

# MĚŘENÍ EFEKTIVNOSTI EXTERNÍ PODPORY INOVACÍ

Hana Scholleová

## ÚVOD

Inovační aktivita podniku je předpokladem konkurenční výhody a dlouhodobé existence firmy. Konkurenční výhoda celé ekonomiky se samozřejmě odvíjí od konkurenceschopnosti firem. Protože se inovace stávají stále důležitějším nástrojem firem pro dlouhodobé udržení konkurenční výhody, diskuse o vhodnosti možných nástrojů měření inovační výkonnosti je stále intenzivnější. Neexistuje shodný názor na to, která data jsou pro hodnocení inovační výkonnosti nejvhodnější. Existují měřítka nadnárodní, národní, oborová i podniková. Při hodnoceních se zpravidla používají vstupní ukazatele (např. výdaje na výzkum a vývoj, počet vědeckých a výzkumných pracovníků, rozsah využití venture capitalu, atd.) a výstupní ukazatele (např. počet patentů a licencí, bibliometrická analýza, vyjádření firemního goodwillu pomocí nehmotného majetku, atd.). Cílem článku je vyhodnotit aktuální stav a směřování České republiky podle některých možných měření a dále se zaměřit na trvale označovaná slabá místa, zejména pak efektivitu v oblasti externího financování inovací. Článek se pokouší analyzovat dopady externí finanční podpory inovačních aktivit firem na jejich finanční ukazatele u projektů financovaných z Operačního programu Podnikání a inovace. Program je hodnocen pozitivně, ale zejména na základě způsobu čerpání prostředků a názorů respondentů, kteří prostředky dostali. Analýza bude provedena na veřejně dostupných datech se všemi omezeními z toho vyplývajícími – především tedy nedostupnost finančních ukazatelů vztahujícímu se pouze ke konkrétnímu inovačnímu projektu.

## 1 MĚŘENÍ ÚROVNĚ INOVAČNÍ ČINNOSTI

Úroveň inovační činnosti lze vykazovat celou řadou měřítek a umístění v žebříčcích

sestavovaných nadnárodními organizacemi. Jedním z nejznámějších evropských žebříčků je tzv. Summary innovation index (SII), který je pravidelně vyhodnocován napříč zeměmi, zejména EU27 [9]. Po revizích se sleduje na základě dat z Eurostatu momentálně 25 ukazatelů rozdělených do 3 základních skupin, které se jmenují Předpoklady (zahrnuje ukazatele vzdělanosti, výdaje státu na podporu VaV, míru používání Venture capitalu), Firemní aktivity (investice, inovace, patentové výstupy) a Výstupy (inovační a ekonomické efekty). SII pak rozděluje státy EU27 do 4 skupin: leaders, followers, moderate and modest innovators. Česká republika je už několik let vyhodnocována ve skupině středních inovátorů. Výše SII je zajímavá, ale daleko zajímavější je vyhodnocení postavení v dílčích ukazatelích oproti EU27, kde se na první pohled zdá, že Česká republika má jen slabé stránky, zejména výrazně špatné jsou hodnoty v oblasti intelektuálního vlastnictví. Pokud bychom přijali jako měřítko podíl na EU-27, by dosažení stejné výkonnosti znamenalo 4,6krát zvýšit svou aktivitu. Je vůbec reálné tohoto stavu dosáhnout krátkodobým působením, pokud uvážíme, že patent by měl být podložen dlouhodobou prací, má-li jít o technické řešení na patřičné úrovni? Příčin nízké úrovně patentovanosti [16] je mnohem více než nedostatečný potenciál technického rozvoje. K dalším příčinám patří finanční, personální a časová náročnost a absence motivů k patentování. Firmy si v českém podnikatelském prostředí (s velmi špatnou situací ve vymahatelnosti práva) nepřipouštějí základní důvod pro patentování - zabránění konkurenci v proniknutí na trh. Dalším důvodem je možnost na patentované řešení poskytnout licenci a zajistit si tak zdroj příjmů. Mezinárodní audit vědy a výzkumu v ČR [14] v rámci své zprávy zveřejnil výsledky průzkumu, jak vnímají překážky použití práv na intelektuální vlastnictví respondenti v průmyslovém výzkumu (viz obr. 1).

