

Analýza bariér a faktorov financovania malých a stredných podnikov v Slovenskej republike

*Monika SOBEKOVÁ MAJKOVÁ**

The Analysis of Barriers and Factors of Small and Medium-size Enterprises Financing in the Slovak Republic

Abstract

The segment of small and medium-size enterprises makes 50% of added value and 70% of employment in Slovakia. This was the reason why we decided to make a research about the problems of small and medium-size enterprises with obtaining financial resources. The achievement of research is writing factors which influence companies when they obtain resources. The most important factors are information, interest about new information, needed capital, experiences with doing business plan, and another. The conclusion of research is application of solving system, which should small and medium-size enterprises to make easier with obtaining financial resources.

Keywords: *financial resources, small and medium-size enterprises, debt financing, alternative financial resources*

JEL Classification: G11, G32

Úvod

Malé a stredné podniky (MSP) sú dôležitým stavebným prvkom dobre fungujúceho trhového hospodárstva. Počtom tvoria v Európskej únii aj v SR viac ako 90 % zo všetkých podnikov a ich podiel na zamestnanosti je takmer 70 %. Čím väčší rozsah nadobúda svetová ekonomika, tým významnejšia úloha pripadá malým hráčom v globálnom celku. Malé a stredné podniky, v dôsledku globalizácie a technickej a inovačnej revolúcie, sú dôležitým nástrojom na dosiahnutie znalostnej ekonomiky (PAS, 2009). Sú však zraniteľnejšie ako veľké podniky, preto v kritických obdobiach (akým je aj súčasné obdobie finančnej a hospodárskej

* Monika SOBEKOVÁ MAJKOVÁ, Paneurópska vysoká škola, Fakulta ekonomickej a podnikania, Tematínska 5, 851 05 Bratislava; e-mail: monika.majkova@centrum.sk

krízy) je dôležité prijímať opatrenia podporujúce ich prežitie a rozvoj. Obligátnym predpokladom realizácie takýchto opatrení je pružné získavanie potrebných finančných zdrojov.

Článok je zameraný na identifikáciu bariér a faktorov financovania malých a stredných podnikov v SR. Jeho cieľom je, na základe realizovaného prieskumu medzi podnikmi v SR, vymedziť faktory a detegovať bariéry získavania finančných zdrojov. Na základe analýzy zistených výsledkov a komparácií poznatkov iných autorov sme sa snažili prezentovať návrhy, ktoré by malým a stredným podnikom v SR uľahčili proces získavania potrebných finančných prostriedkov.

1. Možnosti financovania malých a stredných podnikov

Špecifiká financovania MSP vyplývajú predovšetkým z rozdielnej kapitálovej štruktúry v porovnaní s veľkými podnikmi. Malé podniky majú oproti veľkým odlišnú štruktúru aktív – pomer ich fixných aktív k celkovým je podstatne nižší. Naopak, pomer bežných záväzkov k aktívam bol vyšší, čo naznačovalo ich väčšiu finančnú zraniteľnosť (Cressy a Olofsson, 1997).

Malí a strední podnikatelia majú zväčša menšiu kapitálovú silu, nedisponujú dostatočným majetkom na ručenie, čo býva hlavným dôvodom, prečo im banky odmietajú poskytovať úver a takéto podniky ho získajú len veľmi ťažko. Menšie podniky a podniky s kratšou históriou majú s bankami len krátkodobé kontakty, a preto platia vyššie úroky a banky od nich požadujú aj vyššie záruky (Berger a Udell, 1995). Takáto situácia je aj na Slovensku a podniky s kratšou existenciou a malé podniky majú podmienky poskytnutia úveru prísnejšie ako podniky staršie a väčšie.

Užšou tematikou – financovaním malých a stredných podnikov – sa zaoberajú autori Fetisovová, Vlachynský a Sirotko (2004). Definujú síce rôzne možnosti získavania finančných zdrojov, ale detailnejšie neanalyzujú konkrétne bariéry, s ktorými sa malé a stredné podniky v SR v tomto procese stretávajú, ani neformulujú návrhy na podporu získavania finančných zdrojov.

Vstupom do Európskej únie je SR ako členský štát ovplyvnená politikou EÚ aj v tejto oblasti. Podnikatelia na Slovensku môžu využívať rôzne finančné nástroje na podporu svojho financovania, napríklad produkty Európskej investičnej banky (EIB). Európska únia sformulovala dokument *Small Business Act*, v ktorom spája všetky formy pomoci podnikom a zavádza komplexný politický rámec na riešenie danej otázky v členských štátoch. Jedným z cieľov tohto dokumentu je aj zjednodušenie prístupu MSP k financiám, predovšetkým prostredníctvom EIB, ktorá by mala rozšíriť spektrum finančných produktov pre MSP (najmä v oblasti mezanínového – preklenovacieho financovania). Mali by sa podporiť mikroúvery a využívanie rizikového kapitálu.

Spôsoby financovania MSP majú v každej krajine určité špecifiká. V správe *Trade Finance for SME in CIS Countries* (Economic Commission for Europe, 2003) sa uvádza, že úvery do súkromného sektora tvorili v Českej republike v priemere 54 % z HDP, v Estónsku 26 %, a v Poľsku a Maďarsku 23 %.

V štúdií *Financovanie malých a stredných podnikov* (Fraser, 2010), realizovanej vo Veľkej Británii, sa uvádza, že v každej veľkostnej skupine podnikov na financovanie najčastejšie využívajú kreditné karty (viac ako 55 %), následne viac ako 50 % tvorí prečerpanie účtov, čiže kontokorenty. Termínované úvery tvorili len 20 %, granty 6 % a *equity* financovanie len 3 %, ale v hodnote až 14,3 mld. libier. Na Slovensku sa financovanie prostredníctvom kreditných kariet príliš nevyužíva, predovšetkým z dôvodu, že kreditné karty tu zatiaľ nepatria medzi finančný produkt s dlhou históriou.

Realita vo financovaní MSP na Slovensku je podstatne negatívnejšia v porovnaní so stavom v ostatných krajinách Európskej únie. Napriek tomu, že sme súčasťou Únie, naši podnikatelia sa v porovnaní napríklad s nemeckými alebo francúzskymi stále potýkajú s nedostatkom zdrojov.

Podľa portálu Euractiv v Nemecku malí podnikatelia nepociťujú v súčasnosti problémy so získavaním finančných zdrojov, pretože väčšinou vytvárajú zisk a majú tak k dispozícii pomerne vysoké vlastné interné zdroje financovania. Francúzsko sa nachádza niekde na pomedzí a Slovensko na druhej strane rieky. Problémom so získavaním finančných zdrojov čelí mnoho podnikov, resp. väčšina MSP, a namiesto ich podpory sa stav aj v čase krízy ešte zhoršuje. Podmienky podnikania na Slovensku – rast sadzby DPH, pokles paušálnych výdavkov, majú na MSP negatívny vplyv (Euractiv, 2011).

