

Obsah

1. VÝZNAM A POSTAVENIE MALÝCH A STREDNÝCH PODNIKOV V EKONOMIKE SR.....	2
1.1 Charakteristika malých a stredných podnikov	2
1.2 Čo je podnikanie?.....	2
1.3 Organizačno-právne formy malých a stredných podnikov	3
1.3.1 podnik jednotlivca - osobná firma	3
1.3.2 obchodné spoločnosti	3
1.3.3 Družstvo	4
1.4 Malé a stredné podniky	5
1.4.1 Postavenie malých a stredných podnikov v rozvoji ekonomiky	5
1.4.2 Význam a funkcie malých a stredných podnikov	5
1.5 Nástroje podpory rozvoja malých a stredných podnikov	7
1.5.1 Legislatívny rámec ovplyvňujúci malé a stredné podnikanie	7
1.5.2 Finančná pomoc malým a stredným podnikateľom	8
1.5.3 Informačný a vzdelávací systém rozvoja podnikateľov.....	9
1.5.4 Ako pomáha veda a výskum malým a stredným podnikateľom?.....	10
1.6 Makroekonomický rámec rozvoja malých a stredných podnikov	11
1.6.1 Vstup k makroekonomickým zákonom	14
1.6.2 Kodifikácia podniku v rámci Európskej únie	15

www.euroekonom.sk

1. VÝZNAM A POSTAVENIE MALÝCH A STREDNÝCH PODNIKOV V EKONOMIKE SR

1.1 Charakteristika malých a stredných podnikov

Podľa obchodného zákonníka (diel II., §5) sa podnikom rozumie súbor hmotných, ako aj osobných a nehmotných zložiek podnikania. K podniku patria veci, práva a iné majetkové hodnoty, ktoré patria podnikateľovi a slúžia na prevádzkovanie podniku, alebo vzhľadom na svoju povahu majú tomuto účelu slúžiť.

E. Gutenberg charakterizuje podnik ako kombináciu výrobných faktorov, ktoré má využívať tak, aby boli hospodárne a zároveň jeho hospodárenie aby bolo v rovnováhe.

Podnik je samostatnou právnou, hospodárskou a sociálno-organizačnou jednotkou, ktorá svoju činnosť vykonáva na podnikateľskom princípe.¹

- Právna jednotka má právo pod vlastným menom vystupovať voči štátu a iným právnickým a fyzickým osobám. Má právo vstupovať s nimi do zmluvných vzťahov. Za plnenie záväzkov zo zmluvných vzťahov je v plnej miere zodpovedná.
- Hospodárska jednotka má vlastné materiálové a finančné prostriedky, ktorými podniká a hospodári tak, aby zo svojich výnosov hradila všetky svoje náklady a dosahovala zisk.
- Sociálno-organizačná jednotka organizuje kolektív pracovníkov so spoločnými cieľmi, záujmami a problémami.

1.2 Čo je podnikanie?

Podnikanie je sústavná činnosť vykonávaná samostatne podnikateľom vo vlastnom mene a na vlastnú zodpovednosť za účelom dosiahnutia zisku.

Podnikanie je podľa ekonóma Schumpetera inovačná činnosť, ktorá uvádza ekonomiku do dynamického pohybu tým, že hľadá nové výrobky a ich kombinácie, zdokonaľuje organizáciu odbytú, zavádza nové technológie, využíva nové zdroje surovín a podobne. Iniciátorom takéhoto ekonomického pohybu a vývoja je podnikateľ, ktorý využíva nové podnikateľské príležitosti, čím ovplyvňuje existujúcu trhovú rovnováhu.

Podnikateľskou činnosťou je každá ľudská aktivita, ktorá sa orientuje na dosiahnutie rovnovážneho stavu ekonomiky, t.j. stavu, keď výrobné zdroje sú vynaložené optimálnym spôsobom so zreteľom na ekonomické prostredie a na dosiahnutie zisku.

Podnikateľom je:

- osoba zapísaná v obchodnom registri,
- osoba, ktorá podniká na základe živnostenského oprávnenia,
- osoba, ktorá podniká na základe iného než živnostenského oprávnenia,
- fyzická osoba, ktorá vykonáva poľnohospodársku výrobu a je zapísaná do evidencie podľa osobitného predpisu.

¹ JASSINGER, A.: Podnik v trhovom hospodárstve, jeho manažment a správanie sa v krízovej situácii. 1. vyd. Nitra, EKO 1995. s. 3 - 11.

1.3 Organizačno-právne formy malých a stredných podnikov

Sloboda rozhodovania o voľbe organizačno-právnej formy je v mnohých smeroch obmedzená vzhľadom na právne predpisy, na druh hospodárskych úloh aj na osobitosti vlastníckych vzťahov. Podľa Živnostenského zákona a Obchodného zákonníka môžu občania podnikat' v týchto organizačno-právnych formách:

1.3.1 podnik jednotlivca - osobná firma

Je prevládajúcou formou malého súkromného podnikania. Ide najmä o malé podniky, pôsobiace vo sfére obchodu, v službách a remeslách, ktoré zvyčajne riadi sám vlastník. Fyzická osoba má ručenie neobmedzené, to znamená, že za straty a záväzky svojho podniku ručí celým svojím majetkom.

1.3.2 obchodné spoločnosti

Obchodný zákonník uvádza štyri druhy obchodných spoločností:

A) Verejná obchodná spoločnosť

- je spoločnosť, v ktorej aspoň dve osoby podnikajú pod spoločným obchodným menom a ručia za záväzky spoločnosti spoločne a nerozdielne celým svojím majetkom. Predpokladom vzniku verejnej obchodnej spoločnosti je uzavretie spoločenskej zmluvy a následný zápis do obchodného registra.

Výhodou spoločnosti je výška vkladu, ktorá nie je limitovaná zákonom. Zdaňovanie sa uskutočňuje osobitne u každej fyzickej osoby. Verejná obchodná spoločnosť vedie podvojnú účtovníctvo. Nevýhodou spoločnosti je neobmedzené ručenie, čím je ohrozený aj osobný majetok spoločníkov. Pri kolektívnom riadení spoločnosti môže vzniknúť problém nejednotného vystupovania a prezentovania spoločnosti. Investičné rozhodnutia si vyžadujú spoluprácu všetkých spoločníkov, čo je z časového hľadiska zdĺhavé a v konečnom dôsledku môže viesť k strate príležitosti. Obmedzená životnosť spoločnosti je následkom pasivity spoločníkov, ktorá vzniká z nedostatočnej motivácie (nesprávna de3/4ba práce, autoritatívny štýl komunikácie).

