

ZÁPADOČESKÁ UNIVERZITA V PLZNI

FAKULTA EKONOMICKÁ

Diplomová práce

Analýza rychle rostoucích firem v České republice

Analysis of high-growth firms in the Czech Republic

Matouš Matoušek

Plzeň 2021

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci na téma

„Analýza rychle rostoucích firem v České republice“

vypracoval samostatně pod odborným dohledem vedoucí diplomové práce za použití pramenů uvedených v příložené bibliografii.

Rovněž prohlašuji, že veškerý software, použitý při řešení této diplomové práce, je legální.

V Plzni dne 10. 05. 2021

v.r. Matouš Matoušek

Poděkování

Na tomto místě bych rád věnoval své poděkování Ing. Kateřině Mičudové, Ph.D. za metodické vedení, za konzultace odborné problematiky a za cenné rady napomáhající zpracování této práce.

Mé poděkování patří rovněž celé mé rodině za podporu nejen při studiu.

Obsah

Úvod	9
Metodika a cíl práce	11
Teoretická část	13
1 Rychle rostoucí firma	14
1.1 Pojem rychle rostoucí firma	14
1.2 Definice rychle rostoucího podniku dle Davida Bircha	15
1.3 Definice rychle rostoucího podniku dle OECD (resp. Eurostatu).....	15
1.4 Další možné definice rychle rostoucího podniku	16
2 Přínosy rychle rostoucích firem.....	18
2.1 Tvorba nových pracovních míst.....	18
2.2 Růst produktivity práce	19
2.3 Tvorba nových odvětví a růst stávajících.....	19
3 Hlavní drivery rychlého růstu	21
3.1 Lidský kapitál.....	21
3.1.1 Vzdělání a dovednosti.....	22
3.1.2 Zkušenosti managementu	22
3.1.3 Poznávací schopnosti	23
3.1.4 Odborné znalosti oblasti	24
3.2 Strategie.....	24
3.2.1 Strategické plánování.....	25
3.2.2 Odlišující strategie	25
3.3 Management lidských zdrojů	26
3.3.1 Výběr zaměstnanců.....	27
3.3.2 Výcvik zaměstnanců	27

3.3.3	Stimulační systém pro zaměstnance a managery	28
3.4	Inovace.....	28
3.5	Schopnosti	29
4	Překážky růstu.....	31
4.1	Podmínky trhu	31
4.2	Získávání nových zaměstnanců	31
4.3	Daňové zatížení a regulace	32
4.4	Financování	32
4.5	Vedení podniku (management)	33
4.6	Prostory (umístění)	34
5	Sedm faktů o gazelách.....	35
5.1	Rozdělení rychlostí růstu je nepravidelné (velmi nerovnoměrné).....	35
5.2	Malý počet gazel tvoří velký podíl nových pracovních míst.....	36
5.3	Gazely jsou často mladé, ne však nutně malé firmy.....	37
5.4	Gazely nejsou zastoupeny ve vysoce technologických odvětvích častěji než v ostatních	38
5.5	Rychlý růst není v čase přetrvávající.....	39
5.6	Je těžké předpovědět, které firmy porostou.....	39
5.7	Využití jiných ukazatelů růstu vede k výběru jiných souborů firem.....	40
6	Přehled teorií růstu firem	41
6.1	Neoklasická teorie – růst směrem k „optimální velikosti“	41
6.2	Penroseové teorie růstu firmy	41
6.3	Manažerský přístup – „manažerství“	43
6.4	Evoluční ekonomie a princip růstu silnějších (výkonnějších).....	43
6.5	Přístup populační ekologie	44
7	Aktuální nejrychleji rostoucí firmy	46

Empirická část.....	49
Výzkumné téma, otázky a teze.....	50
8 Identifikace rychle rostoucích firem v ČR	51
8.1 Databáze Albertina.....	51
8.2 Kritéria potřebná k identifikaci gazel.....	51
8.3 Proces sběru dat.....	52
8.4 Proces čištění dat – filtrace, úpravy	54
9 Informace o gazelách v České republice.....	55
9.1 Obecné charakteristiky	55
9.1.1 Celkový počet gazel.....	55
9.1.2 Stáří gazel	56
9.1.3 Právní forma	57
9.1.4 Obor podnikání	58
9.1.5 Počet zaměstnanců.....	60
9.2 Finanční charakteristiky	62
9.2.1 Roční úhrn obratu	62
9.2.2 Aktiva celkem	64
9.2.3 Základní kapitál	65
9.2.4 Výsledek hospodaření před zdaněním	67
9.2.5 Platební index	68
10 Komparace finančních ukazatelů gazel s finanční analýzou Ministerstva průmyslu a obchodu	70
10.1 Zpracovatelský průmysl	72
10.2 Stavebnictví	74
10.3 Velkoobchod a maloobchod; opravy a údržba motorových vozidel	75
10.4 Doprava a skladování	76

10.5	Informační a komunikační činnosti	77
10.6	Profesní, vědecké a technické činnosti	78
10.7	Administrativní a podpůrné činnosti.....	80
10.8	Sumarizace komparace finančních ukazatelů	81
11	Empirický výzkum – shrnutí.....	84
11.1	Zásadní poznatky empirického výzkumu	84
11.2	Zodpovězení otázek výzkumu	85
11.3	Zhodnocení platnosti tezí výzkumu	86
	Závěr.....	88
	Seznam použitých zdrojů.....	90
	Seznam tabulek.....	94
	Seznam obrázků	95
	Seznam použitých zkratk.....	97
	Seznam příloh	98

Úvod

Rychle rostoucí firmy se těší velké pozornosti jak veřejnosti, tak zejména vrcholných autorit. Již David Birch (1995) ve své studii o rychle rostoucích firmách v Severní Americe odhalil, že tyto subjekty jsou sice pouhou menšinou z celkového počtu firem působících na trhu, současně jsou však většinovými tvůrci nově vznikajících pracovních pozic na zkoumaném trhu. Tato zjištění později potvrdili i jiní autoři v jiných částech světa nebo dokonce ve světovém měřítku. Vzhledem k výraznému nepoměru mezi pracovními pozicemi, které tyto firmy nově vytvoří, a jejich absolutním počtem na trhu je můžeme v souladu s Paretovým pravidlem identifikovat jako „významnou menšinu“.

Rychle rostoucí podniky se mnohdy zaměřují na odvětví s vysokou přidanou hodnotou nebo jsou přinejmenším schopné vytvářet vysoce ziskové produkty (například prostřednictvím pravidelných investic a inovací). Tyto aspekty jsou hlavními hnacími motory zmiňovaného rychlého růstu. Takových hnacích motorů by bylo možné identifikovat celou řadu v závislosti na odvětví průmyslu, ve kterém daná společnost podniká. Pakliže budou takové společnosti systematicky podporovány, může to mít pozitivní dopad na makroekonomickou kondici daného státu (např. prostřednictvím tempa růstu HDP).

Tato diplomová práce cílí právě na rychle rostoucí firmy na území České republiky, respektive na analýzu jejich charakteristik. Práce by měla nabídnout odpovědi na soubor otázek: Kde se na území České republiky tyto podniky nachází? V jakých oborech rychle rostoucí firmy působí? Jaká je jejich právní forma a kdy byly založeny? Jaká je velikost rychle rostoucích firem a jak velký je základní kapitál takových společností? Dalším cílem diplomové práce je představit finanční strukturu rychle rostoucích firem v České republice, včetně poměrových finančních ukazatelů, a následně tyto ukazatele podrobit komparaci. Souhrnným cílem této práce je tedy zjistit, zda existuje souvislost mezi odpověďmi na zmíněné otázky a finanční výkonností identifikovaných rychle rostoucích podniků na území ČR.

Diplomová práce je rozčleněna na teoretickou část a praktickou (empirickou) část. Teoretická část má svou oporu v literatuře, zejména pak v anglicky psaných příspěvcích do různých odborných periodik. Tato část nejprve objasňuje pojem rychle rostoucí firmy včetně jeho různých definic. Následuje pojednání o přínosech rychle rostoucích firem, které současně nabízí hlavní motivaci pro studium rychle rostoucích podniků. Na

něj navazuje detailní přehled hlavních driverů (determinantů) rychlého růstu těchto firem a rovněž představení hlavních překážek růstu. Dále jsou diskutovány různé teorie růstu podniků, a poté je představeno sedm významných faktů o rychle rostoucích firmách, jež jsou dostupné v uvedené literatuře. Teoretická část práce je uzavřena jmenným přehledem nejrychleji rostoucích firem nejen v České republice, který byl zpracován společností Deloitte v roce 2019.

Empirická část se prvotně zaměřuje na způsob a techniku získávání finančních i nefinančních dat o rychle rostoucích firmách. Pro sběr právě těchto dat bude použita databáze Albertina dostupná prostřednictvím webu bisnode.cz. Získaná data povedou k identifikaci rychle rostoucích firem v České republice, ale především k sumarizaci informací o daných rychle rostoucích firmách, čímž by měly být zodpovězeny dříve specifikované otázky. Důraz bude kladen na stáří firem, právní formu nebo obor podnikání firem. Opomenuty však nebudou ani finanční charakteristiky, jako je výše aktiv, výše základního kapitálu, roční úhrn obratu nebo výsledek hospodaření za účetní období. Právě tyto finanční charakteristiky dopomohou k sestavení závěrečné části práce, tedy srovnání finančních ukazatelů rychle rostoucích firem z prostředí ČR na straně jedné a průměrných hodnot všech podniků působících v ČR na straně druhé. Toto srovnání bude členěno do několika sekcí, vždy podle oboru podnikání, ve kterém daná společnost působí.

Zamýšleným přínosem práce je zpřehlednění dosavadního povědomí o rychle rostoucích firmách obecně. Jedná se tedy o sumarizaci různých teoretických poznatků zahraničních autorů. Dále by tato práce měla pomoci k lepšímu porozumění a zmapování rychle rostoucích podniků v České republice. Tomuto tématu nebylo prozatím v ČR věnováno mnoho pozornosti. Podrobnější znalost místních rychle rostoucích firem by mohla být užitečná pro mnoho institucí, tvůrců politik, ale i samotných podniků a podnikatelů. Cílená pozornost, nebo dokonce podpora ze stran zmíněných subjektů může mít velmi pozitivní efekt na makroekonomické ukazatele celé České republiky. Předkládaná práce (respektive její výsledky) aspiruje na to, právě tuto specifickou skupinu podniků více zviditelnit, což podporuje její potenciální důležitost.

Metodika a cíl práce

Předkládaná diplomová práce bude rozčleněna na dvě majoritní části, teoretickou a empirickou. Teoretická část vychází z rešerše dostupných literárních pramenů. Literární prameny budou čerpány zejména z online databází vědeckých článků. Mezi nejdůležitější zdroj je možné zařadit databázi Science Direct, která je spravována vydavatelstvím Elsevier. Další využívané databáze budou například Springer Link, Ebsco, Emerald, Sage, Scimago nebo pro některé případy vhodná Research Gate. Literární prameny získané z těchto databází jsou vědecké články publikované v anglickém jazyce. Zahraniční zdroje pak budou rozšířeny o relevantní českou literaturu, která pomůže objasnit či doplnit problematiku, nebude však představovat základní stavební kameny literární rešerše.

Hlavním cílem předkládané práce bude zjistit strukturu rychle rostoucích firem v České republice, provést finanční analýzu těchto firem a výsledky tohoto výzkumu komparovat s teoretickými poznatky získanými literární rešerší. Cílem teoretické části diplomové práce bude definovat pojem *rychle rostoucí firma* a zmínit *hlavní přínosy* takových firem pro národní hospodářství. Dalšími cíli teoretické části práce bude představit hlavní *drivery* růstu firem na straně jedné a *překážky* růstu na straně druhé a uvést rozdílné *teorie růstu firem*. Mimoto rešerše literatury nabídne i jiná neméně podstatná *fakta* o rychle rostoucích firmách. Takto strukturovaná první část práce povede k zpřehlednění a lepšímu pochopení problematiky rychle rostoucích podniků.

Empirická část práce bude, jak název napovídá, obsahovat *empirický výzkum* rychle rostoucích firem v České republice. Cílem daného výzkumu bude provést *komparaci finančních ukazatelů* rychle rostoucích firem s jinými podniky v České republice. Za účelem dosažení tohoto cíle, je zapotřebí naplnit dílčí cíle. Konkrétně tedy zjistit celkový *počet rychle rostoucích podniků* v ČR, jejich převládající *právní formu* nebo *obor podnikání*. Dále také představit vybrané *finanční charakteristiky* těchto podniků. Reichel (2009) hovoří o empirickém výzkumu jako o výzkumu využívajícím konkrétních údajů, informací a dat. Dále dodává, že empirický výzkum operuje zejména s *indukčními metodami*, které postupují od konkrétních případů k obecným závěrům. Daný postup bude využit i v případě této práce (empirickém výzkumu rychle rostoucích firem na území ČR).

Ve spojitosti s empirickým výzkumem uvádí Punch (2015) jako klíčový termín *zkušenost*, popřípadě *pozorování*. Základní *empirickou otázkou* tohoto výzkumu je: „Jakých finančních výsledků dosahují rychle rostoucí firmy ve srovnání s ostatními podniky v ČR?“. „*Tvrdit, že otázka je otázkou empirickou, znamená, že ji zodpovíme – nebo se pokusíme zodpovědět – tím, že získáme přímou, pozorovatelnou informaci ze světa, spíš, než bychom pouze teoretizovali.*“ (Punch, 2015, str. 11) Stěžejním aspektem je zde tedy pozorovatelná informace (zkušenost) o světě, nebo jeho vlastnostech. Tyto pozorovatelné informace o světě pak můžeme dle Punche nazvat jako *data*. V rámci empirického výzkumu pak budou tato data použita k zodpovězení otázek výzkumu. Data jsou pojmem širokým, intuitivně jsou tedy dělena na data *kvantitativní* (podoba čísel) a data *kvalitativní* (nikoli podoba čísel – většinou text).

Sběr dat pro tuto diplomovou práci bude obstarán čerpáním z databáze Albertina, která nabízí jak data numerická, tak nenumerická. Záměrem je posbírat co největší množství relevantních dat. Obstaraná data následně budou podrobena matematickému a statistickému zpracování, což přímo indikuje kvantitativní výzkum. Jednou z jeho podstatných domén je, jak zmiňují Eger a Egerová, 2014, možnost vyjádřit výzkumné údaje v podobě čísel. Obecně lze tvrdit, že cílem tohoto empirického výzkumu je nejenom data posbírat, ale také je vysvětlit. Vysvětlení dat souvisí s jejich pochopením, čemuž napomáhá teoretická část. V otázce *proměnných* cílí tento výzkum na to proměnné nejenom popsat, ale rovněž zaměřit se na vztahy mezi nimi.

Punch (2015) definuje výzkum jako „*organizovaný, systematický a logický proces zkoumání, při němž se využívá empirická informace pro zodpovězení otázek (nebo testování hypotéz)*“ (Punch, 2015, str. 17). Velký důraz klade na roli organizovanosti, systematickosti a logiky. Právě za účelem naplnění oněch aspektů je sestavena tato kapitola, která by měla vytýčit správný směr celé práce. Detailněji zpracovaný plán sběru a analýzy dat pak bude představený v úvodu empirické části. Z tohoto pohledu je možné zamýšlený výzkum označit jako *strukturovaný*, načasování a souslednost jednotlivých kroků budou předem známy, rovněž data použitá pro výzkum mají pevně danou strukturu. A konečně je vhodné doplnit, že tento výzkum předpokládá zjištění a pozitivní popis reality výzkumného problému (otázky). Z toho důvodu je možno jej označit jako *deskriptivní (popisný) výzkum*, jelikož se pokouší o zobrazení reálné situace na trhu, jak uvádí Eger a Egerová (2014).

Teoretická část

Teoretická část této práce poskytuje základní vhled do problematiky rychle rostoucích podniků. Tato úvodní část práce je literární rešerší prací různých zahraničních autorů, kteří svými díly zásadně přispěli k rozvoji poznání rychle rostoucích firem. Vhled je koncipován na globální úrovni, na prostředí České republiky bude práce zaměřena až posléze ve své empirické části.

Literární rešerše postupně představí definici pojmu rychle rostoucí firma tak, jak tento termín nahlíží více zahraničních autorů. Dále nabídne hlavní přínosy rychle rostoucích podniků pro národní hospodářství a pro společnost celkově. Poté představí nejvýznamnější hnací motory onoho rychlého růstu, tedy de facto know-how, které by mělo být pomyslným vodítkem rychlého růstu. Tato kapitola bude obsahově nejrozsáhlejší, jelikož její význam v souvislosti s daným tématem je značný. Protiváhou kapitoly o hnacích motorech bude téma překážek růstu, primárně zaměřené na ty překážky, které blokují právě rychle rostoucí společnosti. Literární rešerše dosáhne pomyslného vrcholu představením sedmi nejvýznamnějších faktů o rychle rostoucích podnicích, z nichž mnohé logicky naváží na informace zmiňované v předchozím průběhu práce, jiné však budou novým příspěvkem. Poslední významnou teoretickou kapitolou bude výčet a popis pěti nejpodstatnějších teorií růstu podniků. Tato kapitola se bude týkat růstu všech podniků obecně, nikoli pouze těch rychle rostoucích. Oddíl teoretické části práce pak bude uzavřen představením aktuálního vývoje rychle rostoucích společností jak v České republice, tak v globálním prostředí.

1 Rychle rostoucí firma

V průběhu této kapitoly bude představen pojem rychle rostoucí firmy včetně jeho možných definic. To, co je považováno za rychle rostoucí firmu, může být velmi snadno ovlivněno několika různými faktory. Henrekson a Johansson (2010) uvádí, že vzhledem k tomu, že výkonnost firem je v čase nestabilní vlivem hospodářských cyklů, je díky tomu zcela zásadní, jaký časový úsek použijeme pro sledování souboru podniků. Dále zmiňují, že existují dva druhy růstu: organický – růst skrze vlastní zdroje a anorganický – růst skrze fúze a akvizice. Neboli že růst je ovlivněn různými demografickými faktory podniků, jako je například věk a velikost. Znamená to tedy, že v budoucím průběhu práce se můžeme setkat s podniky, které svého růstu dosáhly organickou i anorganickou cestou, s podniky většími i menšími, stejně tak jako s mladšími i staršími. Zrovna tak je jisté, že budoucí výběr bude ovlivněn ekonomickou situací platnou v České republice pro uvažované časové období. Nicméně, ať budeme rychle rostoucí firmy nahlížet jakkoli, vždy existuje dostatek důkazů o pozitivním působení těchto společností na národní hospodářství.

1.1 Pojem rychle rostoucí firma

Na počátku této práce bych rád věnoval prostor samotnému pojmenování nebo označení rychle rostoucích firem. Tříslavné pojmenování *rychle rostoucí firmy* je sice velmi přesné, nicméně pro opakované použití v psaném textu se zdá být příliš dlouhé. Ze studia zahraniční literatury je na první pohled patrné, že naprostá většina autorů využívá pro označení diskutované kategorie firem zkratku *HGF* (singulár)/*HGFs* (plurál). Tato zkratka je tvořena počátečními písmeny termínu *high-growth firms*, jenž je anglickým ekvivalentem právě pro termín rychle rostoucí firmy. Právě proto bych si dovilil v prostředí českého jazyka zavést zkratku *RRF*, která může v textu obratněji zastupovat onen delší název.

Mimo označení *HGF* používá anglicky psaná literatura hojně termín „*gazelle(s)*“ (opět uvedena varianta pro singulár a plurál). První, kdo použil tento termín v odborné literatuře, byl David Birch (1995). Tento termín lze velmi snadno přeložit do jazyka českého jako *gazela* coby pojmenování zvířete typického pro africké savany. V českém jazyce, stejně tak jako v anglickém, je toto zvíře synonymem pro hbitost, mrštnost a především rychlost. I proto bude možné se setkat s pojmenováním „*gazela*“ nebo

„gazely“ v dalším pokračování tohoto textu, jakožto synonymem pro pojem rychle rostoucí firmy.

Byl to právě David Birch (1995), který ve své přelomové publikaci zavedl mimo pojmu „gazela“ také pojem „slon“. Takto začal označovat velké společnosti s velkým množstvím zaměstnanců, které však nerostou patřičným tempem, spíše stagnují a nejsou dostatečně pružné na trhu. Podobnost se zvířetem africké savany je opět na místě.

1.2 Definice rychle rostoucího podniku dle Davida Bircha

I po mnoha letech výzkumů gazel není k dispozici žádná jednotná definice rychle rostoucích podniků. V odborné literatuře je všeobecně nejcitovanější definicí ta od Davida Bircha, který svými výzkumy v 80. a 90. letech minulého století vzbudil větší komerční zájem o studium dané problematiky. V roce 1995 tedy pan Birch definoval rychle rostoucí podniky následovně: „*Rychle rostoucí jsou takové podniky, jejichž tržby rostly minimálně o 20 % každoročně ve sledovaném intervalu, přičemž v počátečním roce již měly roční obrat nejméně v hodnotě 100 000 \$.*“ (Birch, Haggerty, a Parsons, 1995, s. 46)

Jeho definice se tedy zakládá zejména na tempu růstu tržeb podniku. Stanovená hranice 100 000 \$ je zde velmi užitečná, poněvadž její aplikací vyřadíme takové firmy, které jsou na úplném začátku své podnikatelské cesty, a rychlý růst je u nich dán spíše tím, že měly velmi nízké tržby (příjmy), spíše než tím, že by dosahovaly skutečně zajímavých výkonů.

Osobně hodnotím tuto definici jako nejspokojivější, nicméně jsem toho názoru, že suma 100 000 \$ zde figuruje již velmi dlouho a s ohledem na neustálý růst cenové hladiny bych v budoucnu zvážil navýšení této částky. Zároveň je potřeba dodat, že pro prostředí České republiky je nutné použití převodu na Koruny české, ten je vždy ovlivněn směnným kurzem, který může kolísat a měnit tak podobu celé definice.

I přes výše zmíněné výhrady bude pro účely praktické části této práce považována daná definice za výchozí.

1.3 Definice rychle rostoucího podniku dle OECD (resp. Eurostatu)

Tyto dvě nadnárodní organizace – OECD a Eurostat – přejaly definici rychle rostoucích firem pro své vlastní potřeby od autora Nadima Ahmada. Využívají ji tedy při tvorbě

oficiálně publikovaných statistik. Díky tomu lze tuto formulaci považovat za zcela relevantní a je možné, že v budoucnu nabude větší popularity. Ahmadova definice vymezuje gazely jako: „*Všechny podniky s průměrným ročním růstem zaměstnanců vyšším než 20 % během tříletého období, a zároveň jsou to takové podniky, které měly na počátku pozorování přinejmenším 10 zaměstnanců.*“ (Ahmad, 2008, s. 117)

Oproti předchozí definici můžeme v tomto případě pozorovat, že základem je jiná forma růstu – zde tedy konkrétně růstu počtu zaměstnanců. Tato odlišnost má přinejmenším jeden pozitivní praktický dopad. Je snadněji uchopitelná, není potřeba převádět (jak v čase, tak na jinou měnu) žádnou peněžní částku. Na jednu zásadní nevýhodu však upozornili Daunfeldt, Halvarsson a Johansson (2013). Ti totiž prováděli mezi lety 2005 až 2008 ve Švédsku průzkum, ze kterého vyplynulo, že téměř 95 % soukromých firem má méně než 10 zaměstnanců. Prakticky by to tedy znamenalo, že takové firmy by musely být z porovnání růstu vyřazeny, jelikož by nesplňovaly základní podmínku bez ohledu na svůj faktický vývoj. Přitom byly v uvedeném výzkumu tyto firmy zodpovědné za 39 % nově vzniklých pracovních míst na trhu.

Aplikováním výše uvedené definice bychom se tedy vystavili riziku přílišného zmenšení zkoumaného souboru firem. Vezmeme-li v potaz, že zejména za použití informačních technologií je v současné době možné vést velmi úspěšnou firmu čítající ovšem jen malé množství zaměstnanců, pak je možné konstatovat, že aplikováním této definice bychom se připravili o velké množství rychle rostoucích firem z pohledu definice podle Bircha.

Kromě tohoto argumentu, který mne vede k preferenci definice podle Bircha, bych ještě rád zmínil, že mnoho firem mění počty svých zaměstnanců na základě vývoje tržeb. Definice dle OECD, která se opírá právě o růst počtu zaměstnanců, tedy z mého pohledu může sloužit až jako agregované porovnání.

1.4 Další možné definice rychle rostoucího podniku

Mnoho světových autorů se vydalo cestou nevyužít ani jednu z dříve uvedených definic a rozhodli se definovat rychle rostoucí firmu vlastní cestou. Většina autorů pak pro definování rychle rostoucích firem využívá některého z těchto ukazatelů: tržby, zisk, tržní podíl nebo počet zaměstnanců. Jednotlivé pohledy na tuto definici se přitom odlišují tím, jestli růst vyjadřují jako absolutní nebo relativní proměnnou.

Například Henrekson a Johansson (2010) obecně považují za rychle rostoucí jedno až 10 % podniků, které v daném vzorku firem rostly ročně nejvyšším tempem. Konkrétní procentní míra růstu se mění podle optiky pohledu a podle situace. Nejčastěji je využívána 10 % hranice, s tou se ostatně shodují i díla jiných autorů, jako je Almus (2002), Lopez-Garcia a Puente (2012) nebo také Koski a Pajarinen (2013). Společným jmenovatelem těchto přístupů je, že se některé příliš nevyjadřují o tom, co má být onou rostoucí veličinou, jiní naopak připouští, že by to mohla být jak zaměstnanost, tak tržby. Jakkoli tyto definice působí lákavě, nepovažuji je vzhledem k jejich stručnosti jako dostatečně výstižné pro celou problematiku gazel.

Gundry a Welsch (2001) přistupují k definici gazel obdobně jako výše uvedené studie, nicméně v tomto případě jsou konkrétnější, co se růstové veličiny týká. RRF definují jako takové podniky, jejichž tržby (růst tržeb) převyšují průměr daného odvětví. Tato definice nás tedy zbavila nejasností, ponechala však velkou dávku volnosti. Zda samotný fakt, že se firma nachází nad celkovým průměrem v určitém odvětví, postačuje k jejímu označení coby rychle rostoucí firma, je dle mého názoru diskutabilní.

Závěrem této kapitoly bych rád doplnil, že Lee (2014) rozděluje rychle rostoucí firmy na dva typy, konkrétně na současné RRF a potenciální RRF. Současné RRF jsou zcela intuitivně takové, které momentálně dosahují rychlého růstu na základě použití jedné z výše uvedených definic. Naproti tomu potenciální RRF žádná z výše uvedených definic neurčuje. K jejich identifikaci je zapotřebí využít takzvané metody PSM (propensity score matching; česky *skóre shody náchylnosti*). Jedná se o metodu statistické analýzy, která se prostřednictvím spojování (párování) hodících se dat pokouší odhadnout budoucí stavy a výsledky způsobené současnými ději. PSM se zde zaměřuje na podobnost zkoumaných firem, které (zatím) nejsou gazelami, se současnými RRF. Současné RRF často čelí problémům s náborem zaměstnanců, nedostatkem dovedností, získáváním financí, cash flow, schopnostmi managementu nebo hledáním prostor. Potenciální RRF často čelí problémům s poptávkou, získáváním financí, cash flow nebo schopnostmi managementu, téměř nikdy ale nevnímají problémy s nadměrnou regulací (Lee, 2014).

Osobně se ztotožňuji s myšlenkou Neila Lee, který upozorňuje na existenci potenciálních RRF a jejich (budoucí) důležitost pro ekonomiku, pročez by se jim mělo dostávat vyšší pozornosti autorit.

2 Přínosy rychle rostoucích firem

Přínosy gazel pro ekonomiku a celkově pro společnost se stávají v podstatě hlavní motivací pro to, proč se touto problematikou zabývat a studovat ji. Následuje proto detailní přehled jednotlivých v literatuře zmíněných přínosů.

2.1 Tvorba nových pracovních míst

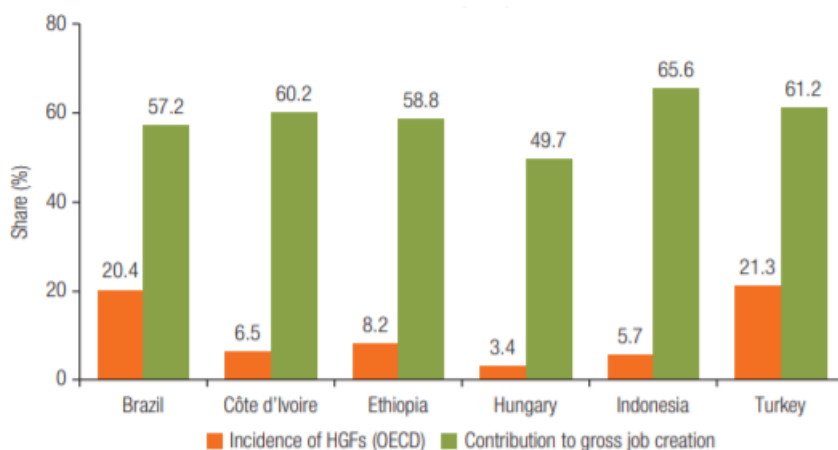
Již v úvodu práce je zmíněn zřejmě nejvýznamnější přínos rychle rostoucích firem, a to konkrétně velmi vysoké procento nově vytvořených míst v ekonomice. Tento fakt poprvé prezentoval Birch (1995) ve svém výzkumu v Severní Americe, kde vyzkoumal, že až 70 % nových pracovních míst vygenerovaly gazely, které dle jeho charakteristik tou dobou zaujímaly pouhých 4 % ze všech firem na severoamerickém kontinentu. Tyto výsledky byly potvrzeny později mnoha jinými ekonomy i v jiných geografických lokalitách, než jaké zkoumal Birch.

