



ANALÝZA FINANCOVANIA MIKROPODNIKOV A ZAČÍNAJÚCICH PODNIKOV

február 2013

Dielo realizovala agentúra WakeUp, ktorá je obchodnou značkou spoločnosti CreditCall, s.r.o. na základe zadania Národnej agentúry pre rozvoj malého a stredného podnikania v rámci projektu „Financovanie mikropodnikov a začínajúcich podnikov - prieskum a analýza“.

OBSAH

OBSAH.....	3
ÚVOD	5
ČASŤ I. VYHODNOTENIE PRIESKUMU	7
I.1. Metodika prieskumu	7
I.2. Výsledky prieskumu.....	12
I.2.1. Finančné zdroje pri začiatkoch podnikania	12
I.2.2. Porovnanie súčasnej situácie s obdobím pred krízou	18
I.2.3. Nepriaznivá situácia v oblasti získavania externých zdrojov financovania ako prekážka pre fungovanie a rozvoj firmy	23
I.2.4. Využitie externého zdroja financovania	29
I.2.5. Žiadosť o bankový úver	37
I.2.6. Výška žiadaného úveru	42
I.2.7. Účel využitia získaných prostriedkov.....	49
I.2.8. Ručenie za úver.....	56
I.2.9. Dôvody zamietnutia úveru.....	63
I.2.10. Limitujúce faktory pri získavaní úverov	65
I.2.11. Využitie finančnej podpory z verejných zdrojov.....	73
I.2.12. Potreba externých zdrojov v najbližších 3 rokoch.....	80
I.2.13. Očakávanie pri získaní úveru v budúcnosti.....	86
ČASŤ II. BARIÉRY PRÍSTUPU MIKROPODNIKOV, ŽIVNOSTNÍKOV A ZAČÍNAJÚCICH PODNIKOV K FINANCIÁM A NÁVRH OPATRENÍ NA ICH ODSTRÁNENIE	90
II.1. Prekážky prístupu mikropodnikov, živnostníkov a začínajúcich podnikov k financiám.....	90
II.1.1. Nedostatočné zabezpečenie kapitálu pri štarte podnikania.....	90
II.1.2. Obmedzené možnosti získania externých zdrojov financovania	92
II.1.3. Nedostatočná podpora výskumu a inovácií.....	93
II.1.4. Nedostatočné vzdelávanie začínajúcich a existujúcich podnikateľov v oblasti zabezpečenia financovania podnikateľskej činnosti	93
II.1.5. Nedostatočné informovanie o možnostiach získania podpory z verejných zdrojov	94

II.2. Návrh opatrení na zjednodušenie prístupu mikropodnikov, živnostníkov a začínajúcich podnikov k financiám	95
II.2.1. Nedostatočné zabezpečenie kapitálu pri štarte podnikania.	95
II.2.2. Obmedzené možnosti získania externých zdrojov financovania	99
II.2.3. Nedostatočná podpora výskumu a inovácií.....	101
II.2.4. Nedostatočné vzdelávanie začínajúcich a existujúcich podnikateľov v oblasti zabezpečenia financovania podnikateľskej činnosti	103
II.2.5. Nedostatočné informovanie o možnostiach získania podpory z verejných zdrojov	105
Ďalšie navrhované opatrenia.....	106
ZHRNUTIE.....	107
ZÁVER	113
ZOZNAM TABULIEK	115
ZOZNAM GRAFOV	120
PRÍLOHA - Dotazník telefonického prieskumu.....	123
POUŽITÉ SKRATKY.....	128

ÚVOD

Živnostníci, mikropodniky a malé podniky tvoria významnú časť podnikateľského prostredia. Z hľadiska zamestnanosti, zamestnávajú takmer 57% všetkých zamestnaných ľudí v podnikovej ekonomike na Slovensku, čo je približne 1 milión zamestnancov¹.

Pri racionálnom zachovaní zdravej štruktúry podnikateľského prostredia z hľadiska počtu zamestnancov a veľkosti tržieb by sa významná pozornosť mala venovať práve segmentu živnostníkov, mikropodnikov a malých podnikov. Táto skupina podnikateľov je najmenej finančne silná a stabilná a preto pri rozvoji a raste potrebuje podať „pomocnú ruku“.

Najmä v začiatkoch býva pre začínajúcich podnikateľov náročné získať finančné zdroje na svoje podnikanie. V takomto prípade by mali existovať inštitúcie a nástroje, ktoré pomôžu podnikateľom pri ich začiatkoch a následne aj neskôr v prípade, že sa dostanú do akýchkoľvek zložitých situácií.

Cieľom tohto prieskumu bolo zistiť odkiaľ čerpajú finančné zdroje podnikatelia pri začiatkoch podnikania. Zároveň sme zisťovali prístup k externým zdrojom, účel použitia týchto externých zdrojov a názor na možnosti získať externé zdroje v krátkej budúcnosti.

Prieskum sa realizoval prostredníctvom telefonických rozhovorov na vzore 1002 podnikateľských subjektov - živnostníkov, mikropodnikov a malých podnikov. Výber databázy respondentov bol vytvorený náhodným výberom, ktorý zohľadňoval tieto kritéria: rozdelenie podľa typu podnikateľského subjektu, obratu a podľa počtu zamestnancov, rozdelenie podľa hlavného predmetu podnikateľskej činnosti, rozdelenie z hľadiska krajského členenia a rozdelenie z hľadiska dĺžky podnikania.

Tento reprezentatívny prieskum mapuje spôsoby zabezpečenia prevádzkového a investičného kapitálu, vnímanie dostupnosti financovania vo fáze štartu a rozvoja podnikania ako aj skúsenosti jednotlivých skupín podnikateľov s využívaním komerčných úverových, prípadne alternatívnych foriem financovania. Štatistický súbor obsahuje odpovede od 40% živnostníkov, 40%

¹ Zdroj: NARMSP, Správa o stave MSP v roku 2011

mikropodnikov a 20% malých podnikov. Zároveň viac ako 30% respondentov podniká menej ako 3 roky.

Na nasledujúcich stranách sú uvedené spracované výsledky prieskumu, s analýzou zistených skutočností a navrhnuté opatrenia pre zlepšenie podnikateľského prostredia pre sledované segmenty podnikateľov.

Súčasťou analýzy je aj identifikácia prekážok a bariér v podnikaní živnostníkov, mikropodnikov a malých podnikov pri začiatkoch ich podnikania.

Analýza zároveň obsahuje návrh opatrení pre elimináciu trhovej medzery a zjednodušenie prístupu podnikov k financovaniu spolu s prezentáciou úspešných príkladov zo zahraničia.

ČASŤ I. VYHODNOTENIE PRIESKUMU

I.1. Metodika prieskumu

CreditCall, s.r.o. realizovala prieskum v dňoch od 7.1.2013 do 25.1.2013 formou telefonických rozhovorov na vzorke 1002 respondentov.

Základný súbor I. tvorili živnostníci. Podľa údajov Štatistického úradu SR pôsobilo na Slovensku k 31.12. 2011 - 375 722 živnostníkov. Zdrojom databázy bol Register organizácií vedených Štatistickým úradom SR.

Základný súbor II. tvorili mikropodniky a malé podniky. Podľa údajov Štatistického úradu SR pôsobilo na Slovensku k 31.12. 2011 - 150 252 mikropodnikov a malých podnikov. Zdrojom databázy bol Register organizácií vedených Štatistickým úradom SR.

Výberový súbor o veľkosti 1002 vytvorený náhodným výberom zo základného súboru I. a II. Z toho 400 dotazníkov bolo vyplnených v kategórii živnostníkov, 400 dotazníkov v kategórii mikropodnikov a 202 dotazníkov v kategórii malých podnikov. Súbor zároveň zohľadňuje rozdelenie podľa typu podnikateľského subjektu, obratu a podľa počtu zamestnancov, rozdelenie podľa hlavného predmetu podnikania, rozdelenie z hľadiska krajského členenia a rozdelenie z hľadiska dĺžky podnikania.

A) Rozdelenie podľa obratu a počtu zamestnancov:

Živnostník - je fyzická osoba so živnostenským s oprávnením podnikat'

Mikropodnik - je právnická osoba s oprávnením podnikat' viac vid' definícia

Malý podnik - je právnická osoba s oprávnením podnikat' viac vid' definícia

Definícia mikropodnikov a malých podnikov

Znenie odporúčania Európskej komisie č. 2003/361/ platné od 1. januára 2005. Týmto odporúčaním sa stanovili kritériá pre klasifikáciu mikro a malých podnikov týkajúce sa obratu, hospodárskeho výsledku firmy a pod. Podnikom sa podľa odporúčania rozumie subjekt vykazujúci ekonomickú činnosť, bez ohľadu na jeho právnu formu. K týmto subjektom patria hlavne osoby samostatne zárobkovo činné a rodinné podniky vykonávajúce remeselné alebo

iné činnosti a verejné obchodné spoločnosti alebo združenia, ktoré pravidelne vykonávajú hospodársku činnosť. Kategóriu mikro a malých a podnikov tvoria podniky, ktoré zamestnávajú menej ako 50 osôb a u ktorých ročný obrat nepresahuje 10 miliónov. Mikropodnikom sa potom rozumie taký podnik, ktorý zamestnáva menej ako 10 osôb a jeho ročný obrat a/alebo celková ročná bilančná hodnota nepresahuje 2 milióny Eur. Malý podnik sa pritom definuje ako podnik, ktorý zamestnáva menej ako 50 osôb a jeho ročný obrat a/alebo celková ročná bilančná hodnota nepresahuje 10 miliónov Eur.

B) rozdelenie podľa typu ekonomickej činnosti

Rozdelenie respondentov podľa hlavného predmetu podnikania zapísaného v obchodnom registri na základe medzinárodnej klasifikácie SK NACE rev.2. Podľa požiadaviek NADSME bola v prieskume použitá zjednodušená klasifikáciu podnikateľských činnosti prevodník vid' tabuľka č. 1.:

Tabuľka č.1.: prevodník podnikateľských činností

SK NACE	NADSME
1. Poľnohospodárstvo lesníctvo a rybolov	1. pôdohospodárstvo
2. Ťažba a dobývanie	
3. Priemyselná výroba	
4. Dodávka elektriny, plynu, pary a studeného vzduchu	2. priemysel
5. Dodávka vody; čistenie a odvod odpadových vôd, odpady a služby odstraňovania odpadov	
6. Stavebníctvo	3. stavebníctvo
7. Veľkoobchod a maloobchod; oprava motorových vozidiel a motocyklov	4. obchod
8. Doprava a skladovanie	5. doprava, informácie
9. Ubytovacie a stravovacie služby	6. ubytovanie a stravovanie
10. Informácie a komunikácia	5. doprava, informácie
11. Finančné a poisťovanie činnosti	
12. Činnosti v oblasti nehnuteľností	
13. Odborné, vedecké a technické činnosti	
14. Administratívne a podporné služby	7. obchodné služby
15. Verejná správa a obrana; povinné sociálne zabezpečenie	
16. Vzdelávanie	
17. Zdravotníctvo a sociálna pomoc	
18. Umenie, zábava a rekreácia	
19. Ostatné činnosti	8. ostatné služby

C) rozdelenie podľa sídla z hľadiska krajského členenia

Výberový súbor bol rozdelený pomerným spôsobom podľa kraja a predmetu podnikania. Takto vznikli kvóty počtu podnikateľských subjektov podľa predmetu podnikania a kraja vid **tabuľky číslo 2., 3., a 4.**

Tabuľka č. 2.: živnostníci počet dotazníkov

odvetvie / NADSME	BA	TT	TN	NR	ZA	BB	PO	KE
pôdohospodárstvo	1	1	1	1	2	3	3	2
priemysel	5	6	9	9	13	5	12	6
stavebníctvo	8	12	11	11	21	8	16	7
obchod	19	9	12	16	15	11	12	13
ubytovanie a stravovanie	2	2	2	2	2	2	2	1
doprava, informácie	7	3	2	3	3	3	3	2
obchodné služby	13	6	5	5	6	6	6	6
ostatné služby	5	3	3	3	3	3	3	3
spolu	60	42	45	50	65	41	57	40

Tabuľka č. 3.: mikropodniky počet dotazníkov

odvetvie / NADSME	BA	TT	TN	NR	ZA	BB	PO	KE
pôdohospodárstvo	1	1	1	2	2	2	3	2
priemysel	7	4	5	5	4	4	5	4
stavebníctvo	8	4	3	3	4	3	4	4
obchod	36	10	12	13	13	10	11	16
ubytovanie a stravovanie	4	2	1	1	1	2	2	1
doprava, informácie	13	4	2	4	2	3	2	3
obchodné služby	65	10	6	9	7	9	7	9
ostatné služby	7	2	2	3	3	2	3	3
spolu	141	37	32	40	36	35	37	42

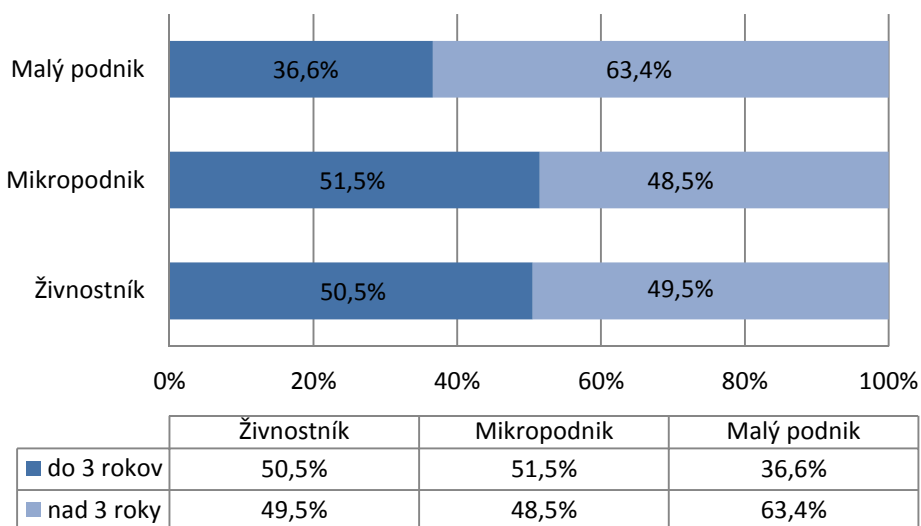
Tabuľka č. 4.: malé podniky počet dotazníkov

odvetvie / NADSME	BA	TT	TN	NR	ZA	BB	PO	KE
pôdohospodárstvo	0	1	1	1	1	1	1	1
priemysel	4	2	2	2	2	2	2	2
stavebníctvo	4	2	1	2	2	2	2	2
obchod	18	5	6	7	7	5	6	8
ubytovanie a stravovanie	2	1	1	1	1	1	1	1
doprava, informácie	7	2	1	2	1	1	1	1
obchodné služby	33	5	3	5	3	4	4	5
ostatné služby	3	1	1	1	1	1	1	2
spolu	71	19	16	21	18	17	18	22

D) rozdelenie podľa dĺžky podnikania

Podmienkou pri realizácii prieskumu bolo, aby aspoň 30% respondentov podnikalo menej ako 3 roky. Ako dokazuje graf č. 1. táto požiadavka bola splnená. Najviac podnikov podnikajúcich do 3 rokov je v kategórii mikropodnikov a to 51,5%. Zvyšok 49,5% sú mikropodniky podnikajúce nad 3 roky. Živnostníkov podnikajúcich do 3 rokov je v štatistickom súbore zastúpených 50,5% a nad 3 roky 49,5%. Najmenej podnikateľov podnikajúcich do 3 rokov je v súbore malých podnikov a to 36,6%, 63,4% podniká dlhšie ako 3 roky.

Graf č. 1: dĺžka podnikania



počet respondentov: 1002

Zdroj: CreditCall, január 2013

E) Spôsob spracovania jednotlivých otázok

Jednotlivé otázky sú primárne spracované za všetkých respondentov spolu bez ohľadu na rozdelenie podľa typu podnikateľského subjektu, obratu a podľa počtu zamestnancov, rozdelenie podľa hlavného predmetu podnikania, rozdelenie z hľadiska krajského členenia a rozdelenie z hľadiska dĺžky podnikania. Sekundárne spracovanie otázok vychádzalo z následnej analýzy a zistení skutočností, ktoré sa javia ako zaujímavé zo štatistického hľadiska. Napríklad v otázke číslo 1. sú zaujímavé dve zistenia. Po prvé vysoké percento živnostníkov, ktorí získali dotáciu z úradu práce a po druhé

vysoké percento malých podnikov, ktoré v začiatkoch podnikania použili bankový úver. Z tohto dôvodu bolo v tejto otázke použité rozdelenie podľa typu právnickej osoby a porovnanie medzi novými podnikateľmi a tými existujúcimi. V ostatných otázkach si myslíme, vychádzali zaujímavejšie porovnanie medzi podnikateľmi v rámci dĺžky podnikania a tak sú urobené aj jednotlivé sekundárne porovnanie.

Tabuľka č. 5.: celkový počet vyplnených dotazníkov							
počet respondentov: 1002		dĺžka podnikania				spolu	
		do 3 rokov		nad 3 roky			
		počet	%	počet	%	počet	%
právna forma	Živnostník	202	20,2%	198	19,8%	400	39,9%
	Spoločnosť s ručením obmedzeným	260	25,9%	286	28,5%	546	54,5%
	Akciová spoločnosť	9	0,9%	19	1,9%	28	2,8%
	Iné	11	1,1%	17	1,7%	28	2,8%
dĺžka podnikania	Menej ako 1 rok	46	4,6%	0	0,0%	46	4,6%
	Od 1 do 3 rokov	436	43,5%	0	0,0%	436	43,5%
	3 a viac rokov	0	0,0%	520	51,9%	520	51,9%
počet zamestnancov	Nemá zamestnancov	266	26,5%	187	18,7%	453	45,2%
	1 až 9 zamestnancov	142	14,2%	196	19,6%	338	33,7%
	10 až 49 zamestnancov	74	7,4%	137	13,7%	211	21,1%
ročný obrat spoločnosti	do 2 mil. EUR	407	40,6%	384	38,3%	791	78,9%
	od 2 mil. do 10 mil. EUR	75	7,5%	136	13,6%	211	21,1%
kraj	Bratislavský	106	10,6%	166	16,6%	272	27,1%
	Banskobystrický	49	4,9%	44	4,4%	93	9,3%
	Košický	54	5,4%	50	5,0%	104	10,4%
	Nitriansky	56	5,6%	55	5,5%	111	11,1%
	Prešovský	57	5,7%	55	5,5%	112	11,2%
	Trenčiansky	48	4,8%	45	4,5%	93	9,3%
	Trnavský	50	5,0%	48	4,8%	98	9,8%
	Žilinský	62	6,2%	57	5,7%	119	11,9%
hlavný predmet podnikania	pôdohospodárstvo	25	2,5%	11	1,1%	36	3,6%
	priemysel	60	6,0%	61	6,1%	121	12,1%
	stavebníctvo	70	7,0%	73	7,3%	143	14,3%
	obchod	132	13,2%	159	15,9%	291	29,0%
	doprava, informácie	38	3,8%	37	3,7%	75	7,5%
	ubytovanie a stravovanie	22	2,2%	16	1,6%	38	3,8%
	obchodné služby	102	10,2%	134	13,4%	236	23,6%
	ostatné služby	33	3,3%	29	2,9%	62	6,2%

I.2. Výsledky prieskumu

I.2.1. Finančné zdroje pri začiatkoch podnikania

(1. AKÉ FINANČNÉ ZDROJE STE VYUŽILI NA ZAČIATOK SVOJHO PODNIKANIA?)

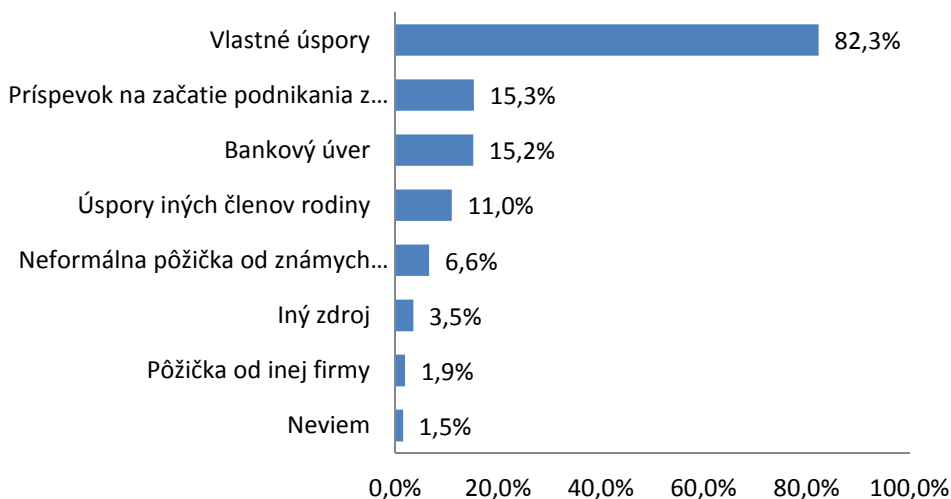
Vlastné úspory použilo na začiatok podnikania viac ako štyri pätiny všetkých podnikateľov a to 82,3%.

Príspevok pri začiatkoch podnikania z Úradu práce využilo 15,3% podnikateľov a úver z banky takmer rovnako 15,2%.

Úspory iných členov rodiny použila približne desatina podnikateľov a to 11%.

Ostatné typy externých zdrojov boli využité len v malom množstve. Ďalším obľúbeným zdrojom sú pôžička od známych alebo príbuzných - 6,6%.

Graf č. 2: finančné zdroje na začiatku podnikania



Počet respondentov: 1002

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 6: finančné zdroje na začiatku podnikania

odpoveď	%
Vlastné úspory	82,3%
Príspevok na začatie podnikania z Úradu práce	15,3%
Bankový úver	15,2%
Úspory iných členov rodiny	11,0%
Neformálna pôžička od známych alebo príbuzných	6,6%
Iný zdroj	3,5%
Pôžička od inej firmy	1,9%
Neviem	1,5%

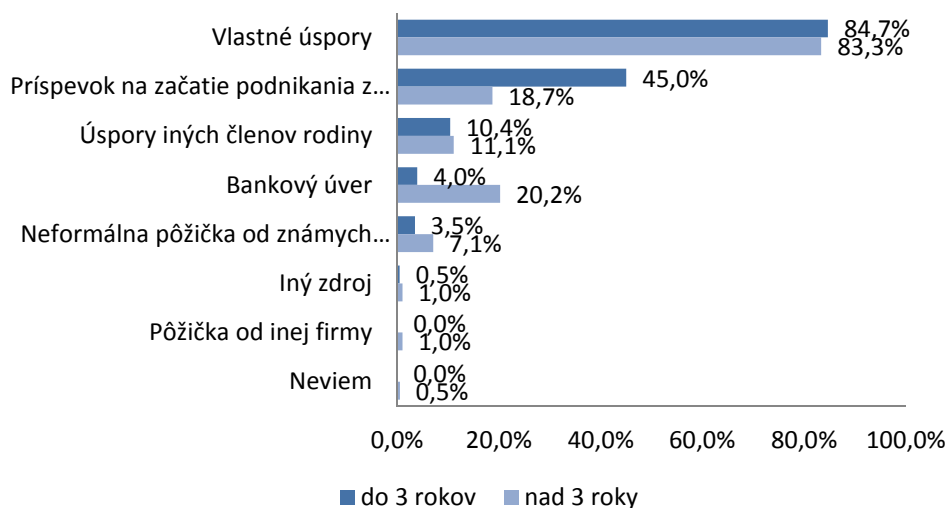
počet respondentov: 1002

Zdroj: CreditCall, január 2013

ŽIVNOSTNÍCI A ICH ZDROJE NA ZAČIATKU PODNIKANIA

Na začiatok podnikania použili živnostníci najčastejšie vlastné úspory. Podnikajúci do 3 rokov 84,7% a nad 3 roky podnikania 83,3%. Druhým najfrekvencovanejším zdrojom, ktorý použili živnostníci podnikajúci do 3 rokov je príspevok pri začatí podnikania od Úradu práce a to až 45,0%. Živnostníci podnikajúci nad 3 roky použili pri začiatkoch podnikania bankový úver a to 20,2%. Obe skupiny použili pri začiatkoch podnikania úspory od iných členov rodiny a to 14,4% do 3 rokov podnikania a 11,1% nad 3 roky podnikania. Ostatné odpovede vid' graf č.: 3 resp. tabuľka č.: 7.

Graf č. 3: finančné zdroje živnostníkov na začiatku podnikania



počet respondentov: 400

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 7: finančné zdroje na začiatku podnikania živnostníkov

odpovede	spolu	do 3 rokov	nad 3 roky
Vlastné úspory	84,0%	84,7%	83,3%
Príspevok na začatie podnikania z Úradu práce	32,0%	45,0%	18,7%
Úspory iných členov rodiny	10,8%	10,4%	11,1%
Bankový úver	12,0%	4,0%	20,2%
Neformálna pôžička od známych alebo príbuzných	5,3%	3,5%	7,1%
Iný zdroj	0,8%	0,5%	1,0%
Pôžička od inej firmy	0,5%	0,0%	1,0%
Neviem	0,3%	0,0%	0,5%

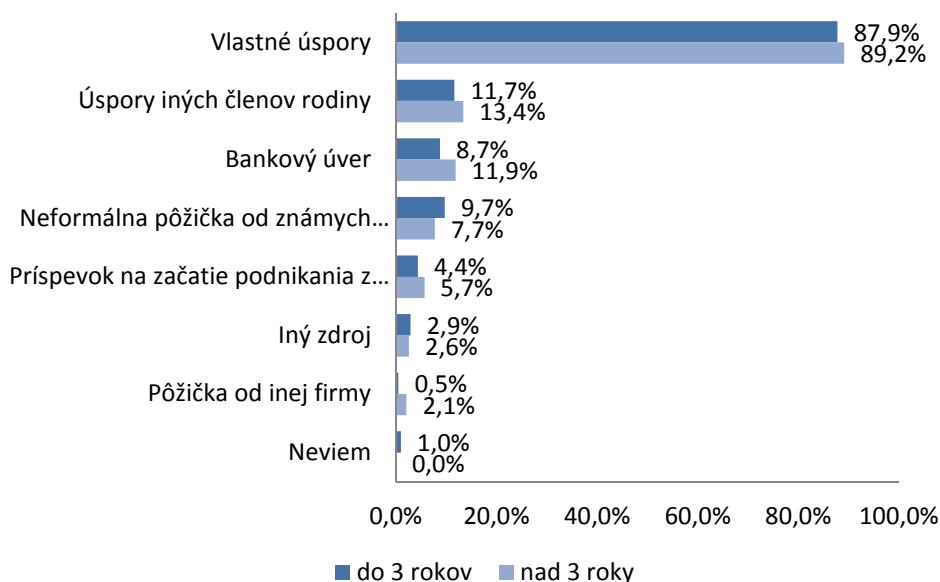
počet respondentov: 400

Zdroj: CreditCall, január 2012

MIKROPODNIKY A ICH ZDROJE PRI ZAČATÍ PODNIKANIA

Mikropodniky podnikajúce do 3 rokov použili na začiatkoch svojho podnikania najčastejšie vlastné úspory a to 87,9%, okrem vlastných úspor použili najčastejšie úspory iných členov rodiny 11,7% a neformálnu pôžičku od známych alebo príbuzných 9,7%. Mikropodniky podnikajúce nad 3 roky použili na začiatkoch svojho podnikania najčastejšie vlastné úspory a to 89,2%, okrem vlastných úspor použili najčastejšie úspory iných členov rodiny 13,4% a bankový úver 11,9%. Ostatné odpovede viď graf č. 4 a tabuľka č. 8.

Graf č. 4: finančné zdroje mikropodnikov na začiatku podnikania



počet respondentov: 400

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 8: finančné zdroje na začiatku podnikania mikropodnikov

odpovede	spolu	do 3 rokov	nad 3 roky
Vlastné úspory	88,5%	87,9%	89,2%
Úspory iných členov rodiny	12,5%	11,7%	13,4%
Bankový úver	10,3%	8,7%	11,9%
Neformálna pôžička od známych alebo príbuzných	8,8%	9,7%	7,7%
Príspevok na začatie podnikania z Úradu práce	5,0%	4,4%	5,7%
Iný zdroj	2,8%	2,9%	2,6%
Pôžička od inej firmy	1,3%	0,5%	2,1%
Neviem	0,5%	1,0%	0,0%

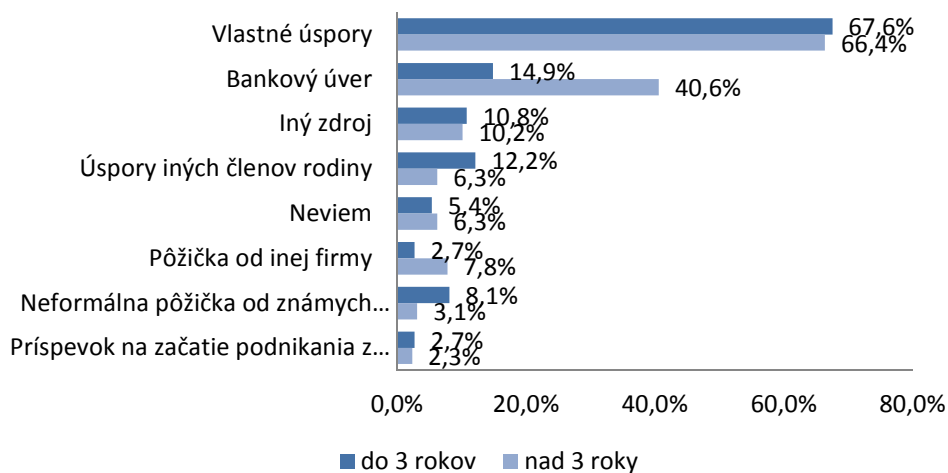
počet respondentov: 400

Zdroj: CreditCall, január 2013

MALÉ PODNIKY A ICH ZDROJE PRI ZAČATÍ PODNIKANIA

Malé podniky podnikajúce do 3 rokov použili na začiatkoch svojho podnikania najčastejšie vlastné úspory a to 67,6%, okrem vlastných úspor použili najčastejšie bankový úver 40,5% a úspory iných členov rodiny 12,2%. Malé podniky podnikajúce nad 3 roky použili na začiatkoch svojho podnikania najčastejšie vlastné úspory a to 66,4%, okrem vlastných úspor použili bankový úver 14,8% a iný zdroj. Najčastejším iným zdrojom bol vložený zahraničný kapitál.

Graf č. 5: finančné zdroje malých podnikov na začiatku podnikania



počet respondentov: 202

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 9: finančné zdroje malých podnikov na začiatku podnikania

odpovede	spolu	do 3 rokov	nad 3 roky
Vlastné úspory	66,8%	67,6%	66,4%
Bankový úver	31,2%	14,9%	40,6%
Iný zdroj	10,4%	10,8%	10,2%
Úspory iných členov rodiny	8,4%	12,2%	6,3%
Neviem	5,9%	5,4%	6,3%
Pôžička od inej firmy	5,9%	2,7%	7,8%
Neformálna pôžička od známych alebo príbuzných	5,0%	8,1%	3,1%
Príspevok na začatie podnikania z Úradu práce	2,5%	2,7%	2,3%

počet respondentov: 202

Zdroj: CreditCall, január 2013

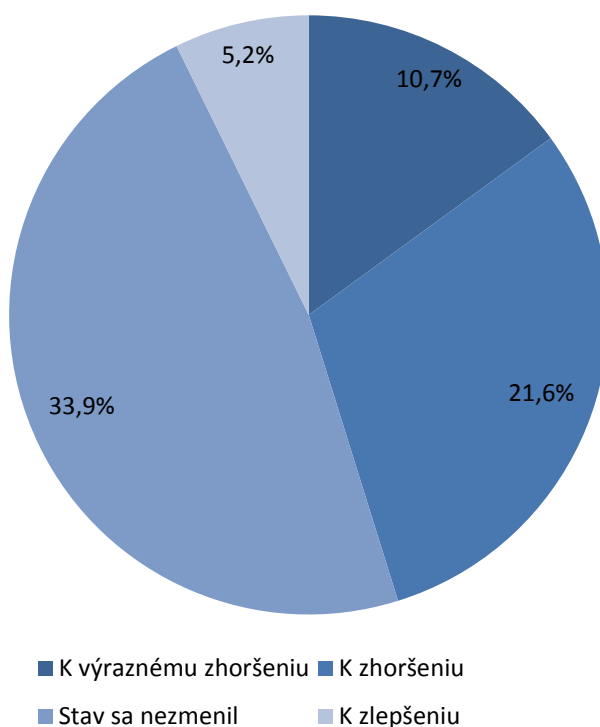
Tabuľka č. 10: finančné zdroje na začiatku podnikania kompletný prehľad									
Riadkové %		Aké finančné zdroje ste využili na začiatok svojho podnikania?							
		Vlastné úspory	Úspory iných členov rodiny	Neformálna pôžička od známych alebo príbuzných	Bankový úver	Príspevok na začatie podnikania z Úradu práce	Pôžička od inej firmy	Iný zdroj	Neviem
počet respondentov: 1002									
spolu		82,3%	15,3%	15,2%	11,0%	6,6%	1,9%	3,5%	1,5%
právna forma	Živnostník	84,0%	10,8%	5,3%	12,0%	32,0%	0,5%	0,8%	0,3%
	Spoločnosť s ručením obmedzeným	83,7%	11,5%	8,1%	16,3%	4,4%	2,6%	4,8%	1,3%
	Akciová spoločnosť	53,6%	7,1%	3,6%	35,7%	0,0%	10,7%	10,7%	14,3%
	Iné	60,7%	7,1%	0,0%	17,9%	3,6%	0,0%	10,7%	10,7%
dĺžka podnikania	Menej ako 1 rok	87,0%	13,0%	4,3%	8,7%	21,7%	0,0%	0,0%	0,0%
	Od 1 do 3 rokov	83,0%	11,0%	7,1%	7,6%	21,1%	0,7%	3,4%	1,4%
	3 a viac rokov	81,3%	10,8%	6,3%	22,1%	9,8%	3,1%	3,8%	1,7%
počet zamestnancov	Nemá zamestnancov	87,4%	10,8%	4,4%	7,7%	25,8%	0,2%	0,9%	0,2%
	1 až 9 zamestnancov	85,5%	12,7%	10,4%	15,1%	8,6%	1,8%	3,0%	0,3%
	10 až 49 zamestnancov	66,4%	8,5%	5,2%	31,3%	3,3%	5,7%	10,0%	6,2%
ročný obrat	do 2 mil. EUR	86,1%	11,6%	7,1%	11,1%	18,7%	0,9%	1,8%	0,4%
	od 2 mil. do 10 mil. EUR	68,2%	8,5%	4,7%	30,3%	2,4%	5,7%	10,0%	5,7%
kraj	Bratislavský	81,6%	13,6%	8,1%	13,6%	4,8%	3,3%	6,3%	1,8%
	Banskobystrický	81,7%	11,8%	6,5%	19,4%	25,8%	0,0%	0,0%	3,2%
	Košický	77,9%	13,5%	3,8%	15,4%	11,5%	1,9%	7,7%	1,0%
	Nitriansky	89,2%	2,7%	1,8%	17,1%	15,3%	0,0%	0,9%	1,8%
	Prešovský	82,1%	9,8%	7,1%	10,7%	28,6%	0,9%	1,8%	0,0%
	Trenčiansky	83,9%	9,7%	6,5%	11,8%	17,2%	1,1%	1,1%	3,2%
	Trnavský	87,8%	11,2%	8,2%	19,4%	13,3%	4,1%	2,0%	1,0%
	Žilinský	76,5%	11,8%	8,4%	16,8%	21,8%	1,7%	3,4%	0,0%
hlavný predmet podnikania	pôdohospodárstvo	72,2%	8,3%	2,8%	19,4%	22,2%	2,8%	2,8%	8,3%
	priemysel	82,6%	10,7%	6,6%	14,0%	22,3%	0,8%	3,3%	0,8%
	stavebníctvo	85,3%	9,1%	4,9%	12,6%	25,9%	0,7%	2,1%	0,7%
	obchod	83,2%	12,7%	8,9%	17,2%	11,0%	2,1%	2,7%	0,3%
	doprava, informácie	84,0%	10,7%	9,3%	16,0%	10,7%	2,7%	4,0%	1,3%
	ubytovanie a stravovanie	76,3%	7,9%	5,3%	21,1%	10,5%	2,6%	0,0%	5,3%
	obchodné služby	80,5%	11,0%	5,5%	13,6%	10,6%	2,5%	5,1%	2,5%
	ostatné služby	85,5%	11,3%	3,2%	12,9%	19,4%	1,6%	6,5%	0,0%

I.2.2. Porovnanie súčasnej situácie s obdobím pred krízou

(AK POROVNÁTE SÚČASNÚ SITUÁCIU SO STAVOM PRED ZAČIATKOM HOSPODÁRSKEJ KRÍZY (PRED ROKOM 2008), K AKÝM ZMENÁM DOŠLO PRE VAŠU FIRMU Z HĽADISKA MOŽNOSTI ZÍSKAŤ EXTERNÉ FINANCOVANIE?)