Obr. 1: Překážky v použití práv na intelektuální vlastnictví vnímané v ČR (škála 1-10, od nejméně významných k citelným)



Zdroj:[16]

Pokud bychom chtěli shrnout stručně důvody, pak k patentování panuje postoj, že jde o utopené náklady – firmy nevidí jasný důvod, proč by patenty, přitom proces je finančně, časově a administrativně nákladný. S absencí intelektuálního vlastnictví je pak spojen také nejslabší článek ČR v SII a to příjmy z licencí a patentů v zahraničí - když nejsou patenty, nemohou být ani příjmy z nich.

## 2 FINANCOVÁNÍ INOVAČNÍ ČINNOSTI

Druhou nejslabší oblastí je pak finance a jejich podpora, které se budeme věnovat důkladněji. Výzkum [17] zaměřený na malé a střední zároveň inovující podniky, realizovaný s pomocí organizací zaměřených na informační servis těmto podnikům, ukazuje sílu finančních bariér podrobněji rozdělenou: chybějící vlastní kapitál uvádí 48,8 % respondentů, příliš malé zisky z inovací 27,9 %, chybějící cizí kapitál 18,6 %, nedostatek venture capital 10,5 %. Podobné jsou i výsledky jsou ve vybrané skupině respondentů při pravidelných šetřeních, které pravidelně provádí Český statistický úřad [6]. Na druhou stranu firmy připouštějí [17], že v případě, kdyby financování získaly, netuší (50 % respondentů), zda by to zvýšilo jejich

inovační činnost, protože nemají dostatek projektů a lidského kapitálu. To, že mezi největší překážky zvýšení intenzity inovačních aktivit patří chybějící kapitál, potvrzují i mezinárodní srovnání. Výdaje na inovace jsou v ČR zhruba na úrovni 60 % průměru zemí EU-25 [9]. V ČR jsou nedostatečné výdaje na inovace v českých podnicích především důsledkem nedostatku provozního kapitálu a nedostupnosti externích finančních zdrojů, který se ovšem týká malých a středních podniků obecně, nezávisle na inovacích. Financování rizikovým kapitálem je v ČR na nízké úrovni: ukazatel charakterizující rizikový kapitál pro rané podnikání je v ČR na úrovni cca 11 % ve srovnání s průměrem EU-27. Studie Bariéry růstu konkurenceschopnosti ČR [18] prokázala, že investice rizikového kapitálu jsou u nás negativně ovlivňovány nejen nedostatečnou připraveností firem pro vstup takového kapitálu a neochotou managementu ztratit kontrolu nad firmami, ale také poměrně vysokým investičním prahem a nároky na růst firmy, jaké obvykle požadují ti, kdo by měli investovat rizikový kapitál. Kešner [14] ukazuje ve svém šetření zaměřeném na investice do start-upů, že čeští byznys andělé mají nízkou ochotu vstupovat do odvětví s vyšším požadavkem na investice a preferují krátkou návratnost – potom ale většina

jejich kapitálu končí pouze v odvětvích úzce navázaných na IT. Jaké finanční zdroje tedy českým firmám vlastně chybí? Schéma na obr.

2 ukazuje obecně možnosti financování podniku s ohledem na původ zdrojů a jejich vhodnost pro financování inovací.

Obr. 2: Možnosti financování podniku s ohledem na původ zdrojů

	vhodné	omezeně
externí	venture capital	dlouhodobý úvěr krátkodobý úvěr dotace
	vlastní kapitál zisk odpisy	rezervy
interní	vlastní	cizí
	dlouhodobě	středně-krátkodobě
	riziko a návratnost pro investora klesá	

Zdroj:vlastní

Inovace se ve většině fází vyznačují vyšší mírou nejistoty a rizika, takže pro své financování potřebují spíše zdroje k tomu určené, tj. vlastní zdroje. Nízká ochota bank půjčovat peníze na rizikové projekty je normální. Znamená to, že cizí zdroje nelze pro financování inovací používat? Rezervy je možné použít, ale jako zdroj nejsou významné a používání je omezeno účetními předpisy. Z dluhového financování je použitelný spíše krátkodobý dluh pro běžné provozní financování, které ale není pro inovativní firmy klíčové [17]. Závazky jsou pro financování inovační činnosti v prostředí nejistoty obecně příliš rizikové, protože je třeba dodržovat smluvně danou splatnost úroků i úmoru. Je tedy jasné, že ideálním zdrojem pro financování inovační činnosti jsou primárně vlastní interní zdroje, případně vlastní externí zdroje (venture capital). Ideálně by mělo být podpořeno jejich používání. Z cizích externích zdrojů pak

zůstává jako možný zdroj podpora z veřejných zdrojů. Je sice nevratná, ale poskytovatel se zajišťuje proti riziku zneužití formálním procesem při přidělování a přesným určením použití zdrojů. Je otázkou, zda i podpora zaměřená na inovace je skutečným přínosem pro firmy.