Na toto poznání navázal Birch (1995) dalšími zjištěními, která se týkají velikosti podniku a jeho schopnosti tvořit pracovní pozice. Dle jeho výzkumu menší podniky (do 20 zaměstnanců) byly schopné vytvořit až 88 % procent nových pracovních míst. Naproti tomu velké společnosti (nad 500 zaměstnanců) měly tou dobou dokonce záporné hodnoty v kolonce nově vytvořených pracovních pozic. Jinými slovy, více zaměstnanců propustily, než přijaly. Vysvětlení pro tento fenomén může být poměrně prozaické. Malá firma chce docílit vyšších zisků, proto chce stále růst, být silnější a má pro to také prostor. Velká firma již nemá tolik prostoru kam růst, a tak její cesta za zvýšením zisků vede spíše skrze redukcí nákladů, které může představovat právě i plat každého jednoho zaměstnance. Ať již je tato hypotéza pravdivá nebo ne, jisté je, že rychle rostoucí podniky jsou tahounem zaměstnanosti. Díky tomu mají zásadní vliv na makroekonomické ukazatele.

Na tomto místě bych ještě rád zmínil, že to byl právě David Birch (1995), který ve své publikaci upozorňoval na to, že gazely často mění velikost jedním i druhým směrem. A proto jejich hodnocení na základě velikosti není příliš vhodné, jelikož tím budou opomenuty charakteristiky typické pro rychle rostoucí podniky, konkrétně: velká míra inovativnosti a růst zaměstnanosti.

Následující graf dokumentuje výše zmíněné myšlenky na vzorku vybraných zemí. Oranžový sloupec u každého státu ukazuje procentní zastoupení rychle rostoucích podniků, povětšinou velmi nízké (rychlý růst byl stanoven zmíněnou definicí OECD). Zelený sloupec zobrazuje, kolik procent nových pracovních pozic vytvořily rychle rostoucí firmy z celkového počtu nově vzniklých pracovních pozic v dané ekonomice.

Obr. č. 1: Hrubý příspěvek gazel k tvorbě nových pracovních pozic



Zdroj: Grover Goswami, Medvedev a Olafsen, 2019

2.2 Růst produktivity práce

Mohlo by se zdát, že s růstem počtu nových pracovních pozic na trhu, které rychle rostoucí firmy vytváří, bude zároveň klesat i dílčí produktivita práce. Zdání však klame a opak je pravdou, tedy přinejmenším dle výsledků výzkumu Du a Temouri (2015). Jejich výzkum, který byl zaměřen na vztah firem s nadprůměrným (hospodářským) růstem a jejich produktivitou práce, potvrdil, že u zkoumaných firem dlouhodobě roste i produktivita práce. Ke stejným výsledkům došli již dříve s podobným výzkumem Littunen a Tohmo (2003).

2.3 Tvorba nových odvětví a růst stávajících

V závěrech práce Stama a Martina (2012) o gazelách figuruje myšlenka, že tyto rychle rostoucí firmy významně participují na vzniku nových odvětví (mikroodvětví) v ekonomice. Dle dat, která získali ke svému výzkumu, je patrné, že u mnoha nově vzniklých odvětví stála na počátku jedna firma, která díky tomu, že byla první, rychle a výrazně zbohatla. Tím následně „nalákala“ další skupinu firem, které pomohly segment trhu rozvinout. Na to, aby firma doslova objevila nový tržní segment a založila

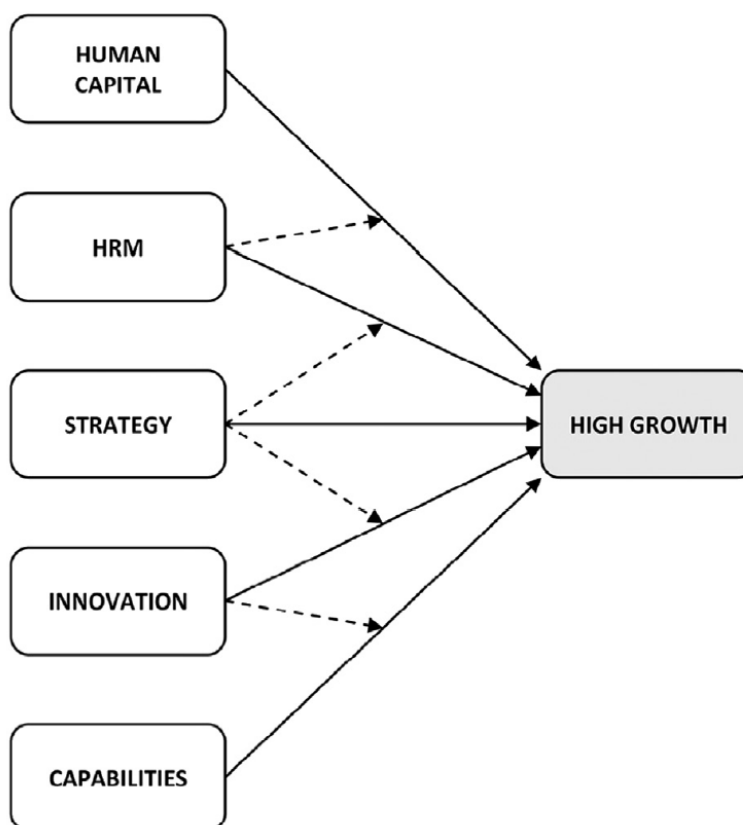
na něm podnikání, musí taková firma aktivně vyhledávat nové výzvy a příležitosti, investovat do nich a být inovativní. Pokud je všechno toto splněno a firma skutečně stojí u vzniku nového odvětví, není pak již velkým překvapením, že dosáhne rychlého růstu a je možné ji klasifikovat jako gazelu.

Na závěry výše zmíněného výzkumu navázali Bos a Stam (2013) se svou studií, v níž mimo jiné odhalili, že významná koncentrace gazel v konkrétním odvětví má pozitivní vliv na růst tohoto odvětví. Překvapením může být, že toto jejich zjištění bylo platné jak v odvětvích nově vzniknuvších (viz zmínka výše), tak v odvětvích již zavedených. To, že zvýšená přítomnost rychle rostoucích podniků v zavedeném odvětví může způsobit jeho růst, přičítají autoři zejména inovativnímu chování, finančnímu zdraví a investicím proudícím právě od gazel.

3 Hlavní drivery rychlého růstu

Předchozí část práce představila, co to rychle rostoucí firmy jsou, jak je můžeme poznat a definovat. Proto bude následující část práce zaměřena na to, co jsou hlavní hybné síly – drivery, které mohou tento rychlý růst zapříčinit. Demir, Wennberg a McKelvie (2017) Dospěli svým výzkumem ke zjištění, že těchto driverů je celkem pět a jsou jimi: lidský kapitál, strategie a management lidských zdrojů (HRM) zamýšlených firem, dále pak inovace a schopnosti. Představená studie tak bude hlavní oporou pro tuto kapitolu práce, včetně jejích dílčích podkapitol.

Obr. č. 2: Konceptní model hlavních driverů rychlého růstu



Zdroj: Demir, Wennberg a McKelvie, 2017

3.1 Lidský kapitál

Výše zmiňovaná studie uvádí tento faktor jako nejvýznamnější v otázce rychlého růstu podniku. Zároveň se zde vychází z definice lidského kapitálu od Coffa (2002, str. 108), která tvrdí, že lidským kapitálem jsou „*vědomosti, které jsou vtělené do lidí (obsaženy v lidech)*“. To, že v uvedené studii byl Lidský kapitál zařazen na první místo jakožto

aspekt nejvyšší měrou ovlivňující rychlý růst podniku, osobně přičítám mimo jiné i tomu, že termín „lidský kapitál“ je zde, dle mého soudu, velmi široce pojatý. Proto je na tomto místě více než vhodné jej dále rozčlenit na dílčí podkapitoly.

3.1.1 Vzdělání a dovednosti

K mému překvapení se zmíněná studie zaměřuje mnohem více na vzdělání a dovednosti osob podnikatelů – majitelů podniků než na majoritní zaměstnance. Byla zde vyzorována kladná závislost mezi dosaženou vysokou úrovní vzdělání zakladatele společnosti (univerzitní) a rychlým růstem této společnosti. Není však opomenuto, že vysoká úroveň vzdělání napříč celým týmem firmy (zaměstnanci, manažeři i vlastníci) je stěžejním faktorem pro dosažení vysoké úrovně lidského kapitálu uvnitř firmy. Obdobně je pak konstatováno, že vysoká úroveň dovedností (schopností) zaměstnanců je klíčovým faktorem rychlého růstu. Naopak nedostatek odborných dovedností je v případě managementu (vlastníků) firmy výraznou překážkou v cestě za rychlým růstem firmy (Demir, Wennberg a McKelvie, 2017).

Na toto navazuje studie Dwyera a Koteyho (2016), která konstatuje (lehce v kontrastu s jinými myšlenkami prezentovanými výše v tomto odstavci), že vysokoškolské vzdělání není u osoby majitele společnosti zdaleka tak významným faktorem ovlivňujícím rychlý růst dané firmy jako předchozí podnikatelské zkušenosti. O významu zkušeností managementu pro růst firmy pojednává následující odstavec.

Hodnotným poznatkem, který rovněž předkládají Dwyer a Kotey (2016) ve své studii, je, že majitelé rychle rostoucích firem jsou ochotni podstupovat menší míru rizika, než je tomu u majitelů ostatních firem.

Jinou přínosnou informací může být, že v rámci výzkumu Coada a kol. (2014) vyšlo najevo, že mnoho rychle rostoucích firem ve Švédsku tíhne k zaměstnávání mladých, méně vzdělaných a méně zkušených jedinců, imigrantů nebo osob, které byly delší časové období nezaměstnané.

3.1.2 Zkušenosti managementu

Předchozí zkušenosti řídicích pracovníků se ukazují být hodnotným faktorem pro dosažení vysoké úrovně lidského kapitálu firem, proto tvoří další podkapitolu tohoto výčtu. Výzkum zde nedospěl k nikterak překvapivému zjištění, tedy pouze konstatoval, že existuje pozitivní korelace mezi předchozími zkušenostmi managementu a rychlým

růstem podniku. Demir, Wennberg a McKelvie (2017) zde jako důvod této závislosti uvádějí to, že zkušený manager se může opřít o své získané knowhow, vazby a také porozumění „*pravidlům hry*“. Tyto aspekty napomáhají vytvořit sebevědomí a úrodnou půdu pro úspěšný vstup firmy na trh a zapracování marketingových strategií zaměřených na budoucí růst. Autoři studie zároveň prezentují zjištění, že pozice „generálních ředitelů“ (angl. CEO) jsou u starších gazel velmi často obsazovány manažery, kteří v minulosti pracovali na velmi podobné pozici (a čelili tak obdobným výzvám) v jiném podniku. Zkušenosti managementu tedy mohou mít zcela zásadní vliv na úroveň lidského kapitálu v podniku a jejich případný nedostatek tak může brzdit jeho rychlý růst.

3.1.3 Poznávací schopnosti

Poznávací schopnosti jsou málokdy zmiňovány v kontextu lidského kapitálu firem. Představit si je můžeme jako kombinaci analytické a kreativní inteligence, která napomáhá jak k rychlé reakci v krizový okamžik, tak k dlouhodobému postupnému zlepšování činností. I tento segment z oblasti nazvané lidský kapitál je ve studii Demira, Wennberga a McKelvieho (2017) nahlížen spíše prostřednictvím vlastníků nebo řídicích pracovníků.

V tomto případě mě to nepřekvapilo, nicméně jsem toho názoru, že poznatky zde uvedené jsou poměrně dobře přenositelné i na řadové zaměstnance. Studie odhaluje, že poznávací schopnosti managerů mohou mít přímou souvislost s rychlým růstem společnosti. Tyto poznávací schopnosti jsou ovlivněny zejména dvěma faktory: vyšším dosaženým vzděláním a praktickými znalostmi. Praktické znalosti ovlivňují poznávací schopnosti pozitivně, naproti tomu vyšší dosažené vzdělání v tomto ohledu působí negativně. Jakkoli toto zjištění působí na první pohled překvapivě, na druhý již tomu tak není, protože za vyšším dosaženým vzděláním si můžeme představit zejména teoretické znalosti (které jsou mírným opakem k těm praktickým). Tyto teoretické znalosti pak mohou přirozeně vést k zastření zřejmých jevů za teoretickou oponu nebo k hledání teoretických významů a spojitostí tam, kde nejsou, což může snížit akceschopnost, flexibilitu a správnost úsudku při vzdorování jakékoli krizi (Demir, Wennberg a McKelvie, 2017).

3.1.4 Odborné znalosti oblasti

Jako poslední dílek do skládačky s názvem *lidský kapitál* je ve zmiňované studii uváděna problematika odborných znalostí oblasti. Odborných znalostí tohoto druhu potenciálně existuje několik typů. Autoři studie zmiňují zejména specifické oborové zkušenosti, které souvisí s praktickou znalostí specifik určitého průmyslového odvětví včetně zákazníků, dodavatelů, kontaktů apod. Tyto formy specifických zkušeností mohou být vytvářeny jak na manažersko-podnikatelské úrovni, tak na úrovni zaměstnanecké.

Dále zmiňují takzvané podnikatelské zkušenosti, které se projevují zejména na úrovni manažerů a podnikatelů (ovšem nemusí být jenom na jejich úrovni). Tato forma zkušeností se váže ke konkrétní pozici vykonávané v minulosti bez ohledu na to, v jakém průmyslovém odvětví tomu bylo.

Oba zmíněné druhy zkušeností je možné u konkrétního jedince měřit počtem let strávených v daném odvětví nebo na obdobné pozici. Obě formy zkušeností se mohou vzájemně nahrazovat, ne však kompletně, ideální je jejich kombinace, která pak má velmi prokazatelné účinky na celkový rychlý růst podniku. Problematika odborných znalostí oblasti je podstatnou složkou lidského kapitálu, která velmi spolehlivě navazuje na jiné složky, jakými jsou například manažerské zkušenosti nebo i vzdělání (Demir, Wennberg a McKelvie, 2017).

3.2 Strategie

Pojem strategie je možné definovat podle Vebera, J. a kol. (2007, str. 381) jako *koncept celkového chování organizace, dlouhodobý program a pojetí činností organizace a alokace zdrojů potřebných k dosažení zamýšlených záměrů*. Výzkum Demira, Wennberga a McKelvieho (2017) pak poukazuje na fakt, že strategie nebo nějaká forma strategické aktivity (praktiky) je druhou nejčastější hnací silou rychlého růstu gazel. Strategické počínání v podniku nemusí mít vždy stejnou podobu, proto bude tato kapitola rozčleněna na dva odlišné úseky, a to konkrétně na: strategické plánování a tvorbu odlišující (diferenciační) strategie.

3.2.1 Strategické plánování

Studie Demira, Wennberga a McKelvieho (2017) tvrdí, že již mnoho dříve prezentovaných výzkumů z oblasti rychle rostoucích firem dobře informovalo o důležitosti strategií a plánování, a také zmiňovalo fakt, že firemní růst je podmíněn takzvaným „myšlením ve velkém“ (velkým myšlením) s cíleným zaměřením na produktové nebo tržní možnosti (příležitosti). Také praví, že mnoho gazel tím, jak stárnou, postupně přestává spoléhat výhradně na zkušenosti a intuici jedné osoby, zejména manažera, a naopak se stává více formalizovanými organizacemi, kde strategické plánování hraje významnější roli. Tento přechod se zdá být nezbytný pro udržení růstu, který firma získala v počátečních letech, i pro pozdější období své existence. Dlouhodobý růst je tedy z tohoto pohledu v silné korelaci s formalizovanými strategickými plánovacími procesy.

Evidentně tedy mnoho firem, které zažívají výrazný růst již na začátku své existence, má dobře propracované procedury formulování podnikatelských plánů, včetně testování předpokladů, analýzy konkurence, plánování rozmístění zdrojů, a také kontroly. Kromě formalizovaných, složitých a technologicky založených systémů a procesů, byla u gazel shledána také schopnost manažerů nastavovat soudržnost formováním kolektivního pohledu na čas, termíny a tempo produkce (Fischer a kol., 1998).

Je však také zapotřebí zmínit, že velké množství studií upozorňuje na skutečnost, že i sebelepší a detailnější plánování a tvorba strategií a vizí nezaručí na 100 %, že se z podniku stane rychle rostoucí firma. Důkazem budiž i to, že v této práci uvádím několik skupin driverů rychlého růstu, kde přitom žádný driver působící samostatně nezaručí rychlý růst, nehledě na mnoho externích vlivů, které mohou do situace zcela nečekaně zasáhnout.

3.2.2 Odlišující strategie

Studie odhaluje, že menší firmy s nižším růstem mají tendenci volit strategii zaměřenou na jeden produkt. Naproti tomu větší a rychleji rostoucí podniky mají významně větší portfolio produktů, které jsou zpravidla nabízeny na více trzích. Takové jednání chrání firmu před zranitelností strategie skrze jeden konkrétní produkt. Dále studie uvádí, že gazely, které aplikují nové technologie na existujících trzích, jsou schopny vytvořit nové tržní segmenty, a díky tomu růst ještě rychleji. Za poměrně zajímavé zjištění

považují to, že gazely údajně, na rozdíl od jiných firem, investují méně prostředků do výzkumu a vývoje a rovněž představují méně nových produktů na trhu. Namísto toho se podle všeho více zaměřují na stálé hledání nových tržních příležitostí – můžeme tedy říci odlišností od konkurence (Demir, Wennberg a McKelvie, 2017).

Senderovitz a kol. (2016) upozorňují na to, že firmy, které zvolí strategii diferenciaci (odlišení), dosahují běžně vyšších zisků než jiné společnosti. Mimo jiné i proto Demir, Wennberg a McKelvie (2017) shrnují, že dostupná literatura celkově upřednostňuje strategii zdokonalování, specializace a diferenciaci produktu nad strategií diverzifikace produktu. Dále dodávají, že firmy, které se chtějí zaměřit na strategii odlišení, musí často velmi detailně následovat potřeby a přání svých zákazníků a partnerů. Takové zaměření na zákazníky a partnery pak firmě dovoluje chápat potřeby trhu, a díky tomu dobře využívat tržních příležitostí. Z tohoto tedy vyplývá, že odlišení se na trhu danou firmu silně předurčuje k rychlému růstu.

Autoři již několikrát zmiňované studie pak na závěr této kapitoly zdůrazňují zjištění, že rychlý růst je mnohem častěji docílen cestou strategie jednoho produktu nabízeného na jeden trh. Tento produkt je až následně nabízen na trzích dalších, pokud se k tomu vyskytne příležitost (Demir, Wennberg a McKelvie, 2017).

3.3 Management lidských zdrojů

Management lidských zdrojů (MLZ) byl identifikován jako třetí nejvýznamnější hnací motor rychlého růstu gazel. Demir, Wennberg a McKelvie (2017) nahlíželi ve svém výzkumu MLZ jako uskupení postupů strukturovaných jako systém pro plánované nasazení lidských zdrojů a aktivity určené k tomu, aby organizace mohla dosáhnout svých cílů. První zajímavé poznání je zde zmíněno již v úvodu této kapitoly, kde se uvádí, že charakteristickým rysem gazel je neobvykle vysoká potřeba nabírat nové zaměstnance v krátkém časovém období. Tím je pak nejen vytvořena velká možnost růstu, ale zároveň tak vznikají nové výzvy pro dané gazely. Je zde také řečeno, že tyto výzvy se zásadně neliší napříč odvětvími nebo v závislosti na velikosti firmy. Z výše zmíněného tedy plyne, že MLZ je pro úspěšné zvládnutí rychlého růstu klíčovou podnikovou oblastí.

Za účelem dostatečně postihnout problematiku managementu lidských zdrojů je tato kapitola rozčleněna na tři samostatné oddíly.

3.3.1 Výběr zaměstnanců

Výše zmiňovaná studie hned v úvodu přináší informaci o tom, že praktiky managementu lidských zdrojů jsou velmi důležité pro rychlý růst. A proto úspěšné gazely věnují velkou pozornost personálnímu zajištění svých oddělení lidských zdrojů vysoce kvalitními odborníky. Takoví členové personálního oddělení pak zvládají vypracovat postupy vyhledávání a výběru zaměstnanců a zpracují více žádostí o zaměstnání než jejich konkurenti v průměrných firmách. Mohou pak také více času strávit jinou prací pro firmu, jako například zapojováním nových rekrutů do týmu nebo tvorbou vhodného podnikového klimatu. To pak ústí v získávání vždy správných kandidátů a jejich dobré seznámení s firemní kulturou a ideologií. Dále je zde prezentováno zjištění, že rychle rostoucí technologické firmy, kde je mimo jiné kladen důraz na inovaci produktů, se častěji zaměřují na externí zdroje talentů. V kontrastu s tím firmy, jejichž strategií je snižování (jednotkových) nákladů nebo zvyšování kvality produkce, častěji usilují o získávání zaměstnanců z vlastních (interních) zdrojů (Demir, Wennberg a McKelvie, 2017).

Přesto, že se naprostá většina studií shoduje na tom, že všechny firmy se snaží vybírat vždy nejlepšího uchazeče s nejvyšší úrovní požadovaných znalostí a dovedností, najdou se výjimečně i jiné teorie, které toto tvrzení lehce upravují. Příkladem budiž výzkum Coada a kol. (2014), který tvrdí, že mnoho rychle rostoucích firem upřednostňuje jinak přehlížené uchazeče s rozsáhlými všeobecnými znalostmi a dovednostmi před úzce specializovanými odborníky.

3.3.2 Výcvik zaměstnanců

Není příliš překvapivé, že výcvik zaměstnanců může napomoci k rychlému růstu firmy, jelikož díky němu dochází ke zhodnocování a rozvíjení právě lidského kapitálu. Již při pohledu na konec předchozího odstavce je zřejmé, že výcvik zaměstnanců musí být významnou podnikovou aktivitou. Ať již bude na určitou pozici přijat výborný specialista nebo pracovník s perfektními mezilidskými dovednostmi, bude vždy potřeba to, co není jeho silnou stránkou, posilovat a přinejmenším dostatečně udržovat to, v čem je výjimečný. Zmiňovaná studie pak ukazuje, že poslední dobou ve firmách roste potřeba ostražitých a pružných zaměstnanců, což souvisí se stále většími výkyvy v podnikatelském prostředí. Zároveň zmiňuje, že firmy, které dbají na rozvoj a vzdělávání svých zaměstnanců, se pak často těší vyššímu celkovému růstu. Specifické

školení na pracovišti poté přináší rychle se rozvíjející firmě významnou výhodu, neboť díky němu mohou pracovníci získat kompetence, které by u konkurenční firmy třeba ani nezískali. Z toho plyne, že role výcviku je pro firmu přínosná jak v otázce růstu, tak v otázce konkurenceschopnosti (Demir, Wennberg a McKelvie, 2017).

3.3.3 Stimulační systém pro zaměstnance a managery

Pokud se podíváme na kapitolu o managementu lidských zdrojů jako na chronologický komplex charakterizující rychle rostoucí podnik, pak již víme, že vždy potřeba vybírat vhodné zaměstnance a následně je vzdělávat. Zbývá již tedy pouze poslední krok k úspěšnému vedení MLZ, a to tyto zaměstnance vhodně stimulovat k pracovním výkonům (Demir, Wennberg a McKelvie, 2017).

Samotné stimulaci zaměstnanců předchází jejich udržení v dané společnosti. Toho je dosahováno náležitou finanční kompenzací za odváděnou práci, která navíc u gazely může (ale nemusí) být vyšší než v jiném podniku. Tyto platové podmínky bývají v mnoha firmách v poslední době doplňovány o různé další materiální i nemateriální stimuly. Studie Demira, Wennberga a McKelvieho (2017) zde uvádí, že mnohé speciální finanční stimuly, a především pak podíly v daném podniku (formou akcií) mají silnou spojitost s významným růstem společnosti. V souvislosti s tím je zde publikován názor, že pokud jsou manažeři zároveň vlastníky akcií, mají pak tendenci konat taková rozhodnutí, která by ovlivňovala jistotu růstu jejich dividend spíše v krátkém časovém horizontu, což může brzdit dlouhodobý růst firmy. Proto se někteří majitelé zdráhají prodávat své akcie manažerům firmy, jelikož se obávají jejich méně přínosných zásahů do podnikání. V důsledku toho pak často nenabízí akcie ani zaměstnancům, čímž se však nezřídka připravují o velmi účinný nástroj pro stimulaci zaměstnanců.

3.4 Inovace

Z předkládaného přehledu driverů rychlého růstu zbývá zmínit již jen dva hlavní hnací motory rychlého růstu podniků. Oba drivery, soudě podle dostupné literatury, již nejsou natolik významné jako tři předešlé, i proto Demir, Wennberg a McKelvie (2017) zařadili faktor inovací až na čtvrté místo. Nelze však říci, že by se jednalo o nepodstatný aspekt.

Pojem inovace je možné definovat například takto: „*Inovace je implementace nových nebo významně zlepšených produktů nebo procesů, nových marketingových metod nebo organizačních metod v obchodní činnosti, na pracovišti nebo v externích vztazích*“ (Klímová, 2006, s. 17). Obecné asociace spojované s pojmem inovace jsou vnímány spíše pozitivně, z toho se dá usoudit, že mezi inovacemi a rychlým růstem je povětšinou kladný vztah. Rychlý růst společnosti je za použití inovací dosahován nebo akcelerován zvýšením prodejů výrobků nebo služeb, uvádí Demir, Wennberg a McKelvie (2017). Proto se tomuto aspektu obecně přikládá pro růst podniku velký význam. Inovace procesu nemusí být pro běžného zákazníka tak dobře viditelná, jakkoli pro podnik samotný může být často velmi významná. Dílčí vědecké studie se však příliš nezaměřují na odlišení produktových a procesních inovací.

Dále je možné již jen spekulovat, proč inovace není tak významným driverem rychlého růstu jako ty dříve zmíněné. Jedním potenciálním důvodem může být i fakt, že pojem inovace je možné dost dobře „ukrýt“ pod pojem strategie – inovační strategie je zcela bez debat jednou z těch, která se firmě nabízí, pokud chce nastartovat a zejména udržet rychlý růst. Dále lze zmínit, že rychle rostoucí firmy se dle výzkumů nachází v odvětvích technologických i netechnologických, která vykazují nižší míru inovativnosti. Gazely ve valné většině případů preferují inovace inkrementální (postupné) oproti inovacím průlomovým (skokovým). Jejich inovační činnost není tedy na první pohled tolik zjevná, inovace je v jejich případě nikdy nekončící proces, probíhající za chodu organizace. Na závěr bych rád připomněl, že nikdy není zaručeno, že inovace bude v konečném důsledku povedená. Pokud bude špatně provedená (nebo jen zákazníkem nepřijatá), pak nejen, že nepovede k rychlému růstu podniku, ale dokonce může zapříčinit zhoršení oproti stavu před inovací. S inovacemi je vždy spojena určitá míra rizika, která zhoršuje předvídatelnost výsledků (Demir, Wennberg a McKelvie, 2017).

3.5 Schopnosti

Demir, Wennberg a McKelvie (2017) zařadili faktor schopností, jakožto determinantu rychlého růstu, na poslední místo z pěti identifikovaných driverů celkem. Jejich pohled na schopnosti byl rozdělen do dvou dimenzí. První je konkrétní praxe zaměstnanců, druhou dimenzí jsou firemní systémy a technologie.

Praxe zaměstnanců velmi těsně souvisí s prvním driverem rychlého růstu, s lidským kapitálem. Oproti tomu firemní systémy a technologie lze částečně považovat za ucelený soubor praxí jednotlivých zaměstnanců. Autoři studie se nezávisle na předchozím dělení pokusili rozčlenit schopnosti i podle jiného pohledu na věc – faktického, kde potom zohledňují tyto tři dimenze: manažerskou, finanční a inovační. Studie zmiňuje, že manažerské schopnosti se v mnohém překrývají s firemními systémy a technologiemi (management má silný vliv na jejich nastavení). Zároveň bych doplnil, že téma manažerských schopností bylo již z velké části postiženo v kapitole Lidský kapitál (Demir, Wennberg a McKelvie, 2017).

Co se finančních schopností firmy týká, jedná se o kategorii schopností na pomezí mezi jednotlivci ve firmě a firmou samotnou. Barbero a kol. (2011) identifikovali finanční schopnosti ve formě (1) rozpočtování a managementu cash-flow, (2) dostupnosti finančního kapitálu, (3) finančního reportování, (4) analýzy finančních rozhodnutí a (5) kontroly nákladů. Z tohoto výčtu je cítit souvislost s manažerskou dimenzí, poněvadž za tyto činnosti zodpovídá management/vlastníci firmy. Inovační schopnost firmy opět souvisí spíše s její organizační úrovní (firemní systémy a technologie), jedinci tuto schopnost firmy formují jen minimálně. Pozitivní závislost mezi inovačními schopnostmi firmy a rychlým růstem již byla zmíněna v předchozí kapitole – Inovace. Není možné říci, že by některá ze tří typů schopností (manažerská, finanční, nebo inovační) byla pro rychlý růst významnější, jisté je pouze to, že tyto schopnosti mohou dost dobře napomáhat rychlému růstu firmy. Stejně tak nelze tvrdit, že by tento, poslední zmíněný driver - schopnosti, byl nejméně významný pro růst firmy. Důvodem pro to, že se vyskytuje až jako poslední v daném výčtu, je skutečnost, že kapitola věnující se schopnostem reálně navazuje na mnoho témat dříve zmíněných (Demir, Wennberg a McKelvie, 2017).

