

Obsah

1. ÚVODNÁ CHARAKTERISTIKA PODNIKU	2
1.1. VYMEDZENIE ZÁKLADNÝCH POJMOV	2
1.2. STAV PODNIKANIA NA SLOVENSKU	3
1.3 CIELE, FUNKCIE A ČLENENIE PODNIKU	5
1.4. VZŤAHY MEDZI PODNIKOM A FINANČNÝMI INŠTITÚCIAMI V SR	7
1.5 VÝZNAM A FUNKCIE PODNIKATEĽSKÉHO PLÁNU	8

www.euroekonom.sk

1. ÚVODNÁ CHARAKTERISTIKA PODNIKU

1.1. Vymedzenie základných pojmov

V rozvinutých krajinách môžeme v súčasnej dobe pozorovať rozsiahlu renesanciu malého a stredného podnikania (drobného podnikania). Tejto oblasti podnikania sa dostáva ocenenia aj vo východnej Európe a v krajinách bývalého Sovietskeho zväzu. V rozvinutejších krajinách je v malých a stredných podnikoch zamestnaných 6 až 15% populácie v produktívnom veku. Vo Veľkej Británii to napríklad predstavuje 3,4 milióna ľudí, pričom 27 miliónov tvorí časť populácie v neproduktívnom veku. Viac než polovica všetkých ľudí, pôsobiacich v komerčnej a výrobnjej sfére vo Veľkej Británii, pracuje v malých alebo stredných podnikoch. V Taliansku patrí 90% všetkých podnikov do kategórie malých a stredných. Tie zamestnávajú 84% z celkového počtu pracujúcich. V Dánsku patrí do kategórie malých a stredných podnikov 92% výrobných firiem, ktoré zamestnávajú 43% z celkového počtu pracujúcich. Týmto konkrétnymi príkladmi sme chceli vyzdvihnúť stále sa zvyšujúci význam malých a stredných podnikov ako v zahraničí, tak aj u nás.

Na začiatok by sme si mali vysvetliť význam slov s ktorými sa budeme v ďalších kapitolách najčastejšie stretávať. V prvom rade je to výraz podnik, ktorý ako základný článok ekonomiky môžeme definovať ako „systém materiálno-technických a sociálno-ekonomických podmienok uskutočňovania účelnej činnosti kolektívu ľudí spojených spoločnými cieľmi“¹.... Táto definícia je trochu zložitejšia, ale zahŕňa v sebe všetky uhly pohľadov na podnik ako základný prvok trhov orientovanej ekonomiky. Podstatne presnejšia a výstižnejšia je definícia podniku ako.... „súboru 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.“².... Podnik preto nie sú len veci a majetkové práva, ale i osobné zložky podnikania, ku ktorým patria ako zamestnanci, tak ich kvalifikácia a skúsenosti, ako i nehmotné zložky. Postupne sa dostávame k činnosti, ktorú označujeme ako podnikanie. Existuje nespočetne veľa definícií podnikania od rôznych autorov, ale my si spomenieme len niektoré, ktoré sú najvýstižnejšie a najucelenejšie. Určite medzi ne patrí definovanie podnikania ... „ako sústavnej činnosti vykonávanej samostatne podnikateľom vo vlastnom mene a na vlastnú zodpovednosť za účelom dosiahnutia zisku“³.... Mali by sme si vysvetliť jednotlivé časti danej definície.

