



GEM Slovensko 2011

Podnikanie na Slovensku: vysoká aktivita, nízke rozvojové ašpirácie

Anna Pilková a kolektív

Bratislava 2012

GEM Slovensko 2011

Podnikanie na Slovensku:
vysoká aktivita, nízke rozvojové ašpirácie

Anna Pilková a kolektív

Bratislava 2012

Podnikanie na Slovensku: vysoká aktivita, nízke rozvojové aspirácie

Autorský kolektív:

doc. Ing. Anna Pilková, PhD., MBA

RNDr. Zuzana Kovačičová, PhD.

Mgr. Marian Holienka

Mgr. Ján Rehák

Recenzenti:

prof. Ing. Jozef Papula, PhD.

doc. Ing. Elena Šubertová, CSc.

© Univerzita Komenského v Bratislave, Fakulta managementu 2012

ISBN 978-80-223-2823-4

Obsah

Predhovor.....	11
Zhrnutie.....	13
Executive Summary	22
Úvod.....	31
1 Globálny monitor podnikania (GEM) - najväčšia svetová štúdia o podnikaní	34
1.1 Definovanie podnikania v rámci GEM	35
1.2 GEM a hlavné výskumy zamerané na podnikanie	43
1.2.1 Skúmanie podnikateľskej dynamiky	43
1.2.2 Hodnotenie podmienok na podnikanie	46
1.3 Teoretické východiská a koncepčný model GEM	52
1.4 Meranie charakteristík podnikania v modeli GEM	62
1.4.1 Potenciál a zámer podnikateľ	63
1.4.2 Celková počiatková podnikateľská aktivita, etablovaní podnikatelia a prerušenie podnikania	64
1.4.3 Podnikateľský profil.....	66
1.4.4 Podnikateľská aktivita zamestnancov v rámci organizácie	70
1.4.5 Klasifikácia krajín podľa trojdimenzionálnej podnikateľskej typológie	72
2 Podnikanie na Slovensku v roku 2011 z medzinárodnej perspektívy	74
2.1 Potenciál a zámer začať podnikateľ na Slovensku	76
2.2 Podnikateľská aktivita Slovákov	79
2.2.1 Celková počiatková podnikateľská aktivita (TEA) Slovákov	81
2.2.2 Etablovaní podnikatelia a celková podnikateľská aktivita na Slovensku	86
2.2.3 Prerušenie podnikania a jeho reštart na Slovensku	88
2.2.4 Indexy merania dynamiky podnikateľskej aktivity Slovákov	93
2.2.5 Podnikateľské aktivity v regiónoch Slovenska	96
2.3 Podnikateľská aktivita zamestnancov	100
2.4 Pozícia Slovenska v trojdimenzionálnej podnikateľskej typológii krajín.....	104
3 Profily hlavných skupín podnikateľov na Slovensku v roku 2011 a ich medzinárodné porovnanie	108
3.1 Sociálno-demografické charakteristiky podnikateľov na Slovensku	108
3.1.1 Pohlavie	108
3.1.2 Vek: mladí vs. seniori	112
3.1.3 Podnikateľská aktivita na Slovensku podľa pohlavia a veku	119
3.1.4 Vzdelanie	120
3.1.5 Príjem.....	124

3.2 Odvetvia podnikania.....	128
4 Podnikateľské aspirácie Slovákov: rast, inovácie a prenikanie na medzinárodné trhy	135
4.1 Rastový profil: očakávaná tvorba pracovných miest o päť rokov	135
4.2 Inovačný profil: orientácia na inovácie	139
4.3 Medzinárodný profil: medzinárodná orientácia podnikania	144
5 Podnikateľské prostredie na Slovensku v roku 2011 v medzinárodnom kontexte	147
5.1 Desať najvyššie a najnižšie hodnotených dimenzií podnikateľského prostredia na Slovensku	150
5.2 Podmienky na podnikanie na Slovensku v medzinárodnom porovnaní.....	152
5.2.1 Slovensko a krajiny V4.....	153
5.2.2 Slovensko a krajiny Európy	155
5.2.3 Slovensko a krajiny, ktorých rozvoj je založený na efektívnosti	158
5.2.4 Slovensko a Švajčiarsko	161
5.3 Zhrnutie medzinárodného porovnania podmienok na podnikanie na Slovensku	165
5.4 Podrobná analýza vybraných podmienok na podnikanie	167
5.4.1 Vládne programy	167
5.4.2 Transfer vedy a výskumu.....	172
5.4.3 Spoločenský imidž podnikateľov	176
5.5 Komparatívna analýza podnikateľského prostredia na Slovensku na základe vybraných výskumov	179
5.6 Faktory obmedzujúce a podporujúce podnikateľskú aktivitu a podnety na jej zlepšenie	183
5.7 Súhrnné hodnotenie NES na Slovensku v roku 2011.....	185
Záver a odporúčania	190
Bibliografia	193
Prílohy.....	199

Zoznam obrázkov

Obrázok 1.1: Koncepčné prvky GEM modelu	55
Obrázok 1.2: Charakteristiky a priority jednotlivých fáz ekonomického rozvoja	56
Obrázok 1.3: Model skúmania podnikania podľa fáz a podnikateľského profilu.....	63
Obrázok 1.4: Fázy podnikania podnikateľskej aktivity zamestnancov	71
Obrázok 1.5: Typológia krajín podľa klasifikácie GEM	73
Obrázok 2.1: Sumárne hodnotenie pozície Slovenska v rámci potenciálu podnikania podľa GEM.....	79

Zoznam grafov

Graf 2.1: Podnikateľská aktivita v roku 2011 na Slovensku	75
Graf 2.2: Rozdelenie obyvateľov, ktorí vnímajú príležitosti na podnikanie	77
Graf 2.3: Počiatočná podnikateľská aktivita (TEA) a HDP na obyvateľa v krajinách GEM ..	80
Graf 2.4: Percento podnikateľov motivovaných nevyhnutnosťou a príležitosťou, podľa fáz ekonomického vývoja v roku 2011	85
Graf 2.5: Celková podnikateľská aktivita v roku 2011 v európskych krajinách.....	88
Graf 2.6: Dôvody prerušenia podnikania v roku 2011	90
Graf 2.7: Podiel reštartovaných podnikateľov na TEA na Slovensku	91
Graf 2.8: Počiatočná podnikateľská aktivita (TEA) podľa krajov Slovenska v roku 2011.....	96
Graf 2.9: Rozdelenie rodiacich sa a nových podnikateľov podľa krajov Slovenska v roku 2011	99
Graf 2.10: Celková podnikateľská aktivita podľa krajov Slovenska v roku 2011	99
Graf 2.11: Podnikateľská aktivita zamestnancov ako percento dospelšej populácie (18 - 64 rokov) oproti HDP na obyvateľa v roku 2011.....	101
Graf 2.12: Vzťah podnikateľskej aktivity zamestnancov (EEA) a TEA v roku 2011	101
Graf 2.13: Krajiny s vysokým EEA: Ambiciózne (MHEA) a neambiciózne (SLEA) podnikanie v roku 2011	105
Graf 3.1: Podiel žien na celkovej TEA v krajinách GEM v roku 2011	109
Graf 3.2: Celková počiatočná podnikateľská aktivita a etablovaní podnikatelia na Slovensku podľa pohlavia v roku 2011.....	112
Graf č. 3.3: Počiatočná podnikateľská aktivita (TEA) v jednotlivých vekových kategóriách na Slovensku v roku 2011	113
Graf 3.4: Rodiaci sa a noví podnikatelia v jednotlivých vekových kategóriách na Slovensku v roku 2011	116
Graf 3.5: Rozdelenie rodiacich sa a nových podnikateľov podľa vekových kategórií na Slovensku v roku 2011	116
Graf 3.6: Etablovaní podnikatelia v jednotlivých vekových kategóriách na Slovensku v roku 2011.....	117
Graf 3.7: Počiatočná podnikateľská aktivita na Slovensku podľa pohlavia a veku v roku 2011	119
Graf 3.8: Etablovaní podnikatelia na Slovensku podľa pohlavia a veku v roku 2011	120

Graf 3.9: Počiatočná podnikateľská aktivita v jednotlivých vzdelanostných kategóriách na Slovensku v roku 2011	121
Graf 3.10: Rozdelenie počiatočnej podnikateľskej aktivity podľa vzdelanostných kategórií (v %) na Slovensku v roku 2011	121
Graf 3.11: Rodiaci sa a noví podnikatelia v jednotlivých vzdelanostných kategóriách na Slovensku v roku 2011	122
Graf 3.12: Rozdelenie rodiacich sa a nových podnikateľov podľa vzdelanostných kategórií (v %) na Slovensku v roku 2011	122
Graf 3.13: Počiatočná podnikateľská aktivita a etablovaní podnikatelia v jednotlivých vzdelanostných kategóriách na Slovensku v roku 2011	123
Graf 3.14: Rozdelenie počiatočnej podnikateľskej aktivity a etablovaných podnikateľov podľa vzdelanostných kategórií (v %) na Slovensku v roku 2011	124
Graf 3.15: Počiatočná podnikateľská aktivita v jednotlivých príjmových kategóriách na Slovensku v roku 2011	125
Graf 3.16: Rozdelenie počiatočnej podnikateľskej aktivity (TEA) podľa príjmových kategórií na Slovensku v roku 2011	125
Graf 3.17: Rodiaci sa a noví podnikatelia v jednotlivých príjmových kategóriách (v %) na Slovensku v roku 2011	126
Graf 3.18: Rozdelenie rodiacich sa a nových podnikateľov podľa príjmových kategórií (v %) na Slovensku v roku 2011	126
Graf 3.19: Počiatočná podnikateľská aktivita a etablovaní podnikatelia v jednotlivých príjmových kategóriách (v %) na Slovensku v roku 2011	127
Graf 3.20: Rozdelenie podnikateľov v počiatočnej podnikateľskej aktivity (TEA) a etablovaných podnikateľov podľa príjmových kategórií (v %) na Slovensku v roku 2011	127
Graf 3.21: Počiatočná podnikateľská aktivita podľa skupín odvetví v globálnom kontexte v roku 2011	129
Graf 3.22: Etablovaní podnikatelia podľa skupín odvetví v globálnom kontexte v roku 2011	131
Graf 3.23: Rozdelenie počiatočnej podnikateľskej aktivity podľa odvetvia podnikania na Slovensku v roku 2011	133
Graf 3.24: Rozdelenie etablovaných podnikateľov podľa odvetvia podnikania na Slovensku v roku 2011	133
Graf 3.25: Rozdelenie počiatočnej podnikateľskej aktivity podľa skupín odvetví v krajoch Slovenska v roku 2011	134
Graf 3.26: Rozdelenie etablovaných podnikateľov podľa skupín odvetví v krajoch Slovenska v roku 2011	134
Graf 4.1: Očakávaná tvorba pracovných miest od počiatočných podnikateľov v Európe v roku 2011	138
Graf 4.2: Štruktúra TEA z hľadiska kategórií očakávanej tvorby pracovných miest v krajinách V4 v roku 2011	138
Graf 4.3: Súhrnné charakteristiky počiatočných a etablovaných podnikateľov na Slovensku v roku 2011	146
Graf 5.1: Porovnanie kľúčových rámcových podmienok na podnikanie v krajinách V4 v roku 2011	153
Graf 5.2: Porovnanie ďalších podmienok na podnikanie v krajinách V4 v roku 2011	155

Graf 5.3: Porovnanie kľúčových rámcových podmienok na podnikanie Slovenska s krajinami Európy v roku 2011	156
Graf 5.4: Porovnanie Slovenska s krajinami Európy v rámci ďalších podmienok na podnikanie v roku 2011	156
Graf 5.5: Porovnanie Slovenska s krajinami skupiny v rámci kľúčových rámcových podmienok na podnikanie v roku 2011	159
Graf 5.6: Porovnanie Slovenska s krajinami skupiny v rámci ďalších podmienok na podnikanie v roku 2011	160
Graf 5.7: Porovnanie Slovenska a Švajčiarska v rámci kľúčových rámcových podmienok na podnikanie v roku 2011	162
Graf 5.8: Porovnanie Slovenska a Švajčiarska v rámci ďalších podmienok na podnikanie v roku 2011	164
Graf 5.9 Rozloženie hodnotenia dimenzií „Vládnych programov“ na Slovensku v roku 2011	170
Graf 5.10: Rozloženie hodnotenia dimenzií „Transferu vedy a výskumu“ na Slovensku v roku 2011	175
Graf 5.11: Rozloženie hodnotenia dimenzií „Spoločenského imidžu podnikateľov“ na Slovensku v roku 2011	179

Zoznam tabuliek

Tabuľka 1.1: GEM a ďalšie výskumy zamerané na hodnotenie podnikateľskej dynamiky	44
Tabuľka 1.2: Ukazovatele merania potenciálu a zámeru začať podnikat'	64
Tabuľka 1.3: Ukazovatele merania počiatkovej podnikateľskej aktivity, etablovaného a prerušeného podnikania	65
Tabuľka 1.4: Ukazovatele merania sociálnej inkluzívnosti	66
Tabuľka 1.5: Ukazovatele merania odvetvovej angažovanosti.....	68
Tabuľka 1.6: Ukazovatele merania rastovej ašpirácie podnikateľov v počiatkovej podnikateľskej aktivite (TEA).....	69
Tabuľka 1.7: Ukazovatele inovačného profilu podnikania	69
Tabuľka 1.8: Ukazovatele medzinárodného profilu podnikania	70
Tabuľka 1.9: Ukazovatele podnikateľskej aktivity zamestnancov	72
Tabuľka 2.1: Hodnotenie podnikateľského potenciálu na Slovensku v medzinárodnom kontexte.....	76
Tabuľka 2.2: Celková počiatková podnikateľská aktivita (TEA), jej komponenty a motivácia k podnikaniu (%) v Európe v roku 2011	82
Tabuľka 2.3: Poradie Slovenska v ukazovateľoch počiatkovej podnikateľskej aktivity v roku 2011.....	83
Tabuľka 2.4: Hodnoty etablovaných podnikateľov a celkovej podnikateľskej aktivity v Európe v roku 2011.....	87
Tabuľka 2.5: Poradie Slovenska podľa ukazovateľov etablovaných podnikateľov, celkovej podnikateľskej aktivity a prerušenie podnikania v roku 2011	87
Tabuľka 2.6: Prerušenie podnikania a jeho hlavné dôvody v roku 2011 v európskych krajinách	89

Tabuľka 2.7: Miera pokračovania podnikateľskej činnosti po odchode podnikateľa na Slovensku v roku 2011	92
Tabuľka 2.8: Porovnanie postojov k podnikaniu na Slovensku v roku 2011	92
Tabuľka 2.9: Indexy motivácie a dynamiky podnikateľskej aktivity v Európe v roku 2011	94
Tabuľka 2.10: Poradie Slovenska na základe indexov dynamiky podnikateľskej aktivity v Európe v roku 2011	95
Tabuľka 2.11: Celková podnikateľská aktivita a jej komponenty podľa krajov Slovenska v roku 2011	97
Tabuľka 2.12: Indexy dynamiky vývoja v jednotlivých krajoch Slovenska v roku 2011	98
Tabuľka 2.13: Podnikateľská aktivita zamestnancov v Európe v roku 2011	103
Tabuľka 2.14: Pozícia Slovenska v podnikateľských aktivitách zamestnancov v r. 2011	104
Tabuľka 2.15: Typológia krajín podľa troch dimenzií podnikateľskej aktivity	107
Tabuľka 3.1: Počiatočná podnikateľská aktivita mužov a žien v Európe (v %) v roku 2011	110
Tabuľka 3.2: Priemerné hodnoty počiatočnej podnikateľskej aktivity mužov a žien (v %) v globálnom kontexte v roku 2011	110
Tabuľka 3.3: Zapojenie mužov a žien do etablovaného podnikania v Európe (v %) v roku 2011	111
Tabuľka 3.4: Priemerné hodnoty zapojenia mužov a žien do etablovaného podnikania (v %) v globálnom kontexte v roku 2011	112
Tabuľka 3.5: Rozdelenie podnikateľov v počiatočnej podnikateľskej aktivite (TEA) v Európe podľa vekových kategórií (v %) v roku 2011	114
Tabuľka 3.6: Rozdelenie počiatočnej podnikateľskej aktivity (TEA) podľa vekových kategórií v globálnom kontexte (%) v roku 2011	115
Tabuľka 3.7: Umiestnenie Slovenska podľa počiatočnej podnikateľskej aktivity (TEA) a vekových kategórií v globálnom kontexte v roku 2011	115
Tabuľka 3.8: Rozdelenie etablovaných podnikateľov v Európe podľa vekových kategórií (v %) v roku 2011	118
Tabuľka 3.9: Rozdelenie etablovaných podnikateľov podľa vekových kategórií v globálnom kontexte v roku 2011	118
Tabuľka 3.10: Umiestnenie Slovenska podľa etablovaných podnikateľov (EB) a vekových kategórií v roku 2011	119
Tabuľka 3.11: Rozdelenie počiatočnej podnikateľskej aktivity v európskych krajinách podľa skupín odvetví (v %) v roku 2011	130
Tabuľka 3.12: Priemerné hodnoty počiatočnej podnikateľskej aktivity skupín krajín v jednotlivých skupinách odvetví v roku 2011	130
Tabuľka 3.13: Poradie Slovenska v počiatočnej podnikateľskej aktivite podľa skupín odvetví v globálnom kontexte v roku 2011	131
Tabuľka 3.14: Rozdelenie etablovaných podnikateľov v európskych krajinách podľa skupín odvetví (v %) v roku 2011	132
Tabuľka 3.15: Priemerné hodnoty podielu etablovaných podnikateľov skupín krajín v jednotlivých skupinách odvetví v roku 2011	133
Tabuľka 3.16: Poradie Slovenska v podieli etablovaných podnikateľov podľa skupín odvetví v roku 2011	133
Tabuľka 4.1: Očakávaná tvorba pracovných miest u počiatočných podnikateľov v Európe v roku 2011	137

Tabuľka 4.2: Priemerné hodnoty podielu počiatočných podnikateľov na populácii z hľadiska očakávanej tvorby pracovných miest v roku 2011.....	137
Tabuľka 4.3: Poradie Slovenska v podiele počiatočných podnikateľov na populácii z hľadiska očakávanej tvorby pracovných miest v roku 2011.....	139
Tabuľka 4.4: Podiel inovatívnych podnikateľov v TEA a v etablovaných podnikateľoch v krajinách Európy v roku 2011.....	140
Tabuľka 4.5: Priemerné hodnoty podielu inovatívnych podnikateľov v roku 2011.....	140
Tabuľka 4.6: Poradie Slovenska v jednotlivých skupinách podľa podielu inovatívnych podnikateľov v roku 2011.....	141
Tabuľka 4.7: Využívanie najnovších technológií podnikateľmi v Európe v roku 2011.....	142
Tabuľka 4.8: Priemerné hodnoty ukazovateľov využívania najnovších technológií podnikateľmi v roku 2011.....	143
Tabuľka 4.9: Poradie Slovenska v ukazovateľoch využívania najnovších technológií podnikateľmi v roku 2011.....	143
Tabuľka 4.10: Medzinárodná orientácia podnikateľov v Európe v roku 2011.....	144
Tabuľka 4.11: Priemerné hodnoty medzinárodnej orientácie podnikateľov v roku 2011.....	145
Tabuľka 4.12: Poradie Slovenska v medzinárodnej orientácii podnikateľov v roku 2011....	145
Tabuľka 5.1: Podmienky na podnikanie hodnotené v GEM NES v roku 2011.....	147
Tabuľka 5.2: Komplexné hodnotenie rámcových podmienok na podnikanie na Slovensku v roku 2011.....	149
Tabuľka 5.3: Desať najvyššie hodnotených dimenzií podnikateľského prostredia na Slovensku v roku 2011.....	150
Tabuľka 5.4: Desať najnižšie hodnotených dimenzií podnikateľského prostredia na Slovensku v roku 2011.....	151
Tabuľka 5.5: Porovnanie kľúčových rámcových podmienok na podnikanie v krajinách V4 v roku 2011.....	153
Tabuľka 5.6: Porovnanie ďalších podmienok na podnikanie v krajinách V4 v roku 2011....	154
Tabuľka 5.7: Porovnanie Slovenska a Švajčiarska v rámci kľúčových rámcových podmienok na podnikanie v roku 2011.....	161
Tabuľka 5.8: Porovnanie Slovenska a Švajčiarska v rámci ďalších podmienok na podnikanie v roku 2011.....	163
Tabuľka 5.9: Súhrnné hodnotenie kľúčových rámcových podmienok na podnikanie v roku 2011.....	165
Tabuľka 5.10: Súhrnné hodnotenie ďalších podmienok na podnikanie v roku 2011.....	166
Tabuľka 5.11: Hodnotenie „Vládnych programov“ na Slovensku v roku 2011 v medzinárodnom porovnaní.....	168
Tabuľka 5.12: Hodnotenie „Vládnych programov“ v kontexte V4 a Európy v roku 2011....	168
Tabuľka 5.13: Hodnotenie jednotlivých dimenzií „Vládnych programov“ na Slovensku v roku 2011.....	169
Tabuľka 5.14: Hodnotenie jednotlivých dimenzií „Vládnych programov“ na Slovensku v roku 2011 v medzinárodnom porovnaní.....	169
Tabuľka 5.15: Hodnotenie „Transferu vedy a výskumu“ na Slovensku v medzinárodnom porovnaní v roku 2011.....	172
Tabuľka 5.16: Hodnotenie „Transferu vedy a výskumu“ v kontexte V4 a Európy v roku 2011.....	172

Tabuľka 5.17: Hodnotenie jednotlivých dimenzií „Transferu vedy a výskumu“ na Slovensku v roku 2011	173
Tabuľka 5.18: Hodnotenie jednotlivých dimenzií „Transferu vedy a výskumu“ na Slovensku v roku 2011 v medzinárodnom porovnaní	173
Tabuľka 5.19: Hodnotenie „Spoločenského imidžu podnikateľov“ na Slovensku v medzinárodnom porovnaní v roku 2011	176
Tabuľka 5.20: Hodnotenie „Transferu vedy a výskumu“ v kontexte V4 a Európy v roku 2011	176
Tabuľka 5.21: Hodnotenie jednotlivých dimenzií „Spoločenského imidžu podnikateľov“ na Slovensku v roku 2011	177
Tabuľka 5.22: Hodnotenie jednotlivých dimenzií „Spoločenského imidžu podnikateľov“ na Slovensku v roku 2011 v medzinárodnom porovnaní	177
Tabuľka 5.23: Porovnanie pohľadov na podnikateľské prostredie na Slovensku podľa vybraných domácich a zahraničných prieskumov v roku 2011	180
Tabuľka 5.24: Oblasti obmedzujúce podnikateľskú aktivitu na Slovensku v roku 2011	183
Tabuľka 5.25: Oblasti podporujúce podnikateľskú aktivitu na Slovensku v roku 2011	184
Tabuľka 5.26: Odporúčania na zlepšenie podnikateľskej aktivity na Slovensku v roku 2011	184
Tabuľka 5.27: Zhrnutie hodnotenia podmienok na podnikanie na Slovensku v roku 2011 ..	185

Predhovor

Hneď na úvod považujem za potrebné predovšetkým vyzdvihnúť samotný fakt, že slovenskej odbornej a širšej verejnosti sa konečne dostáva do rúk publikácia Globálny monitor podnikania 2011, v ktorej je po prvý raz zahrnuté aj Slovensko. Napriek tomu, že z iniciatívy London School of Economics a Babson College sa táto dnes už celosvetovo najväčšia štúdia o podnikaní realizuje už od roku 1999, Slovensko v nej ako jediná krajina z Vyšehradskej štvorky doteraz chýbala. Vďaka a ocenenie preto patrí Fakulte managementu Univerzity Komenského v Bratislave ako koordinátorovi a Národnej agentúre pre rozvoj malého a stredného podnikania ako hlavnému partnerovi, ktorí sa do projektu zapojili a pomohli tak Slovensko dostať na globálnu mapu v dôležitej oblasti akou je výskum podnikania, vrátane detailných analýz podnikateľského prostredia a prieskumov postojov obyvateľstva k podnikaniu.

A postoj slovenskej spoločnosti k podnikaniu je skôr negatívny, čo je aj jedno zo zistení v rámci tohto monitoru. Keďže ide o odraz dlhodobého trendu, nie je to nijaké prekvapenie. Podnikatelia a podnikanie na Slovensku nemajú najlepšiu povesť. Do médií sa dostanú väčšinou len negatívne správy o podnikaní – keď skrachuje cestovná kancelária, keď príde k odhaleniu nejakého daňového podvodu, alebo keď nejaký podnik prepúšťa. Aj v tomto môže byť táto publikácia prospešná. Prináša veľa príležitostí diskutovať o všetkých aspektoch podnikania, o jeho kľúčovom význame pre existenciu akejkoľvek spoločnosti, pretože sú zdrojom dynamiky, rastu, inovácií a generátorom pracovným miest.

Napriek mnohým analýzám o podnikaní, existencii vládnych dokumentov a stratégií na jeho podporu, na Slovensku máme ešte stále nedostatok kvalitných informácií o podnikateľských aktivitách, o začínajúcich podnikateľoch. Publikácia GMP 2011 prináša možnosť porovnať mnohé parametre slovenského podnikania nielen s krajinami V 4, ale aj s desiatkami ďalších krajín.

Porovnanie prináša možnosť ľahšie a aj presnejšie identifikovať oblasti, v ktorých zaostávame. Za mnohé, ktoré boli v štúdiu v prípade Slovenska, spomeniem len dve: jedným je nedostatočná pozornosť, ktorá sa venuje podnikaniu pri vyučovaní na úrovni základného, stredného a vysokého školstva, druhým je nekoordinovanosť podporného rámca pre podnikanie zo strany vlády, čo bola dokonca oblasť, ktorá si vyslúžila jedno z najhorších hodnotení aj v medzinárodnom porovnaní.

Obidvomi problémami sa zaoberám už dlhé roky a pokúšam sa v uvedených oblastiach iniciovať zmeny k lepšiemu. Ich presadenie je beh na dlhé trate, ale verím, že každá kvapka do tejto rieky má svoj zmysel a môže pomôcť. Všetci spoločne si preto želajme, aby najmä odporúčania, ktoré boli v rámci štúdie formulované, nezostali len na papieri, ale dostali sa aj do vládnych dokumentov a aby sa čo najskôr dočkali aj realizácie.

Slovensko bude mať šancu v medzinárodnej konkurencii len vtedy, keď bude vytvárať priaznivé podmienky pre podnikanie a bude mať vzdelaných, šikovných a dynamických ľudí, ktorí budú tieto podmienky využiť. To však nebude možné bez propodnikateľskej vládnej politiky, bez kvalitnej odbornej diskusie, bez kvalitných odborných analýz. Aj z tohto dôvodu sa už teraz teším na výsledky a zistenia štúdie Globálny monitor podnikania 2012.

Ján Oravec

prezident

Združenie podnikateľov Slovenska

Zhrnutie

Podnikanie je zložitý fenomén v každej spoločnosti. Skúmaniu rôznych jeho aspektov sa venujú tímy výskumníkov po celom svete. Cieľom predloženej monografie je prezentovať vývoj názorov na podnikanie a špeciálne sa venovať možnosti komplexného merania dynamiky podnikania a hodnotenia podnikateľského prostredia. Jedným z dôležitých zdrojov informácií použitých pri spracovaní publikácie boli výstupy medzinárodného akademického výskumného združenia GERA (Global Entrepreneurship Research Association), do ktorého sa Slovensko, prostredníctvom aktivít Fakulty managementu Univerzity Komenského v Bratislave ako národného koordinátora, začlenilo. Toto združenie zastrešuje celosvetový výskum Globálny monitor podnikania GEM (Global Entrepreneurship Monitor). Jeho výstupom je najväčšia svetová akademická štúdia v oblasti podnikania. Tá skúma úlohu podnikania v národnom ekonomickom raste prostredníctvom odhaľovania črt a charakteristík podnikateľskej aktivity jednotlivcov, ako aj ich postojov a aspirácií. Okrem toho tiež skúma aké je podnikateľské prostredie, ktoré jeho podmienky na národnej úrovni podporujú podnikanie, a ktoré by naopak, v záujme dosiahnutia ekonomického rastu krajiny, bolo potrebné posilniť.

Slovensko sa po prvýkrát zapojilo do GEM v roku 2011. Národným koordinátorom tohto projektu za Slovensko je Fakulta managementu Univerzity Komenského v Bratislave. Hlavným partnerom je Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania.

Výstupy GEM sú významným zdrojom informácií pre ďalšie parciálne výskumy určitých aspektov podnikania na akademickej úrovni, ale najmä pre tvorcov národných politík v oblasti rozvoja podnikania. Treba však zdôrazniť, že vzhľadom na ročné dáta, ktoré sú k dispozícii za Slovensko, nie je možné robiť závery, ktoré by úplne vysvetlili podstatu javu, resp. mohli skúmať dopady podnikania na ekonomický rast krajiny. Na to je nevyhnutné mať k dispozícii dlhší časový rad relevantných pozorovaní a kombinovať ich s ďalšími informačnými zdrojmi. Vzhľadom na to sa výskum za rok 2011 u nás prioritne orientoval na medzinárodné porovnanie Slovenska, pričom za hlavné benchmarky sa považovali najmä krajiny Európy, ktoré participovali na výskume, a z nich špeciálne krajiny tzv. Vyšehradskej štvorky (V4). Ďalej sa tiež hodnotila pozícia Slovenska v rámci všetkých krajín sveta, ktoré participovali v roku 2011 na projekte GEM, a takisto aj v rámci skupiny krajín, ktorých rozvoj je založený na efektívnosti (do tejto skupiny bolo Slovensko zaradené v roku 2011 v rámci klasifikácie Svetového ekonomického fóra).

Postoje k podnikaniu, aktivity a ašpirácie

Vychádzajúc z výsledkov GEM za rok 2011 možno konštatovať, že Slovensko má potenciál podnikania a podnikateľské aktivity jednotlivcov (a to ako v počiatočnej podnikateľskej aktivite tak aj u etablovaných podnikateľov) v rámci medzinárodnej komparácie veľmi vysoké. Podnikateľské aktivity sa však zatiaľ realizujú skôr cez menej ambiciózne typ podnikania (z hľadiska aktívnej inovatívnosti či prenikania na zahraničné trhy), avšak podnikatelia majú do budúcnosti vysoké očakávania pokiaľ ide o rastové ašpirácie v oblasti tvorby pracovných miest. V rámci podnikateľského profilu je podiel žien zapojených do počiatočnej podnikateľskej aktivity nízky, a aj v medzinárodnej správe GEM 2011 bol označený za nedostatočný. Podobne nepriaznivá je i participácia najstaršej vekovej kategórie populácie na počiatočnej podnikateľskej aktivite. Na druhej strane miera podnikania mladých v medzinárodnom porovnaní je na dobrej úrovni.

Ďalej sú detailnejšie prezentované hlavné zistenia za Slovensko, v poradí podľa jednotlivých etáp podnikania, tak ako ich definuje koncepčný model GEM. Tieto zistenia vychádzajú z analýz obsiahnutých v jednotlivých kapitolách tejto publikácie.

Potenciál a zámer začať podnikat'

- Slovensko v medzinárodnom porovnaní s krajinami, ktoré sa zúčastnili GEM v roku 2011 vykazuje vysoký potenciál podnikania. Ten sa vyznačuje vysokým sebavedomím jednotlivcov pokiaľ ide o ich schopnosť začať podnikat', a tiež nízkym strachom zo zlyhania po prípadnom vstupe do podnikania. Avšak tento vysoký individuálny potenciál je negatívne ovplyvňovaný najmä spoločenskými postojmi k podnikaniu a nízkym vnímaním dobrých príležitostí na začatie podnikania na Slovensku.
- Na Slovensku sa 18% z dospeljej populácie 18 - 64 ročných chystá v najbližších troch rokoch začať podnikat'. Pozícia Slovenska v rámci medzinárodného porovnania tohto zámeru začať podnikat' signalizuje skôr potenciálne riziko znižovania celkovej podnikateľskej aktivity v najbližších troch rokoch na Slovensku.

Podnikateľská aktivita Slovákov

- Slovensko má najvyššiu počiatočnú podnikateľskú aktivitu (TEA - percento populácie 18 - 64 ročných, ktorí sú buď rodiaci sa podnikatelia alebo vlastníci - manažéri nových firiem) v rámci krajín V4 ako aj Európy, a v globálnom porovnaní (54 krajín zapojených v projekte GEM v roku 2011) je na 15. mieste. Do počiatočnej

podnikateľskej aktivity (TEA) je na Slovensku zapojených 14,2% dospelých populácie od 18 - 64 rokov, čo tvorí vyše 525 000 obyvateľov. Na túto mieru počiatočnej podnikateľskej aktivity, podľa nášho názoru, vplývajú najmä nasledovné faktory: vysoký individuálny podnikateľský kapitál, ale aj podmienky, ktoré vláda vytvára na samozamestnanie a celkovo riešenie problematiky zamestnania, umelé podnikanie, ako aj pomerne vysoký reštart podnikania. Z uvedeného rozsahu podnikateľskej aktivity sa však za určitých predpokladov vytvorených v rámci podnikateľského prostredia dá dosiahnuť pozitívny dopad na ekonomický rast v budúcnosti cez naplnenie očakávaných rastových ambícií slovenských podnikateľov.