## 2.1 FINANCOVÁNÍ Z EXTERNÍCH ZDROJŮ

Podpora různých veřejných programů je velmi široká (podrobněji přehled programů aktuálně za rok 2012 uvádí např. [2]). Přímou podporu inovačního chování firem se zaměřil Operační program Podnikání a inovace pro roky 2007 – 2013. Globálním cílem Operačního programu Podnikání a inovace bylo zvýšení konkurenceschopnosti české ekonomiky a přiblížit inovační výkonnost sektoru průmyslu a služeb úrovni předních průmyslových zemí Evropy. Otázkou je, jak vyhodnotit v realitě

úspěšnost a jak vůbec hodnotit dopady podpory.

Příjemci podpory jsou podnikatelé, sdružení podnikatelů, výzkumné instituce, vysoké školy a ostatní vzdělávací instituce, neziskové organizace, fyzické osoby, územní samosprávné celky a jimi zřizované a zakládané organizace, CzechInvest, CzechTrade a další. OPPI je financován z Evropského fondu pro regionální rozvoj (ERDF). Operační program Podnikání a inovace (OPPI) spadá mezi tematické operační programy v cíli Konvergence a z pohledu finančních prostředků je třetím největším českým operačním programem: z fondu EU je pro něj vyčleněno 3,04 mld. €, což činí přibližně 11,4 % veškerých prostředků určených z fondu EU pro Českou republiku. Z českých veřejných zdrojů má být navíc financování programu navýšeno o dalších 0,54 mld. €. K dosažení

globálního cíle budou finanční prostředky v rámci OPPI koncentrovány na vymezené prioritní osy (viz tab. 2). Celkem bylo na jednotlivé programy vyčleněno tedy 3,472 mld. €, což je 97 % z připravených 3,58 mld. € (podpora českého státu tvoří 15 %).

Nelze hodnotit ještě úspěšnost programu jako celku, ale je možné podívat se na hodnocení průběžných výsledků, zpracované MPO [11]. Evaluace hodnotí zejména rychlost umisťování prostředků v jednotlivých prioritních osách. Celková zpráva [12] pak hodnotí navíc pouze zájem o programy, kdy doporučuje zachovat podobný program do budoucna a vymezuje základní organizační předpoklady a vymezení priorit, které se osvědčily. Obě zprávy hodnotí pouze úspěšnost na vstupu programu bez dalších faktorů efektivity nebo jakékoli zpětné vazby na straně podniků.

Tab. 1: Plán vyčleněných zdrojů na programy OPPI

Osa	Zdroje	Program	Osa	Zdroje	Program
Vznik firem	93 mil. €	START	Inovace	800,1 mil. €	INOVACE
Rozvoj firem	780 mil. €	PROGRES			POTENCIÁL
		ZÁRUKA	Prostředí pro podnikání a inovace	SPOLUPRÁCE	
		ROZVOJ		PROSPERITA	
		ICT V PODNÍCÍCH		ŠKOLICÍ STŘEDISKA	
		ICT servis		NEMOVITOSTI	
Efektivní energie	286,2 mil. €	EKOENERGIE	Služby pro rozvoj podnikání	246,5 mil. €	PORADENSTVÍ
					MARKETING

Zdroj:[3]

Nemá smysl polemizovat s nastavením prioritních os, ale přesto i čerpání poukazuje na možnou neefektivnost užití prostředků, protože jejich kontrola probíhá pouze na vstupu a dále je označen jako úspěšně uzavřený takový

projekt, který právně bezchybně alokuje (= utratí) prostředky. Skutečné efekty podpory již nejsou v některých prioritách hodnoceny ani rámcově – např. prioritní školicí střediska vyvolává určité pochybnosti, protože průběžná

Závěrečná zpráva MPO [12] nepředpokládá, že by byla dále čerpána.

O získání zpětné vazby ze strany podniků se pokusila Asociace malého a středního podnikání [13]. Většina (94 %) respondentů si myslí, že podobné programy mají smysl a v dalším období by se jich zúčastnilo 60 %. Ostatní jako důvod, proč ne, uvedli nezáměr či Nevhodnost programu pro povahu jejich firmy/podnikání (44 %) a vysokou administrativní náročnost. Nespokojenost vyjádřili účastníci s formou a rychlostí vyplácení dotace (projevilo nespokojenost 21 %), s trváním období od podání žádosti do podpisu podmínek o poskytnutí dotace 17 %. Respondenti nejčastěji uváděli, že účast v programu jim přinesla zvýšení konkurenceschopnosti (67 %), naopak nejméně uváděli, že jim přinesla zvýšení tržního podílu (35%).