Sústavnou činnosťou rozumieme činnosť, ktorá je vykonávaná pravidelne alebo opakovane, vrátane prípadov keď sa jedná o činnosť sezónnu, alebo činnosť vykonávanú pri určitých príležitostiach. Samostatnosťou rozumieme taký stav, pokiaľ ten kto činnosť vykonáva, nie je vo vzťahu podriadenosti k tomu, pre koho činnosť vykonáva. Pod pojmom vykonávanie činnosti na vlastnú zodpovednosť a vo vlastnom mene sa rozumie, že zmluvy uzatvárané pri podnikaní uzatvára podnikateľ vo svojom mene a zodpovedá celým svojim majetkom za ich porušenie. Cieľom každého podniku je dlhodobá maximalizácia zisku a vyplývajú z toho môžeme potom podnikanie definovať aj ako súbor takých aktivít, ktoré sú zamerané na podnikateľský úspech a obmedzenie podnikateľského rizika. Podnikanie ako činnosť nemôže prebiehať bez základného faktora a tým je človek. Pojem „podnikateľ“ ľudia spravidla vzťahujú na manažéra -vlastníka a odlišujú ho tým od majiteľa (bossa), ktorý taktiež vlastní podnik, ale najíma si na jeho vedenie profesionálov. Toto zúžené chápanie je zavádzajúce a nesprávne vyraduje veľké podniky, vrátane podnikov vlastnených štátom, ktoré tiež potrebujú podnikateľov. Termín „podnikateľ“ bol do ekonómie zavedený Cantilonom (1755) a jeho používanie presadil francúzsky ekonóm J.B.Say okolo roku 1800. Používal tento termín na označenie osoby, „ktorá posúva ekonomické zdroje z oblasti nižšej produktivity do oblasti vyššej produktivity a vyššieho dôchodku (príjmu)“. Klasická ekonómia so svojim sústredením na získavanie najväčších výstupov z existujúcich zdrojov neposkytuje zodpovedajúce návody na správanie podnikateľov. Skutočnosťou je, že väčšina klasických ekonómov a moderných škôl ekonómie, zaraďuje podnikateľov do éterickej domény „vonkajších síl“, medzi ktoré patrí počasie, vláda, mor a vojny. Joseph Schumpeter bol prvým významným moderným ekonómom, ktorý sa vrátil k myšlienke Saya. Vo svojej *Theory of Economic Dynamic* (1911) vyslovil postulát dynamickej nerovnováhy spôsobovanej inováciami podnikateľov, ktorá je pre zdravú ekonomiku dôležitejšia ako optimalizácia a vyváženosť potrieb a zdrojov. Podľa tejto definície nie je väčšina

¹ Marková, V. - Longauerová, A. - Šulajová, I.: Podnikovohospodárska náuka. 1. vyd. Bratislava, ES VŠE. s.7.

² Obch. zákonník-zák. č. 513/1991 Zb. §5 Diel II

³ Obch. zákonník- zák.č. 513/1991 Zb. §2

novovznikajúcich firiem podnikavých a mnohé z nich sú jednoduchou kópiou existujúcich podnikov. Z toho vyplýva, že neposúvajú ekonomické zdroje do oblasti vyššej produktivity a väčšieho dôchodku.

Týmto sme si priblížili historický vývoj výrazu „podnikateľ“ až po súčasnosť, kedy sa najčastejšie pre svoju detailnosť u nás používa definícia, ktorá je obsiahnutá v Obchodnom zákonníku a podľa ktorej podnikateľom je:

- a) osoba zapísaná v obchodnom registri,
- b) osoba, ktorá podniká na základe živnostenského oprávnenia vydaného Živnostenským úradom podľa zákona č. 455/1991 Zb. o živnostenskom podnikaní,
- c) osoba, ktorá podniká na základe iného než živnostenského oprávnenia podľa osobitných predpisov,
- d) fyzická osoba, ktorá vykonáva poľnohospodársku výrobu a je zapísaná do evidencie podľa osobitného predpisu.

1.2. Stav podnikania na Slovensku

Je všeobecne známe, že dlhodobá jednostranná orientácia v medzinárodnom obchode, prevládajúce štátne vlastníctvo podnikov s nevhodnou štruktúrou priemyslu, pomerne vysoká uzavretosť pred najnovšími vedeckotechnickými poznatkami vo vyspelých ekonomikách, ale aj systém vzdelávania čiastočne otupili motiváciu k podnikaniu u našej staršej a strednej generácie. I napriek tomu za posledné roky vzniklo množstvo súkromných malých a stredných podnikov i živností, či už v procese malej i veľkej privatizácie, ale i na „zelenej lúke“, ktoré formujú novú vrstvu spoločnosti - malých a stredných podnikateľov. Malé a stredné podniky v súčasnosti predstavujú silný ekonomický faktor v európskych krajinách a rozvinutých zámorských krajinách. 60-70% pracujúcich je zamestnaných v podnikoch s počtom zamestnancov menej ako 500, ktoré predstavujú 70% sektoru priemyslu a služieb. Ich flexibilita, nízka kapitálová náročnosť, inovačné postavenie a stále väčšia podpora rozmanitých segmentov trhu sú tiež veľmi dôležité. Rozvoj malých a stredných podnikov na Slovensku je najvyššou prioritou vlády v rozvoji ekonomickej politiky, ktorá tiež zahŕňa priemyselnú, regionálnu a sociálnu politiku. Program Vlády Slovenskej republiky, prijatý v januári 1995 je veľmi dôležitý pre rozvoj a podporu malých a stredných podnikov. Za hlavné očakávania pre rozvoj podnikania na Slovensku možno považovať tieto faktory:

- a) politická stabilita a vláda odborníkov,
- b) stabilná a prehľadná legislatíva,
- c) zjednodušenie administratívnych predpisov a nariadení týkajúcich sa súkromného podnikania,
- d) ústretová daňová a úverová politika voči malým a stredným podnikateľom,
- e) zníženie inflácie
- f) vytvorenie pozitívneho obrazu o podnikateľskej sfére v spoločnosti

Pozitívny ekonomický vývoj na Slovensku za posledné obdobie je dokumentovaný tromi najdôležitejšími ukazovateľmi, a to hrubý domáci produkt(GDP), miera nezamestnanosti a ekonomický rast.

Za posledný rok došlo podobne ako v predchádzajúcich rokoch k ďalším zmenám v legislatíve. Skoro všetky zásadné právne normy boli novelizované. Zmeny však nepriniesli očakávané skvalitnenie právneho rámca podnikania. Niektoré dôležité legislatívne problémy boli čiastočne vyriešené, ale naďalej trvá potreba úprav systémových zákonov. Nad rámec konkrétnych pripomienok k legislatívnym normám boli príslušnými inštitúciami vypracované dokumenty štátna strednodobá politika podpory malého a stredného podnikania, návrh na zníženie administratívneho zaťaženia podnikateľských subjektov, a pod. Finančné zaťaženie podnikateľov je z ich pohľadu stále bariérou pre rozvoj podnikania na Slovensku. Príčinou zvyšovania finančného zaťaženia podnikateľov sú povinné príspevky podnikateľov do Fondu na podporu zahraničného obchodu a do EXIM banky. V porovnaní s finančným zaťažením podnikateľov cez zdaňovanie v Poľsku, Maďarsku, Česku a Slovensku je zrejme, že individuálna daň z príjmu je približne rovnaká a daň z príjmu podnikateľov je najnižšia v Maďarsku(36%). Poplatky za sociálne a zdravotné poistenie v rôznych krajinách Európy sú nasledovné: Poľsko- 47% , Maďarsko- 61%, Slovensko- 50%, Česko- 45,5%, Nemecko- 39,1%, Belgicko- 37,9%, Francúzsko- 45,8%, Taliansko- 52,2%, Holandsko- 53,4% (viď graf v prílohe č.6). Oblasť

finančného zaťaženia malých a stredných podnikov na Slovensku predstavuje jednu z najdôležitejších sfér pre podporu rozvoja malých a stredných podnikov, s tým, že zahrňuje účasť inštitúcií ako - Národná rada SR, vláda, ministerstvá, ale tiež finančné inštitúcie. V nasledovných riadkoch si pripomenieme podiel malých a stredných podnikov na výstupoch z jednotlivých odvetví hospodárstva. Priemyselná výroba zaznamenala svoj rozvoj už po tretí rok. Konečný výstup vzrástol o 8,3% oproti roku 1995 na konečnú finančnú hodnotu takmer 500 miliárd Sk. Podstatná časť investovania bola zameraná na vyrovnanie 2-ročného výpadku v stavebníctve. Marketingové služby zamerané na riadenie rastu patria k oblasti rozvíjajúcej ekonomiku. Tieto služby „odkrajujú“ najväčšiu časť z výnosov priemyselných podnikov a to v podobe nákladov na reklamu, konzultácie a rôzne športové a kultúrne akcie.

Malé podniky majú najväčší podiel na obchode, priemyselnej výrobe, obchodných službách a stavebníctve. Najväčší rozvoj výroby v sektore bol zaznamenaný malými podnikmi v priemysle, stavebníctve a obchode. Ich podiel na celkovom výstupe individuálneho sektora bol v roku 1996, 4,8% v priemysle, 16,8% v stavebníctve, 16,1% v údržbe a úprave ciest, 23,8% v maloobchodnom predaji a 31,6% v selektovaných marketingových službách. Investičné aktivity malých podnikov predstavujú 8,7% celkových investícií.