- Vysoká počiatočná podnikateľská aktivita Slovákov (TEA) je dosiahnutá stavom oboch jej komponentov, a to mierou rodiacich sa podnikateľov (0 - 3 mesiace v podnikaní), ktorí predstavujú 9,2%, ako aj mierou nových podnikateľov (3 - 42 mesiacov v podnikaní), ktorí tvoria 5,3% z dospelých populácie.
- Pozícia Slovenska, pokiaľ ide o motiváciu začať podnikat' s cieľom zlepšenia príjmu alebo zvýšenia nezávislosti, sa blíži skôr ku koncu rebríčka hodnotených krajín (43. miesto z 54 krajín sveta, 22. miesto z 26 krajín Európy), pričom v rámci V4 sme na druhom mieste, čo signalizuje podobnosť motivácie k podnikaniu u nás s ostatnými krajinami V4. Z analýz sa dá dedukovať, že nutnosť je prevažujúcim motívom pri rozhodovaní o začatí podnikania na Slovensku.
- Slovensko má tiež najvyššie percento v rámci krajín V4 v kategórii etablovaných podnikateľov (nad 42 mesiacov v podnikaní), ktorí tvoria 9,6% z dospelých populácie, čo predstavuje vyše 355 000 obyvateľov. V tejto kategórii sme na treťom mieste v Európe a v globálnom porovnaní (54 krajín) zastávame 10. miesto. Túto pozíciu považujeme za veľmi významnú, keďže opäť, za splnenia určitých predpokladov, signalizuje možný pozitívny dopad podnikania najmä na ekonomickú stabilitu, a to hlavne cez zamestnanosť, ale aj tvorbu ďalších hodnôt v oblasti intelektuálneho a sociálneho kapitálu v krajine.
- Vysoká počiatočná podnikateľská aktivita Slovákov (TEA) spolu s vysokým percentom etablovaných podnikateľov determinujú prvenstvo Slovenska v celkovej podnikateľskej aktivite (23,1% z dospelých populácie) medzi krajinami V4 aj Európy (spolu s Gréckom), ako aj 13. miesto v globálnom porovnaní.

- Slovensko je však na čele V4 a Európy aj v miere prerušenia podnikania celkom (7% z dospelaj populácie). V rámci toho je tiež na prvom mieste v miere prerušenia podnikania s následným zánikom biznisu (4,5%) a vysoké hodnoty (druhé miesto v Európe za Bosnou a Hercegovinou) dosahuje aj pri prerušení podnikania kedy biznis pokračoval ďalej (2,5%). Za najčastejší dôvod prerušenia podnikania (až vo vyše tretine prípadov) bolo uvádzané, že biznis nebol ziskový.
- Spomedzi počiatočných podnikateľov (TEA) je 13,9% tzv. reštartovaných podnikateľov, teda tých, ktorí v uplynulých 12 mesiacoch ukončili podnikanie, a zároveň sú zapojení do novej podnikateľskej aktivity. Túto skutočnosť možno považovať za jeden z faktorov vysvetľujúcich aj vysokú počiatočnú podnikateľskú aktivitu na Slovensku.
- Z regionálneho hľadiska je na Slovensku najvyššia počiatočná podnikateľská aktivita (TEA) v Bratislavskom kraji (16,8%). Táto pozícia je do určitej miery špecifická, a to vzhľadom na to, že Bratislavský kraj má relatívne dostatok príležitostí pre ľudí zamestnať sa. Vyššia ako slovenský priemer je počiatočná podnikateľská aktivita aj v Prešovskom (15,8%), Trenčianskom (15,5%) a Žilinskom kraji (15,2%). Banskobystrický kraj má počiatočnú podnikateľskú aktivitu na úrovni priemeru Slovenska (14,2%). Nižšiu podnikateľskú aktivitu ako slovenský priemer má Nitriansky (13,0%), Trnavský a Košický kraj (zhodne po 11,3%).
- Podnikateľská aktivita zamestnancov (EEA) je na Slovensku pod priemerom Európy (6,5% z dospelaj populácie bolo v ostatných troch rokoch zapojených do podnikateľskej aktivity zamestnávateľa a 2,7% z dospelaj populácie je v nej zapojených v súčasnosti). Toto percento radí Slovensko na tretie resp. druhé miesto v rámci V4 a 18. resp. 16. miesto v Európe.
- Z hľadiska trojdimenzionálnej typológie podnikania podľa GEM modelu je Slovensko zaradené medzi krajiny typu A, teda do skupiny s vysokou podnikateľskou aktivitou v hodnotených dimenziách (očakávaná tvorba pracovných miest - vrátane samozamestnania a podnikateľská aktivita zamestnancov). V tejto skupine veľmi heterogénnych krajín (Argentína, Austrália, Čile, Holandsko, Litva, Slovensko, USA, Uruguaj) sú tri európske, a v rámci nich dve krajiny z bývalého východného bloku (Slovensko a Litva).

Profil podnikateľskej aktivity na Slovensku

- Profil podnikateľskej aktivity na Slovensku meraný troma charakteristikami sociálnej inklúzie (pohlavie, vek, vzdelanie), ako aj z hľadiska odvetví, v ktorých podnikatelia pôsobia, možno považovať vo viacerých aspektoch za nevyvážený a v medzinárodnom porovnaní zaostávajúci.
- Slovensko sa vyznačuje veľmi nízkym podielom žien v počiatočnej podnikateľskej aktivite ako aj v množine etablovaných podnikateľov (zhodne po 29%), čo je pod priemerom tak Európy, ako aj sveta (54 zapojených krajín).
- Z hľadiska veku je najvyššia počiatočná podnikateľská aktivita (TEA) vo vekovej skupine 35 - 44 rokov (19,3%). Nad priemerom krajiny je aj počiatočná podnikateľská aktivita mladých: 14,4% vo vekovej skupine 18 - 24 rokov, 18,4% vo vekovej skupine 25 - 34 rokov. Podiel týchto vekových skupín na počiatočnej podnikateľskej aktivite na Slovensku je vyšší ako priemer sveta, Európy aj V4, a na úrovni priemeru skupiny krajín, ktorých rozvoj je založený na efektívnosti. Na druhej strane, veľmi nízka je úroveň počiatočnej podnikateľskej aktivity v najstaršej vekovej skupine 55 - 64 rokov, a to 4,7%, z čoho vyplýva aj nízky podiel tejto vekovej skupiny na počiatočnej podnikateľskej aktivite (5,6%). Tento podiel je hlboko pod priemerom Európy (10%), sveta (9,2%), V4 (7,8%), ako aj skupiny (7,4%).
- Najvyššiu počiatočnú podnikateľskú aktivitu majú na Slovensku vysokoškolsky vzdelaní ľudia (22,5%), avšak najviac počiatočných podnikateľov má stredoškolské vzdelanie (46,5%).
- Z hľadiska odvetví podnikania v počiatočnej podnikateľskej aktivite (TEA) a pri etablovaných podnikateľoch na Slovensku prevládajú služby pre koncových spotrebiteľov (42,5% resp. 37,3%) a odvetvia stavebníctva, výroby, dopravy, sieťových odvetví, komunikácií a veľkoobchodu (36,1% resp. 42,4%). Ďalšími odvetviami sú služby pre biznis (20% resp. 17,7%) a poľnohospodárstvo spolu s ťažobným priemyslom (1,4% resp. 2,6%). Z uvedeného je zrejмый pozitívny posun odvetvového profilu počiatočnej podnikateľskej aktivity na Slovensku smerom k službám (pre koncových spotrebiteľov aj biznis). Ak by tento trend pokračoval, odvetvový profil podnikateľov Slovenska by sa približoval ku krajinám, ktorých rozvoj je založený na inováciách.

Podnikateľské aspirácie Slovákov

- Slovenskí podnikatelia majú vysoké rastové aspirácie pokiaľ ide o očakávanú tvorbu pracovných miest v budúcnosti. V porovnaní s krajinami V4 ako aj ostatnými európskymi krajinami sme na prvom mieste v podiele počiatočných podnikateľov v očakávanej tvorbe pracovných miest v najbližších piatich rokoch, čo logicky nadväzuje na vedúcu pozíciu v počiatočnej podnikateľskej aktivite (TEA).
- Slovenským podnikateľom chýba aktívna inovatívnosť v podobe aspirácie uvádzať na trh nové produkty a služby, ktoré nie sú známe u konkurentov. V tomto hodnotení inovatívnosti počiatočných podnikateľov sa nachádzame na poslednej pozícii v rámci V4 a na 23. mieste spomedzi 26 krajín Európy. Oproti tomu v pasívnej inovatívnosti z hľadiska využívania najnovších technológií sa nachádzajú naši podnikatelia na popredných pozíciách v medzinárodnom porovnaní (medzi V4 krajinami aj celkovo v Európe sme na prvom mieste).
 - Z hľadiska medzinárodnej orientácie našich počiatočných podnikateľov možno konštatovať ich nízke aspirácie prenikať na medzinárodné trhy. Iba 18,3% z počiatočných podnikateľov sa vyznačuje silnou medzinárodnou orientáciou (má aspoň 25% zákazníkov v zahraničí), pričom až takmer 30% z nich udáva, že v zahraničí nemá žiadnych zákazníkov. Túto slabú orientáciu dokumentuje aj 14. miesto v Európe a 3. miesto medzi krajinami V4. Určitý pozitívny posun možno vidieť v tom, že počiatoční podnikatelia majú vyššiu medzinárodnú orientáciu oproti etablovaným.

Podnikateľské prostredie na Slovensku

Podnikateľské prostredie na Slovensku podľa hodnotenia prieskumu názorov expertov (NES) vo všeobecnosti zaostáva za priemerom Európy. Podpriemerné skóre dosahuje v hodnotení 15 z 24 podmienok na podnikanie. Z hľadiska krajín V4 stav podnikateľského prostredia na Slovensku možno považovať za porovnateľný.

Financovanie podnikania

- Stav problematiky financovania podnikania možno považovať celkovo za slabší, avšak nejde o neprekonateľnú kľúčovú prekážku podnikateľskej aktivity.

- Najbližšie k neutrálnemu hodnoteniu je oblasť dlhového financovania, teda financovania prostredníctvom úverových produktov.
- Naopak, veľmi zlý stav vykazuje oblasť financovania prostredníctvom výziev na upisovanie akcií, čo zodpovedá v podstate neexistujúcemu kapitálovému trhu na Slovensku.

Vládne politiky

- Priorita podpory nových a rastúcich firiem vo vládných politikách je vnímaná ako relatívne nízka a teda nedostatočná.
- Vládne politiky v oblasti daní, predovšetkým z hľadiska daňového zaťaženia, sú vnímané ako pozitívne, a teda podporujúce podnikateľskú aktivitu.
- Naopak, otázka byrokracie z hľadiska administratívneho zaťaženia podnikania a náročnosti získania potrebných povolení predstavuje prekážku podnikateľskej aktivity.

Vládne programy

- Vládne programy na podporu nových a rastúcich firiem patria medzi najhoršie hodnotené podmienky na podnikanie na Slovensku, pričom vykazujú výrazné zaostávanie aj v medzinárodnom porovnaní.
- Ako najviac problematická sa javí dostupnosť vládných programov a najmä ich efektívnosť.
- Veľké rezervy a zaostávanie vykazuje tiež koordinovanosť pomoci vyjadrená dostupnosťou pomoci prostredníctvom jednej agentúry, dostatok vládných programov či podpora prostredníctvom vedeckých parkov a podnikateľských inkubátorov.

Vzdelanie

- Vzdelanie na úrovni základného a stredného, ale aj na úrovni odborného, profesijného a vysokoškolského nepredstavuje dostatočnú podporu pre podnikateľskú aktivitu.
- V základnom a strednom vzdelávaní chýba dostatočná pozornosť venovaná podnikaniu, princípom trhovej ekonomiky, ako aj podpore kreativity, sebestačnosti a osobnej iniciatívy.

- Dostatočnú prípravu na zakladanie a rozvoj nových firiem neposkytuje ani vysokoškolské vzdelávanie, pri odbornom a profesijnom vzdelávaní je táto otázka hodnotená neutrálne.

Transfer vedy a výskumu

- Transfer vedy a výskumu sa z hľadiska podpory nového a rastúceho podnikania vyznačuje veľmi zlým stavom, ako aj výrazným zaostávaním v medzinárodnom porovnaní.
- Relatívne pasívnu pozíciu Slovenska v transfere vedy a výskumu do podnikania vystihuje aj skutočnosť, že možnosť nových firiem získať na trhu dostupné nové technológie vykazuje pozitívnejšie hodnotenie než schopnosť preniesť poznatky z vedy a výskumu na trh.

Prístup ku komerčnej infraštruktúre

- Dostupnosť komerčnej infraštruktúry a infraštruktúry služieb na podnikanie na Slovensku je pomerne dobrá, čo pozitívne vplýva na podnikateľskú aktivitu.
- Najlepšiu dostupnosť vykazujú bankové služby, ako aj právne a účtovnícke služby.
- Jediným negatívne hodnoteným prvkom z hľadiska dostupnosti komerčnej infraštruktúry je horšia cenová dostupnosť subdodávateľov, dodávateľov a poskytovateľov poradenských služieb pre nové a rastúce firmy.

Charakteristika trhu

- Relatívne dobrý stav vykazuje oblasť trhových obmedzení, v rámci ktorej sa ako bezproblémová javí možnosť vstupu na trh, no o niečo menej pozitívne je hodnotená skutočnosť, či si nové a rastúce firmy môžu vstup na trh dovoliť.
- Naopak, horším stavom sa vyznačuje oblasť dynamiky trhu, kde relatívne nižšia dynamika zmien na trhoch spotrebných tovarov aj tovarov a služieb pre podnikanie nedostatočne podnecuje vyššiu podnikateľskú aktivitu.

Prístup k fyzickej infraštruktúre

- Dostupnosť fyzickej infraštruktúry a služieb je na Slovensku hodnotená veľmi dobre, čo pozitívne podporuje podnikateľskú aktivitu.

- Vysoko pozitívne je hodnotená dostupnosť základných energií aj komunikačných služieb.
- Iba neutrálne hodnotenie vykazuje podpora fyzickej infraštruktúry pre nové a rastúce firmy, čo možno pripísať nedostatočnej kvalite najmä dopravnej infraštruktúry v niektorých regiónoch.

Kultúrne a spoločenské normy

- Kultúrne a spoločenské normy sa z hľadiska podpory podnikateľskej aktivity vyznačujú skôr negatívnym hodnotením.
- Národná kultúra sa vyznačuje nižšou podporou vlastného individuálneho úspechu, autonómnosti a osobnej iniciatívy, podstupovania podnikateľského rizika, kreativity a inovatívnosti, či individuálnej zodpovednosti, čo sú dôležité atribúty podnikateľského života.
- Charakteristiky národnej kultúry skôr odrádzajú než podnecujú jednotlivcov k podnikateľskej aktivite a tiež skôr negatívne ovplyvňujú individuálne aj spoločenské postoje k podnikaniu.

Executive Summary

Entrepreneurship is a complicated phenomenon in each society. Many scientific teams are involved in the study of various aspects of the entrepreneurship. The main objective of the publication is to demonstrate development of the attitudes towards entrepreneurship; specifically to completely measure the dynamics of entrepreneurial activity and assess the conditions of entrepreneurship. Participation of Slovakia in Global Entrepreneurship Research Association – GERA served as the basis of the publication. GERA oversees the world project - Global Entrepreneurship Monitor – GEM. GEM is the largest ongoing study of entrepreneurial dynamics in the world, investigating the role of entrepreneurship in national economic growth. GEM explores the role of entrepreneurship in national economic growth, unveiling detailed national features and characteristics associated with entrepreneurial activity, aspirations and attitudes of individuals. Moreover, GEM studies entrepreneurial environment and its characteristics and focuses on one hand on the national characteristics supporting entrepreneurship and on the other hand on characteristics that need to be promoted in order to achieve economic growth of the country.

In 2011, Slovakia joined GEM for the first time. Slovakia's national coordinator in GEM project was Faculty of Management at Comenius University in Bratislava. National Agency for Development of Small and Medium Enterprises was the main partner.

GEM outcomes serve as important source of information for additional researches of entrepreneurial aspects on academic level, but primary they serve for authors of national policies in the entrepreneurship development field. Considering just one-year data for Slovakia, it is important to emphasize, that any conclusions explaining impact of the entrepreneurship on the Slovakia's economic growth would be inaccurate and would not thoroughly explain the impact. Thus, it is important to base conclusions on a longer history of data and merge them with other relevant information sources.

Considering that Slovakia participated in the project for the first time, the 2011 research was primary oriented on comparing Slovakia with set benchmarks. The main benchmarks were European countries participating in the GEM project, especially the countries of the Visegrad Group, also called the Visegrad Four – V4. In addition, the data for Slovakia were compared with all the participating countries in GEM project in 2011 as well as with the countries with the efficiency-driven economies (Slovakia was classified as a country with an efficiency driven economy in 2011 by World Economic Forum).

Entrepreneurial Activities, Aspirations and Attitudes

GEM 2011 outcomes point to the conclusion that Slovakia has a high entrepreneurial potential as well as individuals' entrepreneurial activity in the international comparison. It is high in the early stage entrepreneurial activity as well as in the established businesses.

Entrepreneurship activities are realized through low ambitious type of entrepreneurship (from the innovation point of view or reaching the international markets), but the entrepreneurs have high growth expectations in the number of job creation.

In the frame of entrepreneurship profile, the women ratio in total early stage entrepreneurial activity is low as was stressed in GEM 2011 International Report. Similarly low is the participation of the age category 55 - 64 at early stage entrepreneurial activity. On the other hand, the ratio of young people entrepreneurial activity is comparable with benchmarks.

Following are key findings for Slovakia presented in the order of phases of the entrepreneurship process, as is defined in the GEM conceptual model. The findings are concluded from analyzes deeply described in the chapters of the publication.

Potential of Entrepreneurship and Entrepreneurial Intentions

- In the international comparison with countries, which participated in GEM in 2011, Slovakia shows high entrepreneurial potential. It is demonstrated by high self-confidence of individuals as well as by their low fear of failure, once they start their own businesses. Unfortunately, social attitudes towards entrepreneurship and low business opportunity perception in Slovakia have a negative impact on the high entrepreneurial potential.
- In Slovakia, 18% of the adult (age 18 - 64) population intent to start their own business in the next three years. Ranking of Slovakia in the international comparison of entrepreneurial intention suggests a risk of potential decrease in entrepreneurial activity in next three years.

Entrepreneurial Activity of Slovaks

- Slovakia has the highest total early-stage entrepreneurial activity - TEA within the V4 countries and is ranked 15th in global comparison (54 countries). TEA is a percentage of people in 18 - 64 age population category, who are nascent entrepreneurs or owners - managers of new businesses. Slovakia's TEA is 14.2%, which represents 525,000

entrepreneurs in early stage of their entrepreneurship. Based on the GEM's outcomes, we defined the following key factors that, in our opinion, have impact on Slovakia's TEA:

- high entrepreneurial capital of individuals,
- self-employment opportunities provided by government,
- employment issues, in general,
- “artificial” entrepreneurship,
- high business restart.

From the the declared extensive early-stage entrepreneurial activity, it is possible to achieve economic growth in future, if conditions for Slovak entrepreneurs are created to support their growth expectations.

- High TEA in Slovakia is a product of both of its components; nascent businesses (0 - 3 months) and new businesses (3 - 42 months), which are in Slovakia 9.2% and 5.3% of adult population respectively.
- Slovakia placed in the bottom part of the ranking, when measuring the motivation for improved income and higher level of independence, 43rd place out of 54 countries globally and 22nd out of 26 countries in Europe. Among the countries of V4, Slovakia place 2nd, this signals similarities in motivation to start new business with the other V4 countries. From the analyzing of motives to start a new business, it can be deduced that the dominant motive in Slovakia is necessity.
- Slovakia has the highest percentage of established businesses (more than 42 months) among the countries of V4, it is 9.6% of adult population, which represents 355,000 established entrepreneurs. Furthermore, Slovakia placed 3rd in Europe and 10th globally. We find this high ranking very important. It signals possible positive impact of entrepreneurship on stability of Slovak economy; mainly because of creating new jobs as well as creation of new values in intellectual and social capital.
- Slovakia's high TEA combined with high percentage of established businesses determine Slovakia's first place in total entrepreneurial activity among the V4 countries. 855,000 Slovaks or 23.1% of entrepreneurially active adult population puts Slovakia in the first place in Europe (with Greece) and 13th place in global ranking.

- Although Slovakia ranks first in the total entrepreneurial activity in V4 and Europe, it ranks first in entrepreneurship discontinuance as well; 7% of adult population discontinues their businesses. In addition, Slovakia leads in fatal discontinuance of businesses with 4.5% of adult population and is 2nd in Europe (behind Bosnia and Herzegovina) in temporary discontinuance of businesses with 2.5% of adult population. The most common reason for the business discontinuance, in more than 33% of all cases, is that businesses were not making profit.
- One of the factors explaining Slovakia's high TEA is the number of so-called restarted entrepreneurs. 13.9% out of all the early-stage entrepreneurs are entrepreneurs, who terminated one business and started a new one within last twelve months.
- From the regional point of view, Slovakia's TEA is the highest in Bratislava region (16.8%), paradoxically there is relatively enough job opportunities for employment. Above average Slovakia's TEA is also in Prešov region (15.8%), Trenčín region (15.5%) and Žilina region (15.2%). Average Slovakia's TEA is in Banská Bystrica region (14.2%) and below average Slovakia's TEA is in Nitra region (13.0%), Trnava and Košice region (both 11.3%).
- Entrepreneurial employee activity - EEA in Slovakia is below European average. Within the last three years, 6.5% of adult population was involved in entrepreneurial activity of employer; this puts Slovakia in the 3rd place among V4 countries and 18th place among European countries. From the 6.5% of adult population involved in entrepreneurial activity of employer within the last three years, only 2.7% of adult population is involved in present; this puts Slovakia in the 2nd place among V4 countries and 16th place among European countries.
- According to GEM's three dimensions typology of entrepreneurial activity, Slovakia is an A type country, it is a country with high entrepreneurial activity in measured dimensions - job creation (self-employment included) and entrepreneurial employee activity. There are very heterogeneous countries in the A type country group - Argentina, Australia, Chile, Netherland, Latvia, Slovakia, USA and Uruguay. There are three European countries and two countries from the former Eastern Bloc.

Entrepreneurial Activity Profile in Slovakia

- Entrepreneurial activity profile in Slovakia is measured by three social characteristics - gender, age, education as well as by the entrepreneurship's industry. It is unbalanced in several aspects and low in international comparison.
- Slovakia has a low ration of women in entrepreneurship and it is both in the early-stage of entrepreneurship as well as in established businesses (both 29%). It is below European as well as global average.
- Regarding the age, the highest TEA in Slovakia is in the 33 - 54 years, age category (19.3%). Above average in TEA in Slovakia are also age categories 18 - 24 (14.4%) and 25 - 34 (18.4%). All three of these age categories are above World's, European and V4 average and are at the average level of other countries with efficiency-driven economies. On the other hand, the TEA of the oldest age category, 55 - 64 years, is only 4.7% of adult population. This age category contributes the least to Slovakia's TEA (5.6%), this is deeply below average in Europe (10%), World (9.2%), V4 (7.8%) as well as in the other countries with efficiency-driven economies (7.4%).
- 22.5% of the university graduates are involved in TEA of Slovakia; nevertheless, most (46.5%) of the early stage entrepreneurs have high-school education.
- Regarding the industry in Slovakia, at early-stage entrepreneurs and established ones services for end customers (42.5%, 36.1% respectively) and construction, manufacturing, transportation, communication, utilities, and wholesale (37.3%, 42.4% respectively) are dominant. The next industries in the early-stage businesses as well as in established businesses are business services (20%, 1.4% respectively) and agriculture, mining, (17.7%, 2.6% respectively). This statistics shows that there is positive shift of industry profile in Slovakia towards services for customers as well as businesses at early stage entrepreneurial activity. If this trend continues, industry profile of Slovak entrepreneurs would be more similar to the countries with innovation-driven economies.

Entrepreneurial Aspirations in Slovakia

- Entrepreneurs in Slovakia have high job creation aspirations. In comparison with V4 countries as well as with other European countries, Slovakia placed first in the

percentage of early stage entrepreneurs' job creation in the next five years; this is consistent with the leading TEA position.

- Entrepreneurs in Slovakia are lacking active innovation – aspiration to introduce new products or services, which are neither known, nor made available by competitors. Slovakia ranked last in active innovation of early-stage entrepreneurs among the V4 countries and 23rd out of 26 countries of Europe. On the other hand, passive innovation - aspiration to utilize state of the art technologies, is very high in Slovakia; in fact, Slovakia placed first among V4 countries as well as in Europe.
- The international orientation of entrepreneurs in Slovakia is low and so is consequently the penetration to international markets. Only 18.3% of early-stage entrepreneurs have strong international orientation - have at least 25% of its customer base in foreign countries. Furthermore, almost 30% of early-stage entrepreneurs have no foreign customers. This low international orientation resolves in 14th place in Europe and 3rd among the V4 countries. There is a positive shift though; early-stage entrepreneurs have stronger international orientation than established businesses.

Entrepreneurial Environment in Slovakia

According to results of the national experts survey (NES), entrepreneurial environment in Slovakia is, in general, below European average. It ranks below average in 15 out of 24 entrepreneurship conditions. Entrepreneurial environment in Slovakia is comparable with other V4 countries.

Entrepreneurship Financing

- Although the entrepreneurship financing in Slovakia is a barrier, it is not an impassable key barrier of the entrepreneurial activity.
- Closest to the neutral ranking is debt entrepreneurship financing - financing utilizing debt products.
- On the other hand, the entrepreneurship financing through shares subscription is a capital market almost nonexistent in Slovakia; it ranks very low.

Government policies

- Supporting new and prospering businesses has a relatively low government priority, thus being insufficient.
- Government tax policies, especially the tax burden, are perceived as positive and supporting the entrepreneurial activity.
- On the other hand, the bureaucracy issue, meaning the administration burden and obtaining the necessary licenses difficulty, is a barrier to entrepreneurial activity.

Government programs

- Government programs supporting the new and prospering businesses are falling behind in the international comparison in addition to belonging to the worst ranked entrepreneurship conditions in Slovakia.
- The attainability and low effectiveness are critically problematic issues of the government programs.
- Aid coordination copes with large reserves and lagging. It is expressed by the available aid provided by one agency, insufficient government support programs or through science parks and entrepreneurial incubators.

Education

- Education from elementary schools, high schools as well as specialized, professional and university education is not sufficient to support entrepreneurial activity.
- Elementary school and high school education is lacking attention to the entrepreneurship, market economy principles as well as supporting creativity, self-sufficiency and leadership.
- The universities are also not providing sufficient background for starting the businesses. Specialized and professional education rank neutral in this aspect.

Science and Research Transfer

- Science and research transfer is falling behind severely in the international comparison; in addition, it is in a very bad shape regarding the support for new and prospering businesses.

- The fact that opportunities of new businesses to acquire new available technologies from market is achieving better results than the ability to transfer science and research findings to the market.

Commercial Infrastructure Availability

- Availability of the commercial infrastructure and business services infrastructure is relatively good in Slovakia, this has a positive impact on the entrepreneurial activity.
- The most available services are bank, law and accounting services.
- The only negative factor, regarding the commercial infrastructure availability, is a bad price availability of sub-suppliers, suppliers and consultants for new and prospering businesses.

Market Characteristics

- Although the entrance barriers are almost minimum and there are seemingly no problems for new entrants to penetrate the market, the new and prospering businesses cannot always afford to enter.
- On the other hand, there is low market dynamics. The relatively lower dynamics of changes in the consumer and business products and services market is not a sufficient incentive for higher entrepreneurial activity.

Corporeal Infrastructure Availability

- Positive evaluation of the corporeal infrastructure availability in Slovakia has positive impact on entrepreneurial activity.
- The availability of basic energies and communication services is highly ranked in Slovakia.
- Corporeal infrastructure support for new and prospering businesses ranked only neutrally. The main reason is probably insufficient quality of the traffic infrastructure in some regions.

Cultural and Societal Standards

- Slovakia's Cultural and societal standards regarding the entrepreneurial activity support get mostly negative evaluations.

- The national culture is characterized by lower level of important entrepreneurial attributes, such as support of individual success, autonomy and leadership, undertaking entrepreneurial risk, creativity and innovation and individual responsibility.
- National culture characteristics are rather discouraging than encouraging individuals to try entrepreneurship world, in addition they have negative impact on individual as well as societal opinions on entrepreneurship.

Úvod

Žijeme v dobe, keď medzi množstvom zložitých problémov, ktoré vlády jednotlivých krajín na celom svete musia riešiť, rezonuje problematika ekonomického rastu a zamestnanosti. Do akej miery prispieva rozvoj podnikania k vyriešeniu týchto problémov? Aký je podnikateľský potenciál v krajine? Aká je podnikateľská dynamika krajiny? Akí sú naši podnikatelia z hľadiska ich aktivít, postojov a aspirácií v medzinárodnom porovnaní? Aké je naše podnikateľské prostredie? Ktoré sú jeho silné a slabé stránky v porovnaní s krajinami, ktoré sa právom považujú za lídrov v tejto oblasti? Toto je iba niekoľko otázok, na ktoré sa teória a prax prostredníctvom výskumov v oblasti podnikania snažia hľadať odpovede, a poskytovať tak informácie, ktoré by bolo možné využiť na formulovanie politík na podporu podnikania, a zároveň prispieť k riešeniu teoretických problémov podnikania vo väzbe na ekonomický rast a zamestnanosť. Cieľom predloženej monografie je prezentovať vývoj názorov na podnikanie a špeciálne sa venovať možnosti komplexného merania dynamiky podnikania a hodnotenia podnikateľského prostredia. Jej základom je skúmanie podnikateľského správania sa jednotlivcov, ich postojov k podnikaniu, aktivít a aspirácií, ako aj názorov expertov na danú problematiku. Zároveň je cieľom na základe empirických výsledkov vyplývajúcich z modelu skúmania na Slovensku a ich medzinárodného porovnania formulovať závery, ktoré by boli vhodným východiskom ako pre tvorcov politík v oblasti podnikania, tak aj pre ďalšie vedecké bádanie.

K spracovaniu problematiky prispelo zapojenie Slovenska do medzinárodného akademického združenia GERA (Global Entrepreneurship Research Association). Ide o združenie významných akademických inštitúcií v príslušnej krajine, ktoré každoročne realizuje výskum Globálny monitor podnikania - Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Ide o najväčšiu celosvetovú akademickú štúdiu o podnikaní. Skúma úlohu podnikania v národnom ekonomickom raste prostredníctvom odhaľovania črt a charakteristík podnikateľskej aktivity jednotlivcov, ich postojov a aspirácií. Na druhej strane tiež skúma, aké je podnikateľské prostredie, ktoré jeho podmienky na národnej úrovni podporujú podnikanie, a ktoré by zase bolo potrebné posilniť. Výskum začal v roku 1999 z iniciatívy London Business School (Veľká Británia) a Babson College (USA). Od vzniku GERA sa do výskumu zapojilo viac ako 85 krajín. Účasť v tomto konzorciu umožnila Slovensku nadviazanie kontaktov s expertmi, ktorí dlhodobo pôsobia na významných akademických inštitúciách po celom svete a na základe komunikácie s mnohými z nich aj využiť ich poznatkovú základňu obsiahnutú v nimi spracovaných publikáciách. Každoročne zozbierané

dáta prostredníctvom prieskumu na dospeljej populácii (APS) v zúčastnenej krajine, ako aj prieskumu na úrovni expertov príslušnej krajiny (NES) harmonizuje centrálny tím expertov, ktorý garantuje ich kvalitu ako aj medzinárodnú porovnateľnosť. Takto spracované dáta sú vhodnou výskumnou bázou ako na globálnej, tak aj na národnej úrovni.

Slovensko sa v roku 2011 po prvýkrát zapojilo do Globálneho monitoru podnikania. Národným koordinátorom výskumu je Fakulta managementu Univerzity Komenského v Bratislave, ktorá v súlade so zásadami účasti na tomto výskume, bola prijatá ako národný reprezentant Slovenska za člena GERA. Hlavným partnerom prieskumu na úrovni dospeljej populácie je Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania (NADSME). Ďalším partnerom je Stredoeurópska nadácia (CEF).

Monografia „Podnikanie na Slovensku: vysoká aktivita, nízke rozvojové aspirácie“ prezentuje v piatich kapitolách komplexné spracovanie problematiky podnikania na Slovensku. Okrem teoreticko-metodologických východísk spracovaných na základe dostupnej literatúry a výsledkov iných výskumov v empirickej časti pracuje s výsledkami GEM prieskumov za rok 2011 na úrovni dospeljej populácie (APS), národných expertov (NES), ako aj ďalších teoretických prác a výsledkov iných výskumov. V časti Zhrnutie sú obsiahnuté hlavné zistenia vyplývajúce z výsledkov výskumu. V prvej kapitole sa publikácia venuje teoreticko-metodologickým základom GEM, začínajúc definovaním podnikania tak, ako ho moderná teória a prax pozná a GEM aplikuje. Ďalšie časti tejto kapitoly sa zameriavajú na charakteristiky hlavných výskumov, ktoré sa zaoberajú podnikaním, ako aj na definovanie rozdielov medzi GEM a ďalšími vybranými relevantnými výskumami. Podrobne sa v tejto kapitole tiež rozoberajú ciele, premisy a koncepčný model, na ktorom je založený Globálny monitor podnikania. Jej poslednú časť tvorí podrobný popis GEM modelu podľa fáz podnikania a charakteristika ukazovateľov, ktoré sa vo výskume na meranie úrovne a dynamiky jednotlivých fáz podnikania využívajú a v publikácii aplikujú. Druhá kapitola prezentuje výsledky stavu podnikania na Slovensku za rok 2011 v medzinárodnom kontexte, a to podľa priebehu jednotlivých fáz podnikania: potenciál podnikania a zámer začať podnikat', počiatočná podnikateľská aktivita s podrobnejšou analýzou rodiacich sa a nových podnikateľov, etablovaní podnikatelia, celková podnikateľská aktivita a prerušenie podnikania. Obsahuje tiež analýzu podnikateľskej aktivity zamestnancov na Slovensku, ktorá bola špeciálnou témou výskumu v roku 2011. Tretia kapitola sa zameriava na analýzu a charakteristiku profilu slovenských podnikateľov zo sociálno-demografických aspektov (pohlavie, vek, vzdelanie, príjmy) a z odvetvového pohľadu. Štvrtá kapitola sa venuje

ašpiráciám slovenských podnikateľov, a to rastovým, inovačným, ako aj z hľadiska prenikania na zahraničné trhy. Piata kapitola podrobne analyzuje výsledky expertného prieskumu (NES) na Slovensku v oblasti podmienok na podnikanie, a to ako samostatne z národného hľadiska, tak aj v medzinárodnom kontexte. Vo viacerých kapitolách sa čitateľ môže dozvedieť i o regionálnych charakteristikách podnikateľských aktivít na Slovensku. V časti Záver a odporúčania sú obsiahnuté kľúčové závery a z nich odvodené odporúčania pre tvorcov politik.