Stav sa nezmenil, to si myslí tretina opýtaných respondentov 33,9%. Takmer tretina 28,6% nevedela situáciu relevantne posúdiť. K horšiemu sa zmenil stav podľa 21,6% a podľa 10,7% sa dokonca stav výrazne zhoršil. Iba viac ako 5,2% opýtaných si myslí, že stav sa zmenil k lepšiemu.

Graf č. 6: porovnanie situácie v súčasnosti so stavom pred rokom 2008



Počet respondentov: 1002

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 11: porovnanie situácie v súčasnosti so stavom pred rokom 2008

odpoveď	%
K výraznému zhoršeniu	10,7%
K zhoršeniu	21,6%
Stav sa nezmenil	33,9%
K zlepšeniu	5,2%
Neviem	28,6%

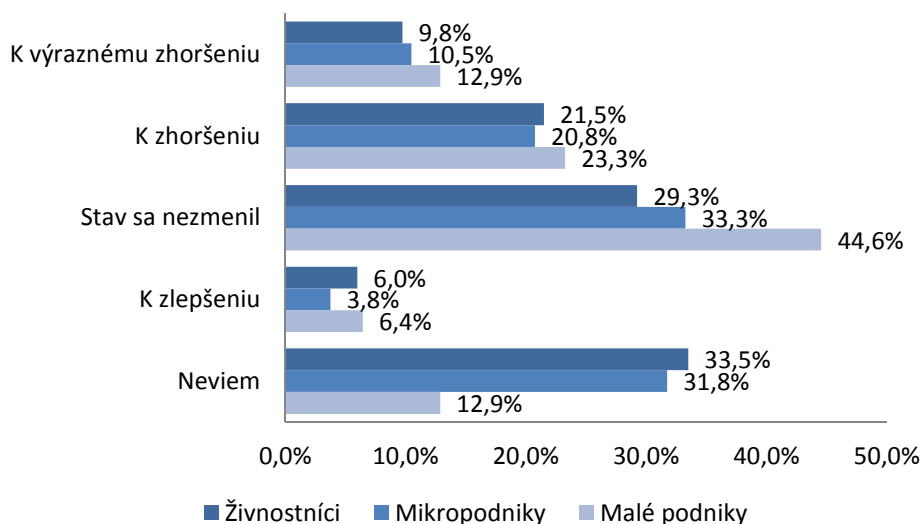
počet respondentov: 1002

Zdroj: CreditCall, január 2013

SUBJEKTY BEZ ROZDIELU DĹŽKY PODNIKANIA - POROVNANIE SÚČASNOSTI SO STAVOM PRED ROKOM 2008

Približne polovica Malých firiem 44,6% si myslí, že situácia sa v porovnaní so stavom pred rokom 2008 nezmenila. Toto si zároveň myslí aj tretina Mikrofiriem 33,3% a živnostníkov 29,3%. Naopak viac ako tretina opýtaných Malých firiem 36,2% si myslí, že situácia sa zhoršila alebo výrazne zhoršila. Iba veľmi malá časť respondentov si myslí, že situácia sa zlepšila a to malé firmy 6,4%, mikropodniky 3,8% a živnostníci 6,0%.

Graf č. 7: rozdielové porovnanie situácie v súčasnosti so stavom pred rokom 2008



počet respondentov: 1002

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 12: rozdielové porovnanie situácie v súčasnosti so stavom pred rokom 2008

odpovede	Živnostníci	Mikropodniky	Malé podniky
K výraznému zhoršeniu	9,8%	10,5%	12,9%
K zhoršeniu	21,5%	20,8%	23,3%
Stav sa nezmenil	29,3%	33,3%	44,6%
K zlepšeniu	6,0%	3,8%	6,4%
Neviem	33,5%	31,8%	12,9%

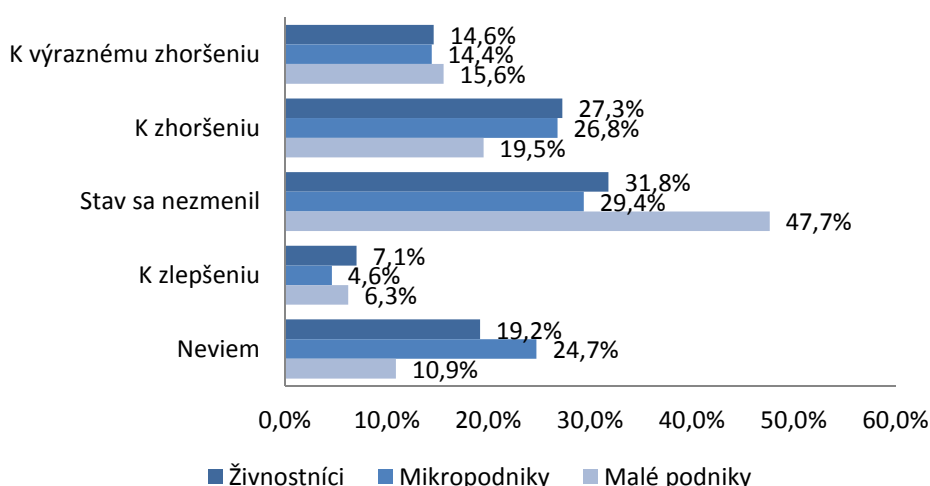
počet respondentov: 1002

Zdroj: CreditCall, január 2013

SUBJEKTY NAD 3 ROKY PODNIKANIA - POROVNANIE SÚČASNOSTI SO STAVOM PRED ROKOM 2008

Takmer polovica 47,7% malých podnikov podnikajúcich nad 3 roky nevníma zmenu pred krízou a v súčasnosti. Iba podľa 6,3% malých podnikov sa situácia zlepšila v kontraste s 35,0% malých podnikov, ktoré si myslia, že situácia sa zhoršila alebo sa výrazne zhoršila a 10,9% malých podnikov nevedelo situáciu posúdiť. 41,2% mikropodnikov podnikajúcich nad 3 roky považuje situáciu za výrazne horšiu alebo horšiu, 29,4% ju považuje za nezmenenú a iba 4,6% ju vníma ako lepšiu. Až 24,7% mikropodnikov nevedelo situáciu posúdiť. Takmer rovnaký počet živnostníkov 41,9% vníma situáciu podobne ako mikropodniky podnikajúce nad 3 roky a to buď horšie alebo výrazne horšie. Podľa 31,8% sa situácia nezmenila a iba 7,1% ju považuje za lepšiu, 19,2% nevedelo odpovedať.

Graf č. 8: porovnanie situácie v súčasnosti so stavom pred rokom 2008 podľa subjektov podnikajúcich nad 3 roky



počet respondentov: 520

Zdroj: CreditCall, január 2013

**Tabuľka č. 13: porovnanie situácie v súčasnosti so stavom pred rokom 2008
podľa subjektov podnikajúcich nad 3 roky**

odpovede	Živnostníci	Mikropodniky	Malé podniky
K výraznému zhoršeniu	14,6%	14,4%	15,6%
K zhoršeniu	27,3%	26,8%	19,5%
Stav sa nezmenil	31,8%	29,4%	47,7%
K zlepšeniu	7,1%	4,6%	6,3%
Neviem	19,2%	24,7%	10,9%

počet respondentov: 520

Zdroj: CreditCall, január 2013

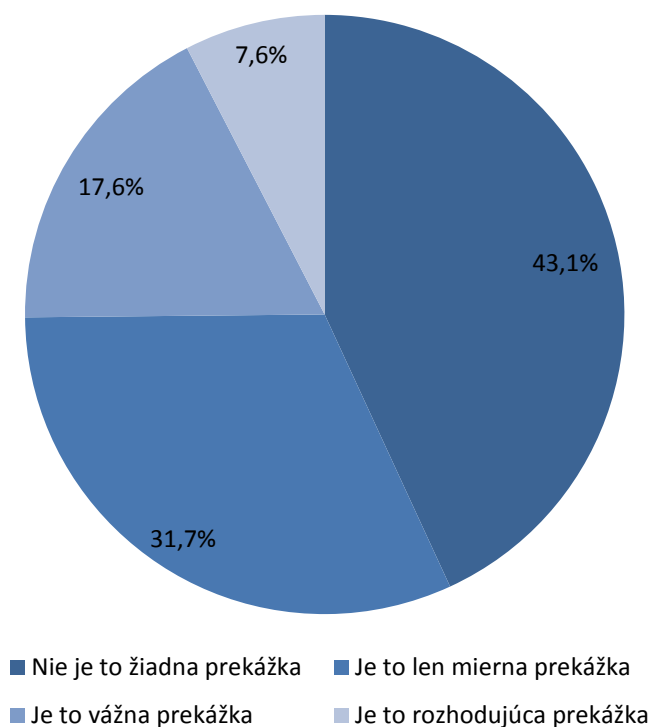
Tabuľka č. 14: porovnanie situácie v súčasnosti so stavom pred rokom 2008 kompletný prehľad						
Riadkové %		Ak porovnáte súčasnú situáciu so stavom pred začiatkom hospodárskej a finančnej krízy (pred rokom 2008), k akým zmenám došlo pre Vašu firmu z hľadiska možnosti získať externé financovanie?				
počet respondentov: 1002		K výraznému zhoršeniu	K zhoršeniu	Stav sa nezmenil	K zlepšeniu	Neviem
spolu		10,7%	21,6%	33,9%	5,2%	28,6%
právna forma	Živnostník	9,8%	21,5%	29,3%	6,0%	33,5%
	Spoločnosť s ručením obmedzeným	12,1%	21,6%	35,9%	3,8%	26,6%
	Akčiová spoločnosť	3,6%	21,4%	53,6%	14,3%	7,1%
	Iné	3,6%	21,4%	42,9%	10,7%	21,4%
dĺžka podnikania	Menej ako 1 rok	4,3%	6,5%	37,0%	0,0%	52,2%
	Od 1 do 3 rokov	6,4%	18,8%	32,6%	4,8%	37,4%
	3 a viac rokov	14,8%	25,2%	34,8%	6,0%	19,2%
počet zamestnancov	Nemá zamestnancov	6,4%	19,2%	30,9%	4,9%	38,6%
	1 až 9 zamestnancov	14,8%	24,0%	31,7%	4,1%	25,4%
	10 až 49 zamestnancov	13,3%	22,7%	44,1%	7,6%	12,3%
ročný obrat spoločnosti	do 2 mil. EUR	10,0%	21,1%	31,2%	4,7%	33,0%
	od 2 mil. do 10 mil. EUR	13,3%	23,2%	44,1%	7,1%	12,3%
kraj	Bratislavský	12,9%	20,2%	32,4%	5,1%	29,4%
	Banskobystrický	10,8%	23,7%	33,3%	4,3%	28,0%
	Košický	10,6%	26,9%	38,5%	2,9%	21,2%
	Nitriansky	11,7%	21,6%	31,5%	7,2%	27,9%
	Prešovský	6,3%	22,3%	38,4%	3,6%	29,5%
	Trenčiansky	9,7%	18,3%	33,3%	5,4%	33,3%
	Trnavský	11,2%	16,3%	33,7%	9,2%	29,6%
	Žilinský	9,2%	24,4%	32,8%	4,2%	29,4%
hlavný predmet podnikania	pôdohospodárstvo	2,8%	22,2%	36,1%	2,8%	36,1%
	priemysel	14,9%	19,8%	28,9%	6,6%	29,8%
	stavebníctvo	12,6%	28,0%	29,4%	3,5%	26,6%
	obchod	10,7%	19,9%	33,0%	6,2%	30,2%
	doprava, informácie	12,0%	24,0%	25,3%	8,0%	30,7%
	ubytovanie a stravovanie	10,5%	7,9%	57,9%	0,0%	23,7%
	obchodné služby	9,7%	19,9%	38,1%	5,9%	26,3%
	ostatné služby	4,8%	29,0%	37,1%	0,0%	29,0%

I.2.3. Nepriaznivá situácia v oblasti získavania externých zdrojov financovania ako prekážka pre fungovanie a rozvoj firmy

(NAKOLKO PRE VAŠU FIRMU PREDSTAVUJE NEPRIAZNIVÁ SITUÁCIA V OBLASTI ZÍSKAVANIA EXTERNÝCH ZDROJOV FINANCOVANIA PREKÁŽKU PRE FUNGOVANIE A ROZVOJ VAŠEJ FIRMY?)

Bez mála pre polovicu podnikateľov 43,1% nepredstavuje pre ich firmu nepriaznivá situácia v získavaní externých zdrojov žiadnu prekážku. Tretina ju považuje len za miernu prekážku, konkrétne 31,7%. Ako vážnu prekážku ju uviedlo 17,6% opýtaných a len 7,6% ju považuje za rozhodujúcu prekážku vo svojom podnikaní.

Graf č. 9: nepriaznivá situácia v oblasti získavania externých zdrojov



Počet respondentov: 1002

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 15: nepriaznivá situácia v oblasti získavania externých zdrojov

odpoveď	%
Nie je to žiadna prekážka	43,1%
Je to len mierna prekážka	31,7%
Je to vážna prekážka	17,6%
Je to rozhodujúca prekážka	7,6%

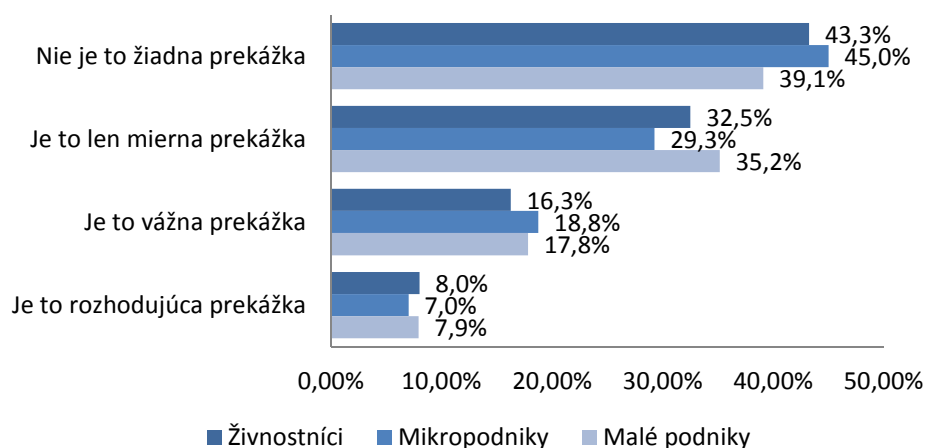
počet respondentov: 1002

Zdroj: CreditCall, január 2013

SUBJEKTY BEZ ROZDIELU DĹŽKY PODNIKANIA - PREKÁŽKY PRE FUNGOVANIE A ROZVOJ FIRMY

V tejto otázke sa takmer všetky subjekty zhodli na poradí akou je nepriaznivá situácia z hľadiska získavania externých zdrojov prekážkou. Nie je to žiadna prekážka podľa 43,3% živnostníkov, 45% mikropodnikov a 39,1% malých podnikov. Je to len mierna prekážka podľa 32,5% živnostníkov, 29,3% mikropodnikov a 35,2% malých podnikov. Je to vážna prekážka podľa 16,3% živnostníkov, 18,8% mikropodnikov a 17,8% malých podnikov. Je to rozhodujúca prekážka podľa 8,0% živnostníkov, 7,0% mikropodnikov a 7,9% malých podnikov.

Graf č. 10: rozdielové porovnanie nepriaznivej situácie v oblasti získavania externých zdrojov



počet respondentov: 1002

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 16: rozdielové porovnanie nepriaznivej situácie v oblasti získavania externých zdrojov

odpovede	Živnostníci	Mikropodniky	Malé podniky
Nie je to žiadna prekážka	43,3%	45,0%	39,1%
Je to len mierna prekážka	32,5%	29,3%	35,2%
Je to vážna prekážka	16,3%	18,8%	17,8%
Je to rozhodujúca prekážka	8,0%	7,0%	7,9%

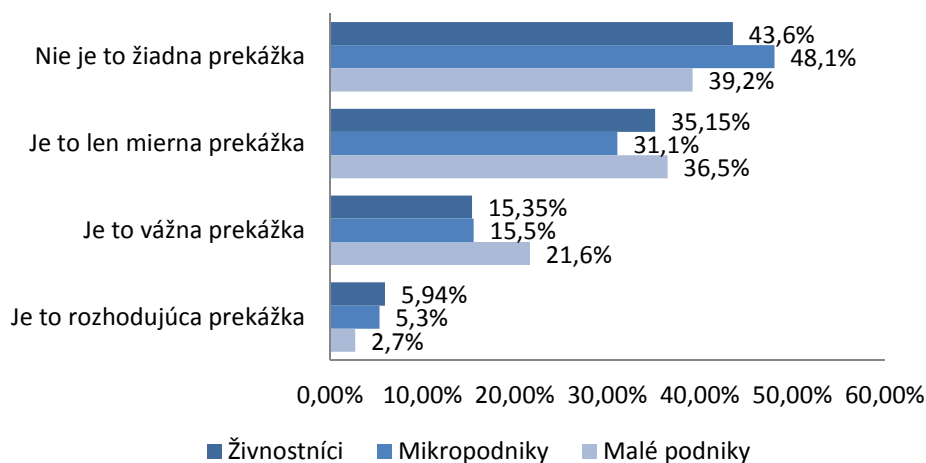
počet respondentov: 1002

Zdroj: CreditCall, január 2013

SUBJEKTY PODNIKAJÚCE DO 3 ROKOV - PREKÁŽKY PRE FUNGOVANIE A ROZVOJ FIRMY

Pre väčšinu subjektov podnikajúcich do 3 rokov je nepriaznivá situácia v získavaní externých zdrojov buď žiadna alebo len mierna prekážka. Žiadna prekážka je to pre 43,6% živnostníkov, 48,1% mikropodnikov, 39,2% malých podnikov. Len mierna prekážka je to pre 35,1% živnostníkov, 31,1% mikropodnikov a 36,5% malých podnikov. Za vážnu prekážku to považuje 15,3% živnostníkov, 15,5% mikropodnikov ale až 21,6% malých podnikov. Za rozhodujúcu prekážku to považuje 5,9% živnostníkov, 5,3% mikropodnikov a 2,7% malých podnikov.

Graf č. 11: rozdielové porovnanie nepriaznivej situácie v oblasti získavania externých zdrojov podľa podnikateľov podnikajúcich do 3 rokov



počet respondentov: 482

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 17: rozdielové porovnanie nepriaznivej situácie v oblasti získavania externých zdrojov podľa podnikateľov podnikajúcich do 3 rokov

odpovede	Živnostníci	Mikropodniky	Malé podniky
Nie je to žiadna prekážka	43,6%	48,1%	39,2%
Je to len mierna prekážka	35,1%	31,1%	36,5%
Je to vážna prekážka	15,3%	15,5%	21,6%
Je to rozhodujúca prekážka	5,9%	5,3%	2,7%

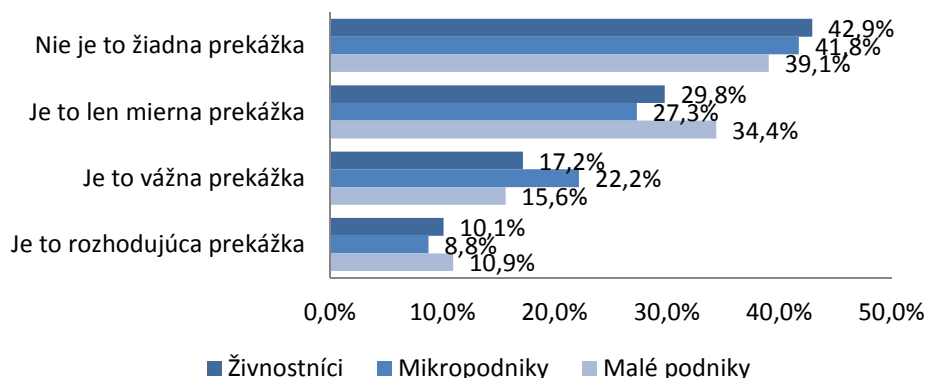
počet respondentov: 482

Zdroj: CreditCall, január 2013

SUBJEKTY PODNIKAJÚCE NAD 3 ROKY - PREKÁŽKY PRE FUNGOVANIE A ROZVOJ FIRMY

Pre väčšinu subjektov podnikajúcich nad 3 roky je rovnako nepriaznivá situácia v získavaní externých zdrojov buď žiadna alebo len mierna prekážka. Žiadna prekážka je to pre 42,9% živnostníkov, 41,8% mikropodnikov, 39,1% malých podnikov. Len mierna prekážka je to pre 35,1% živnostníkov, 31,1% mikropodnikov a 36,5% malých podnikov. Za vážnu prekážku to považuje 15,3% živnostníkov, 15,5% mikropodnikov ale až 21,6% malých podnikov. Za rozhodujúcu prekážku to považuje 5,9% živnostníkov, 5,3% mikropodnikov a 2,7% malých podnikov.

Graf č. 12: rozdielové porovnanie nepriaznivej situácie v oblasti získavania externých zdrojov podľa podnikateľov podnikajúcich nad 3 roky



počet respondentov: 520

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 18: rozdielové porovnanie nepriaznivej situácie v oblasti získavania externých zdrojov podľa podnikateľov podnikajúcich nad 3 roky

odpovede	Živnostníci	Mikropodniky	Malé podniky
Nie je to žiadna prekážka	42,9%	41,8%	39,1%
Je to len mierna prekážka	29,8%	27,3%	34,4%
Je to vážna prekážka	17,2%	22,2%	15,6%
Je to rozhodujúca prekážka	10,1%	8,8%	10,9%

počet respondentov: 520

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 19: kompletný prehľad nepriaznivej situácie v oblasti získavania externých zdrojov					
Riadkové %		Nakoľko pre vašu firmu predstavuje nepriaznivá situácia v oblasti získavania externých zdrojov financovania prekážku pre fungovanie a rozvoj Vašej firmy?			
počet respondentov: 1002		Nie je to žiadna prekážka	Je to len mierna prekážka	Je to vážna prekážka	Je to rozhodujúca prekážka
spolu		43,1%	31,7%	17,6%	7,6%
právna forma	Živnosťnik	43,3%	32,5%	16,3%	8,0%
	Spoločnosť s ručením obmedzeným	44,0%	31,0%	18,7%	6,4%
	Akciová spoločnosť	28,6%	42,9%	17,9%	10,7%
	Iné	39,3%	25,0%	14,3%	21,4%
dĺžka podnikania	Menej ako 1 rok	50,0%	39,1%	6,5%	4,3%
	Od 1 do 3 rokov	44,3%	33,0%	17,4%	5,3%
	3 a viac rokov	41,5%	30,0%	18,7%	9,8%
počet zamestnancov	Nemá zamestnancov	48,8%	30,5%	15,2%	5,5%
	1 až 9 zamestnancov	38,5%	31,4%	20,7%	9,5%
	10 až 49 zamestnancov	38,4%	35,1%	17,5%	9,0%
ročný obrat spoločnosti	do 2 mil. EUR	44,0%	31,1%	17,6%	7,3%
	od 2 mil. do 10 mil. EUR	39,8%	34,1%	17,5%	8,5%
kraj	Bratislavský	48,5%	29,8%	13,6%	8,1%
	Banskobystrický	40,9%	35,5%	23,7%	0,0%
	Košický	40,4%	32,7%	20,2%	6,7%
	Nitriansky	39,6%	33,3%	16,2%	10,8%
	Prešovský	34,8%	35,7%	17,9%	11,6%
	Trenčiansky	49,5%	28,0%	16,1%	6,5%
	Trnavský	51,0%	24,5%	18,4%	6,1%
	Žilinský	34,5%	36,1%	21,0%	8,4%
hlavný predmet podnikania	pôdohospodárstvo	47,2%	36,1%	13,9%	2,8%
	priemysel	38,8%	28,1%	19,0%	14,0%
	stavebníctvo	39,2%	33,6%	20,3%	7,0%
	obchod	47,4%	25,8%	19,9%	6,9%
	doprava, informácie	33,3%	37,3%	17,3%	12,0%
	ubytovanie a stravovanie	42,1%	34,2%	15,8%	7,9%
	obchodné služby	44,1%	35,2%	15,3%	5,5%
	ostatné služby	46,8%	38,7%	9,7%	4,8%

I.2.4. Využitie externého zdroja financovania

(AKÉ ZDROJE EXTERNÉHO FINANCOVANI VYUŽILA VAŠA FIRMA V PRIEBEHU PREDCHÁDZAJÚCICH 12 MESIACOV)

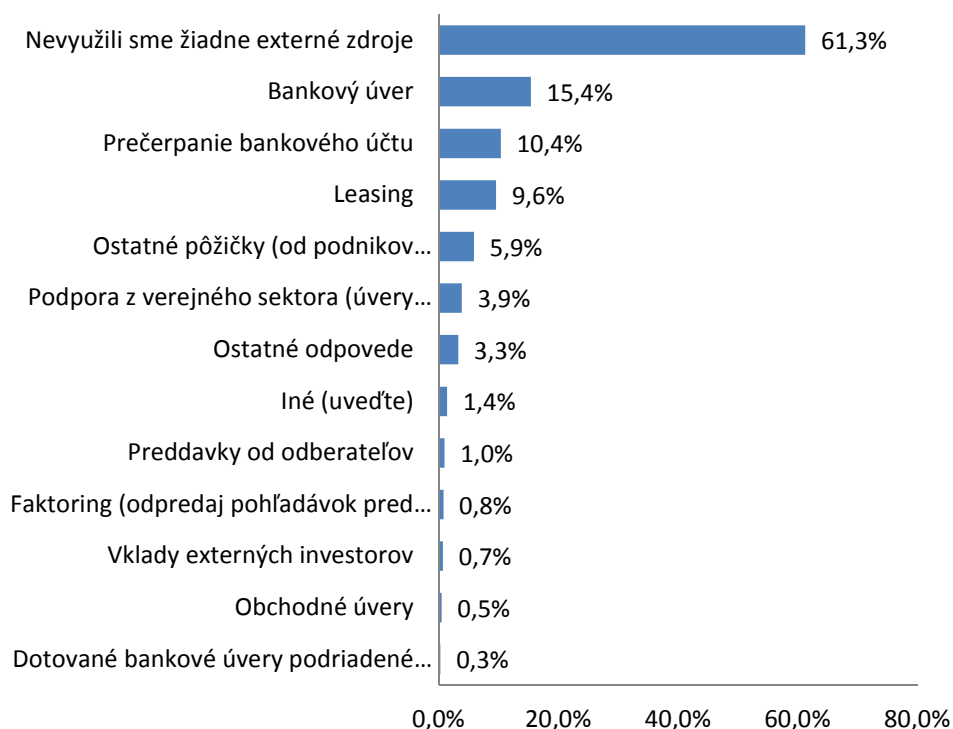
Takmer dve tretiny firiem 61,3% nevyužili v predchádzajúcich 12 mesiacoch žiadne externé zdroje.

Bankový úver bol za posledných 12 mesiacov najčastejším zdrojom externého financovania podnikov, využilo ho 15,4% podnikateľov.

Druhým najčastejším externým zdrojom bola opäť banková služba a to prečerpanie bankového účtu 10,4%.

Leasing uviedlo ako zdroj externého financovania 9,6% podnikateľov kým ostatné pôžičky od príbuzných a známych 5,9% podnikateľov. Ostatné spôsoby získania externých zdrojov boli z hľadiska frekvencie využitia menej významné.

Graf č. 13: zdroje externého financovania za posledných 12 mesiacov



Počet respondentov: 1002

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 20: zdroje externého financovania za posledných 12 mesiacov

odpoveď	%
Nevyužili sme žiadne externé zdroje	61,3%
Bankový úver	15,4%
Prečerpanie bankového účtu	10,4%
Leasing	9,6%
Ostatné pôžičky (od podnikov príbuzných priateľov.)	5,9%
Podpora z verejného sektora (úvery, granty, dotácie)	3,9%
Ostatné odpovede	3,3%
Iné (uved'te)	1,4%
Preddavky od odberateľov	1,0%
Factoring (odpredaj pohľadávok pred splatnosťou)	0,8%
Vklady externých investorov	0,7%
Obchodné úvery	0,5%
Dotované bankové úvery podriadené úvery	0,3%

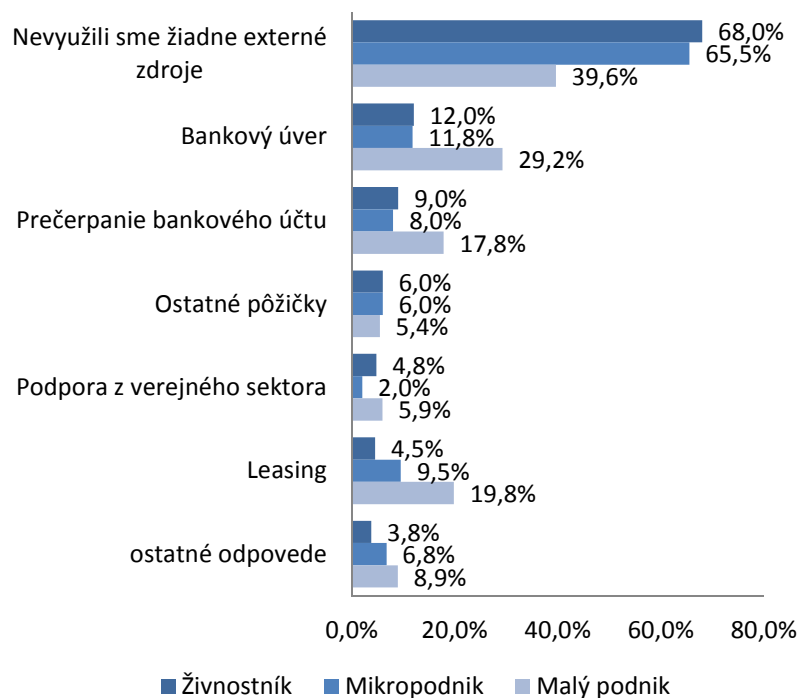
počet respondentov: 1002

Zdroj: CreditCall, január 2013

SUBJEKTY BEZ ROZDIELU DĹŽKY PODNIKANIA - VYUŽITÉ EXTERNÉ ZDROJE FINANCOVANIA

Približne dve tretiny živnostníkov 68,0 % a mikropodnikov 65,5% nevyužilo v uplynulých 12 mesiacoch žiadne externé zdroje. V prípade, že využili niektorý z externých zdrojov, išlo najčastejšie v prípade živnostníkov o bankový úver 12,0% resp. o povolené prečerpanie bankového účtu 9,0%. Mikropodniky okrem bankových úverov 11,8%, povoleného prečerpania úveru 8,0% využili aj leasing v 9,5%. Malé podniky využili najčastejšie bankový úver 29,2%, leasing 19,8% a prečerpanie bankového účtu 17,8%, žiadne externé zdroje nevyužila viac ako tretina malých firiem 39,6%.

Graf č. 14: rozdielové porovnanie zdrojov externého financovania za posledných 12 mesiacov



počet respondentov: 1002

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 21: rozdielové porovnanie zdrojov externého financovania za posledných 12 mesiacov

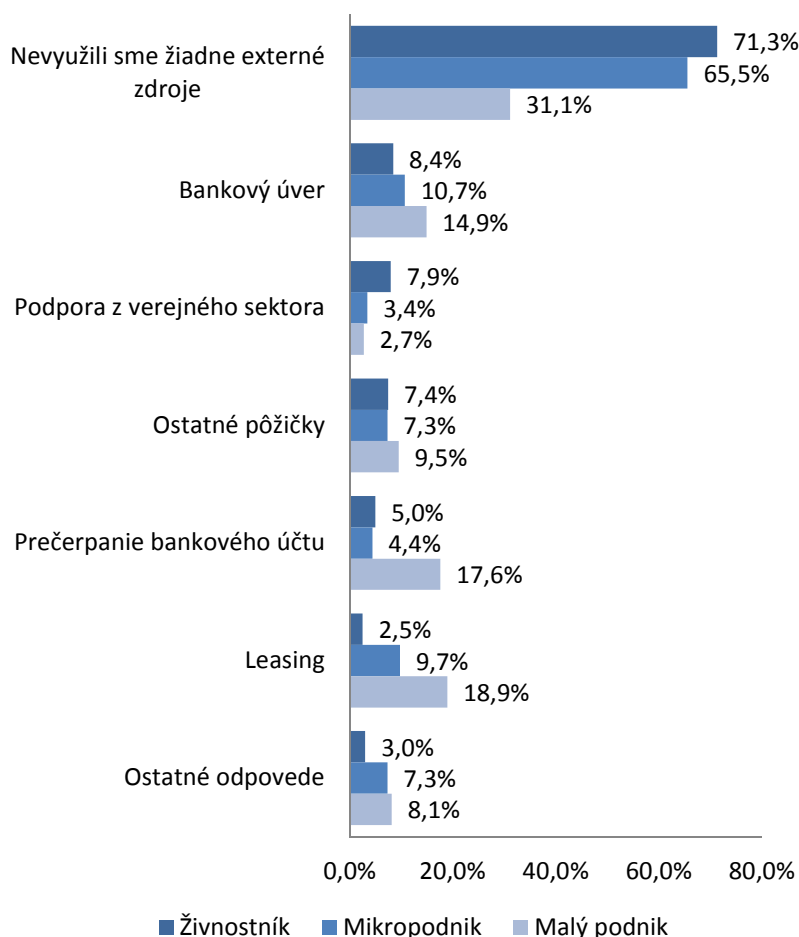
Odpovede	Živnostníci	Mikropodniky	Malé podniky
Nevyužili sme žiadne externé zdroje	68,0%	65,5%	39,6%
Bankový úver	12,0%	11,8%	29,2%
Prečerpanie bankového účtu	9,0%	8,0%	17,8%
Ostatné pôžičky	6,0%	6,0%	5,4%
Podpora z verejného sektora	4,8%	2,0%	5,9%
Leasing	4,5%	9,5%	19,8%
ostatné odpovede	3,8%	6,8%	8,9%
z toho Iné	1,0%	2,3%	0,5%
z toho Faktoring	0,8%	0,5%	1,5%
z toho Preddavky od odberateľov	0,8%	1,8%	1,5%
z toho Obchodné úvery	0,3%	0,8%	0,5%
z toho Vklady externých investorov	0,3%	0,5%	2,0%
z toho Dotované bankové úvery, podriadené úvery	0,3%	0,3%	0,5%

počet respondentov: 1002

SUBJEKTY DO 3 ROKOV PODNIKANIA - VYUŽITÉ EXTERNÉ ZDROJE FINANCOVANIA

Z hľadiska subjektov podnikajúcich do 3 rokov nevyužili žiadne externé zdroje 71,3% živnostníkov a 65,5% mikropodnikov v prípade malých podnikov to bolo len 31,1% subjektov. Živnostníci využili najčastejšie bankový úver 8,4%, podporu z verejného zdroja 7,9% a ostatné pôžičky od príbuzných a priateľov. Mikropodniky využili najčastejšie bankový úver 10,7%, leasing 9,7% a ostatné pôžičky od priateľov a príbuzných 7,3%. Malé podniky využili najčastejšie leasing 18,9%, prečerpanie bankového účtu 17,6% a bankový úver 14,9%.