Abychom dokreslili realitu, tak 68% firem použilo ke zpracování projektu najatého poradce. Pokud se pak podíváme na jednotlivé subjekty, které čerpaly v rámci OPPI [5] a můžeme snadno vyhodnotit, že minimálně v letech 2008-2009, které jsou plně uzavřeny, čerpaly plných 20 % prostředků státní instituce a instituce zabezpečující organizaci OPPI. Firmy pochopitelně za nevratně obdržené peníze nenadávají, ale náklady procesu přerozdělování pak lze definovat takto:

- 1) náklady podniků na poradce,
- 2) náklady státu na přidělování (20 % prostředků),
- 3) náklady časové prodlevy,
- 4) náklady omezení užití.

Dotace jsou a budou využívány, kdykoli budou k dispozici, ale vždy jen v omezené míře jako doplňkové financování, což je také jejich účelem – podpora, nikoli výhradní financování. Důvodem je ale také opět jejich charakter z hlediska časového toku peněz – před jejich použitím je třeba je svázat s určitou činností, což je v pořádku. Ale v případě, že jde o jednorázové nebo krátkodobé prostředky, jejich použití na účely vyžadující dlouhodobé financování (VaV) je rizikové z hlediska

nezajištění kontinuity. Tím pádem mohou být použity jen pro vývoj s méně rizikovými výsledky (inovace nižších řádů), případně pro spolufinancování nákupu zařízení, je-li program na takové financování určen. Lze konstatovat, že programy podpory mohou být zdrojem pouze dílčího zlepšení, ne skokového vývoje. Z hlediska úlohy státu a tvorby dalších fondů podpory inovací a malého a středního podnikání by bylo vhodné používat spíše nepřímé formy podpory (daňové zvýhodnění, odstraňování administrativní zátěže, zprůhlednění a kultivace podnikatelského prostředí, zavést nepřímé nástroje zvýhodnění vstupu venture capital investora apod.), které by umožnily inovujícím firmám zvyšovat kapitál vlastní činností, tak aby neměly problém financovat svůj další rozvoj z adekvátních prostředků.

## 2.2 MĚŘENÍ EFEKTIVITY EXTERNÍHO FINANCOVÁNÍ

Pokud vyjdeme z důležitosti inovací, dostává se do popředí měření jejich dopadů. Je široce uznáváno, že inovace mají vliv na finanční výkonnost firmy [7]. Podobně, pokud vyjdeme z definicí uvedených výše, nalezneme přímo či nepřímo stanovené dopady do finanční výkonnosti firmy, které jsou definicemi apriori předpokládány. Ačkoliv panuje tedy napříč vědeckými pracemi shoda na tom, že inovace mají dopad na výkonnost firmy, panují velké odlišnosti v tom, jakým způsobem se inovace projeví [8]. Je důležité, jaká je shoda mezi interními zdroji firmy pro inovace a externím prostředím a to teprve vede k výkonnosti. Výkonnost firmy je tak ovlivněna celou řadou dalších faktorů, mimo inovační kapacity (kultura, interní procesy, externí faktory), inovacemi samotnými (produktovými, procesními či organizačními) a konkurenceschopností (náklady, životní cyklus, kvalita, dodací lhůty...) [8].

Na základě tohoto nyní preferovaného přístupu můžeme vyvodit závěr o měření inovací – dopady inovací (nejen) na finanční výkonnost budou těmito zprostředkujícími proměnnými zkreslené a nelze použít univerzální měřítka pro

měření efektivity dopadů všech inovací jednotně.

