čistého zisku získá podnik vložením 1 koruny celkových nákladů

$$ROC = zisk po zdanění / celkové náklady \quad (4)$$

- **Rentabilita tržeb (ROS)** – vyjadřuje schopnost podniku dosahovat zisku při dané úrovni tržeb

$$ROS = zisk / tržby \quad (5)$$

Ve všech případech se za pozitivní považuje kladná a přinejlepším rostoucí hodnota ukazatele v časové řadě. Jak se vyvíjely nejvíce sledované ukazatele ve společnosti Formplast Purkert, znázorňuje následující Tabulka 15.

Tabulka 15: Hodnota ukazatelů rentability v procentech

rok	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ROE	7,91	19,87	31,94	29,44	37,09	44,89	1,98	20,48	14,13	10,06	11,08
ROA	3,30	7,82	13,31	15,97	14,61	28,06	2,03	13,46	10,34	7,52	8,00
ROC	2,78	6,96	12,45	11,91	15,40	27,50	1,24	10,84	8,16	6,58	7,54
ROS	2,70	6,51	11,07	10,64	13,55	21,57	1,23	9,78	7,54	6,18	7,01

Zdroj: vlastní výpočty dle [73]

Z údajů je patrné, že společnost je dlouhodobě zisková. Rentabilita vlastního kapitálu, až na rok 2009, kdy se v podniku nejvíce projevila finanční krize, dosahuje vyšších hodnot, než je výnosnost státních dluhopisů ČR s 15letou dobou splatnosti a úrokovou mírou 5,7 %. Lze tak výkonnost podniku hodnotit pozitivně. Největší nárůst je možné zaznamenat v roce 2008, a to v důsledku dosaženého zisku po zdanění. V tomto roce totiž byla čerpána nejvyšší sleva na dani z titulu investičních pobídek za celé pětileté období a zároveň došlo k výraznému navýšení hodnoty EBT. Následovaný výrazný pokles v roce 2009 je způsoben již zmiňovanou finanční krizí. Jednalo se zejména o snížení celkových prodejů při současném růstu odpisů a osobních nákladů. Po tomto krizovém roce se však společnosti prozatím nepodařilo navázat na výnosnost v předkrizové době. Obdobný trend vykazují i ostatní sledované ukazatele rentability (Viz Tabulka 16).

Tabulka 16: Porovnání ukazatelů rentability se slevou a bez slevy

ukazatel		2008	2009	2010	2011	2012
ROE	se slevou	44,89 %	1,98 %	20,48 %	14,13 %	10,06 %
	bez slevy	41,28 %	1,98 %	19,22 %	12,89 %	8,86 %
ROA	se slevou	28,06 %	2,03 %	13,46 %	10,34 %	7,52 %
	bez slevy	24,35 %	2,03 %	12,58 %	9,36 %	6,63 %
ROC	se slevou	27,50 %	1,24 %	10,84 %	8,16 %	6,58 %
	bez slevy	22,88 %	1,24 %	9,93 %	7,28 %	5,67 %
ROS	se slevou	21,57 %	1,23 %	9,78 %	7,54 %	6,18 %
	bez slevy	18,62 %	1,23 %	9,03 %	6,79 %	5,37 %

Zdroj: vlastní výpočty

Při vzájemném porovnání situace, kdy společnosti byla poskytnuta další sleva na dani, a v případě, kdy by podnik tuto slevu nezískal, je viditelné, že by v důsledku poklesu zisku po zdanění, jenž tvoří základ těchto sledovaných ukazatelů, došlo i k propadu těchto ukazatelů. Nejzřetelněji je vidět rozdíl mezi oběma případy v roce 2008. V dalších letech se rozdíl pohybuje pouze okolo 1 %.

Vzhledem k tomu, že společnost čerpala úvěr na pokrytí nákladů souvisejících s rozšířením výroby, mohlo dojít k dotčení schopnosti dostát svým závazkům. Naopak díky rozšíření výroby by se měly zvýšit výrobní kapacity a předpokládá se tak nárůst oběžných aktiv, což by mohlo likviditu ještě více zvýšit.

6.4.2 Ukazatele likvidity

Trvalá platební schopnost představuje jednu ze základních podmínek úspěšné existence podniku. Likvidita ukazuje, zda je podnik schopný splácet své závazky včas. Pro úspěšnou činnost podniku je důležité, aby krátkodobé dluhy byly kryty z takových složek majetku, jež jsou pro tento účel určeny. Nedostatek likvidity vede k problémům se splácením závazků, nadbytek pak snižuje možnosti podniku dosáhnout vyššího zhodnocení finančních prostředků [70].

Rozeznává se [15;54]:

- **Okamžitá likvidita** - zahrnuje pouze nejlikvidnější prostředky schopné okamžitě uhradit závazky společnosti. Ukazatel by měl nabývat hodnoty 0,2 – 0,6 [55].

$$\text{Okamžitá l.} = \text{krátkodobý finanční majetek} / \text{krátkodobé cizí zdroje} \quad (6)$$

- **Pohotová likvidita** – vylučuje z oběžných aktiv problematické zásoby. Ukazatel by měl nabývat hodnoty větší než 1, udává se až do hodnoty 1,5 [15].

$$\text{Pohotová l.} = (\text{oběžná aktiva} - \text{zásoby}) / \text{krátkodobé cizí zdroje} \quad (7)$$

- **Běžná likvidita** – ukazuje, kolikrát pokrývají oběžná aktiva krátkodobé závazky, je měřítkem budoucí solventnosti podniku. Za přiměřenou se považuje výše ukazatele v rozmezí od 1,5 do 2,5 [37].

$$\text{Běžná l.} = \text{oběžná aktiva} / \text{krátkodobé cizí zdroje} \quad (8)$$

Na konkrétní hodnoty ukazatelů likvidity za sledované období poukazuje Tabulka 17.

Tabulka 17: Hodnota ukazatelů likvidity

Likvidita/rok	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
okamžitá	0,23	0,06	0,28	0,77	0,21	0,26	0,45	0,26	0,24	0,62	0,55
pohotová	0,61	0,46	1,12	1,66	0,85	1,37	1,48	1,45	1,27	1,79	1,58
běžná	1,03	1,00	1,87	2,78	1,40	2,12	2,48	2,42	2,55	2,97	2,58

Zdroj: vlastní výpočty dle [73]

V rámci hodnocení schopnosti dostát svým závazkům společnost zajišťuje okamžitou, pohotovou i běžnou likviditu. Takovýchto hodnot dosahuje podnik díky velkému podílu krátkodobých pohledávek a krátkodobého finančního majetku na aktivech. Pokles hodnot v roce 2007 zapříčinil nárůst úvěrové položky ve větší míře, než vzrostla oběžná aktiva. V roce 2008 i přes další navýšení úvěru již došlo ke zvýšení oběžných aktiv právě díky rostoucímu objemu pohledávek za odběratele. Následující roky rostl ukazatel díky dalšímu růstu oběžných aktiv a splácení úvěru.

Tabulka 18 uvádí srovnání ukazatelů likvidity při využití investičních pobídek a za situace, kdyby společnost tyto pobídky neměla možnost čerpat. V tomto případě je vliv poskytnutých investičních pobídek na vývoj těchto ukazatelů zcela zanedbatelný. Lze tedy zkonstatovat, že investiční pobídky nemají přímý účinek na ukazatele likvidity.

Tabulka 18: Porovnání ukazatelů likvidity s a bez slevy

likvidita		2008	2009	2010	2011	2012
okamžitá	se slevou	0,26	0,45	0,26	0,24	0,62
	bez slevy	0,22	0,45	0,26	0,23	0,62
pohotová	se slevou	1,37	1,48	1,45	1,27	1,79
	bez slevy	1,16	1,48	1,40	1,21	1,74
běžná	se slevou	2,12	2,48	2,42	2,55	2,97
	bez slevy	1,78	2,48	2,37	2,44	2,92

Zdroj: vlastní výpočty

Jak již bylo výše několikrát zmíněno, společnost nefinancovala výstavbu nového závodu v Bystřeci pouze z vlastních zdrojů. Využila i zajištěného komerčního úvěru volně dostupného na bankovním trhu. Proto je vhodné uvést i ukazatele zadluženosti, kde lze pozorovat nepřímý vliv investičních pobídek spojený s podmínkami pro jeho poskytnutí.