4 Překážky růstu

S ohledem na předchozí kapitolu, která systematicky představuje hlavní drivery napomáhající rychlému růstu firem, bych na tomto místě rád navázal kapitolou, která shrnuje hlavní překážky v růstu gazel. V pramenech odborné literatury nebylo obtížné najít publikace, které by se zmiňovaly o obecných potížích a překážkách v růstu všech firem, ovšem téměř jediná publikace, která se zaměřuje na výzkum překážek v růstu gazel, byla sepsána Masonem a Brownem (2013) pod názvem *Creating Good Public Policy to Support High-growth Firms*. Její autoři těží z vlastního výzkumu napříč rychle rostoucími firmami ve Skotsku a nabízí přehled šesti koncepčně seřazených oblastí, které identifikovali jako nejvýznamnější zdroje překážek pro růst RRF.

4.1 Podmínky trhu

Podmínky na trhu působí odlišně na současné rychle rostoucí firmy a potenciálně rychle rostoucí firmy, viz rozdělení podle Leea. Na současné rychle rostoucí firmy budou překážky vyvstávající z podmínek na trhu působit relativně nižší mírou. Jejich pohled na mnoho situací bude optimističtější, jelikož jsou na trhu již zavedené (řada konkurentů nemá takové postavení), a mohou se tak více soustředit na aktivní vyhledávání poptávky po své produkci. Naproti tomu potenciálně rychle rostoucí firmy mohou být na trhu překvapeny velkým množstvím překážek. Kromě (dočasné) nižší ekonomické síly oproti konkurentům mohou potenciální gazely utrpět v tom, že nemají plnohodnotné informace o reálné situaci na trhu, konfrontace s realitou pak může znamenat komplikace. Je důležité zmínit, že podmínky trhu představují celou řadu různých překážek růstu, jako například tlak autorit na import nebo export, tlak na utváření dokonalé konkurence na trhu a další formy regulací, vstup nových subjektů na trh nebo také překotné změny preferencí spotřebitelů (Mason a Brown, 2013; Lee, 2014).

4.2 Získávání nových zaměstnanců

Akvizice nových zaměstnanců je největší překážkou obecně pro všechny podniky, které chtějí zvýšit svůj růst. Vyšší míra růstu představuje požadavek přijímání nových zaměstnanců (za současného předpokladu udržení těch stávajících), přičemž rychlý růst, který je pro gazely devízou, tuto potřebu jen umocňuje. Z toho důvodu mohou být RRF

citlivé vůči nedostatku zaměstnanců obecně, zejména těch kvalitních. Pokud jsou v dané společnosti navíc speciální požadavky na kvalifikaci a odborné znalosti, problém se může ještě prohlubovat. Autoři studie tuto překážku považují za dynamickou, jelikož proces rozšiřování, který je spojen s růstem, klade nároky nejen na získávání lidského kapitálu, ale zejména na jeho řádné proškolení a začlenění do kolektivu a chodu společnosti. Pokud by tyto činnosti nebyly prováděny, hrozí, že takoví pracovníci by naopak způsobovali pokles tempa růstu podniku. Problematika výběru a přijímání nových zaměstnanců je všeobecně komplikovaná, její zvládnutí je však naprosto esenciální pro rychlý růst firmy, což dokazuje i kapitola o managementu lidských zdrojů. Mason a Brown ve své studii tvrdí, že právě nábor nových zaměstnanců je nejčastější překážkou v růstu gazel. Obecně lze však říci, že toto je problém, se kterým se potýká nejvíce firem – údajně až 45 % (Mason a Brown, 2013).

4.3 Daňové zatížení a regulace

Henrekson a Johansson (2010) prezentovali studii o gazelách, kde jako jeden z poznatků uvádí negativní vliv daní a regulací na počet rychle rostoucích firem. Vyšší míra zdanění má mimo jiné za následek snížení zisků jednotlivých firem. To vede k tomu, že firmám klesá objem finančních zdrojů, které je možné využít k dalšímu financování podniku, například za účelem rozvoje. Díky tomu klesají pobídky k růstu. Regulace mohou rovněž negativně ovlivnit ochotu podniku zvyšovat svůj růst. Regulace totiž mohou mimo jiné snížit ochotu firem navyšovat počty zaměstnanců, a jak již bylo zmíněno v předchozí podkapitole, akvizice nových zaměstnanců je nezbytná pro dlouhodobý růst. Na rychle rostoucí podniky mohou negativně působit regulace i v jiných podobách, tak jak již bylo zmíněno v podkapitole Podmínky trhu. Kromě zmíněných aspektů, které mohou „brzdit“ růst gazel, mohou být daňové zatížení a regulace zodpovědné za neochotu některých podnikatelů vstoupit na trh. Jednoduše se vlivem těchto faktorů mohou podnikatelé rozhodnout nastartovat své podnikání v geograficky jiné lokalitě – jiném státu. Tímto jsme se oblohou vrátili k myšlence Henreksona a Johanssona popsané v úvodu odstavce (Mason a Brown, 2013).

4.4 Financování

Financování je poměrně častou překážkou růstu v případě gazel. Nedostatek finančních prostředků může vést podnik ke snížení objemu finančních prostředků vynakládaných

na investice obecně, jimiž mohou být například výzkum a vývoj, inovace nebo geografické a sortimentní rozšiřování působnosti podniku. Pozastavení nebo jen snížení investic pro tyto účely má přímou souvislost se snížením míry růstu podniku. Nedostatek financí obecně nemusí být jedinou překážkou růstu, svou roli sehrává i struktura. I přes veskrze pozitivní efekt využívání cizích zdrojů („pákový efekt“ – růst rentability vlastního kapitálu využitím cizích zdrojů) se prokázalo, že využití vlastních financí může být přínosnější. Mnoho studií totiž ukazuje, že ve skutečnosti je celá řada gazel schopná získat finanční prostředky i jinak. S tím souvisí další zjištění, a to sice, že většina RRF roste organickou cestou, tedy přes zpětné investice vlastních zisků, menšina ke svému růstu využívá zdroje cizí. S financováním souvisí i schopnost vedení podniku udržovat cash-flow v kladných hodnotách, čehož mělo být docíleno poctivým plánováním, které je však velmi komplikované. Velká část podniků roste nepravidelně, navíc leckdy na značně dynamických trzích, proto je detailní a přesné plánování cash-flow tak obtížné (Mason a Brown, 2013).

4.5 Vedení podniku (management)

Nastartování rychlého růstu v daném podniku vyžaduje často mnoho změn. Řízení změn je jednou z významných oblastí managementu, je to však oblast, ve které řada rychle rostoucích firem nedosahuje uspokojivých výsledků. Se stejnými problémy se často potýkají kromě firem, které hodlají nastartovat svůj rychlý růst, i firmy, které se v období rychlého růstu aktuálně nachází, a to mnohdy již delší dobu. Zachování rychlého růstu klade nároky na změny organizační struktury, administrativních procesů i toku informací napříč společnostmi. Další činností, ve které management aktuálně rychle rostoucích firem často nedosahuje dobrých výsledků, je hledání nových (obchodních) příležitostí. Toto je přičítáno jejich pocitu spokojenosti s aktuální vysokou mírou růstu. Stejně tak významná manažerská funkce plánování se stává zcela nepostradatelnou pro udržení rychlého růstu. V případě rychlého růstu je velmi obvyklá akvizice nových pracovníků, kteří pak po svém příchodu usilují o vyšší pozornost a uznání nadřízených. Parker zmiňuje, že právě tato situace může být velmi častým zdrojem konfliktů na pracovišti, a její nereflektování nebo nesprávně řešení může být překážkou v růstu. Mimoto manažeři napříč celým spektrem firem trpí neochotou přivádět do podniku externí pomoc pro své vlastní činnosti, bojí se o poškození vlastní pověsti a případné ztráty své pozice. Osobně považuji nedostatky v managementu za velmi významnou

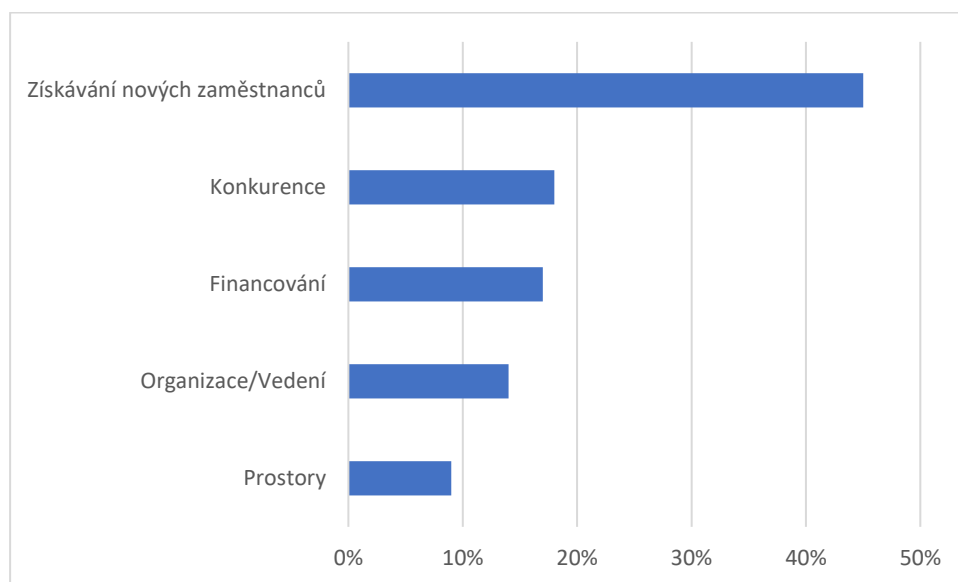
překážku rychlého růstu, zejména v případech, kdy podnik již rychlého růstu dosahuje a cílem je tento trend udržet (Parker a kol., 2010; Mason a Brown, 2013).

4.6 Prostory (umístění)

Společnosti, které dosáhnou vysoké míry růstu, dosáhnou ruku v ruce s tím i velmi rapidního rozvoje. Tento rozvoj je často nečekaný a může způsobit potíže jak v managementu (předešlý odstavec), tak v umístění firmy. Umístění firmy může být chápáno jednak geograficky, zejména však prostorově. Jak firma roste, budova nebo jiné zařízení, ve kterém sídlí, se jí stává malou. Vlivem nečekaného rozvoje je růst firmy často skokový a nepravidelný, díky tomu je „stěhování“ firmy jen omezeně plánovatelné a nalezení nových příhodných prostor je pak často téměř nemožné. Mimoto některé firmy musí vyhledávat i nové vhodné ubytování pro své zaměstnance, a to opět jak pro ty stávající, tak i pro nově nastupující vlivem rozšíření (Levy a kol., 2011; Mason a Brown, 2013).

Výzkum Masona a Browna také přináší četnost výskytu jednotlivých překážek, s výjimkou překážky tržních podmínek, mezi dotázanými firmami.

Obr. č. 3: Výskyt nejčastějších překážek růstu mezi gazelami



Zdroj: vlastní zpracování, 2021 dle Mason a Brown, 2013

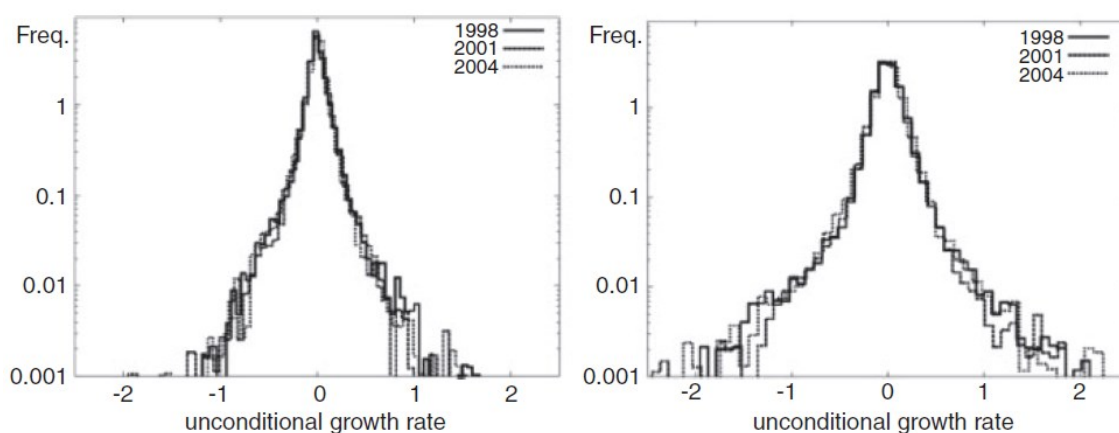
5 Sedm faktů o gazelách

Alex Coad a kolektiv se v mnoha svých výzkumech věnovali rychle rostoucím firmám. Ve své práci z roku 2014 „*High-growth Firms: Introduction to the Special Section*“ sumarizují poznatky, které načerpali při svých předchozích výzkumech a přidávají k nim nové informace od jiných odborníků zabývajících se rychle rostoucími podniky. Jakkoli jsou mnohé tyto výzkumy často názorově nebo obsahově roztržité, Coad a kol. v nich identifikovali sedm níže představených stylizovaných faktů.

5.1 Rozdělení rychlostí růstu je nepravidelné (velmi nerovnoměrné)

Níže uvedený obrázek č. 4 představuje dvě varianty grafu rychlostí růstu firem. Graf vlevo poukazuje na růst spojený s růstem počtu zaměstnanců. Pravý graf je pak ukázkou růstu společností měřeného pomocí růstu tržeb. Rychlost růstu firem zdá se mít Laplaceovo rozdělení, které je graficky reprezentováno Gassovou křivkou. V případě obrázku č. 4 má Gaussova křivka tvar stanu (týpí) s ohledem na to, že osa y má logaritmickou stupnici. Jen menšina firem dosahuje růstu, a z této skupiny jen velmi malá část dosahuje vysokého růstu. To naznačuje, že nejzajímavější fenomény těchto grafů jsou ukryty na obou krajích Gaussovy křivky. Na těchto stranách křivky dochází k velkým výkyvům. Kolísání pravé strany se těší mnohem větší pozornosti výzkumníků, jelikož se jedná právě o gazely. Naopak levá strana je velmi opomíjená, ačkoli studium firem s významnými poklesy by jistě mohlo přinést zajímavá zjištění.

Obr. č. 4: Rozdělení rychlostí růstu



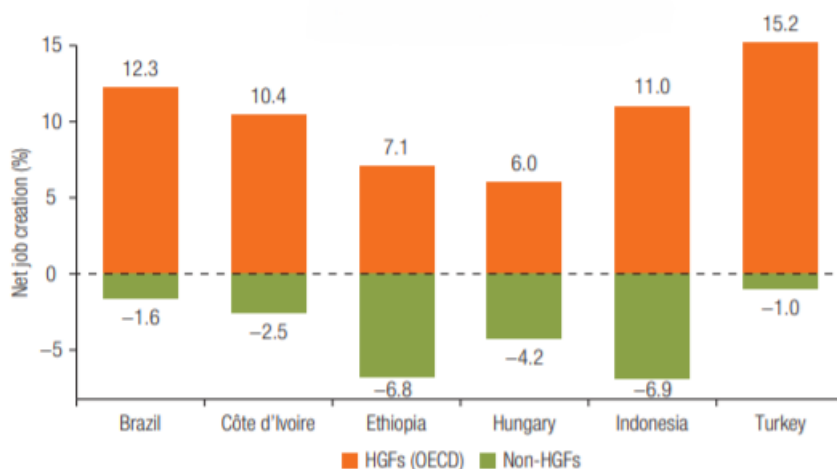
Zdroj: Coad a kol., 2014

5.2 Malý počet gazel tvoří velký podíl nových pracovních míst

V návaznosti na předchozí odstavec lze tedy tvrdit, že existuje velmi malé množství rychle rostoucích firem na celém trhu. Některé tyto firmy jsou navíc často schopné docílit enormního růstu. Jak podotýká Coad a kol. (2014) tento fakt má přímou souvislost s tím, že takové firmy následně generují velký (většinový) počet nových pracovních míst v ekonomice. Dále zmiňuje, že tento fakt byl podložen již celou řadou studií. Některé z nich byly zmíněny v tomto kontextu i v předešlých kapitolách této práce, neboť spojitosti gazel a tvorby nových pracovních míst již byl věnován prostor dříve.

Coad a kol. (2014) v tomto kontextu uvádí mimo jiné práci Daunfeldta a kol. (2013), v níž je popsáno, že na švédském trhu jen 6 % nejrychleji rostoucích firem tvoří 42 % nových pracovních míst. Obdobně Nesta (2009) ve své publikaci „*The Vital 6 Per Cent*“ uvádí, že 6 % z celého počtu firem (ty nejrychleji rostoucí) vytvoří na trhu 49,5 % z celkového počtu nově vzniklých pracovních míst (výzkum ze Spojeného království). V kontextu těchto čísel a studií můžeme o gazelách hovořit jako o „významné menšině“. Toto tvrzení podporuje také níže uvedený graf, který znázorňuje čistý příspěvek k tvorbě nových pracovních pozic ve vybraných státech světa. Pro každý stát je vyznačena hodnota oranžového sloupce, která představuje čistý příspěvek gazel (stanoveno definicí OECD) k tvorbě nových pozic, tato hodnota je ve všech případech kladná. Naopak hodnota vyznačená zeleným sloupcem představující čistý příspěvek všech ostatních podniků je ve všech případech záporná – tedy podniky, které nejsou gazelami, více pracovních míst ruší, nežli vytváří.

Obr. č. 5: Čistý příspěvek k tvorbě nových pracovních pozic

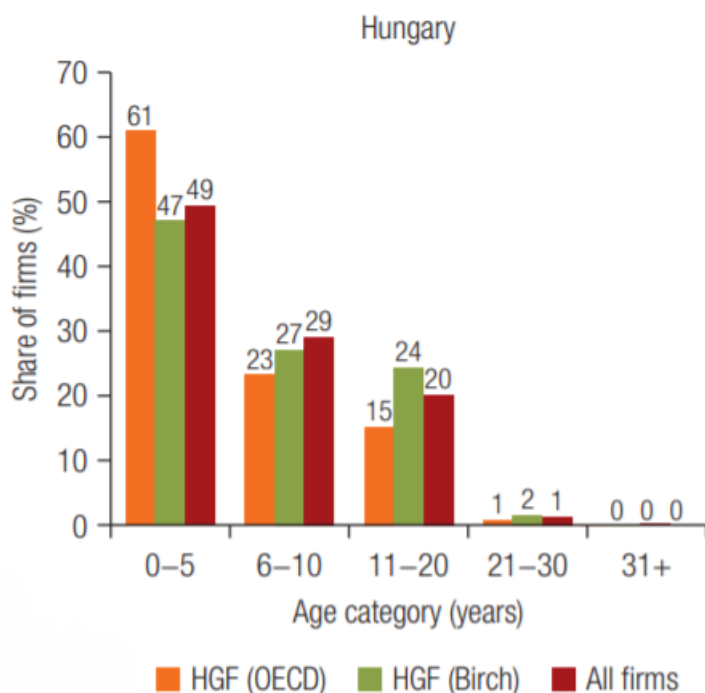


Zdroj: Grover Goswami, Medvedev a Olafsen, 2019

5.3 Gazely jsou často mladé, ne však nutně malé firmy

Studie Coadă a kol. (2014) uvádí, že malé firmy mezi gazelami významně převažují, pokud ovšem k jejich definici použijeme relativní kritéria. Naopak pokud zvolíme absolutní definici růstu, pak budou v našem výběru majoritně zastoupeny velké rychle rostoucí firmy. Nicméně většina studií uvádí jako fakt, že RRF jsou spíše malé firmy s nezanedbatelnou menšinou velkých firem (Acs, Z. J., 2008). Zároveň však zmiňovaná studie odhaluje, že rychle rostoucí podniky většinou tihnou k tomu být mladší firmou než průměrný zástupce daného odvětví. Toto zjištění je platné bez ohledu na způsob (definici) měření růstu. Právě díky tomu je tvrzení, že RRF jsou mladé firmy podstatně robustnější. Toto tvrzení je zároveň dokumentováno výsledky výzkumu provedeného v Maďarsku. Maďarsko bylo zvoleno pro svou podobnost s Českou republikou (geografická poloha, rozloha, počet obyvatel). Na ose *y* je sledován podíl vůči všem firmám v ekonomice, osa *x* dokumentuje pět věkových kategorií. Oranžový sloupec představuje gazely definované dle OECD, zelený sloupec pak gazely definované dle Bircha a temně červený sloupec reprezentuje všechny podniky v ekonomice (pro porovnání). Z grafu je pak zcela patrné, že většina maďarských gazel je koncentrována v jeho levé části.

Obr. č. 6: Věkové rozložení gazel v Maďarsku



Zdroj: Grover Goswami, Medvedev a Olafsen, 2019

5.4 Gazely nejsou zastoupeny ve vysoce technologických odvětvích častěji než v ostatních

Dle Coad a kol. (2014) někteří autoři spojují vysoký růst firem s jejich vysokým inovačním potenciálem. Údajně toto spojení můžeme považovat za pravdivé ve smyslu podnikatelských a podnikových inovací, nicméně ve smyslu technologických inovací jej za pravdivé považovat nelze. Z toho vyplývá, že typický zástupce gazel není vysoce technologickou (hi-tech) firmou. Být rychle rostoucí firmou je tedy primárně ekonomický, nikoli striktně technologický fenomén. I přesto je však mnoho přístupů k propagaci RRF směřováno právě technologickým směrem. Výzkum uvádí, že většina politických iniciativ napříč členskými státy OECD zakládá svůj přístup k podporování gazel na usnadnění přístupu k financování a na podpoře výzkumu a vývoje (V&V) a inovací (OECD, 2010). Z toho vyplývá, že hlavní autority (policy-makers) považují vysoce technologickou oblast za hlavní zdroj rychle rostoucích firem. A to i přesto, že kupříkladu právě studie Coad a kol. (2014) se s tímto názorem neztotožňuje, podobně jako výzkum Henreksona a Johanssona (2010), který výslovně tvrdí, že zde není žádný důkaz pro to, že by gazely byly nadměrně zastoupeny ve vysoce technologických

odvětvích. Rovněž poukazuje na to, že pokud se dá o nějakém segmentu ekonomiky prohlásit, že v něm je zastoupeno více RRF, pak jsou takovým segmentem služby spíše než průmysl (výroba).

5.5 Rychlý růst není v čase přetrvávající

Coad a kol. (2014) uvádí, že většina studií z poslední doby, které se zabývaly gazelami, využívaly statistickou analýzu. Nicméně tyto studie nepřinesly příliš významné výsledky pro stanovení systematického přístupu k rychle rostoucím firmám, poněvadž se všechny shodují, že vysoký růst firem je náhodný. Proto se dá tvrdit, že vysoký růst firem je zejména náhodnou veličinou. Coad zde také odkazuje na své dříve provedené výzkumy, ve kterých se pomocí techniky kvantilové regrese pokoušel objasnit, zdali je vytrvalost růstu firmy ovlivněna její velikostí nebo růstem jednotlivých let. Při svých výzkumech zjistil negativní korelaci každoročního růstu v případě malých gazel. V porovnání s tím velké gazely dosahovaly mírně kladných nebo nulových hodnot korelace. Z tohoto se zdá být patrné, že udržení vysokého růstu je spíše nepravděpodobné. S tímto tvrzením koresponduje i zjištění, že pravděpodobnost, že firma zachová svůj rychlý růst po dobu tří let, je pouhé 1 % (Daunfeldt a kol., 2013). Studie Parkera a kol. (2010) doplňuje téma o zjištění, že firmy zpravidla přestávají vykazovat vytrvalost svého růstu tehdy, skončí-li jejich etapa rychlého růstu. Rovněž Holzl (2014) potvrzuje svými závěry, že udržení vysokého tempa růstu je pro podnik velmi náročné, dodává však, že trvalost rychlého růstu u jednotlivých firem závisí i na způsobu, jakým je onen růst měřen.

5.6 Je těžké předpovědět, které firmy porostou

Některé politické autority volají po systematických programech, které by podporovaly rychlý růst podniků. Například Evropská komise již delší dobu zmiňuje podporu rychle rostoucích malých a středních podniků jako jeden z politických cílů svých střednědobých a dlouhodobých strategií. Často předkládá podíl rychle rostoucích inovativních podniků jako jeden z hlavních indikátorů pokroku strategie. Nicméně právě předchozí kapitola (nestabilita rychlého růstu) upozorňuje na obtíž všeobecně zacílit na firmy ještě předtím, než dosáhnou svého období s vysokým tempem růstu. Což logicky velmi limituje jakékoli potenciální politické nástroje, které mohou být využité pro podporu RRF. Politické programy zaměřené na podporu konkrétních firem

mají jen velmi malou šanci zasáhnout případné potenciální gazely, které by se bez této pomoci gazelami nestaly. Neočekávané zisky a cílení na podniky s nízkým potenciálem růstu jsou častými výstupy takových programů. Z toho plyne, že dané programy by se měly zaměřit na identifikaci a odstranění překážek dynamického růstu podniků. Zde se ovšem vyskytuje onen zmíněný problém, a sice že je těžké ex ante předpovědět, které podniky se v budoucnu stanou gazelami (Coad a kol., 2014; Holzl, 2009).

Některé faktory, jako například velikost, věk, právní forma a další, mají již tradičně vliv na tempo růstu. I přesto má ale většina modelů zaměřených na vysvětlení počátku období firem s vysokým tempem růstu neuspokojivé výsledky, koeficienty determinace vysvětlují v jednotlivých modelech pouze necelých 10 % variability růstu všech dat. Z toho plyne, že o determinantech růstu RRF není zatím vše známo. Mnoho vědců se tak shoduje na tom, že „růst je silně ovlivněn čistě stochastickými šoky“ (Coad a kol., 2014; Coad, 2009).

5.7 Využití jiných ukazatelů růstu vede k výběru jiných souborů firem

Volba ukazatele růstu ovlivňuje výsledky výběru. Na tuto skutečnost již bylo v rámci této práce upozorněno vícekrát, mimo jiné i v kapitole o definicích rychle rostoucí firem. Růst zaměstnanosti a tržeb koreluje jen v některých případech. Tento fenomén budiž vysvětlen tím, že růst zaměstnanosti indikuje růst dostupných zdrojů a růst tržeb indikuje přijetí produktu na trhu. Také se ukázalo, že u gazel existuje jasná substituce (trade-off) mezi růstem pomocí růstu zaměstnanosti a růstem pomocí růstu produktivity (tržeb). Nicméně výsledky výběru nejsou dostatečně citlivé na to, aby bylo zřejmé, jestli jako definice růstu byla použita zaměstnanost nebo tržby (Daunfeldt a kol., 2013; Coad a kol., 2014).

6 Přehled teorií růstu firem

Alexander Coad, ve své studii „*The Growth of Firms: A Survey of Theories and Empirical Evidence*“ z roku 2009, odhaluje hned pět hlavních teorií růstu podniků. V následujících kapitolách bude všech pět teorií představeno, včetně jejich odlišných pohledů na firemní růst nebo jejich nedostatků a omezení.

6.1 Neoklasická teorie – růst směrem k „optimální velikosti“

Pojem *neoklasický* se vyskytuje v různých souvislostech ve velkém množství různých literárních zdrojů. Pro potřebu tohoto přehledu růstu podniků bude neoklasická teorie nahlížena z perspektivy, ve které jsou společnosti přitahovány jakýmsi stavem vlastní „optimální velikosti“. Tato „optimální velikost“ je taková úroveň firemní produkce, při které je maximalizován možný firemní zisk. V krajním případě u velkých společnostech může být maximalizace zisku dosažena snížením objemu produkce, což vede k optimalizaci nákladů na byrokratické procesy. Z tohoto pohledu je firemní růst pouze prostředkem k dosažení optimální velikosti, růst zde není cíl, ale cesta. Firemní růst nás sám o sobě nezajímá. Tato teorie předpokládá, že pokud firmy jednou dosáhnou své optimální velikosti, více již nebudou růst (Coad, 2009).

Coad ve své studii doplňuje kapitolu o teorii transakčních nákladů, která rovněž pracuje s pojmem „optimální velikost“. Tato teorie uvažuje, že „optimální hranice“ (velikost) firmy jsou nastaveny správným poměrem mezi hierarchickými autoritami (vedením) a cenovým (tržním) mechanismem. Pokud jsou transakční náklady nízké, společnost je lépe ovladatelná prostřednictvím tržního mechanismu. Naopak pokud jsou transakční náklady vysoké, převládá ovladatelnost skrze vedení. Koncept „optimální velikosti“ ovšem postrádá dostatečnou oporu v empirických studiích a rovněž nedostatečně vysvětluje další aspekty firemního růstu. Jedná se tedy pouze o teorii a pojem „optimální velikost“ ve spojení s růstem by bylo lepší raději nepoužívat (Coad, 2009).

6.2 Penroseové teorie růstu firmy

Teorie Penroseové je založena na dvou pilířích – myšlenkách. První myšlenkou jsou „úspory růstu“, druhou pak je „pohled založený na zdrojích“.