V čase krízy napríklad vo Francúzku MSP podporuje aj štát. Začínajúce firmy si môžu uplatniť daňové úľavy. *Business Angels* môžu 75 % svojich odvodov investovať do MSP. Podniky vo Francúzsku takýmto spôsobom v roku 2010 získali 1 miliardu eur.

Na Slovensku sa MSP financujú predovšetkým z vlastných zdrojov (ak ich majú), prípadne úvermi a lízingom. To sú zdroje, ktoré poznajú, a preto ich najčastejšie využívajú. Toto obmedzené vnímanie ich vtlačá do pozície, keď často bojujú s deficitom kapitálu potrebným na prežitie alebo zabezpečenie rozvoja firmy.

Hlavné bariéry MSP pri získavaní financií na Slovensku sú také, že v prípade bankových úverov menší podnikatelia buď nespĺňajú požiadavky dostatočnej garancie a v oblasti štrukturálnych fondov majú problémy predovšetkým s vypracúvaním projektov, pretože na to nemajú dostatok vedomostí, ani personálu a na zaplatenie poplatku agentúre nemajú financie, alebo v oblasti rizikového kapitálu ich odrádza už samotný názov *rizikový* (Majková, 2010).

O problémoch MSP pri získavaní kapitálu informuje aj Podnikateľská aliancia Slovenska vo svojom prieskume (PAS, 2008), ktorý bol o rok neskôr aktualizovaný (PAS, 2009). V roku 2008 až 55 % oslovených podnikateľov uviedlo, že pociťuje zhoršenie dostupnosti finančných zdrojov. O rok neskôr sa táto skupina zväčšila ešte o 2 %. V roku 2008 uvádza 8 % podnikateľov, že úvery sa stali pre nich nedostupné a v roku 2009 sa ich počet zvýšil na 12 %.

Podľa výsledkov prieskumu (SOPK, 2009) až 40 % opýtaných podnikateľov uviedlo, že ich náklady na získanie finančných zdrojov sa zvýšili. Pre 8 % podnikov sa úvery stali nedostupnými. Viac ako 15 % ako dôvod zníženia výšky finančných zdrojov v podniku uvádza sťaženie prístupu k úverom od bánk a iných subjektov. V nami realizovanom prieskume podniky hodnotia podmienky získania úveru v priemere ako „stredne náročné“. Frekvencia podnikov, ktorá ich hodnotí ako „nadpriemerne až veľmi náročné“, je pomerne vysoká: pri veľkých podnikoch je to 22 %, pri stredne veľkých 30 %, pri malých 30 %, pri mikropodnikoch 45 % podnikov.

V štúdií *Vplyv globalizácie na malé a stredné podniky* (Lesáková, 2008) sa konštatuje, že malé a stredné podniky potrebujú metodickú a sprostredkovateľskú pomoc, o. i. aj pri získavaní finančných prostriedkov. V mnohých členských štátoch realizujú tieto aktivity inštitúcie podporované rôznymi národnými programami i programami EÚ.

2. Metódy

Na dosiahnutie uvedených cieľov, medzi ktorými mala kľúčové postavenie identifikácia bariér hatiacich procesy získavania finančných zdrojov, sme sa rozhodli realizovať prieskum o získavaní a využívaní štandardných a alternatívnych zdrojov financovania malých a stredných podnikov v SR dotazníkovou metódou, ad hoc doplnenou o interview. Za štandardné zdroje sme v prieskume považovali klasické úverové formy a lízing, za alternatívne sme považovali novšie formy financovania, ako napríklad rizikový kapitál, financie zo štrukturálnych fondov atď.

Prieskum sme realizovali v rokoch 2006 – 2007. Ako sme už naznačili, cieľom prieskumu bolo zistiť preferencie jednotlivých typov financovania podnikov, analyzovať faktory ovplyvňujúce voľbu štandardných a alternatívnych zdrojov financovania podnikov v SR, identifikovať problémy vznikajúce v procesoch financovania a v rámci nich bariéry prekážajúce priebehu týchto procesov. Vzhľadom na rozsiahlosť problematiky prieskumu budeme v tomto článku prezentovať iba výsledky z časti *Finančné zdroje využívané pri vzniku a rozvoji podniku* vrátane niektorých problémov vznikajúcich v tejto oblasti.

Prieskum prezentuje zaujímavé výsledky z oblasti získavania financií pred krízou. Po nástupe krízy v roku 2009 sa situácia v danej oblasti ešte zhoršila. Podľa ďalšieho prieskumu (Sobeková Majková, 2011) podniky v období počas krízy odpovedali na rovnaké otázky oveľa negatívnejšie. Napríklad pred krízou v priemere 40 % vnímalo podmienky získavania bankových úverov ako náročné. Počas krízy na tú istú otázku odpovedalo kladne až 70 % podnikov. Prieskum patrí medzi najkomplexnejšie v SR.

Napriek tomu, že náš prieskum bol dominantne zameraný na financovanie MSP, museli sme sledovať všetky veľkostné kategórie podnikov, aby sme boli schopní správanie malých a stredných podnikov porovnať so správaním veľkých podnikov. Preto kritérium veľkosti podnikov predstavovalo rozhodujúce faktory pri analýze závislostí formulovaných v hypotézach prieskumu.

2.1. Metodika prieskumu a charakter skúmanej vzorky

Prieskum sme realizovali pomocou dotazníkovej metódy výberovo aplikovanej na reprezentatívny súbor slovenských podnikov. Vzťahy medzi jednotlivými skúmanými veličinami sme verifikovali pomocou matematicko-štatistických metód. Štatistickú preukaznosť závislosti výsledkov získaných z dotazníkov sme overovali testáciou (najčastejšie testom chí-kvadrát). Bližšie faktory, ktoré ovplyvňujú získavanie financií, sme sa snažili analyzovať pomocou rozhodovacích stromov. Validitu a reliabilitu prieskumu sme sa usilovali zvýšiť doplnkovými rozhovormi s informačne kompetentnými predstaviteľmi podniku.

Náš výberový súbor pozostával z 308 podnikov.¹ Z toho bolo 132 (43 %) mikropodnikov, 83 (27 %) malých podnikov, 49 podnikov strednej veľkosti (16 %) a 44 (14 %) veľkých podnikov. Porovnanie územného rozdelenia podnikov z výberového a základného súboru je veľmi podobné. Zo západného Slovenska výberový súbor obsahoval 57 % podnikov, zo stredného 22 % a z východného 21 %.