Graf č. 15: rozdielové porovnanie zdrojov externého financovania za posledných 12 mesiacov subjektov podnikajúcich do 3 rokov



počet respondentov: 482

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 22: rozdielové porovnanie zdrojov externého financovania za posledných 12 mesiacov subjektov podnikajúcich do 3 rokov

Odpovede	Živnostníci	Mikropodniky	Malé podniky
Nevyužili sme žiadne externé zdroje	71,3%	65,5%	31,1%
Bankový úver	8,4%	10,7%	14,9%
Podpora z verejného sektora	7,9%	3,4%	2,7%
Ostatné pôžičky	7,4%	7,3%	9,5%
Prečerpanie bankového účtu	5,0%	4,4%	17,6%
Leasing	2,5%	9,7%	18,9%
Ostatné odpovede	3,0%	7,3%	8,1%
z toho Iné	1,0%	2,4%	1,4%
z toho Obchodné úvery	0,5%	1,5%	0,0%
z toho Vklady externých investorov	0,5%	0,5%	0,0%
z toho Dotované bankové úvery, podriadené úvery	0,5%	0,5%	0,0%
z toho Preddavky od odberateľov	0,5%	1,9%	4,1%
z toho Faktoring	0,0%	0,5%	2,7%

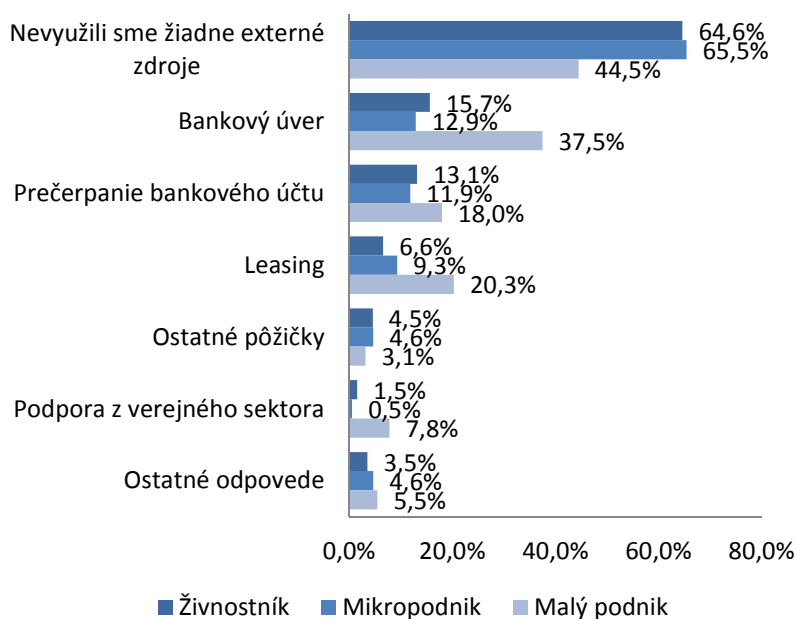
počet respondentov: 482

Zdroj: CreditCall, január 2013

SUBJEKTY NAD 3 ROKY PODNIKANIA - VYUŽITÉ EXTERNÉ ZDROJE FINANCOVANIA

Za posledných 12 mesiacov nevyužili žiadne externé zdroje 64,6% živnostníkov podnikajúcich nad 3 roky, 65,5% mikropodnikov podnikajúcich nad 3 roky a 44,5% malých podnikov podnikajúcich nad 3 roky. Bankový úver využilo 15,7% živnostníkov, 12,9% mikropodnikov a 37,5% malých podnikov. Prečerpanie bankového účtu využila niečo viac ako desatina živnostníkov 13,1% a mikropodnikov 11,9%, takmer pätinu prečerpania bankového účtu využili malé firmy - 18,0%. Druhým najčastejším spôsobom získania externých zdrojov bol pre malé firmy leasing a to 20,3%, zatiaľ čo živnostníci ho využili len v 6,6% a mikropodniky v 9,3%.

Graf č. 16: rozdielové porovnanie zdrojov externého financovania za posledných 12 mesiacov subjektov podnikajúcich nad 3 roky



počet respondentov: 520

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 23: rozdielové porovnanie zdrojov externého financovania za posledných 12 mesiacov subjektov podnikajúcich nad 3 roky

Odpovede	Živnostníci	Mikropodniky	Malé podniky
Nevyužili sme žiadne externé zdroje	64,6%	65,5%	44,5%
Bankový úver	15,7%	12,9%	37,5%
Prečerpanie bankového účtu	13,1%	11,9%	18,0%
Leasing	6,6%	9,3%	20,3%
Ostatné pôžičky	4,5%	4,6%	3,1%
Podpora z verejného sektora	1,5%	0,5%	7,8%
Ostatné odpovede	3,5%	4,6%	5,5%
z toho Faktoring	1,5%	0,5%	0,8%
z toho Iné	1,0%	2,1%	0,0%
z toho Preddavky od odberateľov	1,0%	1,5%	0,0%
z toho Obchodné úvery	0,0%	0,0%	0,8%
z toho Vklady externých investorov	0,0%	0,5%	3,1%
z toho Dotované bankové úvery, podriadené úvery	0,0%	0,0%	0,8%

počet respondentov: 520

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 24: kompletný prehľad porovnania využitia zdrojov externého financovania za posledných 12 mesiacov							
Riadkové %		Aké zdroje externého financovania využila Vaša firma v priebehu predchádzajúcich 12 mesiacov?					
počet respondentov: 1002		Bankový úver	Obchodné úvery	Prečerpanie bankového účtu	Ostatné pôžičky	Leasing	Vklady externých investorov
spolu		15,4%	0,5%	10,4%	5,9%	9,6%	0,7%
právna forma	Živnostník	12,0%	0,3%	9,0%	6,0%	4,5%	0,3%
	Spoločnosť s ručením obmedzeným	16,8%	0,5%	12,1%	5,7%	13,2%	0,9%
	Akciová spoločnosť	32,1%	3,6%	3,6%	14,3%	17,9%	3,6%
	Iné	17,9%	0,0%	3,6%	0,0%	3,6%	0,0%
dĺžka podnikania	Menej ako 1 rok	15,2%	0,0%	4,3%	8,7%	4,3%	0,0%
	Od 1 do 3 rokov	9,9%	0,9%	6,9%	7,6%	8,5%	0,5%
	3 a viac rokov	20,0%	0,2%	13,8%	4,2%	11,0%	1,0%
počet zamestnancov	Nemá zamestnancov	7,9%	0,4%	6,6%	5,7%	3,1%	0,2%
	1 až 9 zamestnancov	16,0%	0,6%	10,7%	6,5%	12,1%	0,6%
	10 až 49 zamestnancov	30,3%	0,5%	18,0%	5,2%	19,4%	1,9%
ročný obrat spoločnosti	do 2 mil. EUR	11,6%	0,5%	8,5%	6,1%	7,1%	0,4%
	od 2 mil. do 10 mil. EUR	29,4%	0,5%	17,5%	5,2%	19,0%	1,9%
kraj	Bratislavský	14,7%	0,4%	9,9%	5,5%	11,8%	1,5%
	Banskobystrický	16,1%	1,1%	9,7%	3,2%	7,5%	0,0%
	Košický	11,5%	0,0%	11,5%	4,8%	9,6%	1,0%
	Nitriansky	16,2%	0,0%	3,6%	4,5%	11,7%	0,0%
	Prešovský	12,5%	0,0%	12,5%	4,5%	8,0%	0,0%
	Trenčiansky	16,1%	0,0%	18,3%	7,5%	6,5%	1,1%
	Trnavský	24,5%	1,0%	8,2%	6,1%	10,2%	0,0%
	Žilinský	13,4%	1,7%	10,9%	10,9%	7,6%	0,8%
hlavný predmet podnikania	pôdohospodárstvo	11,1%	0,0%	8,3%	5,6%	11,1%	0,0%
	priemysel	12,4%	1,7%	9,1%	5,8%	9,9%	0,0%
	stavebníctvo	11,2%	0,7%	13,3%	4,9%	6,3%	0,7%
	obchod	17,9%	0,7%	10,3%	7,9%	8,6%	1,0%
	doprava, informácie	18,7%	0,0%	13,3%	5,3%	18,7%	1,3%
	ubytovanie a stravovanie	13,2%	0,0%	10,5%	5,3%	7,9%	0,0%
	obchodné služby	16,5%	0,0%	8,9%	4,7%	9,7%	0,8%
	ostatné služby	14,5%	0,0%	9,7%	4,8%	9,7%	0,0%

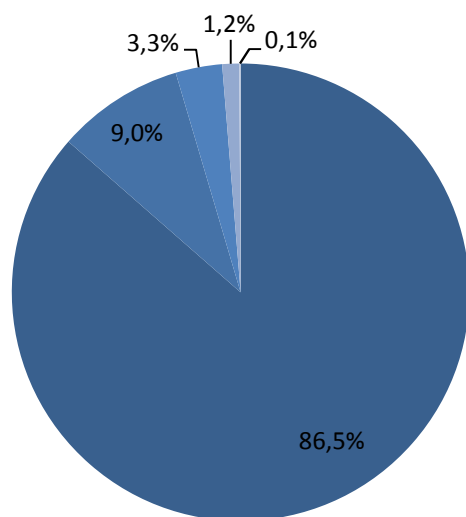
Tabuľka č. 24: kompletný prehľad porovnania využitia zdrojov externého financovania za posledných 12 mesiacov							
Riadkové %		Aké zdroje externého financovania využila Vaša firma v priebehu predchádzajúcich 12 mesiacov?					
počet respondentov: 1002		Faktoring	Podpora z verejného sektora	Dotované bankové úvery, podriadené úvery	Preddavky od odberateľov	Iné	Nevyužili sme žiadne externé zdroje
spolu		0,8%	3,9%	0,3%	1,0%	1,4%	61,3%
právna forma	Živnostník	0,8%	4,8%	0,3%	0,8%	1,0%	68,0%
	Spoločnosť s ručením obmedzeným	0,9%	2,2%	0,4%	1,5%	1,8%	57,7%
	Akciová spoločnosť	0,0%	10,7%	0,0%	3,6%	0,0%	39,3%
	Iné	0,0%	17,9%	0,0%	3,6%	0,0%	57,1%
dĺžka podnikania	Menej ako 1 rok	0,0%	15,2%	0,0%	2,2%	0,0%	58,7%
	Od 1 do 3 rokov	0,7%	4,1%	0,5%	1,6%	1,8%	63,1%
	3 a viac rokov	1,0%	2,7%	0,2%	1,0%	1,2%	60,0%
počet zamestnancov	Nemá zamestnancov	0,2%	4,4%	0,2%	0,9%	0,9%	73,7%
	1 až 9 zamestnancov	0,9%	2,1%	0,3%	1,5%	2,4%	58,6%
	10 až 49 zamestnancov	1,9%	5,7%	0,5%	1,9%	0,9%	38,9%
ročný obrat spoločnosti	do 2 mil. EUR	0,6%	3,4%	0,3%	1,3%	1,6%	66,9%
	od 2 mil. do 10 mil. EUR	1,4%	5,7%	0,5%	1,4%	0,5%	40,3%
kraj	Bratislavský	0,4%	2,2%	0,4%	1,1%	1,5%	64,3%
	Banskobystrický	0,0%	5,4%	1,1%	1,1%	1,1%	63,4%
	Košický	4,8%	1,9%	0,0%	1,0%	2,9%	59,6%
	Nitriansky	0,9%	5,4%	0,0%	1,8%	0,9%	59,5%
	Prešovský	0,0%	3,6%	0,0%	0,9%	0,0%	64,3%
	Trenčiansky	0,0%	6,5%	0,0%	0,0%	1,1%	53,8%
	Trnavský	1,0%	5,1%	0,0%	2,0%	1,0%	57,1%
	Žilinský	0,0%	4,2%	0,8%	2,5%	2,5%	62,2%
hlavný predmet podnikania	pôdohospodárstvo	2,8%	16,7%	0,0%	0,0%	2,8%	52,8%
	priemysel	0,8%	1,7%	0,0%	2,5%	2,5%	62,8%
	stavebníctvo	0,0%	5,6%	0,0%	1,4%	1,4%	66,4%
	obchod	1,0%	3,1%	0,3%	0,3%	1,7%	59,8%
	doprava, informácie	0,0%	4,0%	0,0%	1,3%	0,0%	50,7%
	ubytovanie a stravovanie	2,6%	5,3%	0,0%	2,6%	0,0%	52,6%
	obchodné služby	0,8%	3,0%	0,4%	2,1%	0,8%	64,0%
	ostatné služby	0,0%	3,2%	1,6%	0,0%	1,6%	66,1%

I.2.5. Žiadosť o bankový úver

(V PRÍPADE, ŽE STE ŽIADALI V PREDCHÁDZAJÚCICH 12 MESIACHOCH O BANKOVÝ ÚVER Z KOMERČNEJ BANKY, DO AKEJ MIERY STE BOLI ÚSPEŠNÝ?)

Z oslovených podnikateľov nežiadalo o úver 86,5%. Plne uspokojených bolo 9% z opýtaných. Čiastočne uspokojených bolo 3,3% a 1,2% neboli vôbec uspokojení

Graf č. 17: žiadosť o úver v predchádzajúcich 12 mesiacoch



- Nežiadali sme o bankový úver
- Žiadali sme a boli sme plne uspokojení
- Žiadali sme a boli sme čiastočne uspokojení
- Žiadali sme ale boli sme neuspokojení
- Neviem

Počet respondentov: 1002

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 25: žiadosť o úver v predchádzajúcich 12 mesiacoch

odpoveď	%
Nežiadali sme o bankový úver	86,5%
Žiadali sme a boli sme plne uspokojení	9,0%
Žiadali sme a boli sme čiastočne uspokojení	3,3%
Žiadali sme ale boli sme neuspokojení	1,2%
Neviem	0,1%

počet respondentov: 1002

Zdroj: CreditCall, január 2013

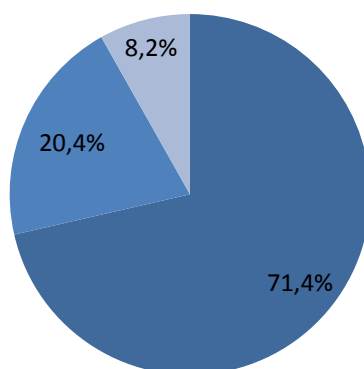
SUBJEKTY BEZ ROZDIELU DĹŽKY PODNIKANIA - ÚSPEŠNOSŤ PRI ŽIADOSTI O BANKOVÝ ÚVER

Živnostníci - plne úspešných pri žiadosti o úver bolo až 71,4% živnostníkov, ktorí o úver žiadali. Čiastočne úspešných bolo 20,4% žiadateľov a len 8,2% bolo neúspešných.

Mikropodniky - takmer dve tretiny mikropodnikov bolo úspešných 60%. Tretina bola čiastočne úspešná 31,1% a iba 8,9% mikropodnikov bolo neúspešných pri žiadosti o bankový úver.

Malé podniky - plne úspešných pri žiadosti o úver bolo 68,3% malých podnikov. Čiastočne úspešných bolo 22% a 9,8% bolo neúspešných.

Graf č. 18: úspešnosť živnostníkov pri žiadaní o úver v predchádzajúcich 12 mesiacoch

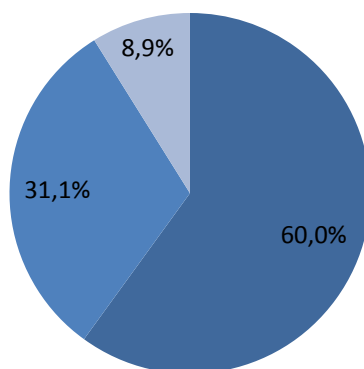


- Žiadali sme a boli sme plne uspokojení
- Žiadali sme a boli sme čiastočne uspokojení
- Žiadali sme ale boli sme neuspokojení

počet respondentov: 45

Zdroj: CreditCall, január 2013

Graf č. 19: úspešnosť mikropodnikov pri žiadaní o úver v predchádzajúcich 12 mesiacoch

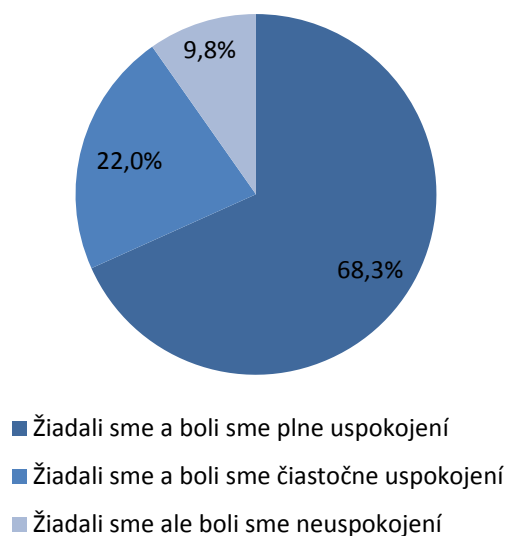


- Žiadali sme a boli sme plne uspokojení
- Žiadali sme a boli sme čiastočne uspokojení
- Žiadali sme ale boli sme neuspokojení

počet respondentov: 41

Zdroj: CreditCall, január 2013

Graf č. 20: úspešnosť malých podnikov pri žiadaní o úver v predchádzajúcich 12 mesiacoch



počet respondentov: 47

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 26: úspešnosť podnikateľov pri žiadaní o úver v predchádzajúcich 12 mesiacoch

popis	Živnostníci	Mikropodniky	Malé podniky
Žiadali sme a boli sme plne uspokojení	71,4%	60,0%	68,3%
Žiadali sme a boli sme čiastočne uspokojení	20,4%	31,1%	22,0%
Žiadali sme ale boli sme neuspokojení	8,2%	8,9%	9,8%

počet respondentov: 123

Zdroj: CreditCall, január 2013

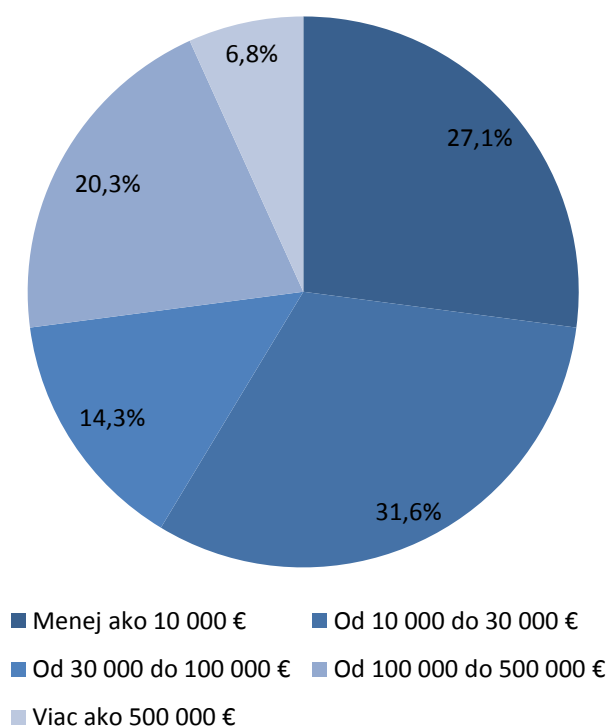
Tabuľka č. 27: kompletný prehľad úspešnosti podnikateľov pri žiadaní o úver v predchádzajúcich 12 mesiacoch						
Riadkové %		V prípade, že ste žiadali v predchádzajúcich 12 mesiacoch o bankový úver z komerčnej banky, do akej miery ste boli úspešní?				
počet respondentov: 1002		Žiadali sme a boli sme plne uspokojení	Žiadali sme a boli sme čiastočne uspokojení	Žiadali sme ale boli sme neuspokojení	Nežiadali sme o bankový úver	Neviem
spolu		9,0%	3,3%	1,2%	86,5%	0,1%
právna forma	Živnostník	8,8%	2,5%	0,5%	88,0%	0,3%
	Spoločnosť s ručením obmedzeným	8,6%	3,7%	1,5%	86,3%	0,0%
	Akciová spoločnosť	14,3%	7,1%	0,0%	78,6%	0,0%
	Iné	14,3%	3,6%	0,0%	82,1%	0,0%
dĺžka podnikania	Menej ako 1 rok	13,0%	2,2%	0,0%	84,8%	0,0%
	Od 1 do 3 rokov	8,7%	3,2%	1,4%	86,7%	0,0%
	3 a viac rokov	8,8%	3,5%	0,8%	86,7%	0,2%
počet zamestnancov	Nemá zamestnancov	5,7%	1,5%	0,7%	92,1%	0,0%
	1 až 9 zamestnancov	9,5%	5,0%	0,9%	84,6%	0,0%
	10 až 49 zamestnancov	15,2%	4,3%	1,9%	78,2%	0,5%
ročný obrat spoločnosti	do 2 mil. EUR	7,5%	3,0%	0,8%	88,6%	0,1%
	od 2 mil. do 10 mil. EUR	14,7%	4,3%	1,9%	79,1%	0,0%
kraj	Bratislavský	5,1%	1,5%	1,5%	91,9%	0,0%
	Banskobystrický	9,7%	4,3%	0,0%	86,0%	0,0%
	Košický	10,6%	3,8%	0,0%	85,6%	0,0%
	Nitriansky	9,9%	6,3%	0,0%	82,9%	0,9%
	Prešovský	8,0%	3,6%	2,7%	85,7%	0,0%
	Trenčiansky	14,0%	2,2%	1,1%	82,8%	0,0%
	Trnavský	14,3%	6,1%	0,0%	79,6%	0,0%
Žilinský	7,6%	1,7%	1,7%	89,1%	0,0%	
hlavný predmet podnikania	pôdohospodárstvo	5,6%	0,0%	0,0%	94,4%	0,0%
	priemysel	7,4%	2,5%	1,7%	88,4%	0,0%
	stavebníctvo	7,0%	2,8%	0,0%	90,2%	0,0%
	obchod	8,2%	5,5%	1,7%	84,5%	0,0%
	doprava, informácie	13,3%	5,3%	0,0%	81,3%	0,0%
	ubytovanie a stravovanie	10,5%	2,6%	0,0%	84,2%	2,6%
	obchodné služby	10,2%	1,7%	0,8%	87,3%	0,0%
	ostatné služby	11,3%	1,6%	1,6%	85,5%	0,0%

I.2.6. Výška žiadaného úveru

(AKÚ VÝŠKU ÚVERU STE POŽADOVALI V KOMERČNEJ BANKE?)

Najčastejšia žiadosť o úver bola v intervale od 10 000 € do 30 000€, takmer tretina podnikateľov 31,6%. Menej ako 10 000 € žiadalo 27,1% podnikateľov. Od 100 000 € do 500 000 žiadalo 20,3%. Od 30 000 € do 100 000 € žiadalo 14,3% a nad 500 000 € len 6,8% všetkých podnikateľov.

Graf č. 21: výška požadovaného úveru v komerčnej banke



Počet respondentov: 133

Zdroj: CreditCall, január 2013

**Tabuľka č. 28: výška požadovaného úveru
v komerčnej banke**

odpoveď	%
Menej ako 10 000 €	27,1%
Od 10 000 do 30 000 €	31,6%
Od 30 000 do 100 000 €	14,3%
Od 100 000 do 500 000 €	20,3%
Viac ako 500 000 €	6,8%

počet respondentov: 133

Zdroj: CreditCall, január 2013

SUBJEKTY BEZ ROZDIELU DĹŽKY PODNIKANIA - VÝŠKA POŽADOVANÉHO ÚVERU

Menej ako 10 000 EUR - žiadalo 7,3% malých podnikov, 24,4% mikropodnikov a takmer polovica až 46,8% živnostníkov

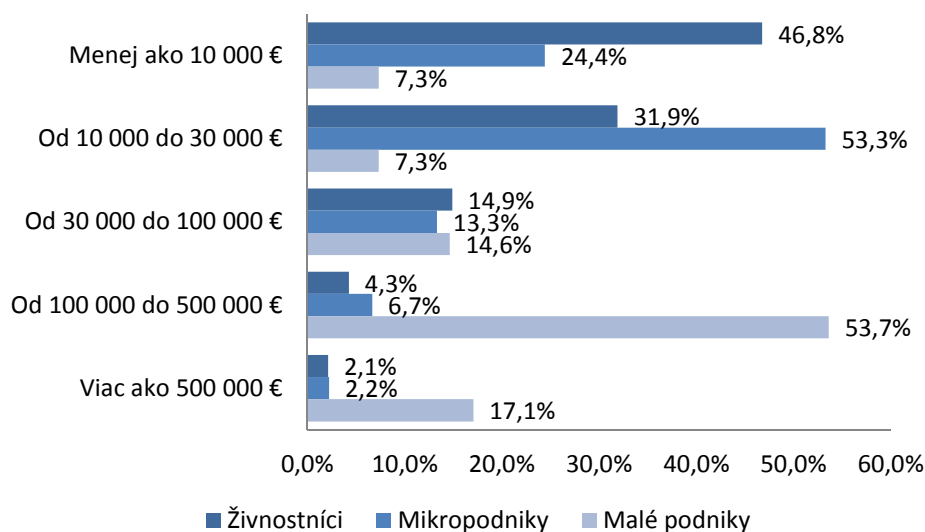
od 10 000 do 30 000 EUR - žiadalo len 7,3% malých podnikov, až 53,3% mikropodnikov a 31,9% živnostníkov.

od 30 000 do 100 000 EUR - žiadalo 14,6% malých podnikov, 13,3% mikropodnikov a 14,9% živnostníkov.

Od 100 000 do 500 000 EUR - žiadalo 53,7% malých podnikov, 6,7% mikropodnikov a 4,3% živnostníkov.

Viac ako 500 000 EUR - žiadalo celkovo 17,1% malých podnikov, 2,2% mikropodnikov a 2,1% živnostníkov.

Graf č. 22: rozdielové porovnanie výška požadovaného úveru v komerčnej banke



počet respondentov: 133

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 29: rozdielové porovnanie výška požadovaného úveru v komerčnej banke

popis	Živnostníci	Mikropodniky	Malé podniky
Menej ako 10 000 €	46,8%	24,4%	7,3%
Od 10 000 do 30 000 €	31,9%	53,3%	7,3%
Od 30 000 do 100 000 €	14,9%	13,3%	14,6%
Od 100 000 do 500 000 €	4,3%	6,7%	53,7%
Viac ako 500 000 €	2,1%	2,2%	17,1%

počet respondentov: 133

Zdroj: CreditCall, január 2013

SUBJEKTY DO 3 ROKOV PODNIKANIA - VÝŠKA POŽADOVANÉHO ÚVERU

Menej ako 10 000 EUR - žiadalo 8,0% malých podnikov, 30,4% mikropodnikov a 76,5% živnostníkov.

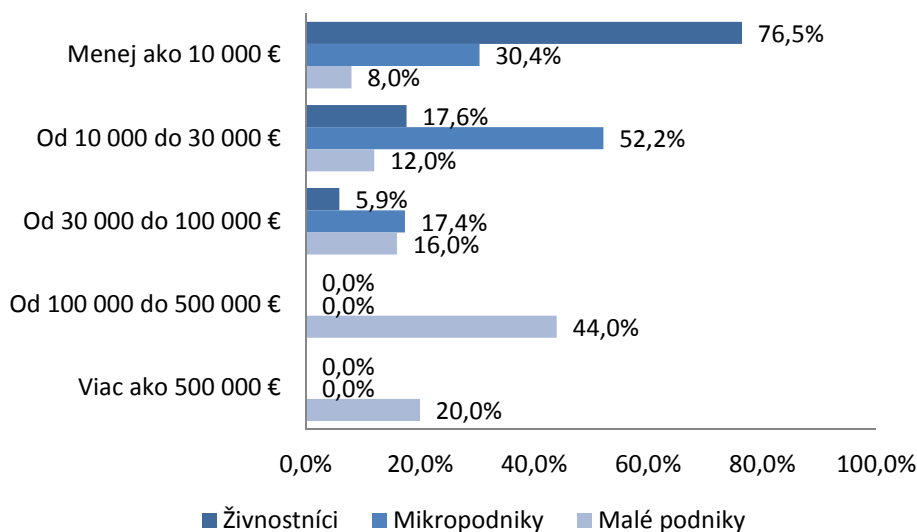
od 10 000 do 30 000 EUR - žiadalo 12,0% malých podnikov, až 52,2% mikropodnikov a 17,6% živnostníkov.

od 30 000 do 100 000 EUR - žiadalo 16,0% malých podnikov, 17,4% mikropodnikov a 5,9% živnostníkov.

Od 100 000 do 500 000 EUR - žiadalo 44,0% malých podnikov a žiadny z mikropodnikov a živnostníkov.

Viac ako 500 000 EUR - žiadalo celkovo 20% malých podnikov, avšak žiadny z mikropodnikov a živnostníkov.

Graf č. 23: rozdielové porovnanie výška požadovaného úveru v komerčnej banke podnikateľa do 3 rokov podnikania



počet respondentov: 65

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 30: rozdielové porovnanie výšky požadovaného úveru v komerčnej banke podnikateľa do 3 rokov podnikania

popis	Živnostníci	Mikropodniky	Malé podniky
Menej ako 10 000 €	76,5%	30,4%	8,0%
Od 10 000 do 30 000 €	17,6%	52,2%	12,0%
Od 30 000 do 100 000 €	5,9%	17,4%	16,0%
Od 100 000 do 500 000 €	0,0%	0,0%	44,0%
Viac ako 500 000 €	0,0%	0,0%	20,0%

počet respondentov: 65

Zdroj: CreditCall, január 2013

SUBJEKTY NAD 3 ROKY PODNIKANIA - VÝŠKA POŽADOVANÉHO ÚVERU

Menej ako 10 000 EUR - žiadalo 7,1% malých podnikov, 19% mikropodnikov a 31,0% živnostníkov.

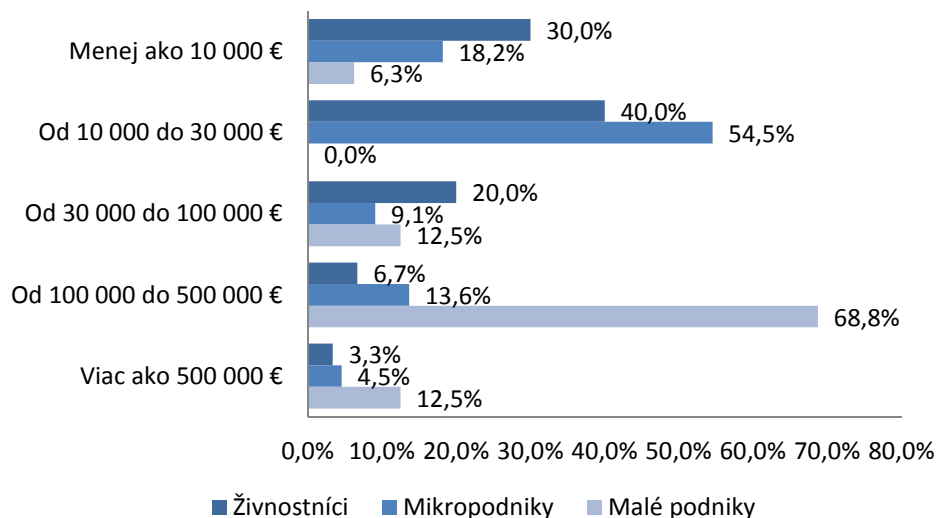
od 10 000 do 30 000 EUR - 0% malých podnikov, 57,1% mikropodnikov a 37,9% živnostníkov.

od 30 000 do 100 000 EUR - žiadalo 7,1% malých podnikov, 4,8% mikropodnikov a 20,7% živnostníkov.

Od 100 000 do 500 000 EUR - žiadalo 71,4% malých podnikov, 14,3% mikropodnikov a 6,9% živnostníkov.

Viac ako 500 000 EUR - žiadalo celkovo 14,3% malých podnikov, 4,8% mikropodnikov a 3,4% živnostníkov.

Graf č. 24: rozdielové porovnanie výšky požadovaného úveru v komerčnej banke podnikateľa nad 3 roky podnikania



počet respondentov: 68

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 31: rozdielové porovnanie výšky požadovaného úveru v komerčnej banke podnikateľa nad 3 roky podnikania

popis	Živnostníci	Mikropodniky	Malé podniky
Menej ako 10 000 €	30,0%	18,2%	6,3%
Od 10 000 do 30 000 €	40,0%	54,5%	0,0%
Od 30 000 do 100 000 €	20,0%	9,1%	12,5%
Od 100 000 do 500 000 €	6,7%	13,6%	68,8%
Viac ako 500 000 €	3,3%	4,5%	12,5%

počet respondentov: 68

Zdroj: CreditCall, január 2013

Poznámka: Druhostupňová štatistická analýza výsledkov otázky číslo 6. má nižšiu mieru spoľahlivosti z dôvodu nižšej absolútnej početnosti vo vzorke.