První pilíř je v podstatě dynamickou vizí. Růst je řízen vnitřní hybností, která je generována učením se z praxe. Výkonné funkce zprvu představují mírný problém vzhledem ke své relativní neznámosti, po čase se ovšem stanou rutinními – známými. Vedoucí pracovníci se časem stanou produktivnějšími tak, jak si postupně zvyknou na své úkoly. Manažeři po určité době zvládají své povinnosti vykonávat rychle, a tím se uvolní část jejich kapacity. Tato volná kapacita pak může být využita k tvorbě růstových příležitostí (mimo jiné třeba i tréninku nových zaměstnanců). Firmy jsou tak neustále pobízeny k růstu, jelikož znalosti zaměstnanců rostou automaticky se zkušenostmi. Pro podnik je však výzvou využít tyto cenné znalosti celopodnikově. Pokud je v tomto podniku úspěšný, roste tak, aby vytvořil hodnotu z nevyužitého zdroje, tato hodnota pak opět tvoří nové zdroje, a tak dále. Penroseová zde také spekuluje o tom, že musí existovat mez – „optimální rychlost růstu“ – po jejímž překročení provozní (variabilní) náklady již jen rostou. „Úspory růstu“ jsou tedy dostatečnou pobídkou pro růst firem, rychleji rostoucí firmy však budou mít vyšší provozní náklady než jejich pomaleji rostoucí rivalové. Tento fenomén je znám jako „Penroseov efekt“ (Coad, 2009).

Druhý pilíř růstu dle Penroseové se odkazuje na to, že společnosti jsou složené z jedinečných seskupení „zdrojů“. Tyto zdroje mohou sehrát důležitou roli při zajištění trvanlivé konkurenční výhody, pokud jsou cenné, vzácné, nenapodobitelné nebo nezastupitelné. Příklady takových zdrojů jsou obchodní značky, interní znalost technologie, kvalifikovaný personál, obchodní smlouvy, stroje a efektivní postupy. Firma se může rozhodnout pro směr růstu na základě přezkoumání silných a slabých stránek ve „zdrojové“ základně. Úspory z růstu mohou vzejít z využití silných stránek spojených s jedinečným seskupením příležitostí dostupných každé firmě. Na rychle se měnících trzích mají podniky, spoléhající na jeden konkrétní typ zdroje, potíže. Na takových trzích mnohem lépe uspějí podniky, které dokážou své zdroje nově vytvářet a uvolňovat, respektive překonfigurovat portfolio svých zdrojů. Penroseová zde pak hovoří o „dynamických schopnostech“. Tato teorie tedy předpokládá, že firmy rostou kvůli „úsporám růstu“, nikoli kvůli libovolné výhodě spojené s vlastní velikostí. Velikost firmy je zde pouze vedlejším produktem předchozího růstu. Mohou existovat limity pro tempo růstu, neexistují však limity pro velikost firmy. Zde je jasně cítit rozpor s předešlou Neoklasickou teorií (Coad, 2009).

6.3 Manažerský přístup – „manažerství“

Základní myšlenku tohoto přístupu (teorie) představuje fakt, že manažeři profitují z velikosti firmy. Čím větším je firma, tím více rostou jejich bonusy a jiné odměny a kompenzace. Mimoto nefinanční pobídky, jakými jsou například prestiž, pravděpodobnost povýšení nebo síla a sociální status, jsou také spojené s velikostí firmy. Výsledkem je, že velikost firmy a její růst se pak jeví jako důležitý faktor (spolu s finanční výkonností firmy) určující funkci „manažerského užitku“. U některých firem, například u malých mladých, splývá snaha o maximalizaci růstu a snaha o maximalizaci zisku. V takových firmách se pak manažeři nedostávají do střetu zájmů svých a zájmů vlastníků. V ostatních případech, což je většina, manažeři volí mezi uspokojením vlastníků (max. zisk) a prosazením vlastních zájmů (max. růst). Podle této teorie tedy manažeři usilující o maximalizaci vlastního užitku, maximalizují tempo růstu podniku, s přihlédnutím k tomu, aby podnik dosáhl uspokojivé míry zisku tak, aby nebyl manažer zbaven své funkce. Na dříve zmíněných tvrzeních je pak postavena předpověď, že společnosti vedené manažerem dosáhnou vyššího růstu oproti společnostem vedeným vlastníkem. Druhý zmíněný typ podniků pak nejspíše ale dosáhne vyšší míry zisku. Empirickým studiím se nicméně nepodařilo tuto předpověď uspokojivě potvrdit, ovšem ani vyvrátit (Coad, 2009).

6.4 Evoluční ekonomie a princip růstu silnějších (výkonnějších)

Současná moderní ekonomika je stále charakterističtější turbulentní hospodářskou soutěží a rapidním technickým pokrokem. V důsledku toho dynamická teorie konkurenční výhody může být relevantnější pro pochopení ekonomiky než neoklasické koncepty rovnováhy a statické optimalizace. Evoluční teorie má svůj prapůvod ve vizi kapitalismu jako kreativní (tvůrčí) destrukce. Dle tohoto přístupu je přežití podniků těsně spjata se sledováním trendových změn. Evoluční mechanismus přirozeného výběru směřuje ekonomiku takovou cestou růstu, na níž silnější a často inovativnější podniky na trhu přežívají, zatímco slabší a méně životaschopné podniky ztrácí svůj tržní podíl a trh opouští. Na toto tvrzení navazuje úvaha, že firmy rostou právě tím, že reinvestují své zisky, tempo růstu pak roste se ziskovostí. Firmy soupeřící v turbulentním tržním prostředí mají v zásadě dvě možnosti, jak získat konkurenční výhodu. Jednou je objevení náklady-spořicí inovace, druhou, a využívanější je kopírování z praxe známých osvědčených přístupů (Coad, 2009).

Jak Coad upozorňuje, principu „růstu výkonnějších“ se navzdory jeho výmluvnosti nedostává velké podpory ze strany empirických studií. Shrnuje, že dva tradiční nositelé této „výkonnosti“ jsou ziskovost a produktivita. Právě v případě první zmíněné ziskovosti, dochází k rozporu s předchozí kapitolou, respektive manažerským přístupem, který tvrdí, že ve většině firem management vybírá mezi růstem a ziskovostí. Nicméně empirické studie pomohly alespoň objasnit, že „silnější“ firmy jsou mnohem méně náchylné k odchodu z trhu, na rozdíl od těch „slabších“. Ve světle tohoto zjištění by se dal princip zmíněný v této teorii přeformulovat z „růstu silnějších“ na „přežití silnějších“. Tento záměr by však bylo lépe ponechat na diskusi (Coad, 2009).

6.5 Přístup populační ekologie

Přístup „populační ekologie“ nebo též „organizační ekologie“ pochází ze sociologie. Základním teoretickým předpokladem týkajícím se růstu organizací je, že tento růst vyžaduje zdroje, které jsou specifické pro jednotlivé výklenky (segmenty), a tyto výklenky mají jen omezenou kapacitu. Pokud firma objeví nový výklenek (segment) s bohatými zdroji, pak tato firma bude moci růst takřka bez překážek. Počet podniků v takovém výklenku bude následně růst vlivem vstupu nových organizací. Pokud bude populace organizací v daném výklenku (segmentu) růst až na úroveň, kdy dostupné zdroje budou vyčerpané – nasycení trhu, pak soupeření mezi firmami bude limitovat růst těchto firem. Tento vztah mezi růstem organizací a soupeřením o zdroje v konkrétním výklenku je znám jako „závislost na hustotě“. Perspektiva populační ekologie tak staví růst organizací do kontextu specifického růstového vzoru. Mnohem méně pozornosti pak věnuje heterogenitě mezi společnostmi v rámci téhož výklenku. Toto je dáno zejména faktem, že základní jednotkou pro tuto perspektivu je populace organizací uvnitř výklenku, spíše než jednotlivé organizace, které onu populaci tvoří. V důsledku toho mají výzkumy podléhající populační ekologii tendenci hodnotit výkonnost firem s ohledem na společné rysy organizací uvnitř jednoho výklenku. Mnoho výzkumů působících na tomto poli také shledalo nižší míru očekávaného růstu spíše u velkých firem než u jejich menších protějšků. Vysvětlení pak hledají zejména v tom, že velké firmy se stávají méně efektivními v alokaci svých zdrojů a stejně tak i méně adaptivními na současné turbulentní podnikatelské prostředí. Díky tomu jsou pak zranitelnější vůči menším (a často mladším) konkurentům. Přičemž toto vysvětlení

vychází z klíčového předpokladu populační ekologie, který nahlíží podniky jako averzní a relativně neschopné strategické nebo organizační změny (Coad, 2009).

7 Aktuální nejrychleji rostoucí firmy

Společnost Deloitte sestavuje každým rokem žebříček pěti set nejdynamičtějších technologických firem v regionu EMEA – Evropa, Střední východ, Afrika (Deloitte Technology Fast 500 EMEA 2019). V žebříčku se nejlépe umisťují společnosti, které v uplynulém čtyřletém období (2015-2018) dosáhly nejrychlejšího růstu tržeb. Pro rok 2019 se v tomto prestižním žebříčku umístilo 25 technologických firem původem z České republiky. Toto číslo je nejvyšší od počátku sestavování žebříčku. 25 zástupců v mezinárodním přehledu řadí Českou republiku na 8. místo celkově, a dokonce na první místo mezi střeoevropskými zeměmi. Nejlépe umístěnou českou společností (23. místo) je Prusa Research, jen o jednu pozici níže se nachází Blindspot Solutions.

Tab. č. 1: Nejrychleji rostoucí podniky z České republiky (2019)

Mezinárodní umístění	Společnost	Tempo růstu tržeb
23.	Prusa Research	4 525 %
24.	Blindspot Solutions s.r.o.	4 444 %
101.	Sewio Networks s.r.o.	1 285 %
105.	Applifting s.r.o.	1 264 %
118.	rohlik.cz (Velká Pecka s.r.o.)	1 165 %
121.	3Dwiser s.r.o.	1 133 %
140.	Kiwi.com	950 %
168.	Proficio Marketing s.r.o.	832 %
173.	GLAMI (Inspigroup s.r.o.)	820 %
192.	Smartsupp.com, s.r.o.	727 %
207.	Footshop s.r.o.	683 %
220.	GoOut, s. r. o.	657 %
243.	Futured apps s.r.o. (The FUNTASTY)	564 %

249.	unuodesign s.r.o.	548 %
297.	DENEVY s.r.o.	432 %
334.	Pilulka.cz	350 %
356.	Twisto payments a.s.	316 %
358.	Memsource a.s.	314 %
362.	Ackee s.r.o.	310 %
364.	Creative Dock s.r.o.	309 %
366.	Bonami.cz, a.s.	307 %
408.	STRV s.r.o.	246 %
440.	IDEA StatiCa s.r.o.	207 %
447.	Phonexia s.r.o.	198 %

Zdroj: vlastní zpracování, 2021 dle Deloitte.com, 2020

Zmíněnému žebříčku kraluje pro rok 2019 britská společnost Revolut, která již prorazila mimo jiné i na český trh. V žebříčku je dále možné najít například i finskou společnost Wolt, která se zaměřuje na rozvážení pokrmů z restaurací a která se velmi významně začala na českém trhu prosazovat právě v době zpracovávání této práce. V době pandemie Covid-19 firmy podnikající v tomto odvětví obecně dosahovaly příznivých výsledků.

Tab. č. 2: Nejrychleji rostoucí podniky z EMEA (2019)

Umístění	Společnost	Země původu	Tempo růstu tržeb
1.	Revolut	UK	39754 %
2.	OakNorth	UK	30706 %
3.	Cloud&Heat Technologies GmbH	Německo	21474 %
4.	DivideBuy	UK	19572 %
5.	FINEWAY	Německo	16594 %

6.	Hazelight Studios AB	Švédsko	14144 %
7.	WOLT ENTERPRISES OY	Finsko	10381 %
8.	PRIMA ASSICURAZIONI SPA	Itálie	9392 %
9.	Electric Mobility Concepts GmbH (emmy-sharing)	Německo	9303 %
10.	Flightgift / Hotelgift	Nizozemsko	7628 %

Zdroj: vlastní zpracování, 2021 dle Deloitte.com, 2020

Empirická část

Předkládaná diplomová práce je ve svém druhém úseku zaměřena na získání praktických poznatků o rychle rostoucích firmách na území České republiky, respektive jejich analýzu. Informace načerpané v této části práce poslouží k zodpovězení hlavního výzkumného cíle celé práce.

Před samotným začátkem analýzy dat je nutné nejprve stanovit kritéria sběru dat, následně datové soubory exportovat. Celý tento proces proběhne v databázi Albertina (oficiální název Bisnode). Opatřená data o rychle rostoucích firmách v ČR budou následně ručně „očistěna“ od nežádoucích záznamů. Po splnění všech těchto kroků bude následovat analýza dat, která se bude technicky opírat zejména o tabulkový kalkulátor Microsoft Excel.

Analytická část práce bude otevřena dvěma samostatnými moduly, z nichž každý bude prezentovat konkrétní zjištěné informace RRF v České republice. První modul se zaměří na obecné (nefinanční) a druhý na finanční charakteristiky rychle rostoucích podniků v ČR. Získané charakteristiky pomohou posunout práci do poslední kapitoly výzkumu, ve které dojde ke komparaci zjištěných poměrových finančních ukazatelů podniků se stejnými ukazateli prezentovanými Ministerstvem průmyslu a obchodu v analýze české ekonomiky. Pro vyšší přesnost výstupů budou zkoumány jednotlivé obory podnikání odděleně. Tato závěrečná část by měla nabídnout odpovědi na otázky o finančním stavu rychle rostoucích firem na území České republiky.

Po takto strukturované finální části práce bude následovat závěrečné shrnutí včetně stanovisek ohledně výzkumných tezí a pojednání o naplnění hlavního cíle výzkumu.

Výzkumné téma, otázky a teze

Výzkumné téma koresponduje s názvem této diplomové práce. Lze tedy říci, že tématem této práce je analýza rychle rostoucích firem v České republice, respektive jejich průzkum a studie.

Obecné otázky výzkumu přímo navazují na výzkumné téma, přičemž otázky jsou následující:

- Čím se rychle rostoucí firmy v České republice vyznačují a co mají společné?
- Jakých výsledků z hlediska finančních ukazatelů dosahují rychle rostoucí firmy v České republice?

Teze navazují na obecné otázky a jsou formulovány na základě literatury (viz teoretická část práce). Empirický výzkum by měl vyvrátit nebo potvrdit následující teze:

- Rychle rostoucí firmy jsou „významnou menšinou“ mezi všemi podniky působícími na trhu.
- Většina rychle rostoucích firem je mladých. Firmy s dřívějším rokem založení jsou menšinou.
- V rychle se rozvíjejících odvětvích, nebo v odvětvích nově vzniklých je vyšší koncentrace rychle rostoucích podniků oproti odvětvím, která se rozvíjí pomalu nebo jsou takzvaně „tradiční“.
- Mezi rychle rostoucími firmami dominují malé firmy.
- U rychle rostoucích podniků převažuje financování aktiv společnosti z vlastních zdrojů nad zdroji cizími.

8 Identifikace rychle rostoucích firem v ČR

V následujících podkapitolách budou popsány všechny potřebné aspekty, které sehrály roli v identifikaci gazel, respektive aspekty podstatné při akumulaci dat o gazelách v ČR.

8.1 Databáze Albertina

Jak již bylo řečeno výše, pro nalezení gazel a informací o nich byla použita elektronická databáze Albertina (Bisnode). Oficiální název databáze je Bisnode Česká republika, a.s. a je spravována společností Josef Fric Software. Přístup do této databáze mi byl umožněn skrze univerzitní knihovnu ZČU.

Tato databáze má dva moduly, jeden pro Českou republiku, druhý pro Slovenskou republiku. Česká část sdružuje celkem 2 940 940 firem, respektive záznamů. Jeden záznam je zde představován každým jedním IČO (identifikační číslo osoby). Databáze nabízí mnoho kritérií pro vyhledávání (až 200) – finančních i nefinančních, slovních i numerických. V souvislosti s tím je možné z ní následně čerpat různé druhy údajů. Tyto údaje a data mohou být velmi užitečné pro marketingová a strategická směřování firem působících na B2B trzích tím, že daná data interpretují a získají tak cenné informace pro své podnikání. Nelze však říci, že by firmy působící na B2C a jiných trzích nemohly pomocí této databáze získat cenné informace, jistě mohou. Například data o hlavních konkurentech v oboru mohou být potenciálně velmi užitečná pro směřování podniku.

8.2 Kritéria potřebná k identifikaci gazel

Před samotným vyhledáváním v databázi firem je zapotřebí stanovit, kterou definicí rychle rostoucích firem se bude práce nadále řídit. Jak jsem již poznamenal v Teoretické části, za nejvýstižnější považuji definici Davida Bircha: „... *podniky, jejichž tržby rostly minimálně o 20 % každoročně ve sledovaném intervalu, přičemž v počátečním roce již měly roční obrát nejméně v hodnotě 100 000 \$.*“ (Birch, Haggerty, a Parsons, 1995, s. 46). Tato definice je zároveň nejpoužívanější napříč jinými výzkumy, což znamená, že její použití povede k lepší komparativnosti této práce s jinými díly. Zadaná kritéria pro vyhledávání budou tedy reflektovat tuto definici.

Dále je zapotřebí stanovit si časové období, ve kterém bude růst firem sledován za účelem identifikace gazel. Toto období volím jako tříleté, respektive hledaný dvaceti-procentní růst musí být dosažený ve třech po sobě bezprostředně jdoucích obdobích (=letech). Takové tříleté období opět bylo využíváno i v mnoha jiných, často mezinárodních studiích. Vzhledem k tomu, že definice uvádí jako minimální velikost obratu 100 000 amerických dolarů a databáze je vedena v Kč, je nutné přepočítat tuto sumu právě na koruny české.

V moment sestavování této práce je posledním kompletně zpracovaným rokem, co se dostupných dat o firmách týče, rok 2019. Poslední rok, který tedy bude v mém výzkumu zahrnut, je rok 2019. Data proto budou reflektovat hospodářský růst firem v ČR počínaje rokem 2016 a konče rokem 2019. Jak jsem již podotknul, minimální výše obratu musí být napříč všemi lety, zahrnutými ve výběru 100 000 dolarů. Jestliže ve výběru budou figurovat pouze firmy s každoročním růstem, pak bohatě postačuje, aby výše obratu byla splněna pro první rok. S tímto vědomím jsem tedy přepočtl částku na Kč kursem 24,53 USD/CZK, který je zpětně vyhlášeným kursem obou měn pro rok 2016. Tento jednotný kurs stanovuje Ministerstvo financí ČR zpětně za uplynulé zdaňovací období (Kodap skupina, 2016). Výsledkem tedy budiž minimální výše obratu v prvním roce (2016) 2 453 000 Kč.

8.3 Proces sběru dat

Principem sběru dat je v tomto případě snaha zmenšit základní soubor (populaci) podniků pouze na podniky rychle rostoucí dle dříve zmíněné definice. Vzhledem k tomu, že jedním z cílů této práce je prezentovat a porovnat finanční ukazatele nalezených firem, je zapotřebí v prvním kroku připustit do dalšího porovnání pouze firmy, které zveřejňují své účetní závěrky. Toho bude dosaženo zadáním kritéria předvýběru firem s účetními závěrkami. V druhém kroku bude následovat kritérium ročního obratu 2 453 000 Kč pro rok 2016. Následně přijde řada na zadání dvaceti-procentního růstu tržeb mezi lety 2016 a 2017. Toto bude zadáno tak, že nejdříve bude zvoleno kritérium účetní závěrky pro rok 2017, a následně definován růst tržeb minimálně 20 % (včetně). Systém tímto porovná, jakým způsobem rostly tržby firem se zvoleným obratem v roce 2017 oproti předešlému roku. Analogicky bude postupováno za účelem zjištění růstu tržeb i v letech 2018 a 2019. Tedy výběr účetní závěrky pro daný rok a následné vložení kritéria s růstem tržeb minimálně 20 %.

Aby databáze vyhodnotila celý tento komplikovaný dotaz správně, tedy tak, jak je požadováno, je nutné provést ruční uzávorkování. Vložit je potřeba tři závorky, každá jedna bude vždy začínat před kritériem účetní závěrky pro daný rok (2017, 2018 a 2019) a končit bude za kritériem růstu tržeb minimálně 20 %. Tímto bude již zcela jisté, že systém správně vyhodnotí, že tato dvě kritéria patří k sobě, jinými slovy růst má být vždy detekován pro daný rok. Poslední nezbytná informace ke správnému zadání celého dotazu je ta, že jednotlivé dílčí dotazy (kritéria) zmíněné dříve musí být mezi sebou vzájemně propojeny logickým operátorem „AND“, který zajistí jejich současné splnění. Tedy všechny podmínky budou splněny současně, čímž dojde k naplnění stanovené definice gazel.

Obr. č. 7: Dotaz v databázi Albertina

The screenshot shows the Albertina CZ Gold Edition 3/2021 ON-LINE interface. The main window displays a complex SQL query in the 'Historie aktuálního dotazu' section. The query is as follows:

```

AND "2016"
AND
Začátek skupiny dotazů - úroveň : 1
Slovník : Rok účetní závěrky
"2017"
AND
Slovník : Nárůst / pokles tržeb v %
"20.00/26860600.00"
ANDFULL
Slovník : Rok účetní závěrky
"2018"
AND
Slovník : Nárůst / pokles tržeb v %
"20.00/26860600.00"
ANDFULL
Slovník : Rok účetní závěrky
"2019"
AND
Slovník : Nárůst / pokles tržeb v %
"20.00/26860600.00"
Konec skupiny dotazů - úroveň : 1
Počet vybraných záznamů : 816
  
```

Below the query, the 'Seznam dotazů' table is visible, showing a list of queries with their execution times and results. The table has the following columns: Datum a čas, Tvorba dotazu, Slovník, and Nalezeno. The data is as follows:

Datum a čas	Tvorba dotazu	Slovník	Nalezeno
12.4.2021 16:47:18	Výběr podle skupiny	Předvýběry: Firmy s účetní závěrkou AND Roční obrat (v mil. Kč): 2.453/600195,4 and 2016 Rok účetní závěrky: 2017	816
12.4.2021 16:45:58	Výběr podle skupiny	Předvýběry: Firmy s účetní závěrkou AND Roční obrat (v mil. Kč): 2.453/600195,4 or 2016 AND Rok účetní závěrky: 2017	11352
12.4.2021 16:44:47	Modifikace - ANDFULL	Rok účetní závěrky: 2019	11352
12.4.2021 16:44:31	Výběr podle skupiny	Předvýběry: Firmy s účetní závěrkou AND Roční obrat (v mil. Kč): 2.453/600195,4 or 2016 AND Rok účetní závěrky: 2018	15407
12.4.2021 16:43:59	Modifikace - ANDFULL	Rok účetní závěrky: 2018	15407
12.4.2021 16:42:45	Výběr podle skupiny	Předvýběry: Firmy s účetní závěrkou AND Roční obrat (v mil. Kč): 2.453/600195,4 or 2016 AND Rok účetní závěrky: 2017	17739
12.4.2021 16:42:17	Modifikace - AND	Rok účetní závěrky: 2017	93943
12.4.2021 16:41:59	Modifikace - AND	Roční obrat (v mil. Kč): 2.453/600195,4 or 2016	102582
12.4.2021 16:41:24	Nový dotaz	Předvýběry: Firmy s účetní závěrkou	278261

Zdroj: Vlastní zpracování, 2021

Po splnění všech těchto náležitostí je již možné přistoupit k exportu dat. Export bude volen ve formě souborů kompatibilních s tabulkovým kalkulátorem Microsoft Excel. Jeden soubor bude obsahovat kompletní primární obecné údaje (finanční i nefinanční) o nalezených podnicích a druhý bude obsahovat detailní finanční data identifikovaných firem (zejména z rozvahy a výkazu zisku a ztráty).

8.4 Proces čištění dat – filtrace, úpravy

Soubor dat, respektive firem, který vznikne na základě předchozího kroku nelze ještě považovat za definitivní výběr. Důvodů je více, jedním z nich je fakt, že výše uvedená kritéria apelují na existenci dat účetních závěrek v databázi Albertina. Tato data však mohou v databázi chybět, například proto, že podnik řádně nezveřejňuje své závěrky, nebo je řádně zveřejňuje, ale data o tomto podniku zatím nebyla v databázi aktualizována.

Dále je zapotřebí soubor obsahující detailní finanční údaje společností podrobit ručnímu přečištění. Což v tomto případě obnáší nutnost projít záznamy každé firmy (v souboru by se měla nacházet výhradně data řádných účetních závěrek za roky 2016 – 2019) a zbavit se například duplicitních záznamů, záznamů neúplných nebo záznamů účetních závěrek za období kratší než 12 po sobě jdoucích měsíců (mezitímní a mimořádné). Následně nastavením vhodného vzorce v tabulkovém kalkulátoru MS Excel dojde k ověření, zdali skutečně daný podnik prodělal ve vytýčeném časovém období rychlý růst tak, jak byl definován dříve. Všechny záznamy, které z jakéhokoli důvodu nebudou vyhovovat, budou odstraněny z původního exportovaného souboru proto, aby bylo naprosto jisté, že podniky, které zůstanou po tomto procesu k dispozici, budeme moci s jistotou nazvat rychle rostoucími firmami v České republice.

9 Informace o gazelách v České republice

Dříve, než bude pozornost věnována nabytým informacím, rád bych zmínil následující. Data jsem sbíral pro roky 2016 – 2019. Posledním rokem ve srovnání je tedy rok 2019, na jehož konci došlo na území Číny, a posléze i jiných států jihovýchodní Asie k šíření virového onemocnění SARS-CoV-2 (Covid-19). Podniky z oněch regionů mohly být již v roce 2019 ovlivněny touto epidemií. Ačkoli se v pozdějších měsících změnilo působení viru v celosvětovou pandemii a ekonomickou recesi, ekonomický dopad na české podniky je možné v tomto ohledu zaznamenat až od roku 2020. Proto si trůufám tvrdit, že mnou zvolený interval je v tomto ohledu recesí, spojenou s pandemií Covid-19, neovlivněn. Naopak v daném období lze hovořit o doznívající konjunkturu ekonomického cyklu, která mohla podniky po ekonomické stránce ovlivňovat spíše pozitivně než negativně.

Nyní je již možno se přesunout k vybraným charakteristikám rychle rostoucích podniků na území ČR.

9.1 Obecné charakteristiky

V tomto úseku budou prezentovány vybrané informace optikou obecných (nefinančních) charakteristik, získaných zkoumáním exportovaného souboru s primárními kompletními daty o rychle rostoucích podnicích v prostředí České republiky.

9.1.1 Celkový počet gazel

Po zadání kompletního dotazu do databáze Albertina jsem získal soubor čítající 816 podniků (1 podnik = 1 IČO), jak je možno vidět na Obr. č. 7. Po ručním očištění ovšem tento soubor čítal 617 firem. Prvním výstupem je tedy celková suma rychle rostoucích firem v ČR, platná ke konci roku 2019. Ke konci roku 2019 bylo v ČR evidováno celkem 2 892 452 ekonomických subjektů, což znamená, že na každých 100 000 ekonomických subjektů připadá 21,33 rychle rostoucích firem. Už jen z tohoto údaje je zcela zřetelné, že z celkového počtu záznamů v databázi je počet rychle rostoucích firem opravdu velmi malým číslem, tyto podniky jsou tedy v ekonomice opravdovou raritou hodnou bližšího zkoumání. Nyní již bude pozornost věnována

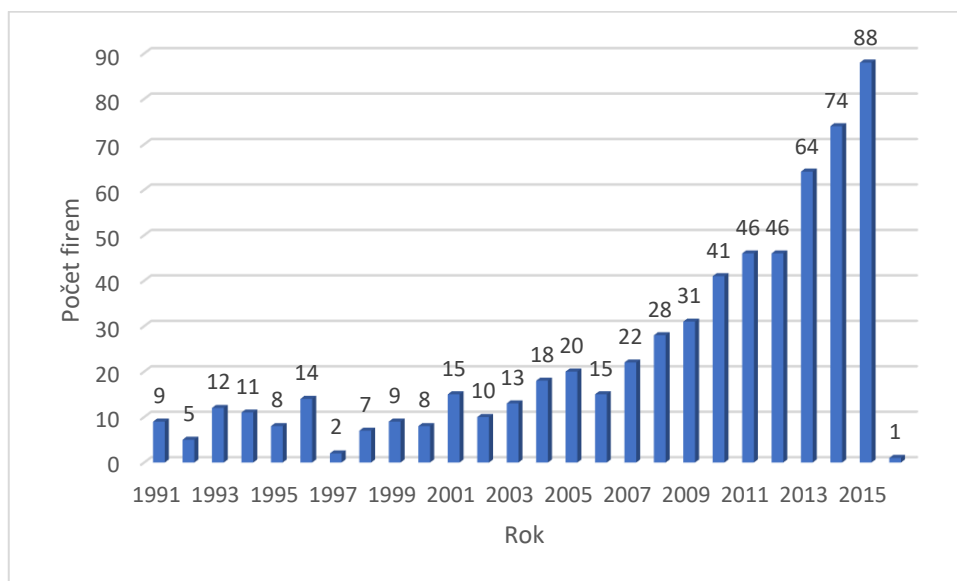
dalším informacím nabytým analýzou datového souboru s kompletními obecnými údaji o nalezených podnicích.

První charakteristikou, kterou by bylo možné u gazel v ČR sledovat, je jejich lokace, respektive jejich sídlo (kraj). Po zralé úvaze jsem se však rozhodl tuto charakteristiku vypustit z následujícího srovnání, jelikož sídlo, které firma uvádí, nemusí reálně souviset s místem provozované činnosti. Konkrétně například celá řada firem udává své sídlo na území hlavního města Prahy, a to často z toho důvodu, že se tak snaží předejít případným kontrolám finančního úřadu, kterým jsou firmy vedené v Praze podrobovány nepoměrně řídčeji než firmy na jiných adresách. Jen pro ilustraci: v získaném souboru 617 firem jich hned 278 má zaevidované své sídlo právě v Praze (iROZHLAS, 2014).