2.2. Formulovanie hypotéz prieskumu

Obmedzený rozsah článku nám dovoľuje zaoberať sa v ňom iba časťou hypotéz, ktoré sme overovali v prieskume. Vybrali sme hypotézy z dvoch okruhov, pričom v pôvodnom prieskume sme skúmali hypotézy rozdelené do piatich okruhov. V článku teda budeme analyzovať výsledky z nasledovných oblastí:

¹ To desaťnásobne prekračuje minimálny rozsah výberového súboru, ak ide o zistenie napr. skutočnej strednej hodnoty základného súboru (Swoboda, 1977). Dôležitejšie však je, že základná podmienka orientačnej reprezentatívnosti je splnená pre každý zo štyroch veľkostných podsúborov.

A. Finančné zdroje využívané pri zakladaní podniku

• Vybrané hypotézy:

1. Pri vzniku podniku sa prejavuje závislosť medzi veľkostnou kategóriou podniku a frekvenciou využívania jednotlivých finančných zdrojov (vlastný kapitál, súkromná pôžička, bankový úver, lízing).

2. S nárastom veľkostnej kategórie podnikov klesá počet podnikov, ktoré pociťovali pri svojom vzniku nedostatok potrebného kapitálu.

3. Existuje závislosť medzi dostatkom kapitálu pri vzniku podniku a ziskovosťou, t. j. podniky, ktoré mali pri svojom vzniku dostatok potrebného kapitálu sú častejšie ziskové ako tie, ktoré ho mali nedostatok

B. Finančné zdroje využívané pri rozvoji podniku

• Vybrané hypotézy:

4. So zvyšujúcou sa veľkostnou kategóriou podnikov rastie ochota podnikov prijať nového investora.

5. Existuje závislosť medzi veľkostnou kategóriou a zdôvodneniami odmietania investora.

6. Stredné a veľké podniky vypracovali a predložili úspešný projekt častejšie než malé podniky a mikropodniky.

7. Malé podniky a mikropodniky majú častejšie záujem o poradenstvo pri príprave a predkladaní projektu investorovi, resp. banke než stredné a veľké podniky.

3. Výsledky prieskumu

Prezentácia výsledkov prieskumu rešpektuje členenie súboru hypotéz vybraných pre tento článok. Prvá časť prezentuje zistenia z oblasti získavania finančných zdrojov pri zakladaní podniku, druhá časť sa dotýka problematiky financovania rozvoja podniku.

3.1. Finančné zdroje využívané pri zakladaní podniku

Využívanie *vlastného kapitálu* (úspor, členských vkladov a pod.) je najfrekvencovanejším spôsobom financovania zakladania podniku vo všetkých veľkostných kategóriách, no frekvencia tohto typu financovania sa síce iba mierne, ale systematicky znižuje s rastúcou veľkostnou kategóriou podnikov: vlastný kapitál sa využil pri zakladaní 96 % mikropodnikov, 94 % malých podnikov, 92 % stredných a 84 % veľkých podnikov. *Závislosť medzi veľkostnou kategóriou a využívaním vlastného kapitálu pri ich zakladaní je štatisticky preukazná na 5 % hladine významnosti ($\chi^2 = 4,416 > 3,841 = \chi^2_{0,05 \text{ pri } 1 \text{ st.v.}}$).*

Pri porovnávaní jednotlivých typov kapitálu použitého na financovanie zakladania podnikov zisťujeme, že najfrekventovanejšou formou vo všetkých veľkostných kategóriách je vlastný kapitál. *Potvrdila sa štatisticky preukazná závislosť medzi veľkostnou kategóriou podniku a využívaním jednotlivých foriem finančných zdrojov pri zakladaní podniku, takže hypotéza č. 1 bola verifikovaná.*

Anglická štúdia (Fraser, 2010) uvádza, že cca 70 % podnikov využíva pri svojom vzniku vlastný kapitál. Približne 20 % využíva bankový úver a 13 % súkromnú pôžičku, zvyčajne od priateľov a rodiny. Častým spôsobom bola hypotéka na dom 6,5 % a kreditné karty 3,3 %; dotácie a granty 3,1 %; *venture* kapitál 0,3 %.

Rozsah kapitálu vzhľadom na potreby zakladateľov podniku

Základná hypotéza by mohla vychádzať z predstavy, že čím väčší podnik zakladáme, tým väčší kapitál potrebujeme a čím väčší kapitál potrebujeme, tým ťažšie ho zoženieme, teda s veľkosťou podnikov bude narastať frekvencia deficitu kapitálu využitého pri zakladaní podniku. V praxi je to však práve naopak. Údaje v tabuľke 1 ukazujú, že nedostatok kapitálu pociťoval každý tretí zakladateľ² mikropodniku alebo malého podniku, no iba jeden z dvadsiatich zakladateľov veľkého podniku.

Naznačená obrátená závislosť medzi veľkosťou podniku a frekvenciou deficitu zakladacieho kapitálu je štatisticky preukazná na 1 % hladine významnosti ($\chi^2 = 16,048 > 13,345 = \chi^2_{0,01 \text{ pri } 3 \text{ st.v.}}$), takže hypotézu č. 2 môžeme považovať za verifikovanú.

T a b u ľ k a 1

Vnímanie dostatku/nedostatku kapitálu potrebného pri vzniku podniku

Veľkosť kapitálu pri zakladaní podniku	Frekvencia podnikov v jednotlivých veľkostných kategóriách							
	mikro		malý		stredný		veľký	
	počet	%	počet	%	počet	%	počet	%
Postačujúci	90	68.2	54	65.1	40	83.3	39	95.1
Nepostačujúci	40	30.3	28	33.7	8	16.7	2	4.9
Neuviedli odpoveď	2	1.5	1	1.2	0	0	0	0
Spolu	132	100	83	100	48	100	41	100

Prameň: Vlastné spracovanie na základe prieskumu.

Potrebu zvýšenia zakladacieho kapitálu o sto a viac percent deklarovali zakladatelia mikropodnikov, malých a stredných podnikov približne sedemkrát častejšie ako zakladatelia veľkých podnikov.

Z celkového počtu podnikov, ktoré mali pri svojom vzniku dostatok kapitálu, bolo počas ich existencie prevažne ziskových 84 % a neziskových 16 %. Z podnikov, ktoré nemali pri svojom vzniku dostatok kapitálu, bolo počas svojej existencie prevažne ziskových 75 % a prevažne neziskových 25 %.

² Výraz *zakladateľ* môže v tejto pasáži označovať aj skupinu zakladateľov jedného podniku.

Zisťujeme závislosť medzi dostatkom zakladacieho kapitálu a neskoršou ziskovosťou podnikov, takmer spĺňajúcu kritérium štatistickej preukaznosti ($\chi^2 = 3,6 < 3,8 = \chi^2_{0,05 \text{ pri } 1 \text{ st.v.}}$), takže predpokladáme, že pri porovnávaní väčšieho počtu podnikov by sa nám hypotézu č. 3 podarilo verifikovať.