Bigliardi [2] uvádí dopad inovací především na vyšší tržby a růst firmy, dále na růst a udržení vysoké rentability. Ve svém empirickém výzkumu zařadila ukazatele ROI (return on investment), růst tržeb, provozní náklady, tržní podíl, produktivitu a ROA (return on assets). Choi, a další, [8] měří dopad inovací pomocí tržního podílu, růstem výnosů, čistým ziskem, likviditou a produktivitou. Aas [1] a další uvádí jako vhodná měřítka rentabilitu - ROA, ROE (return on equity), ROCE (return on capital employed), ROS (return on sales). Dále BEP (basic earning power) jako provozní zisk dělený aktivy, tudíž obdoba rentability aktiv. Dále uvádí produktivitu práce jako tržby dělené počtem zaměstnanců. Aas [1] také počítá jak s tímto relativním ukazatelem, tak s jejím růstem, výše uvedení autoři u některých ukazatelů uvádějí růst, jinde pouze statické hodnoty. Otázkou je, kdy měřit. Cainelli [4] jednoduše použil data, která byla dostupná a hodnotil dopad inovací z let 1993 - 1995 na ekonomické indikátory z let 1996 - 1998. Aas [1] uvádí, že efekt z inovací se může projevit až po výrazném zpoždění. Tím pádem nemusíme zachytit finanční efekty z inovací ihned po kompletaci inovace. Nicméně se ohrazují proti tříletému intervalu Cainelliho [4] a považuje ho za příliš dlouhý - se zdůvodněním, že mezitím mohla firma uvést do chodu další inovace, které by finanční indikátory následně zkreslili. Proto Aas [1] ve své studii hodnotí dopad inovací z let 2004 - 2006 a měří finanční efekty v letech 2006 - 2007 s uvedením, že měří dopad následující rok po inovačních aktivitách ve firmě. V české literatuře se měřením inovací zabývá např. Pitra [15], který ukazatele (označené jako nejčastější ukazatele finanční analýzy) dělí takto:

1. Konkurenční schopnosti organizace (ROA, ROS, likvidita, zadluženost)

2. Hospodaření organizace (ROI, ROCE, ROE, doba návratnosti investic)

3. Finanční efekty z investic (obrat aktiv, EBIT/T, rozdělená čistý zisk/objem z prodeje)

[15] uvádí také důležitost sledování trendu těchto ukazatelů a interpretaci korelace mezi těmito ukazateli. Trend má mít dlouhodobý charakter a nárůsty prodeje a ziskových marží, které dále zmiňuje, nesmí být pouze dočasné. OECD [14] uvádí jako vhodnou metriku pouze tržby.

### 2.3 PODPORA MARKETINGU V LETECH 2008 - 2009

Pro hodnocení výsledků podpory programu OPPI bylo záměrně vybráno období 2008 - 2009. Toto období bylo zvoleno proto, aby bylo viditelné, jakým způsobem podpora byla využita interně. Ze souboru projektů, které podporu získaly, byly vybrány projekty, které splňovaly tato kritéria:

- firma získala a korektně využila podporu, projekt byl uzavřen v roce 2008 a vyčerpán do 2009,
- výše podpory byla více než 1 milion CZK,
- jako účel podpory bylo uvedeno rozšíření sortimentu produktů, podpora prodeje, vstup na nové trhy, tj. oblast, jejíž dopad na tržby by měl být relativně rychle zaznamenanatelný.

V první etapě rozdělování prostředků podporu s cílem marketing využilo 28 firem a získaly dohromady 87 589 324 CZK (z toho 34 mil. CZK získaly dva subjekty). Z těchto firem byly dále vybrány k hodnocení firmy, které se chovají transparentně a dodržují zveřejňovací povinnost svých účetních výkazů v základní podobě. Finálně ve vzorku hodnocených firem je 20 firem (viz tab. 2).

Tab. 2: Hodnocené firmy, podpořené v roce 2008 v oblasti marketingu

Firma	vyčerpáno (CZK)	daň z příjmu 2008 (CZK)
ALLEGRO s.r.o.	1 370 318	91 000
BTL zdravotnická technika, a.s.	1 514 471	919 000
ČKD Mobilní Jeřáby, a.s.	1 604 603	2 640 000
ELMARCO s.r.o.	1 082 519	352 000
ELVAC a.s.	1 122 790	48 000
EXPOSAL - CZ s.r.o.	1 167 514	33 000
F O M I , spol. s r.o.	1 841 114	838 000
Farmet a. s.	1 042 380	7 133 000
FAVEA, spol. s r. o.	1 105 033	476 000
H.R.G. spol. s r.o.	1 901 000	2 297 000
KB - BLOK systém, s.r.o.	1 098 256	21 843 000
Mart s r.o.	1 043 000	4 663 000
MATEICIUC, a.s.	19 250 000	4 061 000
Miloslav Šorm - EKOCHM Cosmetics	6 519 478	665 000
mmcité a.s.	1 604 505	4 154 000
NADOP-VÝROBA NÁBYTKU, a.s.	1 899 700	1 428 000
Sky Paragliders a.s.	1 041 382	551 000
SMART TRADING COMPANY s.r.o.	1 312 512	742 000
TESCAN, s.r.o.	1 315 823	6 350 000
Zebr, s.r.o.	6 350 000	123 000