B) Spoločnosť s ručením obmedzeným

- je kapitálová spoločnosť, ktorej základné imanie tvoria vopred určené vklady spoločníkov. Výška základného imania je stanovená na Sk 200 000,-. Spoločnosť môže byť založená jedným podnikateľom /formou notárskeho zápisu/, alebo najviac päťdesiatimi spoločníkmi, ktorí uzatvoria spoločenskú zmluvu. Tá vymedzuje správanie sa spoločnosti a jej jednotlivých článkov. Voči tretím osobám sa ručí v mene spoločnosti celým majetkom a spoločníci ručia voči spoločnosti iba do výšky svojho nesplateného vkladu. Obchodný podiel spoločníka je minimálne Sk 30 000,-. Pri vzniku spoločnosti sa povinne vytvára rezervný fond vo výške 5 % zo základného imania, ročne sa dopĺňa o minimálne 5 % z čistého zisku, ak nie je v spoločenskej zmluve dohodnuté inak.

Výhodou spoločnosti je obmedzené ručenie, možnosť vyprodukovania masy zisku pri minimálnom vklade. Nevýhodou je potreba vytvárať základné imanie a rezervný fond, odčerpávanie zisku pri dopĺňaní rezervného fondu. Motivácia je značne ovplyvnená ručením - obmedzené ručenie za záväzky spoločnosti zo strany spoločníkov vedie častokrát k zneužívaniu tejto právnej formy podnikania.

C) Komanditná spoločnosť

- je osobná spoločnosť, v ktorej jeden alebo viac spoločníkov ručí za záväzky spoločnosti do výšky svojho nesplateného vkladu zapísaného v obchodnom registri (komanditisti) a jeden alebo viac spoločníkov celým svojím majetkom (komplementári). Na založenie komanditnej spoločnosti je potrebný jeden komplementár a jeden komanditista.

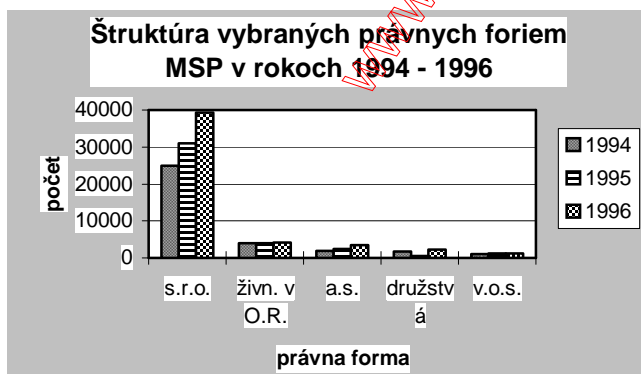
Výhodou spoločnosti je zvýšená kapitálová injekcia zo strany komanditistov, obmedzené ručenie za záväzky u komanditistov. Zároveň sa zmiernuje možnosť vzniku konfliktov, pokiaľ je väčší počet komanditistov a menej komplementárov. Pri delení zisku i likvidačného zostatku je nevýhodou uprednostnenie komanditistov. Úhrada straty z podnikateľskej činnosti je len do výšky vkladu komanditistu. Pokiaľ nezískame žiadneho komanditistu, spoločnosť automaticky zaniká.

D) Akciová spoločnosť

- je kapitálovou spoločnosťou, ktorej základné imanie je rozvrhnuté na určitý počet akcií s určitou menovitou hodnotou. Výška základného imania predstavuje minimálne Sk 1 000 000,-. Spoločnosť zodpovedá za porušenie svojich záväzkov celým svojím majetkom. Založenie akciovej spoločnosti je možné jednou právnickou osobou, alebo dvomi fyzickými osobami. Základným dokumentom je zakladateľská zmluva.

Výhodou akciovej spoločnosti je obmedzené ručenie akcionárov, riziko z podnikania je rozložené na všetkých akcionárov. Spoločnosť je profesionálne riadená, čím dosahuje lepší prístup k úverom, môže vstúpiť na svetové burzy cenných papierov a expandovať do zahraničia. Nevýhodou akciovej spoločnosti sú vysoké začiatkové výdavky spojené so založením spoločnosti, relatívne vyššie zdanenie spoločnosti. Mohutnosť akciovej spoločnosti znižuje mieru flexibility. Vzniká vysoký konfliktný potenciál medzi top manažmentom a akcionármi.

Graf 1



Prameň: NARMSP

1.3.3 Družstvo

Družstvo je spoločenstvo neuzavretého počtu osôb založeného za účelom podnikania, alebo zabezpečovania hospodárskych, sociálnych alebo iných potrieb svojim členom. Založiť družstvo musí minimálne päť fyzických osôb, prípadne dve právnické osoby. Do družstva môžu bez obmedzenia vstupovať ďalší členovia. Svoje postavenie upravuje v stanovách. Základné imanie družstva je vo výške Sk 50 000,-, je tvorené členskými vkladmi. Rovnako má družstvo povinnosť vytvárať nedeliteľný fond, pri vzniku 10 % základného imania, ročne sa dopĺňa o 10 % čistého zisku.

Výhodou družstva je možnosť zhromaždenia väčšieho množstva prostriedkov. Odbornosť manažmentu je však nízka, čo vyplýva z nedostatočného zapojenia do konkurenčného prostredia, v ktorom fungujú ostatné subjekty. Nevýhodou družstva je zdĺhavé kolektívne rozhodovanie, nie príliš efektívna starostlivosť o spoločný majetok. Vzniká tiež nebezpečenstvo premeny družstva na ziskový podnik, v ktorom sú vedľajšie záujmy členov.²

1.4 Malé a stredné podniky

1.4.1 Postavenie malých a stredných podnikov v rozvoji ekonomiky

Na otázku, akú úlohu majú malé a stredné podniky v celkovom ekonomickom rozvoji, odpovedal známy ekonóm David Landes nasledovne: “Je malé skutočne rozhodujúce?” V období 80-tych rokov, kedy narastajú úspechy veľkých podnikov, znela odpoveď: “Nie!” Landes konštatoval, že masa produkcie založená na veľkopodnikovom priemysle zostáva tou hlavnou formou produkcie, ktorá zodpovedá požiadavkám väčšiny spotrebiteľov.