9.1.2 Stáří gazel

Za účelem identifikace a relativního posouzení stáří gazel byly z databáze využity údaje uvádějící datum vzniku konkrétního podniku, respektive jeho zápisu do obchodního rejstříku. Výsledky byly přehledně uspořádány do tabulky níže. Poměrně překvapivé může být například zjištění, že hned devět podniků, které jsem v závislosti na ekonomických výsledcích v letech 2016 - 2019 identifikoval jako rychle rostoucí, bylo založeno již v roce 1991, tedy jsou již téměř 30 let staré. Mezi lety 1991 až 2006 nicméně můžeme pozorovat různé výkyvy ve výskytech těchto firem a celkově nižší úhrnné počty. Oproti tomu od roku 2007 je tendence nově vzniklých RRF již jen narůstající. Celkově mezi lety 2007 až 2015 vznikla většina identifikovaných gazel, konkrétně 440 (tj. 71 %). Samotný rok 2015 přispěl do srovnání 88 vzniklými gazelami. Naproti tomu v roce 2016 jsem detekoval pouze jediný takový podnik. Vysvětlení je nasnadě. Založit podnik, ve stejném roce dosáhnout obrátu minimálně 100 000 \$ a v následujících třech letech vždy navyšovat tržby minimálně o 20 % se zdá být velmi obtížný úkol. Celkově však můžeme usoudit, že větší počet gazel dosáhl maximálního stáří 15 let spíše než stáří vyššího patnácti let.

Obr. č. 8: Rok vzniku gazel



Zdroj: vlastní zpracování, 2021

9.1.3 Právní forma

Zajímavým údajem je rovněž identifikace právní formy u nalezených gazel v České republice. V tomto ohledu významně převažují společnosti s ručením omezeným, kterých bylo v souboru identifikováno celkem 557. Na druhém místě, ovšem s významným odstupem, se nalézá právní forma akciové společnosti. Tento druh společností se nachází mezi českými gazelami celkem v 46 případech. Ostatní právní formy již nedosahují významného zastoupení, nicméně jejich kompletní přehled je možné nalézt v tabulce níže. Dominance společností s ručením omezeným by neměla příliš překvapit. Jedná se o nejčastější právní formu podniků v České republice, jejíž popularita pramení především z minimální zákonné povinnosti základního kapitálu (konkrétně 1 Kč) a ručení společníků vlastním majetkem pouze do výše nesplaceného základního kapitálu. Na tomto místě bych rovněž rád doplnil, že volbou kritérií rychlého růstu nebyly vysloveně diskvalifikovány podnikající fyzické osoby, i přesto se žádná taková osoba do výběru nedostala, všechny podniky jsou tedy právnické osoby.

Tab. č. 3: Právní formy gazel

Právní forma	Společnost s ručením omezeným	Akciová společnost	Družstvo	Odštěpný závod zahr. práv. osoby	Komanditní společnost	Evropská společnost
Počet firem	557	46	7	4	2	1

Zdroj: vlastní zpracování, 2021

Uvedená tabulka nabídla přehledné výsledky o absolutních počtech jednotlivých právních forem, ze kterých je patrné, že společnosti s ručením omezeným byly zastoupeny zdaleka nejčastěji. Ovšem pro získání informací o relativních počtech jednotlivých právních forem bylo zapotřebí využít dat Českého statistického úřadu o celkových počtech právních forem v ČR. Z toho jsem identifikoval, že v ČR připadá 116,01 gazel - společností s ruč. omez. na 100 000 takových podniků. Zatímco gazel - akciových společností jsem stejným způsobem identifikoval 173,22 (na 100 000). Spíše je tedy možné narazit na RRF mezi akciovými společnostmi než mezi společnostmi s ruč. omez. Doplním jen, že u družstev by bylo možné se tímto způsobem dostat dokonce k relativní hodnotě 615,66 firem, nicméně v tomto případě, stejně tak jako ve všech dalších, byly nasbírané absolutní hodnoty příliš nízké, a proto družstva nebyla v relativním srovnání brána v potaz.

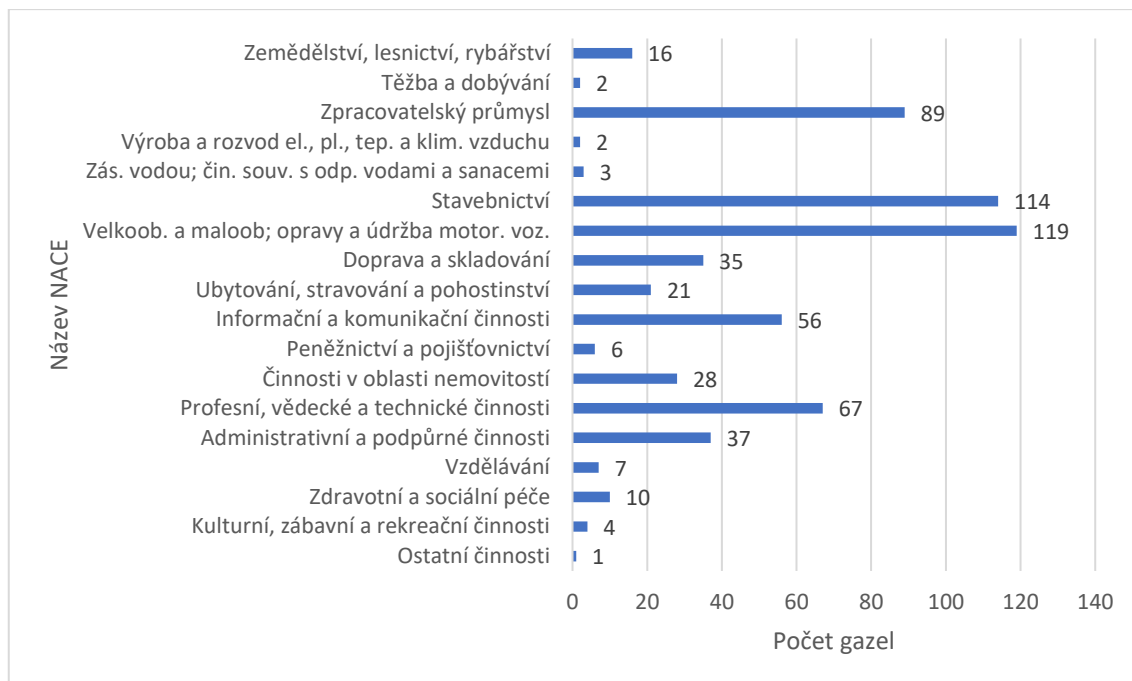
9.1.4 Obor podnikání

V dalším srovnání bylo cílem zaměřit se na rozložení gazel v rámci různých oborů podnikání. Respektive na to, jestli nějaký z těchto „oborů“ převažuje. Za tímto účelem byla využita „klasifikace CZ-NACE“, která vstoupila v platnost 1. ledna 2008. Jedná se o metodiku Českého statistického úřadu, a ta navazuje na předešlou „Odvětvovou klasifikaci ekonomických činností“ (OKEČ). CZ-NACE vychází z mezinárodního standardu NACE (Rev. 2) používaného na úrovni Evropské unie. Tato klasifikace tedy umožňuje statisticky srovnávat a hodnotit podniky dle ekonomických činností nejen na státní úrovni, ale také na úrovni mezinárodní, v rámci EU (Český statistický úřad, 2008).

První závěr, který lze s jistotou prezentovat je, že identifikované gazely podnikají celkem v osmnácti kategoriích NACE. Početní zastoupení jednotlivých rychle rostoucích podniků v dílčích kategoriích NACE je přehledně zpracováno v následujícím grafu. Z toho je zřejmé především to, že největšímu zastoupení se těší kategorie *Velkoobchod a maloobchod (...)* a kategorie *Stavebnictví*. V každé z těchto dvou kategorií se nachází více než 100 zástupců. Více než 50 zástupců pak ještě nalezneme ve *Zpracovatelském průmyslu, Profesní, vědecké a technické činnosti* a *Informační a komunikační činnosti*. Velmi zajímavý výsledek je možné pozorovat u kategorie *Peněžnictví a pojišťovnictví*. I přesto, že toto odvětví často vzbuzuje velký zájem

veřejnosti, ať již odborné či neodborné, podniká zde pouze 6 z identifikovaných 617 gazel.

Obr. č. 9: Gazely dle sekcí NACE



Zdroj: vlastní zpracování, 2021

Předcházející graf nám tedy ukazuje absolutní zastoupení gazel napříč jednotlivými obory podnikání. Z takového grafu však již nelze dále identifikovat relativní zastoupení gazel napříč obory podnikání v ČR. S tím souvisí fakt, že nevíme, jaké obory disponují vyšší koncentrací gazel než jiné, tedy, ve kterých oborech dosahují podniky častěji rychlého růstu než v jiných. Za tímto účelem jsem využil data Českého statistického úřadu sestavená ke konci roku 2019. Na jejich základě jsem následně identifikoval počet RRF v daném odvětví připadajících na 100 000 firem právě tohoto odvětví. Výsledky prezentuje následující tabulka.

Tab. č. 4: Relativní počet gazel dle sekcí NACE

NACE	Počet firem připadajících na 100 000 firem odvětví
Zpracovatelský průmysl	27,81
Stavebnictví	33,98
Velkoob. a maloob., opravy motor. voz.	19,25
Doprava a skladování	45,47
Informační a komunikační činnosti	76,48
Profesní, vědecké a technické činnosti	17,34
Administrativní a podpůrné činnosti	60,46

Zdroj: vlastní zpracování, 2021

Takto přepočítané zastoupení rychle rostoucích podniků již podává informaci o tom, v jaké oblasti se s gazelami setkáme nejčastěji. Touto oblastí jsou *Informační a komunikační činnosti* (76,48 podniků na 100 000 v odvětví). Za zmínku stojí rovněž relativně vysoké zastoupení *Administrativních a podpůrných činností*. Naopak nízká koncentrace gazel je v oblasti *Velkoobchodu a maloobchodu* (...), a zejména mezi společnostmi podnikajícími v oblasti *Profesních, vědeckých a technických činností*.

Dovoluji si doplnit technickou poznámku: do výběru v tabulce uvedené výše byly zahrnuty pouze ty sekce NACE, které dosáhly absolutního zastoupení nejméně 30 firem. Pokud bych do srovnání zahrnul i méně početné sekce, způsobilo by to mimo jiné to, že oborem, kde by bylo nejsnazší narazit na RRF, by byla *Těžba a dobývání*. V této sekci bychom našli gazelu v 221,48 případech na 100 000, ovšem toto číslo vzešlo z pouhých dvou zástupců absolutně. Z absolutního množství 4 gazel by pak například vzešla hodnota 5,25 gazel na 100 000 v sekci *Kulturní, zábavní a rekreační činnosti*.

9.1.5 Počet zaměstnanců

Další charakteristikou, prostřednictvím které můžeme lépe poznat rychle rostoucí podniky v ČR, je jejich počet zaměstnanců. Respektive průměrný počet zaměstnanců v daném období. Hodnoty průměrných počtů zaměstnanců, uspořádané do patřičných kategorií, jsou publikovány v tabulce níže. Jednotlivé kategorie přímo vychází z toho, jakým způsobem s nimi pracuje databáze Albertina. Bohužel právě v sestavení intervalů shledávám největší nevýhodu, jelikož při pohledu na tabulku je patrné, že intervaly nejsou rozděleny rovnoměrně (není zde ekvidistantní dělení). Díky tomu nelze učinit detailní závěry o velikosti firem. Je možné však tvrdit, že většina firem se nachází v horních patrech, tedy jsou ve většině případů menšími podniky. Hned 153 podniků mělo ve sledovaném intervalu průměrný počet zaměstnanců na hodnotě pět nebo méně. Podniky mající v daném období průměrně více než 1 000 zaměstnanců byly identifikovány celkem dva, více než 2 000 zaměstnanců již neměl žádný podnik. Dalším faktem hodným zmínky je to, že údaje o počtu zaměstnanců nebyly do databáze dodány všemi firmami nebo nebyly dodány za každý ze sledovaných roků. V takovém případě u nich nebyla identifikována žádná hodnota, a v tabulce pak chybí. Takových firem bylo celkem 40.

Tab. č. 5: Počty zaměstnanců

Interval	Počet firem
0 - 5	153
6 - 10	90
11 - 20	123
21 - 25	31
26 - 50	81
51 - 100	38
101 - 200	32
201 - 250	7
251 - 500	12
501 - 1000	8
1001 - 1500	1
1501 - 2000	1

Zdroj: vlastní zpracování, 2021

Nicméně je možné upravit intervaly tak, že jejich velikosti budou odpovídat tomu, co uvádí Zákon o účetnictví (viz zákon č. 563/1991 Sb.) § 1b odstavce 1 – 4. Tedy na intervaly 0-10, 11-50, 51-250 a 251 a více zaměstnanců v daném období. Toto dělení v zákoně napomáhá k rozčlenění podniků na mikro, malé, střední a velké účetní jednotky. Můžeme tedy pozorovat, že první dva intervaly (do padesáti zaměstnanců včetně) jsou rychle rostoucími firmami podstatně více obsazené než druhé dva. A to i přesto, že právě první dva intervaly mají výrazně menší (kratší) rozsah. Mikro a malé účetní jednotky tedy zaujímají v tomto srovnání téměř 83 % ze všech jednotek, jež dodaly data o svých počtech zaměstnanců. Přesné počty jsou uvedené v tabulce níže.

Tab. č. 6: Počty zaměstnanců – dle Zákona o účetnictví

Interval	Počet firem
0 - 10	243
11 - 50	235
51 - 250	77
251 a více	22

Zdroj: vlastní zpracování, 2021

Dovoluji si tedy tvrdit, že ačkoli na samotném počátku identifikace rychle rostoucích firem stála podmínka minimálního ročního obrátu ve výši 100 000 dolarů, která diskvalifikuje některé nejmenší účetní jednotky, zastoupení mikro účetních jednotek je i přesto velmi významné, ba dokonce majoritní. Toto kopíruje i celorepublikový trend, kdy mikro a malé účetní jednotky dominují. Ovšem právě vzhledem ke stanovené počáteční podmínce, která některé mikro jednotky bezpochyby diskriminuje, neuvádím

na tomto místě relativní postavení gazel vůči ostatním firmám v ČR. Vyřazení některých obratově malých rychle rostoucích jednotek mělo zcela jistě za následek i současné vyřazení jednotek s nízkým počtem zaměstnanců. Z toho důvodu by následné srovnání souborů firem v ČR a gazel v ČR nepřinášelo validní výsledky.

9.2 Finanční charakteristiky

Poté, co byly popsány charakteristiky obecné, přichází nyní řada na charakteristiky finanční. Ty byly čerpány z obou souborů s údaji o gazelách v ČR získaných prostřednictvím databáze Albertina.

9.2.1 Roční úhrn obratu

Výše zmiňovaný Zákon o účetnictví používá pro klasifikaci velikosti účetních jednotek kromě průměrného počtu zaměstnanců v daném období také roční úhrn čistého obratu. Výsledky uvedené v tabulce níže vychází z čistého obratu (v Kč) konkrétní firmy v kalendářním roce 2019. Stejně tak jako v minulé podkapitole je i zde viditelné, že intervaly nejsou rozděleny ekvidistantně. Lze tedy spíše obecně usoudit, že valná většina firem je koncentrována v horní polovině tabulky, tedy jsou spíše menší velikosti. Více než polovina z 617 identifikovaných RRF se nachází v rozmezí 10 – 60 milionů Kč. Nejnižší intervaly (od 0 do 2 milionů Kč) nejsou zastoupeny, jelikož právě tyto firmy byly zadáním definice rychlého růstu dle Bircha diskvalifikovány. I první uvedený interval 2 – 5 milionů Kč je obsazen pouze dvěma podniky. Kromě toho, že i tento interval je částečně ovlivněn volbou vstupní definice RRF, nízký počet zástupců je zde také zapříčiněn faktem, že obrat byl měřen pro rok 2019, zatímco vstupní definice byla aplikována na rok 2016. Což při podmínce meziročního růstu 20 % způsobí, že firma nacházející se v tomto intervalu v roce 2016, z něj během následujících 3 let velmi pravděpodobně „vyroste“.

Následuje přehled vybraných statistických ukazatelů, které popisují soubor rychle rostoucích firem z pohledu ročního obratu, viz tabulka č. 7:

Tab. č. 7: Charakteristiky ročního obratu (hodnoty jsou uvedeny v milionech Kč)

Aritm. průměr	Směr. odchylka	Minimum	Maximum	1. kvartil	Medián	3. kvartil	Mezikvar. rozpětí
223,909	869,488	4,6	15 144,7	20,6	41,7	108,6	88

Zdroj: vlastní zpracování, 2021

Při pohledu na uvedené údaje a rovněž na dvě následující tabulky je možné si povšimnout, že data jsou velmi významně zešíkmená zprava. Aritmetický průměr významně převyšuje medián. Valná většina hodnot se nachází podstatně blíže minimální hodnotě, z tohoto shluku však vystupuje několik odlehlých hodnot, a to až k maximu souboru. Z tohoto důvodu by prezentace krabicovým grafem byla velmi nepřehledná, „krabicová“ část grafu by nabývala šířky pouze 88, což ve srovnání s hodnotou maxima 15 144,7 je vysloveně zanedbatelné. Jen pro ilustraci uvádím, že maximum je natolik odlehlou hodnotou, že druhá nejvyšší hodnota souboru (rovněž odlehlá) je pouze zhruba poloviční – 7 949,1. Dále uvádím, že data podléhají významné variabilitě, jak je patrné ze směrodatné odchylky.

Tab. č. 8: Roční úhrn čistého obrátu v Kč

Interval	Počet firem
2 - 5 mil.	2
5 - 10 mil.	33
10 - 30 mil.	201
30 - 60 mil.	143
60 - 100 mil.	73
100 - 200 mil.	65
200 - 300 mil.	23
300 - 500 mil.	30
500 - 1000 mil.	24
1000 - 1500 mil.	4
1500 mil. a více	19

Zdroj: vlastní zpracování, 2021

Dále si dovoluji doplnit technickou připomínku. Konce intervalů v tabulce neobsahují horní mez intervalu, toto číslo je vždy počátkem intervalu následujícího.

Další tabulka (viz níže) nám již nabízí pohled na intervaly tak, jak je definuje Zákon o účetnictví. Intervaly opět postupně reprezentují mikro, malé, střední a velké účetní jednotky. V porovnání s kritériem průměrného počtu zaměstnanců, kde nejvíce účetních jednotek bylo možné identifikovat jako mikro, podle tohoto kritéria by naopak bylo možné většinu účetních jednotek označit jako malé. Druhou nejčastější kategorií by pak opět byly mikro jednotky, což koresponduje s výše uvedeným, a sice že gazelami jsou spíše menší podniky (mikro + malé jednotky jsou reprezentovány celkem 517 společnostmi). To, že zde dominují malé jednotky, nikoli mikro, bych osobně

přičítal zejména tomu, že právě velikost a růst obrátu jsou klíčovým ukazatelem pro zvolenou definici rychlého růstu firem.

Tab. č. 9: Roční úhrn čistého obrátu v Kč – dle Zákona o účetnictví

Interval	Počet firem
0 - 18 mil.	123
18 - 200 mil.	394
200 - 1 000 mil.	77
1 000 mil. a více	23

Zdroj: vlastní zpracování, 2021

9.2.2 Aktiva celkem

Již nejednou zmiňovaný Zákon o účetnictví používá kromě průměrného počtu zaměstnanců a obrátu v daném účetním období ještě třetí metriku, podle níž lze podniky opět selektovat na mikro, malé, střední a velké účetní jednotky. Touto metrikou jsou celková aktiva za dané účetní období. Jak již bylo dříve předesláno, zvoleným účetním obdobím v této práci je kalendářní rok 2019, který je posledním kompletně dostupným rokem v databázi Albertina.

S odkazem právě na Zákon o účetnictví jsem definoval čtyři intervaly hodnot aktiv. Konkrétně méně než 9 milionů pro mikro, 9 až 100 milionů pro malé, 100 až 500 milionů pro střední a konečně 500 milionů a více pro velké účetní jednotky. Rozdělení a obsazenost jednotlivých intervalů lze pozorovat v tabulce níže. Dále si dovoluji doplnit technickou připomínku. Konce intervalů v tabulce neobsahují horní mez intervalu, toto číslo je vždy počátkem intervalu následujícího.

Podle počtu aktiv jsem identifikoval velmi obdobný trend jako v případě sumy čistého obrátu uvedeného výše. To znamená, že ve většině případů, jsou gazely v ČR spíše menšími podniky (mikro + malé jednotky), takových zde najdeme celkem 517 a podobně i v tomto případě jsou na prvním místě malé účetní jednotky - 339 gazel, což je více než polovina ze všech identifikovaných. I počet mikro jednotek je zdaleka nezanedbatelný - 178, nejnižší objem aktiv je v hodnotě 769 000 Kč. Naproti tomu nejmenší skupina, velké účetní jednotky s 28 gazelami, nabídla ne příliš překvapivě velkou rozptýlenost hodnot, kdy maximem bylo 8 625 036 000 Kč na straně aktiv společnosti.

Kromě zmíněného minima a maxima souboru byly vypočítány i jiné statistické hodnoty, které poskytují další užitečné informace, viz tabulka č. 10:

Tab. č. 10: Charakteristiky celkových aktiv (hodnoty jsou uvedeny v tisících Kč)

Aritm. průměr	Sm. odchylka	1. kvartil	Medián	3. kvartil	Mezikvartil. roz.
126 487,06	551 443,3	7 830	19 003	52 297	44 467

Zdroj: vlastní zpracování, 2021

Tento výčet vlastností souboru opět nahrazuje krabicový graf. Jeho využití nebylo v tomto případě vhodné, poněvadž data jeví velmi významné zešíkmení zprava (aritmetický průměr je významně větší než medián). Střední „krabicová“ část grafu byla naprosto minimální, z důvodů významně odlehlých hodnot v horní části spektra. Naopak ve spodní části spektra by se žádné takové odlehlé hodnoty nenacházely vinou zešíkmení. Toto je podporováno vysokou variabilitou dat danou směrodatnou odchylkou i průměrem, který lze virtuálně zařadit do intervalu pro střední podniky. Při pohledu do tabulky však vidíme, že to není vhodná prezentace reality. Tento fakt dokresluje i rostoucí dílčí rozestupy mezi kvartily od nultého (minimum) až po čtvrtý (maximum).

Tab. č. 11: Aktiva celkem v Kč – dle Zákona o účetnictví

Interval	Počet firem
9 000 tis. a méně	178
9 000 - 100 000 tis.	339
100 000 - 500 000 tis.	72
více než 500 000 tis.	28

Zdroj: vlastní zpracování, 2021

9.2.3 Základní kapitál

Další finanční charakteristika, která umožňuje lépe poznat rychle rostoucí firmy v ČR, je velikost jejich upsaného základního kapitálu. Tyto informace byly rovněž čerpány z představené databáze a údaj je aktuální k roku 2019. Upsaný základní kapitál může být do jisté míry ovlivněn i zvolenou právní formou. Jak již bylo zmíněno dříve, minimální výše základního kapitálu v případě společnosti s ručením omezeným (s.r.o.) je 1 Kč. Naproti tomu v případě akciové společnosti je stanovená částka 2 000 000 Kč, a právě akciová společnost (a.s.) je druhou nejčastější právní formou gazel, bezprostředně po dominantních s.r.o. Dalo by se předpokládat, že menší společnosti budou mít spíše tendenci upisovat základní kapitál v nižších hodnotách, na druhou

stranu upisování základního kapitálu v minimálních nebo velmi nízkých hodnotách (do 1 000 Kč u s.r.o.) může vzbuzovat nedůvěru v očích (potenciálních) obchodních partnerů.

Výstupy z databáze byly přehledně zpracovány do následující tabulky. V ní je mimo jiné vidět, že základní kapitál do 10 000 Kč včetně zvolilo jen 30 společností a do 1 000 Kč včetně tak učinilo pouze 20 společností. Jako zajímavost uvádím, že 5 gazel se rozhodlo upsat základní kapitál ve výši 1 Kč, tedy na minimální částce. Naproti tomu stojí částka 242 200 000 Kč, která je maximálním upsaným základním kapitálem v konkrétním případě jedné z firem. Kromě těchto extrémů jsou však hodnoty ve většině případů koncentrovány do rozmezí 10 001-500 000 Kč, celkem 461 gazel. Módem tohoto souboru je základní kapitál ve výši 200 000 Kč, který byl evidován celkem u 317 případů. V tabulce chybí osm gazel, v jejichž případě nebyla data o upsaném základním kapitálu dostupná.

Výše uvedená zjištění je možné ještě detailněji dokreslit některými dalšími vypočítanými statistickými hodnotami souboru, viz tabulka č. 12:

Tab. č. 12: Charakteristiky základního kapitálu (hodnoty jsou uvedeny v tisících Kč)

Aritm. průměr	Sm. odchylka	1. kvartil	Medián	3. kvartil	Mezikvartil. roz.
3 509	18 884,982	200	200	210	10

Zdroj: vlastní zpracování, 2021

Stejně tak jako ve výše uvedeném případě, i zde by prezentace krabicovým grafem byla namístě, po bližším prozkoumání jsem ovšem identifikoval několik překážek, pro něž nebylo využití tohoto grafu vhodné. Zaprvé, data (stejně jako v minulém případě) vykazují významné zešíkmení zprava. Průměr je násobně vyšší než medián. Odlehle hodnoty se opět nacházejí pouze v horní části spektra. Zadruhé, šířka „krabicové“ části grafu, daná mezikvartilovým rozpětím, s hodnotou 10 000 by byla téměř zanedbatelná při snaze postihnout minimum a maximum souboru. Mimo těchto znaků je možné i u základního kapitálu pozorovat vysokou variabilitu hodnot danou směrodatnou odchylkou.

Tab. č. 13: Velikost upsaného základního kapitálu v Kč

Interval v Kč	Počet firem
1 - 100	8
101 - 1 000	12
1001 - 10 000	10
10 001 - 100 000	95
100 001 - 200 000	326
200 001 - 500 000	40
500 001 - 1 000 000	22
1 000 001 - 2 000 000	33
2 000 001 - 10 000 000	33
10 000 001 a více	30

Zdroj: vlastní zpracování, 2021

9.2.4 Výsledek hospodaření před zdaněním

Další užitečnou finanční charakteristikou, kterou bylo možné o rychle rostoucích podnicích v ČR vyzískat, je *výsledek hospodaření před zdaněním (EBT)*, respektive to, zdali se zkoumaný podnik nachází v zisku nebo ve ztrátě v daném účetním období. Daným účetním obdobím byl opět kalendářní rok 2019. Zjištění jsou tato:

- 572 podniků se nacházelo v zisku
- 45 podniků se nacházelo ve ztrátě

Naprostá většina podniků se nachází v zisku, ovšem podíl ztrátových není zanedbatelný. Fakt, že byl, mimo jiné, k definování rychlého růstu podniků použit každoroční růst tržeb o 20 % a více, nic nevypovídá o profitabilitě takových podniků. Bylo by chybné předpokládat, že rostou-li tržby, vzniká díky tomu u dané společnosti automaticky i zisk. Růst tržeb indikuje buď to, že podnik zvýšil ceny prodané produkce nebo častěji to, že zvýšil objem prodané produkce, anebo obojí zároveň. Pokud budeme uvažovat růst prodané produkce jako převládající příčinu růstu tržeb, pak už ale tržby samotné nereflektují změnu nákladových složek, jež se podílí na výši zisku. Dalo by se tedy říci, že není na první pohled patrné, jakou výši prostředků musí podnik vynakládat, aby dosahoval růstu tržeb. Proto by nemělo překvapit, že mezi 617 gazelami se nachází 45 podniků ve ztrátě. Jejich rychlý růst je předurčuje k tomu, aby se v nejbližších letech dostaly do sféry ziskových firem. Takovou situaci je možné ilustrovat například tak, že pokud podnik v nedávné době realizoval velkou investici podporující růst tržeb, tato investice sice nákladově odezní, ale položka tržeb může zůstat navýšená.

Rozložení hodnot EBT detailněji ilustruje následující přehled vypočítaných statistických hodnot, viz tabulka č. 14:

Tab. č. 14: Charakteristiky EBT (hodnoty jsou uvedeny v tisících Kč)

Aritm. průměr	Směr. odchylka	Minimum	Maximum	1. kvartil	Medián	3. kvartil	Mezikvar. rozpětí
17 951,859	173 673,596	- 315 636	4 125 597	497	2 227	7 936	7 439

Zdroj: vlastní zpracování, 2021

Hodnoty odhalují vysokou variabilitu dat v podání směrodatné odchylky nebo značný nesoulad mezi aritmetickým průměrem a mediánem „nakloněný“ výrazně ve prospěch aritmetického průměru. Tento nesoulad poskytuje informaci o zešikmení dat zprava. S tím korespondují i hodnoty prvního a třetího kvartilu, které jsou posunuté podstatně blíže minimu než maximu. Rozdíl daných hodnot zároveň udává velikost mezikvartilového rozpětí, v němž se nalézá 50 % hodnot. Vzhledem k tomu, že dané hodnoty jsou s ohledem na minimum a maximum souboru relativně malé, je možné tvrdit, že v této oblasti jsou data velmi hustě koncentrována. V tomto případě nejen maximum, ale rovněž minimum patří k odlehlým hodnotám, podobně jako další hodnoty na obou stranách spektra. Kvantitativně více odlehlých hodnot je ovšem v horní polovině, tedy nad třetím kvantilem.