Stredné podniky produkujú 23,3% z priemyselného outputu, 37,7% zo stavebníctva, 34,3% z údržby a úpravy ciest, 10,9% z obchodu a 31,3% z market. služieb. Najväčší rozvoj výroby v sektore bol zaznamenaný strednými podnikmi v oblasti údržby a úpravy ciest. Podiel stredných podnikov na investíciách predstavuje 37,7%.

Táto stručná štatistická vložka nám pripomenula konkrétne aktivity malých a stredných podnikov v oblasti podnikania. Podľa čísiel vidíme, že malé a stredné podniky vzhľadom na svoju veľkosť zaujímajú dosť silné postavenie v ekonomike štátu. Preto je veľmi dôležitý aj prístup štátu k otázke malých a stredných podnikov. Pretože štát má veľmi silný vplyv na rozvoj podnikania svojimi regulačnými opatreniami a na druhej strane svojimi podpornými opatreniami. A práve charakter týchto podporných opatrení by sme si mali pripomenúť a podrobnejšie priblížiť. Ministerstvo hospodárstva SR je autoritou zodpovednou za vládnu hospodársku politiku, a tiež tvorcom hospodárskej stratégie. Tá považuje podporu malých a stredných podnikov za jednu zo svojich priorit. Toto je hlavný dôvod prečo sa venuje taká veľká pozornosť vyplneniu Programu komplexnej podpory malým a stredným podnikom v rámci v ktorom Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania (NAPRMaSP) vyvíja aktivity už tri roky. Nové programy pre rozvoj MaSP (malých a stredných podnikov) boli pripravené v roku 1995 v spolupráci s NAPRMaSP a schválené vládou. Štátne programy rozvoja sú treťou oblasťou aktivít implementovaných Ministerstvom hospodárstva s dôrazom na podporu rozvoja MaSP. V roku 1995 podpora MaSP bola implementovaná prostredníctvom nasledovných štátnych programov rozvoja:

- Podporný program pre rozvoj turizmu na Slovensku
- Podporný program pre ekonomické aktivity vedúce k šetreniu energie a surovín
- Program zníženia spotreby energie v domácnostiach

Ministerstvo hospodárstva SR sa stará o podporu MaSP cez NAPRMaSP a Slovenskú garančnú banku. Najprospernejšou a najdôležitejšou podporou pre MaSP je Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania. Počas svojej viac ako päťročnej existencie potvrdila svoju úlohu koordinátora pre všetky aktivity, ktoré sa týkajú podpory MaSP, ako aj úlohu univerzálneho informačného centra pre domácich ale aj zahraničných podnikateľov. Tiež sa potvrdila jej úloha organizátora vzdelávacích a konzultačných programov. Koncom decembra 1995 a začiatkom roku 1996 bol vypracovaný Program podpory malému a strednému podnikaniu, ktorý bol predložený na prerokovanie vlády. Tento materiál obsahoval 14 programov určených na implementáciu v roku 1996 a 1997. Vládou boli prijaté nasledovné programy:

- Program podpory priemyselnej výroby založenej na domácich surovinách
- Program pre rozvoj remesiel a služieb pre obyvateľstvo
- Program finančnej dotácie
- Podporný program pre implementáciu delimitačných

metód

- Program poradenstva pre MaSP
- Program vzdelávania pre MaSP

Vládne programy pre rozvoj MaSP nie sú jedinou formou podpory vlády MaSP-om. Vláda sa aj prostredníctvom legislatívy snaží zvýhodniť MaSP a tiež formou príspevkov na vytvorené pracovné miesta zvýhodniť tých podnikateľov, ktorí pomáhajú vláde znižovať mieru nezamestnanosti.

Podnikanie na Slovensku sa od začiatku muselo vysporiadať s mnohými ťažkými problémami ako boli prechod z centralizovaného hospodárenia na trhový mechanizmus, neznalosť zákonitostí trhu, finančné problémy atď... Ale aj napriek tomu sa podnikanie na Slovensku vypracovalo na úroveň, ktorá svedčí o vysokej kvalifikovanosti ľudí a ich ochote prijímať stále nové poznatky.