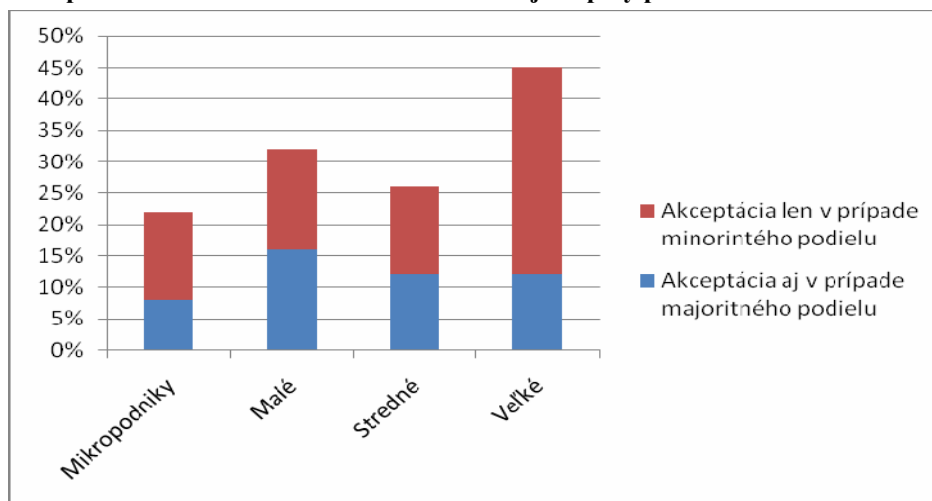
3.2. Finančné zdroje využívané na rozvoj podniku

V prieskume sme sa sústredili aj na preskúmanie problematiky záujmu o vstup nového investora do podniku. Popri kvantifikácii rozsahu záujmu sme nestrácali zo zreteľa ani motiváciu záujmu o nového investora (aké prínosy očakáva súčasný predstaviteľ podniku od prípadného spoluinvestora). Na druhej strane nás zaujímali aj dôvody prípadného nesúhlasu so vstupom nového spoločníka do firmy.

Ak zjednotíme podsúbory malých a stredných podnikov (medzi ktorými sú v danej otázke iba nepatrné rozdiely), môžeme konštatovať štatisticky preukaznú závislosť na 1 % hladine významnosti medzi veľkostnou kategóriou a ochotou prijať nového investora ($\chi^2 = 9,30 > 9,2 = \chi^2_{0,01 \text{ pri } 2 \text{ st.v.}}$), a to znamená verifikáciu hypotézy č. 4, podľa ktorej s rastom veľkosti podniku rastie ochota prijať nového investora. Výsledky sú znázornené v grafe 1.

Graf 1

Akceptácia investora v závislosti od veľkostnej skupiny podnikov



Prameň: Vlastné spracovanie na základe prieskumu.

Vzhľadom na to, že väčšina predstaviteľov každého veľkostného podsúboru nesúhlasila s prijatím spoločníka (či už majoritného alebo minoritného), zaujímali nás dôvody tohto negatívneho postoja. Približne štvrtina (23 – 29 %) ...

predstavitel'ov firiem v každej veľkostnej kategórii uvádza neochotu deliť sa o rozhodovacie právomoci. Nechuť deliť sa o budúce zisky narastá s klesajúcou veľkostnou kategóriou. Vyjadrujú ju 4 % predstavitel'ov veľkých podnikov, 10 – 15 % predstavitel'ov malých a stredných podnikov a 17 % reprezentantov mikropodnikov. *Závislosť je štatisticky významná na 0,1 % hladine významnosti ($\chi^2 = 9,56 > 9,21 = \chi^2_{0,001 \text{ pri } 2 \text{ st.v.}}$), teda aj hypotézu č. 5 sme verifikovali.*

Predstavitelia štvrtiny až tretiny firiem v každej veľkostnej kategórii (v kategórii malých podnikov dokonca 40 %) si volia aj pomerne hmlisté zdôvodnenie, podľa ktorého ich „firma sleduje aj iné ciele ako maximalizáciu zisku, a preto by naše ciele mohli byť rozdielne“.

Skúsenosti s vypracúvaním a predkladaním podnikateľského plánu

Zaujímalo nás, aké skúsenosti majú podniky s vypracúvaním podnikateľského projektu, resp. plánu. V podsúbore mikropodnikov zisťujeme, že takmer tri štvrtiny týchto podnikov ešte nemajú žiadne skúsenosti s vypracúvaním podnikateľského projektu, 15 % mikropodnikov má pozitívne skúsenosti s vypracúvaním *business* plánu (projekt bol prijatý a financovaný). Takmer 8 % mikropodnikov síce svoj projekt predložilo banke alebo investorovi, ale projekty boli z rôznych dôvodov zamietnuté.

Zisťujeme, že s rastom veľkosti podniku – až po kategóriu stredne veľkých – narastá početnosť podnikov, ktoré vypracovali úspešný projekt na rozvoj podnikania, ktorý bol zároveň financovaný, a klesá počet podnikov, ktoré ešte žiaden projekt nevypracovali a nepredkladali ho ani banke, ani investorovi ($\chi^2 = 58,46 > 16,812 = \chi^2_{0,01 \text{ pri } 6 \text{ st.v.}}$), čím je verifikovaná hypotéza č. 6. *Rozdiel medzi strednými a veľkými podnikmi nie je v tomto ohľade štatisticky preukazný ($\chi^2 = 2,93 < 3,8 = \chi^2_{0,05 \text{ pri } 1 \text{ st.v.}}$).* Počet projektov bol v kategórii veľké podniky nižší ako v kategórii stredné podniky. Možno to zdôvodniť tým, že veľké podniky môžu byť buď dcérske podniky, a preto sú financované ich materskou firmou. Ak by nešlo o dcérske spoločnosti, treba si uvedomiť, že veľké podniky majú zvyčajne formu akciových spoločností, a ak potrebujú dodatočný kapitál, môžu emitovať ďalšie akcie a financovať sa napríklad takýmto spôsobom. Nemusia sa bezpodmienečne uchádzať o financie z eurofondov, ktorú sú prebyrokratizované.