Na druhej strane tí, čo sa priklonili k teórii ekonóma Schumpetera o “dynamickom malom a strednom podnikateľovi” ako hybnej sile štrukturálnych zmien a hospodárskeho rastu dospeli k nasledovnému názoru: “...aj keď samotná malá firma neznamena ešte obrovský prínos pre ekonomiku, vzhľadom na to, že malých firiem je veľa, ich celkový prínos, synergický efekt, je dosť podstatný a výrazne sa zvyšuje.”

Akcent na malosť alebo veľkosť podniku nie je rozhodujúcim kritériom výkonnosti podniku, ani úspešnosti ekonomiky ako celku. Dôležité sú vzťahy medzi malými a veľkými podnikmi, t. j. medzipodniková kooperácia. Malé a stredné podniky ako izolované subjekty sa totiž postupom času zákonite dostávajú do nevýhodnej pozície. Sú flexibilné i adaptabilné, ale na druhej strane sú menej schopné strategických akcií. Preto je potrebné obrátiť pozornosť k širším súvislostiam formovania malopodnikateľského sektora. Tento fakt potvrdila aj konferencia OECD zameraná na východnú Európu, ktorá sa konala v roku 1990 v Trieste. Z jej záverov vyplnilo, že malé a stredné podniky sú nevyhnutnou súčasťou zdravého rozvoja ekonomiky týchto krajín.

1.4.2 Význam a funkcie malých a stredných podnikov

Špecifický význam malých a stredných podnikov spočíva v tom, že umožňujú viacerým ľuďom naučiť sa využívať vlastné podnikateľské schopnosti. Sú tiež **významným faktorom v kooperácii s veľkými podnikmi**. V poslednom období sa začali vo vyspelých krajinách rýchlo rozširovať podnikateľské siete ako forma kooperačných dohôd združujúca malé a stredné podniky a prinášajúca osobitný efekt pre ekonomiku i pre podnikateľov (najmä pokiaľ ide o zníženie nákladov, využívanie nových technológií, väčšie množstvo informácií a pod.).³

² VLACHYNSKÝ, K. a i.: Čo by mal vedieť podnikateľ o financiách. In: Finančný poradca podnikateľa. Žilina, ICP 1998, s. 13-41.

³ LESÁKOVÁ, L.: Postavenie, význam a úlohy malých a stredných podnikov v rozvoji ekonomiky. In: Optimalizácia podmienok pre efektívny rozvoj malých a stredných podnikov. Banská Bystrica, Ekonomická fakulta UMB 1997, s. 6 - 8.

Keď e malé a stredné podniky rastú rýchlejšie a pracujú intenzívnejšie ako veľké podniky, vo významnej miere sa podieľajú na **tvorbe pracovných miest**, t.j. na zamestnanosti. Podľa údajov Európskej únie sa malé a stredné podniky v rámci únie v období rokov 1988 - 1993 zaslúžili o vznik 2,6 mil. pracovných príležitostí. **Výhody** malých a stredných podnikov spočívajú vo vytváraní pracovných miest s relatívne nízkymi kapitálovými nákladmi, ich výkony sú cenovo prijateľnejšie. Vyrábajú špecializované produkty a poskytujú tiež špecializované služby, ktoré neprodukuje veľké podniky, lebo ich výroba je pre ne neefektívna. Lepšie vyhovujú potrebám priestorovej ekonomiky a vzhľadom na to, že zasahujú pomerne malé segmenty trhu, majú perspektívnejšie odbytové možnosti oproti veľkým podnikom, ktoré vyžadujú väčší priestor na trhu. Majú tiež lepšie možnosti využitia transferu technológií výsledkov inovačných procesov a výskumu.⁴

Nevýhody malých a stredných podnikov sú u nás v nedostatku informácií o trhu, nedostatku vlastného kapitálu a potrebe poradenstva pre management. Nedostatok skúseností a nedostatočná strategická trhovú orientáciu podniku sa môžu stať veľkým rizikom pre prežitie podniku. Produktívna výkonnosť samotných malých a stredných podnikov je podmienená i mierou ich nákladových nevýhod v porovnaní s veľkými firmami. Podmienky rozvoja malých a stredných podnikov závisia od existujúceho podnikateľského prostredia.

Na začiatku roka 1997 pôsobilo 275 000 fyzických osôb, z nich 85% živnostníkov. Na celkovom objeme pridanej hodnoty sa podnikatelia podieľajú 51%, na tvorbe hrubého domáceho produktu 65%, na tržbách v maloobchode 90%, na poskytovaní služieb 88% a na zamestnanosti 56,6%.

Malé a stredné firmy vrátane živnostníkov sú akcelerátorom rozvoja každej vyspelej ekonomiky, vyváženého a rovnomerného územného rozvoja každej krajiny. Práve malé a stredné podniky môžu zohrať významnú úlohu pri oživení ekonomiky.

Malé a stredné podniky **ovplyvňujú rozvoj ekonomiky** najmä tým, že:

- formujú veľkú skupinu podnikateľov,
- formujú vytváranie konkurenčného prostredia v ekonomike,
- vytvárajú pracovné príležitosti predovšetkým v službách, obchode a
- vytvárajú podnety na inovácie, vedú k účelným štruktúrnym zmenám podnikateľských subjektov v závislosti od dopytu domáceho i medzinárodného trhu.

⁴ TURAN, Š.: Aktivity rezortu pri podpore rozvoja malého a stredného podnikania. In: Hospodárska politika štátu, malé a stredné podnikanie v SR. Bratislava, Dom techniky ZSVTS 1995, s. 5.

Tabuľka 1

roky formy podnikov	1992		1993		1994	
	počet	MP ^o	počet	MP ^o	počet	MP ^o
živnostníci	286 284	92 435,-	264 090	80 810,-	263 733	121 352,-
malé podniky (do 25 zam.)	9 970	21 014,-	22 257	41 227,-	25 762	34 983,-
stredné podniky (25 - 500)	710	8 260,-	1 092	14 485,-	2470	18 831,-

Vysvetlivky: °MP - maloobchodný predaj v mil. Sk v bežných cenách

Názov: Vývoj počtu MSP a objem ich maloobchodného predaja v SR

Zdroj: Štatistický úrad, Banská Bystrica

1.5 Nástroje podpory rozvoja malých a stredných podnikov

Významným nástrojom reštrukturalizácie a rozvoja priemyslu, ktorý možno použiť na rozdelenie a rozčlenenie ekonomických činností, na stabilizáciu zamestnanosti a na zabezpečenie demografickej rovnováhy, je **podpora malých a stredných podnikov**.