Publikácia je určená predovšetkým pre tvorcov politik v oblasti podnikania a podnikateľského prostredia, výskumných pracovníkov, ktorí sa venujú predmetnej problematike, pre učiteľov na univerzitách ako aj študentov štúdia v oblasti podnikania, ekonómie a manažmentu, ale aj pre širšiu odbornú verejnosť, ktorá sa zaujíma o podnikanie a podnikateľské prostredie na Slovensku a jeho medzinárodné porovnanie.

PodĎakovanie

Na tomto mieste chce autorský kolektív vyjadriť poďakovanie všetkým, ktorí akýmkoľvek spôsobom prispeli ku vzniku tejto publikácie. V prvom rade sa chceme poďakovať vedeniu Fakulty managementu Univerzity Komenského v Bratislave, za vytvorenie podmienok a podporu projektu Globálny monitor podnikania na Slovensku. Ďakujeme RNDr. Márii Bohdalovej, PhD. za spoluprácu pri organizácii prieskumu a spracovaní dát na národnej úrovni. Naša vďaka patrí takisto vedeniu a pracovníkom Národnej agentúry pre rozvoj malého a stredného podnikania ako aj Ministerstvu hospodárstva Slovenskej republiky za ich ústretovosť a podporu realizácie Prieskumu dospeljej populácie (APS) GEM, ako aj organizáciu konferencie a workshopu, v rámci ktorých sme mohli prezentovať naše výsledky. Naše poďakovanie tiež patrí Stredoeurópskej nadácii za ich finančnú podporu krytia výdavkov spojených s členstvom Fakulty managementu UK v GERA. V neposlednom rade patrí naša vďaka všetkým expertom, ktorí sa zúčastnili na dotazníkovom prieskume a prispeli svojimi názormi k identifikácii problémov podnikateľského prostredia na Slovensku, ako aj námetmi na ich riešenie. Nakoniec sa chceme tiež poďakovať všetkým tým, ktorí čítaním a pripomienkovaním našich rukopisov prispeli ku skvalitneniu tejto publikácie.

1 Globálny monitor podnikania (GEM) - najväčšia svetová štúdia o podnikaní

V globálnej správe GEM na rok 2011 sa uvádza, že v hodnotenom roku bolo v rámci GEM dopytovaných viac ako 140 miliónov obyvateľov tvoriacich reprezentatívnu vzorku v 54 krajinách sveta, po prvýkrát vrátane Slovenska. Z globálnych výsledkov výskumu na úrovni dospeljej populácie (APS) za rok 2011 vyplynulo, že v týchto 54 krajinách pôsobí takmer 400 miliónov podnikateľov, ktorí začali a rozvíjajú nové biznisy (počiatoční podnikatelia). Z nich 140 miliónov má v najbližších piatich rokoch ambíciu vytvoriť minimálne 5 pracovných miest. Najväčšiu dynamiku vzniku nových biznisov majú krajiny v etape rozvoja, pričom v rozvinutých ekonomikách táto dynamika klesá. Tento pokles sa však do určitej miery kompenzuje jednak vyššou kvalitou podnikateľskej aktivity (v zmysle výraznejšieho inovačného charakteru, ako aj motivácie založenej na využívaní príležitostí, ktoré vedú k zvýšeniu príjmov jednotlivcov či zvýšeniu ich nezávislosti), ako aj výraznejším zapojením sa zamestnancov do podnikateľských aktivít v rámci zamestnania (špeciálna téma výskumu v roku 2011) v týchto vyspelých krajinách v porovnaní s rozvíjajúcimi sa krajinami. Títo zamestnanci vyvinuli alebo zaviedli nové produkty či služby, alebo zakladali nové pobočky pre svojich zamestnávateľov. Z celkového počtu počiatočných podnikateľov je 163 miliónov žien, 165 miliónov mladých podnikateľov vo veku 18 - 25 rokov, 69 miliónov ponúka inovatívne produkty a služby a 18 miliónov predáva 25 percent svojich produktov v zahraničí. Z expertného prieskumu podmienok na podnikanie (NES) vyplynulo, že vzdelanie, dynamika vnútorných trhov, kultúrne a spoločenské normy vzťahujúce sa k podnikaniu boli najvyššie hodnotené v rozvíjajúcich sa krajinách. Na druhej strane, vládne programy, transfer vedy a výskumu, financovanie podnikania a vládne politiky v oblasti podnikania dostali najvyššie ohodnotenie v rozvinutých krajinách, avšak nízke hodnotenie v krajinách rozvíjajúcich sa.

Ako bolo v úvode konštatované, Slovensko sa po prvýkrát zapojilo do projektu Globálny monitor podnikania (GEM) v roku 2011. Vzhľadom na to považujeme za potrebné podrobnejšie vysvetliť teoreticko-metodologické východiská GEM, ako aj jeho pozíciu medzi ďalšími výskumami a iniciatívami zameranými na podnikanie vo svete a u nás.

1.1 Definovanie podnikania v rámci GEM

Podnikanie ako pojem sa začal používať na začiatku 18. storočia, keď ho do praxe zaviedol britský bankár Richard Cantillon. Ten poukázal na skutočnosť, že podnikateľ je nositeľom rizika, predovšetkým v kontexte poskytovania kapitálu.¹ Tento význam už celkom nekorešponduje so súčasným chápaním podnikania a podnikateľa. V súčasnosti poskytovateľ kapitálu nemusí byť zainteresovaný do riadenia podniku. Pohľad francúzskeho ekonóma J. B. Saya² je iný a popisuje podnikateľa ako osobu snažiacu sa presunúť zdroje z prostredia nízkej produktivity do prostredia produktivity vysokej.

Medzi priekopníkov v teórii podnikania patrí predovšetkým Joseph Schumpeter (1912), ktorý nadväzuje na Cantillona a Saya. Schumpeter vníma podnikateľa ako aktívne vyhľadávajúceho príležitosti inovovať. Podnikateľ tým, že sa neprestajne snaží meniť status quo hľadajúc možnosti zisku a dobrovoľne sa vystavuje riziku pri snahe kombinovať zdroje spoločnosti novými spôsobmi, predstavuje hnaciu silu ekonomického rozvoja.³ Podnikateľ je teda podľa Schumpetera nutným destabilizačným prvkom prostredia. Frank Knight (1921) naopak vnímal podnikateľa ako manažéra neistoty, pričom považoval neistotu za nevyhnutný aspekt pri ekonomickej aktivite.⁴

Súčasnú vnímanie pojmu podnikanie vychádza skôr z definícií neskorších autorov, akým je napríklad Peter Drucker. Drucker (1984) vidí podnikateľov ako tých, ktorí „tvoria niečo nové, niečo iné, ktorí menia a premieňajú hodnoty“. Podnikanie sa v súčasnosti najčastejšie vníma ako využívanie príležitostí na kombináciu a premiestnenie zdrojov, bez ohľadu na vlastníctvo alebo kontrolu týchto zdrojov.⁵

Rakúsky ekonóm Kirzner (1979) definuje podnikanie ako konkurenčné správanie, ktoré poháňa trhové procesy. Táto definícia poskytuje pohľad na obe stránky podnikateľského procesu. Na jednej strane sú to výstupy podnikania na úrovni trhov, čím vplývajú podnikatelia na celú spoločnosť, na strane druhej sa táto definícia pozerá na proces, v ktorom k týmto zmenám na trhu dochádza, teda na individuálne správanie sa jednotlivcov. Súčasťou

¹ SMITH, J. K., SMITH, R. L., BLISS, R. T. *Entrepreneurial finance: strategy, valuation and deal structure*. 2011, s. 4

² SMITH, J. K., SMITH, R. L., BLISS, R. T. *Entrepreneurial finance: strategy, valuation and deal structure*. 2011, s. 4

³ SCHUMPETER, J. A. *Teória hospodárskeho vývoja: Analýza podnikateľského zisku, kapitálu, úveru, roku a kapitalistického cyklu*. 1987. s. 46 - 58

⁴ KNIGHT, F. *Risk, Uncertainty, and Profit* 1921. s. 23 - 24

⁵ DRUCKER, P. F. *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*, 1986. s. 168 - 175

podnikania je teda proces, ktorý podnecuje zmenu na trhoch ako aj v spoločnosti, a tak vytvára hodnotu pre jednotlivcov (podnikateľov) ako aj pre spoločnosť.⁶

Globálny monitor podnikania (GEM) a jeho vnímanie podnikateľskej činnosti, ako aj model, na ktorom je výskum postavený, vychádza z a kombinuje tak Schumpeterovu, ako aj Kirznerovu definíciu podnikania. Zahŕňa tak inovatívnych podnikateľov z hľadiska Schumpetera, ako aj podnikateľov venujúcich sa opakujúcim sa - replikatívnym spôsobom podnikania, definovaných Kirznerom.⁷ Vnímanie podnikania vo výskume GEM tiež vychádza z tzv. rakúskej školy, ktorá poukazuje na podmienky dôležité na podnikanie ako aj dôsledky podnikateľskej činnosti. Zároveň však integruje Baumolove vnímanie faktorov ovplyvňujúcich podnikanie a rozhodnutia podnikateľa na tzv. produktívny typ podnikateľskej činnosti. Centrálnymi podmienkami podľa Baumola sú ako úroveň rešpektovania zákonov v danej krajine, tak aj úroveň, do akej zákony umožňujú prerozdelenie ziskov z podnikateľskej snahy.⁸

Z uvedeného vyplýva, že podnikanie je proces, ktorý je možné definovať z rôznych uhlov pohľadu. Napriek tomu, že je to vo svojej podstate fenomén, ktorý zahŕňa množstvo faktorov, vzťahuje sa naň množstvo definícií a významov, táto publikácia sa bude opierať o definíciu používanú konzorciom GERA na účely výskumu a interpretácie Globálneho monitoru podnikania (GEM). Podľa nej podnikanie je „Akýkoľvek pokus o vytvorenie **nového** biznisu, ako je samozamestnanie, nová spoločnosť alebo **rozvoj** už existujúcej spoločnosti. Túto činnosť môže vykonávať jednotlivec, skupina jednotlivcov alebo fungujúci biznis.“ Prístup GEM k podnikaniu napriek pomerne úzkej definícii, kde podnikanie vníma predovšetkým ako novú podnikateľskú aktivitu, dáva širší význam tomu, čo pod novou podnikateľskou aktivitou rozumie. Nová podnikateľská aktivita sa chápe širšie - teda nielen novo registrované firmy, ale aj ďalšie aktivity súvisiace s behaviorálnymi perspektívami podnikania. Dôkazom toho je i špeciálna téma podnikania, ktorej sa GEM v roku 2011 venoval, a to podnikanie v rámci zamestnania (bližšie viď časti 1.4.4 a 2.3).

V rámci definovania podnikania je tiež dôležité poukázať na aktuálne trendy vo vnímaní rôznych dimenzií podnikania, ktorých základné charakteristiky sa prejavujú v uvádzanej typológii. V GEM sa najčastejšie stretávame s typmi podnikania delenými z hľadiska:

⁶ STOKES, D., WILSON, N. *Small Business Management and Entrepreneurship.*, 2010. s. 32

⁷ LEVIE, J. D., ERKKO, A. *A theoretical grounding and test of the GEM model.* 2008. s. 6

⁸ LEVIE, J. D., ERKKO, A. *A theoretical grounding and test of the GEM model.* 2008. s. 7

- a) *ambicióznosti*: ambiciózne a neambiciózne podnikanie,
- b) *inovatívnosti*: inovatívne a replikatívne podnikanie,
- c) *motivácie*: nutnosť a príležitosť podnikat',
- d) *cieľov*: sociálne podnikanie a bežné podnikanie,
- e) *závislosti*: závislé a nezávislé podnikanie.

Ambiciózne podnikanie a neambiciózne podnikanie

Podnikanie je dnes vnímané predovšetkým z hľadiska ambiciózneho podnikania, pod ktorým rozumieme podnikanie slúžiace ako katalyzátor ekonomického rastu, respektíve tvorby pracovných miest. Relatívne nový prístup k podnikaniu sa zameriava aj na menej ambiciózne typy podnikania. Takýto druh podnikania predstavujú podniky s minimálnym respektíve žiadnym rastom, bez inovácií a medzinárodných ambícií. Hovorí sa predovšetkým o malých podnikoch, prípadne o nových podnikoch. Podniky tohto druhu sú zakladané predovšetkým ľuďmi, ktorí nemajú možnosť výberu medzi zamestnaním a podnikaním, alebo sa snažia realizovať svoju potrebu nezávislosti. Ich snaha podnikat' respektíve byť „samozamestnaným“ predstavuje spôsob, akým sú schopní užiť sa a svoje rodiny.⁹

Replikatívne podnikanie a inovatívne podnikanie

Podnikanie môžeme charakterizovať aj podľa zamerania tejto činnosti. Medzi inovatívnym podnikaním a replikatívnym (opakujúcim sa) podnikaním je veľký rozdiel. Schumpeter sa pri svojej definícii podnikateľskej činnosti zameriaval výlučne na inovatívne podnikanie, ktoré pôsobí ako takzvaná kreatívna deštrukcia.

Práve **inovatívne podnikanie** má potenciál vytvárať veľkú pridanú hodnotu v ekonomike. Inovatívne spoločnosti menia spôsob, akým fungujú zaužívané podnikateľské modely, a ovplyvňujú fungovanie trhov, ale aj celej spoločnosti. Toto podnikanie však vyžaduje veľkú dávku kreativity a v neposlednom rade aj odvahy a ochoty riskovať.¹⁰

Replikatívne podnikanie, teda podnikanie, pri ktorom podnikateľ opakuje v spoločnosti už zaužívaný model, predstavuje väčšiu časť podnikateľskej aktivity. Ide o začatie, ako aj riadenie podniku, respektíve podnikateľskej aktivity identicky ako predchodcovia daného podnikateľa. Podstata tohto podnikania vychádza zo samotného rastu ekonomík ako aj obyvateľstva všade vo svete. Ekonomika potrebuje väčšie množstvo tovarov aj služieb a na

⁹ BOSMA, N., WENNEKERS, S., AMORÓS, J. E. *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe*: 2012. s. 8

¹⁰ SMITH, J. K., SMITH, R. L., BLISS, R. T. *Entrepreneurial finance: strategy, valuation and deal structure*. 2011. s. 9

výrobu týchto statkov je potrebné aj väčšie množstvo podobných alebo identických podnikov. Replikované podniky často veľmi nerastú, a zostávajú na úrovni pôsobnosti vo svojich regiónoch, nanajvýš krajinách.¹¹

Podnikanie na základe príležitosti a nutnosti

Podnikatelia majú na začatie nového podnikania, prípadne na podnikanie ako také vždy nejaký dôvod. Na základe tohto dôvodu, alebo inak povedané motivácie na podnikanie, môžeme rozlišovať dva okruhy motívov na podnikanie.

Podnikanie na základe príležitosti vychádza z identifikovania voľného miesta na trhu, z inovatívneho nápadu, alebo inej okolnosti, ktorá podnikateľovi dáva možnosť - príležitosť začať podnikat'. Takmer všetky vyššie spomínané inovatívne podnikania sú prakticky aj podnikania na základe príležitosti. Tento typ podnikania sa často v literatúre stotožňuje s takzvanými „pull influences“ - čiže motívmi, ktoré podnikateľa vtiahli do podnikania. Vyplýva z niekoľkých definovaných motívov:¹²

- *Túžba po nezávislosti* - podnikateľova hlavná motivácia na podnikanie je nezávislosť. Tento fenomén je veľmi častý predovšetkým u malých podnikov.
- *Snaha využiť príležitosť* - podnikatelia vnímajú medzeru na trhu, ktorú chcú využiť.
- *Zmena hobby alebo predošlej pracovnej skúsenosti na podnikanie* - bývalí zamestnanci cítia možnosť stavať na svojich skúsenostiach, prípadne zmeniť svoje aktivity voľného času na plnohodnotný obchod.
- *Finančné ohodnotenie* - medzi motívy patrí aj finančné ohodnotenie, ktoré predstavuje v istom zmysle finančnú nezávislosť.

GEM rozlišuje podnikanie na základe príležitosti podľa toho, či jednotlivec vníma ako hlavnú motiváciu na začatie svojho podnikania vnímanú príležitosť (oproti možnosti ako sa zamestnať). Následne GEM skúma, o aký druh príležitosti ide. Vyníma tak z podnikateľov podnikajúcich na základe príležitosti tých, ktorí sú motivovaní „zvýšením svojho príjmu“

¹¹ SMITH, J. K., SMITH, R. L., BLISS, R. T. *Entrepreneurial finance: strategy, valuation and deal structure*. 2011. s. 9

¹² STOKES, D., WILSON, N. *Small Business Management and Entrepreneurship*. 2010. s. 37

alebo „získaním väčšej nezávislosti“, na rozdiel od „udržania súčasného príjmu“. Takúto príležitosť potom nazývajú „príležitosť hnaná vylepšením“.¹³

Podnikanie z nutnosti predstavuje taký typ podnikania, kde podnikateľ nenachádza iný spôsob ako užiť sa či svoju rodinu. Tým, že podnikateľ nemá alternatívu zamestnania, musí hľadať východisko svojej situácie v podnikaní. Podnikanie z hľadiska nutnosti - potreby je najčastejšie jednoduchý podnik, mikropodnik prípadne samozamestnanie či živnosť. Nie je zvyčajne potrebný veľký kapitál a často nemá viac zamestnancov ako samotného podnikateľa. Tieto podnikania môžu byť tak inovatívne ako aj replikatívne.¹⁴ Tak ako pri podnikaní z hľadiska príležitosti, aj podnikanie z hľadiska nutnosti je v odbornej literatúre charakterizované takzvanými „push influences“, teda motívmi, ktoré vtláčili podnikateľa do podnikania. Medzi tieto motívy patria aj:¹⁵

- *Nadbytočnosť* - predstavuje jeden z najčastejších motívov na podnikanie, predovšetkým v kontexte ekonomických turbulencií posledných rokov. V regiónoch s relatívne vysokou nezamestnanosťou, kde ľudia boli zvyknutí na bezpečné pracovné miesta, sú nútení hľadať nové spôsoby zamestnania.
- *Nezamestnanosť (alebo hrozba nezamestnanosti)* - neistota zamestnania predstavuje silný motív na podnikanie.
- *Nezhody s predchádzajúcim zamestnávateľom* - zlé vzťahy na pracovisku sú tiež bežným dôvodom, ktorý dotlačí nových podnikateľov do podnikania.

GEM charakterizuje podnikateľa z nutnosti ako podnikateľa, ktorý začal podnikateľ, keďže nemal žiadne lepšie možnosti zamestnania. Motívy na takéto podnikanie sú najčastejšie ovplyvnené ekonomickými podmienkami krajiny. S rozvíjajúcou sa ekonomikou (najmä v ekonomikách v inovatívnom štádiu rozvoja) narastá ponuka pracovných miest a znižuje sa tak počet ľudí „tlačených“ do podnikania.¹⁶

¹³ BOSMA, N., WENNEKERS, S., AMORÓS, J. E. *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe*: 2012. s. 24

¹⁴ SMITH, J. K., SMITH, R. L., BLISS, R. T. *Entrepreneurial finance: strategy, valuation and deal structure*. 2011. s. 10

¹⁵ STOKES, D., WILSON, N. *Small Business Management and Entrepreneurship*. 2010. s. 38

¹⁶ BOSMA, N., WENNEKERS, S., AMORÓS, J. E. *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe*: 2012. s. 24

Sociálne a bežné podnikanie

Od klasického modelu podnikania (bežné podnikanie) s cieľom dosiahnutia zisku sa líši tzv. sociálne podnikanie. Pod sociálnym podnikaním rozumieme taký druh podnikania, ktorého ciele dosiahnutia finančných ziskov sú nahradené sociálnymi - spoločensky prospešnými cieľmi. Prvoradým cieľom sociálneho podnikania je reagovať na spoločenský problém alebo otázku. Tieto aktivity môžu vykonávať rôzne neziskové organizácie, ako aj univerzity, pričom cieľom tohto podnikania môže byť tak výskum v oblasti pôsobnosti univerzity, prípadne plejáda rôznych neziskových aktivít na podporu sociálneho rozvoja ako aj iných oblastí spoločnosti. Novým trendom v sociálnom podnikaní je angažovanie sa v ziskových aktivitách prostredníctvom podporných činností, s cieľom financovania hlavných - neziskových aktivít.¹⁷

GEM vo svojom výskume v roku 2009 určil ako jednu zo špeciálnych tém aj problematiku sociálneho podnikania. GEM charakterizuje sociálne podnikanie pomerne široko, ako jednotlivcov alebo organizácie zapojených do podnikateľských aktivít so sociálnym cieľom.¹⁸

Závislé a nezávislé podnikanie

Snahu o založenie nového podniku, či využitie novej príležitosti na trhu, tak v zmysle inovatívneho ako aj replikatívneho podnikania, iniciovanú zo strany jednotlivca pre jeho vlastný profit môžeme charakterizovať ako **nezávislé podnikanie**. Práve takéto podnikanie je najčastejšie spájané s pojmom podnikanie ako takým. Na nezávislé podnikanie sa vzťahujú všetky charakteristiky uvedené v tejto kapitole, a jeho hlavnou črtou je práve samostatná a nezávislá činnosť vlastníka - manažéra. Shane a Venkataraman (2000) rozlišujú medzi snahou využívať príležitosti na trhu v prípade počiatočných podnikov a podnikateľov, ktorú chápu ako **nezávislé podnikanie**, a snahou o využitie príležitosti na trhu zo strany zamestnanca firmy, chápanou ako **závislé podnikanie**. Vnímajú tieto dve alternatívy ako dva modely využívania podnikateľských príležitostí. Toto vnímanie podnikania je dôležité pri porovnávaní rôznych ekonomík z hľadiska ich stupňa rozvoja, a následne porovnaní úrovne a pomeru nezávislého podnikania a podnikania v rámci zamestnania.¹⁹

¹⁷ SMITH, J. K., SMITH, R. L., BLISS, R. T. *Entrepreneurial finance: strategy, valuation and deal structure*. 2011. s. 12

¹⁸ BOSMA, N., LEVIE, J. *Global Entrepreneurship Monitor 2009 Global Report*: 2010. s. 44

¹⁹ BOSMA, N., WENNEKERS, S., AMORÓS, J. E. *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe*: 2012. s. 8

Vzhľadom na to, že akademici už nehľadajú na podnikanie len ako na individuálnu činnosť podnikateľa v zmysle nezávislého podnikania, otvára sa možnosť skúmať ho z hľadiska podnikateľskej činnosti v rámci zamestnania. Z tejto perspektívy sa podnikateľská aktivita zamestnanca v rámci firmy, v ktorej pracuje rovnako pokladá za podnikanie, a to za tzv. podnikanie v rámci zamestnania, teda spomínané závislé podnikanie. S podnikaním v rámci zamestnania sa v literatúre²⁰ stretávame jednak ako s korporátnym podnikaním, ale aj „intrapreneurship“-om (teda intrapodnikaním). Korporátne podnikanie predstavuje zvyčajne snahu organizácie zvyšovať inovatívnosť respektíve rozšíriť svoju pôsobnosť, a môžeme ho pozorovať na úrovni organizácie. Takýto spôsob podnikania v rámci organizácie je tzv. „zhora-nadol“ („top-down“) proces, čiže vychádza z iniciatívy manažmentu a následne je prenášaný na zamestnancov. Druhý typ podnikania v rámci zamestnania - tzv. „intrapreneurship“ sa na rozdiel od korporátneho podnikania vníma na individuálnej úrovni zamestnanca. Vychádza zdola nahor („bottom-up“ proces) a predstavuje proaktívne, s prácou súvisiace iniciatívy individuálneho zamestnanca. Podnikanie v rámci zamestnania je špecifickým druhom podnikania, a teda vyžaduje rovnaké osobnostné charakteristiky, ako v prípade individuálneho podnikania, akými sú schopnosť vnímať príležitosti, generovanie nových nápadov a osobná iniciatíva. Zároveň však čelí obmedzeniam zo strany podniku - organizácie, vo forme byrokracie, hierarchického usporiadania či iných prekážok iniciatívy zamestnancov.²¹

Závislé podnikanie ako podnikanie v rámci zamestnania spomedzi domácich autorov spomína napríklad Šúbertová, ktorá v tomto prípade hovorí o vnútornej podnikavosti ako o „schopnosti aktívne vhladávať a efektívne využívať vnútropodnikové príležitosti na zlepšenie plnenia poslania a podnikových cieľov“.²²

Na závislé podnikanie rovnako existujú rôzne pohľady zo strany teoretikov. Niels Bosma a kolektív poukazujú na tri základne koncepčné prístupy v rámci literatúry.²³

- **Snaha o využitie podnikateľskej príležitosti** (Shane), ktorá zahŕňa vývoj nového produktu alebo služby, vstup na nový trh, alebo nový produkčný proces. Tento prístup

²⁰ BOSMA, N., STAM, E., WENNEKERS, S. *Intrapreneurship versus independent entrepreneurship: A cross-national analysis of individual entrepreneurial behavior*. 2011. s. 6

²¹ BOSMA, N., STAM, E., WENNEKERS, S. *Intrapreneurship versus independent entrepreneurship: A cross-national analysis of individual entrepreneurial behavior*. 2011. s. 6

²² ŠÚBERTOVÁ, E. a kol. *Podnikanie v malých a stredných podnikoch pre manažérov*. 2009. s. 10

²³ BOSMA, N., STAM, E., WENNEKERS, S. *Intrapreneurship versus independent entrepreneurship: A cross-national analysis of individual entrepreneurial behavior*. 2011. s. 7

odzrkadľuje tak Schumpeterovské ako aj Kirznerovské vnímanie podnikateľských príležitostí.

- **Nový vstup** (Lumpkin a Dess), predstavuje vstup na nový trh s novými produktmi, vstup na existujúci trh s novými produktmi, alebo vstup na nový trh s existujúcimi produktmi, respektíve službami. Tento prístup vníma podnikanie v rámci zamestnania tak ako inovatívne, ako aj replikatívne.
- Posledný prístup vníma podnikanie v rámci zamestnania ako **proces tvorby novej organizácie** (Gartner). Pri tomto pohľade môže byť „intrapreneurship“ (intrapodnikanie) alebo korporátne podnikanie tak inovatívnym ako aj replikatívnym, ale jeho súčasťou bude vždy istý druh interného nového podniku (či už vo forme joint venture, novej pobočky, alebo novej strategickej podnikateľskej jednotky - SBU).

Podnikateľská aktivita zamestnancov je považovaná za jeden zo zdrojov inovácií. Hlavným dôvodom je skutočnosť, že malé podniky vďaka podnikavosti svojich vlastníkov - manažérov majú často vytvorené vhodné inovatívne prostredie a sú schopné efektívne inovovať. Na základe tejto skutočnosti niektoré veľké inovatívne spoločnosti motivujú svojich manažérov tak, aby boli schopní inovovať v zmysle podnikateľskej aktivity zamestnancov, a napodobniť tak podnikavosť a inovatívnosť malých podnikov a podnikateľov.²⁴

Podnikanie v rámci zamestnania, v zmysle korporátneho podnikania je časté v podnikoch, ktoré potrebujú veľké a komplexné výskumné tímy na dosiahnutie určitých cieľov, ktorých čas na dosiahnutie je pomerne dlhý. Vhodným príkladom sú farmaceutické spoločnosti, ktoré potrebujú inovovať za každých okolností.²⁵ Na druhej strane podnikaním v rámci zamestnania môže byť aj založenie novej pobočky spoločnosti v inom meste, kde náročnosť a potrebný čas sú rozdielne.

GEM charakterizuje podnikateľskú aktivitu zamestnancov ako kombináciu uvádzaných definícií závislého podnikania. Z hľadiska individuálnej úrovne podnikateľskej aktivity zamestnancov ide o závislé podnikanie, pričom definícia zahŕňa tak iniciatívy manažmentu „zhora - nadol“ (korporátne podnikanie), ako aj iniciatívy zamestnancov „zdola -

²⁴ SMITH, J. K., SMITH, R. L., BLISS, R. T. *Entrepreneurial finance: strategy, valuation and deal structure*. 2011. s. 11

²⁵ SMITH, J. K., SMITH, R. L., BLISS, R. T. *Entrepreneurial finance: strategy, valuation and deal structure*. 2011. s. 11

nahor“ (intrapreneurship). GEM vníma podnikateľskú aktivitu zamestnancov ako „zamestnancov vyvíjajúcich aktivity pre svojho hlavného zamestnávateľa, ako vývoj a spúšťanie nových produktov alebo služieb, zakladanie nových podnikateľských jednotiek alebo nových pobočiek“. ²⁶ Podnikateľskú aktivitu zamestnancov ďalej rozdeľuje na dve fázy: vývoj nápadov na nové aktivity, a prípravu a implementáciu nových aktivít. GEM následne meria podnikateľskú aktivitu zamestnancov na základe širšej a užšej definície. Pri širšej definícii ide o tých zamestnancov, ktorí boli v uplynulých troch rokoch aktívne zapojení do aspoň jednej z uvedených fáz podnikateľskej aktivity zamestnancov. Pri užšej definícii ide o tých zamestnancov, ktorí sú do takýchto aktivít zapojení v súčasnosti. Definície podnikateľskej aktivity zamestnancov z hľadiska výskumu GEM sa budeme držať aj v tejto publikácii.

1.2 GEM a hlavné výskumy zamerané na podnikanie

Zámerom tejto časti je vymedziť pozíciu projektu GEM v kontexte ďalších iniciatív zameraných na skúmanie a hodnotenie dynamiky podnikania a podmienok na podnikanie. Porovnáваме projekt GEM jednak s podobnými iniciatívami realizovanými na medzinárodnej úrovni, ako aj s prieskumami a iniciatívami realizovanými na Slovensku. Zameriavame sa pritom na dve hlavné oblasti, ktorými sú skúmanie dynamiky podnikania a skúmanie a hodnotenie podmienok na podnikanie.

1.2.1 Skúmanie podnikateľskej dynamiky

Hlavným zámerom projektu GEM je analýza podnikateľskej dynamiky v globálnom kontexte. Tento zámer, ako aj hlavné aspekty jeho realizácie porovnáваме s ďalšími tromi vybranými kľúčovými iniciatívami na medzinárodnej resp. globálnej úrovni a to: OECD - Eurostat Entrepreneurship Indicators Programme (Program indikátorov podnikania OECD - Eurostat), World Bank Global Entrepreneurship Survey (Globálny prieskum podnikania Svetovej Banky) a Eurobarometer Survey on Entrepreneurship (prieskum Eurobarometer zameraný na podnikanie). Prehľad porovnania projektu GEM s uvedenými ďalšími hodnoteniami podnikateľskej dynamiky je zobrazený v tabuľke 1.1.

²⁶ BOSMA, N., WENNEKERS, S., AMORÓS, J. E. *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe*: 2012. s. 53 - 54

Tabuľka 1.1: GEM a ďalšie výskumy zamerané na hodnotenie podnikateľskej dynamiky

	GEM	OECD-Eurostat	World Bank	Eurobarometer
Kľúčové zámery	Meranie rozdielov v postojoch, aktivitách a aspiráciách v podnikaní celosvetovo. Odhalenie faktorov determinujúcich mieru podnikateľskej aktivity. Identifikácia implikácií pre politiky.	Vytvorenie medzinárodne porovnateľných štatistík o podnikaní a jeho determinantoch pre krajiny OECD.	Porozumenie dynamike súkromných firiem vo svete zhromaždením dát o vytváraní firiem na medzinárodnej úrovni, porovnateľných medzi heterogénnymi právnymi, ekonomickými a politickými systémami.	Meranie podnikateľského nastavenia mysle ľudí, skúmanie motívácií, rozhodnutí, skúseností a prekážok spojených so samozamestnaním. Výsledky pomáhajú tvorcom politik v EÚ pochopiť problémy a vyvinúť riešenia.
Zdroje dát	Reprezentatívna vzorka dospelých populácie (18 až 64 rokov) v každej krajine (najmenej 2000 respondentov v krajine).	Databázy registrácií, externé dáta.	Databázy registrácií, alternatívne zdroje ako štatistické úrady, daňové úrady a úrady práce, obchodné komory, privátni vendori.	Reprezentatívna vzorka dospelých populácie (15 rokov a starší) v každej krajine (500 resp. 1000 respondentov v krajine).
Dizajn a harmonizácia	V každej krajine prísne požiadavky na vzorku. Konkrétna metóda závisí od jedinečných charakteristík krajiny. Vákovanie výsledkov krajín podľa veku a pohlavia.	Dáta z národných štatistických registrov, harmonizované v najväčšej možnej miere.	Dáta z národných štatistických registrov, harmonizované v najväčšej možnej miere.	Väčšinou telefonické dopytovanie, v prípade niektorých krajín kombinované s osobnými rozhovormi. Požiadavky na vzorku a vákovanie neznáme.
Pokrytie krajín	Globálne pokrytie (závisí od počtu zapojených krajín).	Krajiny OECD a kandidátske krajiny.	Globálne pokrytie 112 krajín.	Krajiny EÚ, EZVO. Chorvátsko, Turecko, USA, Japonsko, Južná Kórea, Čína.
Opakovanie	Každoročne, od roku 1999.	Každoročne, od roku 2005.	Každoročne, od roku 2004.	2001-2003, 2004, 2007, 2009.
Zameranie vo vzťahu k podnikaniu	Široké: všetci zapojení v podnikaní (vrátane živnostníkov, vedľajšej činnosti a pod.).	Selektívne: zamestnávateľa, formálny sektor.	Selektívne: právne formy s ručením obmedzeným, formálny sektor.	Postoje, motivácie a prekážky v podnikaní.
Definícia podnikania	Zdôrazňujúca proces začínania podnikania, od roku 2011 zahrňuje aj podnikateľské správanie zamestnancov.	Zdôrazňujúca udalosť začatia podnikania.	Zdôrazňujúca udalosť začatia podnikania.	Zmiešaná (pozornosť samozamestnaniu aj procesu začatia podnikania).