Tabuľka č. 32: kompletný prehľad výšky požadovaného úveru v komerčnej banke						
Riadkové %		V prípade, že ste žiadali v predchádzajúcich 12 mesiacoch o bankový úver z komerčnej banky, akú výšku ste požadovali?				
počet respondentov: 133		výška žiadaného úveru				
		Menej ako 10 000 €	Od 10 000 do 30 000 €	Od 30 000 do 100 000 €	Od 100 000 do 500 000 €	Viac ako 500 000 €
spolu		27,1%	31,6%	14,3%	20,3%	6,8%
právna forma	Živnostník	46,8%	31,9%	14,9%	4,3%	2,1%
	Spoločnosť s ručením obmedzeným	16,0%	36,0%	13,3%	28,0%	6,7%
	Akciová spoločnosť	0,0%	0,0%	16,7%	50,0%	33,3%
	Iné	40,0%	0,0%	20,0%	20,0%	20,0%
dĺžka podnikania	Menej ako 1 rok	71,4%	28,6%	0,0%	0,0%	0,0%
	Od 1 do 3 rokov	29,3%	27,6%	15,5%	19,0%	8,6%
	3 a viac rokov	20,6%	35,3%	14,7%	23,5%	5,9%
počet zamestnancov	Nemá zamestnancov	63,9%	27,8%	8,3%	0,0%	0,0%
	1 až 9 zamestnancov	17,3%	53,8%	19,2%	7,7%	1,9%
	10 až 49 zamestnancov	8,9%	8,9%	13,3%	51,1%	17,8%
ročný obrat spoločnosti	do 2 mil. EUR	36,0%	43,8%	14,6%	4,5%	1,1%
	od 2 mil. do 10 mil. EUR	9,1%	6,8%	13,6%	52,3%	18,2%
kraj	Bratislavský	40,9%	36,4%	13,6%	4,5%	4,5%
	Banskobystrický	30,8%	30,8%	0,0%	30,8%	7,7%
	Košický	13,3%	20,0%	13,3%	46,7%	6,7%
	Nitriansky	5,6%	44,4%	22,2%	22,2%	5,6%
	Prešovský	25,0%	31,3%	12,5%	25,0%	6,3%
	Trenčiansky	31,3%	12,5%	25,0%	12,5%	18,8%
	Trnavský	35,0%	30,0%	10,0%	20,0%	5,0%
hlavný predmet podnikania	pôdohospodárstvo	50,0%	0,0%	0,0%	50,0%	0,0%
	priemysel	42,9%	28,6%	7,1%	7,1%	14,3%
	stavebníctvo	14,3%	42,9%	14,3%	21,4%	7,1%
	obchod	22,2%	31,1%	17,8%	24,4%	4,4%
	doprava, informácie	21,4%	28,6%	21,4%	28,6%	0,0%
	ubytovanie a stravovanie	20,0%	40,0%	0,0%	20,0%	20,0%
	obchodné služby	36,7%	26,7%	6,7%	20,0%	10,0%
	ostatné služby	22,2%	44,4%	33,3%	0,0%	0,0%

I.2.7. Účel využitia získaných prostriedkov

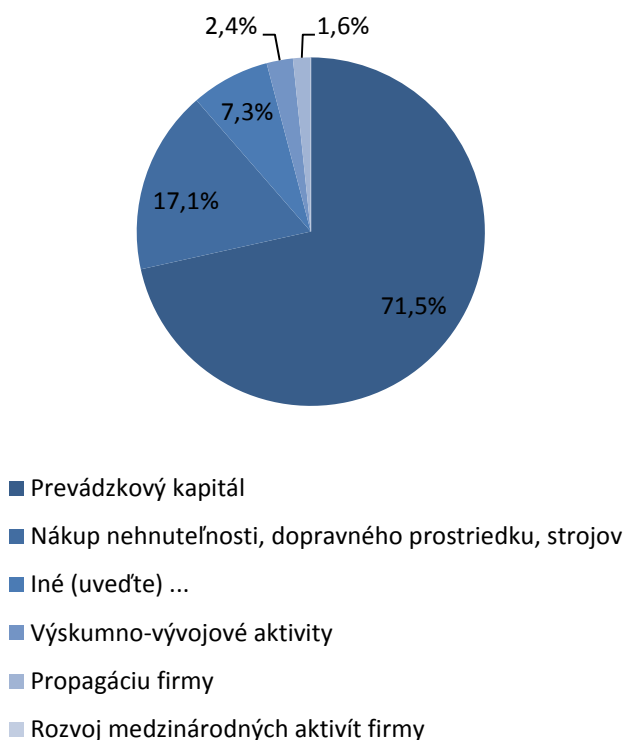
(NA AKÝ ÚČEL STE VYUŽILI ZÍSKANÉ FINANČNÉ PROSTRIEDKY?)

Prevádzkový kapitál bol najčastejším účelom využitia získaných externých finančných prostriedkov a to až v 71,5% prípadoch.

Na investičné nákupy nehnuteľnosti, dopravného prostriedku alebo strojov použili finančné prostriedky 17,1% podnikateľov.

Iné dôvody využitia uviedlo až 7,3% podnikateľov z nich najčastejší dôvod bol splatenie starých záväzkov alebo iných dlhov.

Graf č. 25: účel využitia finančných prostriedkov



Počet respondentov: 123

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 33: účel využitia finančných prostriedkov

odpoveď	%
Prevádzkový kapitál	71,5%
Nákup nehnuteľnosti, dopravného prostriedku, strojov	17,1%
Iné (uvedte) ...	7,3%
Výskumno-vývojové aktivity	2,4%
Propagáciu firmy	1,6%
Rozvoj medzinárodných aktivít firmy	0,0%

počet respondentov: 123

Zdroj: CreditCall, január 2013

SUBJEKTY BEZ ROZDIELU DĹŽKY PODNIKANIA - ÚČEL POUŽITIA PROSTRIEDKOV

Prevádzkový kapitál - približne 70% všetkých subjektov použilo získané finančné prostriedky na prevádzku. Malé podniky 70,3%, mikropodniky 73,3% a živnostníci 71,1%.

Nákup nehnuteľností, dopravných prostriedkov a strojov - takto využila získané prostriedky takmer tretina - 24,3% malých podnikov. Mikropodniky tak urobili v 9,8% a živnostníci v 17,8%.

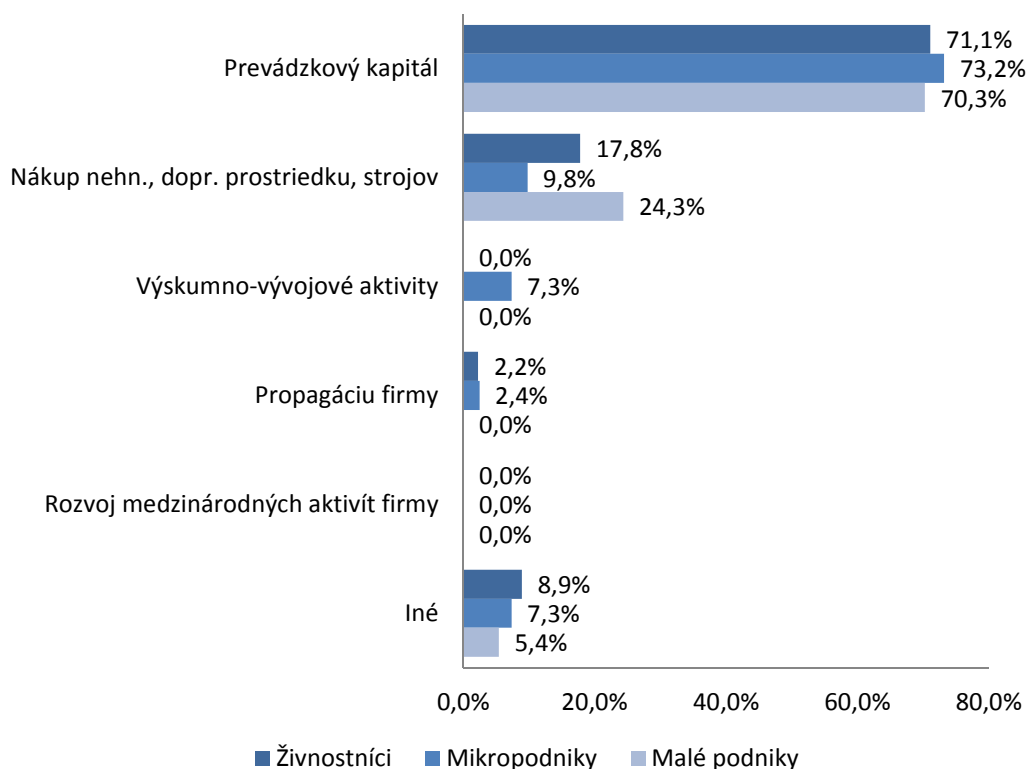
Výskum a vývoj - 7,3% mikropodnikov investovalo získané peniaze do vývoja, malé podniky a živnostníci neinvestovali do výskumu a vývoja.

Propagácia firmy - svoju firmu sa rozhodli z prostriedkov propagovať 2,2% živnostníkov, 2,4% mikropodnikov ale žiadny z malých podnikov.

Rozvoj medzinárodných aktivít - žiadny podnikateľský subjekt nevyužil získané finančné prostriedky na rozvoj medzinárodných aktivít.

Iné - ako iné dôvody uviedli malé podniky 5,4%, mikropodniky 7,3% a živnostníci 8,9%. Iné dôvody boli uvedené hlavne splatenie predchádzajúcich úverov alebo dlhov a odkup podielu vo firme.

Graf č. 26: rozdielové porovnanie účelu využitia finančných prostriedkov



počet respondentov: 123

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 34: rozdielové porovnanie účelu využitia finančných prostriedkov

popis	Živnostníci	Mikropodniky	Malé podniky
Prevádzkový kapitál	71,1%	73,2%	70,3%
Nákup nehnuteľnosti, dopravného prostriedku, strojov	17,8%	9,8%	24,3%
Výskumno-vývojové aktivity	0,0%	7,3%	0,0%
Propagáciu firmy	2,2%	2,4%	0,0%
Rozvoj medzinárodných aktivít firmy	0,0%	0,0%	0,0%
Iné	8,9%	7,3%	5,4%

počet respondentov: 123

Zdroj: CreditCall, január 2013

SUBJEKTY DO 3 ROKOV PODNIKANIA - ÚČEL POUŽITIA PROSTRIEDKOV

Prevádzkový kapitál - ako prevádzkový kapitál slúžili získané finančné prostriedky 73,9% u malých podnikov, 80% u mikropodnikov a 81,3% u živnostníkov.

Nákup nehnuteľností, dopravných prostriedkov a strojov - na toto použili v 17,4% malých podnikov získané finančné prostriedky. Živnostníci tak urobili v 12,5 a mikropodniky v 0,0%

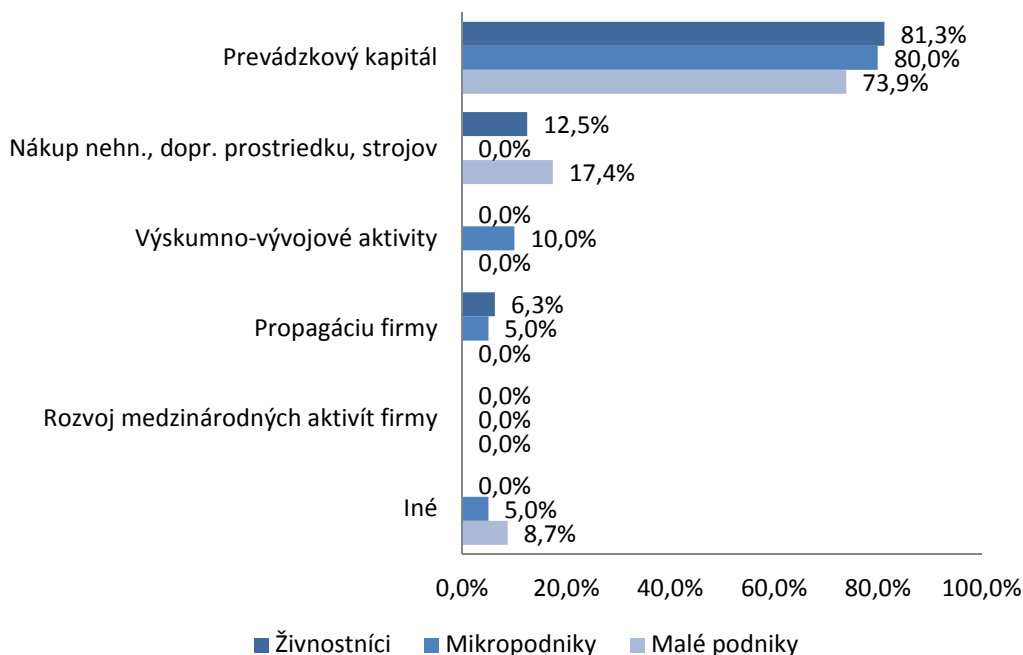
Výskum a vývoj - 10% mikropodnikov investovalo získané peniaze do vývoja, malé podniky a živnostníci neinvestovali do výskumu a vývoja.

Propagácia firmy - svoju firmu sa rozhodli z prostriedkov propagovať 6,3% živnostníkov, 5,0% mikropodnikov ale žiadny z malých podnikov.

Rozvoj medzinárodných aktivít - žiadny podnikateľský subjekt nevyužil získané finančné prostriedky na rozvoj medzinárodných aktivít.

Iné - ako iné dôvody uviedli malé podniky 8,7%, mikropodniky 5,0% a živnostníci 0,0%. Iné dôvody boli uvedené hlavne splatenie predchádzajúcich úverov alebo dlhov a odkup podielu vo firme.

Graf č. 27: rozdielové porovnanie účelu využitia finančných prostriedkov podnikateľov podnikajúcich do 3 rokov



počet respondentov: 59

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 35: rozdielové porovnanie účelu využitia finančných prostriedkov podnikateľov podnikajúcich do 3 rokov

popis	Živnostníci	Mikropodniky	Malé podniky
Prevádzkový kapitál	81,3%	80,0%	73,9%
Nákup nehnuteľnosti, dopravného prostriedku, strojov	12,5%	0,0%	17,4%
Výskumno-vývojové aktivity	0,0%	10,0%	0,0%
Propagáciu firmy	6,3%	5,0%	0,0%
Rozvoj medzinárodných aktivít firmy	0,0%	0,0%	0,0%
Iné	0,0%	5,0%	8,7%

počet respondentov: 59

Zdroj: CreditCall, január 2013

SUBJEKTY NAD 3 ROKY PODNIKANIA - ÚČEL POUŽITIA PROSTRIEDKOV

Prevádzkový kapitál - ako prevádzkový kapitál slúžili získané finančné prostriedky 64,3% malých podnikov, 66,7% mikropodnikov a 65,5% živnostníkov.

Nákup nehnuteľností, dopravných prostriedkov a strojov - na toto použili 35,7% malých podnikov získané finančné prostriedky. Živnostníci tak urobili v 20,7 a mikropodniky v 19%

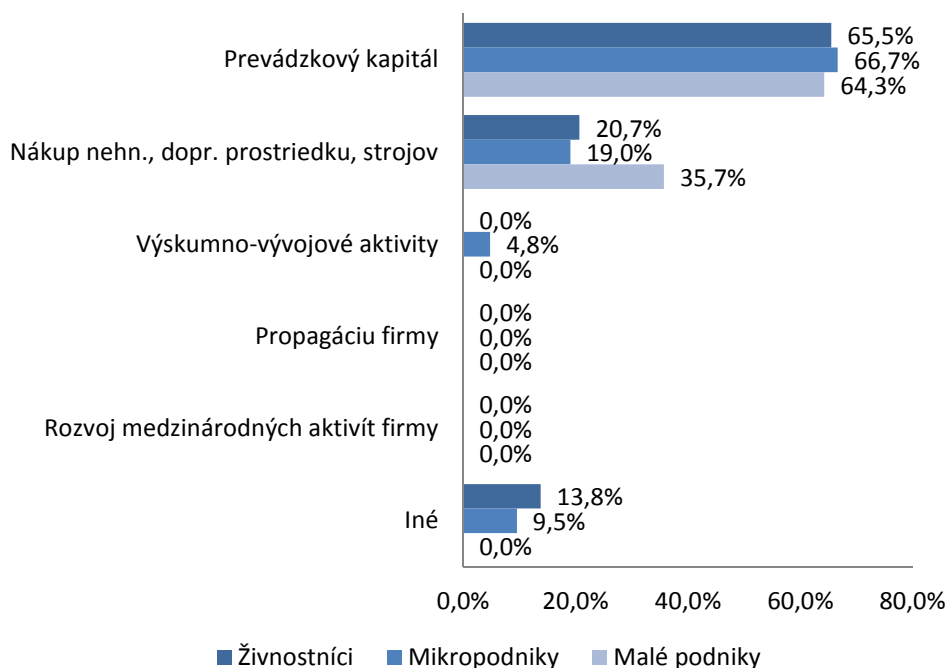
Výskum a vývoj - 4,8% mikropodnikov investovalo získané peniaze do vývoja, Malé podniky a živnostníci neinvestovali do výskumu a vývoja.

Propagácia firmy - žiadny so subjektov nad 3 roky podnikania nepropagoval svoju firmu zo získaných prostriedkov

Rozvoj medzinárodných aktivít - žiadny podnikateľský subjekt nevyužil získané finančné prostriedky na rozvoj medzinárodných aktivít.

Iné - mikropodniky 9,5% a živnostníci 13,8%. Iné dôvody boli uvedené hlavne splatenie predchádzajúcich úverov alebo dlhov a odkup podielu vo firme.

Graf č. 28: rozdielové porovnanie účelu využitia finančných prostriedkov podnikateľov podnikajúcich nad 3 roky



počet respondentov: 64

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 36: rozdielové porovnanie účelu využitia finančných prostriedkov podnikateľov podnikajúcich nad 3 roky

popis	Živnostníci	Mikropodniky	Malé podniky
Prevádzkový kapitál	65,5%	66,7%	64,3%
Nákup nehn., dopr. prostriedku, strojov	20,7%	19,0%	35,7%
Výskumno-vývojové aktivity	0,0%	4,8%	0,0%
Propagáciu firmy	0,0%	0,0%	0,0%
Rozvoj medzinárodných aktivít firmy	0,0%	0,0%	0,0%
Iné	13,8%	9,5%	0,0%

počet respondentov: 64

Zdroj: CreditCall, január 2013

Poznámka: Druhostupňová štatistická analýza výsledkov otázky číslo 7. má nižšiu mieru spoľahlivosti z dôvodu nižšej absolútnej početnosti vo vzorke.

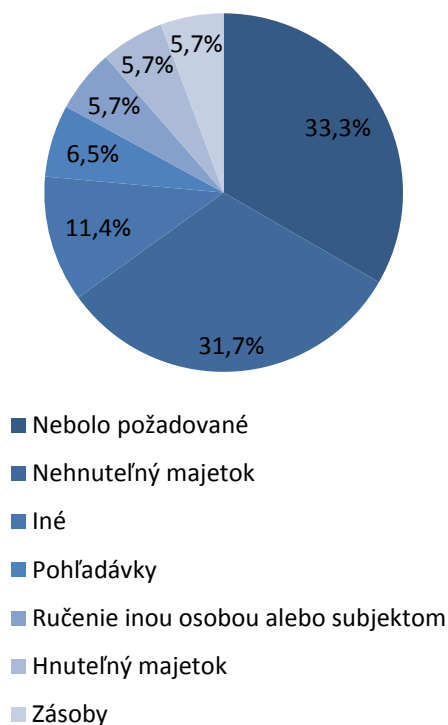
Tabuľka č. 37: kompletný prehľad účelu využitia získaných finančných prostriedkov							
Riadkové %		V prípade, že ste v posledných 12 mesiacoch získali bankový úver, na aký účel ste využili finančné prostriedky?					
		prevádzkový kapitál	nákup nehnuteľnosti, dopravného prostriedku, strojov	výskumno-vývojové aktivity	propagáciu firmy	rozvoj medzinárodných aktivít firmy	iné
počet respondentov: 123							
spolu		71,5%	17,1%	2,4%	1,6%	0%	7,3%
právna forma	Živnostník	71,1%	13,3%	0,0%	2,2%	0,0%	13,3%
	Spoločnosť s ručením obmedzeným	71,6%	7,5%	4,5%	1,5%	0,0%	14,9%
	Akciová spoločnosť	66,7%	16,7%	0,0%	0,0%	0,0%	16,7%
	Iné	80,0%	20,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
dĺžka podnikania	Menej ako 1 rok	85,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	14,3%
	Od 1 do 3 rokov	76,9%	5,8%	3,8%	3,8%	0,0%	9,6%
	3 a viac rokov	65,6%	15,6%	1,6%	0,0%	0,0%	17,2%
počet zamestnancov	Nemá zamestnancov	78,8%	6,1%	0,0%	6,1%	0,0%	9,1%
	1 až 9 zamestnancov	67,3%	10,2%	6,1%	0,0%	0,0%	16,3%
	10 až 49 zamestnancov	70,7%	14,6%	0,0%	0,0%	0,0%	14,6%
ročný obrát spoločnosti	do 2 mil. EUR	71,1%	9,6%	3,6%	2,4%	0,0%	13,3%
	od 2 mil. do 10 mil. EUR	72,5%	12,5%	0,0%	0,0%	0,0%	15,0%
kraj	Bratislavský	88,9%	0,0%	5,6%	0,0%	0,0%	5,6%
	Banskobystrický	69,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	30,8%
	Košický	86,7%	6,7%	0,0%	0,0%	0,0%	6,7%
	Nitriansky	72,2%	22,2%	0,0%	0,0%	0,0%	5,6%
	Prešovský	61,5%	15,4%	0,0%	7,7%	0,0%	15,4%
	Trenčiansky	60,0%	20,0%	13,3%	0,0%	0,0%	6,7%
	Trnavský	55,0%	5,0%	0,0%	5,0%	0,0%	35,0%
	Žilinský	81,8%	18,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
hlavný predmet podnikania	pôdohospodárstvo	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	priemysel	75,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	25,0%
	stavebníctvo	71,4%	21,4%	7,1%	0,0%	0,0%	0,0%
	obchod	77,5%	5,0%	2,5%	0,0%	0,0%	15,0%
	doprava, informácie	50,0%	21,4%	0,0%	0,0%	0,0%	28,6%
	ubytovanie a stravovanie	60,0%	20,0%	0,0%	0,0%	0,0%	20,0%
	obchodné služby	71,4%	7,1%	3,6%	7,1%	0,0%	10,7%
	ostatné služby	75,0%	25,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

I.2.8. Ručenie za úver

(ČIM STE ZA ÚVER RUČILI?)

Podnikatelia neručili až v tretine prípadov 33,3% a to z dôvodu, že to banka od nich nevyžadovala. Nehnutelným majetkom ručili podnikatelia v takmer tretine prípadov - 31,7%. Iným spôsobom ručili v 7,4% prípadov, najčastejšie to bola blanco zmenka. Pohľadávkami ručili 6,5% prípadov. V ostatných zhodne po 5,7% a to ručenie inou osobou, hnutelným majetkom alebo zásobami.

Graf č. 29: ručenie úveru



Počet respondentov: 123

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 38: ručenie úveru

odpoveď	%
Nebolo požadované	33,3%
Nehnutelný majetok	31,7%
Iné	11,4%
Pohľadávky	6,5%
Ručenie inou osobou alebo subjektom	5,7%
Hnutelný majetok	5,7%
Zásoby	5,7%

počet respondentov: 123

Zdroj: CreditCall, január 2013

SUBJEKTY BEZ ROZDIELU DĹŽKY PODNIKANIA - RUČENIE

Ručenie nebolo požadované - v prípade živnostníkov 48,9% a mikropodnikov 46,3%. Malým podnikom sa nestalo, že by od nich banky nepožadovali ručenie.

Nehnutelný majetok - takto ručilo 33,3% živnostníkov, 7,3% mikropodnikov a takmer polovica až 45,9% malých podnikov.

Iný spôsob - uviedlo 2,2% živnostníkov, 22% mikropodnikov a 10,8% malých podnikov. Najčastejší iný spôsob ručenia bolo ručenie zmenkou.

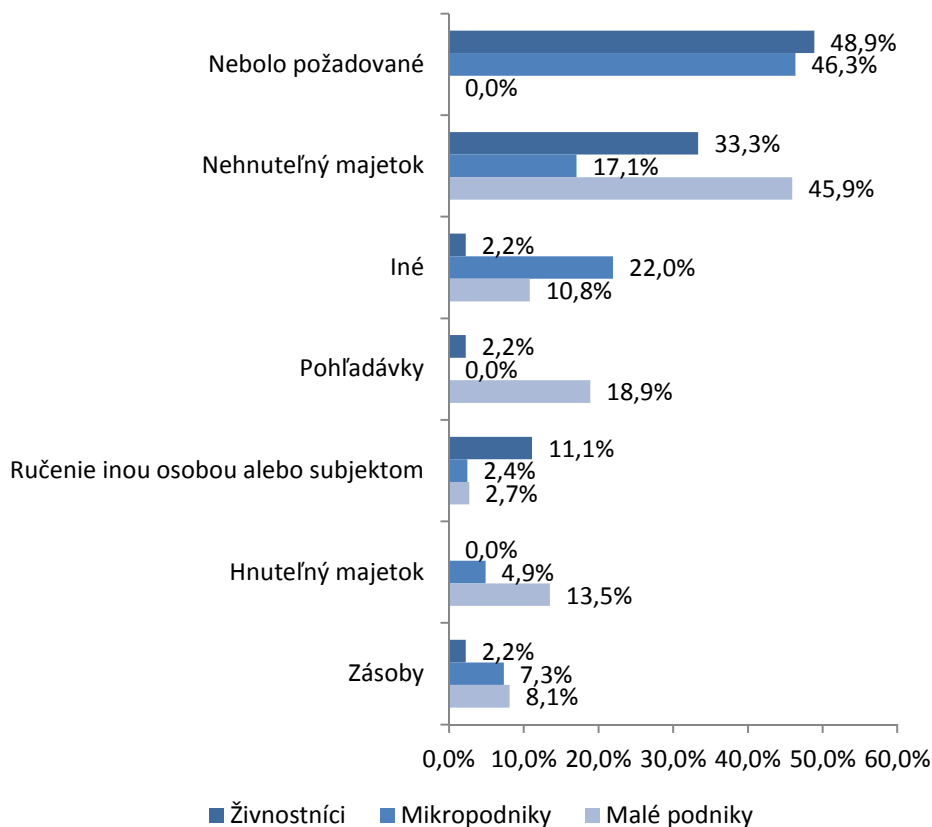
Pohľadávkami - ručilo 2,2% živnostníkov, 18,9% malých podnikov a žiadny z mikropodnikov.

Ručenie inou osobou alebo subjektom - takto ručilo 11,1% živnostníkov, 2,4% mikropodnikov a len 2,7% malých podnikov.

Hnutelný majetok - týmto spôsobom ručili malé podniky a to 13,5% prípadov a mikropodniky 4,9% prípadov.

Zásobami - ručilo 2,2% živnostníkov, 7,3% mikropodnikov a 8,1% malých podnikov.

Graf č. 30: rozdielové porovnanie ručenia úveru



počet respondentov: 123

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 39: rozdielové porovnanie ručenia úveru

odpovede	Živnostníci	Mikropodniky	Malé podniky
Nebolo požadované	48,9%	46,3%	0,0%
Nehnuteľný majetok	33,3%	17,1%	45,9%
Iné	2,2%	22,0%	10,8%
Pohľadávky	2,2%	0,0%	18,9%
Ručenie inou osobou alebo subjektom	11,1%	2,4%	2,7%
Hnuteľný majetok	0,0%	4,9%	13,5%
Zásoby	2,2%	7,3%	8,1%

počet respondentov: 123

Zdroj: CreditCall, január 2013

Poznámka: Druhustupňová štatistická analýza výsledkov otázky číslo 8. má nižšiu mieru spoľahlivosti z dôvodu nižšej absolútnej početnosti vo vzorke.

SUBJEKTY DO 3 ROKOV PODNIKANIA - RUČENIE

Ručenie nebolo požadované - v prípade živnostníkov 62,5% a mikropodnikov 50,0%. Malým podnikom sa nestalo, že by od nich banky nepožadovali ručenie.

Hnuteľný majetok - týmto spôsobom ručili len malé podniky a to 8,7% prípadov.

Iný spôsob - 35% mikropodnikov a 13,0% malých podnikov. Najčastejší takýto spôsob bola využitá zmenka.

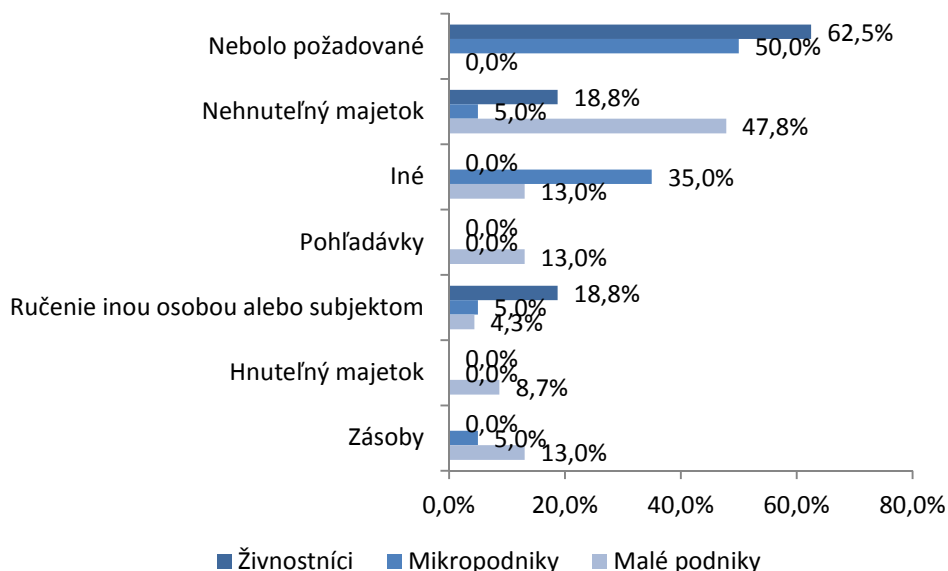
Pohľadávkami - ručili len malé podniky a to v 13,0%.

Ručenie inou osobou alebo subjektom - ručilo 18,8% živnostníkov, 5,0% mikropodnikov a 4,3% malých podnikov.

Nehnuteľný majetok - ručilo 18,8% živnostníkov, 5,0% mikropodnikov a bez mála až polovica - 47,8% malých podnikov.

Zásobami - ručilo 5,0% mikropodnikov a 13,0% malých podnikov, žiadny živnostník.

Graf č. 31: rozdielové porovnanie ručenia úveru podnikateľov podnikajúcich do 3 rokov



počet respondentov: 59

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 40: rozdielové porovnanie ručenia úveru podnikateľov podnikajúcich do 3 rokov

odpovede	Živnostníci	Mikropodniky	Malé podniky
Nebolo požadované	62,5%	50,0%	0,0%
Nehnutelný majetok	18,8%	5,0%	47,8%
Iné	0,0%	35,0%	13,0%
Pohľadávky	0,0%	0,0%	13,0%
Ručenie inou osobou alebo subjektom	18,8%	5,0%	4,3%
Hnutelný majetok	0,0%	0,0%	8,7%
Zásoby	0,0%	5,0%	13,0%

počet respondentov: 59

Zdroj: CreditCall, január 2013

SUBJEKTY NAD 3 ROKY PODNIKANIA - RUČENIE

Ručenie nebolo požadované - v prípade živnostníkov 41,4% a mikropodnikov 42,9%. Malým podnikom sa nestalo, že by od nich banky nepožadovali ručenie.

Nehnutelný majetok - takto ručilo 41,4% živnostníkov, 28,6% mikropodnikov a 42,0% malých podnikov.

Iný spôsob - 3,4% mikropodnikov a 9,4% mikropodnikov a 7,1% malých podnikov. Najčastejší iný spôsob bola využitá zmenka.

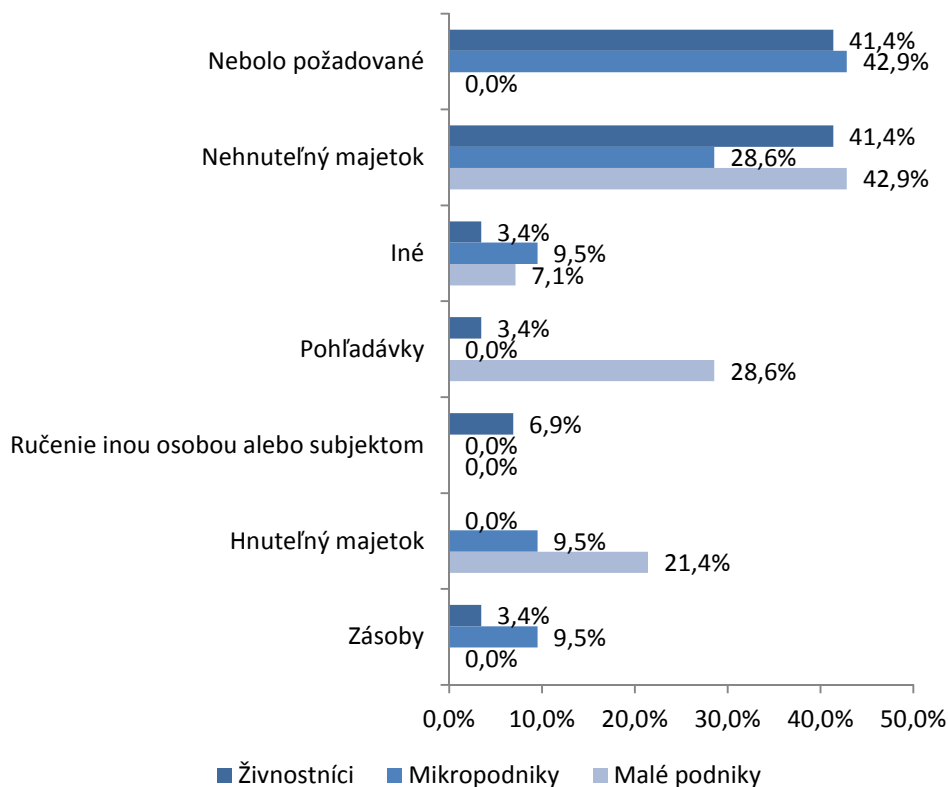
Pohľadávkami - ručili 3,4% živnostníkov a 28,6% malých firiem.

Ručenie inou osobou alebo subjektom - ručilo 6,9% živnostníkov, mikropodniky a malé podniky ručenie inou osobou neručili.

Hnutelný majetok - týmto spôsobom ručilo 21,4% malých podnikov a 9,5% mikropodnikov.