Zo vzdelávacieho a poradenského hľadiska je dôležité zistenie, že v každej veľkostnej kategórii by väčšina podnikov privítala pomoc pri príprave podnikateľského projektu. V kategórii mikropodnikov a malých podnikov majú záujem o pomoc zhodne asi štyri pätiny podnikov (väčšina z nich napriek tomu, že už majú skúsenosti s predkladaním projektov). V kategórii stredne veľkých podnikov by metodickú pomoc privítalo približne 70 % podnikov a spomedzi veľkých podnikov sú to takmer dve tretiny podnikov (64 %). *Poradenstvo pri príprave a predkladaní projektov štatisticky nepreukazne častejšie ($\chi^2 = 3,51 < 3,8 = \chi^2_{0,05 \text{ pri } 1 \text{ st.v.}}$)*

vyžadujú mikropodniky a malé podniky, zriedkavejšie stredne veľké a veľké podniky. Na základe uvedenej tendencie predpokladáme, že pri skúmaní väčšieho počtu podnikov by sme hypotézu č. 7 štatisticky verifikovali.

4. Diskusia

Prieskumom sme sa snažili zistiť, ako môže základný endogénny faktor – *veľkosť podniku* ovplyvňovať proces získavania finančných zdrojov. Pomocou výpočtu chí-kvadrátu sme zistili viacero štatisticky preukazných (alebo k štatistickej preukaznosti sa blížiacich) závislostí, ktoré ovplyvňuje veľkosť podniku.

Existuje závislosť medzi veľkostnou kategóriou podniku a využívaním jednotlivých foriem financovania pri vzniku podniku, deficitom zakladacieho kapitálu a ochotou prijať nového investora do podniku.

Črtá sa závislosť medzi dostatkom zakladacieho kapitálu a neskoršou ziskovosťou podnikov. Z podnikov, ktoré pri svojom vzniku nemali dostatok kapitálu, bolo počas ich existencie prevažne neziskových (stratových) 25 %, t. j. takmer o polovicu viac než spomedzi podnikov, ktoré mali dostatok kapitálu; z nich bolo prevažne neziskových 16 %.

S rastom veľkosti podniku – až po kategóriu stredne veľkých podnikov – rastie početnosť podnikov s úspešne vypracovaným projektom na rozvoj svojho podnikania, ktorý bol zároveň financovaný, a klesá počet podnikov, ktoré ešte žiaden projekt nevypracovali a nepredkladali ho ani banke, ani investorovi. Poradenstvo pri príprave a predkladaní projektov štatisticky nepreukazne častejšie vyžadujú mikropodniky a malé podniky, zriedkavejšie stredne veľké a veľké podniky.

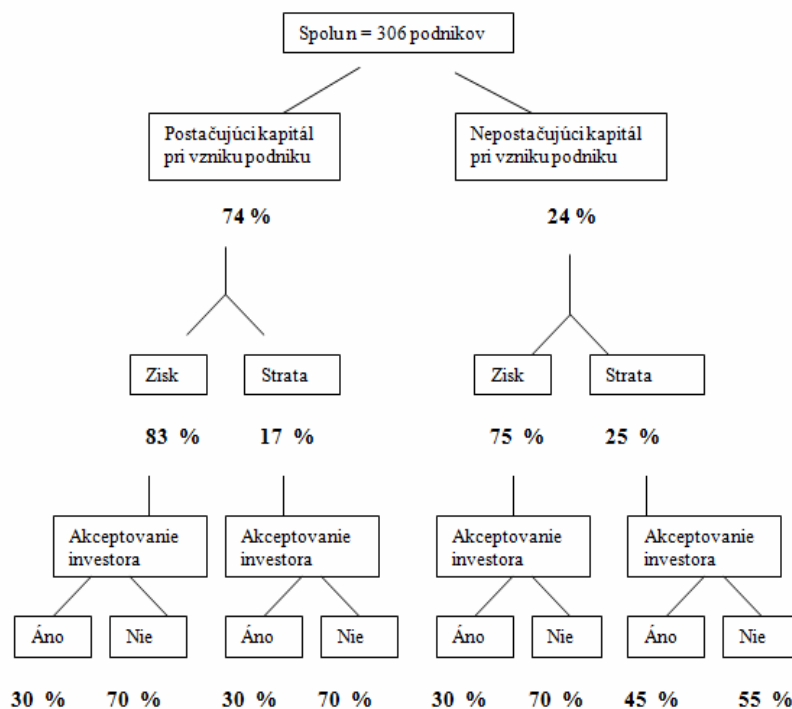
V rozhodovacích stromoch uvádzame relatívne početnosti. Na schéme 1 je zobrazený rozhodovací strom, ktorý analyzuje, či a do akej miery postoj podniku k novému investorovi ovplyvňuje skutočnosť, či mal pri svojom vzniku dostatok kapitálu a či bol počas svojej doterajšej existencie prevažne ziskový, alebo nie.

Podniky, ktoré mali pri svojom vzniku dostatok kapitálu, javia sa ako ziskovejšie, v porovnaní s tými, ktoré dostatok kapitálu pri svojom vzniku nemali. Podniky, ktoré sú ziskové, v oboch kategóriách, majú väčšinou negatívny postoj k investorovi (až 70 %). Ziskové podniky sa v oboch skupinách – či už mali pri svojom vzniku dostatok kapitálu alebo nie, správajú podobne. Zisk im pravdepodobne vytvára dostatok kapitálu, a preto je investor pre nich väčšinou nezájímavý. Nechcú, a ani nepotrebujú sa deliť o rozhodovacie právomoci a zisky. Stratové podniky, ktoré mali dostatok kapitálu pri svojom vzniku, zdá sa, že sa správajú ako ziskové. Hoci dosahujú stratu, je zrejme, že začiatkový kapitál,

ktorý majú v „zásobe“, ich udržiava v pokoji a ich postoj k novému investorovi je prevažne negatívny. Jedinou odlišnou skupinou sú stratové podniky, ktoré nemali pri svojom vzniku dostatok kapitálu. Okrem toho, počas svojej existencie boli väčšinou stratové. Enormný deficit kapitálu ich núti byť otvorenými k novým investorom, pretože ak od začatia podnikania bojujú s nedostatkom kapitálu, nového investora berú ako prínos, nie ako nevýhodu. Nový investor je pre nich lepší variant, ako sa potýkať ďalšie roky s nedostatkom kapitálu. Za faktory, ktoré ovplyvňujú prijatie investora, možno teda považovať ziskovosť a dostatok kapitálu pri vzniku podniku. Ak podnik spĺňa čo i len jedno kritérium, jeho vnímanie investora je skôr negatívne. Ak nespĺňa ani jedno, jeho postoj k novému investorovi je skôr pozitívny.