6.4.3 Ukazatele zadluženosti

Ukazatele zadluženosti slouží k hodnocení finanční stability podniku. Posuzují rovnováhu mezi zdroji financování. Cizí kapitál je levnější než vlastní, a to působením efektu daňového štítu, finanční páky a nižšímu riziku pro vlastníky. Zadlužeností se rozumí použití cizích zdrojů k financování aktiv. Mezi tradičně užívané ukazatele patří [15;27;37]:

- **Celková zadluženost** – je základním ukazatelem zadluženosti. Čím vyšší je hodnota tohoto ukazatele, tím vyšší je zadluženost podniku. Zadluženost sama o sobě není negativní, proto se doporučuje udržovat tento ukazatel v intervalu od 30-60 %, případně pod úrovní 50 %.

$$\text{Celková zadluženost} = \text{cizí kapitál} / \text{celková aktiva} \quad (9)$$

- **Koeficient samofinancování** – je doplňkovým ukazatelem k celkové zadluženosti. Vyjadřuje finanční nezávislost firmy.

$$\text{Koeficient samofinancování} = \text{vlastní kapitál} / \text{celková aktiva} \quad (10)$$

- **Ukazatel zadluženosti vlastního kapitálu** – u stabilních společností by se měl pohybovat mezi 80 až 120 %. V případě žádosti o úvěr je velice významný pro banku.

$$\text{Míra zadluženosti} = \text{cizí kapitál} / \text{vlastní kapitál} \quad (11)$$

- **Ukazatel úrokového zatížení** – vyjadřuje, jakou část celkového vytvořeného efektu odčerpávají úroky.

$$\text{Úrokové zatížení} = \text{nákladové úroky} / \text{EBIT} \quad (12)$$

Byly zvoleny čtyři hlavní ukazatele, kde lze sledovat, v jakém rozsahu jsou aktiva podniku financována cizími zdroji. Konkrétní hodnoty za vybrané ukazatele shrnuje Tabulka 19.

Tabulka 19: Hodnoty ukazatelů zadluženosti v procentech

rok	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
celková zadluženost	63,02	62,78	59,36	46,92	57,99	38,99	34,59	35,14	27,51	25,53	28,33
koeficient samofinancování	36,98	36,85	40,64	53,08	39,05	60,47	63,43	63,71	70,84	72,58	71,66
míra zadluženosti	170,44	168,64	146,07	88,40	148,50	64,48	54,53	55,16	38,83	35,18	39,54
ukazatel úrokového zatížení	4,43	5,12	2,25	1,77	0,81	3,07	35,55	2,70	2,93	2,67	0,63

Zdroj: vlastní výpočty dle [73]

Dle celkové zadluženosti je možné vidět, že se až na poslední roky pohybuje v doporučeném intervalu. Zaznamenaný pokles zadlužení od roku 2008 je způsoben zejména rostoucím množstvím kumulovaného nerozdělovaného zisku. Tento zisk po zdanění dosahuje vyšších hodnot právě i díky získané slevě na dani z titulu IP.

Je však na místě podotknout, že cizí kapitál bývá považován za levnější než vlastní zdroje díky působení efektu daňového štítu¹⁰, efektu finanční páky a kvůli nižšímu riziku pro vlastníky. Značný vyšší podíl vlastního kapitálu tak nemusí být v souladu s teoretickými závěry.

I v případě ukazatelů zadluženosti lze zhodnotit, do jaké míry se projeví přímý vliv další využitě slevy na dani. To shrnuje Tabulka 20.

Tabulka 20: Porovnání ukazatelů zadluženosti s a bez slevy

ukazatele zadluženosti		2008	2009	2010	2011	2012
celková zadluženost	se slevou	38,99 %	34,59 %	35,14 %	27,51 %	25,53 %
	bez slevy	42,70 %	34,59 %	35,49 %	28,34 %	25,78 %
koeficient samofinancování	se slevou	60,47 %	63,43 %	63,71 %	70,84 %	72,58 %
	bez slevy	56,75 %	63,43 %	63,34 %	70,00 %	72,31 %
míra zadluženosti	se slevou	64,48 %	54,53 %	55,16 %	38,83 %	35,18 %
	bez slevy	75,24 %	54,53 %	56,04 %	40,48 %	35,65 %
ukazatel úrokového zatížení	se slevou	3,07 %	35,55 %	2,70 %	2,93 %	2,67 %
	bez slevy	3,07 %	35,55 %	2,70 %	2,93 %	2,67 %

Zdroj: vlastní výpočty

Z dat je opět patrné, že převládá financování vlastním kapitálem. K největší změně v hodnotě ukazatelů by v případě nečerpání slevy na dani došlo v roce 2008 u ukazatele míry zadluženosti, která by se ale i tak pohybovala v mezích pro stabilní společnosti. U celkové zadluženosti a míry zadluženosti by vlivem nezískání slevy došlo k nepatrnému nárůstu hodnot v celém sledovaném období. Naopak koeficient samofinancování by se zlepšil. Změny jsou však tak nepatrné, že je lze do určité míry považovat za bezvýznamné. Na ukazatel úrokového zatížení by čerpaná sleva neměla přímý dopad.

Výše zmíněné ukazatele hodnotily pouze účinek na vybrané oblasti. Při hodnocení podniku je přinejmenším stejně důležité zhodnotit, jak si ohledně své ekonomické situace společnost stojí komplexně. Za tímto účelem byly vytvořeny souhrnné modely hodnocení finanční úrovně podniku, tzv. predikční modely.

6.5 Index důvěryhodnosti

Predikční modely poskytují rychlý obraz o globální finanční pozici podniku s cílem diagnostikovat současnou finanční situaci podniku a předpovědět budoucí vývoj pomocí jediné hodnoty [37].

¹⁰ Efekt daňového štítu představuje snížení daňového zatížení podniku v důsledku snížení hospodářského výsledku o nákladové úroky.

Pro zhodnocení finanční situace podniku, byl vybrán Index důvěryhodnosti, neboť nejlépe vyhovuje českým podmínkám a je tak pro české podniky považován za nejvhodnější. Kromě odhalení vážných problémů, vedoucích k bankrotu, hodnotí i stránku finančního zdraví.

Index IN05

Index v sobě odráží zvláštnosti českých účetních výkazů a ekonomické situace ČR. Tento model se kromě hodnocení možného bankrotu, zabývá i zkoumáním vytváření hodnoty pro vlastníky. Je vyjádřen rovnicí, v níž jsou jednotlivým vybraným ukazatelům přiřazeny váhy. Viz vzorec 13 [56].

$$IN05 = 0,13x_1 + 0,04x_2 + 3,97x_3 + 0,21x_4 + 0,09x_5, \text{ kde:} \quad (13)$$

x_1 = celková aktiva/cizí zdroje,

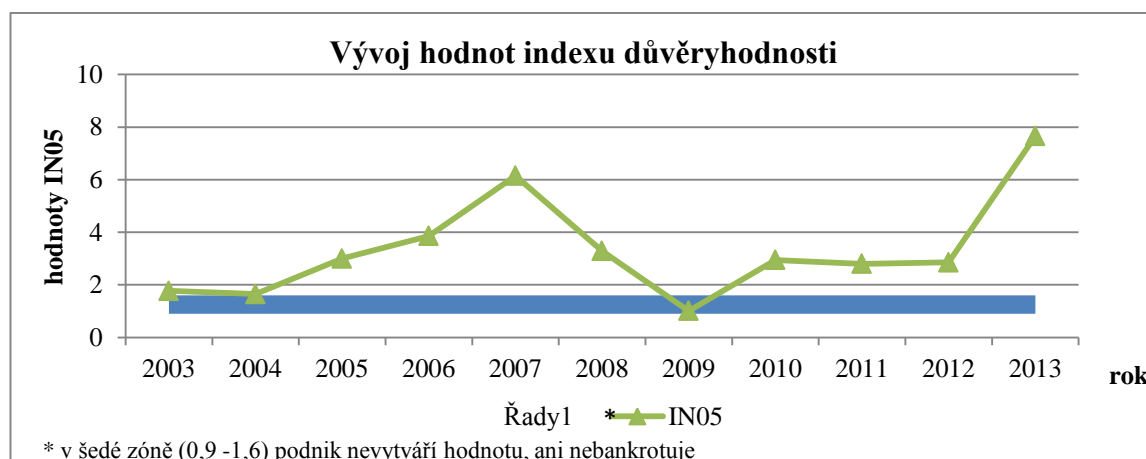
x_2 = EBIT/nákladové úroky,

x_3 = EBIT/celková aktiva,

x_4 = výnosy/celková aktiva,

x_5 = oběžná aktiva/krátkodobé závazky + krátkodobé bankovní úvěry.

Pokud se výsledek pohybuje pod 0,9, dle provedených průzkumů s pravděpodobností 0,97 podnik směřuje k bankrotu a s pravděpodobností 0,76 nebude vytvářet hodnotu. Bude-li se výsledek pohybovat v intervalu (0,9;1,6), tedy v tzv. pásmu šedé zóny, podnik netvoří ani hodnotu a ani nebankrotuje. Dle průzkumu však bude s pravděpodobností 0,7 tvořit hodnotu a s pravděpodobností 0,5 krachovat. Je-li hodnota větší než horní hranice 1,6, měl by podnik tvořit hodnotu, a to s pravděpodobností 0,95 [15;27;70]. Konkrétní vývoj tohoto souhrnného ukazatele znázorňuje Obrázek 15.