1.3 Ciele, funkcie a členenie podniku

Keďže v úvode práce sme už definovali podnik, prejdeme priamo k problematike cieľov podniku. Stanovenie cieľovej funkcie podniku je jednou zo základných úloh podniku. Cieľová funkcia predstavuje sústavu cieľov, ktoré si každý podnik stanoví. Vyplýva to z rozdielnych záujmov jednotlivcov a skupín podniku, ale tiež jeho okolia. V prípade, že ciele podniku majú ekonomickú dimenziu, charakterizujeme ich ako monetárne ciele. Patria sem napr. výkonové ciele, finančné ciele a ciele z oblasti zisku, rentability a pod. V prípade, že ciele podniku majú sociálnu dimenziu označujeme ich ako nemonetárne ciele. Patria sem napr. sociálne podmienky, spravodlivosť v odmeňovaní a pod. Cieľ možno klasifikovať z viacerých hľadísk:

1. z hľadiska hierarchie:
 - vrcholové ciele,
 - základné ciele,
 - pomocné ciele,
2. z časového hľadiska:
 - dlhodobé ciele,
 - strednodobé ciele,
 - krátkodobé ciele,
3. z hľadiska vzájomných vzťahov:
 - identické (ciele majú rovnaké účinky)
 - komplementárne (ciele s doplnujúcimi účinkami)
 - konkurenčné (ciele s konkurenčnými účinkami)

Za hlavné a zároveň za základné funkcie podniku možno považovať nasledovné:

- a) **výrobná funkcia** - spočíva vo vytváraní výrobkov a služieb. Zahrňuje prípravu výroby, výskum, vývoj, opravu a údržbu a pod.
- b) **obchodná funkcia** - je súhrnom procesov realizácie obehu na vstupoch a výstupoch podniku. Zahrňuje zásobovanie, reklamu, predaj, servis a pod.
- c) **ekonomická funkcia** - podstatou je hodnototvorný proces. Zahrňuje financovanie, účtovníctvo, mzdy a pod.
- d) **sociálna funkcia** - aktivity zamerané na uspokojovanie sociálnych potrieb.

Na základe rôznych kritérií členenia podnikov možno za najdôležitejšie považovať členenie podnikov podľa nasledovných kritérií:

- a) **podľa hospodárskeho odvetvia** - rozlišujú sa poľnohospodárske, lesnícke, energetické, priemyselné, obchodné, dopravné, podniky, banky, poisťovne a iné

druhy podnikov. Vyznačujú sa špecifikami svojich produkčných faktorov, financovaním, podnikovými funkciami a inými vlastnosťami.

b) **podľa charakteru výkonu** - rozlišujú sa :

- podniky s vecnými výkonmi, ktorých výsledok má hmotnú podobu (remeslá, strojárské podniky a pod.)
- podniky služieb, kde zaraďujeme obchodné podniky, banky, dopravné podniky, spoje, auditárske, poradenské a iné podniky služieb, ktorých výkon sa nezhmotňuje vo vecnom výrobku,

c) **podľa spôsobu zhotovenia a opakovateľnosti** - poznáme podniky s hromadnou, sériovou, kusovou a zákazkovou výrobou,

d) **podľa postupov práce** - podniky možno rozčleniť na podniky s nepretržitým neurčitým postupom pracovných operácií, podniky s rovnakým postupom pracovných operácií bez časového zladenia priebehu práce a podniky s rovnakým postupom pracovných operácií s časovým zladením priebehu práce,

e) **podľa prevládajúcich produkčných faktorov** - rozlišujú sa podniky:

- s intenzívnou prácou, ktoré sa vyznačujú vysokým podielom mzdových nákladov z celkových nákladov
- s intenzívnymi investíciami, kde hlavnými nákladovými faktormi sú úroky a odpisy
- s intenzívnymi materiálovými tokmi, kde je vysoký podiel obežného majetku

f) **podľa veľkosti podniku** - rozlišujú sa malé, stredné a veľké podniky podľa dosahovaného počtu pracovníkov, zdaniteľného základu, prípadne iných kritérií,

g) **podľa miestnej závislosti** - možno rozlíšiť podniky závislé na surovinových a energetických zdrojoch, podniky závislé na odbyte, podniky závislé na živej práci a pod.

h) **podľa mobility** - poznáme podniky stabilné, polostabilné a mobilné podniky

i) **podľa organizačno-právnej formy** - rozlišujeme nasledovné druhy podnikov:

- privátne podniky

- podniky jednotlivca,
- personálne spoločnosti - verejná obchodná spol.,

- komanditná spoločnosť,

- tichá spoločnosť

- kapitálové spoločnosti - spoločnosť s ručením obmedzeným

- akciová spoločnosť (účastinná spoločnosť)

- zmiešané formy - komanditná spoločnosť na akcie,

- družstvá (vo svete sa rozlišujú družstvá s ručením obmedzeným a neobmedzeným)

- verejné podniky - bez právnej subjektivity,

- s právnou subjektivitou,
- v privatej forme.