	GEM	OECD-Eurostat	World Bank	Eurobarometer
Hlavná jednotka analýzy	Jednotlivec (osoba).	Firma.	Firma, hlavnou premennou je miera vzniku nových podnikov.	Jednotlivec (osoba).
Pokrytie fáz podnikania	Postoje, predvzniková fáza (rodiace sa), počiatková fáza podniku, etablovaná fáza podniku, zánik.	Vzniknuté firmy (zamestnávateľa), zánik podnikania, miera prežitia firiem.	Nové firmy.	Postoje, predvzniková fáza (rodiace sa), počiatková fáza podniku, etablovaná fáza podniku, zánik.
Pokrytie typov podnikania	Motivácia (nevyhnutnosť/príležitosť), predmet činnosti, očakávanie rastu, inovatívnosť, miera konkurencie, internacionalizácia, podľa špeciálnych tém. Zároveň všetky podľa pohlavia, veku, vzdelania a ďalších demografických charakteristík.	Vysoko-rastové firmy, veľkostné kategórie.		Motivácie (príležitosť/nevyhnutnosť), vlastníci prevádzok, profesionáli, vlastníci - manažéri. Zároveň všetky podľa pohlavia, regiónu, typu lokality a veku.

Zdroj: GEM Data Operations Manual, s. 16 – 17

Ako z tabuľky 1.1 vyplýva, uvedené iniciatívy zamerané na hodnotenie podnikateľskej dynamiky možno považovať za vzájomne komplementárne. Používateľ informácií má možnosť zvoliť si prístup, ktorý najviac zodpovedá jeho zámerom a informačným potrebám, na základe identifikovania rozdielov v uplatnených perspektívach, výstupoch a interpretáciách týchto iniciatív.

Na Slovensku sa dynamika podnikania na národnej úrovni skúma prevažne na základe dát registra organizácií či databázy Slovstat Štatistického úradu SR, prípadne z dát obsiahnutých v databázach Eurostatu. Hlavným objektom sú firmy (nie jednotlivci), pričom sa skúma najmä vývoj ich počtu, vznik, zánik, prípadne ďalšie charakteristiky (veľkosť, predmet činnosti a pod.). Analýzy týchto informácií obsahuje napríklad Správa o stave malého a stredného podnikania (ďalej len „MSP“) v Slovenskej republike (túto správu bližšie charakterizujeme v časti 1.2.2) spracovaná Národnou agentúrou pre rozvoj malého a stredného podnikania (NARMSP) v časti venujúcej sa vývoju a stavu MSP.

V kontexte s poznatkami, ktoré prináša projekt GEM, najmä z pohľadu kľúčového zamerania, jednotlivcov ako hlavnej jednotky analýzy, ako aj pokrytia fáz a typov podnikania možno teda konštatovať, že GEM je na hodnotenie podnikateľskej dynamiky cenným

komplementárnym zdrojom poznatkov aj na národnej úrovni. Má teda potenciál významne prispieť k poznaniu problematiky podnikateľskej dynamiky na Slovensku.

1.2.2 Hodnotenie podmienok na podnikanie

S cieľom zhodnotenia stavu rámcových podmienok na podnikanie bol v rámci projektu GEM vytvorený a aplikovaný unikátny nástroj, národný expertný prieskum (z anglického originálu „National Experts Survey“, ďalej len NES). NES je súčasťou metodológie a koncepčného modelu GEM (bližšie vid' časť 1.3) a hodnotí rozličné rámcové podmienky na podnikanie definované v GEM modeli. NES bol vytvorený z dôvodu nedostatku medzinárodne harmonizovaných indexov a meradiel vhodných na hodnotenie špecifických rámcových podmienok na podnikanie. Kým rôzne ďalšie zdroje poskytujú alternatívne meradlá na niektoré rámcové podmienky na podnikanie (niektoré z týchto zdrojov sú charakterizované nižšie), NES je jediným zdrojom harmonizovaných a porovnateľných údajov pre všetky tieto podmienky (ako sú vnímané na základe poznania, na ktorom je založený projekt GEM).

Komparatívnu analýzu GEM NES prezentujeme s vybranými relevantnými iniciatívami realizovanými na medzinárodnej ako aj národnej úrovni.

Z medzinárodného hľadiska možno identifikovať tri najvýznamnejšie správy, ktoré poskytujú alternatívny pohľad na kontext podnikateľského prostredia a jeho vplyv na rozsah podnikateľskej aktivity v jednotlivých krajinách. Konkrétne ide o správu „Doing Business Report“, ktorú každoročne spracováva Svetová banka, správu „The Global Competitiveness Report“ pripravovanú každoročne Svetovým ekonomickým fórom, a správu „Entrepreneurship at a Glance“ zostavovanú OECD v rámci „OECD - Eurostat Entrepreneurship Indicators Programme“.

Správa Doing Business (pozn. najnovšie vydanie Doing Business Report 2012 uvádza dáta za rok 2011) poskytuje objektívne informácie o podmienkach a reguláciách podporujúcich ako aj obmedzujúcich podnikateľskú aktivitu. Informácie majú podobu kvantitatívnych ukazovateľov zameraných na regulácie podnikania a ochranu vlastníckych práv, ktoré môžu byť porovnávané medzi 183 krajinami (počet krajín zahrnutých v správe Doing Business 2012). Z hľadiska regulácií je sledovaných 10 oblastí ovplyvňujúcich podnikanie v sledovaných krajinách. Konkrétne ide o nasledovné oblasti: začínanie podnikania, získanie stavebných povolení, prístup k elektrickej energii, registrácia vlastníctva,

prístup k dlhovému financovaniu, ochrana investorov, daňové povinnosti, cezhraničné obchodovanie, vymáhateľnosť zmlúv a riešenie úpadku.

Informácie uvedené v Doing Business objektivne pokrývajú aj niektoré oblasti zahrnuté v prieskume NES. Napríklad hneď prvá oblasť začínania podnikania je hlavnou cieľovou oblasťou projektu GEM. V prieskume NES v rámci tejto oblasti experti uvádzajú vlastné hodnotenie nimi vnímanej vládnej podpory podnikateľom, zvažujúc ako otázky regulácie, tak aj otázky vládnych politík a programov. Kým Doing Business zhromažďuje relevantné faktické informácie (vychádzajúc z odpovedí expertov odvodených zo znalosti legislatívnych predpisov, regulácií, cenníkov, a v niektorých prípadoch aj zo skúseností v príslušných oblastiach), NES mapuje pohľad expertov na to, do akej miery vytvára skutkový stav priaznivé alebo nepriaznivé prostredie na podnikanie. Rovnako je to aj v ďalších oblastiach, ako napríklad prístup k elektrickej energii (NES hodnotí prístup k fyzickej infraštruktúre a službám, zahrňujúc tiež vodu, plyn, telekomunikácie, cesty a reality) či prístup k financovaniu (NES hodnotí viacero oblastí financovania, konkrétne: vlastný kapitál, dlhové financovanie, vládne dotácie, rizikový kapitál, neformálnych investorov či nové emisie akcií).

Z hľadiska použitej metodológie, tak Doing Business ako aj NES sú založené na názoroch expertov. Rozdielom však je, že kým Doing Business získava údaje o položkách týkajúcich sa špecifických súčastí podnikateľského prostredia a použiteľných pre špecifické typy podnikateľských aktivít od firiem, organizácií a vládnych agentúr, NES zisťuje názory expertov (individuálnych respondentov) z vymedzených hlavných oblastí na širší rozsah otázok, ktoré podrobnejšie pokrývajú prostredie vplývajúce na podnikanie a podnikateľov. V poslednom roku (2012) prispelo k správe Doing Business vyše 9000 lokálnych partnerov, zatiaľ čo do prieskumu NES bolo zapojených približne 1800 respondentov z radov expertov. Pokiaľ Doing Business sa viac zameriava na regulácie a jeho kľúčovým zameraním je podnecovať vytváranie lepších pravidiel na rozvoj podnikateľskej aktivity, NES je viac zameraný na stav všeobecného a komplexného rámca, v ktorom podnikatelia vykonávajú svoje podnikateľské aktivity, a ktorý časť populácie krajiny zvažuje pri rozhodovaní o začatí podnikania. Experti v NES hodnotia napríklad oblasti vzdelania, kultúrnych a spoločenských noriem, podpory žien k podnikaniu, ako aj vnímané podnikateľské zručnosti v populácii, existenciu podnikateľských príležitostí a ďalšie. Kvantifikácia a komparatívna analýza týchto oblastí poskytuje tvorcom politík cenné informácie. Z toho vyplýva, že NES je oproti Doing

Business odlišným zdrojom informácií, pričom Doing Business a ďalšie indikátory sú pre NES dobrým komplementárnym zdrojom.

Ďalšou porovnateľnou štúdiou o podnikateľskom prostredí je Global Competitiveness Report (ďalej len „GCR“), ktorej súčasťou je Global Competitiveness Index (ďalej len „GCI“), teda globálny index konkurencieschopnosti krajín. Hlavný metodologický rozdiel medzi NES a GCR spočíva v tvorbe indikátorov. GCR využíva popri názorových (získaných cez tzv. „Executive Opinion Survey“) aj kvantitatívne indikátory, ktoré vytvárajú 12 všeobecných ekonomických pilierov vstupujúcich do výpočtu indexu konkurencieschopnosti. Konkrétne ide o nasledovné piliere: inštitúcie, infraštruktúra, makroekonomické prostredie, zdravie a základné vzdelanie, vyššie vzdelanie a tréning, efektivita trhu tovarov, efektivita trhu práce, rozvinutosť finančného trhu, technologická pripravenosť, veľkosť trhu, vyspelosť podnikania a inovácie. NES sa na druhej strane zameriava výhradne na kvalitatívnu charakteristiku rámca na podnikanie. Model GEM vo svojej súčasnej podobe však nepriamo zahŕňa 12 ekonomických pilierov GCI tým, že využíva GCI ako nástroj na klasifikáciu zapojených krajín z hľadiska konkurencieschopnosti a rozvojového štádia. Týmto spôsobom sa v rámci projektu GEM využíva komplementarita oboch metodológií.

Posledná porovnávaná štúdia Entrepreneurship at a Glance je založená na programe OECD - Eurostat Entrepreneurship Indicators Programme (ďalej len „EIP“), čo je dlhodobý program tvorby medzinárodne porovnateľných podnikateľských štatistík relevantných pre tvorcov politik. EIP taktiež zahŕňa kontextuálnu analýzu, ktorá má do istej miery spoločné črty s prieskumom NES. Konkrétne, správy vychádzajúce z EIP obsahujú časť venovanú determinantom podnikateľskej aktivity, ktorej výsledky sú vo všeobecnosti založené na prieskumoch nasledovných oblastí: transfer vedy a výskumu, inovácie, terciárne vzdelávanie, podnikateľské vzdelávanie, preferencia samozamestnávania, neformálne investície, náročnosť podnikania, trhové podmienky alebo imidž podnikania. EIP pritom využíva rozličné zdroje na získanie údajov vstupujúcich do indikátorov: OECD pre oblasť vedy a výskumu, inovácií, financovania a vzdelávania; Doing Business pre oblasť náročnosti podnikania a charakteristiky stavu trhov; GCR pre údaje zozbierané v prieskume Executive Opinion Survey; GEM pre oblasť podnikateľského vzdelávania; a Eurobarometer pre preferenciu samozamestnávania, imidž podnikania a podobné témy. Kým EIP využíva viacero informačných zdrojov (medzi nimi aj GEM), NES je unikátny tým, že uplatňuje pre všetky skúmané aspekty podnikateľského prostredia jednotnú metodiku.

Z porovnania NES s uvedenými medzinárodnými iniciatívami vyplýva, že NES je nástrojom, ktorý poskytuje pohľad na stav podmienok na podnikanie prostredníctvom kvalitatívnej diagnostiky. Bol vytvorený a implementovaný v čase, keď neexistoval žiaden iný podobný zdroj informácií, a jeho výsledky majú dlhodobú kontinuitu, čím ich možno považovať za stabilné a relatívne spoľahlivé. Pochopiteľne, rovnako ako v prípade ostatných výskumov, aj projekt GEM sleduje využitie svojich výsledkov a pokrok v rozvoji kvantitatívnych ukazovateľov skúmaného kontextu, keďže tieto nepochybne obohacujú skúmanie podnikateľského prostredia. Avšak dostupnosť kvalitatívneho vnímania skúmanej problematiky expertmi priamo zapojenými v podnikateľskom rámci je odlišujúcim elementom projektu GEM. Toto špecifikum je významne oceňované tvorcami politik aj z dôvodu, že nepretržite poskytuje poznatky o zaujímavých špecifických oblastiach nepokrytých žiadnym iným zdrojom informácií (napríklad prístup k vládnym dotáciám, politická priorita podnikania, stav vzdelávania s prihliadnutím na vzdelávanie v oblasti podnikania, podpora ženám podnikateľkám, záujem o inovácie a mnoho iných). Navyše, NES je flexibilný nástroj, v rámci ktorého je možné skúmanie rozšíriť na akúkoľvek oblasť, ktorá je predmetom záujmu poznania. Napríklad v ostatnom prieskume (v GEM 2011 NES) to bola oblasť podpory a podmienok na intrapodnikanie v rámci podnikateľskej aktivity zamestnancov.

Z národného hľadiska sa hodnotením podnikateľského prostredia na Slovensku zaoberá viacero vládných i mimovládnych inštitúcií a organizácií. Spomedzi mimovládnych organizácií venuje systematickú a dlhodobú pozornosť hodnoteniu stavu a kvality prostredia na podnikanie predovšetkým Podnikateľská aliancia Slovenska (ďalej len „PAS“). Z hľadiska vládných inštitúcií hodnotenie podnikateľského prostredia najkomplexnejšie pokrýva Správa o stave podnikateľského prostredia v Slovenskej republike, ktorú predkladá na rokovanie Vlády SR Ministerstvo hospodárstva SR (ďalej len „MH SR“). Pozornosť stavu podnikateľského prostredia na Slovensku a jeho analýze venuje tiež formou rôznych pravidelných i nepravidelných správ, analýz a prieskumov aj Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania (ďalej len „NARMSP“).

Hodnotenie podnikateľského prostredia PAS má podobu jednak pravidelného kvartálneho zostavovania indexu podnikateľského prostredia (ďalej len „IPP“), ale aj príležitostného zostavovania Správy o stave podnikateľského prostredia (zostavovaná najmä v rokoch konania volieb do NR SR, naposledy v roku 2010). PAS je takisto prispievateľom a národným koordinátorom pre štúdiu Global Competitiveness Report (GCR).

IPP je nástrojom, pomocou ktorého PAS hodnotí a monitoruje úroveň kvality podnikateľského prostredia od roku 2001. Index je tvorený na základe výsledkov pravidelných pocitových prieskumov medzi manažérmi, ktorí na základe vlastných skúseností hodnotia aktuálny vývoj v sledovaných oblastiach podnikateľského prostredia. IPP má tri hodnotiace kategórie. Prvá kategória sleduje vývoj legislatívneho a regulačného prostredia a pozostáva z 12 položiek, medzi ktoré patria napríklad: funkčnosť politického systému, obchodná legislatíva, pracovnoprávna legislatíva, daňová a odvodová legislatíva, zrozumiteľnosť, stálosť a použiteľnosť právnych predpisov, vymáhateľnosť práva či funkčnosť štátnych inštitúcií. Druhá kategória má 11 položiek a hodnotí vplyvy ostatných vonkajších makroekonomických faktorov na podniky. Sleduje napríklad: byrokráciu, úroveň korupcie na úradoch, efektívnosť hospodárenia štátu, cenovú stabilitu, prístup k finančným zdrojom, úroveň infraštruktúry, kvalitu a dostupnosť výrobných vstupov a pracovnej sily či spoľahlivosť a platobnú disciplínu obchodných partnerov. Posledná, tretia kategória hodnotí príspevok samotných podnikov k vývoju podnikateľského prostredia pomocou 10 položiek, ako sú napríklad: likvidita, cash-flow, plnenie záväzkov podniku, vystupovanie voči obchodným partnerom, vzťah k životnému prostrediu, informačná otvorenosť alebo podpora miestneho regiónu a dobročinnosť. Každá z položiek má v rámci IPP vlastnú váhu, čím index predstavuje vážený aritmetický priemer zmien hodnotenia jednotlivých položiek. Prostredníctvom IPP tak možno sledovať celkový vývoj podnikateľského prostredia na Slovensku (v rozsahu oblastí, ktoré pokrýva), ako aj čiastkové zmeny v kvalite jednotlivých sledovaných zložiek.

Správa o stave podnikateľského prostredia vypracovaná PAS v roku 2010 okrem celkového zhrnutia prekážok podnikania obsahovala analýzy deviatich oblastí podnikateľského prostredia, a to: ľudský kapitál, pôda, stavebné konanie a kataster, právny rámec podnikania, súdnictvo, administratívne prekážky podnikania, verejné financie, verejné obstarávanie, eurofondy, a dopravná infraštruktúra. Kým úvodná časť venovaná prekážkam podnikania bola založená na prieskume názorov manažérov a podnikateľov, analýzy konkrétnych oblastí boli prierezovo spracované expertmi v daných oblastiach. Pri pohľade na štruktúru správy možno povedať, že sa zameriavala najmä na hodnotenie podmienok a regulácií podporujúcich ako aj obmedzujúcich podnikateľskú aktivitu, predovšetkým z hľadiska operatívnych problémov podnikania.

Správa o stave podnikateľského prostredia v Slovenskej republike s návrhmi na jeho zlepšovanie, ktorú pripravuje MH SR, z hľadiska hodnotenia podnikateľského prostredia

obsahuje zhrnutie základných makroekonomických údajov, vybraných hodnotení z pohľadu medzinárodných inštitúcií (správa Doing Business, správa Global Competitiveness Report) a domácich hodnotiteľov (vyššie uvedené hodnotenie Podnikateľskej aliancie Slovenska). Toto zhrnutie je rozšírené o hodnotenie napĺňania zámerov a uznesení v oblasti zlepšenia podnikateľského prostredia na Slovensku, ako aj o návrhy na jeho ďalšie zlepšovanie. Správu MH SR tak možno považovať za zdroj významných dostupných informácií o stave podnikateľského prostredia a stave napĺňania zámerov na jeho zlepšenie.

Správy, analýzy a prieskumy NARMSP majú charakter jednak pravidelných správ, ako aj nepravidelných analýz a prieskumov. Zameriavajú sa buď na hodnotenie stavu podnikateľskej aktivity a podnikateľského prostredia všeobecne, alebo v rámci špecifických prierezových oblastí. Vzhľadom na poslanie agentúry prevláda v správach, analýzach a prieskumoch pohľad optikou problematiky malých a stredných podnikov.

Pravidelne NARMSP vypracováva Správu o stave malého a stredného podnikania v Slovenskej republike. Posledná dostupná správa (pozn. v máji 2012) sa vzťahuje k roku 2010. NARMSP v správe charakterizuje vplyv vývoja podnikateľského prostredia na rozvoj MSP v danom roku (zameriava sa na všeobecné zhodnotenie a najdôležitejšie legislatívne zmeny), vývoj a stav MSP v danom roku (zameriava sa na štruktúru a demografiu MSP, ich podiel na makroekonomických ukazovateľoch, ako aj na regionálnu charakteristiku MSP), a vymedzuje odporúčania na ďalšie zlepšovanie podnikateľského prostredia a rozvoj MSP. V správe tiež popisuje a zhodnocuje štátnu podporu MSP v gescii príslušných rezortov a vyhodnocuje podporné programy realizované NARMSP. Časť venovaná všeobecnému zhodnoteniu podnikateľského prostredia sa zaoberá kontextom ekonomického vývoja, zhrnutím odborných stanovísk organizácií reprezentujúcich podnikateľský sektor (v správe k roku 2010 sa všetky týkali operatívnych aspektov vplyvujúcich na podnikateľskú činnosť, ako napríklad vymožitelnosť práva, legislatíva, administratívna náročnosť a byrokracia), ako aj zhrnutím pripravovaných politík a iniciatív s očakávaným pozitívnym vplyvom na podnikateľské prostredie, osobitne z hľadiska malých a stredných podnikov.

Medzi nepravidelné analýzy a prieskumy zverejnené v ostatnom čase (pozn. stav k máju 2012), ktoré sa zaoberali hodnotením rozličných aspektov podnikateľského prostredia na Slovensku, patria napríklad: prieskum rodového a vekového zloženia fyzických osôb - podnikateľov (založený na údajoch registra organizácií Štatistického úradu SR), prieskum prístupu MSP k financiám (spracovaný na základe prieskumu Eurostatu), prieskum názorov MSP o kvalite podnikateľského prostredia v jednotlivých mestách SR, štúdia vymožitelnosti

práva v podnikateľských vzťahoch, alebo štúdia venujúca sa rodinnému podnikaniu na Slovensku. Ako už ich názvy nasvedčujú, tieto dokumenty boli vypracované s cieľom adresovania konkrétnej iniciatívy resp. informačnej potreby aktuálnej v príslušnom období.

Spomedzi uvedených analýz a prieskumov má svojou povahou k NES najbližšie prieskum názorov MSP o kvalite podnikateľského prostredia v jednotlivých mestách SR. Okrem rozdielov v obsahu skúmania ako aj objekte (podnikateľské prostredie v jednotlivých mestách) sú tiež ďalším rozdielom respondenti tvoriaci vzorku prieskumu. Kým NES pracuje s expertmi, ktorých štruktúra je presne zadefinovaná, spomínaný prieskum NARMSP na úrovni jednotlivých miest v Slovenskej republike zisťoval názory a skúsenosti s kvalitou podnikateľského prostredia medzi podnikateľmi a pracovníkmi na iných pozíciách v MSP. Objektom skúmania pritom bola tak celková spokojnosť s podmienkami na podnikanie, ako aj hodnotenie sily konkurenčného prostredia, podnikateľského zázemia, prostredia na podnikanie, podmienok zamestnávania, práce úradov a miestnej samosprávy, a tiež byrokracie a prekážok podnikania v jednotlivých mestách. Pri hodnotení uvedených oblastí boli zohľadňované najmä praktické aspekty ovplyvňujúce každodenný život podnikateľov, teda operatívne problémy podnikania. V záverečnej správe prieskumu bolo na porovnanie výsledkov v rámci miest resp. krajov brané do úvahy hodnotenie celkovej spokojnosti.

Ako vyplýva z vyššie uvedených poznatkov o dostupných hodnoteniach podnikateľského prostredia na Slovensku, prevahu z hľadiska objektu skúmania majú základné operatívne oblasti vplyvajúce na kvalitu podnikateľského prostredia. NES má teda potenciál byť dobrým a komplementárnym zdrojom poznania stavu širokého spektra podmienok (nielen operatívnych) ovplyvňujúcich podnikateľskú aktivitu a pôsobenie podnikateľov. Jeho sila spočíva na dvoch pilieroch. Prvým je použitie unikátnej a osvedčenej metodológie kvalitatívnej diagnostiky s uplatnením komplexného pohľadu na široké spektrum oblastí (nielen z radov operatívnych aspektov, ale napríklad aj zo spoločenských a kultúrnych aspektov). Druhým pilierom je medzinárodná porovnateľnosť získaných informácií, ktorá umožňuje porovnať komplexné poznatky o širokom spektre podmienok na podnikanie na Slovensku v medzinárodnom kontexte.

1.3 Teoretické východiská a koncepčný model GEM

Globálny monitor podnikania (GEM) má tri hlavné ciele:

- Merať rozdiely v úrovni podnikateľskej aktivity (meranej prostredníctvom motivácií k podnikaniu, aktivít a aspirácií podnikateľov) medzi krajinami.

- Odhaliť faktory, ktoré vedú k vhodným úrovňam podnikania v jednotlivých krajinách.
- Navrhnuť politiky, pomocou ktorých sa rozšíri úroveň podnikania v príslušnej krajine.²⁷

Základom samotného výskumu GEM je komplexný sociálno-ekonomický prístup ku skúmaniu podnikania, ktorý berie do úvahy stupeň podnikateľskej aktivity v príslušnej krajine, pričom sa identifikujú rozdiely v typoch a fázach podnikania.²⁸ Špeciálne sa zameriava na skúmanie jednotlivca, ktorý predstavuje stelesnenie podnikania a teda aj výskumnú jednotku. Toto je jedným z odlišovacích znakov GEM od ostatných výskumov tohto typu, ktoré sa prevažne zakladajú na prieskumoch realizovaných na firmách.

Hlavná myšlienka a samotný proces výskumu sa stručne dá charakterizovať nasledovne:

- Ak predpokladáme, že v príslušnej krajine ekonomické procesy prebiehajú v relatívne stabilnom spoločenskom, kultúrnom a politickom prostredí a s primeranými všeobecnými podmienkami na podnikanie, potom môžeme povedať, že tu pôsobia dva základné mechanizmy ekonomického rastu. Prvý je tvorený stabilnými, veľkými firmami, ktoré zohrávajú dôležitú úlohu aj v medzinárodnej výmene a konkurencii, a takisto svojím rastom vytvárajú podmienky na rozvoj a pôsobenie malých a stredných firiem. Druhým zdrojom rastu je samotný podnikateľský proces prebiehajúci najmä v nových a rastúcich firmách.
- Podnikanie a podnikateľstvo je zložitý proces, ktorý má mnoho aspektov. Historicky najstaršie a najambicióznejšie je Schumpeterovo chápanie, podľa ktorého podnikatelia sú iba tí, ktorí podporujú inovácie, urýchľujú štrukturálne zmeny, podnecujú konkurenciu a dlhodobu prispievajú k rastu produktivity práce²⁹. GEM skúma nielen toto vysoko ambiciózne podnikanie, ale aj podnikanie menej ambiciózne a hovorí o dvoch komponentoch: sociálnom (ľudia potrebujú nezávislosť alebo nemajú inú

²⁷ BOSMA, N., WENNEKERS, S., AMORÓS, J. E. *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe*: 2012. s. 7

²⁸ Blížšie vid' napr. SHANE (2009), ktorý popisuje význam a dôležitosť definovania rozdielov v typoch a fázach podnikania. SHANE, S. *Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy*. 2009. s. 141 - 149

²⁹ SCHUMPETER, J. A. *Teória hospodárskeho vývoja: Analýza podnikateľského zisku, kapitálu, úveru, roku a kapitalistického cyklu*. 1987

možnosť ako sa zamestnať) a ekonomickom (tu sa priznáva, že niektorí samozamestnávateľia prispievajú síce k flexibilita a produktivite celkovej ekonomiky, hoci možno niektorí by boli produktívnejší, keby pracovali ako zamestnanci).³⁰ V súlade s tým ako sa vyvíja poznanie v oblasti podnikania, vyvíja sa tiež metodika výskumu a koncepčný model GEM.

- Medziročný posun v poznaní zložitosti podnikania sa prejavuje v určení špecifických tém výskumu v rámci projektu GEM.

GEM je založený na nasledovných východiskových vedeckých premisách o podnikaní:

- Ekonomická prosperita krajiny je vysoko závislá na dynamike podnikateľského sektora.
- Podnikateľská kapacita hospodárstva krajiny je determinovaná schopnosťami a motiváciou jednotlivcov začať biznis, ako aj pozitívnym sociálnym vnímaním podnikania. Podmienky na podnikanie majú byť vytvorené tak, aby všetky skupiny spoločnosti mali rovnaké možnosti zapojiť sa doň (tzv. inkluzivita podnikania). Ide najmä o ženy, jednotlivé vekové skupiny, vzdelanostné úrovne a znevýhodnené skupiny.
- Vysoko rastové podnikanie je kľúčový prispievateľ k novej zamestnanosti.
- Národná konkurencieschopnosť krajiny závisí na inovatívnych a medzinárodných podnikateľských aktivitách.³¹

Prvý koncepčný GEM model bol vytvorený Paulom Reynoldsom v roku 1997. Tento model určil kľúčové komponenty vzťahu medzi podnikaním a ekonomickým rastom a spôsob, akým tieto komponenty vzájomne pôsobia. Teoretický základ koncepčného modelu GEM zdôvodnili a detailne popísali Levie a Erkkó (2008).³² Počas histórie svojej existencie sa model postupne vyvíjal. Po desiatich rokoch zbierania empirických dôkazov výskumníci

³⁰ BOSMA, N., WENNEKERS, S., AMORÓS, J. E. *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe: 2012*

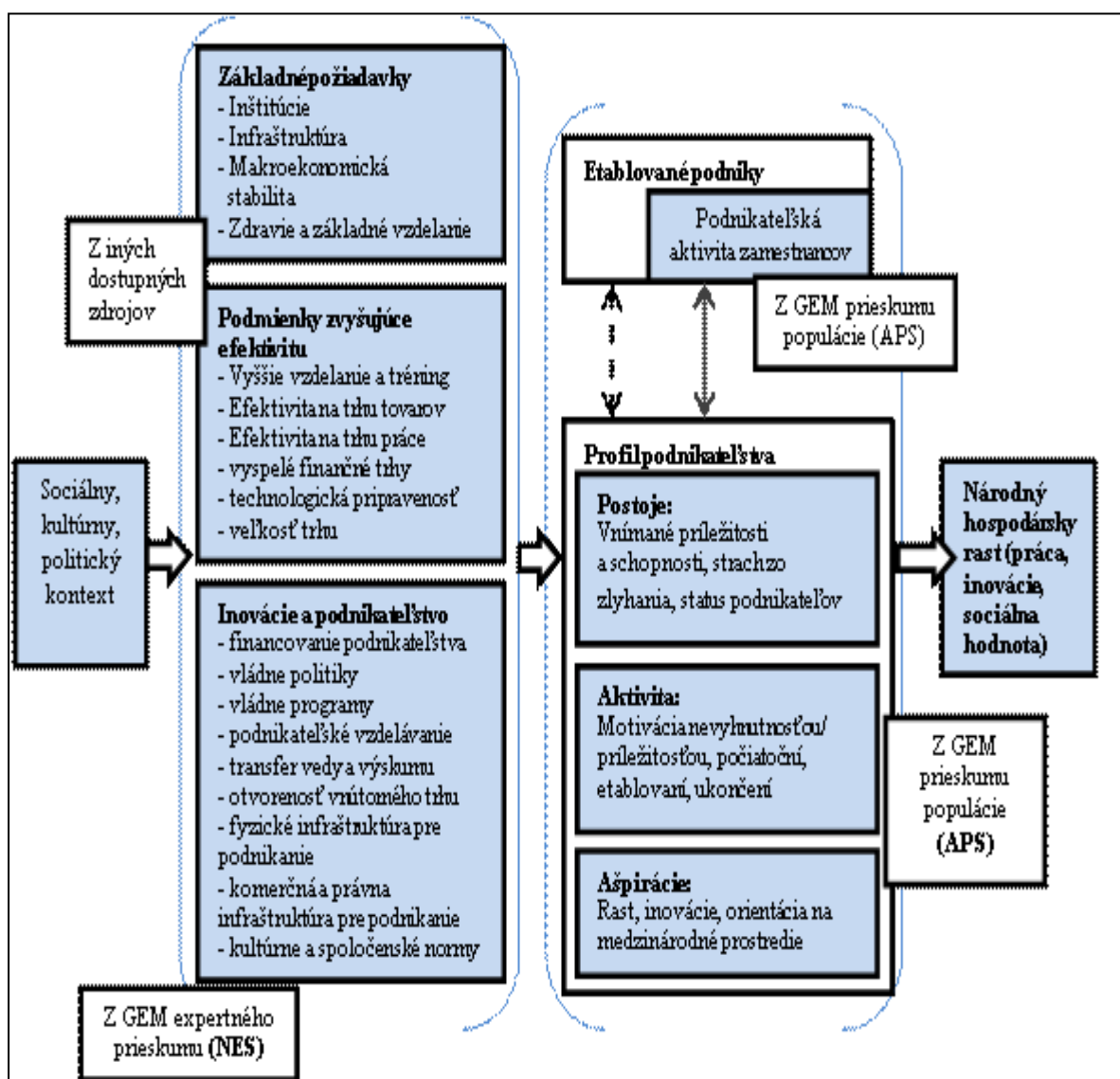
³¹ BOSMA, N., WENNEKERS, S., AMORÓS, J. E. *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe: 2012*

³² LEVIE, J. D., ERKKÓ, A. A theoretical grounding and test of the GEM model. 2008. s. 235-263

GEM revidovali koncepčný model a to tak, aby odrážal zložitost' kauzálnych vzťahov medzi podnikaním a ekonomickým rozvojom globálne (Bosma a kol., 2009).