9.2.5 Platební index

Další zajímavou charakteristikou, kterou mi bylo umožněno díky databázi Albertina u vybraných firem prozkoumat, je jejich platební index. Ten je sestaven na základě toho, jaká je průměrná splatnost závazků gazel, respektive kolik dní po splatnosti v průměru firma hradí své závazky (pokud se tedy vůbec do této situace dostává). Získané informace jsou agregované v tabulce níže, z níž je patrné, že majoritní množství RRF platí své závazky včas. Celková platební morálka gazel v ČR je vesměs pozitivní, jelikož pouze 11 firem hradí své závazky vysloveně pozdě (31 a více dní po splatnosti). Takové firmy jsou ovšem pro své obchodní partnery velice nedůvěryhodné a jejich neschopnost hradit závazky včas může vést ke zhoršení jejich ekonomického profitu. Kromě těchto firem však o gazelách v ČR lze tvrdit, že jejich platební morálka je dobrá. Bohužel je také nutno konstatovat, že u 142 gazel nebyla hodnota tohoto indexu v databázi dostupná, poněvadž zde nebyl dostatek údajů pro jeho vypočtení.

Tab. č. 15: Platební index (kolik dní po splatnosti jsou závazky uhrazeny)

Platební index	Počet firem
Platí včas	275
Platí těsně po splatnosti 1-4	84
Platí krátce po splatnosti 5-10	56
Platí průměrně 11-20	36
Platí uspokojivě 21-30	13
Platí pozdě 31-60	8
Platí velmi pozdě 61-90	1
Platí extrémně pozdě 91-120	1
Riziko nezaplacení 121 a více	1
Nezjištěno	142

Zdroj: vlastní zpracování, 2021

10 Komparace finančních ukazatelů gazel s finanční analýzou Ministerstva průmyslu a obchodu

V této kapitole bude věnována pozornost srovnání vybraných finančních ukazatelů rychle rostoucích firem s finančními ukazateli podnikové sféry v ČR tak, jak je uvádí analýza Ministerstva průmyslu a obchodu (MPO) za rok 2019. Proto budou finanční ukazatele vypočtené na základě účetních dat z databáze Albertina reprezentovat rovněž kalendářní rok 2019. Za účelem získat co nejdetailnější poznatky o rychle rostoucích firmách v ČR bude zkoumání rozčleněno do podkapitol odpovídajících jednotlivým sekcím podnikání (NACE). V potaz budou vzaty jen ty sekce, ve kterých bylo v ČR identifikováno minimálně 30 gazel. Jednotlivé použité finanční ukazatele budou následující:

Rentabilita vlastního kapitálu

Také někdy uváděno pod zkratkou ROE (Rentability on Equity). Jak název napovídá, je jedním z ukazatelů rentability. Tento ukazatel odráží, kolik korun čistého zisku (EAT) připadá na jednu korunu vlastního kapitálu podniku, jinými slovy, jedná se o výnosnost kapitálu vloženého do podniku vlastníky (akcionáři). S tím souvisí vzorec pro výpočet tohoto ukazatele ve formě: $ROE = EAT / \text{vlastní kapitál}$. Je doporučeno dlouhodobě udržovat hodnotu tohoto ukazatele vyšší než 0,08 (8 %).

Obrat aktiv

Tento ukazatel je možné označit také jako *Tržby aktiv* a klasifikovat jej lze jako ukazatel aktivity. Odhaluje, jak efektivně jsou využívána aktiva firmy/firem. Díky němu je možné zjistit, kolikrát se celková aktiva obrátí prostřednictvím tržeb za jeden celý rok. Pro jeho výpočet je využíván vztah: $\text{obrat aktiv} = \text{tržby} / \text{aktiva celkem}$. Je doporučeno udržovat hodnotu tohoto ukazatele nad 1, vyšší hodnoty značí efektivní nakládání s aktivy.

Poměr vlastního kapitálu a celkových aktiv

V anglickém jazyce je tento ukazatel označován jako Equity Ratio. Jak český název napovídá, výpočet tohoto kritéria probíhá následovně: $\text{vlastní kapitál} / \text{aktiva celkem}$. Tento ukazatel je ukazatelem zadluženosti. Odhaluje, jak velká část aktiv společnosti je financována vlastním kapitálem. Jeho výsledná hodnota se vždy nachází v intervalu od

0 do 1 respektive 0 % až 100 %. Doporučené hodnoty tohoto ukazatele jsou v rozmezí 40 % až 70 %. Ideální hodnota je závislá na úhlu pohledu, například věřitelé uvítají spíše vyšší hodnoty tohoto ukazatele, jelikož tím klesá jejich vlastní riziko. Vyšší hodnota ukazatele značí vyšší solventnost podniku. Tento ukazatel je doplňkem k ukazateli *Celkové zadluženosti (cizí kapitál / aktiva celkem)*.

Likvidita

Likvidita poukazuje na schopnost podniku přeměnit svá aktiva na peněžní prostředky, a to ideálně co nejrychleji a s co nejmenšími ztrátami. Peníze jsou nejlikvidnějším aktivem, naproti tomu dlouhodobý hmotný majetek je nejméně likvidním aktivem. Konkrétně v tomto případě je rozlišováno, jak velkou část krátkodobých závazků je podnik schopen pokrýt danou skupinou aktiv. Za tímto účelem je likvidita rozdělena na tři různé ukazatele:

Okamžitá likvidita (L1)

Tento ukazatel lze vypočítat podle vztahu: *krátkodobý finanční majetek / (krátkodobé závazky + krátkodobé bankovní úvěry)*. Je doporučeno, aby se jeho hodnota nacházela v intervalu 0,2 - 0,5.

Pohotová likvidita (L2)

Hodnotu pohotové likvidity lze stanovit vztahem: *(oběžná aktiva – zásoby) / (krátkodobé závazky + krátkodobé bankovní úvěry)*. Její hodnota by se dle doporučení měla pohybovat přibližně v rozmezí 0,7 – 1,2.

Běžná likvidita (L3)

Poslední ukazatel likvidity lze vypočítat následujícím způsobem: *oběžná aktiva / (krátkodobé závazky + krátkodobé bankovní úvěry)*. Jeho hodnota by se měla nalézat v intervalu 1,5 – 2,5. Ve všech případech platí, že nedosažení spodního limitu signalizuje vyšší riziko neschopnosti dostát svým závazkům. Naopak přesažení horního limitu poukazuje na neefektivní práci s aktivy, respektive přehnané kumulování majetku (FISTRO, 2014; Ministerstvo průmyslu a obchodu 2020; Růčková, 2019).

Obecné informace ke způsobu srovnání finančních ukazatelů

V následujících kapitolách budou výše uvedené finanční ukazatele (6) podrobeny srovnání se stejnými ukazateli zveřejněnými MPO. Komparovány budou jen ty sekce

NACE, které dosáhly absolutního zastoupení minimálně 30 podniků. Jejich finanční ukazatele budou vypočítány autorem této práce (1. a 2. řádky tabulek). Použití takto vypočítaných průměrných hodnot by však mohlo být značně zavádějící (jak ukazuje medián), a to kvůli odlehlým pozorováním. Proto jsem se rozhodl doplnit srovnávací tabulky o řádky 3 a 4. V těchto řádcích jsou k dispozici rovněž průměr a medián jako v případě řádků 1 a 2, ovšem s tím rozdílem, že zde jsou ukazatele vypočítané z údajů neobsahujících odlehlé (extrémní) hodnoty. K identifikaci jednotlivých extrémních hodnot pomohly krabicové grafy uvedené v Příloze A této práce. Hlavní pozornost při komparaci tedy bude upřena na 3. řádek tabulek, který uvádí průměrné hodnoty ukazatelů po odebrání extrémních hodnot.

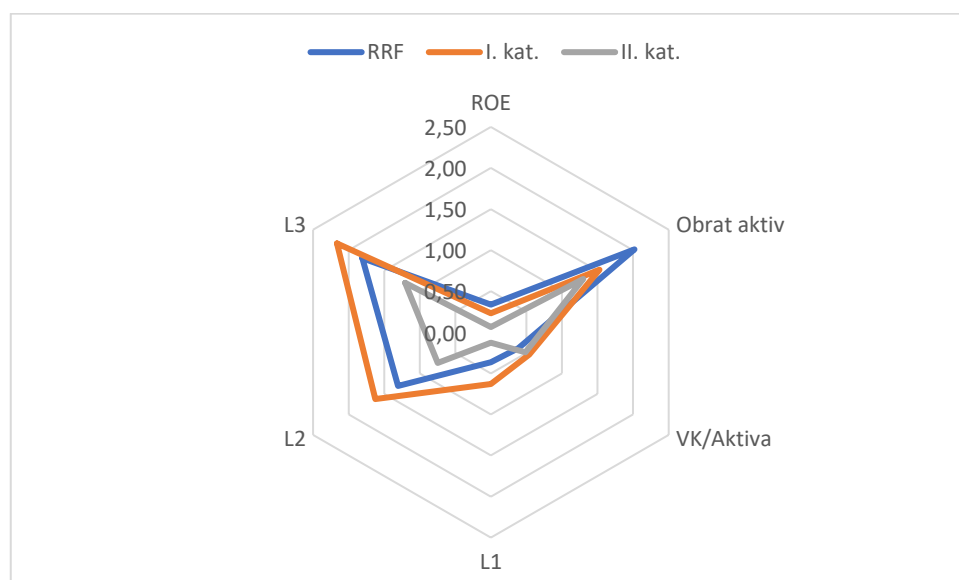
MPO zveřejňuje finanční ukazatele sekcí NACE pro více kategorií podniků. Z toho důvodu bude možné v následujících kapitolách najít celorepublikové průměry hodnot ukazatelů podniků I. a II. kategorie. Podniky I. kategorie (5. řádky) jsou takové, které vytváří hodnotu, tedy ty ekonomicky nejvýkonnější. Podniky II. kategorie (6. řádky) jsou takové podniky, které nevytváří hodnotu, ale jejich ROE je větší než bezriziková výnosnost (pro rok 2019 konkrétně 1,55 %). S těmito údaji budou tedy hodnoty ukazatelů gazel srovnávány. Cílem bude zjistit, jaká sekce NACE vykazuje v podání gazel nejlepší výsledky soudě podle zavedených kategorií MPO. Tabulku bude v každé kapitole doplňovat paprskový graf disponující třemi vlákny: průměr RRF bez extrémů, průměr podniků I. kategorie a průměr podniků II. kategorie. Tato tři vlákna (veličiny) mají největší vypovídací hodnotu o stavu a výkonnosti gazel dané podnikatelské sekce. Pouze pro potřebu těchto grafů budou hodnoty všech ukazatelů sjednoceny do formátu číslo (bez procent), tak aby výsledky byly přehlednější a čitelnější.

10.1 Zpracovatelský průmysl

Zjištěné údaje pro tuto sekci ekonomiky jsou uvedeny v tabulce níže, gazely tohoto odvětví nejlépe popisuje třetí řádek (vytištěný tučně). Z něj je patrné, že rentabilita vlastního kapitálu je 33,82 %, tedy vyšší než u srovnávaných kategorií podniků ze stejného oboru. To je velmi pozitivní zjištění. Obrat aktiv nabývá také hodnoty, která převyšuje srovnávané kategorie, což značí dobrý stav podniků. Ovšem hodnota zadluženosti (VK/aktiva) je nižší než v případě obou kategorií srovnávaných podniků. To znamená, že gazely zde více svých aktiv financují cizími zdroji. Zadluženost je tedy vyšší, což může mít mimo jiné negativní dopad na výši úroků poskytovaných

finančními institucemi v budoucnu. Výměnou za to ale financování cizími zdroji působí takzvanou *finanční páku*, která právě cizí kapitál zlevňuje. Nižší hodnoty VK/aktiva pak naprosto korespondují s vyššími hodnotami ROE. A konečně všechny tři typy likvidity vykazují společný trend, a to, že průměrné hodnoty gazel jsou nižší než průměr podniků I. kategorie, ale vyšší než průměr podniků II. kategorie. Dá se tedy tvrdit, že gazely zpracovatelského průmyslu mají nižší schopnost dostát včas svým závazkům než podniky první kategorie tohoto odvětví. Ovšem optikou doporučených hodnot likvidity mají gazely naprosto dostačující solventnost, a tento rozdíl je jim tedy spíše ku prospěchu, jelikož evidentně efektivněji nakládají se svým majetkem.

Obr. č. 10: Paprskový graf – zpracovatelský průmysl



Zdroj: vlastní zpracování, 2021

Tab. č. 16: Přehled hodnot finančních ukazatelů gazel zpracovatelského průmyslu

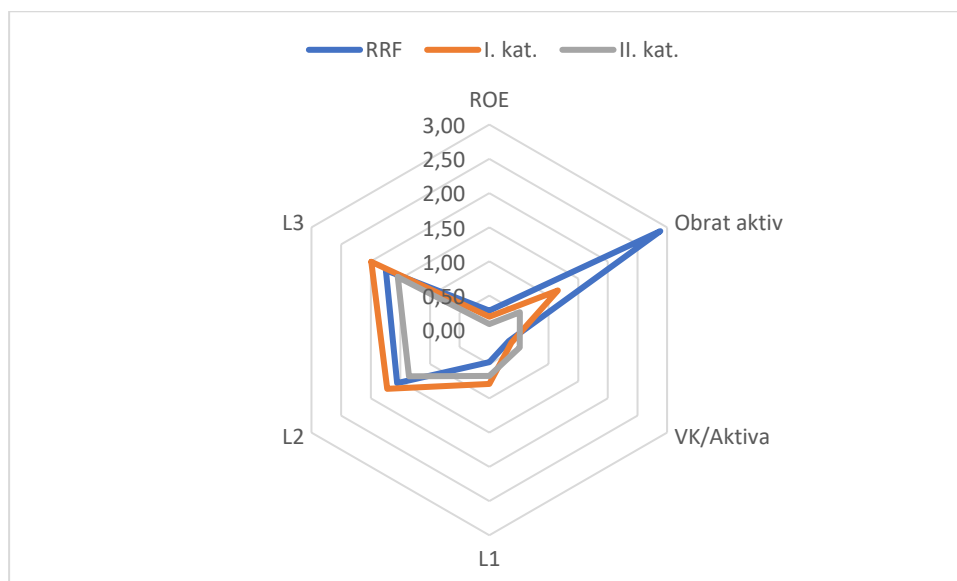
	ROE	Obrat aktiv	VK/Aktiva	L1	L2	L3	
Analýza gazel odvětví	95,49%	2,61	13,12%	1,13	2,18	2,82	Průměr
	30,34%	1,98	34,55%	0,21	1,31	1,98	Medián
Analýza gazel odvětví - bez extrémů	33,82%	2,02	38,59%	0,37	1,31	1,81	Průměr
	30,97%	1,88	38,41%	0,17	1,23	1,67	Medián
Podniky I. kategorie	23,12%	1,53	54,11%	0,63	1,63	2,16	Průměr ČR
Podniky II. kategorie	6,24%	1,30	48,65%	0,13	0,75	1,21	Průměr ČR

Zdroj: vlastní zpracování, 2021

10.2 Stavebnictví

V oblasti stavebnictví je výsledná situace velmi podobná situaci ve zpracovatelském průmyslu. Hodnota ROE opět významně převyšuje republikové průměry daných kategorií. Obrat aktiv překračuje oba republikové průměry velmi významně, dle jeho hodnoty se aktiva u gazel tohoto odvětví ročně obrátí prostřednictvím tržeb bezmála 3x, to značí efektivní nakládání s majetkem. Hodnota zadluženosti je opět u gazel nižší, než tomu je u obou kategorií, namísto je opět souvislost s vyšší hodnotou ROE. V porovnání s podniky I. kategorie je však vlastním kapitálem kryto méně majetku, jen o cca pět procentních bodů, což není signifikantní rozdíl. Hodnota okamžité likvidity (L1) je nejnižší z nabízeného srovnání, její výše 0,47 je však naprosto dostačující. Hodnoty L2 a L3 jsou taktéž na dobré úrovni, jejich výše je sice nižší než v případě podniků I. kategorie, rozdíl však není podstatný. Podstatné je, že gazely v tomto odvětví dokáží efektivně nakládat se svým majetkem. Pouze hodnota L2 - 1,55 představuje potenciál pro zlepšení. Postačovalo by, aby její hodnota byla 1,2 popřípadě níže.

Obr. č. 11: Paprskový graf – stavebnictví



Zdroj: vlastní zpracování, 2021

Tab. č. 17: Přehled hodnot finančních ukazatelů gazel stavebnictví

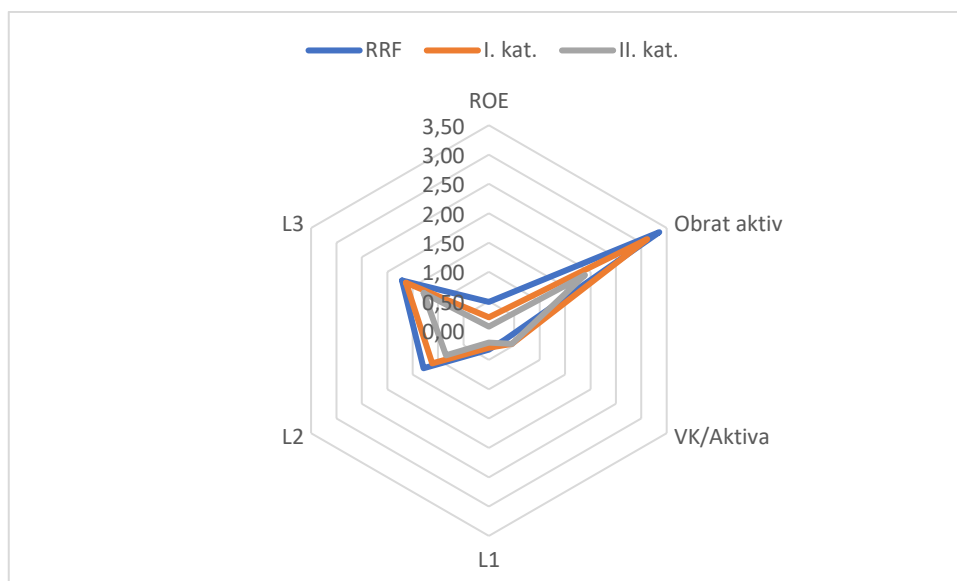
	ROE	Obrat aktiv	VK/Aktiva	L1	L2	L3	
Analýza gazel odvětví	31,13%	3,53	32,05%	0,55	1,48	1,66	Průměr
	28,44%	2,81	28,16%	0,29	1,41	1,67	Medián
Analýza gazel odvětví – bez extrémů	28,12%	2,89	32,79%	0,47	1,55	1,74	Průměr
	28,28%	2,61	28,19%	0,28	1,39	1,59	Medián
Podniky I. kategorie	19,30%	1,16	37,59%	0,79	1,72	1,99	Průměr ČR
Podniky II. kategorie	8,39%	0,52	51,19%	0,67	1,36	1,54	Průměr ČR

Zdroj: vlastní zpracování, 2021

10.3 Velkoobchod a maloobchod; opravy a údržba motorových vozidel

I v této sekci se můžeme setkat s obdobným fenoménem v případě prvních třech ukazatelů. ROE vykazuje velmi vysokou průměrnou hodnotu – 48,77 % (nejvyšší mezi gazelami), což značně převyšuje i průměr podniků I. kategorie v ČR. Adekvátně k tomuto je opět nižší hodnota VK/aktiva (31,30 %), která tak potvrzuje vysokou míru zapojení cizích zdrojů financování. I hodnota ukazatele aktivity je zde na vysoké úrovni, nejedná se však o dramatický rozdíl vůči průměru podniků I. kategorie. V případě všech typů likvidity však v tomto odvětví můžeme pozorovat, že gazely dosahují nevyšších hodnot, které jsou však z hlediska doporučení téměř dokonalé, proto je lze sumárně označit jako velmi dobré.

Obr. č. 12: Paprskový graf – velkoobchod a maloobchod



Zdroj: vlastní zpracování, 2021

Tab. č. 18: Přehled hodnot finančních ukazatelů gazel velkoobchodu a maloobchodu

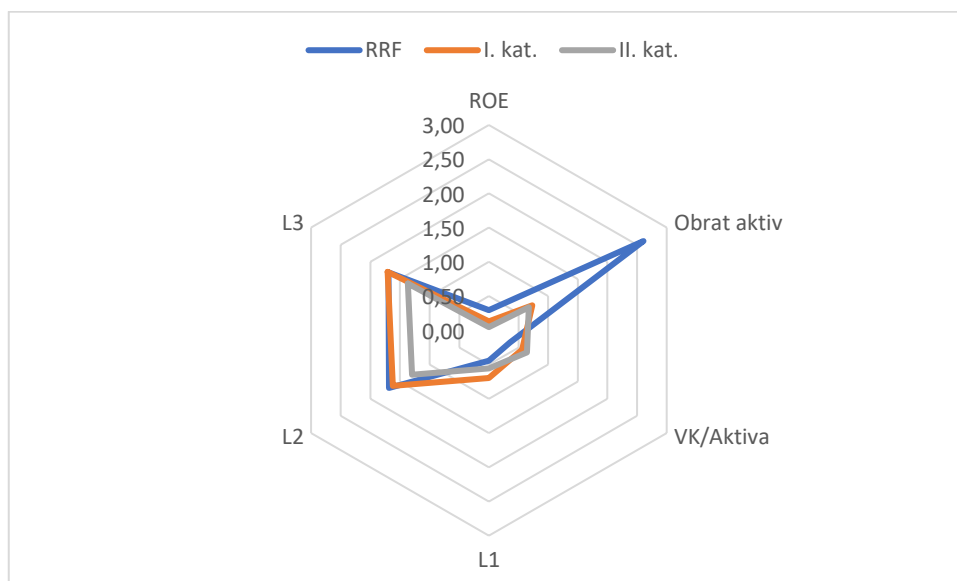
	ROE	Obrat aktiv	VK/Aktiva	L1	L2	L3	
Analýza gazel odvětví	39,23%	5,17	26,34%	3,02	5,72	9,79	Průměr
	38,86%	3,27	29,40%	0,21	1,11	1,69	Medián
Analýza gazel odvětví – bez extrémů	48,77%	3,35	31,30%	0,32	1,28	1,71	Průměr
	38,86%	2,97	29,49%	0,19	1,07	1,53	Medián
Podniky I. kategorie	22,82%	3,12	45,31%	0,29	1,12	1,63	Průměr ČR
Podniky II. kategorie	6,85%	1,89	45,52%	0,21	0,84	1,28	Průměr ČR

Zdroj: vlastní zpracování, 2021

10.4 Doprava a skladování

V sekci dopravy a skladování jsou průměrné hodnoty gazel pro první dva ukazatele velmi blízké již zmíněným sekcím. ROE i obrat aktiv významně převyšují průměry obou kategorií podniků zmíněných v analýze MPO. Hodnota zadluženosti je v tomto případě 35,72. To je, stejně jako v předešlých případech, ne příliš vzdálená hodnota od doporučené spodní hranice – 40 %. V tomto případě však stojí za zmínku to, že u podniků I. kategorie je toto číslo o více než 20 procentních bodů vyšší a u podniků druhé kategorie dokonce ještě vyšší. To znamená, že gazely v této sekci volí poměrně vyšší míru zadluženosti, než tomu je u průměru v ČR. Stejně tak jako tomu bylo u gazel z oblasti stavebnictví, i zde je hodnota L1 nejnižší ze všech srovnávaných a hodnoty L2 a L3 (které jsou vzájemně velmi blízko sebe) jsou vždy „vklíněny“ mezi výsledky podniků I. a II. kategorie. Nepřináší to však nijak negativní informaci o finančním zdraví gazel v tomto odvětví. Ukazatele L1 a L3 jsou naprosto v souladu s doporučeními a L2 – 1,68 není dramaticky zvýšené. Lze si však představit, že tento ukazatel by ideálně mohl být nižší (pod 1,2), nejlépe snížením pohledávek.

Obr. č. 13: Paprskový graf – doprava a skladování



Zdroj: vlastní zpracování, 2021

Tab. č. 19: Přehled hodnot finančních ukazatelů gazel dopravy a skladování

	ROE	Obrat aktiv	VK/Aktiva	L1	L2	L3	
Analýza gazel odvětví	31,63%	2,61	25,11%	0,64	1,92	2,06	Průměr
	31,93%	2,47	27,21%	0,24	1,49	1,51	Medián
Analýza gazel odvětví – bez extrémů	29,63%	2,61	35,72%	0,44	1,68	1,69	Průměr
	31,76%	2,47	27,46%	0,24	1,35	1,49	Medián
Podniky I. kategorie	13,28%	0,73	56,07%	0,70	1,62	1,71	Průměr ČR
Podniky II. kategorie	4,52%	0,67	64,44%	0,56	1,30	1,37	Průměr ČR

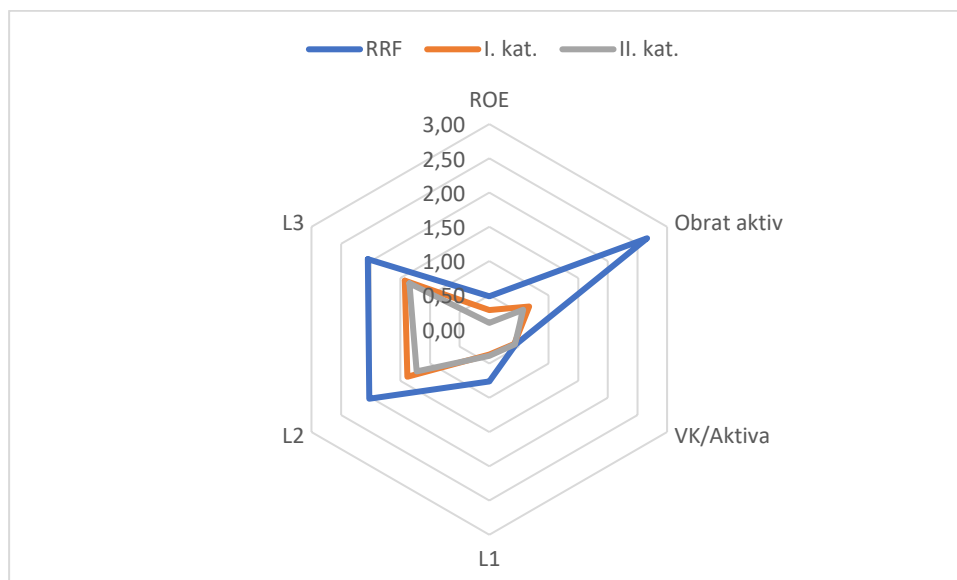
Zdroj: vlastní zpracování, 2021

10.5 Informační a komunikační činnosti

Informační a komunikační činnosti jsou tou sekcí NACE, kde zastoupení gazel dosáhlo nejvyšší relativní úrovně v rámci České republiky. Co se zjištěných finančních ukazatelů týče, lze v tomto odvětví pozorovat četné podobnosti se sekcí maloobchodu a velkoobchodu. ROE dosahuje druhé nejvyšší úrovně, která je významně vyšší než sledovaný průměr u podniků I. kategorie. Hodnota aktivity – 2,66 je rovněž velmi vysoká a značně převyšující republikové průměry. Změnou je ukazatel zadluženosti (VK/aktiva), který nejen že zde dosahuje nejpříznivější úrovně, ale rovněž jeho hodnota je vyšší než v případě obou uvedených průměrů podniků v ČR. Konkrétně hodnota 44,13 % poukazuje na velmi uspokojivý způsob financování majetku, co se zapojení

vlastního kapitálu týká. Stejně tak jako u gazel v maloobchodu a velkoobchodu i zde můžeme pozorovat, že všechny tři uváděné likvidity dosahují vyšších hodnot než obě kategorie podniků uvedených pro porovnání. Výše L3 – 2,05 se zdá být naprosto perfektní. Naproti tomu hodnoty L1 a L2 si lze v ideálním případě představit na nižší úrovni, optimálně zásluhou snížení výše krátkodobých finančních prostředků.