Teoreticky možno uvažovať so štyrmi typmi opatrení:

1. opatrenia smerujúce k zavedeniu adekvátneho **legislatívneho rámca** pre rozvoj malých a stredných podnikov
2. opatrenia na zabezpečenie **finančnej pomoci** v spolupráci s programom **Slovenskej záručnej banky**
3. opatrenia vytvárajúce vhodný **informačný a vzdelávací systém**
4. opatrenia stimulujúce rozvoj **vedeckých a technických poznatkov**

1.5.1 Legislatívny rámec ovplyvňujúci malé a stredné podnikanie

V rámci prvého okruhu opatrení slovenská vláda v máji 1995 schválila **zákon č. 100/1995 Z. z. o štátnej podpore malého a stredného podnikania**. Program komplexnej podpory malého a stredného podnikania bol schválený v roku 1993. Program mal byť nástrojom stimulácie vzniku a rozvoja malého a stredného podnikania na Slovensku ako jednej z hlavných priorít oživenia hospodárstva v etape transformácie ekonomiky z plánovanej na trhovú. Veľa sa diskutovalo o spôsobe definovania malých a stredných podnikov. **Malým podnikateľom** je podľa zákona podnikateľ, ktorý má sídlo na území SR a zamestnáva menej ako dvadsaťpäť zamestnancov. Za **stredný podnik** sa považuje podnik do päťsto zamestnancov so sídlom na území SR.

Zákon o štátnej podpore malého a stredného podnikania nie je postavený na dotáciách, ale na podporných programoch. Zákon charakterizuje štátnu politiku a jej ciele v prístupe k malým a stredným podnikom. Konečným cieľom je situovanie a stabilizácia malého a stredného podnikania v štruktúre národného hospodárstva. Mal by vzrásť podiel malého a stredného podnikania na tvorbe národného dôchodku, flexibilita podnikov a ich schopnosť rýchlej reakcie na vonkajšie podnety.

Základné zákonné normy, ktoré ohrozujú existenciu a bránia rozvoju súkromného podnikania sú zákony o zriadení zdravotnej, nemocenskej poisťovne a Fondu zamestnanosti, resp. zákony o odvodoch do týchto fondov - zákona NR SR č. 274/1994 Z. z. o Sociálnej poisťovni, zákona č. 54/1956 Zb. o nemocenskom poistení (nemocenské poistenie zamestnancov) a zákona č. 100/1988 Zb. o sociálnom zabezpečení (nemocenské poistenie zárobkovo činných osôb). Týka sa to takzvaných odvodov samotných živnostníkov a podnikateľov, ktoré sa zvýšilo skoro o 200 %, ako aj odvodov za svojich zamestnancov, ktoré predstavuje 38 % z hrubých miezd. Tieto zákony za posledné štyri roky spôsobili, že odvodové zaťaženie malých a stredných podnikateľov je dnes vyššie ako samotné daňové zaťaženie.⁵

Malé a stredné podniky ovplyvňujú obchodný zákoník č. 513/1991 Zb., daňové zákony, konkrétne zákon č. 286/1992 Zb. o dani z príjmu v znení neskorších predpisov a zákon č. 289/1995 Z.z. o dani z pridanej hodnoty v znení neskorších predpisov, zákon č.511/1992 Zb. o správe daní a poplatkov.

Pri vymedzení základných právnych noriem, ktoré bezprostredne vplývajú na malé a stredné podniky, je nevyhnutné spomenúť zákon o cenách, ďalej zákon č. 1/1992 Zb. o mzde, odmene za pracovnú pohotovosť a zákon č. 248/1997 Zb. o priemernom zárobku. Pre malých podnikateľov a živnostníkov má veľký význam zákon č.155/1991 Zb. o živnostenskom podnikaní a Živnostenský zákon č. 455/1992 Zb.

1.5.2 Finančná pomoc malým a stredným podnikateľom

Na Slovensku je ucelený systém finančnej podpory malých a stredných podnikov prezentovaný úvermi, záručnými a príspevkovými programami, zárodkovým a rizikovým kapitálom. Nosným programom je Podporný a úverový program vytváraný z prostriedkov štátneho rozpočtu, fondu Európskej únie Phare a zo zdrojov komerčných bánk. Podporný a úverový program bol vytvorený koncom roku 1994 s cieľom zlepšiť prístup malých a stredných podnikov ku kapitálu a pomôcť prekonať ich začiatkové finančné ťažkosti.⁶

Koordinátorom a realizátorom Podporného a úverového programu je **Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania**. V rámci Podporného a úverového programu poskytli ku koncu septembra 1997 úvery 524 malým a stredným podnikateľom v celkovom objeme 1 546 mld. Sk. Malí a strední podnikatelia, ktorí spĺňajú kritériá programu, môžu požiadať o poskytnutie úveru v maximálnej výške 5 mil. Sk s lehotou splatnosti päť rokov.

Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania od roku 1993 popri Podpornom a úverovom programe realizuje **Malú pôžičkovú schému** ako úvodný projekt s celkovým objemom 1 mil. ECU (38 mil. Sk). Ide o úverovú pomoc formou takzvaných mäkkých úverov s maximálnou výškou Sk 800 000,- pre malých a stredných podnikateľov.

⁵ PROKOPOVIČ, P.: Súčasnú legislatívne problémy MSP a možné spôsoby ich riešenia. In: Optimalizácia podmienok pre efektívny rozvoj malých a stredných podnikov. Banská Bystrica, Ekonomická fakulta UMB 1997, s. 33 - 35.

⁶ OUJEZDSKÁ, L.: Informovanosť môže podporiť podnikanie vo veľkej miere. Trend, 1997, č. 51, s. 19.

Novým finančným programom agentúry je aj Mikropôžičková schéma určená takisto malým podnikateľom. Hlavným cieľom programu je riešiť problém prístupu malých podnikateľov v regiónoch s nízkym úverom.