Súčasne platný koncepčný model GEM je uvedený na obrázku 1.1. Z ilustrácie modelu sú evidentné jeho základné komponenty, dátové zdroje a očakávané výstupy. Komponenty modelu možno zoskupiť do troch základných skupín: makro komponenty, mikro komponenty a špecifické skúmanie.

Obrázok 1.1: Koncepčné prvky GEM modelu

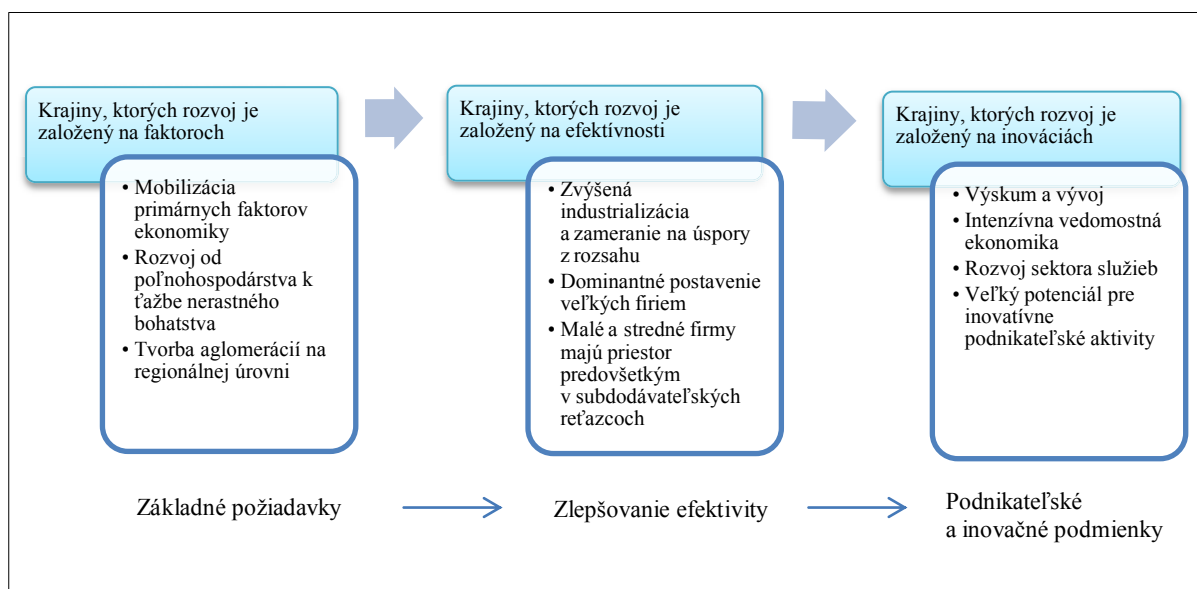


Zdroj: Bosma, N. a kol.: *Global Entrepreneurship Monitor. 2011*³³

³³ BOSMA, N., WENNEKERS, S., AMORÓS, J. E. *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe: 2012.* s. 13

Prvú skupinu komponentov modelu tvoria **makro komponenty**. Ich základom je téza, že podnikatelia a firmy fungujú v určitom spoločenskom, kultúrnom a politickom kontexte, ktorý sa líši v závislosti od fázy ekonomického rozvoja, v ktorej sa príslušná krajina nachádza. Pri definovaní rozdielov medzi fázami ekonomického rozvoja jednotlivých krajín sa v koncepčnom modeli GEM využíva Porterova typológia troch štádií rozvoja a to štádium založené na „faktoroch“, „efektívnosti“ a „inováciách“. Na tejto typológii je tiež založená správa Global Competitiveness Report (GCR) spracovaná v rámci Svetového ekonomického fóra.³⁴ Tu je treba zdôrazniť, že všetky tri typy aktivít sú prítomné vo všetkých krajinách. Ide o to, aký má príslušná aktivita príspevok k ekonomickému rastu krajiny, ako aj relatívnu prevahu. Hlavné charakteristiky a priority jednotlivých fáz ekonomického rozvoja sú znázornené na obrázku 1.2.

Obrázok 1.2: Charakteristiky a priority jednotlivých fáz ekonomického rozvoja



Zdroj: Bosma, N. a kol.: *Global Entrepreneurship Monitor. 2011*³⁵

Koncepčný model vychádza z toho, že na rozvoj úspešného podnikania, ktoré prispieva k ekonomickému rastu krajiny je dôležité, aby vytvorené *rámčové podmienky na podnikanie* podporovali podnikateľskú aktivitu. Tieto podmienky možno považovať za „nevyhnutný kyslík v podobe zdrojov, stimulov, trhov a podporujúcich inštitúcií pre rast

³⁴ SCHWAB, K. *The Global Competitiveness Report 2011 - 2012*. Geneva: World Economic Forum, 2011

³⁵ BOSMA, N., WENNEKERS, S., AMORÓS, J. E. *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe*: 2012. s. 13

nových firiem“.³⁶ Možno ich vzťahnuť k Baumolovmu konceptu pravidiel hry, ktoré determinujú, do akej miery je podnikateľská aktivita v danej spoločnosti produktívna.³⁷ Dá sa predpokladať, že jednotlivé krajiny, prípadne regióny sa vyznačujú rozličnými rámcovými podmienkami, teda pravidlami hry, ktoré ovplyvňujú vstupy a výstupy podnikateľskej aktivity. Výhodiskom rámcových podmienok na podnikanie je splnenie určitých *základných požiadaviek*. Medzi ne patria predovšetkým fungujúce inštitúcie, vhodná infraštruktúra, makroekonomická stabilita, fungujúce zdravotníctvo a základné školstvo. Tieto základné požiadavky sú splnené v ekonomicky rozvinutých krajinách, avšak v rozvíjajúcich sa krajinách, teda tých, ktoré sú v prvej fáze ekonomického rozvoja (fáza založenej na faktoroch) predstavujú jednu zo základných bariér podnikania, na odstránenie ktorej sa musia vlády týchto krajín sústrediť.

Až po splnení týchto základných požiadaviek je možné zamerať sa na rozvoj faktorov, ktoré prispievajú k vyššej efektívnosti hospodárstva (fáza ekonomického rozvoja založená na efektívnosti). Z nich je dôležitý rozvoj vysokoškolského vzdelávania a efektívne fungovanie trhu práce, bez ktorého je zložitá dosiahnuť efektívne využívanie schopností ľudí ako aj ich motiváciu. Rovnako dôležité je aj efektívne fungovanie tovarových a finančných trhov, čo prispieva k plynulému rozvoju firiem a zvyšovaniu technologického pokroku. Firmy pôsobiace v takomto prostredí zvyčajne prenikajú do zahraničia a rozširujú tak odbytové trhy svojej produkcie, vďaka čomu môžu využívať benefity plynúce z úspor z rozsahu (economies of scale) ako jednej z ich komparatívnych výhod.

Niet pochybností o tom, že inovácie a podnikanie sú dôležité pre každú fázu ekonomického rozvoja. Avšak k ich plnému rozvoju príde až vtedy, keď sú splnené základné požiadavky a vybudované mechanizmy efektívneho fungovania ekonomiky krajiny, teda keď je krajina vo fáze rozvoja založenej na inováciách. V tejto fáze rozvoja nadobúdajú špeciálnu dôležitosť vládne politiky a programy zamerané na rozvoj podnikania ako aj rozvoj fyzickej, komerčnej a právnej infraštruktúry. Keďže v tejto fáze ekonomického rozvoja sú dôležité znalosti, inovácie a podnikanie, špeciálnu pozornosť treba tiež venovať rozvoju vzdelávania zameraného na podnikanie. Významným znakom tejto fázy ekonomického rozvoja je alokácia inovačného potenciálu do univerzít a výskumných centier. Preto je potrebné zabezpečiť podmienky na efektívny transfer inovácií z týchto inštitúcií do podnikateľskej sféry. Jednou

³⁶ BOSMA, N., WENNEKERS, S., AMORÓS, J. E. *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe*: 2012

³⁷ BAUMOL, W. J. *Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive*. 1990. s. 893 - 919

z týchto podmienok je aj dostatok zdrojov na financovanie potrieb podnikateľov v každej etape podnikateľského cyklu. Okrem už spomenutých rámcových podmienok, ktoré je nevyhnutné vytvoriť na podnikanie, je tiež potrebné, aby aj spoločenské vedomie napomáhalo rozvoj podnikania a kultúrne a spoločenské normy boli koncipované tak, aby podporovali podnikateľské aktivity v krajine.

Hlavným zdrojom dát makro komponentov je skúmanie rámcových podmienok na podnikanie ako na základe „**Národného expertného prieskumu**“ (NES) založeného na odpovediach expertov príslušnej krajiny, tak aj na základe ďalších dostupných informačných zdrojov.

NES zachytáva expertné stanoviská národných (v prípade niektorých krajín aj regionálnych) expertov vzťahujúce sa na stav rámcových podmienok na podnikanie vo vlastnej krajine. Respondenti sú na účasť v prieskume vyberaní na základe ich reputácie a skúseností. Keďže v žiadnej zo zapojených krajín nie je k dispozícii zoznam podnikateľských expertov, vytvorenie reprezentatívnych vzoriek nie je možné. Napriek tomu je pri tvorbe vzorky vynakladané veľké úsilie, aby bol zabezpečený výber expertov s potrebným rozsahom skúseností, kvalifikácie a vedomostí. Množina expertov je zostavená podľa presne stanovených kritérií. Do hodnotenia každej z kľúčových rámcových podmienok na podnikanie musia byť zapojení experti s príslušnou odbornosťou, pričom medzi nimi musia byť ako podnikatelia, tak aj tzv. „poskytovatelia“ rámcových podmienok na podnikanie (napr. tvorcovia politik zapojení do formovania týchto podmienok), ako aj tzv. „pozorovatelia“ (napr. akademici so špecializáciou na danú oblasť). NES pomocou špeciálne vytvoreného dotazníka získava informácie o pohľadoch expertov na široké spektrum oblastí, ktoré boli zostavené, aby zachytávali rozličné dimenzie jednotlivých rámcových podmienok na podnikanie. Tieto informácie sú zosumarizované do súhrnných faktorov s využitím faktorovej analýzy, pričom príslušné štatistické testy preukazujú, že tieto súhrnné faktory sú technicky spoľahlivými a stabilnými meradlami jednotlivých rámcových podmienok na podnikanie.³⁸ NES pritom okrem kľúčových rámcových podmienok na podnikanie venuje pozornosť aj hodnoteniu ďalších podmienok na podnikanie (viď kapitola 5). Odpovede expertov na jednotlivé položky, formulované ako pozitívne tvrdenia, sú zaznamenávané na päťbodovej škále Likertovho typu, kde 1 znamená, že tvrdenie je podľa experta úplne nepravdivé, a naopak 5 znamená, že tvrdenie je podľa experta úplne pravdivé. Tieto odpovede

³⁸ BOSMA, N., WENNEKERS, S., AMORÓS, J. E. *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe*: 2012. s. 45

predstavujú jadro dotazníka NES. Okrem nich experti vyjadrujú v otvorených otázkach aj názor na skutočnosti, ktoré najviac podporujú a najviac obmedzujú podnikateľskú aktivitu v krajine, a tiež uvádzajú odporúčania na jej podporu. Po zozbieraní údajov sú národné (v prípade niektorých krajín aj regionálne) dátové súbory centrálne harmonizované, je hodnotená kvalita dát a realizované vypočítanie súhrnných premenných. Na zhodnotenie spoľahlivosti každého bloku otázok je využitý výpočet Cronbachovho koeficientu Alfa. Následne je na konsolidovaný dátový súbor aplikovaná metóda hlavných komponentov, ktorá zhrňuje každý blok otázok do jednej alebo dvoch premenných, využívaných ako indikátory stavu jednotlivých rámcových podmienok na podnikanie. Vďaka tejto metodológii sú priradené individuálne hodnoty ku každému expertovi vo všetkých krajinách, vďaka čomu je možné medzinárodné porovnávanie zistení.

Makro komponenty významným spôsobom ovplyvňujú postoje k podnikaniu, ako aj aktivity a aspirácie, ktoré majú podnikatelia, teda tú oblasť koncepčného modelu, ktorá sa označuje ako *mikro komponenty*.

Hlavnou úlohou mikro komponentov modelu je postihnúť podstatu podnikania na základe správania sa jednotlivcov. Na tento účel sa skúmajú tri hlavné mikro komponenty: postoje k podnikaniu, podnikateľské aktivity a podnikateľské aspirácie. Tieto sú v modeli obsiahnuté zatiaľ ako čierna skrinka, *ktorá produkuje inovácie, ekonomický rast a tvorbu pracovných miest*. I keď je zrejmé, že tieto tri komponenty sa tiež navzájom ovplyvňujú, súčasná úroveň poznania neumožňuje špecifikovať individuálny prínos každého jednotlivého komponentu a ich vzájomnej kombinácie. To je úlohou budúcich výskumov v tejto oblasti.³⁹

Postoje k podnikaniu prezentujú mieru, do akej je populácia krajiny podnikateľsky orientovaná z hľadiska podnikania ako kariérnej voľby. Ak je podnikanie v spoločnosti „želaným javom“, jednotlivec pozná vo svojom okolí dosť ľudí, ktorí sa venujú podnikaniu, a verí, že úspešní podnikatelia sú spoločensky uznávaní, skôr sa rozhodne ísť touto cestou ako v opačnom prípade. To isté platí aj o podnikateľských príležitostiach: ak je identifikovaných dosť príležitostí, dá sa očakávať pozitívny dopad na rozvoj podnikania. Ak si ľudia myslia, že majú dosť vedomostí, schopností a skúseností na to, aby začali podnikat', pravdepodobne sa skôr pustia do podnikania ako tí, ktorí si myslia, že tieto danosti nemajú. Podobne to platí pri

³⁹ BOSMA, N., WENNEKERS, S., AMORÓS, J. E. *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe*: 2012. s. 12

vnímaní strachu zo zlyhania v podnikaní. Ak je tento vnímaný strach vysoký, ľudia budú hľadať svoje uplatnenie skôr v iných oblastiach, než v podnikaní.⁴⁰

Zapojenie sa do *podnikateľských aktivít* sa skúma z viacerých hľadísk. Najdôležitejšie je skúmanie z hľadiska vývojových etáp podnikania, a to napr. počet ľudí (v absolútnom i relatívnom vyjadrení), ktorí sú zapojení do počiatočnej podnikateľskej aktivity (rodiaci sa a noví podnikatelia) alebo majú už fungujúce firmy (etablovaní podnikatelia), prípadne ukončili podnikanie. Rovnako dôležité je i skúmanie profilu podnikateľov v jednotlivých etapách, a to najmä z demografického hľadiska (pohlavie, vek, vzdelanie). Dôležité je tiež poznanie motivácie, ktorá vedie k podnikaniu: či je to príležitosť alebo nevyhnutnosť.

Významnou súčasťou výskumu podnikania jednotlivcov sú ich *ašpirácie*. Skúma sa aké ašpirácie majú podnikatelia pokiaľ ide o tvorbu nových pracovných miest, internacionalizáciu a inovácie v podnikaní. Podnikatelia sa líšia navzájom pokiaľ ide o vývoj nových výrobkov, prenikanie na medzinárodné trhy alebo zdroje financovania svojho rastu. Je známe, že ašpirácie podnikateľov vplývajú na ekonomický rast krajiny viac ako počet podnikateľov.⁴¹

Hlavným zdrojom dát na analyzovanie mikro komponentov je „**Prieskum na úrovni dospelaj populácie**“ (**Adult Population Survey - APS**).

Prieskum na úrovni dospelaj populácie tvorí jeden zo základných stavebných kameňov výskumu GEM. Každoročne národné tímy GEM uskutočnia prieskum na reprezentatívnej vzorke minimálne 2000 respondentov vo veku 18 až 99, prípadne 18 až 64 rokov. Na Slovensku sa v roku 2011 realizoval prieskum na vzorke 2000 respondentov vo veku 18 až 64 rokov. Prieskum sa realizuje prostredníctvom jednotného štandardizovaného dotazníka, spoločného pre všetky krajiny participujúce vo výskume. Väčšina otázok, ktoré predstavujú základ dotazníka, zostávajú nemenné od roku 2001. Vďaka tomu v rámci prieskumu APS bolo možné vytvoriť v rokoch 2001 až 2010 medziročnú databázu, ktorá pokrýva 1 363 683 pozorovaní spomedzi 84 krajín. Toto umožňuje študovať a analyzovať podnikateľské postoje a aktivity jednotlivcov tak na národnej, ako aj medzinárodnej úrovni, a porovnávať ich vývoj v čase.⁴²

⁴⁰ BOSMA, N., WENNEKERS, S., AMORÓS, J. E. *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe*: 2012. s. 16

⁴¹ BOSMA, N., WENNEKERS, S., AMORÓS, J. E. *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe*: 2012. s. 34 - 35

⁴² BOSMA, N., CODURAS, A., LITOVSKY, Y., SEAMAN, J. *GEM Manual: A report on the design, data and quality control of the Global Entrepreneurship Monitor*. 2011. s. 14

Krajiny, ktorých rozvoj je založený na faktoroch

Pre štádium rozvoja založeného na faktoroch je typické to, že výroba je založená na mobilizácii základných výrobných faktorov: pôda, primárne komodity a nízko kvalifikovaná pracovná sila. **Rozvoj je bezprostredne spätý s rozvojom základných požiadaviek stelesnených v** inštitúciách, infraštruktúre, makroekonomickej stabilite, zdravotníctve a základnom vzdelaní. V roku 2011 do tejto skupiny boli zaradené nasledovné krajiny, ktoré participovali na GEM: Alžírsko, Bangladéš, Guatemala, Irán, Jamajka, Pakistan, Venezuela.

Krajiny, ktorých rozvoj je založený na efektívnosti

V štádiu rozvoja založenom na efektívnosti sa krajiny sústreďujú na zvýšenie industrializácie a úspor z rozsahu. V týchto hospodárstvach dominujú veľké firmy, avšak zásobovacie reťazce sú otvorené pre malé a stredné firmy. Tieto ekonomiky nepriamo podporujú podnikanie a to najmä cez rozvoj trhov (i keď nie v zmysle Schumpeterovej teórie tvorivej deštrukcie). Kľúčové procesy pohybu z prvého do druhého rozvojového štádia sú založené na akumulácii kapitálu a technologickom rozvoji. Do tejto skupiny krajín boli v roku 2011 zaradené nasledovné krajiny zapojené do GEM vrátane Slovenska: Argentína, Barbados, Bosna a Hercegovina, Brazília, Čile, Čína, Kolumbia, Chorvátsko, Maďarsko, Lotyšsko, Litva, Malajzia, Mexiko, Panama, Peru, Poľsko, Rumunsko, Rusko, Slovensko, Južná Afrika, Thajsko, Trinidad a Tobago, Turecko, Uruguaj.

Krajiny, ktorých rozvoj je založený na inováciách

Krajiny, ktorých ekonomický rozvoj je založený prevažne na inováciách sa vyznačujú tým, že majú aspoň v niektorých sektoroch inovácie na globálnej technologickej úrovni. Majú tiež vyšší HDP na obyvateľa. Pre rozvoj v tomto štádiu je vhodné podnikateľské prostredie omnoho dôležitejšie ako pre krajiny zaradené v prvom a druhom štádiu. Prechod z druhého do tretieho štádia je možný na základe rozvoja schopnosti generovať a komercializovať nové vedomosti. Do tejto skupiny krajín boli v roku 2011 zaradené nasledovné krajiny zapojené do GEM: Austrália, Belgicko, Česká republika, Dánsko, Fínsko, Francúzsko, Nemecko, Grécko, Írsko, Japonsko, Kórejská republika, Holandsko, Nórsko, Portugalsko, Singapur, Slovinsko, Španielsko, Švédsko, Švajčiarsko, Tajvan, USA, Spojené arabské emiráty, Veľká Británia.

Na prieskum APS sa kladie viacero požiadaviek, medzi ktoré, okrem minimálneho počtu respondentov a vekového ohraničenia, patrí aj zastúpenie všetkých regiónov danej krajiny, kódovanie respondentov, sociálno-demografické údaje respondentov, kompletná dokumentácia a ďalšie, ktoré slúžia na skvalitnenie a profesionalizáciu celého prieskumu. Metóda zberu dát v APS je určená pokrytím krajiny pevnou telefónnou linkou. Pri pokrytí nad 85% sa prieskum uskutočňuje telefonicky prostredníctvom pevnej linky. Ak táto podmienka nie je splnená, prieskum je možné realizovať aj prostredníctvom mobilných telefónov alebo osobne.⁴³

Prieskum zastrešuje národný tím GEM a môže ho realizovať vo vlastnej réžii, pokiaľ sa naplnia všetky požiadavky kladené na tento druh prieskumu. Často sa však na jeho realizáciu využívajú nezávislé agentúry. Na Slovensku prebiehal prieskum za roku 2011 v marci 2011, realizovala ho agentúra IPSOS Tambor (www.ipsos.sk).

Ďalším komponentom koncepčného modelu je *špecifické skúmanie* určitej vybranej oblasti, ktorá sa v konkrétnom čase hodnotí ako významná z pohľadu rozvoja podnikania. Do špecifického skúmania sa v roku 2011 zaradil výskum úrovne podnikania v rámci zamestnania - intrapreneurship (intrapodnikanie). Pomocou modelu sa skúmalo správanie „vnútorných“ podnikateľov (intrapreneurs - podnikateľské aktivity zamestnancov) jednak v rámci zamestnania, a zároveň aj ako potenciálny zdroj vzniku budúcich nezávislých podnikateľov.

Z pohľadu modelu stav skúmanej úrovne mikro komponentov a podnikateľskej úrovne zamestnancov vplyva na národný ekonomický rast, a to či už ide o tvorbu pracovných miest, inovácie, či sociálne hodnoty.

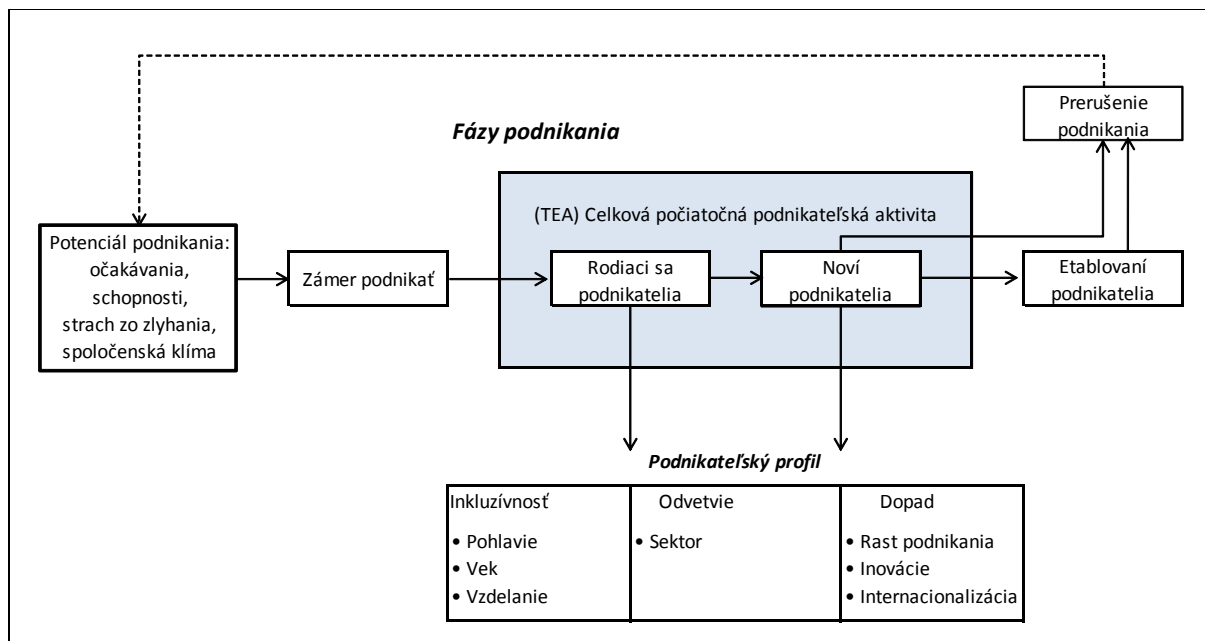
1.4 Meranie charakteristík podnikania v modeli GEM

Meranie charakteristík podnikania je determinované samotnou širokou definíciou podnikania, ktorú GEM aplikuje. Ako bolo uvedené v popise koncepčného modelu v predchádzajúcej časti, základom mikro-skúmania projektu GEM je správanie sa jednotlivcov (nie firiem), ich **postoje, aktivity a ašpirácie**, ktoré majú v podnikaní. Keďže samotné správanie sa v podnikaní je zložitý proces, na jeho meranie nie je možné použiť jeden ukazovateľ, ale určitú sústavu, pomocou ktorej je možné charakterizovať úroveň podnikania v príslušnej krajine. GEM sa už dlhodobo vyznačuje tým, že k meraniu úrovne

⁴³ BOSMA, N., CODURAS, A., LITOVSKY, Y., SEAMAN, J. *GEM Manual: A report on the design, data and quality control of the Global Entrepreneurship Monitor*. 2011. s. 24 - 26

podnikania pristupuje podľa jeho jednotlivých vývojových fáz, so špecifickým dôrazom na charakteristiku podnikateľského profilu.⁴⁴ Informačným zdrojom merania charakteristík podnikania je prieskum na úrovni dospeljej populácie (Adult Population Survey - APS).

Obrázok 1.3: Model skúmania podnikania podľa fáz a podnikateľského profilu



Zdroj: GEM 2011 Global Report, s. 5

Ďalej charakterizujeme ukazovatele, ktoré používame na meranie podnikania a podnikateľského profilu v ďalších častiach tejto publikácie.

1.4.1 Potenciál a zámer podnikat'

Ako vyplýva z obrázku 1.3, je zrejmé, že fázy skúmania a merania podnikania začínajú **potenciálom** podnikania. V rámci tejto fázy sa merajú jednak **postoje k podnikaniu** u jednotlivcov, ale aj spoločenská klíma, ktorá výrazne vplyva na úroveň podnikateľských aktivít v príslušnej krajine. Z pohľadu jednotlivcov sa skúma ako potenciálni podnikatelia vnímajú príležitosti na podnikanie v okolí, v ktorom žijú, ale aj ako veria vo svoje schopnosti začať podnikat', a či majú strach zo zlyhania v prípade, že sa rozhodnú podnikat'. Z doterajších výskumov je zrejmé, že okrem postojov jednotlivcov môže na šírenie

⁴⁴ História a detailný popis jednotlivých komponentov bližšie vid BOSMA, N., WENNEKERS, S., AMORÓS, J. E. *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe*: 2012, ako aj KELLY, D. J., SINGER, S., HERRINGTON, M. D. *The Global Entrepreneurship Monitor 2011. Global Report*. 2012

podnikateľských aktivít vplývať aj spoločnosť, a to podľa toho ako vníma podnikanie ako kariérnu voľbu, aký majú podnikatelia v tej-ktorej krajine spoločenský status, ale aj v akom rozsahu média v pozitívnom duchu prezentujú podnikateľov.

Následne za fázou potenciálu podnikania nasleduje skúmanie, koľko z obyvateľov príslušnej krajiny má **zámer** v najbližších troch rokoch začať podnikateľ.

V tabuľke 1.2 sú uvedené kľúčové ukazovatele, ktoré sa používajú na meranie potenciálu a zámeru začať podnikateľ.

Tabuľka 1.2: Ukazovatele merania potenciálu a zámeru začať podnikateľ

Ukazovateľ	Charakteristika
Vnímané príležitosti	Percento populácie 18 - 64 ročných, ktorí vidia dobré príležitosti začať biznis v okolí kde žijú v nasledujúcich šiestich mesiacoch.
Dôvera vo vlastné schopnosti	Percento populácie 18 - 64 ročných, ktorí veria, že majú potrebné zručnosti a vedomosti začať biznis.
Strach zo zlyhania	Percento populácie 18 - 64 ročných s pozitívnym vnímaním príležitostí, ktoré indikuje, že strach zo zlyhania by ich odradil začať podnikateľ.
Vysoký status úspešného podnikateľa	Percento 18 - 64 ročných, ktorí súhlasia s výrokom, že v krajine má úspešný podnikateľ vysoký spoločenský status a uznanie.
Podnikanie ako vhodná kariérna voľba	Percento 18 - 64 ročných, ktorí súhlasia s výrokom, že v krajine väčšina ľudí považuje začať biznis za dobrú kariérnu voľbu.
Pozornosť médií venovaná podnikaniu	Percento populácie 18 - 64 ročných, ktorí súhlasia s výrokom, že médiá často uvádzajú príbehy o úspešných podnikateľoch.
Zámer začať podnikateľ	Percento populácie 18 - 64 ročných (jednotlivci, ktorí sú v ktoromkoľvek inom štádiu podnikateľskej aktivity sa v tejto skupine nenachádzajú), ktorí majú záujem začať podnikateľ v nasledujúcich troch rokoch.

Zdroj: GEM Manual, vlastné spracovanie autorov

1.4.2 Celková počiatočná podnikateľská aktivita, etablovaní podnikatelia a prerušenie podnikania

Táto fáza výskumu podnikania je pre GEM ťažisková. Ide o skúmanie **podnikateľskej aktivity** s dôrazom na **celkovú počiatočnú podnikateľskú aktivitu (angl. TEA - Total Early Stage Entrepreneurial Activity)**, teda časť dospeléj populácie, ktorá je zapojená do podnikania v štádiu zrodu alebo manažovania novej firmy. Samotná filozofia tohto merania spočíva v predpoklade, že ak málo ľudí začína s podnikaním v príslušnej krajine, potom vzniká aj málo podnikateľských aktivít so všetkými dopadmi na jej ekonomiku, predovšetkým na rast. Predmetom merania pritom nie je iba početnosť podnikateľov, ale aj skúmanie ich motivácie začať podnikateľ, ako aj ďalších charakteristík podnikateľskej aktivity v príslušnej krajine. GEM začína merať podnikateľské aktivity od momentu, kedy jednotlivec aktívne venuje **zrodu podnikania** čas, financie alebo iné zdroje a očakáva, že tento rozbiehajúci sa biznis bude vlastniť alebo spolu vlastniť, avšak doteraz táto aktivita po dobu dlhšiu ako tri

mesiace nevyplácala platy ani žiadne odmeny. Takéhoto podnikateľa v publikácii označujeme ako **rodiaci sa podnikateľ** (angl. nascent entrepreneur). Ak jednotlivec vlastní a riadi novú firmu, ktorá vyplácala odmeny dlhšie ako tri mesiace ale kratšie ako 42 mesiacov, označujeme ho ako **nového podnikateľa** (angl. owner - manager of a new firm). Hranica 42 mesiacov vychádza z teoretických poznatkov ako aj praktických skúseností.⁴⁵

Jednotlivci vlastníaci a riadiaci firmu, ktorá funguje viac než 42 mesiacov sú označovaní ako **etablovaní podnikatelia** (angl. established entrepreneurs). Vzhľadom na to, že predmetom merania sú jednotlivci a nie firmy, do etablovaných firiem sa zahrňujú iba tí jednotlivci, ktorí sú aktívni na trhu, a zároveň danú firmu vlastní (spolu vlastní) a riadia. Súčasťou merania teda nie sú pasívni jednotlivci. Ak však jeden človek vlastní alebo riadi viacero firiem, v meraní je zahrnutý iba raz.

Tabuľka 1.3: Ukazovatele merania počiatočnej podnikateľskej aktivity, etablovaného a prerušeného podnikania

Ukazovateľ	Charakteristika
Celková počiatočná podnikateľská aktivita (TEA)	Percento populácie 18 - 64 ročných, ktorí sú buď rodiaci sa podnikatelia alebo vlastníci - manažéri nových firiem.
Celková počiatočná podnikateľská aktivita mužov/žien	Percento mužov/žien 18 - 64 ročných, ktorí sú buď rodiaci sa podnikatelia/podnikateľky alebo vlastníci - manažéri/vlastníčky - manažérky nových firiem.
Rodiaci sa podnikatelia	Percento populácie 18 - 64 ročných, ktorí sa v súčasnosti aktívne angažujú na zakladaní biznisu, ktorý budú vlastníť alebo spolu vlastníť; z tohto biznisu si ešte ako vlastníci najmenej tri mesiace nevyplácali mzdy, platy alebo iné platby.
Noví podnikatelia	Percento populácie 18 - 64 ročných, ktorí sú v súčasnosti vlastníkmi manažermi nového biznisu, z ktorého im boli vyplatené platy, mzdy alebo iné platby za aspoň tri mesiace ale nie viac ako 42 mesiacov.
Etablovaní podnikatelia	Percento populácie 18 - 64 ročných, ktorí sú v súčasnosti vlastníkmi - manažermi etablovaných firiem, teda vlastní a riadia fungujúci biznis, z ktorého si ako vlastníci vyplácali platy, mzdy alebo iné platby za viac ako 42 mesiacov.
Podnikateľská aktivita determinovaná nevyhnutnosťou: prevažujúca miera	Percento z tých, ktorí sú súčasťou TEA (podnikajú) z dôvodu, že nemali inú možnosť zamestnať sa.
Podnikateľská aktivita determinovaná príležitosťou zlepšenia	Percento z tých, ktorí sú súčasťou TEA, ktorí uvádzajú, že ich podnikateľská aktivita je determinovaná príležitosťou ako opakom k neexistencii inej možnosti zamestnať sa, a ktorí deklarujú, že hlavným dôvodom pre túto príležitosť je byť nezávislý alebo zvýšiť si príjem, a nie iba si príjem udržať.
Prerušenie podnikania: podnikanie zaniklo	Percento tých, ktorí za posledných 12 mesiacov ukončili, prerušili alebo zrušili podnikanie, ktoré vlastnili alebo riadili, a ktoré ďalej nepokračuje.
Prerušenie podnikania: podnikanie pokračuje	Percento tých, ktorí za posledných 12 mesiacov ukončili, prerušili alebo zrušili podnikanie, ktoré vlastnili alebo riadili, ale podnikanie pokračuje ďalej.