Obr. č. 14: Paprskový graf – informační a komunikační činnosti



Zdroj: vlastní zpracování, 2021

Tab. č. 20: Přehled hodnot finančních ukazatelů gazel informačních a komunikačních činností

	ROE	Obrat aktiv	VK/Aktiva	L1	L2	L3	
Analýza gazel odvětví	45,25%	2,66	41,25%	1,74	3,30	3,32	Průměr
	45,15%	2,29	39,43%	0,75	2,38	2,38	Medián
Analýza gazel odvětví – bez extrémů	48,39%	2,66	44,13%	0,76	2,03	2,05	Průměr
	46,38%	2,29	39,85%	0,39	1,88	1,93	Medián
Podniky I. kategorie	28,26%	0,67	42,38%	0,37	1,38	1,42	Průměr ČR
Podniky II. kategorie	9,55%	0,57	43,10%	0,38	1,23	1,35	Průměr ČR

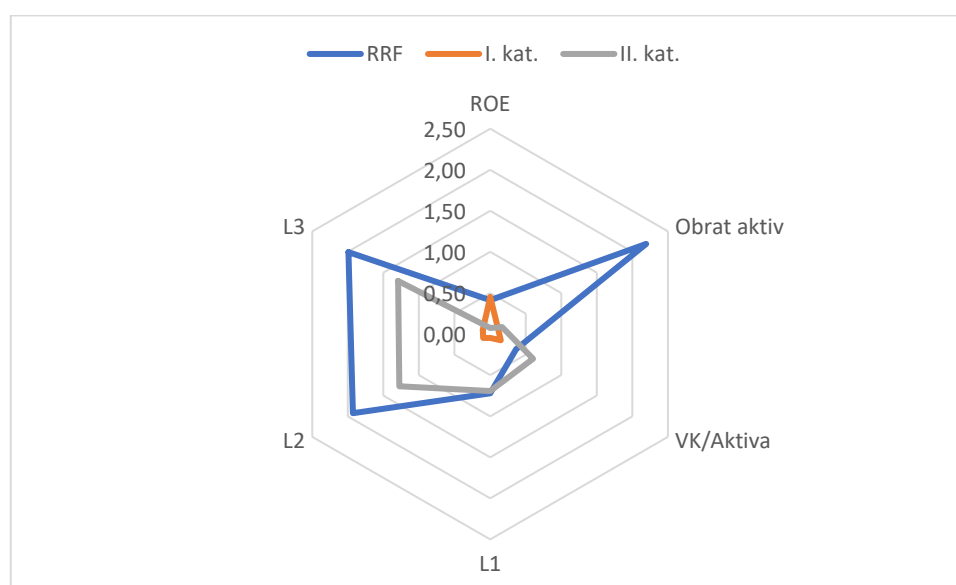
Zdroj: vlastní zpracování, 2021

10.6 Profesní, vědecké a technické činnosti

Profesní, vědecké a technické činnosti, jsou jedinou ze zkoumaných sekcí, kde skupina gazel nedocílila vyššího ROE, než jaký je průměr podniků I. kategorie v ČR. Rozdíl jsou zhruba 4 procentní body, dá se však tvrdit, že i přesto je výsledek 41,26 % velmi

dobrou vizitkou gazel této sekce. Naproti tomu ukazatel obratu aktiv je výrazně nakloněn ve prospěch gazel. V souladu s výsledkem rentability pak vystupuje hodnota ukazatele zadluženosti, kde průměr podniků I. kategorie zaostává za průměrem gazel – 36,42 %. Tato hodnota sice nedosahuje doporučeného intervalu, ale je mu podstatně blíže než 15,04 % v případě podniků I. kategorie. V otázce likvidity lze pozorovat stejnou situaci jako u informačních a komunikačních činností, hodnota L3 je zcela optimální a L1 a L2 by ideálně mohly být nižší. Pro všechny ukazatele likvidity ale platí, že jsou vyšší než oba průměry uvedené pro srovnání.

Obr. č. 15: Paprskový graf – profesní, vědecké a technické činnosti



Zdroj: vlastní zpracování, 2021

Tab. č. 21: Přehled hodnot finančních ukazatelů gazel profesních, vědeckých a technických činností

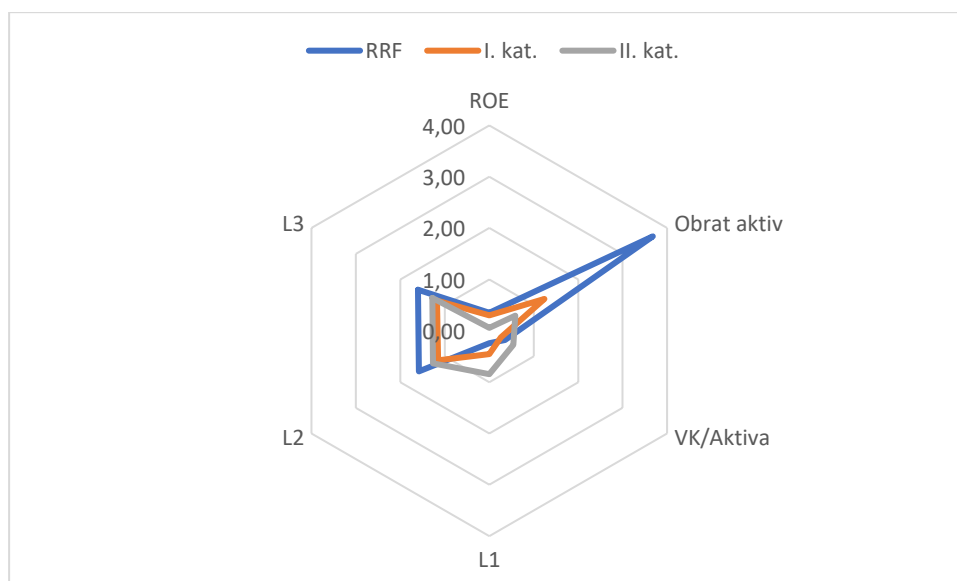
	ROE	Obrat aktiv	VK/Aktiva	L1	L2	L3	
Analýza gazel odvětví	44,64%	2,83	36,42%	1,45	2,91	3,55	Průměr
	41,40%	2,03	30,91%	0,51	1,66	1,76	Medián
Analýza gazel odvětví – bez extrémů	41,26%	2,19	36,42%	0,72	1,93	1,99	Průměr
	39,89%	1,97	30,91%	0,43	1,59	1,66	Medián
Podniky I. kategorie	45,23%	0,11	15,04%	0,05	0,10	0,10	Průměr ČR
Podniky II. kategorie	7,52%	0,17	60,42%	0,69	1,27	1,29	Průměr ČR

Zdroj: vlastní zpracování, 2021

10.7 Administrativní a podpůrné činnosti

Poslední sekcí NACE, která byla prostřednictvím finančních ukazatelů analyzována, jsou administrativní činnosti. I ta má svá specifika ve srovnání s dříve zmíněnými sekcemi. ROE zde také nabývá hodnot vyšších než u podniků I. kategorie, rozdíl však není tak dramatický jako v některých jiných případech. Naproti tomu hodnota obratu aktiv je zde nejvyšší ze všech srovnávaných sekcí gazel v tomto přehledu, konkrétně 3,68. Specifikem je také to, že vyšší hodnota ROE oproti podnikům I. kategorie si zde nevyžádala „daň“ v podobě nižší hodnoty VK/aktiva. Naopak, podle tohoto ukazatele je hodnota podstatně vyšší než u průměru podniků I. kategorie. Jen doplním, že podniky II. kategorie mají tento ukazatel v podstatně vyšších hodnotách oproti dvěma zmíněným, ovšem jejich hodnota ROE je v tomto případě signifikantně nižší. V případě ukazatelů likvidity je situace relativně proměnlivá. L1 gazel je nejnižší ze všech hodnot v tomto konkrétním srovnání – 0,24. Zároveň je to však i nejnižší průměrná hodnota L1 mezi všemi skupinami gazel zde zkoumanými, toto číslo je téměř na spodním okraji doporučených hodnot pro likviditu prvního stupně. Nicméně výše ukazatelů L2 a L3 jsou v tomto srovnání těmi nejvyššími. Jak je patrné, hodnoty 1,58 a 1,60 jsou si velmi blízko. Zatímco hodnota L3 se opět blíží spodní hranici doporučeného intervalu, hodnota L2 je naopak spíše vysoká a lze tedy říci, že by optimálně mohla být nižší.

Obr. č. 16: Paprskový graf – administrativní činnosti



Zdroj: vlastní zpracování, 2021

Tab. č. 22: Přehled hodnot finančních ukazatelů gazel administrativních činností

	ROE	Obrat aktiv	VK/Aktiva	L1	L2	L3	
Analýza gazel odvětví	35,17%	3,68	29,91%	0,07	1,63	1,65	Průměr
	33,87%	3,09	37,46%	0,16	1,47	1,47	Medián
Analýza gazel odvětví – bez extrémů	35,17%	3,68	35,38%	0,24	1,58	1,60	Průměr
	33,87%	3,09	37,82%	0,13	1,34	1,36	Medián
Podniky I. kategorie	29,84%	1,24	26,40%	0,45	1,15	1,18	Průměr ČR
Podniky II. kategorie	5,71%	0,59	54,26%	0,85	1,27	1,28	Průměr ČR

Zdroj: vlastní zpracování, 2021

10.8 Sumarizace komparace finančních ukazatelů

Globálně lze tvrdit, že rychle rostoucí podniky si v rámci svých oborů (sekcí) vedou ekonomicky velmi dobře, a to nejen po stránce obratu a tržeb. Stejně tak i poměrové finanční ukazatele svědčí o tomtéž. Situace však není ve všech oborech stejná, a proto budou v následující kapitole prezentovány všechny podstatné rozdíly nebo naopak shody v datech.

O gazelách v ČR lze obecně tvrdit, že jejich likvidita (respektive její tři formy/stupně) je na dobré úrovni. Ve všech oborech a ve všech stupních likvidity byl vždy naplněn alespoň minimální doporučený limit. V některých případech byl dokonce horní limit překračován. Celkově tedy platí, že gazely v prostředí ČR jsou solventními podniky. K dobru bych těmto podnikům přičetl i to, že naprostá většina hodnot likvidity byla nižší, než je tomu u srovnávaných celorepublikových průměrů. Toto sice na první pohled zní jako protimluv, ale místy až zbytečně vysoké hodnoty likvidity svědčí o neefektivním nakládání s aktivy. Gazely jsou v této disciplíně povětšinou efektivnější, a to při současném zachování dostatečné platební schopnosti, což je podstatné.

Podobně jako v případě likvidity, kde byla identifikována dobrá situace, je možné i ukazatel rentability vlastního kapitálu (ROE) a obratu aktiv hodnotit pozitivně. Z pohledu obratu aktiv dosahují gazely ve všech případech lepšího výsledku – vyšších hodnot, než jak je tomu u průměru ČR. Ve většině případů je tento rozdíl dokonce markantní! I co se týká ROE, platí, že gazely dosahují lepších výsledků než uváděné průměry obou kategorií podniků v ČR. Jedinou výjimkou je v tomto směru sekce *profesních, vědeckých a technických činností*, kde průměrné ROE dosáhlo o čtyři

procentní body nižší úrovně než v případě průměru podniků I. kategorie v ČR. I zde ovšem hodnoty ukazatelů dosahují u gazel nadprůměrných výsledků.

Posledním ukazatelem, který zbývá zhodnotit, je poměr vlastního kapitálu k celkovým aktivům. Jedná se o jediný ukazatel, ve kterém rychle rostoucí firmy dosahují spíše podprůměrného výsledku, pokud budeme srovnávat s průměrem podniků v ČR. Tento ukazatel referuje o míře financování aktiv společností vlastním kapitálem. Čím nižší je hodnota tohoto ukazatele, tím vyšší je zadluženost – více aktiv je kryto cizími zdroji. Sledované gazely vykazují systematicky nižší procento zapojení vlastních zdrojů, než jak tomu je u průměrů v ČR. Mezi nižšími hodnotami tohoto ukazatele a vyššími hodnotami u ROE je souvislost. Čím menším objemem vlastního kapitálu firma disponuje, tím vyšší rentability právě této složky majetku bude dosahovat. Gazely ve zvýšené míře preferují financování cizím majetkem. Míra tohoto financování často přesahuje doporučenou mez. Dá se však předpokládat, že právě tento dluhový způsob financování pomáhá podnikům k vyššímu tempu růstu, vliv zde může mít takzvaný *efekt finanční páky*. Pokud však podniky chtěly tempo svého růstu a dobré ekonomické výsledky udržet, měly by v budoucnu svou míru zadluženosti snižovat, minimálně na doporučenou mez. Toto doporučení podporují i závěry z kapitoly 4.4 Financování, kde je zmíněno, že firmy využívající dlouhodobě cizích zdrojů pro vlastní financování nevyakládají dostatek finančních prostředků na investice – výzkum a vývoj, inovace, rozšiřování. Bez investic není růst firmy dlouhodobě udržitelný.

Co se maximálních hodnot týká, byly nalezeny tyto. Maximální ROE – 48,77 % u gazel *velkoobchodu a maloobchodu*. Nejvyšší obrat aktiv – 3,68 u gazel *administrativních činností*. Poměr vlastního kapitálu a celkových aktiv byl nejvyšší u gazel *informačních a komunikačních činností*, a to s hodnotou 44,13 %. Hodnoty všech tří stupňů likvidity nabývají maxima rovněž u rychle rostoucích firem *informačních a komunikačních činností*. Vzhledem k tomu, že se zde opět nabízí diskuze, zdali je možno hodnoty přesahující doporučené limity považovat za pozitivní, uvádím i odvětví, ve kterých hodnoty likvidit nabyly takřka ideálních čísel. Těmito odvětvími jsou *zpracovatelský průmysl a velkoobchod a maloobchod*.

Finálně je pak možné učinit závěr, že globálně nejlepších výsledků dosahují rychle rostoucí podniky v ČR v sekci *informačních a komunikačních činností*. Tato sekce dosáhla v každém sledovaném ohledu nejlepšího výsledku, a dokonce ve většině ukazatelů dominovala. Zároveň dodávám, že toto je odvětví, v němž se vyskytuje

nejvyšší koncentrace gazel. Jako další odvětví, ve kterých jsou RRF úspěšné, bych dále doplnil *dopravu a skladování, velkoobchod a maloobchod a administrativní činnosti*. Závěrem bych upozornil na oblast *profesních, vědeckých a technických činností*, kde gazely sice nedosahují absolutně tak vysokých hodnot jako v jiných oblastech, ale nad podniky I. kategorie zde dominují v pěti ze šesti ukazatelů. Což je ovšem spíše způsobeno nečekaně nízkými hodnotami všech pěti ukazatelů, ve kterých RRF dominují. Zde by tedy mohlo být otázkou pro další výzkumy, proč celorepublikový průměr (I. kategorie) této skupiny je tak nízký.

11 Empirický výzkum – shrnutí

Tato kapitola je sestavena za účelem uspořádání hlavních výstupů z empirického výzkumu předložené diplomové práce.

11.1 Zásadní poznatky empirického výzkumu

Na tomto místě je záměrem shrnout nejpodstatnější poznatky výše prezentovaného empirického výzkumu. Obstaraný soubor rychle rostoucích firem obsahuje celkem 617 ekonomických subjektů. Většina těchto firem byla založena v roce 2011 nebo později, rychle rostoucí firmy jsou tedy vesměs mladé firmy. Dvěma nejobvyklejšími právními formami jsou společnost s ručením omezeným (s.r.o.) a akciová společnost (a.s.). S.r.o. významně dominují v absolutních počtech, ovšem v těch relativních (tedy po přepočtu na celkový počet daných právních forem v ČR) se ukazuje, že více podniků má formu a.s. Co se týče oborů podnikání (klasifikovaných dle CZ-NACE) je složení gazel v ČR velmi pestré. Při relativním posuzování četností daných sekcí NACE jsou nejvíce zastoupené *informační a komunikační činnosti* a následně *administrativní a podpůrné činnosti*, nejméně naopak *profesní, vědecké a technické činnosti*. Co do počtu zaměstnanců jsou identifikované gazely ve více než 75 % procentech případů označeny jako mikro nebo malé účetní jednotky, naproti tomu účetních jednotek vysloveně velkých je v souboru méně než 5 %.

V otázce finančních charakteristik z empirického výzkumu vyplývá, že gazely v ČR dosahují průměrného obratu 223,909 mil. Kč, ovšem hodnota mediánu je 41,7 mil. Kč. Z toho plyne, že některé hodnoty jsou velmi vysoké, ale většina ostatních je detekována v rádech desítek milionů Kč. I podle obratu je možné označit velikosti firem, více než 80 % jich bylo mikro nebo malých a opět méně než 5 % velkých. Obdobná situace platí i v případě aktiv celkem. Většina identifikovaných hodnot je v řádu milionů až desítek milionů Kč, průměrná hodnota je však dokonce 126,487 mil. Kč. Dle hodnoty aktiv by pak bylo opět více než 80 % podniků mikro nebo malých a méně než 5 % velkých. Z pohledu základního kapitálu (ZK) je zajímavým faktem, že více než polovina gazel upsala ZK ve výši 200 000 Kč. I přesto je průměrná hodnota ZK rovna 3 509 000 Kč, mimo jiné i díky tomu, že 30 rychle rostoucích firem zvolilo ZK vyšší než 10 000 000 Kč. Z výzkumu také vyplývá, že celkem 572 gazel dosahuje zisku před

zdaněním a pouze 45 jich je ve ztrátě. Průměrný zisk je 17 952 tis. Kč, medián zisku je však pouze 2 227 tis. Kč.

Kapitola komparace finančních ukazatelů je zpracována po jednotlivých sekcích, které dosahují absolutního zastoupení nejméně 30 firem, srovnáno je s finanční analýzou MPO. *Gazely zpracovatelského průmyslu a stavebnictví* dosahují vyšších hodnot než podniky I. kategorie pouze u ukazatelů rentability a aktivity. Rychle rostoucí podniky oboru *velkoobchod a maloobchod* pak naopak zaostávají pouze v ukazateli zadluženosti. Velmi podobné výsledky vykazují *gazely v sekcích dopravy a skladování a administrativních a podpůrných činností. Profesní, vědecké a technické činnosti* rovněž zaostávají pouze v jediném ukazateli – rentabilitě vlastního kapitálu. Finančně nejúspěšnější sekcí podniků jsou *gazely informačních a komunikačních činností*, ty dosahují nejvyšších hodnot ukazatelů ve všech případech. Celkově se dá o rychle rostoucích podnicích v České republice tvrdit, že jejich finanční stabilita je vesměs dobrá. Jedinou méně příznivou zprávou jsou vyšší hodnoty zadluženosti napříč sekcemi podnikání. Tato zpráva je však více než vyvážena globálně velmi dobrými výsledky rentability vlastního kapitálu a rovněž dobrými hodnotami obratu aktiv.

11.2 Zodpovězení otázek výzkumu

První ze dvou otázek výzkumu se tázala: **Čím se rychle rostoucí firmy v České republice vyznačují a co mají společné?** Tato otázka je podrobně zodpovězena v prvních dvou odstavcích předešlé kapitoly 11.1. Pro přehlednost lze zde uvést například to, že většina rychle rostoucích firem je mladších deseti let, je společnostmi s ručením omezeným a podniká v některém z oborů *stavebnictví, velkoobchod a maloobchod* nebo *zpracovatelský průmysl*. Dále většina gazel z ČR má méně než 50 zaměstnanců, roční obrat nižší než 200 mil. Kč, celková aktiva nižší než 100 mil. Kč a základní kapitál v hodnotě 200 000 Kč nebo nižší. Posledním frekventovaným znakem RRF z prostředí ČR je výsledek hospodaření, který dosahuje zisku, takových firem je celkem 572 z 617.

Druhá otázka se tázala: **Jakých výsledků z hlediska finančních ukazatelů dosahují rychle rostoucí firmy v České republice?** Odpověď na tuto otázku sumarizuje poslední odstavec kapitoly 11.1. K tomu je možné prohlásit, že *gazely v ČR dosahují nadprůměrných výsledků v rámci svých oborů podnikání s výjimkou hodnot ukazatele*

VK/aktiva, který poukazuje na vyšší míru zadluženosti gazel. Značně nadprůměrných hodnot však gazely dosahují u ukazatelů rentability vlastního kapitálu a obratu aktiv.

11.3 Zhodnocení platnosti tezí výzkumu

Následuje přehled všech pěti tezí výzkumu uvedených v počátku empirické části práce – na str. 50. Po každé tezi je dán prostor jejímu vyhodnocení založenému na výsledcích výzkumu.

Teze 1: Rychle rostoucí firmy jsou „významnou menšinou“ mezi všemi podniky působícími na trhu.

Prezentovaným výzkumem na území ČR bylo potvrzeno, že celkový počet rychle rostoucích firem byl opravdu minimální vůči všem subjektům v ekonomice (viz kapitola 9.1.1). Nakolik jsou tyto firmy významné, se nepodařilo potvrdit, jelikož Birch jejich význam demonstruje tvorbou nových pracovních míst, což je údaj, který v tomto výzkumu nebylo možné postihnout.

Teze 2: Většina rychle rostoucích firem je mladých. Firmy s dřívějším rokem založení jsou menšinou.

Tato teze byla v rámci tohoto výzkumu pro prostředí ČR potvrzena (viz kapitola 9.1.2). Nižší data založení (2004-2016) byla obsazena více než osmdesáti procenty všech rychle rostoucích firem identifikovaných v České republice. Firmy s dřívějším rokem založení zaujímaly tedy méně než dvacet procent ze všech podniků zahrnutých ve výzkumu.

Teze 3: V rychle se rozvíjejících odvětvích, nebo v odvětvích nově vzniklých je vyšší koncentrace rychle rostoucích podniků oproti odvětvím, která se rozvíjí pomalu nebo jsou takzvané „tradiční“.

Platnost této teze byla potvrzena minimálně do té míry, že oborem s nejvyšší koncentrací rychle rostoucích firem v ČR jsou *informační a komunikační činnosti*, které představují celou škálu rychle se rozvíjejících oborů. Na druhém místě v ČR skončily *administrativní a podpůrné činnosti*, které ve svém jádru rovněž mohou zahrnovat některé rychle se rozvíjející obory (např. pořádání konferencí, inkasní činnosti nebo pátrací činnosti). Naproti tomu obory jako *velkoobchod a maloobchod* nebo *zpracovatelský průmysl* vykazují podstatně nižší relativní zastoupení rychle rostoucích

podniků. Informace o relativních počtech gazel v ČR napříč sektory podnikání jsou dostupné v kapitole 9.1.4.

Teze 4: Mezi rychle rostoucími firmami dominují malé firmy.

Ve prospěch uvedeného tvrzení byl vysloven dostatek důkazů v kapitolách 9.1.5 a 9.2.1-2. Mikro a malé účetní jednotky jistě mezi gazelami dominují. Je vhodné doplnit, že ve stejných kapitolách bylo nashromážděno dostatečné množství důkazů o tom, že velkých podniků je mezi gazelami minimum (méně než 5 %). Záměrem tohoto soudu však není to, aby velké RRF byly přehlíženy. Některé z nich se totiž ukázaly být ve všech ohledech podstatně větší, než nakolik Zákon o účetnictví ukládá pro vstup mezi velké účetní jednotky, což naznačuje jejich významnou ekonomickou sílu.

Teze 5: U rychle rostoucích podniků převažuje financování aktiv společnosti z vlastních zdrojů nad zdroji cizími.

V případě páté teze je nutné konstatovat, že závěry diplomové práce jsou s tímto tvrzením v rozporu. Kapitola 10, a zejména pak její konečná část s číslem 10.8 předkládá mnoho důkazů o tom, že rychle rostoucí podniky v České republice financují svá aktiva majoritně ze zdrojů cizích. Vlastní kapitál tvoří menšinu v krytí aktiv společnosti, což poukazuje na vyšší zadluženost rychle rostoucích podniků, než jakou uvedená teze předpokládá.

Závěr

Tato diplomová práce ve své teoretické části postupně definovala pojem rychle rostoucí firma a představila hlavní přínosy těchto specifických podniků pro národní hospodářství. Dále teoretická část, která čerpala z mnoha literárních pramenů, prezentovala hlavní drivery rychlého růstu firem společně s nejčastějšími překážkami, jež právě firemnímu růstu mohou bránit. Na tato dvě témata navázala práce přehledem teorií růstu firem, z nichž byla každá teorie prezentována jiným zahraničním autorem. Rešerše literatury následně nabídla také několik podstatných faktů o rychle rostoucích firmách. Všechny informace uvedené v teoretické části mají spíše globální platnost a nezaměřují se tak pouze na Českou republiku. První (teoretická) část práce byla uzavřena srovnáním nejrychleji rostoucích podniků v technických odvětvích, a to jak v mezinárodním měřítku, tak v ryze českém srovnání.

Ve druhé části práce byl rozpracován empirický výzkum, díky němuž byla tato část nazvána empirická. Myšlenkově tato část navázala na první polovinu práce s tím rozdílem, že zde již byla pozornost věnována výhradně podnikům z České republiky. V rámci empirického výzkumu byla nejdříve vhodně zvolena kritéria výběru rychle rostoucích firem z databáze Albertina. Až poté mohla být data o firmách získána, a před použitím manuálně zkontrolována a očištěna. Díky splnění všech těchto podstatných kroků mohla být data využita pro sestavení charakteristik rychle rostoucích podniků v České republice. Charakteristiky podniků byly rozděleny do dvou oddílů – do oddílu nefinančních charakteristik a oddílu finančních charakteristik. První jmenovaný oddíl představil rychle rostoucí firmy v ČR například skrze jejich právní formy, obory podnikání nebo jejich rok založení. Druhý zmíněný oddíl – finanční charakteristiky – popsal rychle rostoucí firmy na území ČR, například prostřednictvím výše celkových aktiv nebo obrátu, upsaného základního kapitálu nebo prostřednictvím výsledku hospodaření společností před zdaněním. Díky těmto charakteristikám mohla být konečně provedena komparace vybraných finančních ukazatelů rychle rostoucích firem s ostatními podniky působícími v České republice, což bylo primárním cílem empirické části diplomové práce.

Hlavním cílem předložené práce bylo zjistit strukturu rychle rostoucích firem v České republice, provést finanční analýzu těchto firem a výsledky tohoto výzkumu

komparovat s teoretickými poznatky získanými literární rešerší. Plnění hlavního cíle tedy probíhalo v následujících třech fázích:

Struktura rychle rostoucích firem v ČR byla detailně popsána v 9. kapitole této práce a následně shrnuta a diskutována v kapitolách 11.1 a 11.2, čímž došlo k finálnímu uzavření problematiky struktury RRF v ČR.

Finanční analýza rychle rostoucích podniků v České republice byla realizována prostřednictvím poměrových ukazatelů vypočítaných skrze nasbíraná finanční data. Tato část výzkumu byla zachycena v 10. kapitole práce. Hlavní poznatky z tohoto úseku výzkumu pak byly sumarizovány v kapitolách 11.1 a 11.2.

Výsledky empirického výzkumu byly komparovány s teoretickými poznatky nabytými literární rešerší v kapitole 11.3. Pro účely srovnání byly stanoveny výzkumné teze, vycházející z teoretické části. Platnost těchto tezí byla následně hodnocena skrze výstupy empirického výzkumu práce.

Vzhledem k výše zmíněnému lze hlavní cíl výzkumu považovat za splněný.

Možný další výzkum v této oblasti by se mohl zaměřit na sledování rychle rostoucích firem v delším časovém horizontu, čímž by došlo k detailnímu popisu těchto firem před a po klíčovém období rychlého růstu. Respektive mohl by být sledován životní cyklus firem, které rychlého růstu již někdy dosáhly. Další možností, jak směřovat další práci v oblasti rychle rostoucích firem v ČR by bylo zapracování vícerozměrných statistických metod (např. korespondenční analýzy) do empirického výzkumu.

Přínosem této práce je sjednocení a představení dosavadních poznatků o rychle rostoucích firmách. Tyto poznatky pochází výhradně z anglicky psané literatury, jelikož v české literatuře tomuto tématu prozatím nebyla věnována velká pozornost. Díky své empirické části tato práce rovněž přináší detailní pohled na rychle rostoucí firmy v České republice. Hlavním přínosem práce je tedy detailní popis této specifické sekce podnikové sféry na území ČR. Díky výsledkům této diplomové práce mohou být vládní a nevládní instituce, ale zejména samotní podnikatelé lépe informováni o problematice rychle rostoucích firem, což může pomoci rozvoji podnikatelského sektoru v celé ČR.