Obrázek 15: Index důvěryhodnosti

Zdroj: vlastní výpočty a zpracování

Z následujícího grafu (Obrázek 15) je patrné, že společnost dlouhodobě vytváří hodnotu pro své vlastníky. Až na rok 2009, kdy se podnik nacházel v šedé zóně (hodnota indexu 1,1), lze konstatovat, že se jedná o finančně zdravý podnik. Hodnoty indexu dosahované v době, kdy společnost žádala o příslib investiční pobídky, svědčí o tom, že naznačený stav dobrého finančního zdraví napomohl podniku získat tuto pobídku. Neboť součástí schvalovacího procesu je i posouzení, zda podnik bude schopen splnit všeobecné i zvláštní podmínky dle zákona a rovněž musí doložit, že se nenachází v obtížích.

Při zkoumání, jak velkou úlohu sehrála poskytnutá sleva na dani v případě výsledných hodnot tohoto indexu, bylo zjištěno, že v tomto případě by nezískání slevy výsledek nijak neovlivnilo, na což poukazuje i samotný koncept výpočtu indexu. I přesto prostřednictvím dotčených položek rozvahy a výkazu zisku a ztrát ovlivní investice i výsledné hodnoty tohoto ukazatele.

O celkové ekonomické situaci podniku se hovoří i v souvislosti s povzbudivým růstem. Snahou podniku je totiž dosahovat nejen co nejvyššího zisku, ale zároveň zajistit takové tempo růstu, aby povzbuzovalo jeho rozvoj a udržovalo ho v dynamické rovnováze. Povzbudivý růst je také úzce spjat s inovacemi. A Formplast Purkert se svými aktivitami se o tento typ rozvoje snaží.

6.6 Povzbudivý růst

Povzbudivý růst představuje dynamicky rovnovážný, dlouhodobě udržitelný, efektivní růst. Hlavním indikátorem růstu podniku je růst jeho tržeb, za nímž obvykle stojí růst podílu na trhu spojený s vyšším objemem prodejů, ale také zvýšením nákladů. Růst tržeb také vede k vyšším nárokům na zdroje financování a vyvolává potřebu investic do majetku, hlavně hmotných, jako jsou stroje, budovy, výrobní haly, sklady. Růst těchto aktiv vyžaduje dodatečné kapitálové zdroje na jeho krytí [40]. Zároveň dochází k zvyšování cizího kapitálu, ať už závazků vůči dodavatelům, vůči zaměstnancům, ale také vůči státu, včetně daňových. Vedle toho dochází i ke zvýšení míry vyprodukovaného a reinvestovaného zisku.

Povzbudivý růst lze vyjádřit jako relaci (vzorec 14) mezi tempem skutečného růstu tržeb a tempem růstu zdrojů krytí [40].

$$SGR_H = \frac{\frac{EAT \cdot (1 - p.r.)}{E_0}}{\frac{R_1 - R_0}{R_0}}, \text{ kde} \quad (14)$$

EAT výsledek hospodaření po zdanění,
 E vlastní kapitál
 p.r (payout ratio) - výplatní poměr,
 R tržby,
 Indexy 0,1 minulé a běžné období.

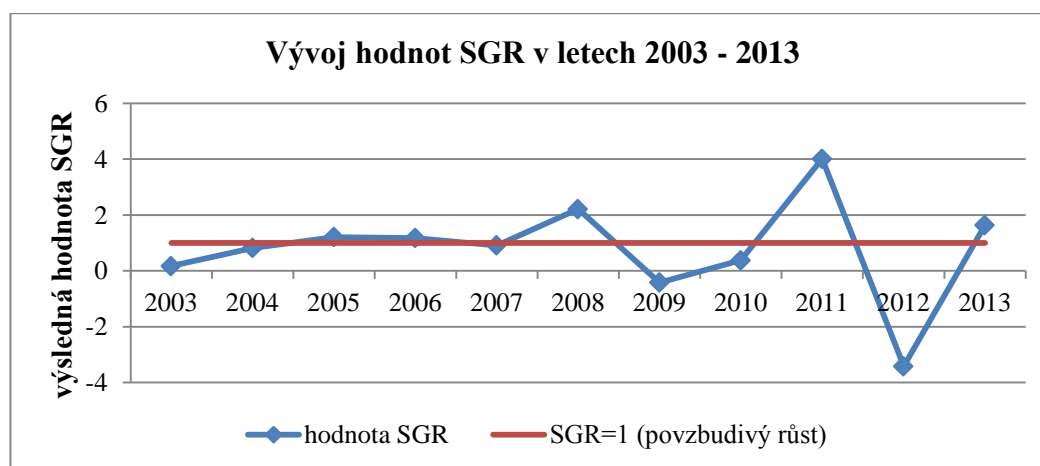
Podnik dosahuje povzbudivého růstu, pokud je tento ukazatel roven 1. Ve skutečnosti spíše podniky kolem této hodnoty oscilují. Obecně se v praxi střídají období, kdy $SGR > 1$ a $SGR < 1$. Následující Tabulka 21 a obrázek 16 přibližují vývoj směrem k povzbudivému růstu [40].

Tabulka 21: Relace povzbudivého růstu

rok	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
RGR	0,231	0,301	0,378	0,326	0,561	0,314	-0,209	0,632	0,041	-0,033	0,075
EGR	0,040	0,248	0,457	0,383	0,510	0,694	0,087	0,238	0,166	0,113	0,123
SGR	0,174	0,822	1,211	1,174	0,910	2,211	-0,416	0,376	4,012	-3,411	1,637

Zdroj: vlastní výpočty

Z dat (Tabulka 21) je patrné, že na výsledné hodnotě SGR se projeví jak změny v tempu růstu tržeb (RGR), tak také změny v míře růstu vlastního kapitálu (EGR). Více však převažoval poměr $EGR > RGR$, kdy podnik generuje více zadrženého zisku. Cílem by mělo být zvýšení tržeb, ke kterému v letech následujících tomuto poměru skutečně došlo. Zároveň se jedná o stav zralosti podniku, kdy jsou generovány přebytkové zdroje. V tomto případě lze rozšířit portfolio produkce, ke kterému také skutečně došlo. S ohledem na další plánované investice, jež kladou vyšší nároky na míru zadrženého zisku, je nárůst EGR v posledních letech pochopitelný. V roce 2013 bylo opět investováno do rozšíření výroby, kdy investice byla plně hrazena z vlastních zdrojů.



Obrázek 16: Povzbudivý růst v letech 2003 -2013

Zdroj: vlastní zpracování

Obrázek 16 znázorňuje, jak si společnost vedla v porovnání s hraniční hodnotou. Jsou-li hodnoty vyšší než 1, pak skutečný růst vytváří vyšší zdroje, než jsou potřeba. Tyto větší zdroje podnik generoval v roce 2008, 2011 a v roce 2013. Podnik generuje více zadrženého zisku. SGR menší než 1 představuje situaci, kdy růst tržeb je dynamičtější než růst vytvořeného a zadrženého zisku. Těchto hodnot dosahovala společnost zejména v roce 2009, 2010 a následně v roce 2012. V roce 2009 a 2012 jsou příčinou nižší tržby, v roce 2010 naopak jejich výrazné zvýšení. Nejvíce se k rovnovážné hodnotě povzbudivého růstu společnost přiblížila v letech 2005 -2007, tedy v období předcházející samotné investici. Vývoj v dalších letech pak poukazuje nejen na růst tržeb, ale i zadrženého zisku pro účely dalšího rozvoje.

Aby bylo patrné, jakým směrem podnik směřuje, je dobré porovnat alespoň vybrané ukazatele s vývojem v rámci odvětví. Tato komparace může napomoci pochopit, proč se právě tyto ukazatele vyvíjí daným způsobem.

6.7 Porovnání s odvětvím

Společnost Formplast Purkert, s.r.o. se zabývá zejména výrobou výlisků z plastových dílců. Lze ji tak podle současného dělení CZ-NACE zařadit do skupiny 22 sdružující podniky v rámci gumárenského a plastikářského odvětví. V rámci tohoto odvětví se jedná o monopolistickou konkurenci.

Pro porovnání byly vybrány pouze některé ukazatele finanční analýzy. Jedná se o ukazatel běžné likvidity, neboť tato likvidita v sobě zahrnuje veškerá oběžná aktiva. Dále byl vybrán koeficient samofinancování, neboť investiční pobídky podmiňují užití vlastního kapitálu a ve společnosti Formplast Purkert byl generovaný zisk z větší části zadržován. V neposlední řadě bude pozornost soustředěna na ukazatele rentability, konkrétně na ukazatel rentability vlastního kapitálu, jenž vyjadřuje výnosnost kapitálu vloženého vlastníky a rentabilitu aktiv poukazující na celkovou efektivnost podniku. Nejvíce pozornosti bude věnováno porovnání hodnot v době, kdy podnik čerpal investiční pobídku.

V rámci běžné likvidity se za doporučené hodnoty považuje interval v rozmezí 1,5 -2,5 [37]. Při celkovém pohledu na časovou řadu je možné konstatovat, že se odvětví i podnik pohybují až na některé výjimky v těchto mezích (Tabulka 22).