Inú formu pomoci malým a stredným podnikateľom prináša vo forme záručných programov Slovenská záručná banka. Štrnásť programov realizuje v spolupráci s ministerstvami hospodárstva, pôdohospodárstva, dopravy, pôst a telekomunikácií. Záruku možno poskytnúť do výšky 85 % istiny do maximálnej istiny úveru 200 mil. Sk. **Slovenská záručná banka** rozšírila v júni 1997 svoje aktivity o nový program s názvom Podpora. Žiadateľ, ktorý splní kritériá programu môže získať úver do výšky 7 mil. Sk s pevnou úrokovou sadzbou 10.5 %. Peniaze možno použiť na investičné alebo investično-prevádzkové účely.

Finančné programy pre malých a stredných podnikateľov realizuje aj **Slovensko-americký podnikateľský fond** taktiež aj **Považský a kysucký podnikateľský fond**. Efektívne sa využívajú aj zahraničné úvery Exim Bank of Japan a Európskej investičnej banky, ktoré možno zaradiť medzi významné nástroje finančnej podpory malého a stredného podnikania. Poskytujú dlhodobé úvery malým a stredným podnikateľom za výhodných úrokových podmienok.

Aktivity Spoločnosti zárodkového kapitálu (**Seed Capital Company**) sú dôležité pre malé a stredné podniky, lebo ako povedal riaditeľ odboru rozvoja podnikania a regionálnej politiky Ministerstva hospodárstva SR pán Štefan Turan, smerujú k investovaniu do základného imania firiem.

Spoločnosť riadi fond štartovacieho kapitálu, z ktorého sa realizujú investície do výšky 5 mil. Sk pre malých a stredných podnikateľov v SR. Od roku 1994 sa realizovalo touto formou jedenásť investičných návrhov do siedmich spoločností v objeme 26,54 mil. Sk. Pri posudzovaní poskytovania a návratnosti úveru zohráva rozhodujúcu úlohu kvalita podnikateľských zámerov a schopnosť realizovať ich. Podmienkou na získanie podpory je efektívna výroba, moderné výrobné zariadenia a progresívne technológie.

Aj keď existuje snaha podporovať malé a stredné podniky a koncepcia priemyselnej politiky aj vymenúva jednotlivé formy ich podpory, v podstate pre ňu chýba základný nástroj, t. j. **rizikový kapitál** vo forme kapitálových vkladov. Existujú programy poskytovania **pôžičiek** malým a stredným podnikom, pôžičky však **nie sú vhodným nástrojom** financovania novovznikajúcich spoločností, ktoré - hoci sú ziskové a rýchlo sa rozvíjajú - nie sú schopné vytvoriť dostatočný tok finančnej hotovosti potrebný na splatenie dlhov, hlavne úverov poskytovaných s úrokovou sadzbou nad 15%. Také firmy potrebujú finančné injekcie vo forme rizikového kapitálu. Investorov nezaujímajú zisky z úrokov alebo z dividend, sústreďujú sa skôr na kapitálový zisk z predaja svojich podielov v okamihu, keď je firma úspešná. S tým cieľom investujú svoje prostriedky aj vtedy, keď počas niekoľkých prvých rokov nemožno očakávať žiadnu návratnosť. Takéto investície **majú** pre súkromného podnikateľa mnohonásobne **vyššiu cenu** než rovnako veľký úver, pretože nekladú žiadne požiadavky a nároky na tok finančnej hotovosti.

1.5.3 Informačný a vzdelávací systém rozvoja podnikateľov

Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania úzko spolupracuje v oblasti poradenstva s dvanástimi regionálnymi regionálnymi poradenskými a informačnými centrami (RPIC) a štyrmi podnikateľskými a inovačnými centrami

(BIC). Podnikateľom za zvýhodnených podmienok poskytujú priame poradenské služby. RPIC poskytujú podnikateľom prvostupňové a odborné poradenstvo vo všetkých oblastiach súvisiacich so začiatkom a rozvojom ich podnikateľských zámerov. BIC poskytujú dlhodobú starostlivosť vybraným podnikateľským zámerom, kde hlavným kritériom je inovatívnosť. V roku 1997 sa vďaka ich pomoci podarilo založiť 785 nových podnikov a udržať, respektíve vytvoriť 262 pracovných miest. V danom období poskytli informatívne a odborné konzultácie zamerané na založenie firmy, vypracovanie podnikateľského plánu, odpisovanie hmotného investičného majetku, organizáciu práce, ľudských zdrojov, vedenie účtovníctva a daňových zákonov.

Na základe skúseností generálny riaditeľ Národnej agentúry pre rozvoj malého a stredného podnikania kladie veľký význam práve vzdelávaniu podnikateľov. "Práve u malých a stredných podnikateľov sa stretávame so značnou neznalosťou základných princípov podnikania. Hoci majú veľmi dobré myšlienky a nápady, v mnohých prípadoch nevedia, ako firmu riadiť, nevedia, čo je to napríklad finančný manažment, marketing, cash-flow. Snažíme sa preto cez RPIC a BIC pripravovať odborné kurzy, semináre a školenia, kde za veľmi výhodných podmienok môžu získať potrebné informácie," pokračuje Juraj Majtán.

Medzi podnikateľmi je vyhadzovaná aj Subkontrakčná burza Slovenska, prostredníctvom ktorej agentúra sprostredkúva medzinárodné obchodné kontrakty zo Slovenska do zahraničia a naopak. Vlni bolo takto vyhadzaných 90 slovenských firiem na základe 100 zahraničných požiadaviek na priemyselnú kooperáciu.

"Niektorí slovenskí podnikatelia tu majú skúsenosti s celosvetovou informačnou sieťou pre podnikateľov Tips - Technological Information Promotion System. Na Slovensku službu Tips zabezpečuje Národná kancelária Tips, ktorá vznikla koncom roku 1996. Tips ponúka viacero služieb - inštaláciu celosvetovej databázy obchodných ponúk a požiadaviek Master Tips, bulletin Focus Tips, vstup do databázy cez internet, ako aj prezentáciu ponúk a požiadaviek zo strednej a juhovýchodnej Európy uivateľom francúzskeho Minitelu. Podľa názoru manažérky kancelárie Tips medzinárodnú sieť Tips s obchodnými ponukami alebo požiadavkami využilo doteraz 200 slovenských firiem.