S c h é m a 1

Rozhodovací strom – analýza vplyvu ziskovosti a dostatku kapitálu pri zakladaní podniku na postoj k investorovi

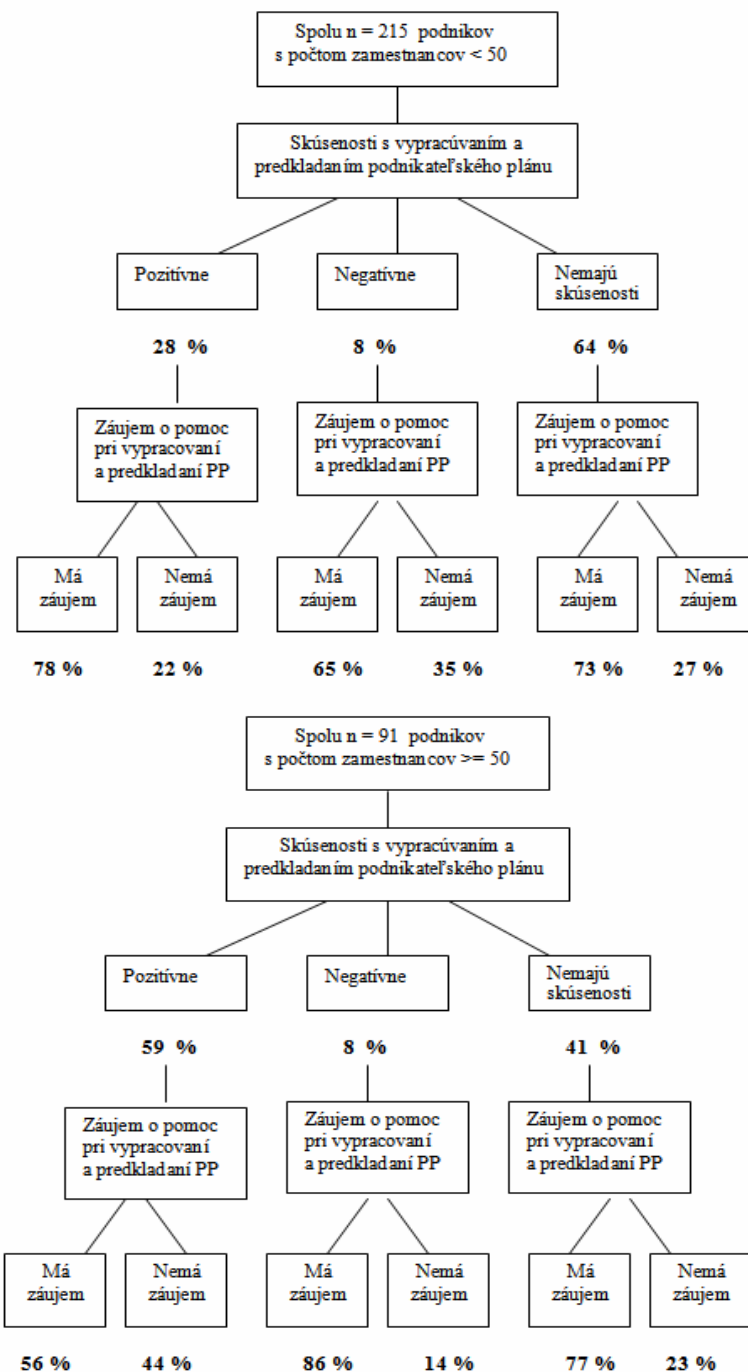


Prameň: Vlastné spracovanie na základe prieskumu.

Druhý a tretí rozhodovací strom skúmajú, či a aký je vzťah medzi skúsenosťami s vypracovaním a predkladaním podnikateľského plánu (PP) investorovi, resp. banke a záujmom o pomoc s jeho vypracovaním.

Schéma 2

Rozhodovacie stromy – analýza vplyvu skúseností s predkladaním a vypracovaním podnikateľského plánu na záujem o pomoc pri jeho vypracovaní



Prameň: Vlastné spracovanie na základe prieskumu.

Malé podniky majú podstatne menej pozitívnych skúseností ako stredné a veľké podniky. Iba 28 % malých podnikov má pozitívne skúsenosti, avšak v skupine stredných a veľkých podnikov je to až 59 %. Podiel podnikov, ktoré majú negatívne skúsenosti s vypracovaním a predkladaním podnikateľského plánu, je zhruba rovnaký v oboch sledovaných skupinách, a to cca 8 %. Takmer dve tretiny menších podnikov nemá žiadne skúsenosti s vypracúvaním podnikateľského plánu. V kategórii stredné a veľké podniky je ich až 41 %.

V skupine malých podnikov skúsenosti s vypracovaním plánu príliš neovplyvňujú to, či podniky majú, alebo nemajú záujem o pomoc. V každej skupine, či už s pozitívnymi, negatívnymi alebo žiadnymi skúsenosťami, má záujem o pomoc viac ako dve tretiny (65 – 78 %) podnikov. Poradie vyzerá nasledovne: Najväčší záujem o pomoc majú tie malé podniky, ktoré majú doterajšie skúsenosti pozitívne, menší záujem majú tí, ktorí nemajú žiadne skúsenosti, a najmenší tí, ktorí majú negatívne skúsenosti. Zdá sa, že malí podnikatelia, keďže často majú problémy s dostatkom erudovaného personálu, ktorý by túto činnosť mohol zastrešovať, majú aj napriek doterajším skúsenostiam záujem o pomoc pri vypracovaní a predkladaní PP. Pomoc by im túto činnosť podstatne zjednodušila a finančné nároky na jej zabezpečenie by neboli také vysoké.

V skupine stredných a veľkých podnikov majú najväčší záujem o pomoc podniky s negatívnymi skúsenosťami s vypracovaním podnikateľského plánu a následne tie, ktoré nemajú žiadne skúsenosti. Najmenší záujem majú podniky s pozitívnymi skúsenosťami. Pravdepodobne sú schopné si podnikateľské plány vypracovať samy. A keďže sú pomerne veľké, môžu si dovoliť aj dostatok erudovaného personálu.

Z analyzovaných výsledkov možno identifikovať ako relevantné *faktory*, ktoré ovplyvňujú proces získavania finančných zdrojov: veľkosť podniku, ziskovosť, dostatok kapitálu pri vzniku podniku a skúsenosti s vypracúvaním a predkladaním podnikateľského plánu. V prieskume sme ako hlavné *bariéry* vo financovaní malých a stredných podnikov pri ich zakladaní a rozvoji určili nasledovné:

- menšia veľkosť podniku znamená väčšinou aj nižšiu kapitálovú silu;
- deficit zakladacieho, resp. počiatočného kapitálu;
- neochota prijať nového investora do podniku;
- neochota využívať alternatívne možnosti financovania, s čím úzko súvisí slabá informovanosť podnikov o nových možnostiach financovania (rizikový kapitál, štrukturálne fondy, pomoc zo štátneho rozpočtu, pomoc od Slovenskej záručnej a rozvojovej banky – SZRB a pod.);
- nedostatočný počet poradenských centier v pomere k počtu malých podnikov (tých je 400 tis.), pričom záujem o poradenskú pomoc pri získavaní finančných prostriedkov majú približne dve tretiny z nich;

- absencia informácií o možnostiach financovania podnikov v učebných programoch stredných škôl;
- zložitosť a byrokracia postupov pri získavaní alternatívnych finančných zdrojov (napr. eurofondy);
- vysoká, ťažko saturovateľná potreba erudovaných pracovníkov na vypracúvanie a spracúvanie projektu z eurofondov, ktorá kolидуje s nedostatočným množstvom potrebných finančných zdrojov malých podnikov;
- vysoké ceny projektov vypracovávaných súkromnými agentúrami.