Tabulka 22: Porovnání běžné likvidity s odvětvím

Likvidita/rok	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Běžná - odvětví	1,75	2,35	1,41	1,65	0,99	<i>1,37</i>	<i>1,95</i>	<i>2,08</i>	<i>2,15</i>	<i>2,5</i>	2,59
Běžná - podnik	1,03	1,00	1,87	2,78	1,40	<i>2,12</i>	<i>2,48</i>	<i>2,42</i>	<i>2,55</i>	<i>2,97</i>	2,58

Zdroj: vlastní zpracování dle [47;73]

V letech 2008 -2012 dosahovala společnost Formplast Purkert vyšších hodnot běžné likvidity než odvětví. Nadměrná likvidita může působit na snižování rentability, neboť finanční prostředky nejsou ukládány výnosněji. Z tohoto pohledu se jeví hodnoty dosahované v odvětví jako příznivější.

Z ukazatelů zadluženosti je vhodné porovnat koeficient samofinancování, jakožto určení míry vlastního financování. Porovnání konkrétních hodnot společnosti a odvětví obsahuje Tabulka 23.

Tabulka 23: Porovnání koeficientu samofinancování s odvětvím v procentech

rok	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13
Koef.samofinancování odvětví	58,9	53,6	55,1	55,6	55	<i>58,7</i>	<i>59</i>	<i>60,2</i>	<i>61,3</i>	<i>66</i>	65,6
Koef.samofinancování podnik	37	36,9	40,6	53,1	39,1	<i>60,5</i>	<i>63,4</i>	<i>63,7</i>	<i>70,8</i>	<i>72,6</i>	71,7

Zdroj: vlastní zpracování dle [47;73]

Při vzájemném hodnocení koeficientu samofinancování lze pozorovat, že sledovaný podnik, tak i podniky v rámci odvětví dávají spíše přednost vlastnímu kapitálu před cizím. Celková zadluženost se tak pohybuje v mezích přípustných pro výši financování cizím kapitálem. U společnosti je však viditelné v období 2008-2012 postupné navyšování podílu vlastního kapitálu. Jak již bylo výše poukázáno, bylo to způsobeno zejména zadržováním dosaženého zisku. Lze tedy konstatovat, že aktivační poměr společnosti byl vyšší než v rámci celého odvětví.

Ukazatelům rentability je nutné věnovat značnou pozornost. Porovnání nejsledovanějších ukazatelů shrnuje Tabulka 24.

Tabulka 24: Porovnání ROE a ROA s odvětvím v procentech

rok	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ROE - odvětví	14,6	15,1	12,5	9,37	16,9	<i>17,8</i>	<i>18,4</i>	<i>21,7</i>	<i>20,7</i>	24,7	23,9
ROE - podnik	7,9	19,9	31,9	29,4	37,1	<i>44,9</i>	<i>2</i>	<i>20,5</i>	<i>14,1</i>	<i>10,1</i>	11,1
ROA – odvětví	13,5	12,5	10,3	7,99	13,4	<i>15,1</i>	<i>14,5</i>	<i>17,3</i>	<i>16,3</i>	20,9	19
ROA - podnik	3,3	7,8	13,3	16	14,6	<i>28,1</i>	<i>2</i>	<i>13,5</i>	<i>10,3</i>	<i>7,5</i>	8,0

Zdroj: vlastní zpracování dle [47;73]

V rámci výnosnosti vlastního kapitálu z Tabulky 24 vyplývá, že od roku 2007 výnosnost vlastního kapitálu v odvětví má rostoucí trend, tak jak doporučuje teorie. Při porovnání s podnikem je zřejmé, že v letech předcházejících roku, kdy na společnost dopadla finanční krize, dosahovala rentabilita vlastního kapitálu výrazně vyšších hodnot. Ale v roce 2009 zaznamenala prudký pokles, který se jí zatím nepodařilo v rámci tohoto ukazatele překonat. Krize se v rámci ukazatele ROE projevila až v roce 2011. U podniku je však zajímavé pozorovat výrazné skokové navýšení tohoto ukazatele mezi lety 2009 a 2010, způsobené zejména opětovným nárůstem zakázek. V roce 2010 společnost také opět čerpala investiční pobídku.

Podobné závěry lze shledat i u ukazatele rentability aktiv sledující celkovou efektivnost. Zejména v posledních dvou letech je změna vůči odvětví výrazně znatelná. I zde se dá vyjádřit domněnka, že odvětví přestalo finanční krizi s menšími důsledky na vývoj těchto ukazatelů, na které se soustředí většina pozornosti vrcholových manažerů.

7 OSTATNÍ VLIVY POSKYTNUTÝCH INVESTIČNÍCH POBÍDEK

Každá podpora podnikání s sebou kromě přínosů pro podnik v různých formách (finanční, nefinanční užítky), váže i určité náklady. Ty mohou souviset se samotnou administrací podpory, na druhou stranu je mnohdy poskytnutá podpora podmíněna splněním podmínek, často finančního charakteru. Je vhodné zmínit, že u řady poskytovatelů podpory podnikání se platí za možnost využívání jejich veškerých služeb takzvané členské příspěvky. Nejčastěji se jedná o formy sdružení podnikatelů nabízejících poradenské a informační služby.

Na druhou stranu by podpora podnikání měla vyvolat nejen pozitivní efekty viditelné na hospodaření podniku, ale často může ovlivňovat i své okolí, formou přelévání zejména kladných efektů.

I investiční pobídky vytváří pro podnik určité dodatečné náklady. Největší část se váže ke splnění podmínky investovat na území České republiky. V současném znění zákona o investičních pobídkách by mělo být jejich poskytnutí vázáno i na vytvoření nových pracovních míst.

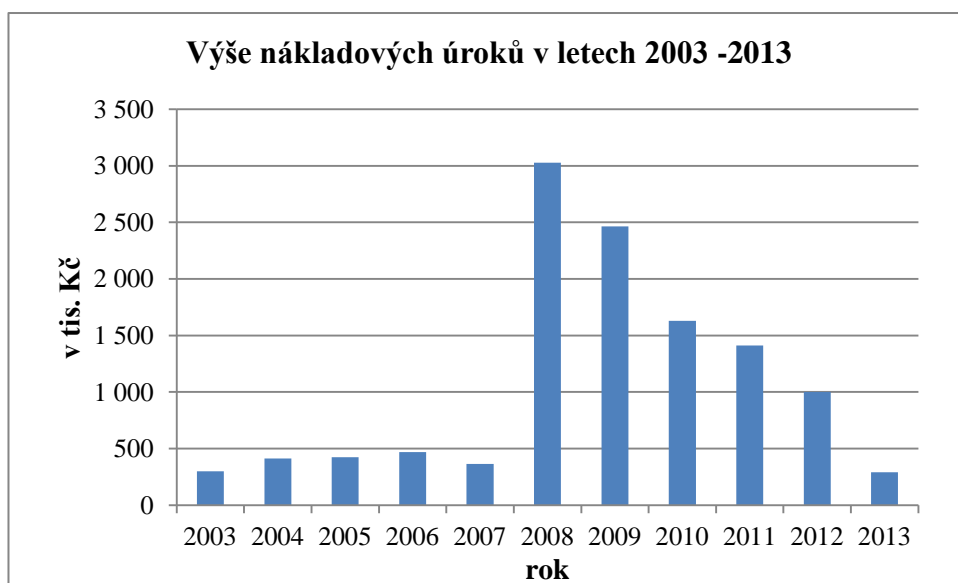
7.1 Nákladová stránka investičních pobídek pro podnik

Poskytnutí podpory v podobě investičních pobídek je odvislé od splnění podmínek stanovených zákonem (zákonem o investičních pobídkách, zákonem o daních z příjmů a dalšími). Velkou část pozornosti je tedy nutné věnovat administrativní stránce. Sestavení záměru získat investiční pobídku si žádá vyplnění řady dokumentů, ať jsou to čestná prohlášení, tak úředně ověřené kopie týkající se samotné společnosti, či popis investiční akce včetně plánovaných aktivit, způsobu financování, důvodů realizace a jejich dopadů do různých oblastí. Bližší informace o obsahu všech příloh lze najít na portálu agentury CzechInvest, viz [9]. To samozřejmě s sebou přináší dodatečnou administrativní zátěž. Proto podniky ve většině případů využívají služeb externích společností specializovaných na tento druh podpory.

Z výše uvedených informací jsou tedy s podporou jednoznačně spojeny explicitní náklady v podobě výdajů na externí konzultanty. Společnost Formplast Purkert služeb těchto konzultantů využila. Za zpracování žádosti poradenské firmě zaplatila 50 000 Kč. Mimo tyto výdaje lze počítat i s vyšším zapojením vrcholového managementu při procesu vytváření podpůrných dokumentů. Propočet však nebylo možné realizovat, jelikož se nepodařilo zjistit přesnou míru jejich zapojení.