Zdroj:[5] a vlastní zpracování dat z Obchodního rejstříku

V tabulce je možné porovnat výši získané podpory s výši daní z příjmu, které firmy v roce 2008 odvedly. Je zajímavé, že více než 50 % prostředků získaly firmy, jejichž odvedené daně jsou vyšší než žádaná podpora z programu. Signalizuje to, že o prostředky žádaly a získaly

je spíše firmy, které je pro rozvoj nutně nepotřebovaly.

Uvedené firmy žádaly o prostředky na podporu prodeje, proto jsme se rozhodli na výstupu zabývat se a hodnotit, jak tohoto cíle dosáhly. Projekty byly realizovány v roce 2008, proto

předpokládáme v souladu s [1], že ve výsledcích roku 2010 by měly být dopady viditelné u všech firem.

Z hlediska vzájemné srovnatelnosti podniků různé velikosti byl zvolen ukazatel Obrát aktiv (TA), který je kvantifikován jako

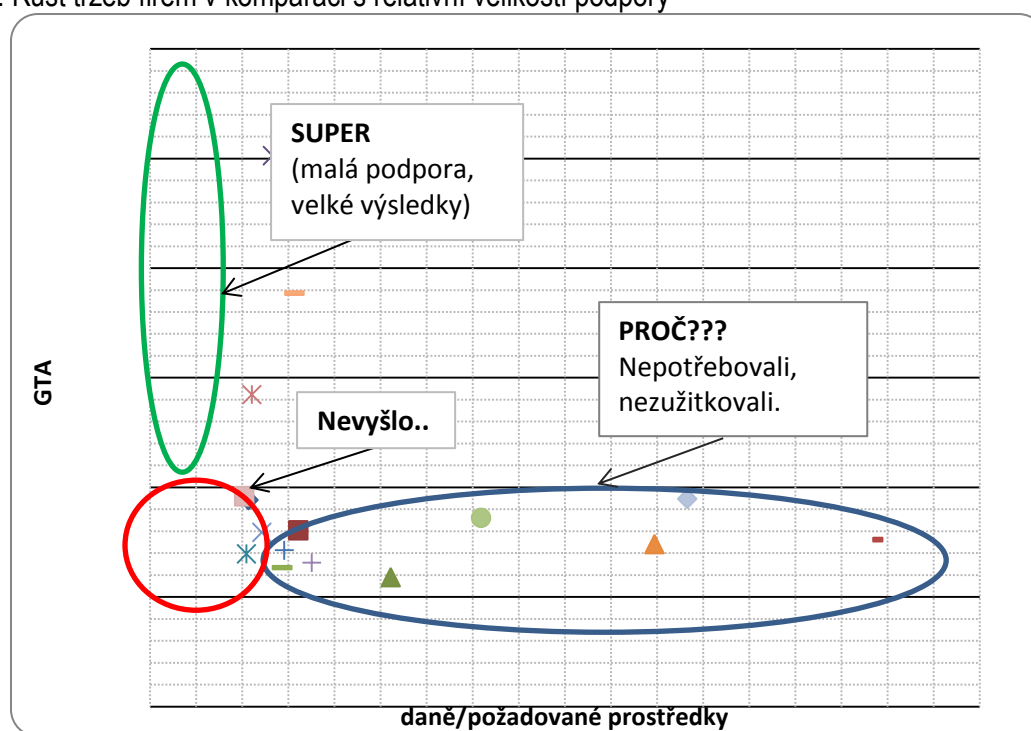
$$TA = \text{Tržby} / \text{Aktiva} \quad (1)$$

My ale nebudeme sledovat jeho velikost, ale jeho procentní růst během dvou let po projektu (GTA), tedy

$$GTA = \frac{TA_{n+2}}{TA_n} - 1 \quad (2)$$

Očekávání bylo, že podpora bude efektivně využita. To by znamenalo, že bude platit ve většině firem přímá úměra – více získaných peněz přináší větší užitek pro firmu, takže vyšší TA. Vyhodnocení sledování je pro názornost shrnuto v grafu na obr. 3.