Pri delení podnikov podľa veľkosti sú trochu odlišné kritéria členenia v jednotlivých štátoch. Napríklad vo Francúzsku sa pre daňové účely využíva kvantitatívne hľadisko. Podľa počtu zamestnancov sú podniky vo Francúzsku delené nasledovne:

- menej ako 10 zamestnancov: remeselník a drobný podnikateľ
- 10 až 40 zamestnancov: drobný podnikateľ
- 50 až 500 zamestnancov: stredný podnikateľ
- nad 500 zamestnancov: veľkopodnikateľ

Menšie štáty ako napríklad Dánsko alebo Írsko, majú definíciu veľkosti podniku vymedzenú presnejšie. V Dánsku sa za malú firmu považuje podnik do 49 zamestnancov. Stredný podnik má 50 až 199 zamestnancov. Nad 200 zamestnancov sa jedná o veľký podnik. Dánsko má len 400 firiem, ktoré podľa tejto definície spadajú do kategórie veľkých podnikov. Vo Veľkej Británii je malá firma definovaná ešte presnejšie. Firma by mala zaberat' len malú časť trhu, mala by byť prevádzkovaná vlastníkom a mala by byť nezávislá, teda nemala by byť podriadená inej väčšej firme. Kvantitatívne limity boli stanovené nasledovne: 200 zamestnancov pre výrobnú firmu, ročný obrat 50 000 libier v maloobchodnej firme (v cenách roku 1970) a 25 zamestnancov v stavebnej firme. Na Slovensku sa za malé a stredné podniky považujú firmy s počtom zamestnancov do 500.

1.4. Vzťahy medzi podnikom a finančnými inštitúciami v SR

Podstatný podiel na celkovom raste úverov v slovenských korunách (89,3%) je reprezentovaný rastom úverov poskytovaných podnikateľskej sfére od nefinančných inštitúcií. Objem úverov pre malých a stredných podnikateľov bol malý a stagnoval počas celého roku 1996. Veľký vplyv na to mali vysoké požiadavky komerčných bánk na garančné krytie úverov. Štruktúra úverov bola charakterizovaná rastom krátkodobých úverov, stálosťou strednodobých úverov a poklesom dlhodobých úverov. Relatívne veľký podiel dlhodobých úverov bol ovplyvnený už poskytnutými dlhodobými úvermi v minulosti. 55,3% z celkového objemu poskytnutých úverov v 1996 roku boli smerované do súkromného sektora. Krátkodobé úvery tvorili od 71-90% z objemu horeuvedených úverov, čo nemohla byť význačná podpora pre rozvojové programy, a boli použité skôr na pokrytie režijných nákladov podnikateľov. Úroková miera v roku 1995 bola značne ovplyvnená makroekonomickou situáciou SR, najmä však znížením inflácie a poklesom diskontnej sadzby v marci a októbri. Tento pokles nepriamo ovplyvnil úroveň úrokovej miery pri poskytovaní úverov a šetrení. Komerčné banky poskytli takmer 50% úverov malým a stredným podnikom, pričom držali týchto klientov pod kontrolou. Týmto krokom sa banky snažia eliminovať množstvo nedobytných úverov. Preto štruktúra poskytovaných úverov je taká, že najväčšiu časť z nich tvoria krátkodobé úvery s pomerne vysokou úrokovou sadzbou. V žiadnom prípade to však nepomôže podnikateľom, keďže reálne nie je možné splácať tak drahé úvery. V neľahkej situácii sa nachádzajú aj niektoré komerčné banky, ktoré časť svojich finančných prostriedkov použili na výstavbu nových pobočiek a sídiel, pričom tieto financie boli vynaložené nerozumné. Preto je aj na štáte, aby využíval v plnej miere nástroje monetárnej politiky a aby tak prispel k zlepšeniu situácie podnikateľov na Slovensku. Do značnej miery k tomu prispievajú aj fondy, ktoré u nás vznikli na podporu podnikania. Spomenieme si aspoň niektoré z nich a trochu podrobnejšie ich popíšeme. Poslaním týchto fondov je pomáhať rozvoju malých a stredných podnikateľov na Slovensku. Táto podpora má dvojstranný program pozostávajúci z investičných programov a z programov úverových kde sa na projekty poskytujú úvery od 10 do 15 miliónov Sk. Na začiatok spomenieme **Považský a Kysucký podnikateľský fond (PKPF)**. Bol založený v roku 1994 pod hlavičkou programu PHARE a poskytuje pomoc pri rozvoji regiónov Horného Považia a Kysúc. PKPF dostal celkovo 188 žiadostí o poskytnutie fin. pomoci, pričom 133 z nich bolo zamietnutých potom ako podnikatelia stratili záujem, keďže sa dozvedeli podrobné podmienky investovania. V roku 1995 fond uskutočnil tri investície v celkovej hodnote 32 miliónov Sk. Investície boli smerované do drevárskej výroby a do výroby športového náradia. Úspešnosť investícií bola v tom, že vytvorili 228 pracovných miest. Ďalším z fondov je **Fond na podporu mladých rodín**. Bol založený podobne v roku 1994 Medzinárodným centrom pre štúdie rodiny v spolupráci so Slovenskou vládou, ktorá poskytla fondu 3 milióny Sk z rezervného fondu predsedu vlády. Poslaním fondu je hľadanie zásadných a účinných mier na riešenie problémov mladých rodín, aby sa tak zmenšila ich závislosť na štáte a rodičoch. Tento fond slúži ako koncentrovaná pomoc, ktorá by mala aktivovať mladých ľudí aby prekonávali počiatočné prekážky pri zakladaní rodiny. Fond poskytuje návratné pôžičky v sume maximálne 200 000 Sk na:

- a) rozvoj rodinných podnikov mladých rodín,
- b) rozvoj potrebných služieb pre mladé rodiny,

c) projekty riešiace dočasné ubytovanie sociálnych rodín

Podstatná časť financií sa poskytla malým obchodom, na rekonštrukciu bytov a domov, alebo na kúpu zariadení na podnikanie. K decembru 1995 boli pôžičky poskytnuté 21 projektom. Ďalším spôsobom na získanie financií potrebných na podnikanie sú medzinárodné finančné inštitúcie. **Európska banka pre rozvoj** a Národná Banka Slovenska (NBS) podpísali dohodu na základe ktorej bolo 28 miliónov ECU alokovaných na financovanie malých a stredných projektov s úverovým limitom v rozmedzí od 40 000 do 20 miliónov ECU. Úver sa poskytuje na pokrytie 50 percent investičných nákladov. Zvyšných 50 percent potrebných na investovanie musí poskytnúť investor podnikateľa, alebo iná finančná inštitúcia. Úver od **Japonskej EXIM banky** v sume 42 miliónov USD je určený na financovanie rozvoja projektov zahrňujúcich modernizáciu, renovovanie a rekonštrukciu, aby sa zvýšila produktivita a efektívnosť. Pôžičky sú poskytované, aby pokryli 70% investičných nákladov, s tým, že zvyšok získa podnikateľ z iných zdrojov napríklad z úverov podporných programov. Tieto úvery sú poskytované v slovenských korunách a žiaden z nich nesmie presiahnuť čiastku ekvivalentnú 5 miliónom USD.

Rád by som tieto skutočnosti podložil aj konkrétnymi číslami z roku 1995. Na základe údajov z VÚB, 127 žiadateľov z 268 žiadateľov o úver bolo zamietnutých.

Celková hodnota projektov bola 1.721.144.977 Sk. Hodnota poskytnutých úverov bola 915.000.631 Sk.

Objem pôžičiek poskytnutých súkromnému sektoru:

- strojárská výroba	64.548.500 Sk
- potravinárstvo	177.235.681 Sk
- chemický priemysel	66.000.000 Sk
- služby	209.413.000 Sk
- turizmus	4.900.000 Sk

Grafické znázornenie je súčasťou prílohy č. 4

Organizačno-právna forma podnikateľov, ktorým boli pôžičky poskytnuté:

- akciové spoločnosti	17
- spoločnosti s ručením obmedzeným	54
- verejná-obchodná spoločnosť	1
- výhradný majitelia	27
- ostatné formy	28

Grafické znázornenie je súčasťou prílohy č. 5

Poskytnutím týchto pôžičiek sa vytvorilo 1275 nových pracovných miest.