Uvádzané bariéry sme identifikovali z komplexných výsledkov prieskumu. Ako sme už uviedli, kvôli priestorovej obmedzenosti sme v článku detailnejšie analyzovali len vybrané časti realizovaného prieskumu. Napriek tomu sme sa rozhodli v záveroch uviesť všetky zistené bariéry získavania financií malých a stredných podnikov v SR.

Závery

Vzhľadom na to, že výskumom sa podarilo identifikovať viaceré faktory ovplyvňujúce získavanie finančných zdrojov, a medzi nimi aj bariéry, ktoré brzdia priebeh týchto procesov, pokúsili sme sa navrhnuť určité možnosti, ako zlepšiť slovenským podnikom prístup ku kapitálu.

Opatrenia hospodárskej politiky na elimináciu týchto bariér by mali byť komplexné, a predovšetkým podporujúce malé a stredné podnikanie. V čase krízy sú podniky v zahraničí podporované rôznymi úľavami a formami pomoci, ktoré im v ťažkých časoch pomáhajú prežiť. Podniky na Slovensku však zatiaľ pocítili iba zvýšenie DPH a odvodov a pokles paušálnych výdavkov. Pre väčšiu prehľadnosť rozčleníme naše návrhy do základných rámcov, ktoré korelujú s výsledkami výskumu.

Opatrenia na podporu využívania venture, resp. rizikového kapitálu

Venture investície predstavujú investície do počiatočného štádia rozvoja inovatívnej firmy. Na Slovensku však trh *venture* kapitálu nefunguje takmer vôbec. Ponúka sa tu otázka, je to preto, lebo neexistujú inovatívne *start up* (začínajúce) firmy, alebo je to nedostatok kapitálu?

Na podporu rozvoja *venture* kapitálu by mal štát predovšetkým odstrániť v podnikateľoch mylnú predstavu o význame samotného názvu *rizikový kapitál*. Vhodnejšie by bolo názov *venture* neprekladať. Keďže inovatívne podniky sú základom konkurencieschopnej ekonomiky, využívanie *venture* kapitálu by v skutočnosti mohlo byť dôležitým nástrojom ich podpory.

Na zavedenie funkčného trhu rizikového kapitálu je potrebné podporiť vznik výskumu a rozvoja (*Research and Development – R&D*) infraštruktúry a vedeckovýskumných parkov. Bez nich sa prepojenie výskumu a praxe len s ťažkosťami uskutoční.

Na technických univerzitách chýbajú pre potenciálnych inovátorov podnikateľské inkubátory. Väčšina z tých, ktoré v súčasnosti existujú, žiaľ, funguje veľmi nespoľahlivo. Problémom je to, že inkubátory sa nezakladajú podľa toho, kde je ich potenciálne možné využiť (napr. pri vedecko-technických parkoch alebo technických univerzitách), ale na miestach, kde inovatívne firmy len ťažko vznikajú.

Podniky neraz odrádzajú aj nedostatočné daňové stimuly na podporu segmentu R&D. Zaujímavou pomocou by mohli byť napríklad znížené dane pre *start up* podniky. Keď zahraničné spoločnosti dostávajú v SR miliónové dotácie, tak štát by mal takýmto spôsobom podporiť aj domáce *start-up* firmy, navyše, keď prechod k znalostnej ekonomike je vždy jedným zo základných cieľov každej vlády.

Nemôžeme očakávať, že na Slovensko prídu zahraničné fondy *venture* kapitálu a budú tu realizovať svoje investície. Mali by sme začať s budovaním vlastných fondov, ktoré by podporili rast inovatívnych podnikov. Niekoľko pokusov sa síce zrealizovalo, nie všetky však boli úspešné. Štát by mal byť pre začiatok zriaďovateľom takýchto fondov, aby mohol investovať do rozvoja slovenských podnikov a postupne vytvoril istú kultúru a históriu tohto spôsobu podnikania.

Zaujímavým príkladom podpory *venture* investícií je napríklad systém vo Francúzsku, ktorý povoľuje obchodným anjelom investovať do podnikov aj časť svojich odvodov. Legislatíva by mohla umožniť aj dôchodcovským správcoenským spoločnostiam investovať spolu so štátom, aby sa prostriedky občanom zhodnotili vyšším percentom, a zároveň sa podporilo domáce podnikanie.

Opatrenia v oblasti poskytnutia záruk

Jeden z hlavných problémov menších podnikov je ich slabá kapitálová sila. V prípade získavania štandardných úverových zdrojov vzniká stále sa opakujúci problém. Takíto podnikatelia, navyše aj s krátkou históriou, majú nepatrné šance získať bankový úver. Jednou z možností je požiadať o záruku Slovenskú záručnú a rozvojovú banku. Výskumy informovanosti potvrdzujú, že väčšina podnikateľov napríklad ani nepozná žiadne aktivity SZRB. Informačné toky ohľadom jej aktív by bolo potrebné zefektívniť, aby sa o nej dozvedelo čo najviac podnikateľov.

Opatrenia na podporu miery informovanosti

K veľkým problémom podnikateľov je ich nedostatočná informovanosť o možnostiach získavania finančných zdrojov. Podpora vzdelanosti vo finančnej oblasti je základom úspechu podnikateľa. Mnohí (v absolútnych číslach ich môžeme rátať na státisíce) nemajú ani základné terminologické znalosti z oblastí financií.

Sotva môžu efektívne žiadať o pomoc, keď ani nevedia, čo jednotlivé druhy pomoci explicitne znamenajú. Ideálne by bolo získať finančnú a ekonomickú gramotnosť sčasti už na základnej, a neskôr na strednej škole. Prípadne realizovať informačné semináre v rámci vzdelávacích programov Národnej agentúry pre rozvoj malého a stredného podnikania (NADSME), minimálne v okresných mestách. Poradenstvo menším podnikom síce poskytujú štátne poradenské centrá patriace pod NADSME, ich efektívnosť je však pomerne nízka. Výročná správa NADSME za rok 2009 uvádza, že z 19 poradenských centier až 9 vykonalo menej ako 50 odborných konzultácií za rok. Tri poradenské centrá nepomáhali pri žiadnom podnikateľskom pláne za daný rok a 14 centier z 19 vykonalo menej ako 10 školení.