Zdroj: GEM Manual, vlastné spracovanie autorov

⁴⁵ REYNOLDS, P. et. al. *Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998 - 2003*. 2005

GEM skúma a meria i fázu **prerušenia podnikania**, a to podľa jeho príčin. Vychádza sa pritom z názoru, že tí jednotlivci, ktorí predajú alebo zatvoria svoj biznis, môžu v budúcnosti znova vstúpiť do podnikania, a tak spoločnosť môže mať z nich osoh. Predmetom skúmania sú jednotlivci, ktorí prerušili svoje podnikanie v období posledných 12 mesiacov.

Prerušenie podnikania spolu s celkovou počiatočnou podnikateľskou aktivitou (TEA) a etablovanými firmami sú **komponentmi podnikateľskej dynamiky v ekonomike krajiny**.

Ukazovatele, ktoré sa používajú na meranie podnikateľskej aktivity v hore uvedených fázach, obsahuje tabuľka 1.3.

1.4.3 Podnikateľský profil

Okrem merania podnikateľských aktivít podľa jednotlivých fáz podnikania (s dôrazom na celkovú počiatočnú podnikateľskú aktivitu) GEM považuje za dôležité zaoberať sa aj **podnikateľským profilom**.

Tabuľka 1.4: Ukazovatele merania sociálnej inkluzívnosti

Ukazovateľ	Charakteristika
Zapojenie žien do podnikania: <i>a/rodia sa podnikateľky alebo vlastníčky/manažérky nových firiem</i> <i>b/v etablovaných firmách</i>	<p>Percento žien 18 - 64 ročných, ktoré sú buď rodiace sa podnikateľky alebo vlastníčky - manažérky nových firiem.</p> <p>Percento žien 18 - 64 ročných, ktoré sú zapojené do etablovaného podnikania (mzdy sú vyplácané viac ako 42 mesiacov).</p>
Ukazovatele typov podnikateľov podľa vekových skupín: <i>18-24 roční</i> <i>25 - 34 roční</i> <i>35 - 44 roční</i> <i>45 – 54 roční</i> <i>55 – 64 roční</i>	<p>Percento 18 – 24 ročných zapojených v rodiacom sa alebo novom podnikaní/etablovanom podnikaní</p> <p>Percento 25 – 34 ročných, v rodiacom sa alebo novom podnikaní/etablovanom podnikaní</p> <p>Percento 35 – 44 ročných, v rodiacom sa alebo novom podnikaní/etablovanom podnikaní</p> <p>Percento 45 – 54 ročných, v rodiacom sa alebo novom podnikaní/etablovanom podnikaní</p> <p>Percento 55 – 64 ročných, v rodiacom sa alebo novom podnikaní/etablovanom podnikaní</p>
Kategórie podnikateľov podľa vzdelania	<p>Percento populácie 18 – 64 ročných, zapojených do TEA/etablovaní podnikateľa:</p> <p>Bez vzdelania alebo so základným vzdelaním, Odborné vzdelanie (bez maturity -vyučení/á) Stredoškolské vzdelanie (s maturitou) Vyššie odborné vzdelanie (pomaturitné vzdelanie) alebo I. stupeň vysokoškolského vzdelania (bakalárske), II. a III. stupeň vysokoškolského vzdelania</p>

Zdroj: GEM Manual, vlastné spracovanie autorov

Prvým aspektom skúmania podnikateľského profilu je **sociálna inkluzívnosť**. Ako vyplýva z jednej z premís GEM, podmienky na podnikanie majú byť vytvorené tak, aby všetky skupiny spoločnosti mali rovnaké možnosti zapojiť sa doň (inkluzivita podnikania). Ide najmä o ženy, jednotlivé vekové skupiny a vzdelanostné úrovne, ako aj znevýhodnené skupiny.

V doterajšom skúmaní GEM realizoval meranie podnikateľskej aktivity žien, vekovej a vzdelanostnej úrovne vo väzbe na počiatočné (rodia sa alebo nové) podnikateľské aktivity s cieľom odhaliť disproporcie, ktoré sa v jednotlivých aspektoch sociálnej inkluzívnosti v príslušnej krajine vyskytujú.

Meranie sociálnej inkluzívnosti sa realizuje prostredníctvom ukazovateľov uvedených v tabuľke 1.4.

Ďalším aspektom, ktorý sa používa na charakteristiku profilu podnikania je **odvetvie**, v ktorom sa počiatoční alebo etablovaní podnikatelia angažujú. GEM pri skúmaní využíva klasifikáciu odvetví OSN (1990) tzv. Medzinárodný štandard na klasifikáciu odvetví (ISIC).⁴⁶

V súlade s touto klasifikáciou GEM zoskupuje odvetvia do 4 skupín:

- a) poľnohospodárstvo a ťažobný priemysel (S1P),
- b) stavebníctvo, výroba, doprava, sieťové odvetvia, komunikácie, veľkoobchod (S2P),
- c) biznis služby, financie, poisťovníctvo, reality (S3P),
- d) služby pre koncových spotrebiteľov (maloobchod, ubytovacie, reštauračné, osobné, zdravotné, vzdelávacie, sociálne, rekreačné...) (S4P).

Z doterajších výskumov vyplýva, že v krajinách s vyšším stupňom ekonomického rozvoja a vyšším inovačným zameraním je vyšší podiel podnikateľov v počiatočnej podnikateľskej aktivite a tiež etablovaných podnikateľov angažovaných v biznis službách, ako aj službách pre koncových spotrebiteľov. Naopak, v krajinách, ktoré sú v nižšej fáze ekonomického rozvoja prevláda vyššia angažovanosť v prvých dvoch skupinách odvetví (stavebníctvo, výroba, doprava, sieťové odvetvia, komunikácie, veľkoobchod, resp. poľnohospodárstvo a ťažobný priemysel).

Meranie odvetvovej angažovanosti podnikania sa realizuje prostredníctvom ukazovateľov uvedených v tabuľke 1.5.

⁴⁶ <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?cl=2>

Tabuľka 1.5: Ukazovatele merania odvetvovej angažovanosti

Ukazovateľ	Charakteristika
Angažovanosť podnikateľov v ťažobnom priemysle a v poľnohospodárstve (S1P)	Percento populácie 18 - 64 ročných, zapojených do TEA/etablovaní podnikateľa, ktorí pôsobia v ťažobnom priemysle a v poľnohospodárstve.
Angažovanosť podnikateľov v stavebníctve, výrobe, doprave, sieťových odvetviach, komunikácii a veľkoobchode (S2P)	Percento populácie 18 - 64 ročných, zapojených do TEA/etablovaných podnikateľov podnikajúcich v odvetviach stavebníctva, výroby, dopravy, sieťových odvetví, komunikácie a veľkoobchode.
Angažovanosť podnikateľov v oblasti biznis služieb, financií, poisťovníctva, realít (S3P)	Percento populácie 18 - 64 ročných, zapojených do TEA/etablovaných podnikateľov podnikajúcich v oblasti biznis služieb.
Angažovanosť podnikateľov v službách pre koncových spotrebiteľov (maloobchod, ubytovanie, reštauračné, osobné, zdravotné, vzdelávacie, sociálne, rekreačné služby) (S4P)	Percento populácie 18 - 64 ročných, zapojených do TEA/etablovaných podnikateľov podnikajúcich v oblasti služieb pre koncových spotrebiteľov.

Zdroj: GEM Manual, vlastné spracovanie autorov

Dôležitou súčasťou skúmania podnikateľského profilu GEM je **meranie dopadu podnikania (dopadový profil)**, a to na základe **ašpirácií**, ktoré majú jednotlivci v rámci počiatočnej podnikateľskej aktivity. Z tohto pohľadu GEM meria ašpirácie cez **rastový, inovačný a medzinárodný profil podnikateľov**, pričom rast, inovácie a medzinárodná orientácia podnikateľských aktivít sa považujú za tzv. dopadové faktory podnikania, ktoré majú pozitívny vplyv na ekonomický rozvoj príslušnej krajiny.⁴⁷

V dopadovom profile podnikateľov v počiatočnej fáze podnikania má kľúčovú dimenziu **rastová ašpirácia podnikateľov (očakávaný rast počtu pracovných miest)**, ktorá je tiež prvoradým cieľom väčšiny vlád: vytvoriť viac pracovných miest.⁴⁸ GEM pri rastovej ašpirácii vychádza z premisy, že skutočná realizácia rastu je úzko spojená s rastovými očakávaniami v rámci tvorby pracovných miest do budúcnosti.

Ukazovatele, ktoré GEM používa na meranie rastovej ašpirácie počiatočných podnikateľov sú uvedené v tabuľke 1.6.

⁴⁷ HESSELS, J., VAN GELDEREN, M., THURIK, R. *Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers*. 2008

⁴⁸ BOSMA, N., WENNEKERS, S., AMORÓS, J. E. *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe*: 2012. s. 34

Tabuľka 1.6: Ukazovatele merania rastovej ašpirácie podnikateľov v počiatočnej podnikateľskej aktivite (TEA)

Ukazovateľ	Charakteristika
Samostatná (Sólo) počiatočná podnikateľská aktivita <i>SEA</i>	Percento podnikateľov, ktorí sú súčasťou TEA a ktorí neočakávajú vytvoriť žiadne pracovné miesto (zvýšiť zamestnanosť) v najbližších piatich rokoch (samozamestnávateľa).
Nízka očakávaná tvorba pracovných miest v rámci počiatočnej podnikateľskej aktivity <i>LEA</i>	Percento podnikateľov, ktorí sú súčasťou TEA a ktorí očakávajú vytvoriť 1 - 4 pracovné miesta v najbližších piatich rokoch.
Stredná očakávaná tvorba pracovných miest v rámci počiatočnej podnikateľskej aktivity <i>MEA</i>	Percento podnikateľov, ktorí sú súčasťou TEA a ktorí očakávajú vytvoriť 5 - 19 pracovných miest v najbližších piatich rokoch.
Vysoká očakávaná tvorba pracovných miest v rámci počiatočnej podnikateľskej aktivity <i>HEA</i>	Percento podnikateľov, ktorí sú súčasťou TEA a ktorí očakávajú vytvoriť 20 alebo viac pracovných miest v najbližších piatich rokoch.
Celková sólo/nízka očakávaná tvorba pracovných miest <i>SLEA</i>	Percento podnikateľov, ktorí sú súčasťou TEA a ktorí očakávajú vytvoriť menej ako 5 pracovných miest v najbližších piatich rokoch.
Celková stredná/vysoká očakávaná tvorba pracovných miest <i>MHEA</i>	Percento podnikateľov, ktorí sú súčasťou TEA a ktorí očakávajú vytvoriť viac ako 5 pracovných miest v najbližších piatich rokoch.

Zdroj: GEM Manual, vlastné spracovanie autorov

Inovačný profil podnikania indikuje štrukturálne trendy príslušnej krajiny a tiež typ jej rozvoja. GEM vychádza zo Schumpeterovho chápania inovatívneho podnikania z pohľadu trhu a odvetvia, v rámci ktorého nová kombinácia produkt - trh ničí zastarané produkty a služby a posúva hranice dopredu (Schumpeter, 1942). Predpokladá sa, že vysoký stupeň inovačnej orientácie má pozitívny dopad na regionálny rozvoj. GEM takisto predpokladá, že ponímanie inovácie produkt - trh je rôzne v závislosti od typu ekonomiky a stupňa jej rozvoja.

Pri meraní inovačného profilu podnikania pritom GEM hodnotí jednak aktívny prístup podnikateľov k uvádzaniu inovácií na trh, ako aj pasívny prístup v podobe absorbovania najnovších dostupných technológií.

Tabuľka 1.7: Ukazovatele inovačného profilu podnikania

Ukazovateľ	Charakteristika
Inovatívni podnikatelia	Percento podnikateľov, ktorí sú súčasťou TEA/etablovaní podnikatelia, ktorí udávajú, že majú produkt, ktorý je nový pre väčšinu alebo všetkých zákazníkov; a zároveň že existuje málo, resp. žiadni konkurenti, ktorí ponúkajú rovnaký produkt.
Inovatívni podnikatelia z hľadiska využívania nových technológií	Percento podnikateľov, ktorí sú súčasťou TEA/etablovaní podnikatelia, ktorí udávajú, že využívajú: a) najnovšie technológie, b) technológie 1 - 5 ročné, c) žiadne nové technológie.

Zdroj: GEM Manual, vlastné spracovanie autorov

Ukazovatele, ktoré GEM používa na meranie inovačného profilu podnikania sú uvedené v tabuľke 1.7.

Medzinárodný profil podnikania sa považuje za dôležitý indikátor v rámci súčasného globalizovaného sveta. Zvlášť veľký význam má medzinárodná orientácia podnikania pre krajiny s malým trhom, kedy je priam nevyhnutnosťou aj pre malé a stredné firmy prenikat' na trhy v zahraničí. GEM pri hodnotení medzinárodnej orientácie vychádza zo zisťovania, koľko percent zákazníkov má podnikateľ v zahraničí, pričom osobitne sa sleduje počiatocné a osobitne etablované podnikanie.

Ukazovatele, ktoré GEM používa na meranie medzinárodného profilu podnikania sú uvedené v tabuľke 1.8.

Tabuľka 1.8: Ukazovatele medzinárodného profilu podnikania

Ukazovateľ	Charakteristika
Silná medzinárodná orientácia	Percento podnikateľov, ktorí sú súčasťou TEA/etablovaní podnikatelia, ktorí udávajú, že majú viac ako 25% zákazníkov v zahraničí.
Slabá medzinárodná orientácia	Percento podnikateľov, ktorí sú súčasťou TEA/etablovaní podnikatelia, ktorí udávajú, že nemajú žiadnych, alebo majú do 25% zákazníkov v zahraničí.

Zdroj: GEM Manual, vlastné spracovanie autorov

1.4.4 Podnikateľská aktivita zamestnancov v rámci organizácie

Ako z koncepcného modelu vyplýva, GEM každoročne navrhuje prieskum v špeciálnej oblasti podnikania, ktorá sa považuje za aktuálnu prípadne naznačujúcu ďalšie smerovanie skúmania podnikania. V roku 2011 to bolo podnikanie zamestnancov v rámci existujúcich organizácií. Ide o prvý prieskum v rámci GEM-u, ktorý bol zameraný na túto oblasť. Všetky doterajšie prieskumy boli venované oblasti iba tzv. nezávislého podnikania - (entrepreneurship). Dôležitosť tohto skúmania vyplýva z poznania, že táto skupina zamestnancov je potenciálnym zdrojom nezávislých podnikateľov, teda tých, ktorí môžu byť tvorcami nového podnikania v budúcnosti.

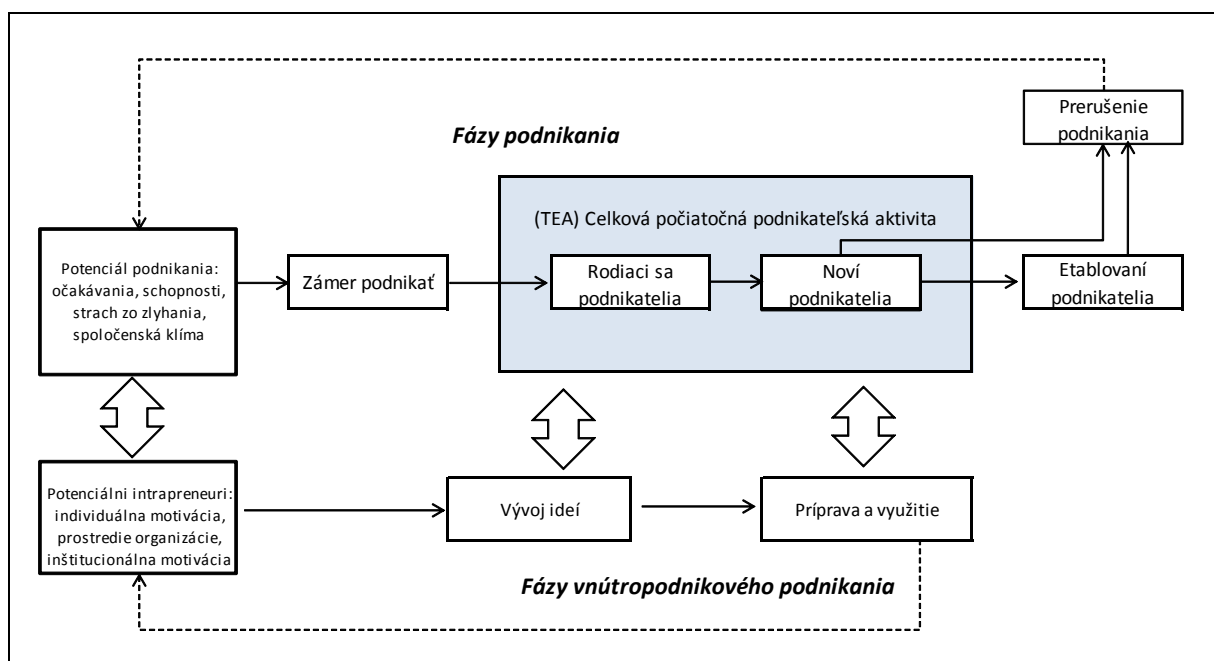
Ako sa v GEM reporte (2012)⁴⁹ uvádza, predmetom skúmania je charakteristika a podnikateľské správanie sa jednotlivcov v rámci organizácie, ktorí sa označujú ako „podnikateľskí zamestnanci“, teda pojem, ktorý zahŕňa tak tzv. „intrapreneurs“ -

⁴⁹ BOSMA, N., WENNEKERS, S., AMORÓS, J. E. *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe*: 2012. s. 59

intrapodnikateľov, ako aj korporátnych podnikateľov.⁵⁰ GEM tento typ zamestnancov bližšie definuje ako tých, ktorí rozvíjajú nové aktivity pre ich zamestnávateľov ako sú vývoj alebo zavádzanie nových tovarov alebo služieb, prípadne zakladanie nových organizačných jednotiek.

GEM v rámci tohto merania vychádza z tzv. širšej a užšej definície podnikateľskej aktivity zamestnancov („Employee Entrepreneurial Activity“ EEA). Širšia definícia podnikateľskej aktivity sa viaže k tým zamestnancom, ktorí sa v posledných troch rokoch aktívne podieľali a mali vedúcu úlohu na najmenej jednej z fáz podnikateľského procesu v rámci organizácie (obrázok 1.4), teda na vývoji myšlienky na vznik novej aktivity a/alebo na príprave a implementácii novej aktivity. Užšia definícia sa vzťahuje na tých zamestnancov, ktorí sa v **súčasnosti** podieľajú na týchto aktivitách.⁵¹ Meranie sa realizuje prostredníctvom ukazovateľov uvedených v tabuľke 1.9.

Obrázok 1.4: Fázy podnikania podnikateľskej aktivity zamestnancov



Zdroj: Global Entrepreneurship Monitor 2011, Extended Report, s. 54

⁵⁰ V anglickej literatúre sa na označenie „podnikania v rámci existujúcich organizácií“ používa viacero termínov: corporate entrepreneurship, corporate venturing, strategic renewal a intrapreneurship. Prvé tri výrazy sa viažu k podnikaniu na úrovni organizácie ako celku a reprezentujú prístup zhora nadol, ktorého cieľom je povzbudiť podnikateľské aktivity firiem. Štvrtý koncept reprezentuje prístup zdola nahor, čo znamená aktívne správanie sa jednotlivých zamestnancov (bližšie vid Bosma, N. et al 2012).

⁵¹ BOSMA, N., WENNEKERS, S., AMORÓS, J. E. *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe: 2012.* s. 60

Tabuľka 1.9: Ukazovatele podnikateľskej aktivity zamestnancov

Ukazovateľ	Charakteristika
Širšia definícia EEA z populácie/zo zamestnancov	Percento zamestnancov z populácie (18 - 64 rokov)/zo zamestnancov, ktorí sa v posledných troch rokoch aktívne zúčastnili a mali vedúcu úlohu najmenej v jednej z fáz podnikateľského procesu v rámci organizácie.
Užšia definícia EEA z populácie/zo zamestnancov	Percento zamestnancov z populácie (18 - 64 rokov)/zo zamestnancov, ktorí sa v súčasnosti zúčastňujú a majú vedúcu úlohu najmenej v jednej z fáz podnikateľského procesu v rámci organizácie.

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

1.4.5 Klasifikácia krajín podľa trojdimenzionálnej podnikateľskej typológie

Súčasťou výskumu GEM v roku 2011 bola aj klasifikácia jednotlivých krajín podľa typológie založenej na ambicióznosti podnikania meranej pomocou troch dimenzií:⁵²

1. Stredná/vysoká očakávaná tvorba pracovných miest u podnikateľov zaradených v počiatočnej podnikateľskej aktivite (MHEA), ktorá je prejavom ambiciózneho podnikania.

2. Samozamestnanie/nízka očakávaná tvorba pracovných miest u podnikateľov zaradených v počiatočnej podnikateľskej aktivite, ktorá je prejavom menej ambiciózneho podnikania (SLEA). Táto dimenzia zahŕňa v sebe nasledovné komponenty:

- Sociálny - ľudia majú jednak svoju potrebu byť nezávislí, resp. nemajú inú možnosť ako sa zamestnať.
- Ekonomický - niektorí samostatne zamestnaní prispievajú k flexibilitě zabezpečovania potrieb, avšak iní by boli viac produktívni, keby boli zamestnaní.

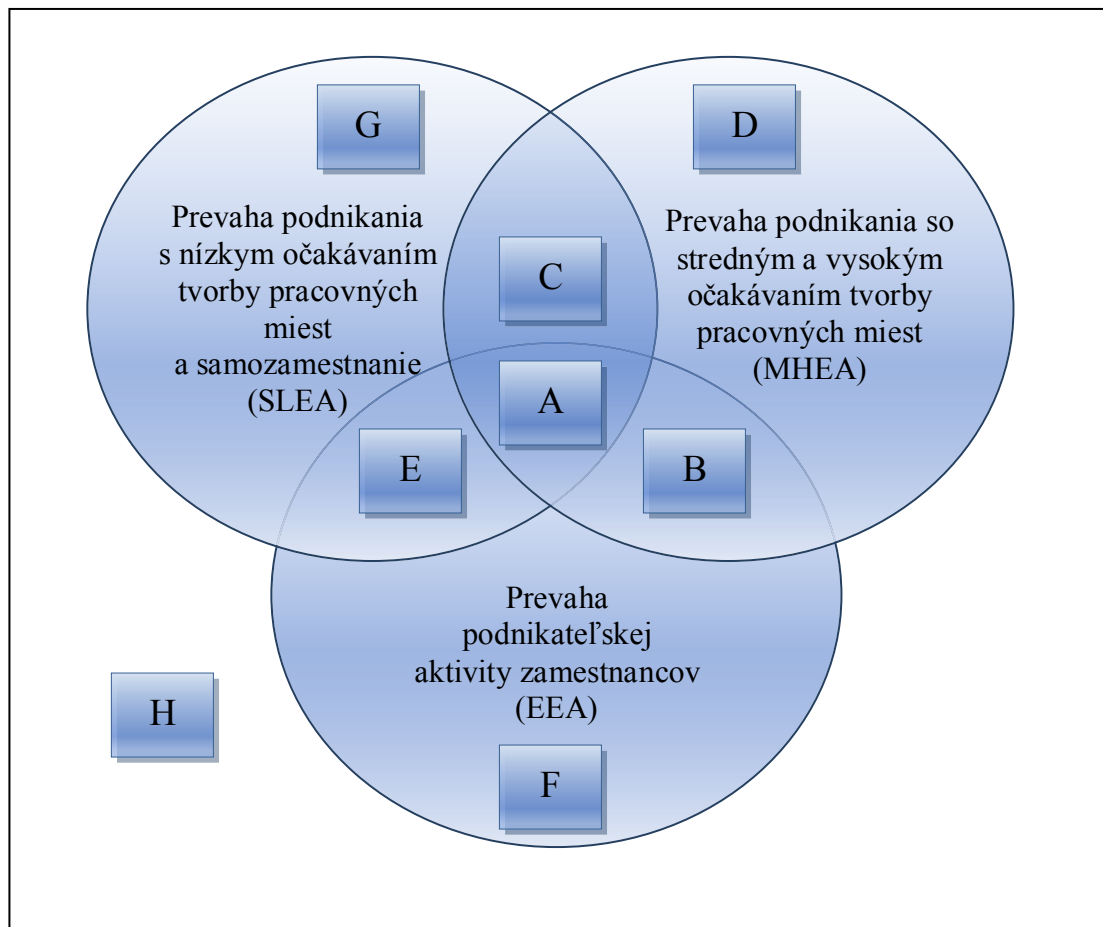
3. Podnikateľská aktivita zamestnancov (EEA), ktorá má svoju úroveň determinovanú aj stupňom ekonomického rozvoja krajiny - tak ako to vyplýva z výsledkov výskumu za rok 2011.

Klasifikácia krajín závisí od prevahy hodnoty vyššie uvedených troch ukazovateľov, ktoré merajú jednotlivé dimenzie a determinujú tak typy podnikateľskej aktivity. GEM⁵³ na základe toho vytvoril typológiu krajín uvedenú na obrázku 1.5.

⁵² BOSMA, N., WENNEKERS, S., AMORÓS, J. E. *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe*: 2012. s. 13

⁵³ BOSMA, N., WENNEKERS, S., AMORÓS, J. E. *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe*: 2012. s. 14

Obrázok 1.5: Typológia krajín podľa klasifikácie GEM



Zdroj: *Global Entrepreneurship Monitor 2011, Extended Report*

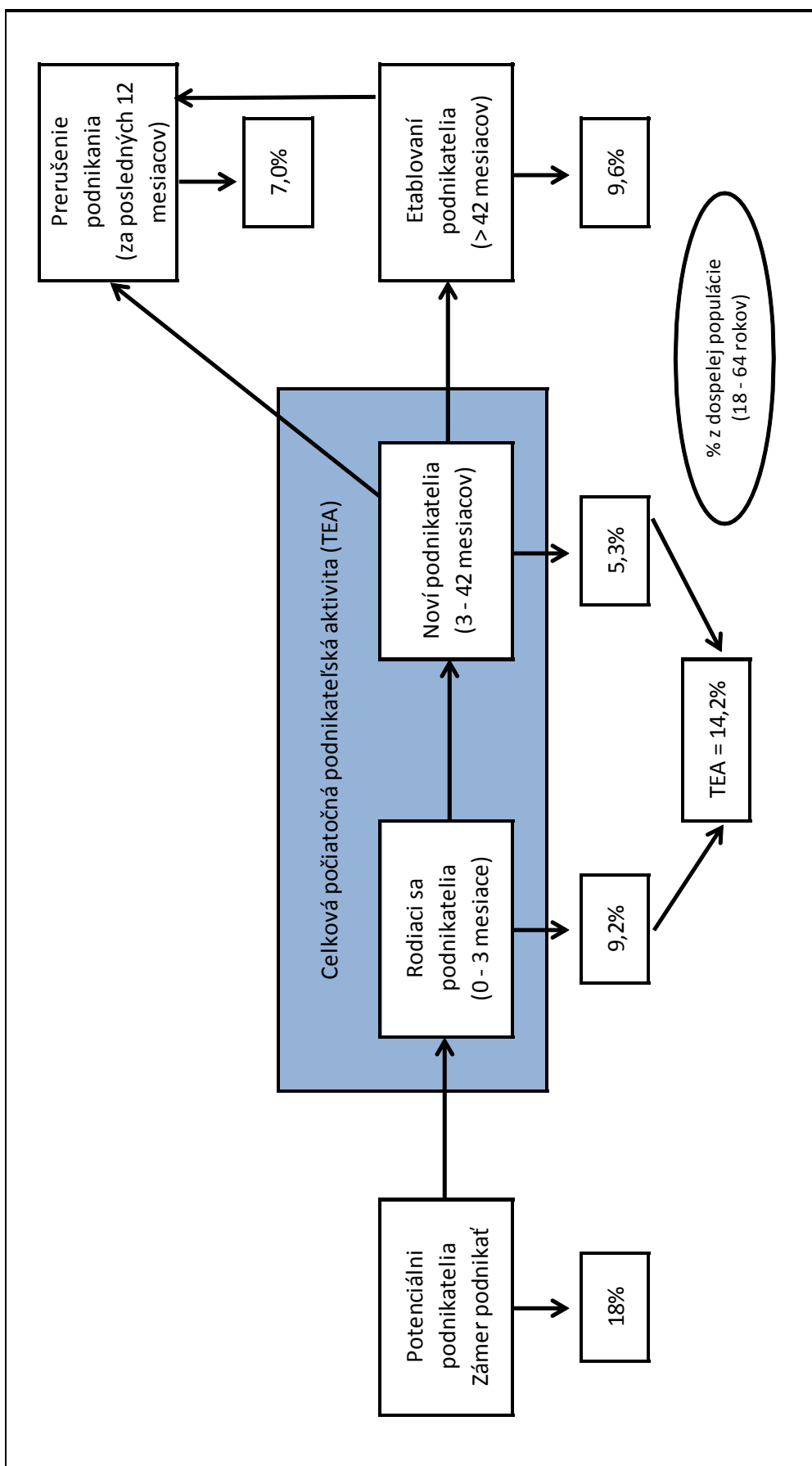
- Typ A - Vysoká prevaha všetkých troch typov podnikateľskej aktivity (SLEA, MHEA a EEA)
- Typ B - Vysoká prevaha podnikania so strednou a vysokou očakávanou tvorbou pracovných miest (MHEA) a podnikateľskej aktivity zamestnancov (EEA)
- Typ C - Vysoká prevaha podnikania so strednou a vysokou očakávanou tvorbou pracovných miest (MHEA) a podnikania s nízkou očakávanou tvorbou pracovných miest a samozamestnania (SLEA)
- Typ D - Vysoká prevaha výlučne podnikania so strednou a vysokou očakávanou tvorbou pracovných miest (MHEA)
- Typ E - Vysoká prevaha podnikania s nízkou očakávanou tvorbou pracovných miest a samozamestnania (SLEA) a podnikateľskej aktivity zamestnancov (EEA)
- Typ F - Vysoká prevaha výlučne podnikateľskej aktivity zamestnancov (EEA)
- Typ G - Vysoká prevaha výlučne podnikania s nízkou očakávanou tvorbou pracovných miest a samozamestnania (SLEA)
- Typ H - Nízky výskyt všetkých troch typov podnikateľskej aktivity (SLEA, MHEA a EEA)

2 Podnikanie na Slovensku v roku 2011 z medzinárodnej perspektívy

Procesy globalizácie významne zasiahli i podnikanie. Ich skúmanie je dôležitým zdrojom informácií jednak pre akademikov, ale následne i pre rozhodovanie sa politikov o formulácii adekvátnych stratégií a politík v oblasti podnikania príslušnej krajiny. Je totiž známe, že faktory, ktoré ovplyvňujú podnikanie sa líšia na národnej úrovni, ale ešte viac sú odlišné na úrovni regionálnej. Podnikanie je regionálnou záležitosťou, v ktorej skúmaní je ešte veľa neprebádaného.⁵⁴ Globálny monitor podnikania (GEM) prispieva k odhaľovaniu nepoznaného a to tým, že poskytuje informácie umožňujúce okrem globálneho aj regionálne porovnanie podnikania a jeho vývoja predovšetkým pre tie krajiny, ktoré sú vo výskume zapojené dlhšie obdobie. Vzhľadom na to, že Slovensko sa po prvýkrát zapojilo do projektu GEM až v roku 2011, charakterizovať vývoj ukazovateľov podnikania v čase nie je zatiaľ možné, a preto ťažisko analýz v tejto publikácii je dané na medzinárodné a regionálne porovnanie. V súlade s koncepčným modelom GEM v roku 2011 bolo Slovensko zaradené do skupiny krajín, ktoré sú v štádiu rozvoja založenom na efektívnosti (ďalej používame označenie „skupina“). Avšak v súlade s už spomínanou dôležitosťou regionálneho skúmania faktorov podnikania sme sa pri ich štúdiu v kľúčových oblastiach výskumu zameriavali okrem globálneho porovnania najmä na európske krajiny participujúce v GEM, ako aj na krajiny Vyšehradskej štvorky. V ďalších častiach publikácie sú prezentované výsledky výskumu v súlade s modelom, teda podľa fáz podnikania tak ako sú uvedené v časti 1.4 a grafe 2.1.

⁵⁴ FRITSCH, M. *Handbook of Research on Entrepreneurship and Regional Development*. 2011. s. 1

Graf 2.1: Podnikateľská aktivita v roku 2011 na Slovensku



Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

2.1 Potenciál a zámer začať podnikat' na Slovensku

Ak sa na potenciál podnikania pozeráme v súlade s definíciou GEM, prvou oblasťou jeho merania je sebahodnotenie individuálnych postojov jednotlivcov, a to z hľadiska ich vnímaných schopností začať podnikat'. V tomto prípade majú Slováci najvyššie sebavedomie medzi V4 krajinami i v Európe (tabuľka 2.1, príloha 2.1). S týmto vysokým sebavedomím sa spája najnižšia úroveň strachu zo zlyhania v rámci V4 krajín (najvyšší strach zo zlyhania majú Poliaci). Naša úroveň strachu zo zlyhania (sledovaná u tých, ktorí sa rozhodnú začať podnikat') je na priemere európskych krajín. Na druhej strane však Slováci nevidia dostatok príležitostí začať podnikat' v mieste, kde žijú. Ich názory na dostatok podnikateľských príležitostí sú pod priemerom skupiny aj Európy, v rámci V4 sú na úrovni Čechov, zatiaľ čo výrazne optimistickejší od nás sú iba Poliaci. Na druhej strane Maďari sú výrazne pesimistickejší pokiaľ ide o dostatok vnímaných príležitostí začať podnikat'.