Zásobami - ručilo 3,4% živnostníkov a 9,5% mikropodnikov

Graf č. 32: rozdielové porovnanie ručenia úveru podnikateľov podnikajúcich nad 3 roky



počet respondentov: 64

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 41: rozdielové porovnanie ručenia úveru podnikateľov podnikajúcich do 3 rokov

Odpovede	Živnostníci	Mikropodniky	Malé podniky
Nebolo požadované	41,4%	42,9%	0,0%
Nehnuteľný majetok	41,4%	28,6%	42,9%
Iné	3,4%	9,5%	7,1%
Pohľadávky	3,4%	0,0%	28,6%
Ručenie inou osobou alebo subjektom	6,9%	0,0%	0,0%
Hnuteľný majetok	0,0%	9,5%	21,4%
Zásoby	3,4%	9,5%	0,0%

počet respondentov: 64

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 42: kompletný prehľad ručenia úverom								
Riadkové %		V prípade, že ste v posledných 12 mesiacoch získali bankový úver, čím ste ho ručili?						
počet respondentov: 123		Ručenie inou osobou alebo subjektom	Nehnuteľný majetok	Hnuteľný majetok	Zásoby	Pohľadávky	Nebolo požadované	Iné
spolu		5,7%	31,7%	5,7%	5,7%	6,5%	33,3%	11,4%
právna forma	Živnostník	11,1%	33,3%	0,0%	2,2%	2,2%	48,9%	2,2%
	Spoločnosť s ručením obmedzeným	3,0%	26,9%	9,0%	7,5%	6,0%	28,4%	19,4%
	Akciová spoločnosť	0,0%	66,7%	0,0%	0,0%	33,3%	0,0%	0,0%
	Iné	0,0%	40,0%	20,0%	20,0%	20,0%	0,0%	0,0%
dĺžka podnikania	Menej ako 1 rok	28,6%	0,0%	0,0%	14,3%	0,0%	42,9%	14,3%
	Od 1 do 3 rokov	5,8%	28,8%	3,8%	5,8%	5,8%	32,7%	17,3%
	3 a viac rokov	3,1%	37,5%	7,8%	4,7%	7,8%	32,8%	6,3%
počet zamestnancov	Nemá zamestnancov	12,1%	21,2%	3,0%	6,1%	0,0%	57,6%	0,0%
	1 až 9 zamestnancov	4,1%	24,5%	2,0%	4,1%	2,0%	42,9%	20,4%
	10 až 49 zamestnancov	2,4%	48,8%	12,2%	7,3%	17,1%	2,4%	9,8%
ročný obrat spoločnosti	do 2 mil. EUR	7,2%	24,1%	2,4%	4,8%	1,2%	48,2%	12,0%
	od 2 mil. do 10 mil. EUR	2,5%	47,5%	12,5%	7,5%	17,5%	2,5%	10,0%
kraj	Bratislavský	0,0%	5,6%	5,6%	5,6%	0,0%	55,6%	27,8%
	Banskobystrický	0,0%	23,1%	0,0%	0,0%	15,4%	23,1%	38,5%
	Košický	0,0%	53,3%	13,3%	0,0%	20,0%	13,3%	0,0%
	Nitriansky	0,0%	27,8%	16,7%	5,6%	11,1%	38,9%	0,0%
	Prešovský	15,4%	46,2%	0,0%	7,7%	0,0%	23,1%	7,7%
	Trenčiansky	0,0%	40,0%	0,0%	6,7%	6,7%	33,3%	13,3%
	Trnavský	15,0%	40,0%	0,0%	5,0%	0,0%	40,0%	0,0%
	Žilinský	18,2%	18,2%	9,1%	18,2%	0,0%	27,3%	9,1%
hlavný predmet podnikania	pôdohospodárstvo	0,0%	50,0%	0,0%	0,0%	50,0%	0,0%	0,0%
	priemysel	8,3%	25,0%	8,3%	8,3%	0,0%	41,7%	8,3%
	stavebníctvo	14,3%	28,6%	0,0%	7,1%	14,3%	28,6%	7,1%
	obchod	5,0%	30,0%	12,5%	5,0%	7,5%	30,0%	10,0%
	doprava, informácie	0,0%	42,9%	0,0%	7,1%	0,0%	28,6%	21,4%
	ubytovanie a stravovanie	40,0%	40,0%	0,0%	0,0%	0,0%	20,0%	0,0%
	obchodné služby	0,0%	32,1%	0,0%	3,6%	7,1%	39,3%	17,9%
	ostatné služby	0,0%	25,0%	12,5%	12,5%	0,0%	50,0%	0,0%

I.2.9. Dôvody zamietnutia úveru

(V PRÍPADE, ŽE STE NEBOLI PLNE USPOKOJENÝ SO SVOJOU ŽIADOSŤOU O BANKOVÝ ÚVER, AKÉ BOLI DÔVODY ZAMIETNUTIA?)

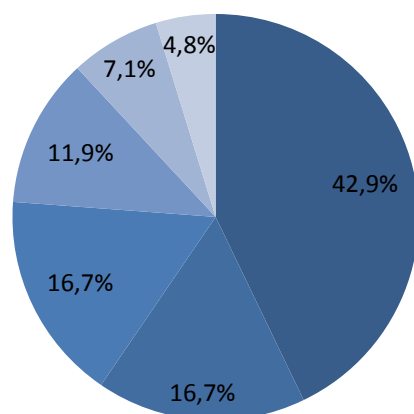
Nedostatočné zabezpečenie úveru bolo dôvodom zamietnutia 42,3% plne nespokojených žiadostí o úver.

Slabý úverový rating malo 16,7% podnikateľov, rovnako dôvod zamietnutia nepozná 16,7% podnikateľov.

Nedostatočná podnikateľská história bola dôvodom na zamietnutie úveru 11,9%

Nedostatok vlastných zdrojov bola dôvodom na zamietnutie úveru 7,1% prípadov a takmer 5% bol dôsledok nedostatočného potenciálu podniku.

Graf č. 33: dôvody zamietnutia úveru



- Nedostatočné zabezpečenie
- Slabý úverový rating
- Nepoznám dôvod
- Nedostatočná podnikateľská história
- Nedostatok vlastných zdrojov
- Nedostatočný potenciál podniku

Počet respondentov: 42

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 43: dôvody zamietnutia úveru

odpoveď	%
Nedostatočné zabezpečenie	42,9%
Slabý úverový rating	16,7%
Nepoznám dôvod	16,7%
Nedostatočná podnikateľská história	11,9%
Nedostatok vlastných zdrojov	7,1%
Nedostatočný potenciál podniku	4,8%

počet respondentov: 42

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 44: Kompletný prehľad dôvodov aj čiastočného zamietnutia úveru

Riadkové %		V prípade, že ste neboli plne uspokojení so svojou žiadosťou o bankový úver, aké boli dôvody zamietnutia?					
počet respondentov: 42		Nedostatočné zabezpečenie	Nedostatok vlastných zdrojov	Slabý úverový rating	Nedostatočný potenciál podniku	Nedostatočná podnikateľská, úverová história	Nepoznám dôvod
spolu		42,9%	7,1%	16,7%	4,8%	11,9%	16,7%
právna forma	Živnostník	54,5%	0,0%	18,2%	9,1%	18,2%	0,0%
	Spoločnosť s ručením obmedzeným	39,3%	10,7%	17,9%	3,6%	7,1%	21,4%
	Aktiová spoločnosť	50,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	50,0%
	Iné	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%
dĺžka podnikania	Menej ako 1 rok	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%
	Od 1 do 3 rokov	36,8%	0,0%	15,8%	5,3%	21,1%	21,1%
	3 a viac rokov	50,0%	13,6%	18,2%	4,5%	0,0%	13,6%
počet zamestnancov	Nemá zamestnancov	22,2%	0,0%	11,1%	11,1%	33,3%	22,2%
	1 až 9 zamestnancov	55,0%	10,0%	15,0%	0,0%	5,0%	15,0%
	10 až 49 zamestnancov	38,5%	7,7%	23,1%	7,7%	7,7%	15,4%
ročný obrat spoločnosti	do 2 mil. EUR	44,8%	6,9%	13,8%	3,4%	13,8%	17,2%
	od 2 mil. do 10 mil. EUR	38,5%	7,7%	23,1%	7,7%	7,7%	15,4%
kraj	Bratislavský	37,5%	0,0%	12,5%	0,0%	25,0%	25,0%
	Banskobystrický	75,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	25,0%
	Košický	50,0%	0,0%	25,0%	0,0%	25,0%	0,0%
	Nitriansky	28,6%	14,3%	42,9%	0,0%	14,3%	0,0%
	Prešovský	28,6%	14,3%	0,0%	14,3%	14,3%	28,6%
	Trenčiansky	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	Trnavský	40,0%	20,0%	20,0%	0,0%	0,0%	20,0%
	Žilinský	25,0%	0,0%	25,0%	25,0%	0,0%	25,0%
hlavný predmet podnikania	pôdohospodárstvo	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	priemysel	40,0%	0,0%	20,0%	20,0%	0,0%	20,0%
	stavebníctvo	25,0%	50,0%	25,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	obchod	50,0%	0,0%	20,0%	5,0%	10,0%	15,0%
	doprava, informácie	50,0%	25,0%	0,0%	0,0%	0,0%	25,0%
	ubytovanie a stravovanie	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%
	obchodné služby	33,3%	0,0%	16,7%	0,0%	33,3%	16,7%
	ostatné služby	50,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	50,0%

I.2.10. Limitujúce faktory pri získavaní úverov

(ČO POVAŽUJETE ZA NAJDÔLEŽITEJŠIE FAKTORY PRI ZÍSKAVANÍ BANKOVÝCH ÚVEROV?)

Vysoké úrokové miery považuje za najdôležitejší limitujúci faktor pri získavaní bankových úverov až 30,3% podnikateľov. Nízka ochota bánk je druhým najčastejším dôvodom a myslí si to 22,3% podnikateľov. Nevhodné všeobecné ekonomické podmienky sú týmto limitujúcim faktorom podľa 21,6% podnikateľov. Žiadne prekážky nevidí 17,8% podnikateľov. Nedostatočná podnikateľská história je podľa jednej šestiny 16,8% podnikateľov dôvodom, ktorý je najdôležitejší pri získavaní bankových úverov. Nepostačujúce zabezpečenie je týmto dôvodom podľa 12,1% podnikateľov. Na otázku nevedelo odpovedať 13,6% opýtaných podnikateľov.

Graf č. 34: faktory ovplyvňujúce získavanie bankových úverov



Počet respondentov: 1002

Zdroj: CreditCall, január 2013

**Tabuľka č. 45: faktory ovplyvňujúce získavanie
bankových úverov**

odpoveď	%
Vysoké úrokové miery	30,3%
Nízka ochota bánk poskytovať úvery	22,3%
Nevhodné všeobecné ekonomické podmienky	21,6%
Žiadne prekážky	17,8%
Nedostatočná podnikateľská história firmy	16,8%
Neviem	13,6%
Nepostačujúce zabezpečenie	12,1%

počet respondentov: 1002

Zdroj: CreditCall, január 2013

SUBJEKTY BEZ ROZDIELU DĹŽKY PODNIKANIA - FAKTORY PRI ZÍSKAVANÍ ÚVEROV

Vysoké úrokové miery - za také faktory považuje viac ako tretina, až 35,8% živnostníkov. To isté si myslí 26,8% mikropodnikov a 26,5% malých podnikov.

Nízka ochota bánk poskytovať úvery - tento dôvod uviedlo 22,3% živnostníkov, 27,5% mikropodnikov a iba 12,0% malých podnikov.

Nevhodné všeobecné ekonomické podmienku - tu sa takmer všetky subjekty zhodli približne v jednej pätine. živnostníci 20,5%, mikropodniky 22%, malé podniky 23%.

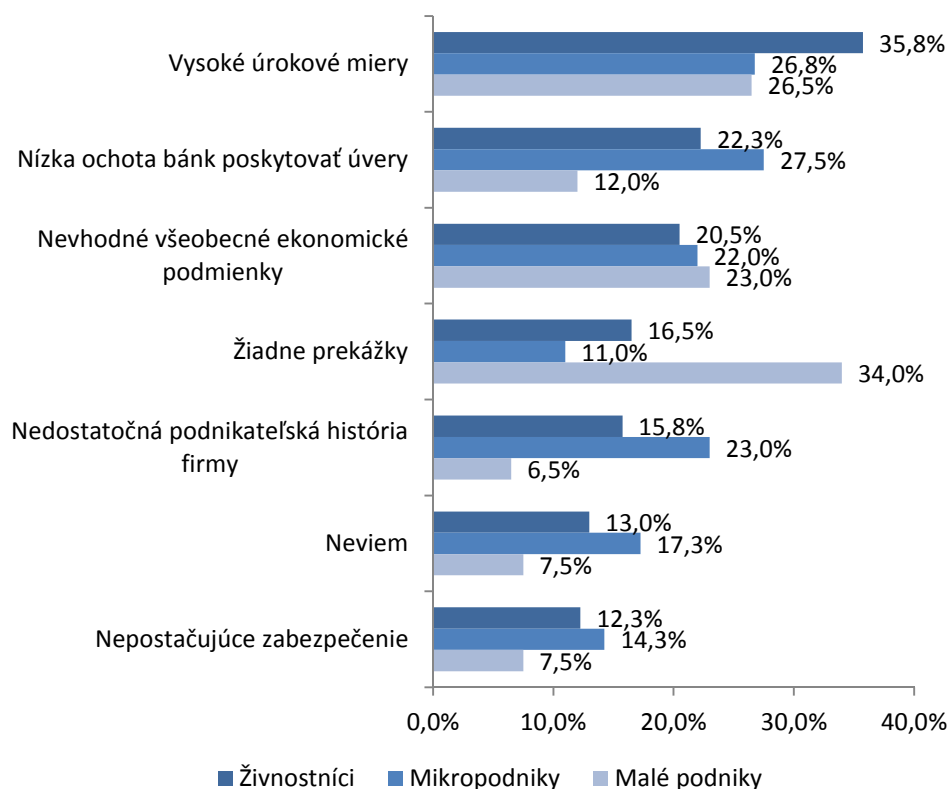
Žiadne prekážky - nevidí až 34% malých podnikov, 16,5% živnostníkov a 11% mikropodnikov.

Nedostatočná podnikateľská história firmy - to je podľa šestiny opýtaných živnostníkov 15,8%, najdôležitejší faktor. Rovnako si to myslí 23% mikropodnikov a 6,5% malých podnikov.

Nevedelo odpovedať 13% živnostníkov, 17,3% mikropodnikov a 7,5% malých podnikov.

Nepostačujúce zabezpečenie - považuje za limitujúce faktory 12,3% živnostníkov, 14,3% mikropodnikov a 7,5% malých podnikov.

Graf č. 35: rozdielové porovnanie faktorov limitujúcich získavanie úverov z bánk



počet respondentov: 1002

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 46: rozdielové porovnanie faktorov limitujúcich získavanie úverov z bánk

odpovede	Živnostníci	Mikropodniky	Malé podniky
Vysoké úrokové miery	35,8%	26,8%	26,5%
Nízka ochota bánk poskytovať úvery	22,3%	27,5%	12,0%
Nevhodné všeobecné ekonomické podmienky	20,5%	22,0%	23,0%
Žiadne prekážky	16,5%	11,0%	34,0%
Nedostatočná podnikateľská história firmy	15,8%	23,0%	6,5%
Neviem	13,0%	17,3%	7,5%
Nepostačujúce zabezpečenie	12,3%	14,3%	7,5%

počet respondentov: 1002

Zdroj: CreditCall, január 2013

SUBJEKTY DO 3 ROKOV PODNIKANIA - FAKTORY PRI ZÍSKAVANÍ ÚVEROV

Vysoké úrokové miery - považuje tretina 34,2% živnostníkov ako najdôležitejší faktor pri získavaní úverov. To isté si myslí 21,4% mikropodnikov a 27,0% malých podnikov.

Nízka ochota bánk poskytovať úvery - tento dôvod uviedlo 21,8% živnostníkov, 25,7% mikropodnikov a 9,5% malých podnikov.

Nevhodné všeobecné ekonomické podmienku - za také faktory považuje 19,8% živnostníkov, 16,5% mikropodniky a až štvrtina 25,7% malých podnikov.

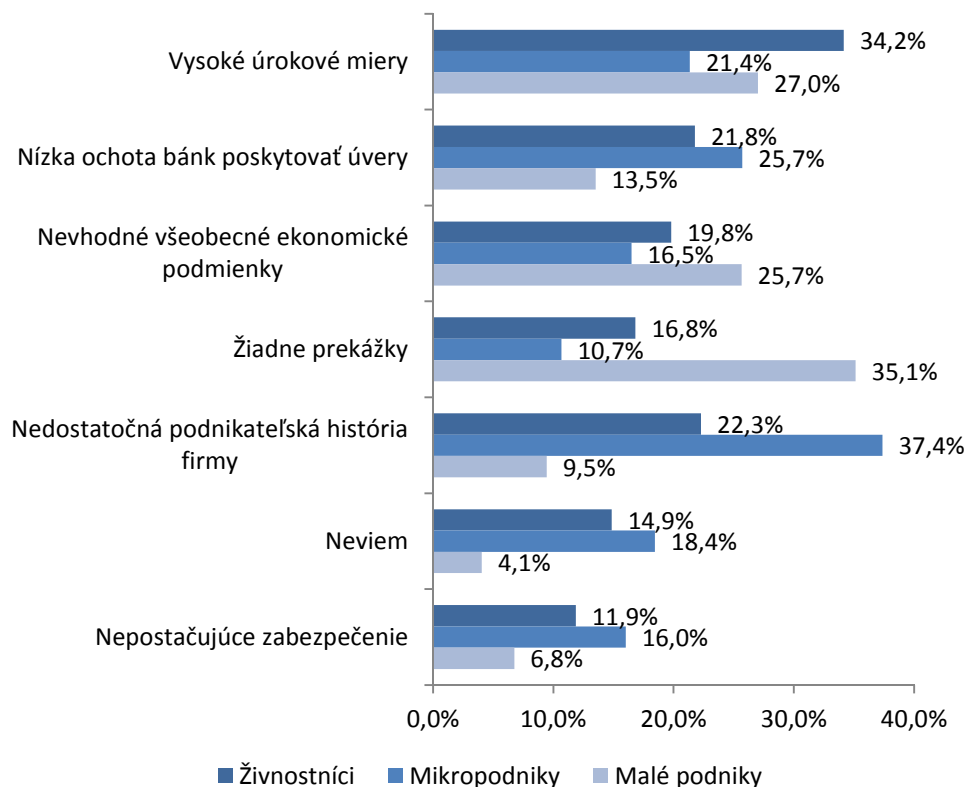
Žiadne prekážky - nevidí až 35,1% malých podnikov, 16,8% živnostníkov a 10,7% malých podnikov.

Nedostatočná podnikateľská história firmy - to je podľa pätiny opýtaných živnostníkov 22,3% najdôležitejší faktor. To isté si myslí až 37,4% mikropodnikov a 9,5% malých podnikov.

Nevedelo odpovedať 14,9% živnostníkov, 18,4% mikropodnikov a 4,1% malých podnikov.

Nepostačujúce zabezpečenie - považuje za limitujúce faktory 11,9% živnostníkov, 16,0% mikropodnikov a 6,8% malých podnikov.

Graf č. 36: rozdielové porovnanie faktorov limitujúcich získavanie úverov z bánk podľa podnikateľov do 3 rokov



počet respondentov: 482

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 47: rozdielové porovnanie faktorov limitujúcich získavanie úverov z bánk podľa podnikateľov do 3 rokov

odpovede	Živnostníci	Mikropodniky	Malé podniky
Vysoké úrokové miery	34,2%	21,4%	27,0%
Nízka ochota bánk poskytovať úvery	21,8%	25,7%	13,5%
Nevhodné všeobecné ekonomické podmienky	19,8%	16,5%	25,7%
Žiadne prekážky	16,8%	10,7%	35,1%
Nedostatočná podnikateľská história firmy	22,3%	37,4%	9,5%
Neviem	14,9%	18,4%	4,1%
Nepostačujúce zabezpečenie	11,9%	16,0%	6,8%

počet respondentov: 482

Zdroj: CreditCall, január 2013

SUBJEKTY NAD 3 ROKY PODNIKANIA - FAKTORY PRI ZÍSKAVANÍ ÚVEROV

Vysoké úrokové miery - považuje viac ako tretina 37,4% živnostníkov ako najdôležitejší faktor pri získavaní úverov. To isté si myslí 32,5% mikropodnikov a 25,8% malých podnikov.

Nízka ochota bánk poskytovať úvery - tento dôvod uviedlo 22,7% živnostníkov, 29,4% mikropodnikov a 10,9% malých podnikov.

Nevhodné všeobecné ekonomické podmienku - za také faktory považuje 21,2% živnostníkov, 27,8% mikropodnikov a 21,1% malých podnikov.

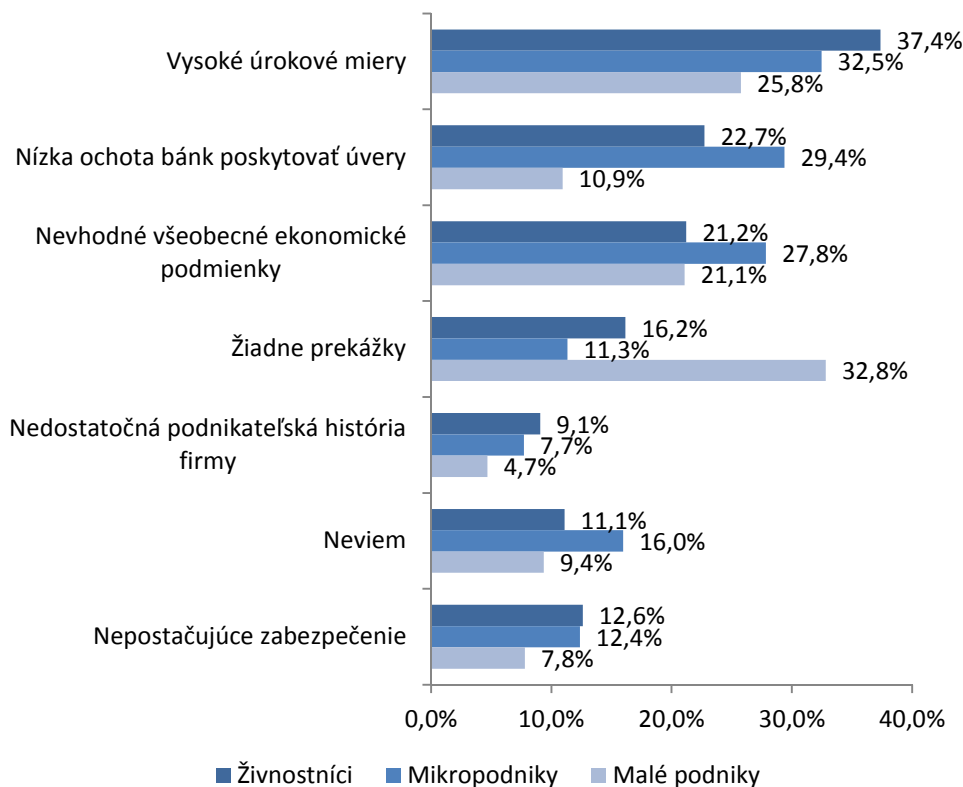
Žiadne prekážky - nevidí až 32,8% malých podnikov, 16,2% živnostníkov a 11,3% malých podnikov.

Nedostatočná podnikateľská história firmy - to si myslí len desatina opýtaných živnostníkov 9,1% a iba 7,7% mikropodnikov a 4,7% malých podnikov.

Nevedelo odpovedať 11,1% živnostníkov, 16,0% mikropodnikov a 9,4% malých podnikov.

Nepostačujúce zabezpečenie - považuje za limitujúce faktory 12,6% živnostníkov, 12,4% mikropodnikov a 7,8% malých podnikov

Graf č. 37: rozdielové porovnanie faktorov limitujúcich získavanie úverov z bánk podľa podnikateľov nad 3 roky



počet respondentov: 520

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 48: rozdielové porovnanie faktorov limitujúcich získavanie úverov z bánk podľa podnikateľov nad 3 roky

odpovede	Živnostníci	Mikropodniky	Malé podniky
Vysoké úrokové miery	37,4%	32,5%	25,8%
Nízka ochota bánk poskytovať úvery	22,7%	29,4%	10,9%
Nevhodné všeobecné ekonomické podmienky	21,2%	27,8%	21,1%
Žiadne prekážky	16,2%	11,3%	32,8%
Nedostatočná podnikateľská história firmy	9,1%	7,7%	4,7%
Neviem	11,1%	16,0%	9,4%
Nepostačujúce zabezpečenie	12,6%	12,4%	7,8%

počet respondentov: 520

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 49: kompletný prehľad faktorov limitujúcich získavanie úverov z bánk								
Riadkové %		Čo považujete za najdôležitejšie limitujúce faktory pri získavaní bankových úverov?						
počet respondentov: 1002		Nepostačujúce zabezpečenie	Vysoké úrokové miery	Nízka ochota bánk poskytovať úvery	Nedostatočná podnikateľská história firmy	Nevhodné všeobecné ekonomické podmienky	Žiadne prekážky	Neviem
spolu		12,1%	30,3%	22,3%	16,8%	21,6%	17,8%	12,1%
právna forma	Živnostník	12,3%	35,8%	22,3%	15,8%	20,5%	16,5%	13,0%
	Spoločnosť s ručením obmedzeným	12,6%	26,6%	24,0%	18,5%	21,6%	17,8%	14,5%
	Akčiová spoločnosť	3,6%	28,6%	0,0%	7,1%	25,0%	32,1%	7,1%
	Iné	7,1%	25,0%	10,7%	7,1%	32,1%	21,4%	10,7%
dĺžka podnikania	Menej ako 1 rok	8,7%	34,8%	19,6%	39,1%	15,2%	10,9%	13,0%
	Od 1 do 3 rokov	13,3%	26,8%	22,5%	25,5%	19,7%	17,7%	14,9%
	3 a viac rokov	11,3%	32,7%	22,3%	7,5%	23,7%	18,5%	12,5%
počet zamestnancov	Nemá zamestnancov	12,1%	30,7%	22,3%	20,1%	19,9%	13,9%	16,6%
	1 až 9 zamestnancov	14,8%	32,0%	28,7%	18,6%	23,1%	13,0%	13,6%
	10 až 49 zamestnancov	7,6%	26,5%	11,8%	6,6%	22,7%	33,6%	7,1%
ročný obrat spoločnosti	do 2 mil. EUR	13,4%	31,5%	24,9%	19,6%	21,2%	13,4%	15,2%
	od 2 mil. do 10 mil. EUR	7,1%	25,6%	12,3%	6,2%	22,7%	34,1%	7,6%
kraj	Bratislavský	11,0%	29,4%	22,4%	18,0%	19,5%	19,1%	15,4%
	Banskobystrický	10,8%	26,9%	18,3%	11,8%	18,3%	21,5%	18,3%
	Košický	20,2%	27,9%	25,0%	21,2%	26,0%	14,4%	11,5%
	Nitriansky	6,3%	28,8%	18,9%	18,0%	21,6%	18,9%	9,9%
	Prešovský	17,9%	36,6%	18,8%	14,3%	20,5%	15,2%	10,7%
	Trenčiansky	12,9%	23,7%	22,6%	20,4%	20,4%	22,6%	11,8%
	Trnavský	10,2%	27,6%	24,5%	12,2%	24,5%	16,3%	17,3%
Žilinský	9,2%	39,5%	26,9%	16,0%	24,4%	13,4%	11,8%	
hlavný predmet podnikania	pôdohospodárstvo	16,7%	33,3%	19,4%	22,2%	22,2%	16,7%	27,8%
	priemysel	9,9%	32,2%	18,2%	14,0%	24,8%	12,4%	16,5%
	stavebníctvo	13,3%	37,1%	22,4%	15,4%	24,5%	16,8%	12,6%
	obchod	15,1%	25,1%	27,5%	17,9%	17,9%	20,3%	10,0%
	doprava, informácie	5,3%	33,3%	17,3%	14,7%	17,3%	20,0%	17,3%
	ubytovanie a stravovanie	13,2%	26,3%	13,2%	13,2%	18,4%	18,4%	18,4%
	obchodné služby	11,4%	32,2%	22,5%	16,5%	25,8%	16,1%	14,0%
	ostatné služby	6,5%	24,2%	17,7%	22,6%	16,1%	22,6%	9,7%

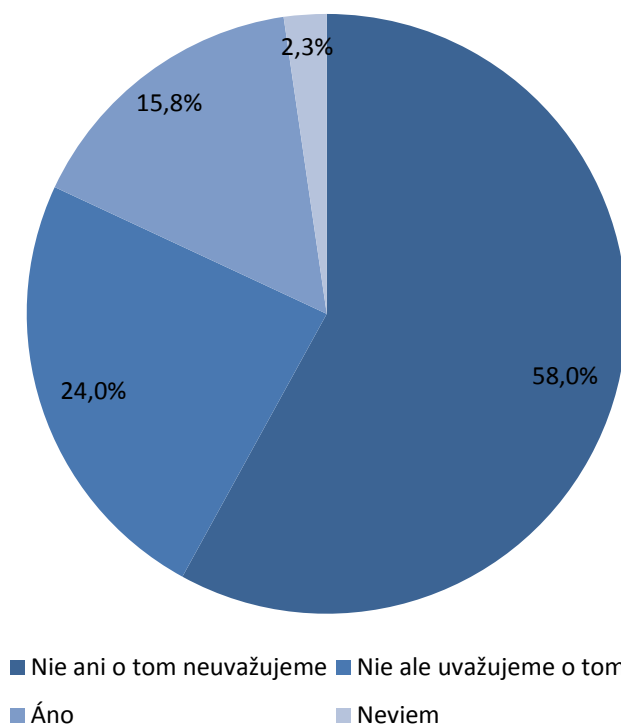
I.2.11. Využitie finančnej podpory z verejných zdrojov

(VYUŽILA VAŠA FIRMA V PRIEBEHU POSLEDNÝCH TROCH ROKOV FINANČNÚ PODPORU ZO STRANY VEREJNÝCH INŠTITÚCIÍ? (DATÁCIU, ÚVER, ZÁRUKU)?)

Za posledné 3 roky nevyužilo finančnú podporu od verejných inštitúcií a ani o tom neuvažuje až 58% opýtaných podnikateľov.

Nevyužila ale uvažuje o tom takmer štvrtina 24% opýtaných firiem. Podporu využilo len 15,8% podnikateľov.

Graf č. 38: využitie podpory z verejných zdrojov



Počet respondentov: 1002

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 50: využitie podpory z verejných zdrojov

odpoveď	%
Nie ani o tom neuvažujeme	58,0%
Nie ale uvažujeme o tom	24,0%
Áno	15,8%
Neviem	2,3%

počet respondentov: 1002

Zdroj: CreditCall, január 2013

SUBJEKTY BEZ ROZDIELU DĹŽKY PODNIKANIA - VYUŽITIE FINANČNEJ PODPORY V POSLEDNÝCH TROCH ROKOCH

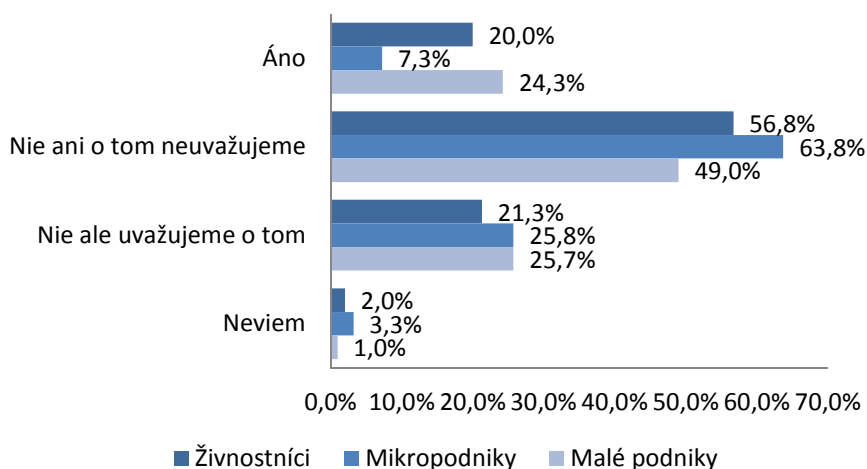
Áno - štvrtina malých podnikov 24,3% a pätina živnostníkov 20,0% využilo za posledné 3 roky niektorú z foriem štátnej pomoci, čo je vo výraznom kontraste v porovnaní s mikropodnikmi 7,3%.

Nie ani o tom neuvažujeme - takmer dve tretiny až 63,8% mikropodnikov ani neuvažuje o tom, že využije niektorú z foriem pomoci. Podobne vysoké percento živnostníkov 56,8% tiež neuvažuje o využití pomoci z verejných zdrojov a 49,0% malých podnikov je na tom v úvahách rovnako.

Nie ale uvažujeme o tom - iba štvrtina 25,7% malých podnikov a 25,8% mikropodnikov uvažuje o využití finančnej podpory rovnako ako 21,3% živnostníkov.

Neviem - nevedelo odpovedať 2,0% živnostníkov, 3,3% mikropodnikov a 1,0% malých podnikov.

Graf č. 39: rozdielové porovnanie využitia podpory z verejných zdrojov



počet respondentov: 1002

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 51: rozdielové porovnanie využitia podpory z verejných zdrojov

odpovede	Živnostníci	Mikropodniky	Malé podniky
Áno	20,0%	7,3%	24,3%
Nie ani o tom neuvažujeme	56,8%	63,8%	49,0%
Nie ale uvažujeme o tom	21,3%	25,8%	25,7%
Neviem	2,0%	3,3%	1,0%

počet respondentov: 1002

Zdroj: CreditCall, január 2013

SUBJEKTY DO 3 ROKOV PODNIKANIA - VYUŽITIE FINANČNEJ PODPORY V POSLEDNÝCH TROCH ROKOCH

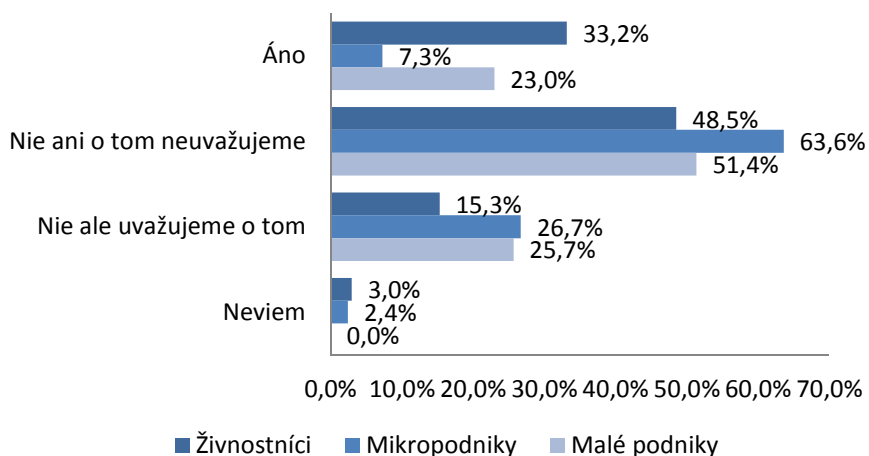
Áno - štvrtina malých podnikov 23,0% a tretina živnostníkov 33,2% podnikajúcich do 3 rokov využilo za posledné 3 roky niektorú z foriem štátnej pomoci, čo je vo výraznom kontraste v porovnaní s mikropodnikmi 7,3%.

Nie ani o tom neuvažujeme - takmer dve tretiny až 63,6% mikropodnikov ani neuvažuje o tom, že využije niektorú z foriem pomoci. Rovnako uvažuje aj polovica živnostníkov 48,5% tiež aj 51,4% malých podnikov.

Nie ale uvažujeme o tom - iba štvrtina 25,7% malých podnikov a 26,7% mikropodnikov uvažuje o využití finančnej podpory. Iba 15,3% živnostníkov podnikajúcich do 3 rokov uvažuje o využití niektorej z podpory.

Neviem - nevedelo odpovedať 3,0% živnostníkov, 2,4 mikropodnikov a 1,0% malých podnikov.