Dle podmínek zákona o investičních pobídkách platného v době schválení rozhodnutí, muselo pocházet minimálně 50 mil. Kč na investici z vlastních zdrojů. Ostatní finanční prostředky mohly pocházet z cizích zdrojů. Na trhu bankovních produktů existuje celá řada specializovaných investičních úvěrů. Zároveň využití cizích zdrojů a tedy tvorba vhodné kapitálové struktury může pomoci podniku například i snížit daňovou povinnost.

Kromě vlastních zdrojů společnost využila na tuto investici i získaný střednědobý investiční úvěr. Část investičního úvěru na výstavbu nového závodu byla získána již v roce 2006. Obrázek 17 poukazuje na vývoj nákladových úroků od roku 2003.

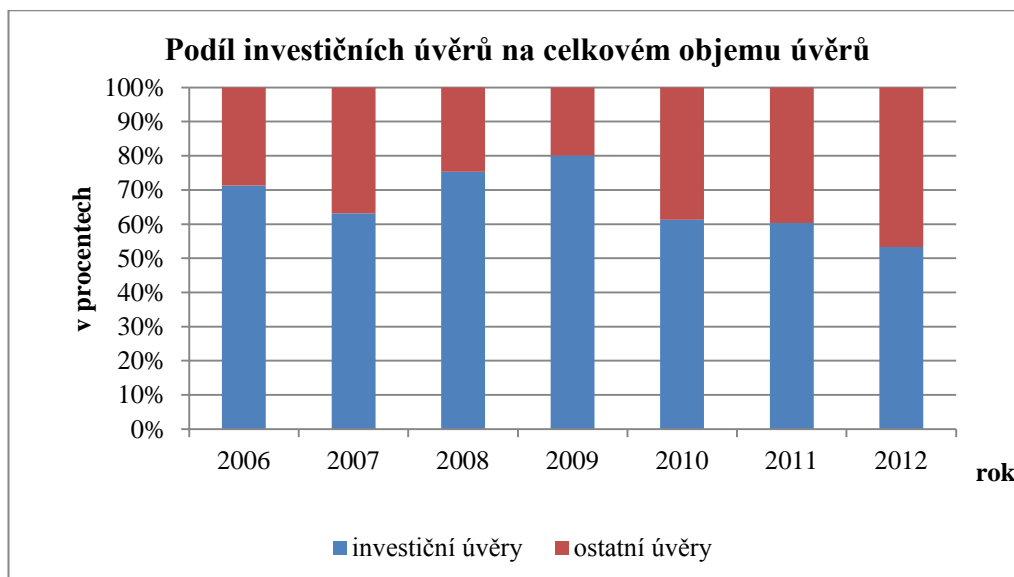


Obrázek 17: Vývoj nákladových úroků

Zdroj: vlastní zpracování dle[73]

Z grafu (Obrázek 17) je patrné, že i přes to, že první část úvěru byla poskytnuta již v roce 2006, ke splácení úroků včetně jistiny došlo až v následujících letech, konkrétně mezi roky 2008 a 2012. V roce 2012 byla splacena poslední část úvěru. Nákladové úroky tak vzrostly mezi roky 2007 a 2008 o sedminásobek. V současné době se úroky z úvěrů pohybují na úrovni odpovídající době před investicí.

Obrázek 18 potom dává přehled o tom, v jaké výši se investiční úvěry podílely na celkové výši úvěrů. Neboť společnost využívá i běžných bankovních úvěrů k financování dalších činností v podniku.



Obrázek 18: Podíl investičních úvěrů na celkovém objemu úvěrů

Zdroj: vlastní zpracování dle [73]

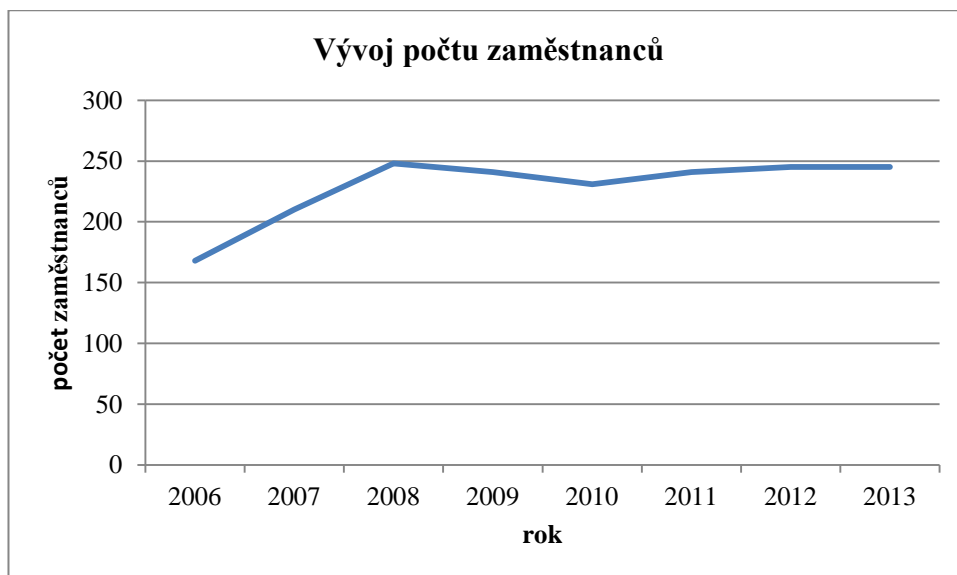
Celková výše úvěru byla získána postupně v letech 2006 až 2008. V těchto letech činil podíl na celkové výši poskytnutých úvěrů 70 %. V roce 2009 stoupl podíl dokonce až na 80 %, a to v důsledku poklesu položky ostatních úvěrů. Následně již podíl investičního úvěru klesal v souladu s jeho splácením.

Kromě růstu nákladových úroků souvisejících s uskutečňovanou investiční akcí, lze pozorovat i vliv investičních pobídek na zaměstnanost.

7.2 Vývoj zaměstnanosti ve společnosti Formplast Purkert, s.r.o.

Společnost Formplast Purkert, s.r.o. lze v současné době zařadit mezi významné zaměstnavatele v regionu Ústí nad Orlicí. Poskytnutí investičních pobídek v roce 2007 ale nebylo podmíněno vytvořením nových pracovních míst. Avšak v souvislosti s celkovým rozšířením výroby, zejména se zajištěním obsluhy pro nově pořízený strojní kapitál, došlo k otevření nových pracovních pozic. Mezi lety 2007 a 2008 (zahájení nového provozu) tak bylo přijato okolo 80 nových pracovníků. Po zahájení zkušebního provozu v roce 2007 společnost také přešla na nepřetržitý dvanáctihodinový směnový provoz, a to z důvodu velkého počtu zakázek.

Bližší konkretizuje vývoj zaměstnanosti v letech 2006 až 2013 Obrázek 19 poukazující na průměrný počet zaměstnanců v podniku Formplast Purkert, s.r.o.



Obrázek 19: Vývoj počtu zaměstnanců v letech 2006 – 2013

Zdroj: vlastní zpracování dle [73]

Původně společnost začínala se 3 konstruktéry. Postupně díky rozvoji firmy vzrostl její počet až na 168 v roce 2006. V důsledku investice se počet zaměstnanců zvýšil na 248 v roce 2008. Z grafu je ale patrný určitý výkyv v roce 2009 a 2010. Jednalo se o důsledek finanční krize a poklesu počtu objednávek, na který podnik reagoval změnou směnného režimu, z dvousměnného na třisměnný. Důsledkem krize bylo i krátkodobé snížení počtu zaměstnanců. V současné době se ale počet zaměstnanců pohybuje kolem 245. Ve společnosti tak pracuje kolem 6 konstruktérů, 50 pracovníků ve výrobě nástrojů a kolem 194 pracovníků v provozu lisování plastových dílců.

Provedením investice a čerpáním daňových pobídek nebyl dotčen pouze samotný podnik, který tuto investici zrealizoval. Ovlivněny byly i další subjekty v přímém i nepřímém kontaktu se společností. Mnohdy je však vyhodnocení těchto externích vlivů velmi složité. O obtížnosti zjišťování celkových efektů podpory podnikání hovoří i rozdílné závěry studií o analýze dopadů investičních pobídek.

ZÁVĚR

Národní hospodářství je tvořeno soustavou subjektů a ekonomicko-sociálních vazeb mezi nimi. Podnikatelský sektor hraje klíčovou úlohu v rámci struktury národního hospodářství. Veřejný sektor svým působením tento sektor výrazně ovlivňuje. Sektor firem pak zpětně působí na sektor veřejný. Cílem každého podniku je trvale zlepšovat svou ekonomickou situaci a zvyšovat svou konkurenceschopnost. Podpora podnikání jim v tomto ohledu může výrazně pomoci.