Obr. 3: Růst tržeb firem v komparaci s relativní velikostí podpory



Zdroj: vlastní zpracování na základě veřejně dostupných dat

Pro dokreslení dodejme, že firmy třídy „SUPER“ obdržely pouze 3 % finančních prostředků, které zkoumaný soubor firem obdržel. Druhou skupinu firem tvoří ty, kterým to v důsledku okolností pravděpodobně nevyšlo – finanční podporu potřebovaly, ale jejich obrát aktiv se sice dramaticky nezměnil, ale nevzrostl, tyto firmy získaly z balíku 14 % prostředků. Zbylých 83 % prostředků ze zkoumaného souboru získaly firmy, které by žádané prostředky mohly využít z vlastních zdrojů, ale když je možnost, proč by ji nevyužily, zejména, mají-li na to

dostatečný aparát. Následně ale tato podpora nebyla zužitkována tak, aby přinesla efekty v podobě růstu obrát aktiv. Z hlediska výsledků však ve všech případech, kdy daně převyšují získané prostředky, je GTA záporné. I při vědomí celosvětového kontextu hospodářské recese je třeba vidět, že pokles byl vyšší než pokles GDP v těchto letech. V případě, že bychom chtěli použít pro vyhodnocení ukazatele ROE, případně ROA, pak průměrná hodnota v obou případech klesla. Sledované firmy i v těchto ukazatelích vykazují



značné rozdíly, ale k růstu došlo pouze u 4 firem – v této skupině jsou všechny tři firmy třídy „SUPER“ a firma, která je nejlepší ze skupiny „nevyšlo“. V grafu (viz obr. 3) viditelná u „nuly“, tj. průsečíků os.

## ZÁVĚR

Lze konstatovat, že programy jako OPPI mohou být jen zdrojem dalšího financování, stejně jako u kteréhokoli zdroje externího financování. Tím je omezená i role státu ve finanční podpoře inovací přímo. Je ke zvážení, zda pro vytvoření dodatečných finančních prostředků na podporu inovací u malých a středních podniků by nebylo vhodné použít více nepřímé formy podpory (daňové úlevy, odstranění administrativní zátěže, transparentnost a kultivovat podnikatelské prostředí, které automaticky zvýší užití rizikového kapitálu atd.), která by umožnila inovačním firmám, aby interně navýšily kapitál. Je lepší, když společnost může financovat svůj další rozvoj z odpovídajících vlastních zdrojů a nečekat na dotační programy. Cílem článku bylo ukázat možnost měření efektivity podpory konkrétního programu určeného na konkrétní účel a to podporu marketingu. Ačkoli byl tento program hodnocen pozitivně jak ze strany státu, tak ze strany respondentů – příjemců, z hlediska ukazatelů hodnocení efektivity firem je tato spíše nízká. Při použití pouze veřejně publikovaných dat není možné do strategií firem proniknout hlouběji, což hodnocení zkresluje. Další zkreslení je dáno faktem, že firmy, které jsou aktivní a úspěšné v získávání externích financí na projekty, zpravidla nezůstávají u jednoho, ale čerpají a řídí desítky projektů, což pak zkresluje měření výstupních ukazatelů. Přesto se domníváme, že dobrý hospodář by se měl umět dívat zpět a hodnotit nejen čerpání peněz, ale i skutečné dopady – i při vědomí, že se některé věci prostě nepovedou, aniž to mohl někdo tušit nebo předpovědět. Článek je jedním z výstupů projektu Management inovací, registrovaným na VŠE pod číslem IP300040.