Graf č. 40: rozdielové porovnanie využitia podpory z verejných zdrojov podnikateľov do 3 rokov



počet respondentov: 482

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 52: rozdielové porovnanie využitia podpory z verejných zdrojov podnikateľov do 3 rokov

odpovede	Živnostníci	Mikropodniky	Malé podniky
Áno	33,2%	7,3%	23,0%
Nie ani o tom neuvažujeme	48,5%	63,6%	51,4%
Nie ale uvažujeme o tom	15,3%	26,7%	25,7%
Neviem	3,0%	2,4%	0,0%

počet respondentov: 482

Zdroj: CreditCall, január 2013

SUBJEKTY NAD 3 ROKY PODNIKANIA - VYUŽITIE FINANČNEJ PODPORY V POSLEDNÝCH TROCH ROKOCH

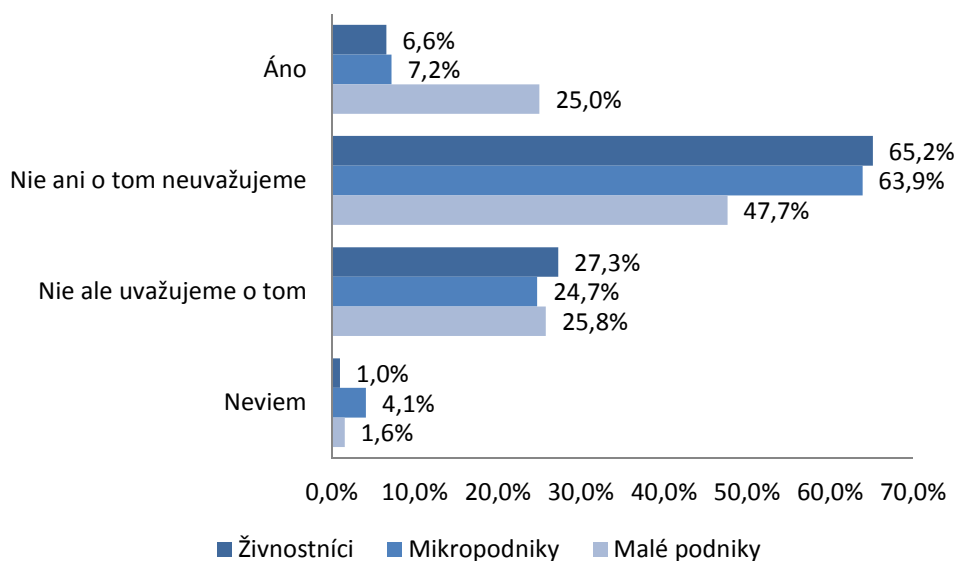
Áno - štvrtina malých podnikov 25,0% podnikajúcich nad 3 roky využila niektorú z pomoci. Živnostníci ju využili v 6,6% a mikropodniky v 7,2%

Nie ani o tom neuvažujeme - takmer dve tretiny až 63,9% mikropodnikov a 65,2% živnostníkov ani neuvažuje o tom, že využije niektorú z foriem pomoci. Rovnako uvažuje aj 47,7% malých firiem.

Nie ale uvažujeme o tom - subjekty sa vzáčne zhodli, takmer štvrtina z nich uvažuje o finančnej podpore a to 25,8% malých podnikov, 24,7% mikropodnikov a 27,3% živnostníkov.

Neviem - nevedelo odpovedať 1,0% živnostníkov, 4,1 mikropodnikov a 1,6% malých podnikov.

Graf č. 41: rozdielové porovnanie využitia podpory z verejných zdrojov podnikateľov nad 3 roky



počet respondentov: 520

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 53: rozdielové porovnanie využitia podpory z verejných zdrojov podnikateľov nad 3 roky

odpovede	Živnostníci	Mikropodniky	Malé podniky
Áno	6,6%	7,2%	25,0%
Nie ani o tom neuvažujeme	65,2%	63,9%	47,7%
Nie ale uvažujeme o tom	27,3%	24,7%	25,8%
Neviem	1,0%	4,1%	1,6%

počet respondentov: 520

Zdroj: CreditCall, január 2013

REGIONÁLNE ROZDELENIE Z HĽADISKA ZÍSKANIA FINANČNEJ PODPORY

Tabuľka č. 54: regionálne rozdelenie finančnej podpory živnostníkov

popis	BA	TT	TN	NR	ZA	BB	PO	KE
Áno	8,3%	26,2%	22,2%	16,0%	20,0%	29,3%	24,6%	17,5%
Nie ani o tom neuvažujeme	83,3%	57,1%	55,6%	58,0%	41,5%	39,0%	59,6%	55,0%
Nie ale uvažujeme o tom	8,3%	16,7%	20,0%	24,0%	33,8%	26,8%	15,8%	25,0%
Neviem	0,0%	0,0%	2,2%	2,0%	4,6%	4,9%	0,0%	2,5%

počet respondentov: 400

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 55: regionálne rozdelenie finančnej podpory mikropodnikov

popis	BA	TT	TN	NR	ZA	BB	PO	KE
Áno	2,1%	13,5%	9,4%	10,0%	11,1%	14,3%	5,4%	7,1%
Nie ani o tom neuvažujeme	68,8%	64,9%	62,5%	65,0%	58,3%	65,7%	56,8%	54,8%
Nie ale uvažujeme o tom	27,0%	16,2%	28,1%	25,0%	27,8%	17,1%	35,1%	26,2%
Neviem	2,1%	5,4%	0,0%	0,0%	2,8%	2,9%	2,7%	11,9%

počet respondentov: 400

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 56: regionálne rozdelenie finančnej podpory malých podnikov

popis	BA	TT	TN	NR	ZA	BB	PO	KE
Áno	25,4%	31,6%	25,0%	14,3%	22,2%	29,4%	27,8%	18,2%
Nie ani o tom neuvažujeme	49,3%	52,6%	56,3%	52,4%	44,4%	29,4%	55,6%	50,0%
Nie ale uvažujeme o tom	25,4%	15,8%	18,8%	33,3%	27,8%	41,2%	16,7%	27,3%
Neviem	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	5,6%	0,0%	0,0%	4,5%

počet respondentov: 202

Zdroj: CreditCall, január 2013

Z uvedených tabuliek vyplýva, že z hľadiska uvažovania o finančnej podpore sú na tom výrazne rozdielne hlavne živnostníci z Bratislavského kraja. Títo v 83,3% neuvažujú nad podporou v podnikaní v porovnaní s inými krajinami, kde je to okolo 55 % - 60%. resp. stredoslovenským regiónom, kde v BB a ZA je to okolo 40%.

Z hľadiska využitia finančnej podpory sú na tom opäť najhoršie subjekty z Bratislavského kraja, kde v prípade živnostníkov v iných krajinách využili finančnú podporu dvoj až trojnásobne častejšie a v prípade mikropodnikov sú na tom ostatné regióny približne päť násobne lepšie.

Tabuľka č. 57: kompletný prehľad využitia podpory zo strany verejných inštitúcií za posledné 3 roky					
Riadkové %		Využila Vaša firma v priebehu posledných troch rokov finančnú podporu zo strany verejných inštitúcií (dotáciu, úver, EÚ fondy...?)			
		Áno	Nie ani o tom neuvažujeme	Nie ale uvažujeme o tom	Neviem
počet respondentov: 1002					
spolu		15,8%	58,0%	24,0%	2,3%
právna forma	Živnostník	20,0%	56,8%	21,3%	2,0%
	Spoločnosť s ručením obmedzeným	9,5%	61,9%	25,8%	2,7%
	Akciová spoločnosť	35,7%	28,6%	35,7%	0,0%
	Iné	57,1%	28,6%	14,3%	0,0%
dĺžka podnikania	Menej ako 1 rok	19,6%	60,9%	17,4%	2,2%
	Od 1 do 3 rokov	20,6%	54,8%	22,2%	2,3%
	3 a viac rokov	11,3%	60,4%	26,0%	2,3%
počet zamestnancov	Nemá zamestnancov	17,7%	61,4%	18,8%	2,2%
	1 až 9 zamestnancov	8,0%	59,2%	29,6%	3,3%
	10 až 49 zamestnancov	24,2%	48,8%	26,1%	,9%
ročný obrat spoločnosti	do 2 mil. EUR	13,8%	60,1%	23,6%	2,5%
	od 2 mil. do 10 mil. EUR	23,2%	50,2%	25,1%	1,4%
kraj	Bratislavský	9,6%	66,9%	22,4%	1,1%
	Banskobystrický	23,7%	47,3%	25,8%	3,2%
	Košický	13,5%	53,8%	26,0%	6,7%
	Nitriansky	13,5%	59,5%	26,1%	,9%
	Prešovský	18,8%	58,0%	22,3%	,9%
	Trenčiansky	18,3%	58,1%	22,6%	1,1%
	Trnavský	22,4%	59,2%	16,3%	2,0%
	Žilinský	17,6%	47,1%	31,1%	4,2%
hlavný predmet podnikania	pôdohospodárstvo	33,3%	52,8%	13,9%	0,0%
	priemysel	18,2%	49,6%	29,8%	2,5%
	stavebníctvo	16,8%	53,8%	26,6%	2,8%
	obchod	11,7%	64,6%	20,3%	3,4%
	doprava, informácie	14,7%	54,7%	26,7%	4,0%
	ubytovanie a stravovanie	28,9%	42,1%	28,9%	0,0%
	obchodné služby	14,8%	59,7%	24,2%	1,3%
	ostatné služby	14,5%	62,9%	22,6%	0,0%

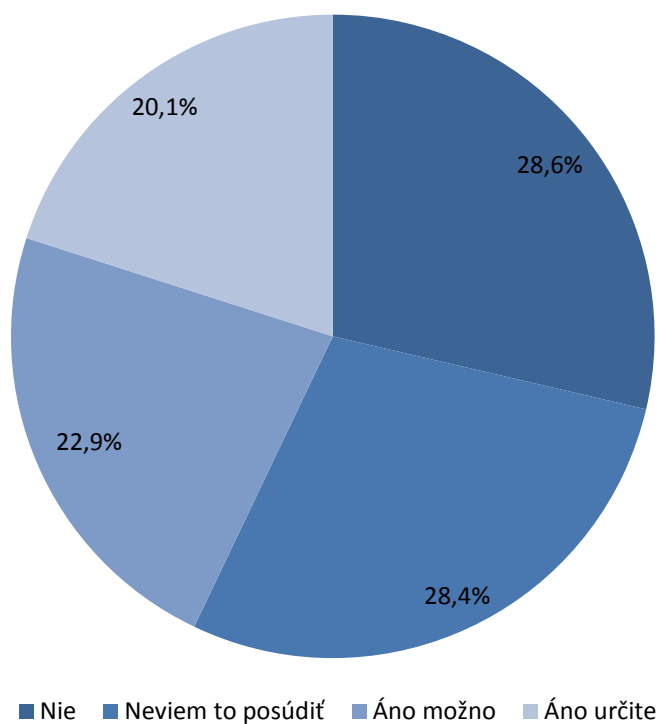
I.2.12. Potreba externých zdrojov v najbližších 3 rokoch

(PREDPOKLADÁTE, ŽE BUDETE V PRIEBEHU NAJBLIŽŠÍCH TROCH ROKOV POTREBOVAŤ EXTERNÉ ZDROJE FINANCOVANIA?)

Takmer tretina 28,6% opýtaných podnikateľov si myslí, že nebude potrebovať v najbližších 3 rokoch žiadne externé zdroje. Druhá tretina 28,4% to nevie posúdiť.

Možno bude potrebovať externé zdroje 22,9% podnikateľov a určite si to myslí 20,1%.

Graf č. 42: potreba externých zdrojov v najbližších 3 rokoch



Počet respondentov: 1002

Zdroj: CreditCall, január 2013

**Tabuľka č. 58: potreba externých zdrojov
v najbližších 3 rokoch**

odpoveď	%
Nie	28,6%
Neviem to posúdiť	28,4%
Áno možno	22,9%
Áno určite	20,1%

počet respondentov: 1002

Zdroj: CreditCall, január 2013

SUBJEKTY BEZ ROZDIELU DĹŽKY PODNIKANIA - POTREBA ZÍSKANIA EXTERNÝCH ZDROJOV

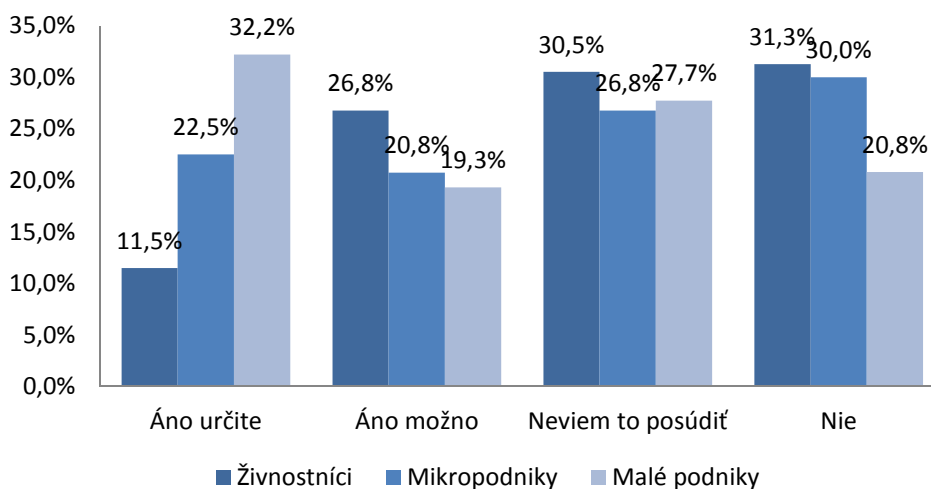
Áno určite - tretina malých podnikov 32,2%, štvrtina mikropodnikov 22,5 a desatina živnostníkov 11,5% si myslí, že bude potrebovať v najbližších troch rokoch externé zdroje financovania

Áno možno - štvrtina 26,8% živnostníkov bude možno potrebovať externé zdroje financovania, pätina mikropodnikov 20,8% a malých podnikov 19,3%

Nevie to posúdiť - 30,5% živnostníkov, 26,8% mikropodnikov a 27,7% malých podnikov

Nie - určite nebudú potrebovať finančné zdroje 31,3% živnostníkov, 30,0% mikropodnikov a 20,8% malých podnikov.

Graf č. 43: rozdielové porovnanie potreby externých zdrojov v najbližších 3 rokoch



počet respondentov: 1002

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 59: rozdielové porovnanie potreby externých zdrojov v najbližších 3 rokoch

odpovede	Živnostníci	Mikropodniky	Malé podniky
Áno určite	11,5%	22,5%	32,2%
Áno možno	26,8%	20,8%	19,3%
Neviem to posúdiť	30,5%	26,8%	27,7%
Nie	31,3%	30,0%	20,8%

počet respondentov: 1002

Zdroj: CreditCall, január 2013

SUBJEKTY DO 3 ROKOV PODNIKANIA - POTREBA ZÍSKANIA EXTERNÝCH ZDROJOV

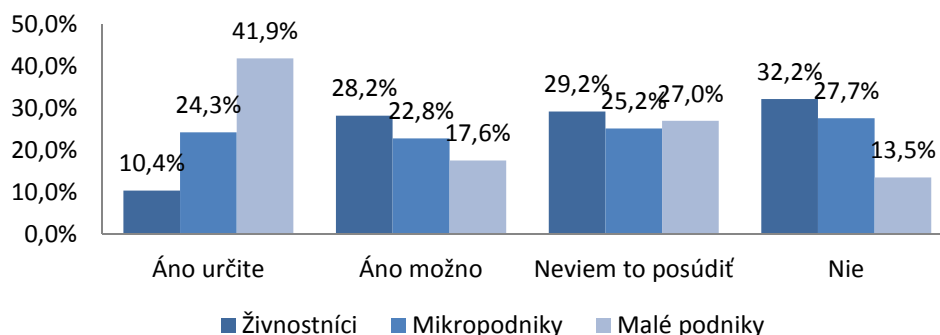
Áno určite - 41,9% malých podnikov, štvrtina mikropodnikov 24,3% a desatina živnostníkov 10,4% si myslí, že bude potrebovať v najbližších troch externé zdroje financovania

Áno možno - takmer tretina 28,8% živnostníkov bude možno potrebovať externé zdroje financovania rovnako ako 22,8% mikropodnikov a 17,6% malých podnikov

Nevie to posúdiť - 29,2% živnostníkov, 25,2% mikropodnikov a 27,0% malých podnikov

Nie - určite nebudú potrebovať finančné zdroje 32,2% živnostníkov, 27,7% mikropodnikov a 13,5% malých podnikov.

Graf č. 44: rozdielové porovnanie potreby externých zdrojov v najbližších 3 rokoch podľa podnikov podnikajúcich do 3 rokov podnikania



počet respondentov: 482

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 60: rozdielové porovnanie potreby externých zdrojov v najbližších 3 rokoch podľa podnikov podnikajúcich do 3 rokov podnikania

odpovede	Živnostníci	Mikropodniky	Malé podniky
Áno určite	10,4%	24,3%	41,9%
Áno možno	28,2%	22,8%	17,6%
Neviem to posúdiť	29,2%	25,2%	27,0%
Nie	32,2%	27,7%	13,5%

počet respondentov: 482

Zdroj: CreditCall, január 2013

SUBJEKTY NAD 3 ROKY PODNIKANIA - POTREBA ZÍSKANIA EXTERNÝCH ZDROJOV

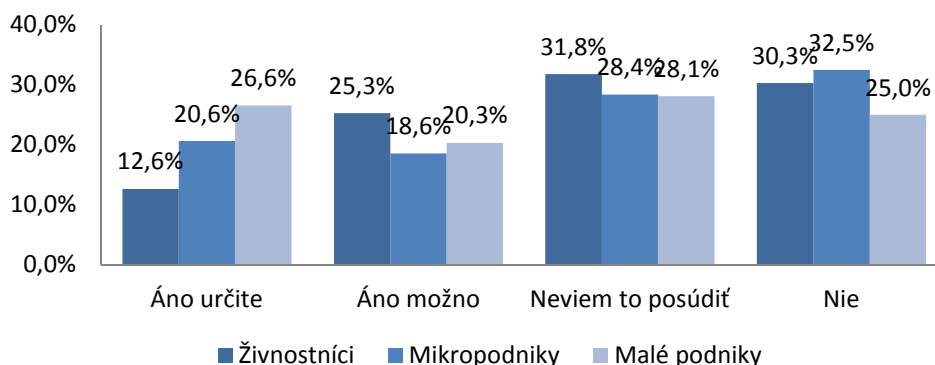
Áno určite - tak odpovedalo 26,6% malých podnikov podnikajúcich viac ako 3 roky. Zatiaľ čo iba 20,6% mikropodnikov a ešte menej 12,6% živnostníkov je presvedčených, že budú potrebovať externé zdroje financovania.

Áno možno - štvrtina 25,3% živnostníkov bude možno potrebovať externé zdroje financovania, pätina mikropodnikov 18,6,8% a malých podnikov 20,3%

Nevie to posúdiť - až 31,8% živnostníkov, 28,4% mikropodnikov a 28,1% malých podnikov nevedelo posúdiť potrebu externých zdrojov

Nie - určite nebudú potrebovať finančné zdroje 30,3% živnostníkov, 32,5% mikropodnikov a 25,0% malých podnikov.

Graf č. 45: rozdielové porovnanie potreby externých zdrojov v najbližších 3 rokoch podľa podnikov podnikajúcich nad 3 roky



počet respondentov: 520

Zdroj: CreditCall, január 2013

**Tabuľka č. 61: rozdielové porovnanie potreby externých zdrojov
v najbližších 3 rokoch podľa podnikov podnikajúcich nad 3 roky**

odpovede	Živnostníci	Mikropodniky	Malé podniky
Áno určite	12,6%	20,6%	26,6%
Áno možno	25,3%	18,6%	20,3%
Neviem to posúdiť	31,8%	28,4%	28,1%
Nie	30,3%	32,5%	25,0%

počet respondentov: 520

Zdroj: CreditCall, január 2013

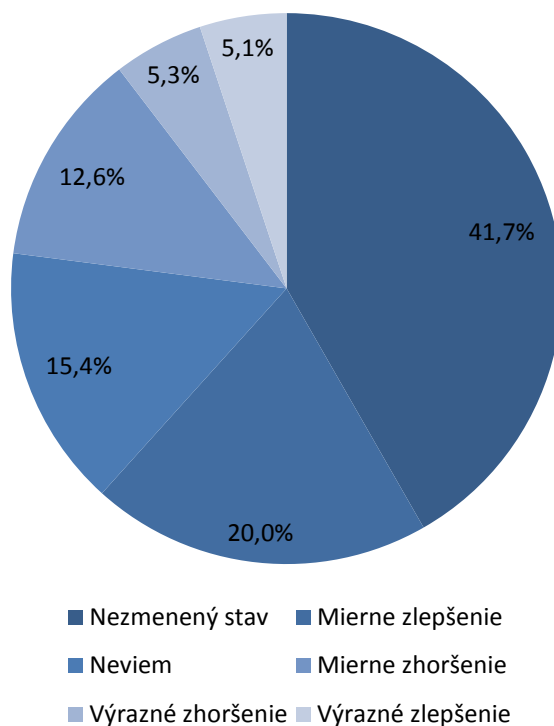
Tabuľka č. 62: kompletný prehľad potreby externých zdrojov financovania					
Riadkové %		Predpokladáte, že budete v najbližších troch rokoch potrebovať externé zdroje financovania?			
		Áno určite	Áno možno	Neviem to posúdiť	Nie
počet respondentov: 1002					
spolu		20,1%	22,9%	28,4%	28,6%
právna forma	Živnostník	11,5%	26,8%	30,5%	31,3%
	Spoločnosť s ručením obmedzeným	25,6%	20,1%	26,6%	27,7%
	Akciová spoločnosť	32,1%	32,1%	21,4%	14,3%
	Iné	21,4%	10,7%	42,9%	25,0%
dĺžka podnikania	Menej ako 1 rok	17,4%	21,7%	34,8%	26,1%
	Od 1 do 3 rokov	21,6%	24,5%	26,4%	27,5%
	3 a viac rokov	19,0%	21,5%	29,6%	29,8%
počet zamestnancov	Nemá zamestnancov	12,8%	23,6%	30,2%	33,3%
	1 až 9 zamestnancov	21,9%	24,0%	26,3%	27,8%
	10 až 49 zamestnancov	32,7%	19,4%	28,0%	19,9%
ročný obrat spoločnosti	do 2 mil. EUR	16,7%	23,9%	28,8%	30,6%
	od 2 mil. do 10 mil. EUR	32,7%	19,0%	27,0%	21,3%
kraj	Bratislavský	19,1%	15,8%	28,3%	36,8%
	Banskobystrický	16,1%	28,0%	30,1%	25,8%
	Košický	22,1%	25,0%	29,8%	23,1%
	Nitriansky	19,8%	23,4%	27,0%	29,7%
	Prešovský	21,4%	28,6%	25,0%	25,0%
	Trenčiansky	15,1%	23,7%	28,0%	33,3%
	Trnavský	23,5%	24,5%	34,7%	17,3%
	Žilinský	23,5%	25,2%	26,1%	25,2%
hlavný predmet podnikania	pôdohospodárstvo	22,2%	27,8%	25,0%	25,0%
	priemysel	22,3%	24,8%	28,1%	24,8%
	stavebníctvo	16,1%	30,8%	26,6%	26,6%
	obchod	18,2%	25,8%	28,2%	27,8%
	doprava, informácie	30,7%	16,0%	26,7%	26,7%
	ubytovanie a stravovanie	13,2%	13,2%	50,0%	23,7%
	obchodné služby	21,6%	17,4%	27,5%	33,5%
	ostatné služby	17,7%	19,4%	29,0%	33,9%

I.2.13. Očakávanie pri získaní úveru v budúcnosti

(AKÚ SITUÁCIU OČAKÁVATE Z HĽADISKA MOŽNOSTÍ ZÍSKAŤ ÚVEROVÉ FINANCOVANIE PRE VAŠU FIRMU DO BUDÚCNA?)

Nezmenený stav očakáva 41,7% podnikateľov. Mierne zlepšenie očakáva presne pätina opýtaných 20%. Výrazné zlepšenie očakáva 5,1%. Mierne zhoršenie očakáva 12,6% opýtaných podnikateľov a výrazné zhoršenie 5,3%. Nevedelo sa vyjadriť 15,4% opýtaných podnikateľov.

Graf č. 46: očakávania pri získavaní úveru v budúcnosti



Počet respondentov: 1002

Zdroj: CreditCall, január 2013

Tabuľka č. 63: očakávania pri získavaní úveru v budúcnosti

odpoveď	%
Nezmenený stav	41,7%
Mierne zlepšenie	20,0%
Neviem	15,4%
Mierne zhoršenie	12,6%
Výrazné zhoršenie	5,3%
Výrazné zlepšenie	5,1%

počet respondentov: 1002

Zdroj: CreditCall, január 2013

SUBJEKTY BEZ ROZDIELU DĹŽKY PODNIKANIA - OČAKÁVANIE Z HLĀDISKA ZÍSKANIA ÚVERU

Výrazne zlepšenie - také očakáva len 3,3% živnostníkov, 7,0% mikropodnikov a 5,0% malých podnikov.

Mierne zlepšenie - očakáva 22,8% živnostníkov, 20,3% mikropodnikov a 13,9% malých podnikov.

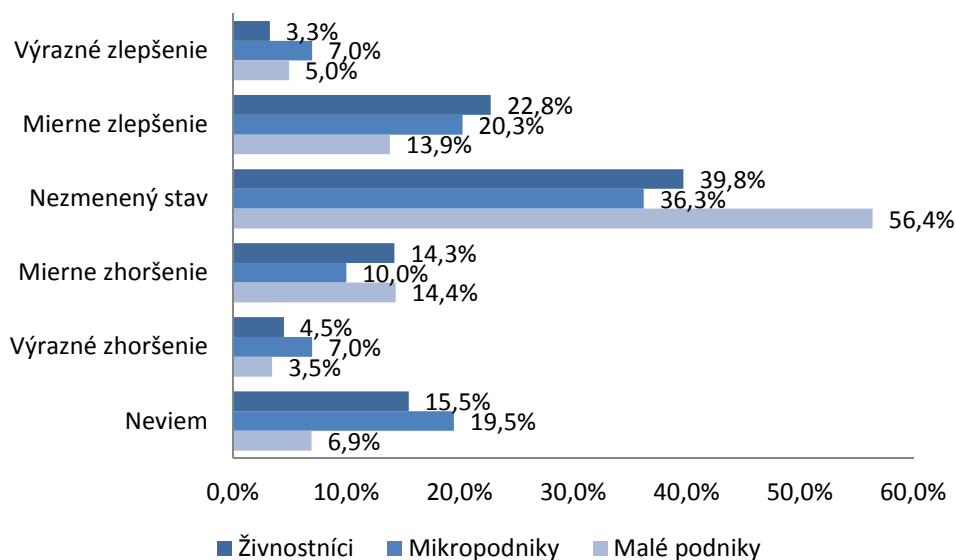
Nezmenený stav - očakáva polovica malých podnikov 56,4% a viac ako tretina živnostníkov 39,8% a mikropodnikov 36,3%

Mierne zhoršenie - očakáva 14,3% živnostníkov, 10,0% mikropodnikov a 14,4% malých podnikov

Výrazné zhoršenie - očakáva 4,5% živnostníkov, 7,0% mikropodnikov a 3,5% malých podnikov

Neviem - nevedelo odpovedať 15,5% živnostníkov, 19,5% mikropodnikov a 6,9% malých podnikov.

Graf č. 47: rozdielové porovnanie očakávania pri získavaní úveru



počet respondentov: 1002

Zdroj: CreditCall, január 2013

Z uvedených výsledkov vyplýva, že viac ako polovica malých firiem neočakáva žiadnu zmenu. Avšak viac podnikateľov očakáva, že sa situácia zlepší v porovnaní s tými, čo očakávajú zhoršenie situácie. Napríklad 26,1% živnostníkov si myslí, že sa situácia výrazne alebo mierne zlepší v porovnaní s 20% ktorí si myslia, že sa situácia výrazne alebo mierne zhorší. Rovnaký trend je aj v prípade malých podnikov. V ich prípade zlepšenie očakáva 18,9% a iba 10,4% si myslí, že sa situácia zhorší. V prípade mikropodnikov kde sú očakávania porovnateľné, tzn. že približne rovnaká časť očakáva zlepšenie - 27,3% a 26,5% očakáva zhoršenie.

Tabuľka č. 64: kompletný prehľad očakávania možností získať úverové financovanie v budúcnosti							
Riadkové %		Akú situáciu očakávate z hľadiska možností získať úverové financovanie pre Vašu firmu v budúcnosti?					
		Výrazné zlepšenie	Mierne zlepšenie	Nezmenený stav	Mierne zhoršenie	Výrazné zhoršenie	Neviem
počet respondentov: 1002							
spolu		5,1%	20,0%	41,7%	12,6%	5,3%	15,4%
právna forma	Živnostník	3,3%	22,8%	39,8%	14,3%	4,5%	15,5%
	Spoločnosť s ručením obmedzeným	6,4%	17,9%	41,6%	12,1%	6,2%	15,8%
	Akciová spoločnosť	3,6%	21,4%	53,6%	7,1%	3,6%	10,7%
	Iné	7,1%	17,9%	60,7%	3,6%	0,0%	10,7%
dĺžka podnikania	Menej ako 1 rok	10,9%	28,3%	21,7%	6,5%	2,2%	30,4%
	Od 1 do 3 rokov	6,4%	24,3%	36,9%	13,5%	2,3%	16,5%
	3 a viac rokov	3,5%	15,6%	47,5%	12,3%	8,1%	13,1%
počet zamestnancov	Nemá zamestnancov	5,5%	22,3%	38,0%	12,8%	3,8%	17,7%
	1 až 9 zamestnancov	4,7%	20,7%	37,3%	11,2%	8,3%	17,8%
	10 až 49 zamestnancov	4,7%	13,7%	56,9%	14,2%	3,8%	6,6%
	50 a viac	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
ročný obrat spoločnosti	do 2 mil. EUR	5,2%	21,4%	37,9%	12,0%	5,8%	17,7%
	od 2 mil. do 10 mil. EUR	4,7%	14,7%	55,9%	14,7%	3,3%	6,6%
	nad 10 mil. EUR	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
kraj	Bratislavský	5,5%	15,1%	48,5%	8,1%	7,0%	15,8%
	Banskobystrický	2,2%	14,0%	38,7%	15,1%	6,5%	23,7%
	Košický	6,7%	18,3%	38,5%	16,3%	5,8%	14,4%
	Nitriansky	8,1%	27,0%	35,1%	12,6%	3,6%	13,5%
	Prešovský	4,5%	22,3%	39,3%	17,9%	1,8%	14,3%
	Trenčiansky	5,4%	26,9%	33,3%	14,0%	7,5%	12,9%
	Trnavský	5,1%	24,5%	42,9%	9,2%	5,1%	13,3%
Žilinský	2,5%	19,3%	45,4%	14,3%	3,4%	15,1%	
hlavný predmet podnikania	pôdohospodárstvo	0,0%	27,8%	36,1%	22,2%	0,0%	13,9%
	priemysel	5,0%	16,5%	40,5%	11,6%	8,3%	18,2%
	stavebníctvo	4,9%	22,4%	32,2%	20,3%	4,2%	16,1%
	obchod	5,8%	19,6%	46,0%	11,0%	4,5%	13,1%
	doprava, informácie	6,7%	21,3%	38,7%	5,3%	1,3%	26,7%
	ubytovanie a stravovanie	7,9%	10,5%	55,3%	2,6%	10,5%	13,2%
	obchodné služby	5,5%	20,3%	41,9%	12,3%	6,8%	13,1%
	ostatné služby	0,0%	21,0%	43,5%	14,5%	4,8%	16,1%

ČASŤ II. BARIÉRY PRÍSTUPU MIKROPODNIKOV, ŽIVNOSTNÍKOV A ZAČÍNAJÚCICH PODNIKOV K FINANCIÁM A NÁVRH OPATRENÍ NA ICH ODSTRÁNENIE

II.1. Prekážky prístupu mikropodnikov, živnostníkov a začínajúcich podnikov k financiám

II.1.1. Nedostatočné zabezpečenie kapitálu pri štarte podnikania

Finančná podpora začínajúcich podnikateľov a vzdelávanie budúcich ale aj súčasných podnikateľov je cieľom k tomu, aby na Slovensku existovalo zdravé podnikateľské prostredie. Vzhľadom k tomu, že živnostníci, mikropodniky a malé podniky sa významnou mierou podieľajú na zamestnanosti a tvorbe HDP zaslúži si ich podpora a rozvoj pozornosť.

Z prieskumu vyplýva, že hneď po vlastných zdrojoch pri začatí podnikania, významné množstvo živnostníkov - 45%, ktorí podnikajú do 3 rokov využilo príspevok z Úradu práce. Je pravdepodobné, že tento príspevok bol zároveň motiváciou k začiatku podnikania. Ide o nenávratný príspevok, ktorý je hradený z prostriedkov štátneho rozpočtu a Európskeho sociálneho fondu. Podmienkou je len, aby podnikateľ vydržal podnikat' aspoň 24 mesiacov. Hlavným cieľom tohto príspevku je samozamestnanie a jeho výška závisí od priemernej miery nezamestnanosti v okrese. Výška príspevku je natoľko vysoká, že pre väčšinu povolání pokryje úvodné náklady v začiatkoch podnikania. Preto tento nástroj považujeme za jeden z najvýznamnejších nástrojov aktívnych opatrení na trhu práce.

Napriek tomu sa vláda SR aktuálne zaoberá myšlienkou, ako upraviť spôsob získania príspevku na samostatnú zárobkovú činnosť. Najzásadnejšou zmenou bude zmena charakteru príspevku z obligatórneho na fakultatívny, to znamená, že nárok na príspevok pri začiatku podnikania nebude automaticky nárokovateľný. Uvažuje sa aj o zmene základne pre výpočet výšky príspevku zo stanoveného 16-násobku celkovej ceny práce na násobok celkovej ceny práce. Menej pozitívnu zmenou je plánované zníženie výšky príspevku a predĺženie

obdobia, počas ktorého je poberateľ príspevku povinný prevádzkovať samostatnú zárobkovú činnosť z dvoch na tri roky. Okrem toho sa predĺži obdobie pre opätovné poskytnutie príspevku z piatich na osem rokov. Mala by sa zlepšiť kontrola a dodržiavanie dohôd a to tak, že sa zavedenie poskytovanie príspevku na 2 etapy (60% po podpise dohody a 40% po roku prevádzkovania samostatne zárobkovej činnosti) a zavedie sa podmienka predkladania ročných správ o prevádzkovaní samostatne zárobkovej činnosti počas obdobia trvania dohody. Zároveň by sa malo zamedziť špekulatívnemu vstupu do evidencie uchádzačov o zamestnanie občanom, ktorí pozastavili samostatne zárobkovú činnosť a to tak, že príspevok sa im môže poskytnúť až po 12 mesiacoch vedenia v evidencii uchádzača o zamestnanie. Mal by sa aj zjednodušiť výpočet a zmeniť výšku príspevku s prihliadnutím na úroveň miery evidovanej nezamestnanosti v príslušnom okrese.

Cieľom týchto opatrení má byť posilnenie kontroly respektíve zamedzenie zneužívania takejto formy podpory. Okrem toho je ďalším cieľom adresnejšia podpora najmä tých regiónov, v ktorých je vyššia nezamestnanosť v porovnaní s celoslovenským priemerom.