Seznam použitých zdrojů

- Acs, Z. J., Parsons, W., & Tracy, S. (2008). High impact firms: Gazelles revisited. An Office of Advocacy Working Paper. *Small Business Administration*, 12, 33-54. Dostupné 09. 02. 2021 z https://www.researchgate.net/publication/267218946_High-Impact_Firms_Gazelles_Revisited
- Ahmad, N. (2008). *A Proposed Framework for Business Demography Statistics. Measuring Entrepreneurship*. Boston, MA, U.S.: Springer Science.
- Almus, M., 2002. What characterizes a fast-growing firm? *Applied Economics*, 34, 1497-1508. Dostupné 07. 02. 2021 z <https://www.tandfonline.com/doi/pdf/10.1080/00036840110105010?needAccess=true>
- Barbero, J. L. a kol. (2011). Managerial capabilities and paths to growth as determinants of high-growth small and medium-sized enterprises. *International Small Business Journal*, 29, 671-694. Dostupné 11. 02. 2021 z https://www.researchgate.net/publication/241651968_Managerial_Capabilities_and_Paths_to_Growth_as_Determinants_of_High-Growth_Small_and_Medium-Sized_Enterprises
- Birch, D., Haggerty, A., & Parsons, W. (1995). *Whos creating jobs?*. Cambridge, MA, U.S.: Cognetics Inc.
- Bos, J. W. B., & Stam, E. (2013). Gazelles and industry growth: a study of young high-growth firms in The Netherlands. *Oxford University Press*, 23 (1), 145-169. Dostupné 05. 02. 2021 z https://www.researchgate.net/publication/275147693_Gazelles_and_industry_growth_a_study_of_young_high-growth_firms_in_The_Netherlands
- Coad, A. (2009). *The Growth of Firms: A Survey of Theories and Empirical Evidence*. Cheltenham, Velká Británie: Edward Elgar.
- Coad, A. a kol. (2014). High-growth firms: introduction to the special section. *Industrial and Corporate Change*, (23)1, 91–112. Dostupné 01. 03. 2021 z <https://core.ac.uk/download/pdf/30608351.pdf>
- Coff, R.W. (2002). Human capital, shared expertise, and the likelihood of impasse in corporate acquisitions. *Journal of Management*, 28, 107-128. Dostupné 22. 02. 2021 z <https://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/014920630202800107>
- Český statistický úřad (2008). *Klasifikace ekonomických činností (CZ-NACE)*. Dostupné 15. 04. 2021 z <https://www.czso.cz/documents/10180/20565267/021608.pdf/2f45895b-4c51-435b-a52a-0c7164dbf371?version=1.0>
- Daunfeldt, S. O., Halvarsson, D. (2015). Are high-growth firms one hit wonders? Evidence from Sweden. *Small Business Economics*, 15(5) 15-38. Dostupné 03. 03. 2021 z https://ratio.se/app/uploads/2014/11/wp_197.pdf

- Daunfeldt, S. O., Halvarsson, D., & Johansson, D. (2013). Using the Eurostat-OECD definition of high-growth firms: a cautionary note. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, 12(7), 15-38. <https://doi.org/10.1108/JEPP-05-2013-0020>
- Delmar, F., Davidsson, P., & Gartner, W. B. (2003). Arriving at the high-growth firm. *Journal of Business Venturing*, 18(2), 189–216. Dostupné 01. 02. 2021 z <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0883902602000800>
- Deloitte.com (2020). Žebříček Fast 500 EMEA. Dostupné 23. 03. 2021 z <https://www2.deloitte.com/cz/cs/pages/technology-media-and-telecommunications/articles/zebricek-deloitte-technology-fast-500-2019.html>
- Demir, R., Wennberg K., & McKelvie, A. (2017). The Strategic Management of High-Growth Firms: A Review and Theoretical Conceptualization. *Long Range Planning*, 50(4), 431-456. Dostupné 30. 01. 2021 z <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0024630116301273>
- Dwyer, B., Kotey, B. (2016). Identifying high growth firms: Where are we?. *Journal of Management and Organization*, 22(4), 457–475. Dostupné 06. 02. 2021 z <https://www.cambridge.org/core/journals/journal-of-management-and-organization/article/identifying-high-growth-firms-where-are-we/2162EA95B6D5492250BF82C5E9C64678>
- Eger, L. & Egerová, D. (2014). *Základy metodologie výzkumu*. Plzeň, Česko: Západočeská univerzita v Plzni.
- Fischer, E. a kol. (1998). The role of socially constructed temporal perspectives in the emergence of rapid-growth firms. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 22, 13-30. Dostupné 16. 02. 2021 z <https://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/104225879802200203>
- FISTRO (2014). *Analýza poměrových ukazatelů*. Dostupné 23. 04. 2021 z <https://fistro.cz/aktuality/co-se-v-kurzu-naucite-2/>
- Grover Goswami, A., Medvedev, D., & Olafsen, E. (2019). *High-Growth Firms: Facts, Fiction, and Policy Options for Emerging Economies*. Washington, DC: World Bank. World Bank. Dostupné 15. 03. 2021 z <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/30800>
- Hendl, J. (2016). *Kvalitativní výzkum: základní teorie, metody a aplikace*. Praha, Česko: Portál, s.r.o.
- Henrekson, M., & Johansson, D. (2010). Gazelles as job creators: a survey and interpretation of the evidence. *Small Business Economics*, 35(2), 227-244. Dostupné 15. 02. 2021 z <https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-009-9172-z>

- Holzl, W. (2009). Is the R&D behaviour of fast-growing SMEs different? Evidence from CIS III data for 16 countries. *Small Business Economics*, 33(1), 59–75. Dostupné 25. 02. 2021 z https://www.researchgate.net/publication/236605272_Is_the_RD_behaviour_of_fast-growing_SMEs_different_Evidence_from_CIS_III_data_for_16_countries
- iROZHLAS (2014). *Firmy často využívají virtuální pražské adresy. Na jednom místě jich sídlí i 1500*. Dostupné 15. 04. 2021 z https://www.irozhlas.cz/zpravy-domov/firmy-casto-vyuzivaji-virtualni-prazske-adresy-na-jednom-miste-jich-sidli-i-1500-_201412010745_mhromadka
- Klímová, V. (2006). *Inovační procesy*. Brno, Česko: Masarykova univerzita.
- Kodap skupina (2016). *Jednotné kurzy měn Stanovené Ministerstvem financí – přehled*. Dostupné 13. 04. 2021 z <https://www.kodap.cz/cs/pro-vas/prehledy/jednotny-kurz/jednotne-kurzy-men-stanovene-ministerstvem-financi-prehled.html>
- Koski, H., Pajarinen, M. (2013). The role of business subsidies in job creation of start-ups, gazelles and incumbents. *Small Business Economics*, 41, 195-214. Dostupné 26. 02. 2021 z <https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-012-9420-5>
- Krasniqi, B. A., & Desai, S. (2016). Institutional drivers of high-growth firms: country-level evidence from 26 transition economies. *Small Business Economics*, 47(4), 1075-1094. Dostupné 26. 02. 2021 z <https://link.springer.com/article/10.1007%2Fs11187-016-9736-7>
- Lee, N. (2014). What holds back high-growth firms? Evidence from UK SMEs. *Small Business Economics*, 43(8), 183–195. Dostupné 02. 03. 2021 z https://www.researchgate.net/publication/258165371_What_holds_back_high-growth_firms_Evidence_from_UK_SMEs
- Levy, C., Lee, N., & Peate, A. (2011). *Ready, steady, grow? How the government can support the development of more high growth firms*. Londýn, Velká Británie: The Work Foundation.
- Li, M., Goetz, S. J., Partridge, M., & Fleming, D. A. (2016). Location determinants of high-growth firms. *Entrepreneurship & Regional Development*, 28(1-2), 97-125. Dostupné 27. 03. 2021 z <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/08985626.2015.1109003>
- Lopez-Garcia, P., Puente, S., (2012). What makes a high-growth firm? A dynamic probit analysis using Spanish firm-level data. *Small Business Economics*, 39, 1029-1041. Dostupné 12. 02. 2021 z <https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-011-9321-z>
- Mason, C., & Brown, R. (2013). Creating good public policy to support high-growth firms. *Small Business Economics*, 40(2), 211–225. Dostupné 28. 02. 2021 z <https://link.springer.com/article/10.1007%2Fs11187-011-9369-9>

Ministerstvo průmyslu a obchodu (2020). *Finanční analýza podnikové sféry za rok 2019*. Dostupné 17. 04. 2021 z https://www.mpo.cz/assets/cz/rozcestnik/analyticke-materialy-a-statistiky/analyticke-materialy/2020/6/T4Q19Celkem_tabulky.xlsx

Moreno, F., & Coad, A. (2015). *High-growth firms: stylized facts and conflicting results. Entrepreneurial Growth: Individual, Firm, and Region*. Bingley, Velká Británie: Emerald Group Publishing Limited.

OECD, (2010). *High-growth Enterprises: What Governments Can Do to Make a Difference*. Paříž, Francie: OECD.

Parker, S. C. a kol. (2010). What happens to gazelles? The importance of dynamic management strategy. *Small Business Economics*, 35, 203–226. Dostupné 09. 02. 2021 z <https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-009-9250-2>

Punch, F.K. (2015). *Úspěšný návrh výzkumu*. Praha, Česko: Portál, s.r.o.

Reichel, J. (2009). *Kapitoly metodologie sociálních výzkumů*. Praha, Česko: Grada Publishing a.s.

Růčková, P. (2019). *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi*. Praha, Česko: Grada Publishing, a.s.

Senderovitz, M. a kol. (2016). Four years on: are the gazelles still running? A longitudinal study of firm performance after a period of rapid growth. *International Small Business Journal*, 34, 391-411. Dostupné 30. 03. 2021 z <https://journals.sagepub.com/doi/full/10.1177/0266242614567483>

Schreyer, P. (2000). *High-Growth Firms and Employment (OECD Science, Technology and Industry Working Papers Č. 2000/03)*. Dostupné 08. 02. 2021 z https://read.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/high-growth-firms-and-employment_861275538813#page5

Veber, J. a kol. (2007). *Management: Základy, prosperita, globalizace*. Praha, Česko: Management Press.

Zákon č. 563/1991 Sb., o účetnictví.

Seznam tabulek

Tab. č. 1: Nejrychleji rostoucí podniky z České republiky (2019)	46
Tab. č. 2: Nejrychleji rostoucí podniky z EMEA (2019)	47
Tab. č. 3: Právní formy gazel	57
Tab. č. 4: Relativní počet gazel dle sekcí NACE	59
Tab. č. 5: Počty zaměstnanců	61
Tab. č. 6: Počty zaměstnanců – dle Zákona o účetnictví	61
Tab. č. 7: Charakteristiky ročního obrátu (hodnoty jsou uvedeny v milionech Kč)	62
Tab. č. 8: Roční úhrn čistého obrátu v Kč	63
Tab. č. 9: Roční úhrn čistého obrátu v Kč – dle Zákona o účetnictví	64
Tab. č. 10: Charakteristiky celkových aktiv (hodnoty jsou uvedeny v tisících Kč)	65
Tab. č. 11: Aktiva celkem v Kč – dle Zákona o účetnictví	65
Tab. č. 12: Charakteristiky základního kapitálu (hodnoty jsou uvedeny v tisících Kč)	66
Tab. č. 13: Velikost upsaného základního kapitálu v Kč	67
Tab. č. 14: Charakteristiky EBT (hodnoty jsou uvedeny v tisících Kč)	68
Tab. č. 15: Platební index (kolik dní po splatnosti jsou závazky uhrazeny)	69
Tab. č. 16: Přehled hodnot finančních ukazatelů gazel zpracovatelského průmyslu	73
Tab. č. 17: Přehled hodnot finančních ukazatelů gazel stavebnictví	75
Tab. č. 18: Přehled hodnot finančních ukazatelů gazel velkoobchodu a maloobchodu	76
Tab. č. 19: Přehled hodnot finančních ukazatelů gazel dopravy a skladování	77
Tab. č. 20: Přehled hodnot finančních ukazatelů gazel informačních a komunikačních činností	78
Tab. č. 21: Přehled hodnot finančních ukazatelů gazel profesních, vědeckých a technických činností	79
Tab. č. 22: Přehled hodnot finančních ukazatelů gazel administrativních činností	81

Seznam obrázků

Obr. č. 1: Hrubý příspěvek gazel k tvorbě nových pracovních pozic.....	19
Obr. č. 2: Koncepční model hlavních driverů rychlého růstu.....	21
Obr. č. 3: Výskyt nejčastějších překážek růstu mezi gazelami.....	34
Obr. č. 4: Rozdělení rychlostí růstu	35
Obr. č. 5: Čistý příspěvek k tvorbě nových pracovních pozic	37
Obr. č. 6: Věkové rozložení gazel v Maďarsku	38
Obr. č. 7: Dotaz v databázi Albertina	53
Obr. č. 8: Rok vzniku gazel	57
Obr. č. 9: Gazely dle sekcí NACE	59
Obr. č. 10: Paprskový graf – zpracovatelský průmysl.....	73
Obr. č. 11: Paprskový graf – stavebnictví.....	74
Obr. č. 12: Paprskový graf – velkoobchod a maloobchod.....	75
Obr. č. 13: Paprskový graf – doprava a skladování	77
Obr. č. 14: Paprskový graf – informační a komunikační činnosti	78
Obr. č. 15: Paprskový graf – profesní, vědecké a technické činnosti	79
Obr. č. 16: Paprskový graf – administrativní činnosti	80
Obr. č. 17: Krabicový graf hodnot finančních ukazatelů podniků zpracovatelského průmyslu	99
Obr. č. 18: Krabicový graf hodnot finančních ukazatelů podniků stavebnictví	99
Obr. č. 19: Krabicový graf hodnot finančních ukazatelů podniků velkoobchodu a maloobchodu; opravy a údržby motorových vozidel.....	100
Obr. č. 20: Krabicový graf hodnot finančních ukazatelů podniků dopravy a skladování	100
Obr. č. 21: Krabicový graf hodnot finančních ukazatelů podniků informačních a komunikačních činností	101

Obr. č. 22: Krabicový graf hodnot finančních ukazatelů podniků profesních, vědeckých a technických činností 101

Obr. č. 23: Krabicový graf hodnot finančních ukazatelů podniků administrativních a podpůrných činností 102

Seznam použitých zkratk

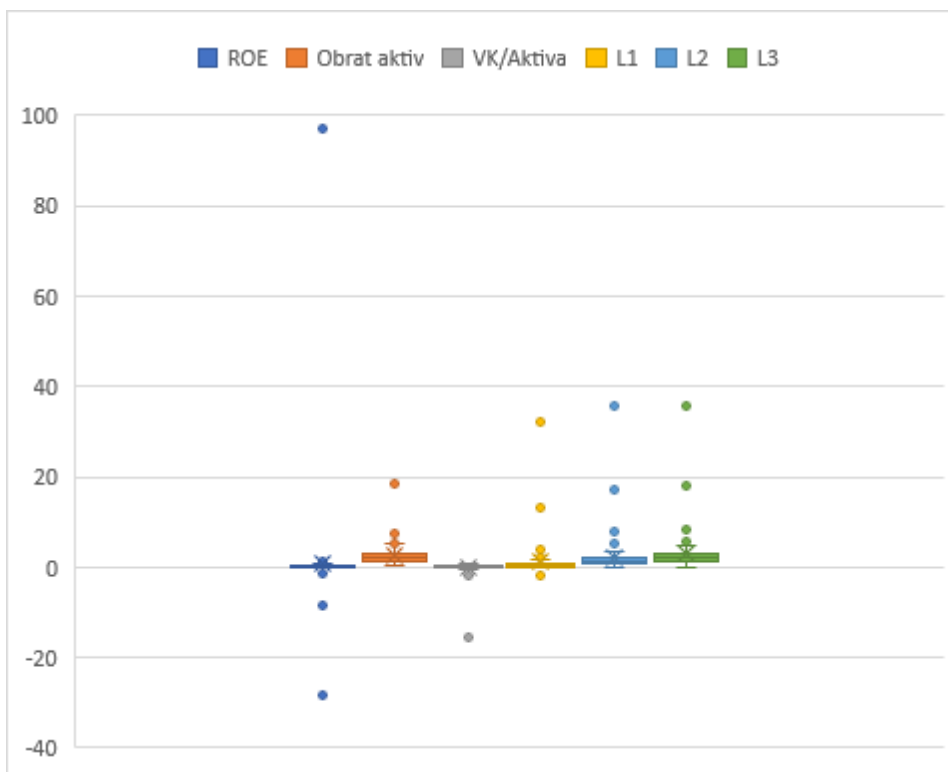
B2B	Business-to-Business
B2C	Business-to-Customer
CEO	Chief Executive Officer
CZK	Czech Koruna
EAT	Earnings After Tax
EBT	Earnings Before Tax
EMEA	Europe Middle East and Africa
EU	Evropská unie
HDP	hrubý domácí produkt
HGF	High-Growth Firms
HRM	Human Resources Management
IČO	Identifikační číslo osoby
L1, L2, L3	likvidita prvního, resp. druhého, resp. třetího stupně
MLZ	management lidských zdrojů
MPO	Ministerstvo průmyslu a obchodu
NACE	Nomenclature générale des Activités économiques dans les Communautés Européennes
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
OKEČ	Odvětвовá klasifikace ekonomických činností
PSM	Propensity Score Matching
ROE	Return on Equity
RRF	rychle rostoucí firmy
USD	United States Dollar
VK	vlastní kapitál
ZK	základní kapitál

Seznam příloh

Příloha A: Grafická prezentace dílčích finančních ukazatelů	99
--	-----------

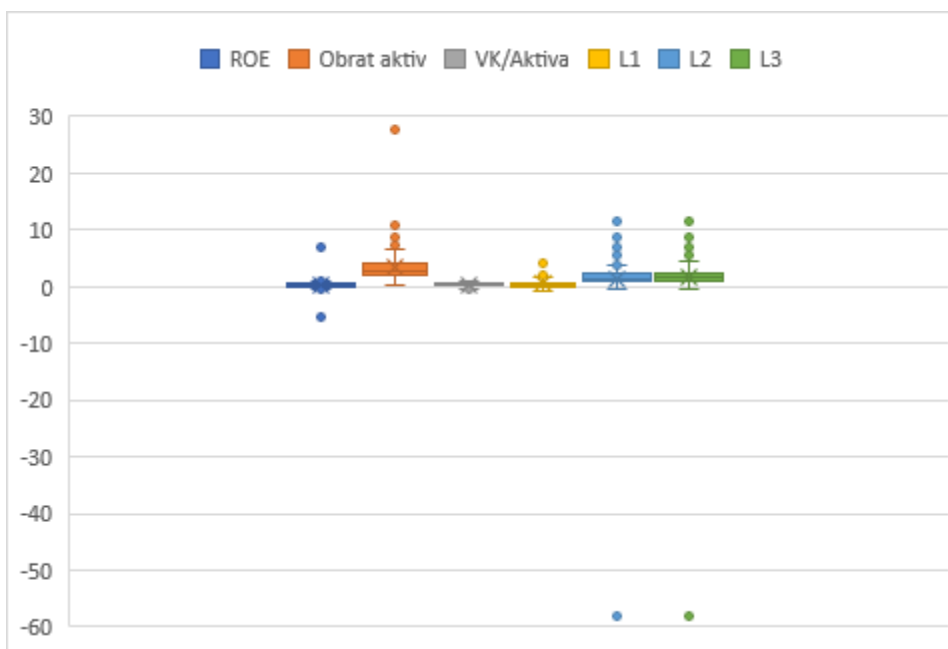
Příloha A: Grafická prezentace dílčích finančních ukazatelů

Obr. č. 17: Krabicový graf hodnot finančních ukazatelů podniků zpracovatelského průmyslu



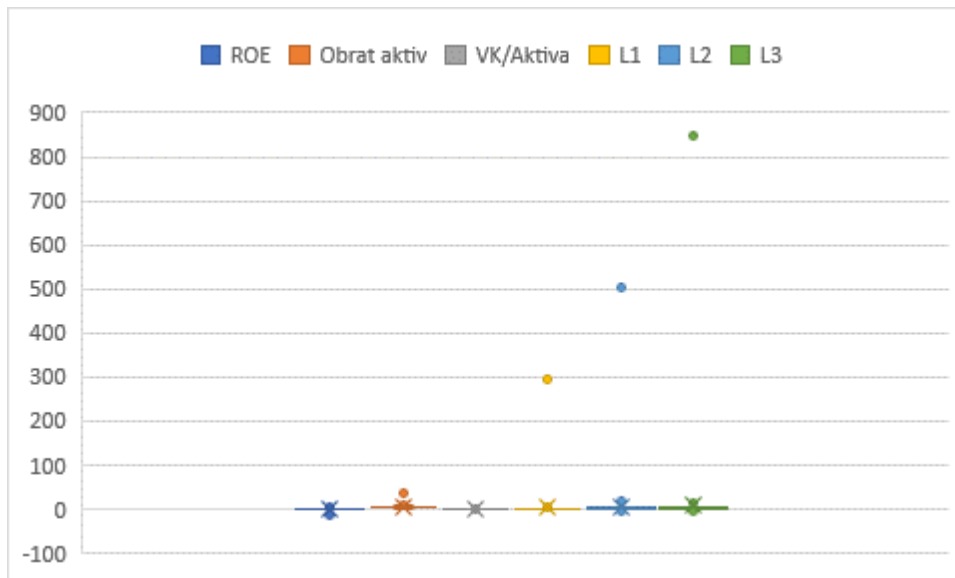
Zdroj: vlastní zpracování, 2021

Obr. č. 18: Krabicový graf hodnot finančních ukazatelů podniků stavebnictví



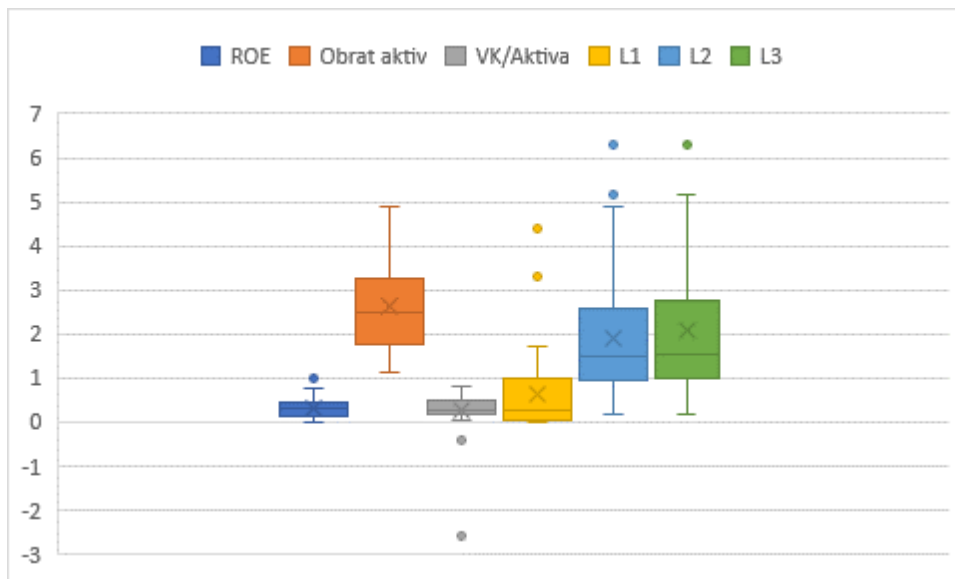
Zdroj: vlastní zpracování, 2021

Obr. č. 19: Krabicový graf hodnot finančních ukazatelů podniků velkoobchodu a maloobchodu; opravy a údržby motorových vozidel



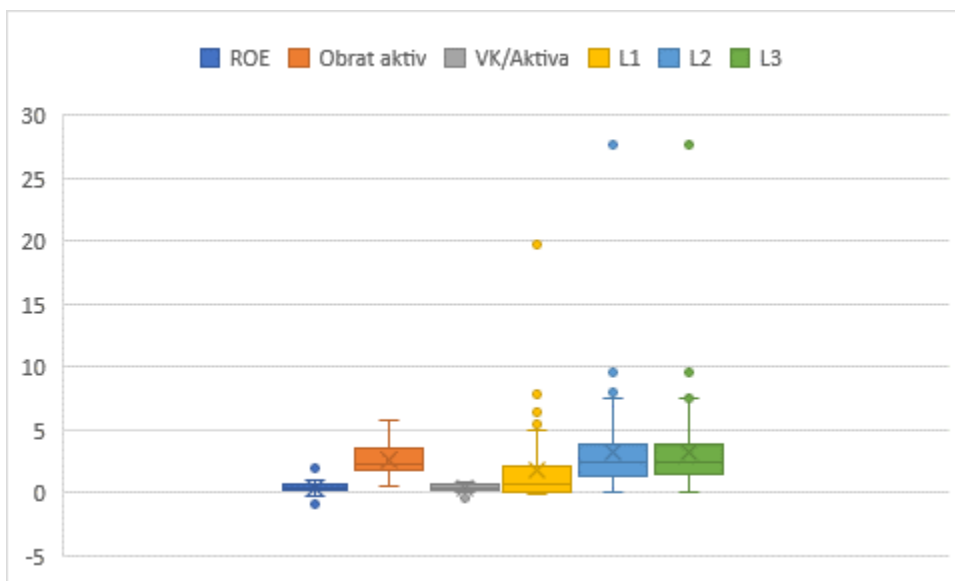
Zdroj: vlastní zpracování, 2021

Obr. č. 20: Krabicový graf hodnot finančních ukazatelů podniků dopravy a skladování



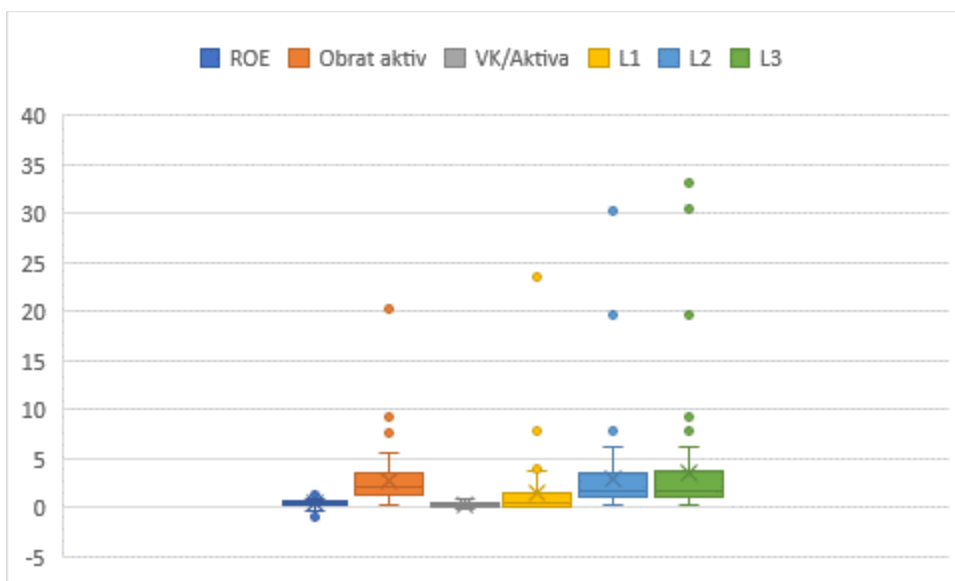
Zdroj: vlastní zpracování, 2021

Obr. č. 21: Krabicový graf hodnot finančních ukazatelů podniků informačních a komunikačních činností



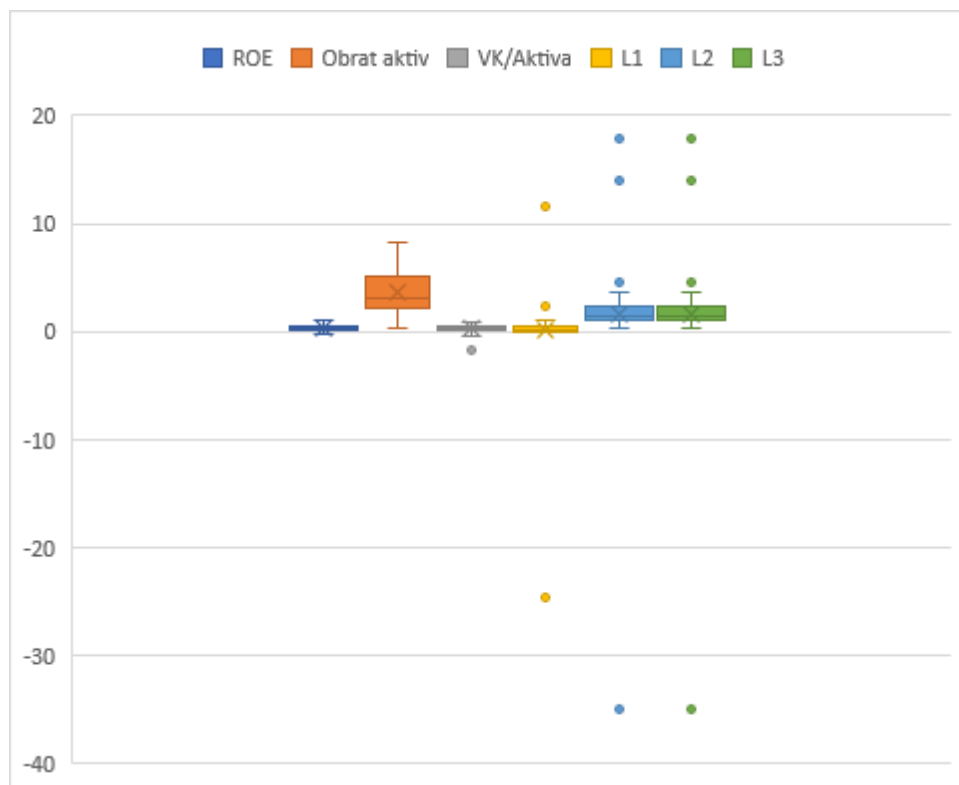
Zdroj: vlastní zpracování, 2021

Obr. č. 22: Krabicový graf hodnot finančních ukazatelů podniků profesních, vědeckých a technických činností



Zdroj: vlastní zpracování, 2021

Obr. č. 23: Krabicový graf hodnot finančních ukazatelů podniků administrativních a podpůrných činností



Zdroj: vlastní zpracování, 2021

Abstrakt

Matoušek, M. (2021). *Analýza rychle rostoucích firem v České republice* (Diplomová práce), Západočeská univerzita v Plzni, Fakulta ekonomická, Česko.

Klíčová slova: gazely, rychlý růst, analýza dat, finanční ukazatele, komparace

Předložená diplomová práce je zaměřena na detailní charakteristiku a analýzu rychle rostoucích firem na území České republiky. Celá práce je rozčleněna do dvou částí: teoretické a empirické. Teoretická část pojednává obecně o pojmu rychle rostoucí firma a o přínosech takových firem pro národní hospodářství. Dále nabízí přehled hlavních driverů a překážek rychlého růstu podniků. Teoretická část je uzavřena několika hlavními teoriemi růstu firem a přehledem faktů o rychle rostoucích podnicích. Empirická část vychází z dat získaných prostřednictvím databáze Albertina. S využitím daných dat jsou charakterizovány rychle rostoucí podniky v ČR po stránce finanční i nefinanční. Na tuto část výzkumu je navázáno analýzou finančních ukazatelů rychle rostoucích firem, hodnoty těchto ukazatelů jsou následně komparovány s průměrnými hodnotami v ČR, díky čemuž je naplněn hlavní cíl této diplomové práce.

Abstract

Matoušek, M. (2021). *Analysis of high-growth firms in the Czech Republic* (Master's Thesis). University of West Bohemia, Faculty of Economics, Czech Republic.

Key words: gazelles, high-growth, data analysis, financial indicators, comparison

The submitted master's thesis is focused on detailed characteristics and analysis of high-growth firms in the Czech Republic. The whole work is divided into two parts: theoretical one and empirical one. The theoretical part deals in general with the concept of a high-growth firm and the benefits of such companies for the national economy. It also offers an overview of main drivers and obstacles to the rapid growth of companies. The theoretical part is concluded with several main theories of company growth and with an overview of facts regarding high-growth firms as well. The empirical part is based on data gained by the Albertina database. By using these data high-growth firms in the CR are described in terms of financial and non-financial characteristics. This part of the research is followed by the analysis of financial indicators of companies, the obtained values of these indicators are then compared with the average values in the CR, thanks to which the main objective of this master's thesis is fulfilled.