Podpora a pomoc pri vypracúvaní a predkladaní projektov

Z výsledkov prieskumu je zrejmé, že veľa podnikov má záujem o pomoc pri vypracúvaní podnikateľského plánu alebo projektu. O pomoc majú záujem aj také podniky, ktoré už majú s touto činnosťou určité skúsenosti. V súčasnom období sa môžu obrátiť jedine na regionálne poradenské centrá, kde je tých skutočných odborníkov pomenej. Štrukturálne fondy nečerpáme dostatočne, pretože slovenskí podnikatelia často vypracúvajú projekty, ktoré nie sú kvalitne zostavené. Okrem toho na financovanie agentúry podniky vo väčšine prípadov nemajú dostatok financií. Aj správa samotného projektu je príliš administratívna a personálne náročná. Bolo by zaujímavé, a určite aj prínosné, keby v poradenských centrách dokázali podnikateľom vypracúvať projekty oveľa lacnejšie. Prípadne aby im po schválení projektu aspoň prvých 6 mesiacov pomohli s realizáciou projektu; takúto podporu by si podnikatelia určite dokázali ceniť. Z údajov vyplýva, že podnikatelia vlastne majú veľké rezervy v tom, ako by mal samotný úspešný projekt vyzeráť. Nemôže nás prekvapovať nezáujem mikropodnikov o informácie o štrukturálnych fondoch. Proces vypracovania a predkladania projektov je taký zložitý, že malý podnikateľ ho kapacitne a finančne sám nemôže zvládnuť.

Keby vláda prispela 12 000 podnikov na vypracovanie projektov sumou v priemere 2 000 eur na projekt, zaplatila by 24 mil. eur, čo je len zlomok sumy, ktorú poskytuje zahraničným gigantom. Týmto krokom by pomohla tisíckam podnikov zabezpečiť rozvoj podnikania a znížiť mieru zamestnanosti. Samozrejme, pomoc by bolo vhodné územne diferencovať, aby v regiónoch s vyššou nezamestnanosťou prispievala na vypracúvanie projektu viac ako v regiónoch, kde urgentný problém so zamestnanosťou nemajú. Ak by bol úspešný len jeden zo štyroch projektov, v hodnote cca 200 000 eur na jeden projekt, tak krajina by získala pomoc v hodnote 600 mil. eur. Štátnu podporu je potrebné nasmerovať čo najefektívnejšie, pretože v čase krízy si nemôžeme dovoliť ani euro vyhodiť nazmar. Eliminácia disparity regiónov na Slovensku by mala byť jedným z prvoradých vládnych cieľov. V prípade podporovania MSP takýmto spôsobom by sa mohla sieť malého a stredného podnikania rozšíriť a stabilizovať.

Literatúra

- BERGER, A. – UDELL, G. (1995): Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance. *Journal of Business*, 68, č. 3, s. 351 – 381.
- BRUGGER, E. A. – RAJAPATIRANA, S. (1995): *New Perspectives on Financing Small Business in Developing Countries*. San Francisco: International Center for Economic Growth and Fundes Institute for Contemporary Studies. ISBN 1-55815-341-1.
- CRESSY, R. – OLOFSSON, CH. (1997): European SME Financing. An Overview. *Small Business Economics*, 9, č. 2, s. 87 – 96.
- Economic Commission for Europe (2003): *Trade Finance for SME in CIS Countries*. Geneva – New York: United Nations. ISBN 92-1-116831-7.
- EURACTIV <<http://www.Euractiv.sk/podnikanie-v-EÚ/clanok/brusel-chce-podnikom-pomoc-pri-ziskavani-financovania-016574>>.
- EHSV (2009): Štruktúry financovania pre MSP v kontexte súčasnej finančnej situácie. Brusel: Európsky hospodársky a sociálny výbor 2009. Dostupné na: <<http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:6XJPNtbi1zEJ:http://toad.eesc.europa.eu>>.
- EK (2002): Európska regionálna politika. Delegácia Európskej komisie v SR. Bratislava: Európska Komisia.
- FETISOVOVÁ, E. – VLACHYNSKÝ, K. – SIROTKA, V. (2004): *Financie malých a stredných podnikov*. Bratislava: Iura Edition, Edícia Ekonómia. ISBN 80-89047-87-4.
- FRASER, S. (2010): *Finance for Small and Medium-sized Enterprises*. Coventry: University of Warwick, Center for SME. Dostupné na: <<http://www.bis.gov.uk/files/file39407.pdf>>.
- LESÁKOVÁ, I. (2008): Vplyv globalizácie na malé a stredné podniky. *Ekonomický časopis/Journal of Economics*, 56, č. 6, s. 607 – 621.
- MAJKOVÁ, M. (2008): *Možnosti financovania malých a stredných podnikov v SR*. Brno: Tribune. ISBN 978-80-7399-590-4.
- McNALLY, K. (1997): *Corporate Venture Capital*. New York: Routledge. ISBN 0-415-15467-7.
- MF SR (2010): *Prehľad schválenej štátnej pomoci za rok 2009*. Bratislava: Ministerstvo financií SR. Dostupné na: <http://www.finance.gov.sk/Documents/2_Mat2009/8_statna_pomoc/Gabor100111/Individualne_pripady_SP_2009.pdf>.
- NADSME (2005): *Pripravenosť malých a stredných podnikov na nebankové formy financovania*. Bratislava: NADSME.
- NADSME (2009): *Výročná monitorovacia správa*. Bratislava: NADSME.
- PAS (2008): *Prieskum o dopadoch finančnej krízy na podnikanie v SR*. Bratislava: Podnikateľská aliancia Slovenska.
- PAS (2009): *Prieskum o dopadoch finančnej krízy na podnikanie v SR*. Bratislava: Podnikateľská aliancia Slovenska.
- WORKIE, T. M. (2008): *Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky. Turbulencie na finančných trhoch a dilemy hospodárskej politiky*. [Monografia.] Bratislava: Ekonomický ústav SAV. ISBN 978-80-7144-166-3.
- SOBEKOVÁ MAJKOVÁ, M. (2011): Vybrané aspekty úverového financovania podnikov v SR. *Finančný manažment a controlling v praxi, IV*, č. 3, s. 137 – 141.
- SOPK (2009): *Výročná správa za rok 2008*. Bratislava: Slovenská obchodná a priemyselná komora.
- SWOBODA (1977): *Moderní statistika*. Praha: Nakladatelství Svoboda. ISBN 25-004-77.
- TIS (2007): *Riziká korupcie pri čerpaní štrukturálnych fondov na Slovensku*. [Tlačová správa.] Bratislava: Transparency International Slovensko.