Dopad, ktorý tieto opatrenia budú mať na podporu podnikania sa v tejto fáze dá ťažko presne identifikovať. Každopádne dá sa predpokladať, že vzhľadom na plánované opatrenia množstvo podporených podnikateľov poklesne. Zároveň prijaté opatrenia môžu zvädzať ku korupcii a to vzhľadom k tomu, že pridelenie príspevku nebude nárokovateľné a teda bude závisieť od rozhodnutia úradníkov. Pozitívom by mohol byť fakt, že podnikateľské prostredie by sa mohlo očistiť od rôznych špekulantov, čo znamená, že príspevok by získali podnikatelia, ktorí majú úprimnú snahu podnikáť.

Príspevok pri začatí podnikania síce pomôže živnostníkom - samozamestnávateľom, avšak v prípade, že živnostník potrebuje finančne náročnejšiu investíciu do podnikania a plánuje zamestnať väčší počet ľudí, je takmer výlučne odkázaný na vlastné zdroje, resp. v prípade bankového úveru je potrebné pohľadávku zabezpečiť vlastným majetkom.

Jeden z najmenej využívaných zdrojov pri začatí podnikania živnostníkov je bankový úver. Živnostníci do 3 rokov ho využili menej ako 10 krát (4,0%) v porovnaní s príspevkom na podporu podnikania. Získať bankový úver je v začiatkoch podnikania náročné, pretože banka vyžaduje dostatočné zabezpečenie, históriu spoločnosti, kvalitný podnikateľský zámer a podobne. Z tohto dôvodu je pre väčšinu živnostníkov získanie bankového úveru nereálne.

Z uvedeného vyplýva, že najväčšou prekážkou pri začiatkoch podnikania je schopnosť disponovať dostatočným objemom kapitálu a preto za najväčšiu

prekážku považujeme možnosti ako získať vlastné zdroje najmä na podnikateľské zámery, ktoré sú finančne náročnejšie, prípadne sa výsledok podnikania prejaví v dlhšom časovom horizonte.

II.1.2. Obmedzené možnosti získania externých zdrojov financovania

Na úvod je treba spomenúť, že pri analýze tejto problematiky je dôležité sledovať účel a dĺžku na akú je potrebné získať externé zdroje. Dodávateľské úvery a preddavky sú najjednoduchšia a najrýchlejšia forma ako získať externé zdroje. Niektorí podnikatelia tento zdroj získaných financií volajú aj „bezüročný úver“. Je to preto, že v porovnaní s inými zdrojmi externého financovania nie je bežné zaplatiť úroky za obchodný úver resp. poskytnúť zľavu pri zaplatení preddavku. Paradoxné však je, že tento spôsob využíva len obmedzené množstvo podnikateľov. Preddavky využíva len 1,5% mikropodnikov, 0,8% živnostníkov a 0,5% malých podnikov. Obchodné úvery 0,8% mikropodnikov, 0,5% malých podnikov a 0,3% živnostníkov.

Naopak najčastejšie sa využívajú najdrahšie formy financovania ako leasing, prečerpanie bankového účtu a bankový úver. Avšak, tak ako bolo spomenuté na úvod, primárne je dôležité sledovať účel a potrebnú dĺžku externého financovania.

Takmer vôbec sa nevyužíva služba faktoringu. Väčšina faktoringových spoločností má rádovo desiatky klientov. Dôvod je ten, že služba je administratívne náročná a sú s ňou spojené, okrem platenia úrokov, aj ďalšie fixné administratívne poplatky. Pre mikropodniky alebo živnostníkov je táto služba jednoducho príliš drahá, resp. pre faktoringové spoločnosti sú títo klienti nezaujímaví. Vhodnou službou by však mohla byť pre malé podniky, okrem krátkodobého prefinancovania možnosť spojiť službu s poistením pohľadávok prostredníctvom bezregresného faktoringu.

Vo veľmi zlom svetle sa ukazuje využívanie dotovaných bankových úverov a podriadených úverov. Tento spôsob využilo len 0,3% podnikateľov za ostatných 12 mesiacov. Z tohto ukazovateľa je zrejmé, že podpora živnostníkov, mikropodnikov a malých podnikov zo strany štátu a ostatných štátnych inštitúcií je slabá. V tomto smere by mohol byť štát viac nápomocný. Z prieskumu ďalej vyplýva, že väčšina externých zdrojov bola použitá na prevádzku, nie na investície.

II.1.3. Nedostatočná podpora výskumu a inovácií

Získané finančné prostriedky z úverov používajú podnikatelia najčastejšie ako prevádzkový kapitál. Zhodne takmer vo viac ako 70%.

Úver ako investíciu používa takmer štvrtina malých podnikov 24,3%, živnostníci 17,8% a mikropodniky 9,8% - sú na tom v tomto smere horšie. Z tohto hľadiska nie je použitie úveru ako investície nijako prekvapujúce. Malé podniky z hľadiska veľkosti výroby, či poskytovaných služieb viacej plánujú, zamestnávajú viacej ľudí a preto majú aj väčšie investičné výdavky.

Je však alarmujúce, že žiadny z podnikateľov nepoužíva získané úverové prostriedky na rozvoj medzinárodných aktivít. Pritom Slovensko má z geografického hľadiska výbornú polohu. Pri kombinácii s absenciou jazykovej bariéry pri vstupe, napríklad na český trh je to premárnená príležitosť. Rovnako je možné, že firmy rozvoju medzinárodných aktivít neprikladajú dôležitosť alebo majú obavy zo vstupu na trh. Nepoznajú trh, legislatívu a pod.

O málo lepšie je na tom propagácia vlastnej firmy. Je možné predpokladať, že podnikatelia nepotrebujú propagáciu alebo považujú použitie požičaných finančných zdrojov do propagácie za veľký risk.

Rovnako z prieskumu vyplýva, že len obmedzené množstvo podnikateľov investuje do výskumu a vývoja. Pritom hnacím motorom najrozvinutejších ekonomík na svete je práve výskum a vývoj. Pri porovnaní Slovenska s inými krajinami s podobným počtom obyvateľov sú najmä Švédsko a Fínsko vzorovým príkladom ako môže súkromný sektor rozvíjať nové technológie.

Preto pre rozvoj podnikania s vyššou pridanou hodnotou je potrebné podporovať spoločnosti s ambíciami vlastného vývoja a výskumu prípadne také, ktoré prídu s revolučnou myšlienkou v oblasti inovácií.

II.1.4. Nedostatočné vzdelávanie začínajúcich a existujúcich podnikateľov v oblasti zabezpečenia financovania podnikateľskej činnosti

Z prieskumu vyplýva, že mnoho podnikateľov bez ohľadu na to, či s podnikaním začínajú alebo už podnikajú, nevyužíva finančné nástroje, ktoré sú bežne dostupné na finančnom trhu. Mnohým podnikateľom sa stáva, že sú zaujatí len úzkym okruhom vedomostí vo vlastnom predmete podnikania, pričom nevnímajú širšie súvislosti podnikateľskej činnosti. Buď sú príliš konzervatívni

alebo (čo je asi častejší prípad) je to z nevedomosti, resp. nedostatku informácií, v dôsledku toho je využitie variabilných foriem financovania pod svojim potenciálom.

Preto by mal štát a ním určené inštitúcie hľadať spôsoby, ako zvýšiť finančnú gramotnosť podnikateľov, ktorá priamo nadväzuje aj na ďalšie činnosti, a to najmä, nie však výlučne, na marketing a vyjednávacíe schopnosti v oblasti financií a obchodu.

II.1.5. Nedostatočné informovanie o možnostiach získania podpory z verejných zdrojov

Nestačí informácia na webe alebo na nástenke na ministerstve či inej štátnej inštitúcii. Hlavným cieľom štátnej podpory by malo byť okrem podpory a rozvoja podnikateľského prostredia aj vytvorenie systému alebo spôsobu ako nastaviť získanie štátnej podpory, aby bolo spravodlivo získateľné pre všetkých podnikateľov. Cieľom by malo byť, aby sa o podporu mohol uchádzať čo najväčší počet firiem.

Z prieskumu vyplýva, že takmer 60% podnikateľov ani len neuvažuje o požiadanie o štátnu podporu, resp. nemá ju záujem využiť. Nedôverujú systému a spôsobu pridelovania štátnych dotácií, prípadne si myslia, že tieto sú určené len pre veľké a zahraničné spoločnosti.

II.2. Návrh opatrení na zjednodušenie prístupu mikropodnikov, živnostníkov a začínajúcich podnikov k financiám

II.2.1. Nedostatočné zabezpečenie kapitálu pri štarte podnikania.

DAŇOVÉ ÚĽAVY INVESTOROV PRE ZAČÍNAJÚCICH PODNIKATEĽOV

Začínajúci podnikatelia sú najzraniteľnejšou a zároveň najrizikovejšou skupinou na trhu. Dôvodov, prečo je tomu tak, je viacero. Môže to byť dané menšími skúsenosťami, neznalosťou trhu, zlým alebo nedokonalým podnikateľským plánom a podobne. Vo veľa prípadoch je však dôvodom zlyhania nedostatočné finančné krytie. Najmä v začiatkoch podnikania je náročné zabezpečiť si dostatočný investičný kapitál, dostatočný odbyt alebo prefinancovať úvodné obdobie, ktoré je často krát spojené s finančnou stratou, ktorú je potrebné sanovať. Z tohto dôvodu je potrebné nájsť spôsob, ktorý pomôže pri tvorbe investícií do podnikateľských odvetví, ktoré sú z hľadiska domácich a zahraničných investorov alebo investičných fondov nezaujímavé a ktoré na trhu vypíňajú najmä živnostníci, mikropodniky a malé podniky.

Finančné úspory slovenských domácností len v slovenských bankách boli ku koncu roka 2012 na úrovni 25,1 miliardy EUR², čo vychádza na cca 4 600 EUR na každého obyvateľa Slovenska vrátane detí. Tieto peniaze dávajú obrovský potenciál na tvorbu investícií, podporu a rozvoj podnikania. Z tohto dôvodu by mala vláda a kompetentné štátne inštitúcie zvážiť vytvorenie podmienok ako motivovať vlastných občanov k rozvoju podnikania na Slovensku. Takýmto motivátorom by mohla byť daňová úľava alebo iné finančné zvýhodnenie v prípade investovania finančných prostriedkov do podnikania.

Win-win pôžička - Belgicko

Pozitívnym príkladom v oblasti daňových úľav pri investovaní finančných prostriedkov do podnikania je win-win pôžička. Flámska vláda podporuje investorov - jednotlivcov, aby poskytli úvery začínajúcim podnikateľom. Každý, kto ako priateľ, známy alebo príbuzný, poskytuje win-win pôžičku začínajúcemu

² Zdroj: Národná banka Slovenska

podnikateľovi, dostane ročné zníženie dane vo výške 2,5% zo sumy výšky poskytnutého úveru. Win-win úver je jednoduchšie získateľný pre mladých a začínajúcich podnikateľov najmä od svojich blízkych známych alebo priateľov. Win-win úver je podriadeným dlhom vo výške maximálne 50 000 EUR. Úver je poskytnutý na osem rokov a musí byť splatený včas. V prípade, že podnikateľ nie je schopný splácať úver včas, investor dostane možnosť jednorazového odpočtu dane vo výške 30% nesplatenej dlžnej sumy.

MIKROÚVERY PRE ZAČÍNAJÚCICH A EXISTUJÚCICH PODNIKATEĽOV

Jednou z najčastejších foriem podpory a rozvoja podnikania zameraného na živnostníkov a mikropodnikateľov je mikroúverový alebo mikropôžičkový program. Tento spôsob je zameraný na rozvoj malého podnikania. Cieľovou skupinou sú podnikatelia s oblasťou podnikania s nižšími investičnými a prevádzkovými finančnými potrebami. Môžu to byť živnostníci (samozamestnávateľia) rovnako ako mikrofirma pôsobiaca v oblasti cestovného ruchu. Tento typ finančného nástroja má pomôcť najmä subjektom, ktorých možnosť získať externé zdroje je značne obmedzená a bežné trhové produkty sú pre nich nedostupné. Môže to byť v dôsledku krátkej histórie podnikania alebo nedostatočného zabezpečenia. Dôvodov, ako aj oblastí podnikania je mnoho a táto forma podpory podnikateľov sa pri dostatočnom risk manažmente, ako aj vhodnej kontrole využitia finančných príspevkov môže stať jednou z najdôležitejších a najľahšie získateľných.

Mikroúver pre „malé firmy“ - Rakúsko

Cieľom tohto programu je podporiť novozaložené, prevzaté a existujú ekonomicky nezávislé malé podniky vo všetkých odvetviach podnikania s výnimkou odvetvia cestovného ruchu a voľného času, k získaniu malých pôžičiek. Austria Wirtschafts-Service Gesellschaft (AWS) čo je Rakúska organizácia zodpovedná za podporu týchto investičných úverov alebo úverov ktoré sú použité ako prevádzkový kapitál. Spoluúčasť na projekte je do 80% z výšky investície a maximálna výška úveru je vo výške 30 000 EUR .

Štúdia uskutočnená AWS ukazuje, že prístup k financovaniu mikropodnikov a malých podnikov je často ťažký najmä v dôsledku nepriaznivých ekonomických podmienok. Preto možnosť získať finančné prostriedky za prijateľných podmienok robí financovanie menších projektov možným. V roku 2009 bolo poskytnutých viac ako 200 mikro-pôžičiek. V prvom polroku 2010 bolo schválených o viac ako 40% projektov v porovnaní s celým rokom 2009.

MIKROÚVERY A PORADCA PRI PODNIKANÍ

Možnosť získať úver je pri začiatkoch alebo pri rozvoji podnikania určitou výhodou. Napriek tomu sa často stáva, že úvery najmä do start-upov zlyhávajú. Podnikatelia nie sú schopní platiť úver včas alebo vôbec. V takomto prípade by mali existovať kontrolné nástroje alebo preventívne mechanizmy, ktoré zabezpečia, že úver bude splácaný riadne a včas. Kontrolným mechanizmom môže byť kontrola účelnosti vynaložených prostriedkov. Z hľadiska prevencie by mal existovať spôsob ako minimalizovať situáciu, kedy sa podnikateľ dostane do finančných problémov a prestane splácať úver.

Z vyššie uvedeného potom vychádza ako vhodný preventívny mechanizmus, odborná vzdelaná pomoc začínajúcemu alebo aj existujúcemu podnikateľovi v podnikaní. Niekedy sa stáva, že aj podnikatelia s vyštudovanými vysokými školami v podnikaní zlyhávajú. Realita a teoretické vedomosti nadobudnuté v škole sú často od seba vzdialené. Výborným riešením by preto mohol byť poradca - „coach“.

Coach

V preklade tréner. Slovo coach alebo tréner je zaužívaný pojem najmä v športe. Tréner dohliada na športovú prípravu svojho zverenca, usmerňuje ho a radí mu. Rovnako je to aj v prípade tzv. business coachov, ktorých úlohou je rovnako radiť a usmerňovať podnikateľa. Pritom nemusí ísť výhradne o novo začínajúceho podnikateľa.

Mal by to byť človek ideálne z odvetvia podnikania, v ktorom firma pôsobí to však nie nevyhnutnosťou. V začiatkoch podnikania je dôležité zvládnuť základné veci, ktoré sú v zásade pre každý typ podnikania rovnaké. To znamená ako, na čo a kedy použiť hotovosť. Sledovanie prevádzkových nákladov, sledovanie výroby a zásob, hľadanie odbytu, kontrola zaplatených faktúr a pod. Okrem toho by mal coach rozvíjať v podnikateľovi tzv. soft skills.

Soft skills

Doslovne preložené jemné zručnosti. Za také sa považujú hlavne komunikačné zručnosti. To znamená komunikácia s obchodnými partnermi, zamestnancami a pod. V rôznych typoch podnikania je potrebná rôzna úroveň soft skills, avšak v prípade majiteľa spoločnosti sa očakáva, že najmä jeho obchodné vyjednávacíe schopnosti budú na vysokej úrovni.

Obchodné vyjednávanie

Ak sa pozrieme na graf č. 13, je z neho zrejmé, že podnikatelia sa nesnažia so svojimi dodávateľmi dohodnúť, napríklad na poskytnutí dodávateľského úveru. Pritom takáto forma sa môže uplatniť pri nákupe napríklad finančne náročnej technológie, kedy banka alebo leasingová spoločnosť odmietne financovanie. Dodávateľská spoločnosť môže byť finančne zdatnejšia a dokáže refinancovať nákup takejto technológie.

Z rovnakého grafu vyplýva, že len v malej miere sú využívané preddavky. Žiadosť o preddavok pritom nepôsobí pozitívne len na cash flow a prevádzku firmy, ale aj ako zábezpeka v prípade, že odberateľ pohľadávku nezaplatí. V takom prípade sa čiastočne eliminujú straty z nezaplatenia.

Vzdelávanie v oblasti marketingu

Mnoho podnikateľov zanedbáva marketing. Považujú ho za vysoký náklad, ktorý neprináša žiadny úžitok alebo otázný úžitok. Opak je však pravdou. V súčasnosti sú moderné spôsoby ako relatívne lacno, efektívne a merateľne z hľadiska nákladov propagovať vlastnú firmu. Podnikatelia s menším obratom a zároveň s menšími možnosťami v oblasti marketingu by mohli byť vzdelaní do formy on-line marketingu. Propagovať sa dá na špecializovaných portáloch, dopytových alebo aukčných portáloch.

Mikroúvery s coachingom - Holandsko

Vhodným príkladom by nám mohla byť skúsenosť z Holandska, kde sa kombinuje koučovanie s poskytnutými mikroúvermi až do výšky 35 000 EUR. Cieľová skupina sú podnikatelia, ktorí potrebujú malé pôžičky a nemôžu sa so svojou žiadosťou obrátiť na banku alebo potrebujú koučovanie.

V prípade, že podnikateľ ešte nemá vypracovaný podnikateľský plán, môže mu s ním pomôcť coach. Coach má kontakty na veľkú regionálnu sieť a môže pomôcť podnikateľom aj v iných oblastiach, ktoré sú dôležité pre úspech ich podnikaní.

Projekt funguje od roku 2009 a jeho cieľom je v nasledujúcich 2 rokoch poskytnúť aspoň 1 500 úverov v priemernej hodnote 10 000 EUR. K tomu bolo vyčlenených 15 miliónov EUR. Náklady na koučing je náročné odhadnúť, pretože je ťažké určiť koľko hodín koučingu bude potrebných, to bude závisieť od počtu a podnikateľskej vyspelosti jednotlivých žiadateľov.

IkSmartStart - Holandsko

Podobný systém s coachom aplikovali opäť v Holandsku. Od roku 2008 v programe IkStartSmart podporujú začínajúcich podnikateľov. V priebehu prvých dvoch rokov dostalo podporu business coacha viac ako 1000 začínajúcich podnikateľov. Coach testuje podnikateľov na rôzne zručnosti a dáva im spätnú väzbu. Tí sa zároveň môžu pýtať na rôzne veci, ktoré ich zaujímajú a problémy, ktoré ich trápia a samozrejme dostanú relevantnú odpoveď. Systém v Holandsku sleduje aj umiestnenie takejto pomoci z hľadiska veku, odboru podnikania, rasy, miesta podnikania a pohlavia. Tento spôsob pomoci dokáže podnikateľovi pomôcť určiť druh podpory, ktorý potrebuje aj v nadväznosti na spôsob financovania jeho podnikania. Na spôsob pomoci sú veľmi pozitívne reakcie od obchodných komôr a miestnych úradov na podporu podnikania.

II.2.2. Obmedzené možnosti získania externých zdrojov financovania

PODPORA ZÍSKANIA EXTERNÝCH ZDROJOV

Niektoré investičné projekty sú finančne náročné prípadne je v nich zvýšené riziko zlyhania úveru. V takom prípade navrhujeme spoluprácu komerčných bánk spolu so štátnymi podpornými mechanizmami pri financovaní investičných aktivít. V prípade, že komerčná banka vyhodnotí podnikateľský zámer ako životaschopný, avšak z akéhokoľvek dôvodu sa nechce alebo nemôže podieľať na jeho plnom poskytnutí, mala by mať možnosť pri presne stanovených kritériách požiadať štátom riadenú inštitúciu o podporu. Podpora v takejto forme by mohla byť formou podriadeného úveru a žiadala by o neho financujúca banka, nie podnikateľ - žiadateľ. Výhody takéhoto modelu sú najmä takmer žiadne administratívne náklady na risk management, keďže posúdenie podnikateľského zámeru by bolo úplne v kompetencii banky. Takouto formou spolufinancovania je model z Belgicka.

SOWALFIN - Belgicko

Pozitívnym príkladom nám môžu byť viac ako 10 ročné skúsenosti SOWALFIN, čo je regionálne Valónske združenie pre financovanie malých a stredných podnikov v Belgicku. Cieľom združenia je podporiť tvorbu a rozvoj malých podnikov vo Valónsku. Jednou z jeho aktivít je poskytnúť podriadené úvery ako doplnok k financovaniu bánk. Hlavná činnosť je poskytovať investičnú podporu

na nákup budov, strojov a zariadení alebo dokonca na akvizíciu celého podniku. Zároveň je možné získať podporu aj na rozvoj pracovného kapitálu.

Výška podriadeného úveru sa pohybuje od 25 000 EUR do 350 000 EUR, tak aby neprekročil 40% z výšky investície vrátane spolufinancovania podniku k výške poskytnutého bankového úveru. Tento typ podpory je poskytnutý na rovnakú dobu ako bankový úver a môže byť dlhší ako 10 rokov. Avšak v prípade, že bola poskytnutá iná štátna podpora, nesmie táto presiahnuť 50% celkovej investície.

Zaujímavosťou je, že o tento typ produktu nežiada podnik, ale banka, ktorá projekt financuje. Preto z hľadiska ručenia nie je požadované žiadne ručenie od podniku, ktorý získal podporu, ale je požadované zo strany banky a to až do výšky jednej tretiny investície, ktorú SOWALFIN poskytol.

Takáto forma partnerstva je dohodnutá s 15 bankami, ktoré pôsobia vo Valónsku. Vzhľadom k tomu, že žiadosť o úver ako aj celý podnikateľský zámer je analyzovaný bankou, SOWALFIN má minimálne administratívne náklady, a preto môže poskytnúť atraktívne sadzby na takýto typ podriadeného úveru. Výška úroku je menej ako 2% p.a.

Od novembra 2002 bolo SOWALFIN-om poskytnutých 1 072 podriadených úverov v celkovej hodnote viac ako 164 miliónov EUR. Obrovskou výhodou je rýchlosť akou sú finančné prostriedky k dispozícii. Rozhodnutie o poskytnutí úveru je v lehote dvoch týždňov. Zároveň podniky nemusia splniť žiadne formálne podmienky, keďže celá táto agenda je v kompetencii spolufinancujúcej banky.

ZÁRUKY A ZÁBEZPEKY ZA PODNIKATEĽOV

Na finančnom trhu existujú rôzne finančné produkty, ktoré podnikajúcim subjektom poskytujú rôzne formy externého financovania. Ako vyplýva z nášho prieskumu, tak najčastejším spôsobom externého financovania je bankový úver, buď investičný účelový alebo bezúčelový. Za ním nasleduje opäť bankový produkt, a to povolené prečerpanie - kontokorentný úver a následne je to leasing. V prípade, že chce štát pomôcť pri rozvoji podnikania a nemá na to dostatok voľných prostriedkov avšak disponuje kvalifikovaným a kvalitným ľudským kapitálom na posúdenie podnikateľského zámeru, môže byť vhodným doplnkom finančných produktov záruka alebo zábezpeka. Štátom riadená inštitúcia by bankou predložený podnikateľský zámer vyhodnotila a mohla poskytnúť za odplatu záruku za úver. Takýto model by si vyžadoval úzke prepojenie komerčného bankovníctva a štátom riadenej inštitúcie.

Nemecký mikroúverový fond

Nemecký model fondu podporujúceho mikrofinancovanie, ktorý bol založený v septembri 2006. Aj keď je tento systém stále vo svojej pilotnej fáze zahŕňa garančný fond, ktorý za poplatok preberá celé riziko pred zlyhaním úveru. Tento produkt je určený pre všetky banky, ktoré poskytujú mikroúvery. Fond je podporený dvoma rozvojovými bankami (GLS banka a Nemeckou rozvojovou bankou) a dvoma nemeckými ministerstvami, ministerstvom hospodárstva a ministerstvom technológií, práce a sociálnych vecí. Ak chcú mať banky zabezpečené poistné krytie z fondu musia spolupracovať s regionálnym mikrofinančnými inštitúciami (napr. podnikateľský inkubátor), ktoré sú akreditované Nemeckým mikrofinančným inštitútom - DMI (je združenie zastupujúce záujmy 54 mikrofinančných inštitúcií). Úloha mikrofinančných inštitúcií je poskytovať poradenstvo a posúdiť podnikateľský zámer. V prípade, že sa domnievajú, že tento podnikateľský zámer má životaschopný obchodný model, dávajú odporúčanie banke, aby poskytla bankový úver, za ktorý sa zaručia. Takto mikrofinančný fond zaručí celú výšku úveru. Mikrofinančné inštitúcie následne sledujú a spravujú vzťahy s dlžníkom v mene úverujúcej banky. Takýto model oslobodzuje banku od veľa administratívnych nákladov spojených s úverom. Banka zaplatí mikrofinančnej inštitúcií poplatok za záruku v závislosti od úrokovej miery.

Výhodou tohto modelu je fakt, že existuje úzka väzba medzi poradenskými službami mikrofinančných inštitúcií a financujúcou bankou a to počas celého priebehu úveru. Zvyšuje to šance podniku pri získavaní financovania a zároveň aj pravdepodobnosť splácania úveru. Okrem toho prístupenie mikrofinančných inštitúcií, ktoré odporúčajú úvery a tým pádom sú zodpovedné za omeškanie podnikov. Takto je je zaistená maximálna snaha mikrofinančných inštitúcií odporúčať len také projekty, ktoré sú skutočne potenciálne profitabilné.

II.2.3. Nedostatočná podpora výskumu a inovácií

PODPORA PODNIKOVÉHO VÝSKUMU A INOVACÍÍ

Výskum a inovácie je sú jedným z najdôležitejších faktorov ako si zachovať ekonomický rast. Vhodnou, citlivou a cielenou podporou je možné získať konkurenčné výhody najmä v porovnaní so zahraničnou konkurenciou. Mnohé úspešné príbehy zahraničných firiem hlavne zo Spojených štátov amerických dokazujú, že aj z „garážovej“ firmy sa môže pri správnej podpore stať medzinárodný hráč na globálnom trhu. Keďže na Slovensku je veľmi

obmedzený prístup k venture kapitálu a takmer neexistuje obchodovanie na burze, je náročné získať externých investorov do často rizikových a odvážnych projektov. Preto by malo byť zámerom a úlohou vlády podporovať výskum a inovácie. Mal by sa vytvoriť fond, ktorý dokáže podporiť odvážne a rizikové investície pre mikrofirmy a malé podniky.

NOVALLIA - BELGICKO

NOVALLIA je dcérska spoločnosť SOWALFIN (Valónske regionálne združenie pre financovanie malých a stredných podnikov), bola založená v roku 2009. Jej poslaním je financovať nové projekty v širšom rozsahu v rámci malých a stredných podnikov nachádzajúcich sa vo Valónsku.

Cieľom je poskytnúť pomoc malým podnikom pri problémoch so získavaním financovania rizikových projektov. Inovatívny charakter tohto projektu spočíva v poskytnutí financií na úpravu alebo modernizáciu konečného výrobku spoločnosti alebo na úpravu a modernizáciu výrobného procesu potrebného na výrobu konečného výrobku alebo dokonca pre distribučný proces. Z tohto dôvodu projekty, ktoré sú vhodné na tento typ podpory sú veľmi blízko trhu. Na toto opatrenie bolo vyčlenených 46 miliónov EUR z regionálnych zdrojov a štrukturálnych fondov EÚ v rozpočtovom období 2007-2013. NOVALLIA pravidelne zverejňuje výzvy na projekty, pre malé a stredné podniky vo Valónsku. Žiadosti sú vyberané nezávislou multidisciplinárnou komisiou.

NOVALLIA je spoločnosť s ručením obmedzeným, ktorá poskytuje financie len vo forme podriadených úverov s pevnou úrokovou sadzbou, ktorá je minimálne na úrovni EURIBOR sadzby a jej výška závisí dĺžke úveru.

V prípade, že firma podniká menej ako 6 rokov a ročne investuje 15% svojich prevádzkových nákladov do výskumu a vývoja aspoň počas troch rokov pred podaním žiadosti, v takom prípade môže byť poskytnutá úroková sadzba vo výške 2%.

Úver od NOVALLIA je poskytovaný na dobu maximálnu desiatich rokov a maximálna výška pomoci na jeden projekt je 500 000 EUR a pokrýva maximálne 40% potrieb financovania projektu.

II.2.4. Nedostatočné vzdelávanie začínajúcich a existujúcich podnikateľov v oblasti zabezpečenia financovania podnikateľskej činnosti

VZDELÁVANIE PODNIKATEĽOV

Úlohou vlády by malo byť vytvorenie vhodného systému vzdelávania začínajúcich aj existujúcich podnikateľov v oblasti zabezpečenia financovania pre svoje podnikanie.

Vláda by mala v súčinnosti so strednými a vysokými školami vytvoriť vzdelávacie programy pre vzdelávanie budúcich podnikateľov. Primárny cieľ finančného vzdelávania by malo byť vzdelávanie v oblasti zabezpečenia si dostatočného kapitálu pre štart a rozvoj podnikania.

Okrem kvalitnejšej a väčšej angažovanosti štátu v študijnom procese na stredných a vysokých školách by mala existovať aj forma následného štúdia. Táto by bola určená pre podnikateľov, ktorí si chcú rozšíriť svoje vedomosti a schopnosti pri rozvoji svojho podnikania. Takto by existujúci podnikatelia získali návod ako si efektívne zabezpečiť financie pre svoje podnikanie.

V oboch prípadoch má byť cieľom vysvetlenie fungovania finančného trhu a jeho produktov, tak aby podnikatelia vedeli využiť vhodný finančný nástroj pri svojom podnikaní alebo aby sa nebáli ich využitia. Inšpiráciou by nám mohli byť niektoré zahraničné programy.

Akčný program vzdelávania podnikateľov - Holandsko

Tento program, ktorý bol odštartovaný v januári 2008 má za hlavný cieľ zvýšiť množstvo vzdelávacích inštitúcií, ktoré sú integrované do vzdelávacieho procesu v oblasti podnikania, pomôcť pri ich organizácii, pri spájaní s podnikateľským prostredím a stanoviť učebné osnovy. Dôsledok týchto opatrení má byť väčšia angažovanosť žiakov a študentov do podnikania, respektíve motivácia k podnikaniu po absolvovaní študijného programu.

Ide najmä o vzdelávací systém, ktorý umožňuje rozmýšľať mladým ľuďom o možnostiach, ktoré ponúka podnikanie a naučiť ich know-how, samostatne rozmýšľať, získať potrebné zručnosti a zároveň ich naučiť akým spôsobom zabezpečiť financie pre svoje podnikanie. Z tohto dôvodu holandská vláda podporuje prostredníctvom integrovaného prístupu k podnikaniu oblast'

vzdelávania už od základnej školy až po univerzitu. Ministri hospodárstva, školstva, kultúry a vedy podporujú podnikanie v rámci vzdelávania už od roku 2000. Tento proces bol zastrešený organizáciami v oblasti vzdelávania a podnikateľskou sférou. Od roku 2008 je viac zameraný na investovanie do vytvorenia celonárodnej siete s cieľom podporiť prenos poznatkov medzi vzdelávacími inštitúciami a teda aj na učiteľov a podnikateľov. Cieľom je na základe zrealizovaných viacerých projektov vymieňať si informácie, čo je lepší prístup než vytvárať závery na základe jedného zrealizovaného projektu. Od roku 2008 sa akčný program Vzdelávania a podnikania zameriava na niekoľko smerov: 1. Vzdelávacie a podnikateľské siete. Školy nastavili proces ako sa „zosieťovať“ a takýmto spôsobom spoločne s podnikmi stimulovať študentov, učiteľov a vedúcich pracovníkov škôl na učenie sa ako sa správať v podnikaní. 2. Vytvorenie národného certifikátu pre podnikanie v strednom odbornom vzdelávaní a vysokoškolskom vzdelávaní. 3. Viac podnikania v osnovách vyššieho vzdelávania prostredníctvom väčšieho počtu stredísk podnikania. 4. Programy prípravy na podnikanie. V spolupráci s Holandským inštitútom pre vzdelávacie programy (SLO), sa zaviedol program „trénuj trénera“ vytvorené pre vzdelávanie pedagogických pracovníkov. 5. Nastavenie výmenných programov zameraný na potenciálnych podnikateľov (v súčasnosti študentov) v súvislosti s Kauffmanovou nadáciou 6. Meranie efektov, tak aby bolo možné urobiť závery a výstupy z akčného programu a aby sa dalo zistiť, ktoré z opatrení malo aký reálny dosah na podnikanie.

Vzhľadom na vysokú úroveň finančného prostredia v Holandsku sa študenti naučia spôsobom, ako si zabezpečiť financie v prípade, že sa rozhodnú podnikáť. Tieto informácie sa týkajú týchto finančných produktov resp. oblastí: financovanie startupu, leasing vybavenia a technológií, mikropôžičky, nehnuteľnosťou zabezpečené úvery, úvery zabezpečené inou osobou, podnikateľské inkubátory, obchodovanie na burze s vlastnými firemnými akciami, zabezpečenie venture kapitálu.

Následný prieskum medzi študentmi, ktorí absolvovali akčný program vzdelávania podnikateľov realizovaný v roku 2010 zistil, že až 23% študentov uviedlo, že sa určite chcú stať podnikateľmi. Pri podobnom prieskume v roku 2007 to bolo len 13%. V tomto období to znamená, že od roku 2007 až 2010 prišlo k zvýšeniu záujmu o podnikanie najmä vďaka uskutočneným zmenám vo vzdelávaní. Takýmto spôsobom holandská vláda povzbudzuje budúcich ekonomicky aktívnych občanov, aby sa nebáli podnikáť a dáva im aj návod ako to urobiť.

Škola podnikovej následnosti - Jatkajakoulu - Fínsko

Cieľom je vytvoriť vzdelávací program, ktorý poskytne možnosť ako vykonať riadenú zmenu, kedy sa zo študenta stáva pokračovateľ v podnikaní iného podnikateľa, to znamená, že sa stáva jeho nástupcom. Cieľom je posilniť spoluprácu medzi rôznymi stranami v oblasti obchodu a vychovať 2 000 vhodných pokračovateľov, ktorí budú schopní a pripravení pokračovať v podnikaní do roku 2013. (Program bol zahájený v roku 2004).

Jatkajakoulu sa skladá z nasledujúcich modulov: 1. Študent - pokračovateľ plán osobného rozvoja 2. Rozvoj študenta a jeho právomoci pri prevzatí spoločnosti 3. Výkon zverených právomocí 4. Osobné stretnutia a zdieľanie skúseností účastníkov Jatkajakoulu.

Podnikateľ pokračovateľ získava skúseností a informácie od svojho mentora. Ten mu radí ako získal financie pri začiatkoch svojho podnikania a rovnako, v prípade, že ich bude v budúcnosti potrebovať pre rozvoj podnikania, akým spôsobom si ich zabezpečil v minulosti on.