V této diplomové práci byla pozornost soustředěna právě na podporu podnikání a její vliv na hospodaření podniku. Stát se prostřednictvím podpory podnikání snaží umožnit podnikatelům snížit jejich náklady, snížit riziko z podnikání a zároveň zvýšit tok informací směrem k samotným podnikatelům. V České republice funguje rozsáhlá struktura organizací státního, ale též nestátního sektoru poskytující podnikům v rámci podpory své služby. Tyto formy podpory fungují jak na národní, tak též na místní úrovni. Existuje celá řada obecně neměnných forem podpory. Spíše než jednotlivé druhy se mění podmínky, za kterých jsou podnikům poskytovány.

V České republice směřuje podpora podnikání zejména do oblasti inovačního procesu, na podporu exportu, podporu malých a středních podniků a také na podporu investic. Jednou z častých forem, jak podpořit investice jsou investiční pobídky, které Česká republika poskytuje již od roku 1998.

Analýza efektu podpory podnikání poskytnuté formou investičních pobídek byla zrealizována na příkladu společnosti Formplast Purkert, s.r.o. - českého podniku, zabývající se zejména výrobou plastových výrobků pro automobilový, elektrotechnický a textilní průmysl. Tento podnik se řadí mezi střední podniky, které nejsou obvyklými příjemci investičních pobídek. Pro zhodnocení vlivu poskytnuté investiční pobídky, v podobě slevy na dani z příjmů, na hospodaření podniku, byla provedena hloubková analýza zejména s využitím finanční analýzy.

Na základě celkové analýzy lze zhodnotit, že získaná sleva na dani měla přímý i nepřímý efekt na jednotlivé položky základních finančních výkazů. Prostřednictvím slevy došlo v letech 2008 -2012 k optimalizaci daňové povinnosti. Veřejná podpora však byla vyčerpána pouze do výše 40 %. Hlavní příčinou se stala finanční krize, která výrazně ovlivnila hospodaření právě v době, kdy byly čerpány investiční pobídky. Přesto byl cíl, v podobě úspory na dani, alespoň částečně dosažen.

Nepřímé účinky investičních pobídek lze spatřovat ve spojitosti s podmíněnou investicí do vybudování nové provozovny přesahující 100 milionů Kč. Investice byla kryta jak z vlastních zdrojů, tak z cizích zdrojů prostřednictvím investičního úvěru.

Díky tomuto rozšíření výroby došlo k zvýšení tržeb z prodeje vlastních výrobků, rozšíření samotného výrobního portfolia, a to prostřednictvím nákupu nových strojů umožňující lépe splnit požadavky zákazníků. Tím se rozšířily možnosti získání většího podílu na trhu a expanzi na nová odbytiště, zejména v zahraničí. Díky vyšším ziskům a jejich zadržováním byly vytvořeny další zdroje pro krytí příštích investic do rozvoje.

V současné době společnost Formplast Purkert čerpá další investiční pobídku, opět ve formě slevy na dani, a to v souvislosti s výstavbou nového logistického centra, jehož investice byla plně hrazena z vlastních zdrojů. I zde lze spatřovat vliv dříve poskytnutých investičních pobídek a samotné investice, jež umožnily vytvořit tyto zdroje. Samotná společnost opět zvolila podporu ve formě investičních pobídek, neboť přiznává, že pořízení technologie je touto formou jednodušší, a to hlavně z důvodu, že nemusí být výběrová řízení.

Obecná doporučení

Celkový systém podpory podnikání se na první pohled jeví jako nejednotný a do jisté míry nepřehledný. Příkladem mohou být informace dostupné na webovém portálu BusinessInfo.cz, jenž má sloužit jako informační zdroj pro podnikatele. Snahou by proto mělo být vytvoření jednotného obecného konceptu, který by stručně dával návod, jaké typy podpory lze čerpat, z jakých zdrojů je podpora poskytována a kde lze případně najít bližší informace. Tím by mohlo dojít ke zpřehlednění celého systému, jejímu lepšímu řízení a využívání.

Do budoucna by bylo také vhodné se obecně zamyslet nad možnostmi další diverzifikace podmínek pro poskytování investičních pobídek, aby se zvýšila možnost získat tento druh podpory větším počtem malých a středních podniků. Možné je uvažovat například o vytvoření určitých investičních pásem. Současné nastavení není pro většinu malých a středních podnikatelů dosažitelné.

Pro následné vyhodnocení celkových efektů plynoucích z udělených pobídek by také bylo dobré, aby CzechInvest publikoval vedle již zveřejňovaných smluv o příslibených pobídkách také skutečné údaje o jejich čerpání (skutečná výše realizované investice, reálná výše celkově čerpané podpory a skutečný počet vytvořených pracovních míst).

POUŽITÁ LITERATURA

- [1] Aktivní politika zaměstnanosti a zákon č. 435/2004 Sb., o zaměstnanosti. MPSV. *Integrovaný portál MPSV* [online]. 23.1.2012 [cit. 2015-03-01]. Dostupné z: <https://portal.mpsv.cz/sz/zamest/dotace/apz>
- [2] Analýza 5F. *Management Mania* [online]. 2011 [cit. 2015-08-01]. Dostupné z: <https://managementmania.com/cs/analyza-5f>
- [3] *Asociace malých a středních podniků a živnostníků České republiky* [online]. [cit. 2015-03-03]. Dostupné z: <http://www.amsr.cz/o-asociaci>
- [4] BLAŽEK, Jiří, David UHLÍŘ. *Teorie regionálního rozvoje: nástin, kritika, implikace*. 2. vyd. Praha: Karolinum, 2011. ISBN 978-802-4623-849.
- [5] BLOMSTRÖM, Magnus a Ari KOKKO. The economics of foreign direct investment incentives [online]. Cambridge: National Bureau of Economic Research, 2003, 25 s. [cit. 2015-05-11]. NBER Working Paper No. 9489. Dostupné z: <http://www.nber.org/papers/w9489.pdf>.
- [6] BOBYSUDOVÁ, Kamila. *Koordinátor autoevaluace: poradenské dovednosti*. 1. vyd. Praha: Národní institut pro další vzdělávání, 2010. ISBN 9788086956602.
- [7] CARTER, Sara a Dylan JONES-EVANS. *Enterprise and small business: principles, practice and policy*. 2nd ed. New York: FT Prentice Hall, 2006, xviii, 572 p. ISBN 027370267x.
- [8] Co jsou to granty a dotace. GRANT ADVISOR. *Dotace online.cz* [online]. 2015 [cit. 2015-02-20]. Dostupné z: <http://www.dotaceonline.cz/Page.aspx?SP=1181>
- [9] *CzechInvest: Agentura pro podporu podnikání a investic* [online]. c1994-2015 [cit. 2015-02-06]. Dostupné z: <http://www.czechinvest.org/?lng=default>
- [10] CZECHTRADE. *BusinessInfo.cz: Oficiální portál pro podnikání a export* [online]. c1997-2015 [cit. 2015-02-12]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/>
- [11] *CzechTrade: Partner pro váš export* [online]. c2009-2014 [cit. 2015-02-06]. Dostupné z: <http://www.czechtrade.cz/>
- [12] *Česká exportní banka* [online]. c2012 [cit. 2015-03-10]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/>
- [13] *Českomoravská záruční a rozvojová banka, a.s.* [online]. c2004 [cit. 2015-03-10]. Dostupné z: <http://www.cmzrb.cz/>

- [14] DELOITTE. Finální zpráva vyhodnocení dopadů investic čerpajících pobídky a zhodnocení efektivity agentury CzechInvest [online]. 2010 [cit. 2015-05-05]. Dostupné z: <http://www.czechinvest.org/data/files/analyza-dopadu-pobidek-na-cr-2050-cz.pdf>.
- [15] DLUHOŠOVÁ, Dana, et al. *Finanční řízení a rozhodování podniku*. 3. upr. vyd. Praha: Ekopress, 2010, 225 s. ISBN 978-80-86929-68-2.
- [16] DVOŘÁČEK, Jiří. *Podpora podnikání: (průmyslová politika)*. 1. vyd. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, nakladatelství Oeconomica, 2003, 163 s. ISBN 8024505029.
- [17] DVOŘÁK, Petr. *Bankovníctví pro bankéře a klienty*. 3. přeprac. a rozš. vyd. Praha: Linde, 2005. ISBN 80-7201-515-X.
- [18] Ease of Doing Business in Czech Republic. WORLD BANK GROUP. *Doing Business: Measuring business regulations* [online]. c2015 [cit. 2015-02-24]. Dostupné z: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/czech-republic/#starting-a-business>
- [19] EGAP: *Pojišťujeme český export* [online]. c2015 [cit. 2015-03-14]. Dostupné z: <http://www.egap.cz/index.php>
- [20] EUROPEAN COMMISSION. *Communication from the Commission: Europe 2020: A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth* [online]. Brussels, 2010 [cit. 2015-02-26]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf>
- [21] EUROPEAN COMMISSION. *Enterprise Europe Network* [online]. 2015 [cit. 2015-03-16]. Dostupné z: <http://een.ec.europa.eu/node/33686>
- [22] Exportní strategie České republiky pro období 2012 až 2020. Ministerstvo průmyslu a obchodu [online]. 2012 [cit. 2015-04-25]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/exportni-strategie-cr-2012-az-2020-7148.html#!&chapter=1>
- [23] Finanční analýzy podnikové sféry. *Ministerstvo průmyslu a obchodu* [online]. 2014 [cit. 2015-07-28]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/cz/ministr-a-ministerstvo/analyticke-materialy/>
- [24] *Formplast Purkert, s.r.o.* [online]. 2015 [cit. 2015-04-25]. Dostupné z: <http://www.formplast.cz/index.php/cz/>