## LITERATURA

- [1] AAS, T. H., PEDERSEN, P. E. The impact of service innovation on firm-level financial performance. *The Service Industries Journal*. 2011, Sv. 31, 13.
- [2] BIGLIARDI, B. The effect of innovation on financial performance: A research study involving SMEs. *Innovation: Management, policy & practice*. 2013, Sv. 15, 2.
- [3] BLAŽKA, M. CHVOJKA, M., Průvodce systémem veřejné podpory výzkumu, vývoje a inovací v České republice., Tanger Ostrava, 2012. ISBN 978-80-87294-30-7.
- [4] CAINELLI, G., EVANGELISTA, R. a SAVONA, M. The impact of Innovation on Economic Performance in Services. *The Service Industries Journal*. 2004, Sv. 24, 1.
- [5] Czechinvest. Seznam podpořených projektů [online]. 2013. [cit. 2013-30-03]. Dostupné z: <http://www.czechinvest.org/seznam-podporenych-projektu-oppi>.
- [6] Czech Statistical Organization: Inovacni aktivity podniku v CR 2008 – 2010. Data výzkumu [cit. 2012-09-01] Dostupné z: [www.czso.cz/csu/2012edicniplan.nsf/p/9605-12](http://www.czso.cz/csu/2012edicniplan.nsf/p/9605-12).
- [7] HULT, G.T. M., HURLEY, R. F., KNIGHT, G. A. Innovativeness: Its antecedents and impact on business performance. *Industrial Marketing Management*. 2004, Sv. 33, 4.
- [8] CHOI, S, JANG, H., HYUN, J. Correlation between innovation and performance of construction firms. *Canadian Journal of Civil Engineering*. 2009, Sv. 36, 11.
- [9] Innovation Union Scoreboard [online], 2013. [cit. 2013-10-06]. Dostupné z: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2013\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2013_en.pdf) on 6. 9. 2012.
- [10] KEŠNER, M.: Business Angels v České republice. 2013 Disertační práce, VŠE.
- [11] Ministry of Industry and Trade of Czech Republic: Hodnocení absorpční kapacity operačního programu Podnikání a inovace 2007 – 2013 ve vztahu k cílovým skupinám [online]. 2013. Dostupné z: <http://www.mpo-oppi.cz/document.file.php?idDocument=1230> (30.3. 2013).
- [12] Ministry of Industry and Trade of Czech Republic: Střednědobé hodnocení Operačního programu Podnikání a inovace 2007-2013 [online]. 2013. Dostupné z: <http://www.mpo-oppi.cz/document.file.php?idDocument=1605> (30.3. 2013).
- [13] Ministry of Industry and Trade of Czech Republic: Závěrečná zpráva „Provedení a vyhodnocení dotazníkového šetření mezi malými a středními podniky“

[online]. 2013. Dostupné z: <http://www.mpo-oppo.cz/document.file.php?idDocument=1283> (30.3.2013).

[14] OECD. 2006. Innovation in firms: a microeconomic perspective. 2006. 978-92-64-05620-6.

[15] PITRA, Z. Management inovačních aktivit. Praha : Professional Publishing, 2006. 808694610X.

[16] RADAUER, A., POLEDNA, J. Mezinárodní audit VaVal v České republice. Přehled systému IPR. 2011, 57 s.

[17] SCHOLLEOVÁ, H., KOTULIČ, C. Trendy ve financování inovací. Trendy v podnikání - Business Trends. 2012. sv. II, č. 4, s. 65--72. ISSN 1805-0603.

[18] STEINMETZOVÁ, D. Bariéry konkurenceschopnosti ČR. Oeconomica, University of Economics, Prague. 2008. ISBN 978-80-245-1444-4

#### **Autorka:**

**doc. RNDr. Hana Scholleová, Ph.D.**

Vysoká škola ekonomická v Praze

Fakulta podnikohospodářská

Katedra podnikové ekonomiky

[scholl@vse.cz](mailto:scholl@vse.cz)

## **MEASUREMENT THE EFFECTIVENESS OF EXTERNAL SUPPORT FOR INNOVATION**

**Hana Scholleová**

**Abstract:** Innovation activities of enterprises are a prerequisite for competitive advantage and long-term existence of the company. The competitive advantage of the whole economy, of course, depends on the competitiveness of firms. Because innovation is becoming an increasingly important tool for companies to maintain long-term competitive advantage, talk about the suitability of the possible tools to measure innovation performance is becoming more intense. There is no consensus on what that data for assessment of innovation performance perfect. There are scale transnational, national, sectoral and enterprise. This article aims to assess the current status and direction of the Czech Republic, according to some measurements possible and to focus on the permanent marking of weaknesses, especially the effectiveness of external financing innovation. The article attempts to analyze the impact of external financial support for innovation activities of companies on their financial indicators for projects financed from the Operational Programme Enterprise and Innovation. The program is evaluated positively, but especially on the absorption of and views of respondents who received funds. The analysis will be conducted on publicly available data with all the limitations of the resulting - above all unavailability of financial indicators referring only to a specific innovation project. It can be said that programs like OPEI may be a source of additional funding, as with any source of external financing. This limits the role of the state in financial support innovation directly. It is for consideration whether to generate additional funds to support innovation in small and medium-sized enterprises would not be appropriate to use more indirect forms of support (tax relief, removing the administrative burden, transparency, etc.) to enable innovative companies to raise capital internally. It is better if the company can finance its further development of the own resources without waiting for the grant programs.

**Key words:** Innovation, financial support, effectiveness.

**JEL Classification:** H21, O31, O38