Československá obchodná banka podpísala rámcovú dohodu s NBS na implementáciu úverových kontraktov medzi NBS a japonskou EXIM bankou. Banka získala 7 žiadostí v objeme 78.850.000 Sk. Štyri projekty boli schválené v celkovej sume pôžičky 156.382.000 Sk. 49.800.000 Sk bolo rozdelených medzi podnikateľov v sektore strojárkej výroby, služieb a chemickej výroby. Medzi úspešnými žiadateľmi boli 2 akciové spoločnosti a 2 spoločnosti s ručením obmedzeným. Poskytnutie úveru umožnilo vytvoriť 81 nových pracovných miest. Tatrabanka dostala 7 žiadostí na poskytnutie úveru v celkovej sume 112.100.000 Sk. Štyri úvery boli poskytnuté, pričom ich hodnota bola 19.500.000 Sk a boli poskytnuté akciovým spoločnostiam a spoločnostiam s ručením obmedzeným. Pod záštitou Európskej banky pre rozvoj boli poskytnuté 2 úvery v celkovej hodnote 323.132.650 Sk.

Aj na základe týchto čísiel vidíme, že aj zahraničné finančné prostriedky sú veľmi potrebné pre podnikateľské projekty, či už sa jedná o financie od rôznych fondov alebo od zahraničných finančných inštitúcií. Keďže zahraničné finančné inštitúcie kladú veľmi náročné požiadavky na subjekty, ktorým poskytujú finančnú pomoc, je aj na slovenských podnikateľoch ako sa „zapíšu“ v medzinárodnom meradle.

1.5 Význam a funkcie podnikateľského plánu

Pre zabezpečenie riadneho rozvoja podniku je nutné definovať ciele pre tak odlišné oblasti, ako je vývoj, výroba, odbyt a financovanie, a tiež je nutné stanoviť stratégiu na ich dosiahnutie. Výsledky tohto plánovacieho a rozhodovacieho procesu sú komplexné, a preto musia byť obsiahnuté v jednej písomnej štúdií(pláne). Táto štúdia sa nazýva obchodný plán, podnikateľský plán alebo podnikateľská koncepcia. Spôsob a rozsah spracovania závisia od výšky potrebného kapitálu, od cieľov autora a od individuálnych požiadaviek príjemcu. Podnikateľské plány sa obvykle skladajú z troch veľkých častí: z popisnej časti, v ktorej sú uvedené súvislosti, predpoklady a plánované aktivity, ďalej z číselnej časti, ktorá dokumentuje účinok predpokladov a aktivít na počet zamestnancov podniku, obrat, investície, likviditu a zisky. Ďalšou časťou je príloha, ktorá obsahuje obrázky, štúdie trhu, podrobné výpočty, zmluvy a ďalšie dôležité podklady.

Podnikateľské plány sa spracovávajú pre vnútropodnikové alebo mimopodnikové účely. V rámci podniku slúži ako plánovací nástroj, alebo základ pre diskusie v prípadoch, keď podnik stojí pred ďalekosiahlymi zmenami. Ako nástroj plánovania pre stanovenie a koordináciu jednotlivých aktivít majú podnikateľské plány v mnohých podnikoch už dlhšie svoje pevné miesto. Vypracovanie prehľadu plánovaných aktivít umožňuje podnikateľom včas rozpoznať úzke miesta, pokiaľ ide o personálne a časové nároky, alebo o kapitál, a odstrániť ich bez finančných strát už v štádiu plánovania. Okrem využitia ako nástroja plánovania sú podnikateľské plány vhodné aj ako nástroj kontroly. Na konci každého roka sa porovnávajú plánované údaje so skutočnými. Porovnávanie plánovaných a skutočných hodnôt a účinná kontrola podniku sú možné len vtedy, ak sú ciele stanovené nielen popisne, ale sú plánované aj hodnotovo. Porovnávaním získa vedenie podniku poznatky o tom, koľko času a kapitálu ktoré aktivity vyžadujú a nakoľko realisticky boli stanovené plánované hodnoty. Z tohto pohľadu sú podnikateľské plány nástrojom vzdelávania vedúcich pracovníkov. Externí príjemcovia podnikateľských plánov majú iné požiadavky na informácie ako príjemcovia vo vnútri podniku. Vedeniu podniku sú spravidla známe vlastnícke pomery, ktoré v podnikateľskom pláne nie je treba uvádzať. Pre externých poskytovateľov kapitálu je táto informácia naproti tomu veľmi dôležitá a musí byť podrobne prepracovaná.

www.euroekonom.sk