Tabuľka 2.1: Hodnotenie podnikateľského potenciálu na Slovensku v medzinárodnom kontexte

Ukazovateľ	Hodnota SR	Miesto SR v EU	Hodnota CZ	Hodnota HU	Hodnota PL	Najvyššia hodnota v EU (krajina)	Hodnota	Najnižšia hodnota v EU (krajina)	hodnota	Priemer EU
Vnímané príležitosti	23	18.	24	14	33	Švédsko	71	Grécko	11	32,6
Vnímané schopnosti	53	1.	39	40	52	-	-	Nórsko	33	42,9
Strach so zlyhania	32	22.	35	35	43	Rusko	43	Turecko	22	36,3
Zámer začať podnikat'	18	5.	14	20	23	Lotyšsko	25	Rusko	4	12,7
Podnikanie ako vhodná kariérna voľba*	55	11.	-	54	73	Holandsko	83	Írsko	46	61,0
Vnímanie podnikateľov a ich spoločenského statusu**	64	17.	49	78	64	Fínsko	83	Chorvátsko	47	68,9
Pozornosť médií venovaná podnikaniu*	55	9.	-	34	58	Fínsko	67	Grécko	32	50,7

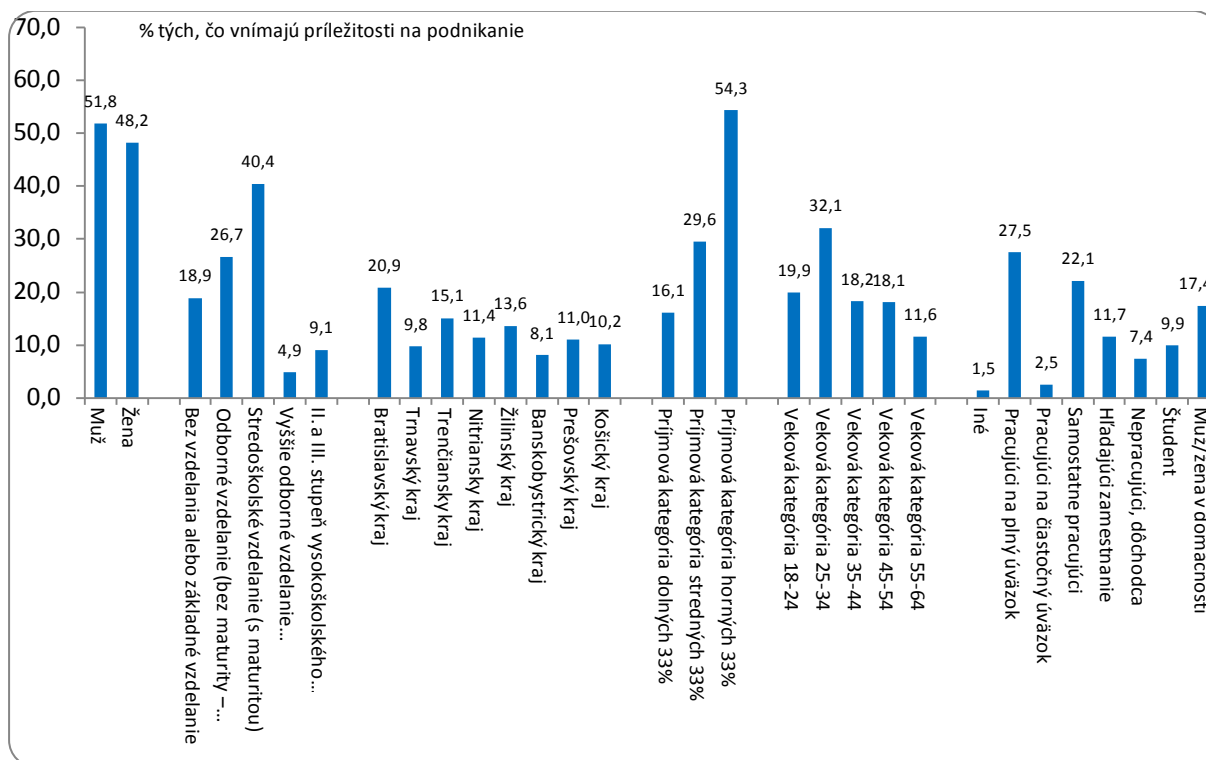
*- *Dáta nie sú za všetky krajiny Európy (len 19 z 26 krajín, ktoré sa zúčastnili prieskumu)*

** - *Dáta nie sú za všetky krajiny Európy (len 20 z 26 krajín, ktoré sa zúčastnili prieskumu)*

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Vychádzajúc však z vysokého sebavedomia a nízkeho strachu zo zlyhania v podnikaní môžeme konštatovať, že jednotlivci na Slovensku tvoria vzhľadom na individuálne postoje k podnikaniu dostatočný predpoklad **vysokého potenciálu** podnikania na Slovensku.⁵⁵

Graf 2.2: Rozdelenie obyvateľov, ktorí vnímajú príležitosti na podnikanie



Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Z podrobnejšej analýzy relatívne negatívne hodnoteného komponentu sebahodnotenia charakterizujúceho vnímanie dostatku príležitostí začať podnikat' (graf č. 2.2) vyplýva, že muži vidia vo svojom okolí viac príležitostí ako ženy. Najviac príležitostí vidia stredoškolsky vzdelaní obyvatelia (40,4% z nich). Zaujímavé je regionálne porovnanie, kde v Bratislave sa očakáva najviac (20,9%) a v Banskobystrickom kraji najmenej (8,1%) príležitostí. Taktiež zaujímavé je, že druhé najnižšie percento očakávaných podnikateľských príležitostí vnímajú ľudia v Trnavskom kraji (9,1%), pričom v tomto prípade možno hľadať asociáciu aj s nízkou mierou počiatkovej podnikateľskej aktivity (TEA), ktorú bližšie analyzujeme v časti 2.2.

⁵⁵ V tomto prípade ide skutočne iba o predpoklad, pretože doterajšie výskumy preukázali, že vzťahy medzi postojom k podnikaniu a samotnou podnikateľskou aktivitou sú veľmi komplikované a ťažko presne charakterizovateľné, a preto si vyžadujú permanentné skúmanie, a to hlavne na základe dát usporiadaných v časových radoch, čo v prípade Slovenska zatiaľ nie je v tejto oblasti dostupné. Výsledky výskumov bližšie vid' aj v Bosma, N. et al. (2011).

Z hľadiska ďalších charakteristík vidia najviac príležitostí na podnikanie vo svojom okolí jednotlivci najvyššej príjmovej skupine (54,3%), mladí vo veku 25 - 34 rokov (32,1%) a pracujúci na plný úväzok (27,5%). Najmenej príležitostí vidia práve skupiny, ktoré si z hľadiska príjmov resp. zamestnanosti vyžadujú osobitnú pozornosť - napr. nepracujúci dôchodcovia (7,4%) či najvyššia veková skupina 55 - 64 rokov (11,6%).

Vysoký individuálny potenciál je však na základe názorov jednotlivcov negatívne ovplyvňovaný druhou meranou oblasťou potenciálu podnikania, a to sú **spoločenské postoje k podnikaniu**. V rámci spoločenských postojov k podnikaniu sa Slováci vyznačujú veľmi **negativistickým** vnímaním podnikania ako dobrej kariérnej voľby. Percento tých, ktorí si myslia, že podnikanie je dobrá kariérna voľba je pod európskym priemerom. V rámci krajín V4 máme rovnaký názor s Maďarmi, a jedine Poliaci sa v tomto hodnotení nachádzajú nad európskym priemerom. Podobná situácia je aj v druhej komponente spoločenských postojov k podnikaniu, a to vo vnímanom vysokom spoločenskom statuse úspešných podnikateľov. Slováci sú pod európskym priemerom ako aj priemerom skupiny, pričom v rámci krajín V4 zaujímame rovnaký postoj ako Poliaci, zatiaľ čo Maďari sú v tomto prípade omnoho pozitívnejšie naladení a Česi na druhej strane ešte viac negatívne naladení ako my. Trend negatívnych spoločenských postojov k podnikaniu pokračuje aj pri treťom komponente, a to vnímanej pozornosti médií venovanej úspešnému novému podnikaniu. I v tomto prípade percento tých, ktorí si myslia, že média venujú dostatočnú pozornosť úspešnému novému podnikaniu je pod priemerom Európy, skupiny a dokonca aj skupiny krajín, ktorých rozvoj je založený na faktoroch (najnižšie z troch štádií ekonomického rozvoja). V rámci V4 sme z tohto hľadiska v strede, pričom výrazne horšie hodnotia situáciu v tejto oblasti Maďari a naopak lepšie Poliaci.⁵⁶

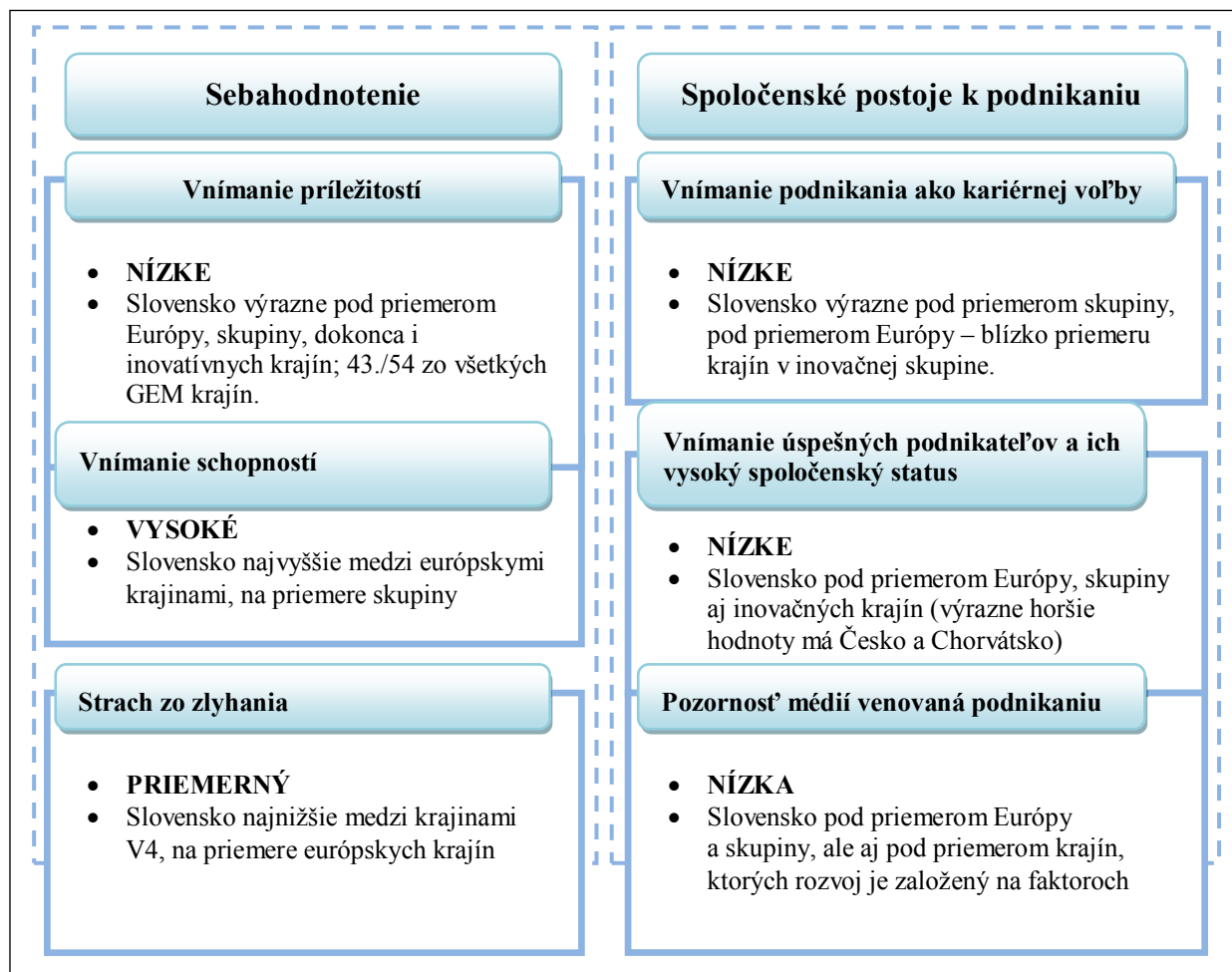
Sumárny prehľad individuálnych aj spoločenských postojov k podnikaniu vplyvujúcich na potenciál podnikania na Slovensku je uvedený na obrázku 2.1.

Zámer začať podnikat' sa v GEM modeli logicky skúma po potenciáli podnikania. Pozícia Slovenska v tomto prípade (viď príloha 2.1) už nie je tak výrazne vyhranená ako pri potenciáli podnikania. Až 18% našej populácie prejavilo v najbližších troch rokoch zámer začať podnikat', čo je tretie najvyššie percento medzi krajinami V4 (najviac sa chystá podnikat' Poliakov - 23%, a najmenej Čechov - 14%). Toto percento je však pod priemerom

⁵⁶ Česi odpovede na túto otázku nevyhodnotili.

skupiny, no zároveň nad priemerom Európy (12,7%) a aj nad priemerom skupiny krajín, ktorých rozvoj je založený na inováciách (10%).

Obrázok 2.1: Sumárne hodnotenie pozície Slovenska v rámci potenciálu podnikania podľa GEM



Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*⁵⁷

2.2 Podnikateľská aktivita Slovákov

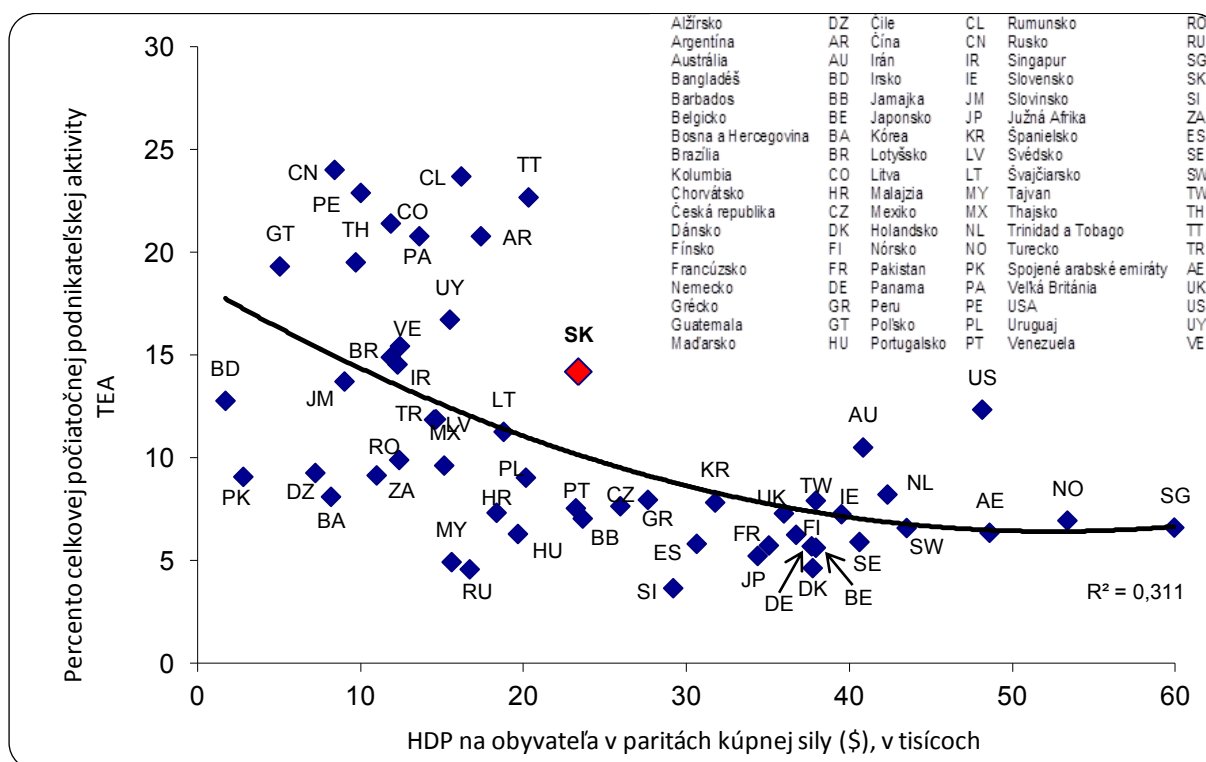
V súlade s GEM modelom (graf 2.1) ktorý vychádza z toho, že podnikanie je v čase prebiehajúci proces, v rámci ktorého realizujú podnikatelia svoje aktivity, sa v tejto kapitole budeme zaoberať celkovými podnikateľskými aktivitami. Naším cieľom je študovať, aké sú charakteristiky slovenských podnikateľov v porovnaní s krajinami V4, európskymi krajinami ako aj skupinou, do ktorej je Slovensko zaradené (teda skupinou krajín, ktorých rozvoj je založený na efektívnosti). Vychádzame pritom z poznania, že percento dospelaj populácie

⁵⁷ BOSMA, N., WENNEKERS, S., AMORÓS, J. E. *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe: 2012*

príslušnej krajiny, ktoré sa angažuje v jednotlivých fázach podnikania je dôležitým ukazovateľom podnikateľskej aktivity tejto krajiny.

V tejto súvislosti je tiež dôležité skúmať aká je pozícia Slovenska pokiaľ ide o vzťah medzi celkovou počiatočnou podnikateľskou aktivitou (TEA) a HDP na obyvateľa (bližšie vid' graf 2.3). GEM historicky venuje pozornosť skúmaniu závislosti medzi týmito veličinami. I keď v predchádzajúcich rokoch sa medzi nimi v rámci skúmaných krajín prejavila závislosť, ktorej vývoj mal tvar U⁵⁸, v roku 2011, ako z grafu vyplýva, sa situácia zmenila a táto závislosť vo vyspelých krajinách zostáva skôr lineárna s koeficientom korelácie na úrovni -0,54⁵⁹. Slovensko má v tomto grafe vyššiu hodnotu v porovnaní s vyrovnávajúcou sa krivkou, a iba ďalšie výskumy na základe opakovaného zberu dát umožnia lepšie charakterizovať vzťah medzi HDP a TEA u nás.

Graf 2.3: Počiatočná podnikateľská aktivita (TEA) a HDP na obyvateľa v krajinách GEM



Zdroj: *Global Entrepreneurship Monitor 2011, Extended Report*, s. 22

⁵⁸ BOSMA, N., KELLEY D. a AMORÓS, J. E. *Global Entrepreneurship Monitor 2010 Global Report*. Global Entrepreneurship Research Association, 2011. s. 27 a staršie

⁵⁹ BOSMA, N., WENNEKERS, S., AMORÓS, J. E. *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe*: 2012. s. 70

2.2.1 Celková počiatková podnikateľská aktivita (TEA) Slovákov

Okrem skúmania vzťahu TEA a HDP na obyvateľa na makroúrovni z koncepčného GEM modelu prezentovaného v časti 1.3 vyplýva, že zakladatelia GEM historicky pripisujú mimoriadnu dôležitosť aj mikroúrovni a špeciálne *počiatkovým podnikateľským aktivitám jednotlivcov*. Vychádzajú totiž z poznania overeného viacerými výskumami, že bez začatia podnikania nemôže prirodzene nastať jeho ďalší rozvoj. Dôležitosť skúmania počiatkových podnikateľských aktivít (rodiaci sa podnikatelia a noví podnikatelia) je dokumentovaná nielen na výsledkoch GEM, ale vyplýva aj z ďalších medzinárodných výskumov. Za jednu z významných prác možno považovať práce M. Fritscha (2008),⁶⁰ ktorý sa vo svojom výskume venuje skúmaniu vzťahov medzi novovznikajúcimi podnikateľskými aktivitami, ekonomickým rastom a regionálnymi rozdielmi. Za zaujímavé možno považovať jeho závery z citovanej práce a fakt, že trvá až desať rokov, kým sa na výkonnosti ekonomiky prejaví efekt pôsobenia nových biznisov. Podľa neho, najväčší vplyv má skutočnosť, že nové firmy tvoria konkurenciu, a tým prispievajú k ekonomickému rastu. Takisto Fritsch v citovanej práci uvádza, že príspevok k ekonomickému rastu sa vyskytuje skôr nepriamo, a že úspech a rast nových biznisov tvorí iba malú časť celkového efektu pôsobenia nových biznisov.

Príloha 2.2 obsahuje prehľad rozhodujúcich ukazovateľov merania celkovej podnikateľskej aktivity v krajinách, ktoré v roku 2011 participovali na projekte GEM.

Ako z definície rozhodujúcich ukazovateľov používaných na meranie podnikateľských aktivít (viď časť 1.4) vyplýva, **celková počiatková podnikateľská aktivita (TEA)** meria percento populácie 18 - 64 ročných, ktorí sú buď rodiaci sa podnikatelia alebo vlastníci - manažéri nových firiem. Jej komponentmi sú teda ukazovatele rodiacich sa podnikateľov a nových podnikateľov. Podľa výsledkov výskumu GEM za rok 2011 (tabuľky 2.2 a 2.3) Slovensko malo **najvyššiu celkovú počiatkovú podnikateľskú aktivitu medzi európskymi krajinami** (a teda aj v rámci V4), a to **14,2%**. Táto hodnota je takmer dvakrát tak vysoká ako európsky priemer. Najnižšiu počiatkovú podnikateľskú aktivitu v Európe mali v roku 2011 Slovinsko (3,7%), Rusko (4,6%) a Dánsko (4,7%). Takisto **prvenstvo** patrí Slovensku pokiaľ ide o percento (9,2%) **rodiacich sa podnikateľov** (percento populácie 18 - 64 ročných, ktorí sa v súčasnosti aktívne angažujú na zakladaní biznisu, ktorý budú vlastníť alebo spolu vlastníť a z tohto biznisu si ešte ako vlastníci najmenej tri mesiace nevyplácali mzdy, platy alebo iné

⁶⁰ FRITSCH, M. How Does New Business Formation Affect Regional Development? Introduction to the special issue. 2008. s. 1 - 14

platby). **Druhú najvyššiu pozíciu** medzi európskymi krajinami (5,3%) sme obsadili v ukazovateli **nových podnikateľov** (percento populácie 18 - 64 ročných, ktorí sú v súčasnosti vlastníkmi - manažérmi nového biznisu, z ktorého im boli vyplatené platy, mzdy alebo iné platby za viac ako tri mesiace, ale nie viac ako 42 mesiacov).

Tabuľka 2.2: Celková počiatočná podnikateľská aktivita (TEA), jej komponenty a motivácia k podnikaniu (%) v Európe v roku 2011

Krajina	Skratka	Rodiaci sa podnikatelia	Noví podnikatelia	Celková počiatočná podnikateľská aktivita (TEA)	TEA podľa dôvodov podnikania	
					Z nutnosti	Z príležitosti zvýšiť nezávislosť alebo príjem
Slovensko	SK	9,2	5,3	14,2	27,6	33,9
Česká republika	CZ	5,1	2,7	7,6	27,3	56,5
Maďarsko	HU	4,8	1,6	6,3	31,0	29,2
Poľsko	PL	6,0	3,1	9,0	47,6	31,5
Rusko	RU	2,4	2,3	4,6	26,9	41,9
Rumunsko	RO	5,6	4,5	9,9	41,3	34,4
Litva	LT	6,4	5,0	11,3	28,4	47,2
Lotyšsko	LV	6,8	5,3	11,9	25,9	46,2
Chorvátsko	HR	5,3	2,1	7,3	35,3	30,7
Slovinsko	SI	1,9	1,7	3,7	12,1	51,2
Bosna a Hercegovina	BA	5,4	2,8	8,1	61,3	21,7
Nemecko	DE	3,4	2,4	5,6	18,6	54,9
Švajčiarsko	SW	3,7	2,9	6,6	11,4	61,4
Veľká Británia	UK	4,7	2,6	7,3	17,2	46,3
Dánsko	DK	3,1	1,6	4,6	7,1	64,0
Švédsko	SE	3,5	2,3	5,8	6,1	67,6
Nórsko	NO	3,7	3,3	6,9	4,3	70,5
Írsko	IE	4,3	3,1	7,2	29,5	36,9
Fínsko	FI	3,0	3,3	6,3	18,3	59,4
Holandsko	NL	4,3	4,1	8,2	9,1	62,3
Belgicko	BE	2,7	3,0	5,7	10,4	72,4
Francúzsko	FR	4,1	1,7	5,7	14,8	70,7
Španielsko	ES	3,3	2,5	5,8	25,9	39,3
Portugalsko	PT	4,6	3,0	7,5	17,8	58,1
Grécko	GR	4,4	3,7	8,0	25,4	36,8
Turecko	TR	6,3	6,0	11,9	31,6	44,8
Priemer Európa		4,5	3,2	7,6	23,5	48,8

Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Tabuľka 2.3: Poradie Slovenska v ukazovateľoch počiatocnej podnikateľskej aktivity v roku 2011

Poradie SK	Rodiaci sa podnikatelia	Noví podnikatelia	Celková počiatočná podnikateľská aktivita (TEA)	TEA podľa dôvodov podnikania	
				Z nutnosti	Príležitosť zvýšiť si nezávislosť alebo príjem
vo svete (54 krajín)	13.	14.	14.	19.	43.
v Európe (26 krajín)	1.	2.	1.	9.	22.
v skupine krajín v štádiu rozvoja založenom na efektívnosti (24 krajín)	10.	12.	11.	11.	16.
v skupine V4 (4 krajiny)	1.	1.	1.	3.	2.

Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Pri pohľade na prvenstvo Slovenska možno prirodzene nastoliť otázku, ktoré **faktory** determinujú najvyššiu celkovú počiatočnú podnikateľskú aktivitu Slovenska v rámci V4 a Európy, ako aj vysokú globálnu pozíciu (Slovensko sa nachádza na 14. - 15. mieste, teda v prvej polovici z 54 krajín participujúcich na výskume).⁶¹ Jeden z hlavných vysvetľujúcich faktorov je podľa nášho názoru **individuálny podnikateľský kapitál**,⁶² ktorý je na Slovensku podľa analyzovaných výsledkov z hľadiska početnosti (kvantity) veľmi vysoký. Na jednej strane sa môžeme domnievať, že táto úroveň môže tiež byť dosiahnutá aj vďaka investovaniu vlády do samozamestnania s cieľom zníženia vysokej miery nezamestnanosti. Na druhej strane je však potrebné, aby sa takto „naštartovaný“ individuálny podnikateľský kapitál analyzoval, vhodne využil ako aj kvalitatívne pretvoril v súlade so strategickými zámermi krajiny. Na jeho plné rozvinutie je ale potrebné vytvoriť **rámčové podmienky na podnikanie** (bližšie viď ich stav za rok 2011 na Slovensku v časti 5). V tejto súvislosti je vhodné pripomenúť poznanie, že podnikateľmi sa ľudia nerodia, ale sa nimi stávajú, a to aj vďaka

⁶¹ Presné definovanie faktorov vplyvajúcich na vysoký stav počiatocnej podnikateľskej aktivity si vyžaduje ďalší podrobnejší prieskum a výskum.

⁶² Pod pojmom individuálny podnikateľský kapitál rozumieme jednotlivca so svojimi vedomosťami, schopnosťami a záujmom vziať na seba riziko spojené s podnikaním. Je to zároveň hlavný aspekt podnikateľského kapitálu. Pri definovaní podnikateľského kapitálu sa v tejto práci stotožňujeme s autormi Audretschom a Keilbachom (2004), podľa ktorých podnikateľský kapitál v regióne obsahuje mnohonásobné právne, ekonomické, inštitucionálne a sociálne sily, ktoré spolu ovplyvňujú kapacitu lokálnej ekonomiky generovať nové podniky. Bližšie viď: AUDRETSCH, D. B., PENA-LEGAZKUE, I. *Entrepreneurial activity and regional competitiveness: An introduction to the special issue*. 2011.

spoločenskej klíme a podnikateľskému prostrediu. S týmto prvým vysvetľujúcim faktorom, ako už bolo uvedené, bezprostredne súvisí **zamestnanosť**. Z prieskumov a skúseností iných krajín vyplýva, že ak v krajine je dostatok príležitostí zamestnať sa vo veľkých organizáciách, zvyčajne klesá nezávislá podnikateľská aktivita (a teda i celková počiatková podnikateľská aktivita), a jej výkon sa presúva do týchto zamestnávateľských organizácií. Podnikateľská aktivita sa tým stáva závislou a realizuje sa v rámci veľkých spoločností. Toto je evidentné i zo špecifického výskumu GEM, ktorý bol v roku 2011 zameraný na výskum podnikania v rámci zamestnávateľských organizácií (bližšie viď časť 1.4.4 a 2.3), a ktorý vysvetľuje pokles počiatkovej podnikateľskej aktivity vo vyspelých krajinách a nárast závislého podnikania v rámci zamestnania. S vysvetľujúcim faktorom zamestnanosť úzko súvisí aj **motivácia na podnikanie**, ktorú analyzujeme v ďalšej časti tejto kapitoly. Ďalším vysvetľujúcim faktorom vysokej počiatkovej podnikateľskej aktivity na Slovensku môže byť aj tzv. „**umelé podnikanie**“. To zvyčajne vzniká keď zamestnávatelia majú vyššie náklady práce a zároveň legislatíva vytvára priestor v rámci určitých odborov činnosti zamestnať napr. živnostníkov, čím sa zamestnávateľom znížia ich náklady práce, avšak títo živnostníci sú v pozícii podnikateľov iba „umelo“. Za iný faktor môžeme považovať „**reštart**“ podnikania, teda znovu začatie podnikania u tých podnikateľov, ktorí v minulosti či už prerušili alebo ukončili podnikanie, avšak vzhľadom na príležitosť alebo nevyhnutnosť sa znova pustia do rozbehnutia biznisu. Takisto tento faktor podrobnejšie skúmame v ďalšej časti tejto kapitoly.

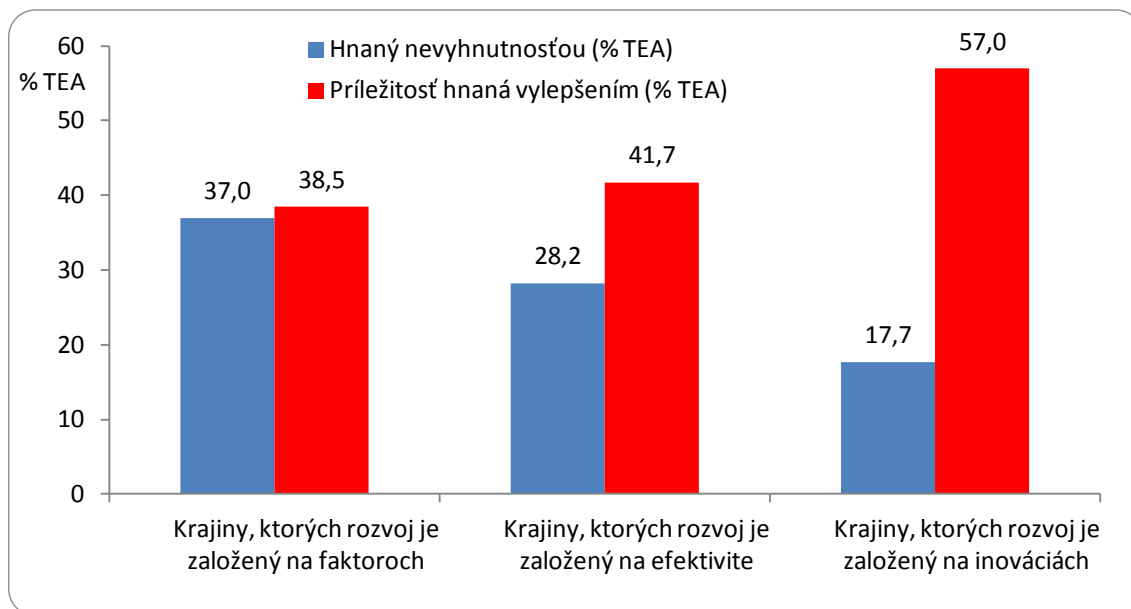
Motivácia na začatie podnikania

GEM považuje motiváciu na začatie podnikania za jeden z kľúčových faktorov ovplyvňujúcich počiatkovú podnikateľskú aktivitu. Motiváciu skúma z aspektu **nutnosti** začať podnikat', ktorú definuje ako neexistenciu inej alternatívy, ktorá by poskytla lepšiu možnosť na prácu. Teda ide akoby o alternatívu k nezamestnanosti. Pri **príležitosti** ako opaku k nutnosti v tomto výskume špeciálne analyzujeme iba tú jej časť, ktorá zlepšuje príjem alebo zvyšuje nezávislosť podnikateľov, ktorí sú vo fáze počiatkovej podnikateľskej aktivity (za skutočnú príležitosť nie je považovaná príležitosť si príjem len udržať).

Ako z grafu 2.4 vyplýva, pomer medzi takto definovanou nutnosťou a príležitosťou začať podnikat' sa výrazne mení, a to v závislosti od toho, v ktorom štádiu ekonomického rozvoja sa krajina nachádza. Najmenší rozdiel možno sledovať u krajín, ktoré sú v štádiu rozvoja založeného na faktoroch. Tento rozdiel sa postupne zvyšuje v prospech príležitosti v krajinách, ktorých rozvoj je založený na efektívnosti, a najvyšší rozdiel, teda najvyšší podiel

podnikania založeného na motivácii z dôvodu príležitosti zaznamenávajú krajiny, ktoré patria do skupiny inovatívnych.