- [25] HATZICHRONOGLOU, Thomas. *Globalisation and Competitiveness: Relevant Indicators* [online]. Paris: OECD Publishing, 1996 [cit. 2015-03-10]. Dostupné z: <http://www.oecdilibrary.org/docserver/download/51gsjhvj7nlw.pdf?expires=1426776603&id=id&accname=guest&checksum=901608D75DC2E0A0EFA11BBEDF4F4F0B>
- [26] HENDERSON, Jason. Building the Rural Economy With High-Growth Entrepreneurs. *Economic Review* [online]. 2002, **87**(3) [cit. 2015-08-05]. Dostupné z: <http://connection.ebscohost.com/c/articles/7583719/building-rural-economy-high-growth-entrepreneurs>
- [27] HRDÝ, Milan a Michaela KRECHOVSKÁ. *Podnikové finance v teorii a praxi*. 1. vyd. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2013, 268 s. ISBN 978-80-7478-011-0.
- [28] Informace poskytnuté Regionální kanceláří CzechInvest pro Pardubický kraj dne 24.3.2015
- [29] Innovation. WEBFINANCE. *Business Dictionary.com* [online]. c2015 [cit. 2015-07-22]. Dostupné z: <http://www.businessdictionary.com/definition/innovation.html>
- [30] JANÁČEK, Kamil. *Cep* [online]. 16. 02. 2006 [cit. 2015-03-27]. Zahraniční investice a český trh práce. Dostupné z WWW: <<http://www.cepin.cz/cze/prednaska.php?ID=666>>.
- [31] JAREŠ, Martin. *Výzkumná studie: Daňové úlevy v České republice* [online]. Ministerstvo financí ČR, 2010 [cit. 2015-05-11]. Dostupné z: <http://www.mfcr.cz/cs/o-ministerstvu/odborne-studie-a-vyzkumy/2010/danove-ulevy-v-ceske-republice-9442>
- [32] JEŽKOVÁ, Renáta a Jiří JEŽEK. *Podnikanie a jeho komunálna a regionálna podpora*. Bratislava: Eurokódex, 2011. 248 s. ISBN 9788089447473.
- [33] JONES, Rosalind a Sara PARRY. Business support for new technology – based firms: a study of entrepreneurs in north Wales. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research* [online]. 2011, roč. 17, č. 6, s. 645-662 [cit. 2015-02-13]. Dostupné z: <http://www.emeraldinsight.com/doi/abs/10.1108/13552551111174710>
- [34] KARLSSON, Charlie. Entrepreneurship, Social Capital, Governance and Regional Economic Development. *CESIS*. 6.6.2012, č. 278. Dostupné z: [http://www.bth.se/mam/forskning.nsf/attachments/WP6_pdf/\\$file/WP6.pdf](http://www.bth.se/mam/forskning.nsf/attachments/WP6_pdf/$file/WP6.pdf)
- [35] Kdo jsme. *Unie malých a středních podniků ČR: Prosazujeme Vaše zájmy* [online]. c2015 [cit. 2015-04-20]. Dostupné z: <http://www.sme-union.cz/kdo-jsme/>

- [36] KINCL, Michael. Investiční pobídky jako forma veřejné podpory. Praha: Linde, 2003, 79 s. ISBN 80-861-3148-3.
- [37] KNÁPKOVÁ, Adriana, Drahomíra PAVELKOVÁ a Karel ŠTEKER. *Finanční analýza: Komplexní průvodce s příklady*. 2., roz. vyd. Praha: Grada, 2013. ISBN 978-80-247-4456-8.
- [38] Koncepce podpory malých a středních podnikatelů na období let 2014–2020. Ministerstvo průmyslu a obchodu [online]. 2013 [cit. 2015-05-01]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument119071.html>
- [39] KOŽENÁ, Marcela. *Environmentální aspekty konkurenceschopnosti podniku*. Vyd. 1. Pardubice: Univerzita Pardubice, Fakulta ekonomicko-správní, 2007, 176 s. ISBN 978-80-7395-039-2.
- [40] KRAFTOVÁ, Ivana a Pavlína PRÁŠILOVÁ. *Prosperující podnik v regionálním kontextu*. 1. vyd. Praha: WoltersKluwer, 2013, 156 s. ISBN 978-80-7357-989-0.
- [41] KRUGMAN, Paul. Competitiveness: A dangerous Obsession. *Foreign Affairs* [online]. 1994, **73**(2) [cit. 2015-07-12]. Dostupné z: <http://www.pauldeng.com/teaching/intecon/Krugman%20competitiveness%20a%20dangerous%20obsession.pdf>
- [42] KUBANOVÁ, Jana. *Statistické metody pro ekonomickou a technickou praxi*. 3.vyd. Bratislava: Statistika, 2008. ISBN 978-80-85659-47-4.
- [43] MALÝ, Jiří. Konkurenceschopnost: problémy jejího měření a důsledky její rozdílné úrovně mezi zeměmi EU. In: *Vědeckopopularizační konference: Rozdíly v konkurenceschopnosti mezi státy EU* [online]. Brno, 11. dubna 2014 [cit. 2015-02-18]. Dostupné z: http://www.eu-vyzkum.eu/pdf/seminar_konference_10/Maly_OPVK_10.pdf
- [44] MANDYSOVÁ, Ivana. *Podpora podnikání v České republice a v Evropské unii*. 1.vyd. Pardubice: Univerzita Pardubice, 2009, 173 s. ISBN 9788073952204.
- [45] MEJSTŘÍK, Milan a kolektiv NERV. *Rámcová strategie konkurenceschopnosti*. 1. upr. vyd. Praha: Úřad vlády České republiky, Národní ekonomická rada vlády (NERV), 2011. ISBN 9788074400506.

- [46] Metodický list: Výnosy dluhopisového koše státních dluhopisů. Česká národní banka [online]. 2014 [cit. 2015-07-31]. Dostupné z: https://www.cnb.cz/docs/ARADY/MET_LIST/cmír_cs.pdf
- [47] MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. *Konkurenceschopnost České republiky* [online]. 2011 [cit. 2015-02-11]. Dostupné z: <http://slideplayer.cz/slide/2337420/>
- [48] MULAČOVÁ, Věra a Petr MULAČ. *Obchodní podnikání v 21. století*. Praha: Grada, 2013. 520 s. ISBN 9788024747804.
- [49] Národní inovační strategie ČR: 2012-2020. Ministerstvo průmyslu a obchodu [online]. 2011 [cit. 2015-04-25]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument91200.html>
- [50] O nás. *Centrum pro regionální rozvoj České republiky* [online]. c2011-2014 [cit. 2015-03-01]. Dostupné z: <http://www.crr.cz/cs/o-nas/o-nas/>
- [51] O SOCR ČR. *Svaz obchodu a cestovního ruchu ČR* [online]. c2013 [cit. 2015-03-01]. Dostupné z: <http://www.socr.cz/o-socr-cr/>
- [52] Perspektiva: Metodická opora: Partnerství spolupráce akademického, veřejného a soukromého sektoru.[online]. Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, 2011. [cit. 2015-02-23]. Dostupné z WWW: http://www.perspektiva.utb.cz/getattachment/informace/studie-a-analyzy/Partnerstvi-a-spoluprace_metodicka-opora.pdf
- [53] Regionální poradenská a informační centra (RPIC). *BusinessInfo.cz: Oficiální portál pro podnikání a export* [online]. 2011 [cit. 2015-03-16]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/regionalni-poradenska-a-informacni-1869.html#b1>
- [54] REŽNÁKOVÁ, Mária. *Efektivní financování rozvoje podnikání*. Praha: Grada, 2012. 142 s. ISBN 9788024718354.
- [55] RŮČKOVÁ, Petra. *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi*. Praha: Grada Publishing, 2011. ISBN 978-80-247-3916-8.
- [56] SEDLÁČEK, Jaroslav, Eva HAMPLOVÁ a Vladimír ÚŘADNÍČEK. *Finanční analýza*. Brno: Masarykova univerzita, 1998, 189 s. ISBN 80-210-1775-9.
- [57] SCHWAB, Klaus. WORL ECONOMIC FORUM. *The Global Competitiveness Report 2014-2015* [online]. 2014 [cit. 2015-02-19]. ISBN 9789295044982. Dostupné z: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf

- [58] SCHWARZ, Jiří a kolektiv. *Analýza investičních pobídek* [online]. Praha, 2007 [cit. 2015-07-12]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument34235.html>. Národohospodářská fakulta VŠE.
- [59] Slovník spisovného jazyka českého. *Ústav pro jazyk český, Akademie věd ČR, v.v.i.* [online].2011[cit.2015-03-03].Dostupné z: <http://ssjc.ujc.cas.cz/search.php?hledej=Hledat&heslo=podpora&sti=EMPTY&where=hesla&hsubstr=no>
- [60] SRHOLEC, Martin. Přímé zahraniční investice v České republice: Teorie a praxe v mezinárodním srovnání. Praha: Linde, 2004. ISBN 80-86131-52-1.
- [61] State aid Scoreboard. *European Commission: Competition* [online]. 2014 [cit. 2015-04-10]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/competition/state_aid/scoreboard/index_en.html
- [62] Stanovy. *Asociace inovačního podnikání ČR, z.s.: Vaše brána do světa inovací* [online]. 5.12.2014 [cit. 2015-03-01]. Dostupné z: <http://www.aipcr.cz/stanovy.asp>
- [63] STEJSKAL, Jan a Jaroslav KOVÁRNÍK. *Regionální politika a její nástroje*. 1. vyd. Praha: Portál, 2009. ISBN 978-80-7367-588-2.
- [64] ŠTĚRBOVÁ, Ludmila. Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století. Praha: Grada, 2013. 364 s. ISBN 9788024746944.
- [65] TEAM FME. *Pestle Analysis: Strategy Skills* [online]. 2013 [cit. 2015-08-01]. ISBN 978-1-62620-998-5. Dostupné z: <http://www.free-management-ebooks.com/dldebk-pdf/fme-pestle-analysis.pdf>
- [66] TETŘEVOVÁ Liběna et al. *Veřejný a podnikatelský sektor*. 2. vyd. Praha: Professional Publishing, 2011. ISBN 9788074310430.
- [67] Udělené investiční pobídky. *CzechInvest* [online]. 2015 [cit. 2015-03-23]. Dostupné z: <http://www.czechinvest.org/investicni-pobidky-nove>
- [68] UNCTAD. Key terms and concepts in IIAs: a glossary [online]. Geneva: United Nation Publication, 2004, 219 s. [cit. 2015-04-23]. ISBN 92-111-2636-3. Dostupné z: http://www.sice.oas.org/Glossary/iteiit20042_e.pdf
Unie malých a středních podniků: Prosazujeme Vaše zájmy [online]. [cit. 2015-03-03]. Dostupné z: <http://www.sme-union.cz/>
- [69] VEBER, Jaromír a Jitka SRPOVÁ. *Podnikání malé a střední firmy*. 3. aktualiz. a dopl . vyd. Praha: Grada, 2012, 332 s. Expert. ISBN 9788024745206.

- [70] VOCHOZKA, Marek. *Metody komplexního hodnocení podniku*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2011, 248 s. ISBN 978-80-247-3647-1.
- [71] WOKOUN, René, Zdeněk LUKÁŠ a Jana KOUŘILOVÁ. *Výkladový slovník regionální a strukturální politiky EU*. Praha: IFEC, 2002. ISBN 80-864-12-18-0.
- [72] WONGLIMPIYARAT, Jarunee. Innovation financing policies for entrepreneurial development: Cases of Singapore and Taiwan as newly industrializing economies in Asia. *The Journal of High Technology Management Research* [online]. 2013, roč. 24, č. 2, s.109-117[cit.2015-02-13].Dostupné z:
<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1047831013000199>
- [73] Výroční zprávy Formplast Purkert, s.r.o.: 2003-2013. *Justice.cz: Veřejný rejstřík a Sbírka listin* [online]. c2012-2014 [cit. 2015-05-13]. Dostupné z:
<https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-firma?subjektId=363088>
- [74] Zákon č. 301/1992 Sb. o Hospodářské komoře České republiky a Agrární komoře České republiky. In: *Sbírka zákonů*. 5.5.1992. Dostupné z:
<http://portal.gov.cz/app/zakony/zakonInfo.jsp?idBiblio=40025&nr=301~2F1992&rpp=15#local-content>
- [75] Zákon č. 586/1992 Sb. o daních z příjmů. 2009.
- [76] Zákon č. 72/2000 Sb., zákon o investičních pobídkách a o změně některých zákonů. *Sbírka zákonů*. 2015. Dostupné také z: <http://www.zakonyprolidi.cz/cs/2000-72/zneni-20150501>
- [77] ŽÁK, Milan. *Hospodářská politika*. 1. vyd. Praha: Vysoká škola ekonomie a managementu, 2006, 210 s. Edice učebních textů. Ekonomie. ISBN 9788086730042.

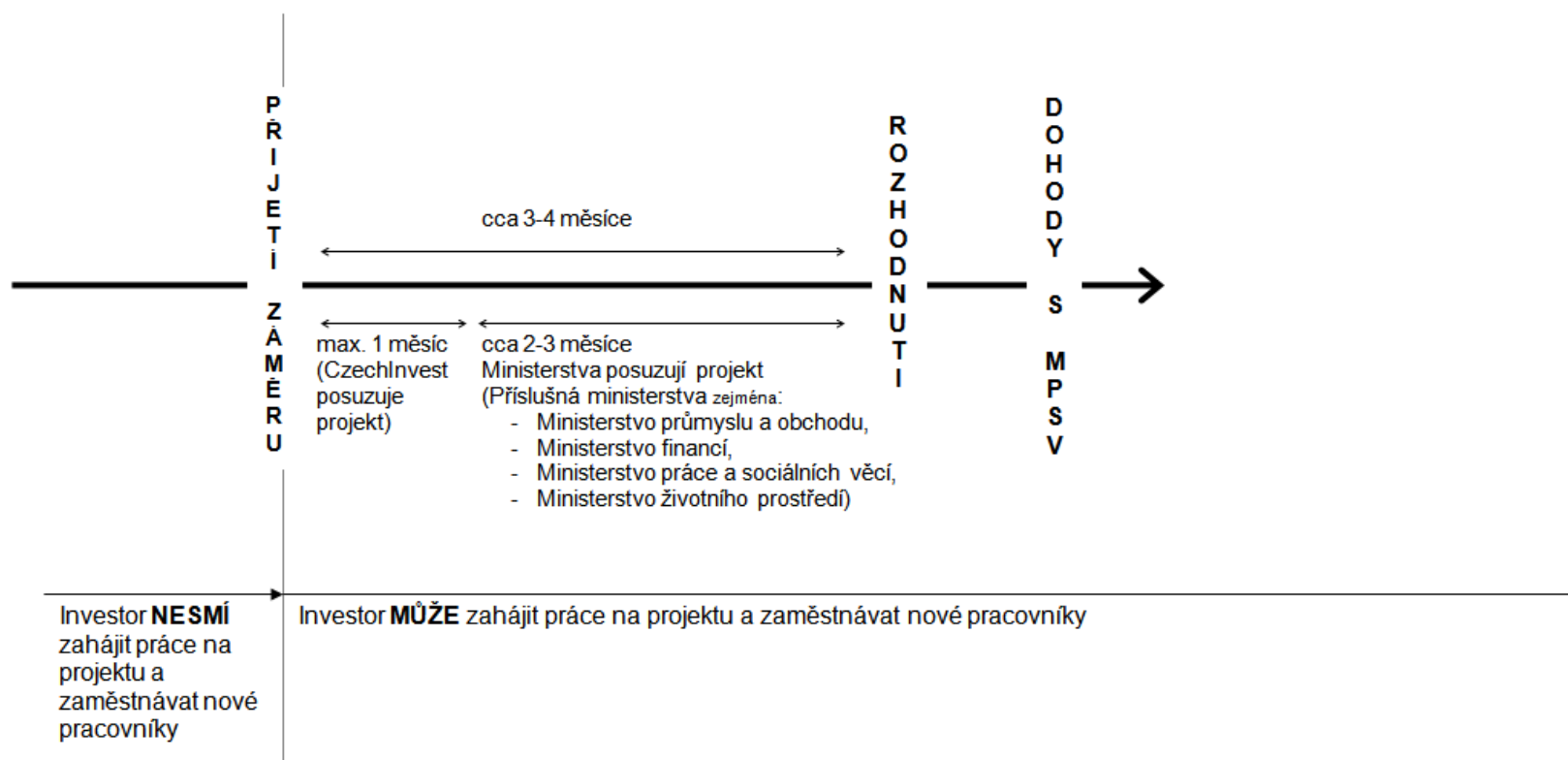
SEZNAM PŘÍLOH

Příloha A Postup vyřizování záměru získat investiční pobídku

Příloha A

Grafické schéma postupu vyřizování záměru získat investiční pobídku podle §35b zákona o daních z příjmů (žadatel je zároveň příjemcem investiční pobídky)

Všichni investoři podávají své žádosti pouze prostřednictvím CzechInvestu.



Zdroj:[9]