Aj keď je zrejmé, že mnohé problémy podnikateľov by vyriešil zdravý finančný sektor, predsa len Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania dokázala počas piatich rokov pôsobenia malým a stredným podnikateľom v mnohom pomôcť. Na základe konštatovania riaditeľa NARMSP by podnikateľom pomohla ich väčšia dravosť po informáciách a väčší záujem o veci, ktoré sa okolo nich dejú.⁷

1.5.4 Ako pomáha veda a výskum malým a stredným podnikateľom?

Kľúčovú úlohu v procese reštrukturalizácie slovenskej ekonomiky zohráva rozvoj vedy a techniky. Veda sa začína stále viac materializovať v konkrétnych výrobkoch a službách, čo ovplyvňuje nárast ich podielu na trhu. Konkurenčná schopnosť výrobkov začína čoraz viac závisieť od kvality a technickej vyspelosti výrobku než od ceny.

⁷ OUJEZDSKÁ, L.: Pomoc podnikateľským subjektom má viacero podôb, závisí od nich, aký záujem o ňu prejavia. Trend, 1998, č. 7, s. 23

Krajiny, ktoré mali rozvinutejšiu výskumnú základňu, stávali sa viac hegemónne na trhoch technicky vyspelých výrobkov a služieb a získavali významné komparatívne výhody na nových expandujúcich trhoch. Následne Európa začína organizovať spoločný trh. Je to jediným riešením ako čeliť vzrastajúcej konkurencii USA a Japonska. Takto krajiny dosahovali **komparatívne výhody** u výrobkov náročných na vysokokvalifikovanú prácu.

Nástroje priemyselnej politiky vlády v oblasti vedy a výskumu možno rozdeliť na tri základné skupiny:

a) *nástroje pôsobiace na vytváranie priaznivého ekonomického prostredia* - daňové opatrenia, patentová ochrana, právne predpisy a pod.

b) *nástroje stimulujúce ponuku* možno rozdeliť na nástroje technické a finančné

Využívanie vednej a technickej infraštruktúry je podstatne ľahšie pre veľké firmy ako pre firmy malé. Tie obvykle trpia nedostatkom vlastných technických expertov, preto proces transferu poznatkov a technológie môže byť pre ne veľmi obtiažny.

1. Preto sa pristupuje k budovaniu **spoločných** (kolektívnych) **priemyselných výskumných organizácií**. Tieto by mali sprostredkovať interpretáciu výsledkov základného výskumu do jazyka, ktorému malé firmy rozumujú, a pomôcť malým a stredným podnikom pri absorpcii a komercializácii výsledkov výskumu.

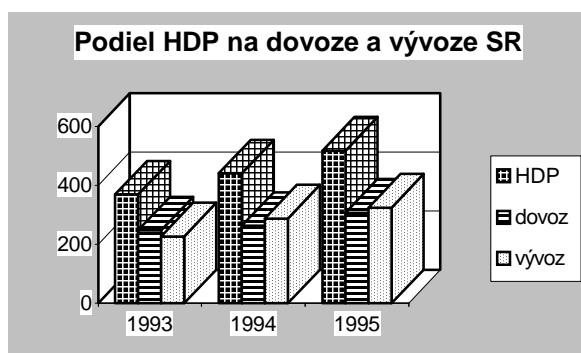
2. Súbežne s týmto trendom sa podporuje aj proces **regionalizácie služieb**.

3. Úlohou **finančných nástrojov** ponukovej stránky je zabezpečiť dlhodobý prísun prostriedkov za primeraný úrok na financovanie technického rozvoja v strategických oblastiach, či už vo forme grantov, subvencií alebo pôžičiek.

c) *nástroje podporujúce dopyt* - napríklad zadávanie vládnych objednávok je veľmi žiaduce najmä v období stimulácie výskumu a vývoja.⁸

1.6 Makroekonomický rámec rozvoja malých a stredných podnikov

Graf 2



Názov grafu: Podiel HDP na dovoze a vývoze SR v rokoch 1993 - 1995

Prameň: SAV

⁸ KLAS, A.: Veda a výskum v hospodárskej politike vyspelých krajín. Ekonomický časopis, 42, 1994, č. 12, s. 924 - 936.

Prognostický ústav Slovenskej akadémie vied odhaduje reálny rast **hrubého domáceho produktu** by sa mal v roku 1998 pohybovať v rozmedzí 4,7 - 5,8 %. Očakáva sa pnutie medzi fiškálnou a menovou politikou. Na strane vlády ho bude generovať potreba financovania štátneho dlhu. Na strane národnej banky slovenska bude zreteľná snaha o udržanie stabilnej meny.

Ak **medziročná miera inflácie** v roku 1996 dosiahla 5,4 % a v roku 1997 zaznamenala jednobodové zvýšenie, predpokladá sa jej ďalší nárast. Výška priemernej **miery nezamestnanosti** by sa oproti 12,9 % z roku 1997 nemala výraznejšie zmeniť.

Hlavnými parametrami minuloročnej hospodárskej politiky na Slovensku boli: zvýšenie deficitu obchodnej bilancie, zníženie bežného účtu platobnej bilancie a zachovanie stability národnej meny. Cenou za to bolo:

- zníženie tempa hospodárskeho rastu
- zvýšenie miery inflácie oproti roku 1996.
- hrozba zvyšovania vonkajšej nevyváženosti slovenského hospodárstva vlni prinútila Národnú banku slovenska prítvrdiť menovú politiku.

Príčina, prečo sa vytráca konkurenčné prostredie je podľa Predsedu Slovenskej obchodnej a priemyselnej komory Petera Mihóka v tom, že: “Zaostáva vytváranie rovnocenného postavenia jednotlivých podnikateľských subjektov. Neexistuje makro mikrosféra. Buď funguje ekonomika ako celok alebo sa vyvíja nerovnovážne.”⁹ Podnikateľské prostredie sa podľa manažérov malých firiem “zahusťuje” administratívnymi opatreniami, ktoré odoberajú chuť na podnikanie.

V roku 1997 sa síce podarilo zachrániť makroekonomickú stabilitu a hospodársky rast, no slovenské hospodárstvo sa podľa prognostikov nezdravilo. Mantinelom bola nízka adaptabilita **mikrosféry**, ktorá je obmedzená nízkou kapitálovou vybavenosťou slovenských podnikov. Expanzívna rozpočtová politika navyše prispela k zvýšeniu ceny peňazí na domácom trhu a znížila sa dostupnosť domácich zdrojov pre podnikateľské subjekty. Podiel priemyslu na tvorbe hrubého domáceho produktu sa od začiatku transformácie znižuje a v roku 1997 predstavoval 25,1 %, čomu môže zabrániť zvyšovanie prílevu **priamych zahraničných investícií** a postupná **reštrukturalizácia**.