Je to jednoduchý model ako prepojiť dva existujúce zdroje, študentov, potenciálnych podnikateľov, a aktuálnych aktívnych podnikateľov, ktorí sa vzdali podnikania (alebo sa ho plánujú vzdať) a svoje skúseností odovzdávajú svojim nástupcom. Tento model je veľmi jednoduché pochopiť a zrealizovať, prípadne ho adaptovať na regionálne podmienky.

II.2.5. Nedostatočné informovanie o možnostiach získania podpory z verejných zdrojov

Navrhujeme vylepšiť súčasný systém zverejňovania možnosti získania štátnej podpory. V súčasnosti sú možnosti získania rôznych štátnych podpôr zverejňované spravidla na webových portáloch jednotlivých ministerstiev resp. iných štátnych inštitúcií. Navrhujeme vytvoriť samostatný portál, na ktorom bude možné vyhľadať si typ štátnej podpory, podľa rôznych kritérií. A to najmä nie však výlučne na základe regiónu v ktorom sa podpora poskytuje, predmet podnikania, výška podpory a podobne.

Okrem toho, navrhujeme, zlepšiť imidž v očiach podnikateľov z hľadiska korupčného správania sa pri získavaní štátnej pomoci. Zlepšiť kontrolu poskytovaných dotácií a zároveň spropagovať „success story“ úspešných podnikateľov, ktorí využili podporu a sú v podnikaní úspešní. Napríklad, len

málokto vie, že Sygic je projekt, ktorý vznikol s podporou Programu rizikového kapitálu realizovaného NADSME.

NADSME by mohla vytvoriť informačnú službu, ktorá by zabezpečovala aktuálne a komplexné informácie o možnostiach podpory MSP. Zároveň by boli realizované podporné marketingové aktivity (PR články, ideálne v printových médiách ktoré sa venujú podnikaniu a ekonomike), ktoré by sa týkali prezentácie úspešných programov a projektov podpory MSP.

Ďalšie navrhované opatrenia

- zlepšiť informácie o štátnych dotáciách, podľa grafu č. 40 neuvažuje o využití dotácií až 58% podnikateľov čo je alarmujúce číslo.
- zaviesť vzdelávanie v oblasti znalosti produktov finančného trhu už na stredných školách a zároveň učiť študentov finančnej samostatnosti a učiť ich spôsobom ako narábať so zverenými peniazmi.
- realizovať kurzy a semináre pre existujúcich podnikateľov s cieľom pomôcť im zorientovať sa v ponuke finančných služieb.
- pre rozvoj zahraničnej spolupráce zaviesť dotované tematicky orientované (predmet činnosti podnikateľa) jazykové kurzy, na začiatok ideálne v prihraničných oblastiach.
- NADSME v spolupráci s SZRB - porozmýšľať nad zavedením služby krátkodobého prefinancovania pohľadávok, navrhujeme istú formu „mikrofaktoringu“.

ZHRNUTIE

- Vlastné úspory použili na začiatok podnikania viac ako štyri pätiny všetkých podnikateľov 82,3%. Príspevok pri začatí podnikania z Úradu práce využilo 15,3% čo je takmer rovnako ako bankový úver 15,2%. Úspory iných členov rodiny použila približne desatina podnikateľov 11%. Oblúbeným zdrojom je aj pôžička od známych alebo príbuzných 6,6%. Ostatné typy externých zdrojov využili začínajúci podnikatelia len v malom množstve.
- Stav v súčasnosti a pred začiatkom hospodárskej krízy sa podľa tretiny opýtaných 33,9% nezmenil. Druhá tretina 28,6% nevedela situáciu relevantne posúdiť. K horšiemu sa zmenil stav podľa 21,6% a podľa 10,7% sa dokonca stav výrazne zhoršil. Iba viac ako 5,2% opýtaných si myslí, že stav sa zmenil k lepšiemu.
- Takmer pre polovicu respondentov 43,1% nepredstavuje pre ich firmu nepriaznivá situácia v získavaní externých zdrojov žiadnu prekážku. Tretina ju považuje len za miernu prekážku, konkrétne 31,7%. Ako vážnu prekážku ju uviedlo 17,6% opýtaných a len 7,6% ju považuje za rozhodujúcu prekážku vo svojom podnikaní.
- Dve tretiny firiem 61,3% nevyužili v predchádzajúcich 12 mesiacoch žiadne externé zdroje. Bankový úver bol za posledných 12 mesiacov najčastejším zdrojom externého financovania podnikov, využilo ho 15,4% podnikateľov. Druhým najčastejším externým zdrojom bola opäť banková služba a to prečerpanie bankového účtu 10,4%. Leasing uviedlo ako zdroj externého financovania 9,6% podnikateľov kým ostatné pôžičky od príbuzných a známych 5,9% podnikateľov. Ostatné spôsoby získania externých zdrojov boli z hľadiska frekvencie využitia menej významné.
- Z oslovených podnikateľov nežiadalo o úver 86,5%. Plne uspokojených bolo 9% z opýtaných. Čiastočne uspokojených bolo 3,3% a 1,2% neboli vôbec uspokojení. Z podnikateľov, ktorí boli uspokojení bol pomer úspešností nasledovný: živnostníkov bolo plne úspešných pri žiadosti

o úver až 71,4%, čiastočne úspešných bolo 20,4% žiadateľov a len 8,2% bolo neúspešných. Mikropodniky boli úspešné takmer v dvoch tretinách 60%. Tretina bola čiastočne úspešná 31,1% a iba 8,9% mikropodnikov bolo neúspešných pri žiadosti o bankový úver. Malé podniky boli plne úspešné v 68,3%, čiastočne úspešné v 22% a 9,8% bolo neúspešných.

- Najčastejšia žiadosť o úver bola v intervale od 10 000 € do 30 000€, takmer tretina podnikateľov 31,7%. Menej ako 10 000 € žiadalo 27,6% podnikateľov. Od 100 000 € do 500 000 žiadalo 21,1%. Od 30 000 € do 100 000 € žiadalo 12,2% a nad 500 000 € len 7,3% všetkých podnikateľov.
- Prevádzkový kapitál bol najčastejším účelom využitia získaných externých finančných prostriedkov a to až v 71,5% prípadoch. Na investičné nákupy nehnuteľnosti, dopravného prostriedku alebo strojov použilo finančné prostriedky 17,1% podnikateľov. Iné dôvody využitia uviedlo až 7,3% podnikateľov. Z nich najčastejším dôvodom bolo splatenie starých záväzkov alebo iných dlhov.
- Ručenie nebolo požadované až v tretine prípadov 33,3%. Ručenie nehnuteľným majetkom požadovali takmer v tretine prípadov 31,7%. Iným spôsobom bolo požadované ručenie v 7,4% prípadov, najčastejšie to bola blanco zmenka. Pohľadávkami ručili v 6,5% prípadov. V ostatných zhodne po 5,7% , presnejšie ručením inou osobou, hnutelným majetkom alebo zásobami.
- Nedostatočné zabezpečenie úveru bolo dôvodom zamietnutia v 42,3% plne neuspokojených žiadostí o úver. Slabý úverový rating malo 16,7% podnikateľov, 16,7% podnikateľov dôvod zamietnutia nepozná. Nedostatočná podnikateľská história bola dôvodom na zamietnutie úveru v 11,9%. Nedostatok vlastných zdrojov bolo dôvodom na zamietnutie úveru v 7,1% prípadov a takmer 5% bol dôsledok nedostatočného potenciálu podniku.
- Vysoké úrokové miery považuje za najdôležitejší limitujúci faktor pri získavaní bankových úverov až 30,3% podnikateľov. Nízka ochota bánk

je druhým najčastejším dôvodom a myslí si to 22,3% podnikateľov. Nevhodné všeobecné ekonomické podmienky sú týmto faktorom podľa 21,6% podnikateľov. Žiadne prekážky nevidí 17,8% podnikateľov. Nedostatočná podnikateľská história je podľa jednej šestiny 16,8% podnikateľov dôvodom, ktorý je najdôležitejší pri získavaní bankových úverov. Nepostačujúce zabezpečenie je týmto dôvodom podľa 12,1% podnikateľov. Na otázku nevedelo odpovedať 13,6% opýtaných podnikateľov.

- Za posledné 3 roky nevyužilo finančnú podporu od verejných inštitúcií a ani o tom neuvažuje až 58% opýtaných podnikateľov. Nevyužilo, ale uvažuje o tom takmer štvrtina (24%) opýtaných firiem. Podporu využilo len 15,8% podnikateľov.
- Takmer tretina 28,6% opýtaných podnikateľov si myslí, že nebude potrebovať v najbližších 3 rokoch žiadne externé zdroje. Druhá tretina 28,4% to nevie posúdiť. Možno bude potrebovať externé zdroje 22,9% podnikateľov a určite si to myslí 20,1%.
- Nezmenený stav (z hľadiska možnosti získať v budúcnosti úverové financie očakáva 41,7% podnikateľov. Mierne zlepšenie očakáva presne pätina opýtaných 20%. Výrazné zlepšenie očakáva 5,1%. Mierne zhoršenie očakáva 12,6% opýtaných podnikateľov a výrazné zhoršenie 5,3%. Nevedelo sa vyjadriť 15,4% opýtaných podnikateľov.
- Bariérou v podnikaní je spôsob alebo možnosť ako si zabezpečiť pri začiatkoch podnikania dostatočný objem kapitálu. Preto za najväčšiu prekážku považujeme možnosti ako získať vlastné zdroje najmä na podnikateľské zámery, ktoré sú finančne náročnejšie prípadne výsledok podnikania sa prejaví v dlhšom časovom horizonte.
- V budúcnosti by zmeny, ktoré pripravuje vláda v súvislosti s poskytovaním príspevkov na samostatne zárobkovú činnosť mohli mať negatívny vplyv na počet začínajúcich podnikateľov. Na druhej strane by prijaté opatrenia mohli zamedziť zneužitiu príspevku.

- Možnosti získania externých finančných zdrojov považujeme za ďalšiu z vážnych bariér v podnikaní.
- Z prieskumu a našej analýzy vyplýva, že takmer absentuje podpora živnostníkov, mikropodnikov a malých podnikov od štátom riadených inštitúcií na podporu podnikania.
- Väčšina podnikateľov používa získané externé zdroje na vlastnú prevádzku. Len obmedzené množstvo podnikateľov investuje do výskumu a vývoja.
- Nízka informovanosť alebo apatia podnikateľov pri získavaní štátnych dotácií, takmer 60% neuvažuje o využití niektorého z ponúkaných podporných mechanizmov.
- Pomôcť potenciálnym investorom investovať finančné zdroje do začínajúcich podnikateľov a získať tým zľavu na dani, ktorú si môže investor uplatniť, podobne ako to funguje v Belgicku - tzv. win-win úvery.
- Vytvoriť program na podporu podnikania prostredníctvom mikroúverov pre začínajúcich podnikateľov podobne ako je tomu v Rakúsku alebo rozšíriť tento program o mikroúvery spoločne s poskytnutím coachingu podnikateľom podobne ako je tomu v Holandsku.
- Podporiť možnosť získania externých zdrojov prostredníctvom vytvorenia systému spolufinancovania súkromného bankového sektora a štátneho sektora pre rozvoj podnikania podobne ako to funguje v Belgicku, model SOWALFIN.
- Vytvoriť program na podporu podnikania prostredníctvom zabezpečenia komerčných bankových úverov na podobnom princípe ako je vytvorený Nemecký mikroúverový fond.
- Podporiť výskum a inovácie a tým pomôcť naštartovať ekonomický rast, napríklad podporou na úpravu alebo modernizáciu konečného výrobku alebo na úpravu a modernizáciu výrobného procesu potrebného na

výrobu konečného výrobku alebo dokonca pre distribučný proces podobne ako je to v prípade NOVALLIA v Belgicku.

- Zmeniť spôsob výučby na školách, integrovať podnikanie do vyučovacieho procesu, inšpiráciou môžu byť rôzne zahraničné programy: Holandský model - Akčný program vzdelávanie podnikateľov, ktorého cieľom je zvýšiť množstvo vzdelávacích inštitúcií, ktoré sú integrované do vzdelávacieho procesu. Iným modelom je Fínska Škola podnikovej následnosti, ktorej cieľom je vytvoriť vzdelávací program, ktorý poskytne možnosť ako vykonať riadenú zmenu kedy sa zo študenta stáva pokračovateľ v podnikaní iného podnikateľa. Českým príkladom nám môže byť Firemná prax. Ide o program ako podporiť v študentoch sebadôveru, komunikačné zručnosti, schopnosť spolupracovať a aplikovať teoretické znalosti a aj ich prakticky zvládnuť, vhodne prezentovať výsledky svojho podnikania, schopnosť okamžite reagovať na výzvy na trhu, jazykové zručnosti (študenti spolupracujú so zahraničnými fiktívnymi firmami), pocit zodpovednosti za vlastnú prácu.
- Na základe analýzy navrhujeme zaviesť pre slovenských podnikateľov tzv. funkciu coacha, ktorý bude dohliadať na začiatok podnikania, respektíve na ďalší rozvoj podnikateľov. Bude im pomáhať s plánovaním, sledovaním prevádzkových nákladov, sledovaním výroby a zásob, hľadaním odbytu a kontrolou zaplatených faktúr. Okrem toho by mal coach rozvíjať v podnikateľovi „soft skills“ hlavne v oblasti obchodu a marketingu podobne ako je tomu v Holandsku v programe IkSmartStart.
- Zlepšiť informovanosť o štátnych dotáciách, vzhľadom k nízkemu záujmu o možnosti získať štátnu podporu pri podnikaní.
- Zlepšiť imidž v očiach podnikateľov z hľadiska korupčného správania pri získavaní štátnej pomoci. Zlepšiť kontrolu, spropagovať success story úspešných podnikateľov, ktorí využili podporu a sú v podnikaní úspešní.
- Zaviesť vzdelávanie v oblasti znalosti produktov finančného trhu už na stredných školách a zároveň učiť študentov finančnej samostatnosti a učiť ich spôsobom ako narábať so zverenými peniazmi.

- Realizovať kurzy a semináre pre existujúcich podnikateľov s cieľom pomôcť im zorientovať sa v ponuke finančných služieb.
- Pre rozvoj zahraničnej spolupráce zaviesť dotované tematicky orientované (predmet činnosti podnikateľa) jazykové kurzy, na začiatok ideálne v prihraničných oblastiach.
- NADSME v spolupráci s SZRB - porozmýšľať nad zavedením služby krátkodobého prefinancovania pohľadávok, navrhujeme istú formu „mikrofactoringu“.

ZÁVER

Zdravé podnikateľské prostredie požaduje správne fungovanie všetkých jeho súčastí, teda aj živnostníkov, mikropodnikateľov a malých podnikov. Na základe nášho reprezentatívneho prieskumu môžeme konštatovať nasledujúce fakty.

Viac ako 80% všetkých podnikateľov na úvod podnikania používa vlastné zdroje. Začínajúci podnikatelia podnikajúci do 3 rokov okrem toho využili aj príspevok k začiatku podnikania od Úradu práce a to 45%. Ostatné formy financovania sú využívané maximálne do výšky 15%. To znamená, že najväčšou prekážkou pri začiatkoch podnikania je schopnosť disponovať dostatočným objemom finančných zdrojov.

Takúto prekážku je možné substituovať pomocou externého zdroja financovania, čo by podnikateľom umožnilo v prípade nedostatočného kapitálu financovanie svojho podnikania. Z prieskumu však vyplýva, že podnikatelia na Slovensku sú značne konzervatívni. Využívajú v prevažnej miere najbežnejšie formy externého financovania a to bankový úver, prečerpanie úveru alebo leasing.

V prípade, že sa podnikateľom podarí akýmkoľvek spôsobom zabezpečiť financie pre svoje podnikanie, tak je najčastejšie využité na bežnú prevádzku ako prevádzkový kapitál a to vo viac ako 70%. Iba 17% z nich využíva získané finančné prostriedky na investíciu napríklad na nákup nehnuteľností alebo zariadení a takmer nikto neinvestuje finančné prostriedky do vedy a výskumu.

Vyššie uvedené bariéry v podnikaní by bolo možné vyriešiť inšpirovaním sa niektorým z úspešných zahraničných programov. V prípade zabezpečovania financií pri štarte podnikania to môžu byť daňové úľavy pre investorov alebo mikropôžičkový program spojený s coachingom podnikateľa a tým aj dohľadom nad zverenými financiami.

V prípade investične náročnejších alebo pri inovatívnych projektoch je možné pomôcť prostredníctvom podpory získania externých zdrojov napríklad zabezpečením úveru alebo bankovou zárukou.

V prípade, že chceme mať v budúcnosti zdravé podnikateľské prostredia mali by sme začať so vzdelávaním v oblasti financií už na základných školách. Postupne s ohľadom na vek by sa mala stupňovať aj náročnosť učiva a tým podobne ako je tomu v Holandsku. Vhodnými metódami je možné pripraviť žiaka strednej školy ako si v prípade, že sa rozhodne podnikateľ dokáže zabezpečiť financie pre štart a následný rozvoj svojho podnikania.

ZOZNAM TABULIEK

Tabuľka č.1.: prevodník podnikateľských činností	8
Tabuľka č. 2.: živnostníci počet dotazníkov	9
Tabuľka č. 3.: mikropodniky počet dotazníkov	9
Tabuľka č. 4.: malé podniky počet dotazníkov	9
Tabuľka č. 5.: celkový počet vyplnených dotazníkov	11
Tabuľka č. 6: finančné zdroje na začiatku podnikania	13
Tabuľka č. 7: finančné zdroje na začiatku podnikania živnostníkov..	14
Tabuľka č. 8: finančné zdroje na začiatku podnikania mikropodnikov	15
Tabuľka č. 9: finančné zdroje na začiatku podnikania malých podnikov	16
Tabuľka č. 10: finančné zdroje na začiatku podnikania kompletný prehľad	17
Tabuľka č. 11: porovnanie situácie v súčasnosti so stavom pred rokom 2008	19
Tabuľka č. 12: rozdielové porovnanie situácie v súčasnosti so stavom pred rokom 2008	20
Tabuľka č. 13: porovnanie situácie v súčasnosti so stavom pred rokom 2008 podľa subjektov podnikajúcich nad 3 roky	21
Tabuľka č. 14: porovnanie situácie v súčasnosti so stavom pred rokom 2008 kompletný prehľad	22
Tabuľka č. 15: nepriaznivá situácia v oblasti získavania externých zdrojov	24
Tabuľka č. 16: rozdielové porovnanie nepriaznivej situácie v oblasti získavania externých zdrojov	25

Tabuľka č. 17: rozdielové porovnanie nepriaznivej situácie v oblasti získavania externých zdrojov podľa podnikateľov podnikajúcich do 3 rokov	26
Tabuľka č. 18: rozdielové porovnanie nepriaznivej situácie v oblasti získavania externých zdrojov podľa podnikateľov podnikajúcich nad 3 roky	27
Tabuľka č. 19: kompletný prehľad nepriaznivej situácie v oblasti získavania externých zdrojov	28
Tabuľka č. 20: zdroje externého financovania za posledných 12 mesiacov	30
Tabuľka č. 21: rozdielové porovnanie zdrojov externého financovania za posledných 12 mesiacov	31
Tabuľka č. 22: rozdielové porovnanie zdrojov externého financovania za posledných 12 mesiacov subjektov podnikajúcich do 3 rokov	33
Tabuľka č. 23: rozdielové porovnanie zdrojov externého financovania za posledných 12 mesiacov subjektov podnikajúcich nad 3 roky	34
Tabuľka č. 24: kompletný prehľad porovnania využitia zdrojov externého financovania za posledných 12 mesiacov	35
Tabuľka č. 25: žiadosť o úver v predchádzajúcich 12 mesiacoch	38
Tabuľka č. 26: úspešnosť podnikateľov pri žiadaní o úver v predchádzajúcich 12 mesiacoch	40
Tabuľka č. 27: kompletný prehľad úspešnosti podnikateľov pri žiadaní o úver v predchádzajúcich 12 mesiacoch	41
Tabuľka č. 28: výška požadovaného úveru v komerčnej banke	43
Tabuľka č. 29: rozdielové porovnanie výška požadovaného úveru v komerčnej banke	44
Tabuľka č. 30: rozdielové porovnanie výšky požadovaného úveru v komerčnej banke podnikateľa do 3 rokov podnikania	45

Tabuľka č. 31: rozdielové porovnanie výšky požadovaného úveru v komerčnej banke podnikateľa nad 3 roky podnikania	47
Tabuľka č. 32: kompletný prehľad výšky požadovaného úveru v komerčnej banke	48
Tabuľka č. 33: účel využitia finančných prostriedkov	50
Tabuľka č. 34: rozdielové porovnanie účelu využitia finančných prostriedkov	51
Tabuľka č. 35: rozdielové porovnanie účelu využitia finančných prostriedkov podnikateľov podnikajúcich do 3 rokov	53
Tabuľka č. 36: rozdielové porovnanie účelu využitia finančných prostriedkov podnikateľov podnikajúcich nad 3 roky	54
Tabuľka č. 37: Tabuľka č. 37: kompletný prehľad výšky využitia získaných finančných prostriedkov.....	55
Tabuľka č. 38: ručenie úveru	57
Tabuľka č. 39: rozdielové porovnanie ručenia úveru	58
Tabuľka č. 40: rozdielové porovnanie ručenia úveru podnikateľov podnikajúcich do 3 rokov	60
Tabuľka č. 41: rozdielové porovnanie ručenia úveru podnikateľov podnikajúcich do 3 rokov	61
Tabuľka č. 42: kompletný prehľad ručenia úverom	62
Tabuľka č. 43: dôvody zamietnutia úveru	64
Tabuľka č. 44: Kompletný prehľad dôvodov aj čiastočného zamietnutia úveru	64
Tabuľka č. 45: faktory ovplyvňujúce získavanie bankových úverov .	66
Tabuľka č. 46: rozdielové porovnanie faktorov limitujúcich získavanie úverov z bánk	67
Tabuľka č. 47: rozdielové porovnanie faktorov limitujúcich získavanie úverov z bánk podľa podnikateľov do 3 rokov	69

Tabuľka č. 48: rozdielové porovnanie faktorov limitujúcich získavanie úverov z bánk podľa podnikateľov nad 3 roky	71
Tabuľka č. 49: kompletný prehľad faktorov limitujúcich získavanie úverov z bánk	72
Tabuľka č. 50: využitie podpory z verejných zdrojov	74
Tabuľka č. 51: rozdielové porovnanie využitia podpory z verejných zdrojov	75
Tabuľka č. 52: rozdielové porovnanie využitia podpory z verejných zdrojov podnikateľov do 3 rokov	76
Tabuľka č. 53: rozdielové porovnanie využitia podpory z verejných zdrojov podnikateľov nad 3 roky	77
Tabuľka č. 54: regionálne rozdelenie finančnej podpory živnostníkov	78
Tabuľka č. 55: regionálne rozdelenie finančnej podpory mikropodnikov	78
Tabuľka č. 56: regionálne rozdelenie finančnej podpory malých podnikov	78
Tabuľka č.: 57: kompletný prehľad využitia podpory zo strany verejných inštitúcií za posledné 3 roky	79
Tabuľka č. 58: potreba externých zdrojov	81
Tabuľka č. 59: rozdielové porovnanie potreby externých zdrojov v najbližších 3 rokoch	82
Tabuľka č. 60: rozdielové porovnanie potreby externých zdrojov v najbližších 3 rokoch podľa podnikov podnikajúcich do 3 rokov podnikania	83
Tabuľka č. 61: rozdielové porovnanie potreby externých zdrojov v najbližších 3 rokoch podľa podnikov podnikajúcich nad 3 roky	84
Tabuľka č. 62: kompletný prehľad potreby externých zdrojov financovania	85

Tabuľka č. 63: očakávania pri získavaní úveru v budúcnosti 87

Tabuľka č. 64: kompletný prehľad očakávania možností získať
úverové financovanie v budúcnosti89

ZOZNAM GRAFOV

Graf č. 1: dĺžka podnikania	10
Graf č. 2: finančné zdroje na začiatku podnikania	12
Graf č. 3: finančné zdroje živnostníkov na začiatku podnikania	13
Graf č. 4: finančné zdroje mikropodnikov na začiatku podnikania	14
Graf č. 5: finančné zdroje malých podnikov na začiatku podnikania ..	15
Graf č. 6: porovnanie situácie v súčasnosti so stavom pred rokom 2008	18
Graf č. 7: rozdielové porovnanie situácie v súčasnosti so stavom pred rokom 2008	19
Graf č. 8: porovnanie situácie v súčasnosti so stavom pred rokom 2008 podľa subjektov podnikajúcich nad 3 roky.....	20
Graf č. 9: nepriaznivá situácia v oblasti získavania externých zdrojov	23
Graf č. 10: rozdielové porovnanie nepriaznivej situácie v oblasti získavania externých zdrojov	24
Graf č. 11: rozdielové porovnanie nepriaznivej situácie v oblasti získavania externých zdrojov podľa podnikateľov podnikajúcich do 3 rokov	25
Graf č. 12: rozdielové porovnanie nepriaznivej situácie v oblasti získavania externých zdrojov podľa podnikateľov podnikajúcich nad 3 roky	26
Graf č. 13: zdroje externého financovania za posledných 12 mesiacov	29
Graf č. 14: rozdielové porovnanie zdrojov externého financovania za posledných 12 mesiacov	31
Graf č. 15: rozdielové porovnanie zdrojov externého financovania za posledných 12 mesiacov subjektov podnikajúcich do 3 rokov	32

Graf č. 16: rozdielové porovnanie zdrojov externého financovania za posledných 12 mesiacov subjektov podnikajúcich nad 3 roky	34
Graf č. 17: žiadosť o úver v predchádzajúcich 12 mesiacoch	37
Graf č. 18: úspešnosť živnostníkov pri žiadaní o úver v predchádzajúcich 12 mesiacoch	39
Graf č. 19: úspešnosť mikropodnikov pri žiadaní o úver v predchádzajúcich 12 mesiacoch	39
Graf č. 20: úspešnosť malých podnikov pri žiadaní o úver v predchádzajúcich 12 mesiacoch	40
Graf č. 21: výška požadovaného úveru v komerčnej banke	42
Graf č. 22: rozdielové porovnanie výška požadovaného úveru v komerčnej banke	44
Graf č. 23: rozdielové porovnanie výška požadovaného úveru v komerčnej banke podnikateľa do 3 rokov podnikania	45
Graf č. 24: rozdielové porovnanie výšky požadovaného úveru v komerčnej banke podnikateľa nad 3 roky podnikania	46
Graf č. 25: účel využitia finančných prostriedkov	49
Graf č. 26: rozdielové porovnanie účelu využitia finančných prostriedkov	51
Graf č. 27: rozdielové porovnanie účelu využitia finančných prostriedkov podnikateľov podnikajúcich do 3 rokov	52
Graf č. 28: rozdielové porovnanie účelu využitia finančných prostriedkov podnikateľov podnikajúcich nad 3 roky	54
Graf č. 29: ručenie úveru	56
Graf č. 30: rozdielové porovnanie ručenia úveru	58
Graf č. 31: rozdielové porovnanie ručenia úveru podnikateľov podnikajúcich do 3 rokov	59
Graf č. 32: rozdielové porovnanie ručenia úveru podnikateľov podnikajúcich nad 3 roky	61

Graf č. 33: dôvody zamietnutia úveru	63
Graf č. 34: faktory ovplyvňujúce získavanie bankových úverov	65
Graf č. 35: rozdielové porovnanie faktorov limitujúcich získavanie úverov z bánk	67
Graf č. 36: rozdielové porovnanie faktorov limitujúcich získavanie úverov z bánk podľa podnikateľov do 3 rokov	69
Graf č. 37: rozdielové porovnanie faktorov limitujúcich získavanie úverov z bánk podľa podnikateľov nad 3 roky	71
Graf č. 38: využitie podpory z verejných zdrojov	73
Graf č. 39: rozdielové porovnanie využitia podpory z verejných zdrojov	75
Graf č. 40: rozdielové porovnanie využitia podpory z verejných zdrojov podnikateľov do 3 rokov	76
Graf č. 41: rozdielové porovnanie využitia podpory z verejných zdrojov podnikateľov nad 3 roky	77
Graf č. 42: potreba externých zdrojov v najbližších 3 rokoch	80
Graf č. 43: rozdielové porovnanie potreby externých zdrojov v najbližších 3 rokoch	81
Graf č. 44: rozdielové porovnanie potreby externých zdrojov v najbližších 3 rokoch podľa podnikov podnikajúcich do 3 rokov podnikania	82
Graf č. 45: rozdielové porovnanie potreby externých zdrojov v najbližších 3 rokoch podľa podnikov podnikajúcich nad 3 roky	83
Graf č. 46: očakávania pri získavaní úveru v budúcnosti	86
Graf č. 47: rozdielové porovnanie očakávania pri získavaní úveru	88

PRÍLOHA - Dotazník telefonického prieskumu

1. Aké finančné zdroje ste využili na začiatok svojho podnikania?

1. Vlastné úspory
2. Úspory iných členov rodiny
3. Neformálna pôžička od známych alebo príbuzných
4. Bankový úver
5. Príspevok na začatie podnikania z Úradu práce
6. Pôžička od inej firmy
7. Iný zdroj (uved'te) ...
8. Neviem

2. Ak porovnáte súčasnú situáciu so stavom pred začiatkom hospodárskej a finančnej krízy (pred rokom 2008), k akým zmenám došlo pre Vašu firmu z hľadiska možnosti získať externé financovanie?

1. K výraznému zhoršeniu
2. K zhoršeniu
3. Stav sa nezmenil
4. K zlepšeniu
5. Neviem

3. Nakoľko pre Vašu firmu predstavuje nepriaznivá situácia v oblasti získavania externých zdrojov financovania prekážku pre fungovanie a rozvoj Vašej firmy?

1. Nie je to žiadna prekážka
2. Je to len mierna prekážka
3. Je to vážna prekážka
4. Je to rozhodujúca prekážka

4. Aké zdroje externého financovania využila Vaša firma v priebehu predchádzajúcich 12 mesiacov?

1. Bankový úver
2. Obchodné úvery
3. Prečerpanie bankového účtu
4. Ostatné pôžičky (od podnikov, príbuzných, priateľov)
5. Leasing
6. Vklady externých investorov
7. Faktoring (odpredaj pohľadávok pred splatnosťou)
8. Podpora z verejného sektora (úvery, granty, dotácie)
9. Dotované bankové úvery, podriadené úvery
10. Preddavky od odberateľov
11. Iné (uved'te)
12. Nevyužili sme žiadne externé zdroje

5. V prípade, že ste žiadali v predchádzajúcich 12 mesiacoch o bankový úver z komerčnej banky, do akej miery ste boli úspešní?

1. Žiadali sme a boli sme plne uspokojení
2. Žiadali sme a boli sme čiastočne uspokojení
3. Žiadali sme, ale boli sme neuspokojení
4. Nežiadali sme o bankový úver
5. Neviem

6. V prípade, že ste žiadali v predchádzajúcich 12 mesiacoch o bankový úver z komerčnej banky, akú výšku úveru ste požadovali?

1. Menej ako 10 000 €
2. Od 10 000 do 30 000 €
3. Od 30 000 do 100 000 €
4. Od 100 000 do 500 000 €
5. Viac ako 500 000 €

7. V prípade, že ste v posledných 12 mesiacoch získali bankový úver, na aký účel ste využili finančné prostriedky?

1. Prevádzkový kapitál
2. Nákup nehnuteľnosti, dopravného prostriedku, strojov
3. Výskumno-vývojové aktivity
4. Propagáciu firmy
5. Rozvoj medzinárodných aktivít firmy
6. Iné (uvedzte) ...

8. V prípade, že ste v posledných 12 mesiacoch získali bankový úver, čím ste ho ručili?

1. Ručenie inou osobou alebo subjektom
2. Nehnuteľný majetok
3. Hnuteľný majetok
4. Zásoby
5. Pohľadávky
6. Nebolo požadované
7. Iné (uvedzte)

9. V prípade, že ste neboli plne uspokojení so svojou žiadosťou o bankový úver, aké boli dôvody zamietnutia?

1. Nedostatočné zabezpečenie
2. Nedostatok vlastných zdrojov
3. Slabý úverový rating
4. Nedostatočný potenciál podniku
5. Nedostatočná podnikateľská, úverová história
6. Nepoznám dôvod

10. Čo považujete za najdôležitejšie limitujúce faktory pri získavaní bankových úverov?

1. Nepostačujúce zabezpečenie
2. Vysoké úrokové miery
3. Nízka ochota bánk poskytovať úvery
4. Nedostatočná podnikateľská história firmy
5. Nevhodné všeobecné ekonomické podmienky
6. Žiadne prekážky
7. Neviem

11. Využila Vaša firma v priebehu posledných troch rokov finančnú podporu zo strany verejných inštitúcií (dotáciu, úver, záruku, EÚ fondy, ...) ?

1. Áno
2. Nie, ani o tom neuvažujeme
3. Nie, ale uvažujeme o tom
4. Neviem

12. Predpokladáte, že budete v najbližších troch rokoch potrebovať externé zdroje financovania?

1. Áno určite
2. Áno možno
3. Neviem to posúdiť
4. Nie

13. Akú situáciu očakávate z hľadiska možností získať úverové financovanie pre Vašu firmu do budúcnosti?

1. Výrazné zlepšenie
2. Mierne zlepšenie
3. Nezmenený stav
4. Mierne zhoršenie
5. Výrazné zhoršenie
6. Neviem

14. Aká je právna forma Vašej firmy?

1. Živnosť
2. Spoločnosť s ručením obmedzeným
3. Akciová spoločnosť
4. Iné

15. Ako dlho podnikáte?

1. Menej ako 1 rok
2. Od 1 do 3 rokov
3. 3 a viac rokov

16. Koľko zamestnancov má Vaša firma?

1. Nemáme zamestnancov
2. 1 až 9 zamestnancov
3. 10 až 49 zamestnancov

17. Aký je ročný obrat vašej spoločnosti?

1. do 2 milióny €
2. od 2 do 10 miliónov €

18. V ktorom okrese sídli Vaša firma?

.....

19. Ktorá z nasledovných činností je vo Vašom podnikaní hlavná (podľa štatistickej klasifikácie ekonomických činností SK NACE)?

1. Poľnohospodárstvo lesníctvo a rybolov
2. Ťažba a dobývanie
3. Priemyselná výroba
4. Dodávka elektriny, plynu, pary a studeného vzduchu
5. Dodávka vody; čistenie a odvod odpadových vôd, odpady a služby odstraňovania odpadov
6. Stavebníctvo
7. Veľkoobchod a maloobchod; oprava motorových vozidiel a motocyklov
8. Doprava a skladovanie
9. Ubytovacie a stravovacie služby
10. Informácie a komunikácia
11. Finančné a poisťovanie činnosti
12. Činnosti v oblasti nehnuteľností
13. Odborné, vedecké a technické činnosti
14. Administratívne a podporné služby
15. Verejná správa a obrana; povinné sociálne zabezpečenie
16. Vzdelávanie
17. Zdravotníctvo a sociálna pomoc
18. Umenie, zábava a rekreácia
19. Ostatné činnosti

POUŽITÉ SKRATKY

NADSME - Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania

SZRB - Slovenská záručná a rozvojová banka

BA - Bratislavský kraj

BB - Banskobystrický kraj

NR - Nitriansky kraj

TT - Trnavský kraj

TN - Trenčiansky kraj

PO -prešovský kraj

KE - Košický kraj

ZA - Žilinský kraj