Pri prechode na demokratický systém dospeli krajiny višegrádskej štvorky k tomu, že treba prebudovať hospodársky mechanizmus, a to smerom od centrálného plánovania k trhovým štruktúram. Významným prvkom tejto prestavby je práve priemysel, ktorý vo všetkých týchto krajinách prekonáva proces reštrukturalizácie. Práve nevyhnutnosť reštrukturalizácie priemyslu vyvoláva potrebu realizácie **priemyselnej politiky**¹⁰. Do popredia sa dostáva horizontálne orientovaná priemyselná politika, ktorej opatrenia zlepšujú a umocňujú uplatnenie trhových síl a procesov.

⁹ KÁRÁZS, P.: Spomalenie rastu HDP bude sprevádzať aj v tomto roku napätie medzi fiškálnou a menovou politikou. Trend, 2, 1998, č. 9, s. 10.

¹⁰ RALF, J.: Priemyselná politika SR. 1. Vyd. Bratislava, Ministerstvo hospodárstva SR 1995. 26 s.

Koncepcia priemyselnej politiky vypracovaná riadiacimi orgánmi obsahovala podrobný súbor cieľov a nástrojov, pri ktorých tvorbe a realizácii sa prejavuje **sektorový a liberálny prístup**. Úmyslom sektorového prístupu je reštrukturalizácia podnikov, ktoré majú vzájomné technické alebo organizačné väzby, alebo podnikov vybraných na základe určitých individuálnych kritérií pre každý sektor.

Jedným z **dedičstiev** obdobia komunistickej vlády je prevládajúci podiel priemyselného sektora a v rámci neho prevaha určitých odvetví ťažkého priemyslu, ku ktorým patrí oceliarsky a petrochemický a obranný priemysel. Táto sféra si vyžaduje nevyhnutnú reštrukturalizáciu. Ďalším dedičstvom je značná veľkosť priemyselných podnikov. Výsledkom toho sú dva dopady:

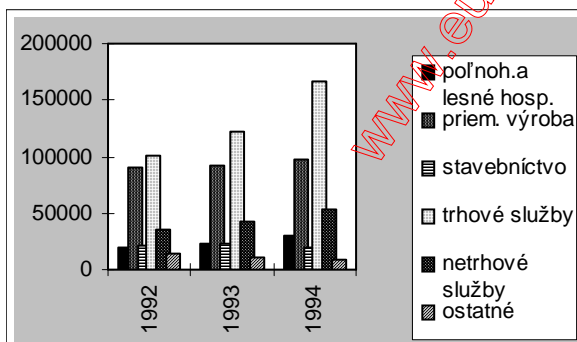
1. **Protimonopolnú politiku** v malej krajine s veľkými podnikmi je potrebné realizovať so značnou dávkou obratnosti tak, aby potreba dosiahnuť konkurenčné prostredie na domácom trhu bola v rovnováhe s požiadavkou udržať pri živote tie podniky, ktorým ich veľkosť umožní úspešne konkurovať na zahraničných trhoch.

2. V relatívne malej ekonomike, ktorej priemyselné odvetvia sú ovládané malým počtom **veľkých podnikov**, majú opatrenia prijímané v rámci priemyselnej politiky špecifický dopad na jednotlivé podniky.

3. Nosnou myšlienkou priemyselnej politiky je **definovať nasmerovanie rozvoja priemyslu**, ktoré by bolo zárukou toho, že dôjde k takým kvalitatívnym zmenám v štruktúre ekonomickej výkonnosti SR, ktorá umožní jej vstup do štruktúr Európskej únie ako plnoprávneho člena¹¹.

Graf 3

Názov grafu: Rozvoj HN podľa odvetví



Prameň: Trend, 1998, č. 14

Slovenská vláda sformulovala úlohy, ktoré stoja pred priemyselnou politikou na úrovni jednotlivých odvetví priemyslu. Zoznam **vládných odvetvových priorít** má dve charakteristické črty:

- priority sa vzťahujú na celý rad odvetví: chemický priemysel, priemysel palív a energie, hutníctvo, stavebníctvo, strojársky priemysel, elektronika, ľahký priemysel, drevospracujúci priemysel, potravinársky priemysel a cestovný ruch

¹¹ KLACEK, J.: Prečo je priemyselná politika potrebná? Ekonóm, 2, 1995, č. 33, s. 12-16.

- chýba racionálne zdôvodnenie, prečo boli práve tieto odvetvia vybrané za prioritné. Zámery týkajúce sa jednotlivých odvetví sú vypracované do prekvapivých detailov. Nie sú známe skutočné kritériá, na základe ktorých boli zvolené práve tieto zámery. To všetko vedie k domienke, že takto vypracovaná priemyselná politika je skôr snahou o zachovanie existujúcich priemyselných štruktúr. Úzko špecifický charakter formulovaných zámerov skutočne naznačuje, že prinajmenšom priority pridelené jednotlivým odvetviám sú vyjadrením prání niektorých vplyvných podnikov.¹² Za jednu z hlavných požiadaviek rozvoja výroby považuje priemyselná politika:

1. Rast **produktivity práce**. Zároveň je potrebné začať boj s nezamestnanosťou a usilovať sa o vznik nových pracovných príležitostí pre vysokokvalifikované a dobre platené pracovné sily, aby sa Slovensko nestalo enklávou lacnej pracovnej sily s nízkou kvalifikáciou.

2. Vážny a navzájom prepojený problém predstavuje **finančná situácia** podnikov a bankového systému. Je nevyhnutné, aby banky boli viac motivované k aktívnej účasti na reštrukturalizácii podnikov. Motivácia môže vychádzať z bankových predpisov, z daní, alebo sa môže opierať o zvláštne úverové rámce a nástroje podporujúce reštrukturalizáciu. Tieto opatrenia však nebudú účinné bez reformy podnikovej sféry.

Zrejme najvýznamnejším posunom v politike SR po rozdelení štátu bol postoj k **privatizácii štátnych podnikov**. Predovšetkým sa upustilo od prístupu, ktorý sa spoliehal prednostne na kupónovú privatizáciu. Tá bola nahradená tradičnejšími metódami, ku ktorým patri verejná súťaž a iné spôsoby predaja štátneho majetku. V septembri 1995 došlo ku prijatiu novely zákona o veľkej privatizácii, ktorou sa s konečnou platnosťou ruší kupónová privatizácia. Ťažisko privatizačného procesu sa presunulo na Fond národného majetku SR a celý proces sa dostal do réžie veľkého priemyslu. Zaregistrovaní občania dostali **dlhopisy** namiesto akcií privatizovaných podnikov a spoločností.

1.6.1 Vstup k makroekonomickým zákonom

V záujme dosiahnutia demokratického režimu a hospodárskej prosperity je pre Slovensko jediným východiskom orientácia na západoeurópske integračné zoskupenie, snaha o včlenenie do Európskej únie.

V roku 1993 samostatné Slovensko v súlade so zámermi vlády vstúpilo opäť do rokovaní s Európskym spoločenstvom. Výsledkom bolo podpísanie Európskej dohody o pridružení Slovenskej republiky k Európskemu spoločenstvu v októbri 1993 v Luxemburgu.

Európska rada sformulovala v júli 1993 v Kodani kritériá podmieňujúce prijatie nového člena do Európskej únie. Kandidátske krajiny zo strednej a východnej Európy sa môžu stať členmi EÚ, ak splnia podmienky koncentrované do týchto bodov:

1. stabilita inštitúcií, ktoré zaručujú demokraciu, právny štát, ľudské práva, rešpektovanie a ochranu menšín
2. existencia fungujúceho trhového hospodárstva, schopnosť vyrovnáť sa s konkurenčnými tlakmi a trhovými silami v EÚ

¹² HOLMAN, R.: Prečo je priemyslová politika škodlivá? Ekonóm, 45, 1995, č. 4, s. 312-316.

3. schopnosť prevziať záväzky vyplývajúce z členstva vrátane oddanosti cieľom politickej, ekonomickej a menovej únie.

Európska dohoda o pridružení Slovenskej republiky (tzv. asociačná dohoda), vstúpila do platnosti vo februári 1995. V júly 1995 predložil predseda vlády SR v Cannes oficiálnu žiadosť na vstup SR do EÚ.

V decembri roku 1997 na summite v Luxemburgu Európska rada rozhodla, že v marci 1998 začne vstupný proces s jedenástimi kandidátskymi krajinami, ktoré prejavili záujem stať sa novými členmi integračného zoskupenia.

Podľa Agendy 2000 vydanéj Európskou komisiou v júli 1997, prvé kritérium spĺňajú všetky pridružené krajiny s výnimkou Slovenska. Druhé kritérium najlepšie spĺňa Maďarsko a Poľsko, tesne po nich nasleduje Česko a Slovinsko. Slovensko síce spĺňa toto kritérium, ale podľa posudku EK nemá fungujúce trhové hospodárstvo.

Predvstupovou stratégiou EÚ je tzv. Partnerstvo pre vstup, ktoré malo mobilizovať všetky formy pomoci kandidátskym krajinám. Prioritným cieľom je posilnenie ich schopnosti implementovať *acquis communautaire* (asi 80 000 - stránkový súbor direktív, noriem a legislatívy EÚ) ešte pred vstupom do únie.

Je nepravdepodobné, že by kandidátske krajiny boli schopné hneď pri vstupe do EÚ pripojiť sa k hospodárskej a menovej únii. Musia zabezpečiť nezávislosť centrálnych bánk, koordinovať hospodársku politiku, prijať dôležité časti paktu stability a rastu a zriecť sa priameho financovania verejných deficitov ústrednou bankou.

Slovensko, takisto ako ostatné malé ekonomiky, je závislé od **zahraničných trhov**. Vláda si dobre uvedomuje význam zahraničného obchodu pre rozvoj celej ekonomiky, a preto sa snaží, aby hospodárska, teda aj priemyselná politika boli v súlade so záväzkami v rámci GATT, EÚ, EZVO, CEFTA atď. Hoci priemyselná politika pripisuje veľkú dôležitosť zahraničnému obchodu, bude zrejme potrebná veľká opatrnosť pri obnovení zahraničnoobchodných stykov s bývalým Sovietskym zväzom, aby obchodovanie s ním neznamenalo skutočný prínos pre slovenskú ekonomiku a nestalo sa iba prostriedkom subvencovania konkurenčne neschopných podnikov.

1.6.2 Kodifikácia podniku vrámci Európskej únie

Ekonomickú transformáciu nemožno považovať za ukončenú, pokiaľ príslušná ekonomika nie je schopná udržať trvalý ekonomický rast, čo je podmienené práve adekvátnou konkurencieschopnosťou, a najmä priemyselnou štruktúrou.

Zaujímavá je sektorová štruktúra slovenskej ekonomiky. Podiel sektora služieb síce dosiahol úroveň porovnateľnú s malými západoeurópskymi krajinami, no posilnenie tohoto sektora nenastalo v dôsledku adekvátneho rastu produktivity práce najmä v priemysle, ako je to vo vyspelých trhových ekonomikách. Skôr to bolo dôsledkom kvantitatívneho vyplnenia medzery v sektore služieb zdedenej z obdobia centrálne plánovanej ekonomiky.

Medzery v priemyselnej štruktúre boli analyzované na základe zdrojovej náročnosti (pracovne, surovinovo a kapitálovo náročné odvetvia), fáz technologického pokroku a smerov použitia produkcie. Analýza ukazuje, že slovenský priemysel v týchto makroekonomických pohľadoch zaznamenáva **štruktúrne medzery**, ktoré sa nepriaznivo odrážajú v:

1. **konkurencieschopnosti** - v slovenskom priemysle prevláda výroba pracovne, surovinovo a kapitálovo náročná a štandardná, určená prevažne na polovýrobnú medzispotrebu a na krátkodobú osobnú spotrebu. Naopak, výroby náročné na výskum a vývoj, výroby s určením produkcie do oblasti investícií, dlhodobých spotrebných tovarov a výrobnej kooperácie majú podstatne nižšiu váhu.

2. dovozne a ekologicky **náročnej štruktúre**, s nízkou pridanou hodnotou, nízkym devízovým efektom, pričom nevytvára priestor na uplatnenie kvalifikovanej práce vo výrobnom procese a vo výskume a vývoji.

www.euroekonom.sk