Graf 2.4: Percento podnikateľov motivovaných nevyhnutnosťou a príležitosťou, podľa fáz ekonomického vývoja v roku 2011



Zdroj: Global Entrepreneurship Monitor 2011, Extended Report, s. 25

Výsledky motivácie k počiatočnej podnikateľskej aktivite za Slovensko (tabuľky 2.2 a 2.3) nepriamo potvrdzujú správnosť jedného z predpokladaných vysvetľujúcich faktorov našej vysokej miery TEA, a tým je nedostatok iných príležitostí zamestnať sa. Naša pozícia pokiaľ ide o motiváciu začať podnikat' s cieľom zlepšenia príjmu alebo zvýšenia nezávislosti podnikateľov sa blíži skôr ku koncu rebríčka v rámci hodnotených krajín. Konkrétne z 54 krajín sveta sme na 43. mieste, v Európe z 26 krajín sme až na 22. mieste, a v rámci našej skupiny krajín, ktorých rozvoj je založený na efektívnosti sme na 16. mieste z 24 krajín. Iba v rámci V4 krajín sme na druhom mieste, čo signalizuje podobnosť motivácie k podnikaniu u nás s ostatnými krajinami tzv. Vyšehradskej štvorky. Túto skutočnosť potvrdzuje aj naša pozícia meraná cez tzv. „motivačný index“ (podrobnejšie viď časť 2.2.4). Ako z našich prehľadov, ale aj doterajších výskumov vyplýva, stupeň ekonomického rozvoja významne vplýva na vznik podnikania z dôvodu príležitostí. A ako vyplýva z koncepčného modelu GEM, a bolo tiež viackrát v tejto práci spomenuté, v krajinách v najvyššom stupni rozvoja (inovatívnych) hrá veľkú úlohu podnikateľské prostredie, ktoré podporuje či už závislé alebo nezávislé podnikanie.

2.2.2 Etablovaní podnikatelia a celková podnikateľská aktivita na Slovensku

Počiatočná podnikateľská aktivita, ako už bolo viackrát spomenuté, je dôležitým faktorom dynamiky a inovácií v hospodárstve príslušnej krajiny. Na druhej strane **etablovaní podnikatelia**, charakterizovaní v súlade s definíciou GEM ako vlastníci - manažéri, ktorí vlastnia a riadia fungujúci biznis, z ktorého si ako vlastníci vyplácali platy, mzdy alebo iné platby za viac ako 42 mesiacov, sú dôležitým stabilizačným prvkom, a to ako v oblasti zamestnanosti tak aj tvorby ďalších hodnôt (intelektuálneho a sociálneho kapitálu). Sú tiež dôležitým zdrojom rozvoja nových produktov, technológií, či procesov, a teda aj rozvoja spoločnosti, v ktorej fungujú. Ako z tabuliek 2.4 a 2.5 vyplýva, Slovensko s mierou 9,6% etablovaných podnikateľov na celkovej populácii 18 - 64 ročných **je na prvom mieste medzi krajinami V4, tret'om mieste v Európe** a dokonca na **10. mieste** (z 54 zúčastnených krajín) **vo svete**. Z uvedeného vyplýva zaujímavé zistenie, že vo svetovom porovnaní má Slovensko v kategórii etablovaných podnikateľov významne lepšie postavenie, než u podnikateľov v etape počiatočnej podnikateľskej aktivity (ako bolo už konštatované v tejto kategórii sme v Európe síce prví, ale vo svete sme na 15. mieste z 54 krajín participujúcich na výskume). Etablovaní podnikatelia spolu s podnikateľmi zapojenými v počiatočnej podnikateľskej aktivite sú komponentmi celkovej podnikateľskej aktivity, ktorá je strešným vyjadrením miery podnikateľskej aktivity v danej krajine.

Ako z tabuliek 2.4, 2.5 a grafu 2.5 vyplýva, **Slovensko má najvyššiu celkovú podnikateľskú aktivitu (23,1%) medzi krajinami V4, a s touto hodnotou je spolu s Gréckom na prvom mieste v rámci európskych krajín**. Zatiaľ čo hlavným komponentom ovplyvňujúcim celkovú podnikateľskú aktivitu na Slovensku je celková počiatočná podnikateľská aktivita (TEA), v Grécku sú to etablovaní podnikatelia, ktorých je percentuálne raz toľko ako tých, ktorí sú v počiatočnej podnikateľskej aktivite. Tento pomer možno vysvetliť finančnou a ekonomickou situáciou Grécka v ostatných rokoch, kedy zrejme nie je dostatok príležitostí, ale ani odvahy začínať nový biznis. Najnižšiu celkovú podnikateľskú aktivitu má v rámci V4 Maďarsko (8,1%) a v rámci Európy Francúzsko (7,8%).

Tabuľka 2.4: Hodnoty etablovaných podnikateľov a celkovej podnikateľskej aktivity v Európe v roku 2011

Krajina	Skratka	Etablovaní podnikatelia	Celková podnikateľská aktivita
Slovensko	SK	9,6	23,1
Česká republika	CZ	5,2	12,5
Maďarsko	HU	2,0	8,1
Poľsko	PL	5,0	13,9
Rusko	RU	2,8	7,3
Rumunsko	RO	4,6	14,1
Litva	LT	6,3	17,4
Lotyšsko	LV	5,7	17,3
Chorvátsko	HR	4,2	11,3
Slovinsko	SI	4,8	8,4
Bosna a Hercegovina	BA	5,0	12,9
Nemecko	DE	5,6	10,9
Švajčiarsko	SW	10,1	16,6
Veľká Británia	UK	7,2	14,4
Dánsko	DK	4,9	9,3
Švédsko	SE	7,0	12,6
Nórsko	NO	6,6	13,2
Írsko	IE	8,0	14,7
Fínsko	FI	8,8	14,8
Holandsko	NL	8,7	16,3
Belgicko	BE	6,8	12,4
Francúzsko	FR	2,4	7,8
Španielsko	ES	8,9	14,5
Portugalsko	PT	5,7	13,0
Grécko	GR	15,8	23,4
Turecko	TR	8,0	19,7
Priemer Európa		6,5	13,8

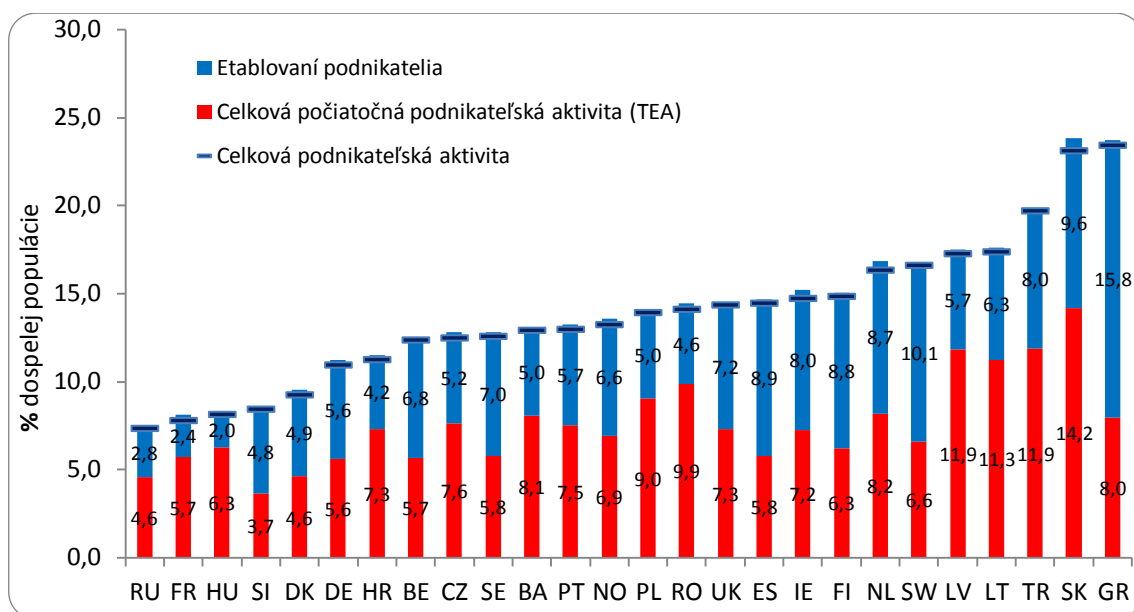
Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Tabuľka 2.5: Poradie Slovenska podľa ukazovateľov etablovaných podnikateľov, celkovej podnikateľskej aktivity a prerušenie podnikania v roku 2011

Poradie SK	Etablovaní podnikatelia	Celková podnikateľská aktivita	Prerušenie podnikania
vo svete (54 krajín)	10.	13.	3.
v Európe (26 krajín)	3.	2.	1.
v skupine krajín v štádiu rozvoja založenom na efektívnosti (24 krajín)	5.	10.	1.
v skupine V4 (4 krajiny)	1.	1.	1.

Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Graf 2.5: Celková podnikateľská aktivita v roku 2011 v európskych krajinách



Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

2.2.3 Prerušenie podnikania a jeho reštart na Slovensku

Prerušenie podnikania sa v GEM modeli chápe ako dôležitá fáza procesu podnikania. Predmetom výskumu je percento tých, ktorí prerušili svoje podnikanie v posledných 12 mesiacoch, ako aj skúmanie či ich biznis **pokračoval alebo úplne zanikol**, pričom sa takisto zisťujú aj hlavné **príčiny** prerušenia podnikania (tabuľka 2.6). Prerušenie podnikania sa teda nechápe ako jednoznačne negatívny proces, ba naopak spoločnosť môže z neho profitovať, a to hlavne vtedy, keď biznis ďalej pokračuje a napríklad sa zdroje z jeho predaja, ale aj nadobudnuté skúsenosti podnikateľa vložia do rozvoja ďalšieho podnikania.

Slovensko v roku 2011 bolo rovnako ako v počiatočnej podnikateľskej aktivite na **prvom mieste** medzi krajinami V4 ako aj európskymi štátmi pokiaľ ide o prerušenie podnikania celkom (**7,0%**), ale malo aj prvenstvo medzi **zaniknutými biznismi (4,5%)**, teda tými, ktoré ďalej nepokračovali, čo má v sebe určitý negatívny aspekt. Vysoké **druhé miesto** dosiahlo aj v ukazovateli **prerušenia podnikania, pričom biznis pokračoval ďalej (2,5%)**. Možno teda konštatovať, že slovenské prvenstvo v Európe v počiatočnej a celkovej podnikateľskej aktivite je sprevádzané i prvenstvom v zániku firiem. Ak sa pozrieme bližšie na dôvody zániku biznisov na Slovensku, najčastejšie udávaným dôvodom bolo, že **podnikanie nebolo ziskové (36,6%)**. **Osobné dôvody** boli druhé v poradí najčastejšieho výskytu (13,2%). Treťou najčastejšou príčinou prerušenia podnikania bola **iná pracovná resp. podnikateľská príležitosť (12,0%)**. **Nedostatok financií**, ktorý dosť často rezonuje medzi

prekážkami v rozvoji podnikania, bol respondentmi uvádzaný až na štvrtom mieste (9,0%), avšak spolu s neziskovým podnikaním, ktoré tiež patrí do **finančných aspektov podnikania**, bola otázka financií dôvodom na prerušenie podnikania v **45%** prípadov.

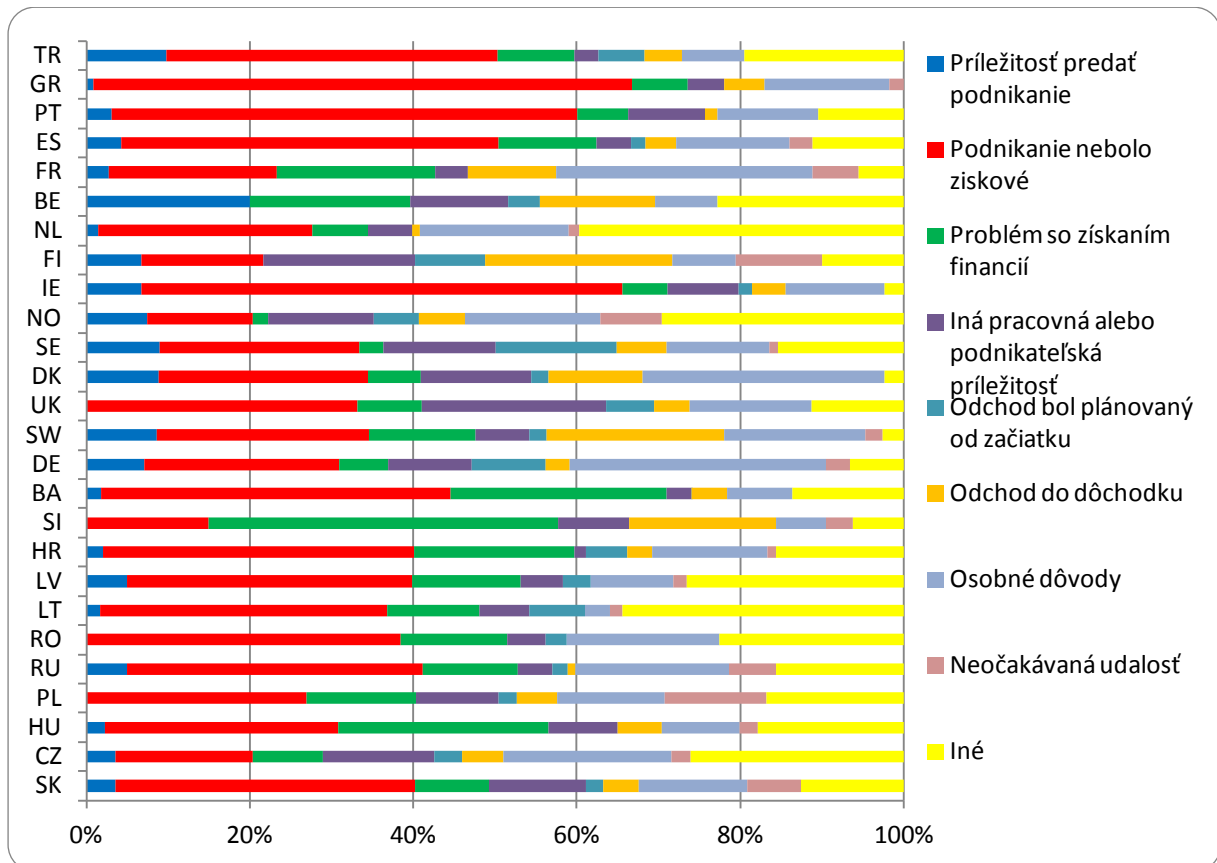
Tabuľka 2.6: Prerušenie podnikania a jeho hlavné dôvody v roku 2011 v európskych krajinách

Krajina		Prerušenie podnikania			Dôvody prerušenia podnikania								
		Prerušenie podnikania	Podnikanie pokračuje	Podnikanie zaniklo	Príležitosť predat' podnik	Podnikanie nebolo ziskové	Problémy s financovaním	Iná pracovná resp. podnikateľská príležitosť	Zrušenie dopredu plánované	Odchod do dôchodku	Osobné dôvody	Dôsledky nečakanej udalosti	Iné, resp. neuvedené dôvody
Slovensko	SK	7,0	2,5	4,5	3,6	36,6	9,0	12,0	2,1	4,3	13,2	6,6	12,6
Česká republika	CZ	2,7	0,8	1,9	3,6	16,7	8,6	13,7	3,4	5,1	20,6	2,3	26,1
Maďarsko	HU	2,3	0,7	1,6	2,3	28,5	25,8	8,4	0,0	5,4	9,5	2,3	17,8
Poľsko	PL	4,2	0,8	3,4	0,0	26,9	13,5	10,0	2,3	5,0	13,1	12,5	16,8
Rusko	RU	1,5	0,3	1,2	4,9	36,2	11,6	4,2	2,0	0,9	18,8	5,8	15,6
Rumunsko	RO	3,9	0,7	3,2	0,0	38,5	13,0	4,8	2,5	0,0	18,6	0,0	22,6
Litva	LT	2,9	1,5	1,5	1,7	35,2	11,3	6,1	6,8	0,0	3,1	1,6	34,3
Lotyško	LV	3,0	1,0	2,1	5,0	34,9	13,3	5,1	3,4	0,0	10,1	1,7	26,5
Chorvátsko	HR	3,6	1,5	2,1	2,1	38,1	19,6	1,4	5,0	3,1	14,1	1,1	15,6
Slovinsko	SI	1,5	0,4	1,0	0,0	15,0	42,8	8,6	0,0	18,0	6,1	3,3	6,2
Bosna a Hercegovina	BA	6,7	2,7	4,0	1,8	42,7	26,4	3,1	0,1	4,3	8,1	0,0	13,6
Nemecko	DE	1,8	0,5	1,3	7,1	23,8	6,0	10,3	9,1	2,9	31,3	3,0	6,5
Švajčiarsko	SW	2,9	1,3	1,6	8,6	26,0	13,1	6,5	2,2	21,8	17,2	2,2	2,6
Veľká Británia	UK	2,0	0,5	1,5	0,0	33,2	7,8	22,5	5,9	4,4	15,0	0,0	11,2
Dánsko	DK	2,3	0,8	1,5	8,9	25,6	6,4	13,5	2,2	11,4	29,6	0,0	2,4
Švédsko	SE	3,2	0,7	2,5	9,0	24,4	2,9	13,7	14,8	6,1	12,6	1,1	15,3
Nórsko	NO	2,5	1,1	1,4	7,4	13,0	1,9	13,0	5,5	5,6	16,7	7,4	29,6
Írsko	IE	3,4	0,6	2,8	6,7	58,9	5,5	8,8	1,6	4,2	12,1	0,0	2,3
Fínsko	FI	2,0	0,7	1,2	6,8	14,9	0,0	18,5	8,6	22,9	7,8	10,6	9,9
Holandsko	NL	2,0	0,5	1,4	1,5	26,2	6,8	5,4	0,0	0,9	18,2	1,3	39,7
Belgicko	BE	1,4	1,0	0,4	20,0	0,0	19,7	12,0	3,8	14,0	7,7	0,0	22,8
Francúzsko	FR	2,2	0,6	1,6	2,8	20,5	19,4	4,0	0,0	10,8	31,3	5,7	5,5
Španielsko	ES	2,2	0,7	1,5	4,3	46,1	12,0	4,2	1,8	3,8	13,9	2,9	11,1
Portugalsko	PT	2,9	1,1	1,8	3,1	57,0	6,3	9,4	0,0	1,6	12,2	0,0	10,5
Grécko	GR	3,0	0,5	2,4	0,9	66,0	6,7	4,5	0,0	5,0	15,3	1,7	0,0
Turecko	TR	3,8	1,4	2,5	9,8	40,6	9,4	2,9	5,6	4,6	7,6	0,0	19,5
Priemer Európa		3,0	1,0	2,0	4,7	31,7	12,3	8,7	3,4	6,4	14,8	2,8	15,3

Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Najmenej často sa vyskytujúcimi dôvodmi na Slovensku boli prerušenie podnikania v dôsledku toho, že **zrušenie bolo dopredu plánované** (2,1%), ako aj v dôsledku **príležitosti predať podnik** (3,6%). Tieto dôvody, spolu s odchodom do dôchodku, majú najvyššie frekvencie vo vyspelých ekonomikách resp. krajinách, ktoré boli historicky zaradené medzi kapitalistické.

Graf 2.6: Dôvody prerušenia podnikania v roku 2011



Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

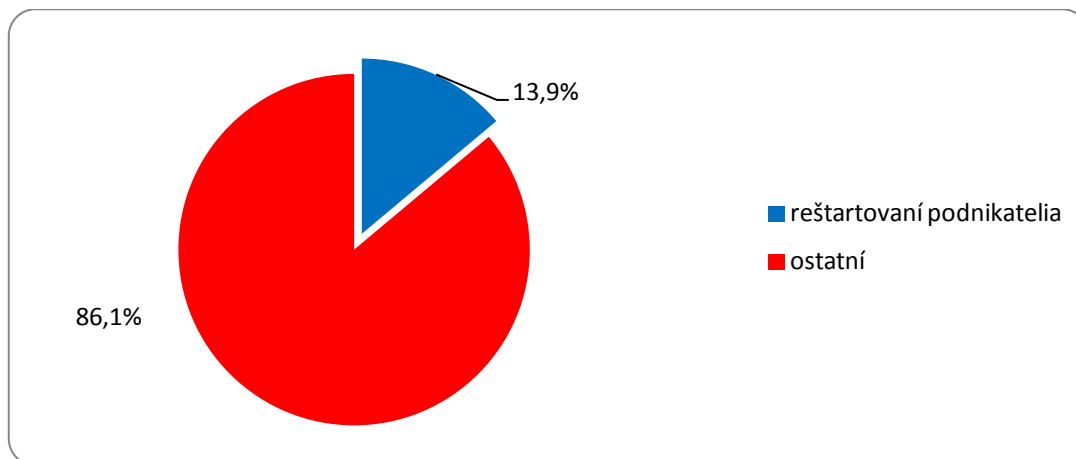
Ako už bolo vyššie uvedené, prerušenie podnikania zo strany podnikateľa - jednotlivca môže byť nasledované jednak zánikom biznisu, ale aj jeho ďalším pokračovaním (avšak už bez účasti podnikateľa, ktorý ho prerušil).

V procese prerušenia podnikania poskytuje zaujímavé informácie aj výskum tzv. **reštartu podnikania**.⁶³ Pod pojmom „reštartovaný podnikateľ“ rozumieme takého podnikateľa, ktorý v posledných 12 mesiacoch prerušil podnikanie a zároveň je aktívne

⁶³ Bližšie o tejto problematike viď PILKOVÁ, A., HOLIENKA, M., REHÁK, J. *Reštart podnikania na Slovensku: Pohľad GEM 2011*. 2012, s. 401 - 406

zapojený v novej počiatkovej podnikateľskej aktivite (TEA). Informácie o reštarte podnikania na Slovensku možno z údajov GEM 2011 získať z analýzy odpovedí jednotlivcov zahrnutých do celkovej počiatkovej podnikateľskej aktivity (tzv. „TEA“) a jednotlivcov plánujúcich začatie podnikania v najbližších troch rokoch, a to z hľadiska skúmania skutočnosti, či v posledných dvanástich mesiacoch zanechali podnikanie.

Graf 2.7: Podiel reštartovaných podnikateľov na TEA na Slovensku



Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Z analýzy podielu reštartovaných podnikateľov (graf 2.7) vyplýva, že spomedzi rodiacich sa a nových podnikateľov 13,9% v posledných dvanástich mesiacoch predalo, zatvorilo, prerušilo alebo zanechalo podnikanie, ktoré vlastnili a viedli. Znamená to teda, že v množine počiatkových podnikateľov (TEA) v roku 2011 bol približne **každý siedmy reštartovaný**.

Okrem reštartovaných podnikateľov, ktorí znova začali ďalšiu podnikateľskú aktivitu, je možné na základe dát GEM identifikovať **aj potenciál reštartu** podnikateľskej aktivity (o potenciáli podnikania viď časť 2.1) na Slovensku, a to z analýzy odpovedí respondentov, ktorí očakávajú v nasledujúcich troch rokoch začatie podnikania, i keď doposiaľ žiadnu aktivitu smerujúcu k tomuto kroku nevyvinuli. Až 11,7% z nich v posledných dvanástich mesiacoch predalo, zatvorilo, prerušilo alebo zanechalo podnikanie, ktoré vlastnili alebo viedli. Znamená to, že v množine jednotlivcov očakávajúcich začatie podnikania v najbližších troch rokoch v roku 2011 bol približne **každý deviaty taký, u ktorého by išlo o reštart podnikania**.

Z opačného pohľadu, teda z analýzy jednotlivcov, ktorí za posledný rok predali, zatvorili, prerušili alebo zanechali podnikanie, ktoré vlastnili a viedli vyplýva, že až **28,3% je**

znova zapojených do TEA, teda reštartovaných podnikateľov. Ďalších 25,9% očakáva začatie nového podnikania, teda reštart svojej podnikateľskej aktivity v nasledujúcich troch rokoch, no zatiaľ k tomu žiadne kroky nepodnikli. To znamená, že až vyše polovica podnikateľov, ktorí zanechali podnikanie, už začala alebo plánuje začať s jeho reštartom.

Z analýzy **kontinuity podnikania**, ktoré bolo zanechané reštartovanými podnikateľmi a podnikateľmi bez reštartu sme získali výsledky uvedené v tabuľke 2.7.

Tabuľka 2.7: Miera pokračovania podnikateľskej činnosti po odchode podnikateľa na Slovensku v roku 2011

Pokračovala činnosť podnikania po tom, čo ste ho zanechali	reštartovaní podnikatelia		podnikatelia bez reštartu	
	áno	nie	áno	nie
	51,3%	48,7%	37,7%	62,3%

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Z výsledkov vyplýva, že vyššiu kontinuitu mali biznisy, ktoré zanechali reštartovaní podnikatelia. Tie pokračovali až v 51,3%, zatiaľ čo biznisy nereštartovaných podnikateľov iba v niečo vyše tretine prípadov. Možno tak usúdiť, že aj životaschopnosť podnikania po odchode podnikateľa súvisí s jeho ambíciou reštartovať svoju aktivitu v novom podnikaní.

Zaujímavé zistenia vyplynuli z hodnotenia **postojov k podnikaniu medzi reštartovanými podnikateľmi, podnikateľmi bez reštartu a dospelou populáciou celkom**. Ako z tabuľky 2.8 vyplýva, reštartovaní podnikatelia sú podstatne optimistickejší, pokiaľ ide o identifikáciu príležitostí na podnikanie, sú výrazne sebavedomejší pri hodnotení vlastných vedomostí a zručností na podnikanie, majú výrazne nižší strach zo zlyhania, ktorý by ich odradil od podnikania, a viac ako 50 % z nich považuje podnikanie za vhodnú voľbu kariéry. Komplex týchto postojov vysvetľuje správanie sa tejto skupiny podnikateľov - ich odvahu na reštart.

Tabuľka 2.8: Porovnanie postojov k podnikaniu na Slovensku v roku 2011

Jednotlivé postoje k podnikaniu	% súhlasných odpovedí		
	reštartovaní podnikatelia	podnikatelia bez reštartu	dospelá populácia celkom
V mojom okolí sú dobré príležitosti na podnikanie	34,5	21,0	23,1
Mám vedomosti a zručnosti na podnikanie	95,3	77,1	52,9
Strach zo zlyhania by ma odradil od podnikania	19,4	50,9	46,8
Podnikanie je považované za vhodnú voľbu kariéry	55,2	43,0	54,6
Úspešní počiatoční podnikatelia sú uznávaní	59,1	62,7	64,4

Zdroj: dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Reštart podnikania, vychádzajúc z teoretických poznatkov ako aj empirických dôkazov, je dôležitou súčasťou podnikateľskej aktivity, a významným predpokladom na vznik úspešných a rastúcich podnikov. I keď na Slovensku zatiaľ nejde o tému, ktorá by bola súčasťou empirických výskumov, teoretických štúdií alebo politík na podporu podnikania, a ktorá by nachádzala (podobne ako tomu je v celej konzervatívnej Európe) výraznejšiu oporu v kultúrnych a spoločenských normách, údaje výskumu GEM 2011 ukazujú, že reštart podnikania je prirodzenou súčasťou podnikateľskej aktivity aj na Slovensku. Z prezentovaných poznatkov vyplýva, že reštart podnikania na Slovensku je významnou témou, a zaslúži si pozornosť ďalšieho výskumu v podnikaní, ako aj tvorcov podnikateľských politík.

2.2.4 Indexy merania dynamiky podnikateľskej aktivity Slovákov

Dynamiku vývoja medzi čiastkovými ukazovateľmi podnikateľskej aktivity charakterizujeme prostredníctvom štyroch **indexov** (bližšie viď tabuľka 2.9).⁶⁴ Ich vypovedacia schopnosť sa zvyšuje, ak sú k dispozícii časové rady príslušných GEM ukazovateľov, čo v prípade Slovenska zatiaľ nie je možné.⁶⁵

Prvým indexom v našej analýze je tzv. „**index motivácie**“, ktorý vyjadruje pomer príležitostí k nutnosti (polarita indexu je kladná, t. j. žiaduce sú čo najvyššie hodnoty). Tento index má Slovensko s hodnotou 1,23 síce druhý najvyšší vo V4 (najvyšší majú Česi s hodnotou 2,07), avšak je hlboko pod európskym priemerom (3,63), kde sme na 21. pozícii, a je 13x nižší v porovnaní s najlepším v Európe v tomto ukazovateli - Nórskom. V rámci globálneho porovnania (tabuľka 2.10) v tomto indexe zaujímame 40. miesto (z 54 krajín). Znamená to, že nutnosť dať sa na podnikanie vzhľadom na nedostatok inej alternatívy zamestnať sa, ak nechcú ľudia ostať nezamestnaní, je na Slovensku dôležitým motívom na začatie novej podnikateľskej aktivity.

Vzťah medzi rodiacimi sa a novými podnikateľmi charakterizuje **index „smrti“**. Index vyjadruje pomer tých, ktorí robia určité kroky na rozbehnutie podnikania k tým, čo aj skutočne pokračujú v ďalšej fáze ako noví podnikatelia - teda neodradia ich počiatočné prekážky, majú jasno vo svojich zámeroch a podobne (polarita indexu je záporná). Ako

⁶⁴ REBERNIK, M., TOMINC, P., PUŠNIK, K. *Počasne spremembe podjetniške tvarnosti. GEM Slovenija 2006. 2007.* s. 57

⁶⁵ Uvedomujeme si takisto zjednodušenie týchto indexov vyplývajúce z nezohľadnenia časovej dimenzie - teda neporovnávania rovnakých skupín, ktoré sa konvergovali z jednej fázy do ďalšej v rámci podnikania. Napriek tomu si myslíme, podobne ako výskumníci z ďalších krajín participujúcich na GEM, že tieto ukazovatele majú svoju informačnú hodnotu aj z hľadiska medzinárodného porovnania.

z výsledkov vyplýva, Slovensko dosahuje aj v tomto indexe s hodnotou 1,73 pozitívne prvenstvo medzi V4 krajinami, kde najhorší pomer (3,11), a to aj v rámci Európy, má Maďarsko. Naša hodnota je však vyššia ako je európsky priemer (tabuľky 2.9 a 2.10). Niektoré európske krajiny dosahujú hodnoty pod 1 (Fínsko, Belgicko), čo môže do určitej miery signalizovať znižujúcu sa počiatočnú podnikateľskú aktivitu. Toto je vysvetliteľné už spomínaným trendom (časť 2.2) medzi TEA a HDP na obyvateľa v krajinách, ktoré sú v inovačnom štádiu rozvoja.

Tabuľka 2.9: Indexy motivácie a dynamiky podnikateľskej aktivityv Európe v roku 2011

Krajina	Skratka	Index "motivácie" ⁶⁶	Index "smrti" ⁶⁷	Index "prežitia" ⁶⁸	Index "etablovanosti" ⁶⁹
Slovensko	SK	1,23	1,73	1,81	0,68
Česká republika	CZ	2,07	1,89	1,92	0,68
Maďarsko	HU	0,94	3,11	1,28	0,32
Poľsko	PL	0,66	1,93	1,61	0,55
Rusko	RU	1,56	1,04	1,25	0,62
Rumunsko	RO	0,83	1,23	1,01	0,46
Litva	LT	1,66	1,29	1,28	0,56
Lotyšsko	LV	1,78	1,29	1,07	0,48
Chorvátsko	HR	0,87	2,49	1,99	0,57
Slovinsko	SI	4,23	1,09	2,74	1,31
Bosna a Hercegovina	BA	0,35	1,94	1,78	0,62
Nemecko	DE	2,95	1,42	2,38	1,00
Švajčiarsko	SW	5,39	1,25	3,47	1,54
Veľká Británia	UK	2,69	1,84	2,79	0,98
Dánsko	DK	9,01	1,92	3,02	1,06
Švédsko	SE	11,08	1,49	3,01	1,21
Nórsko	NO	16,40	1,12	1,99	0,96
Írsko	IE	1,25	1,36	2,54	1,10
Fínsko	FI	3,25	0,89	2,65	1,41
Holandsko	NL	6,85	1,05	2,13	1,05
Belgicko	BE	6,96	0,89	2,25	1,19
Francúzsko	FR	4,78	2,44	1,43	0,41
Španielsko	ES	1,52	1,31	3,50	1,52
Portugalsko	PT	3,26	1,51	1,88	0,76
Grécko	GR	1,45	1,20	4,30	1,98
Turecko	TR	1,42	1,06	1,34	0,67
Priemer Európa		3,63	1,53	2,17	0,91

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

⁶⁶ Podiel ukazovateľov príležitosti zvýšiť si nezávislosť a príjem a nutnosti

⁶⁷ Podiel ukazovateľov rodiacich sa a nových podnikateľov

⁶⁸ Podiel ukazovateľov etablovaných a nových podnikateľov

⁶⁹ Podiel ukazovateľa etablovaných podnikateľov a TEA indexu

Tabuľka 2.10: Poradie Slovenska na základe indexov dynamiky podnikateľskej aktivity v Európe v roku 2011

	Index "motivácie"	Index "smrti"	Index "prežitia"	Index "etablovanosti"
Poradie SK vo svete (54 krajín)	40.	37.	26.	26.
Pradie SK v Európe (26 krajín)	21.	18.	17.	16.
Poradie SK v skupine krajín v štádiu rozvoja založenom na efektívnosti (24 krajín)	15.	16.	5.	4.
Poradie SK v skupine V4 (4 krajiny)	2.	1.	2.	2.

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Dynamiku vývoja vo fáze **etablovaných podnikateľov** v porovnaní s fázou nových podnikateľov a celkovou počiatočnou podnikateľskou aktivitou (TEA) analyzujeme prostredníctvom indexov „prežitia“ a „etablovanosti“

Index „prežitia“ vyjadruje koľko etablovaných podnikateľov pripadá na jedného nového podnikateľa. Charakterizuje teda úspešnosť prežitia tých, ktorí už reálne riadia firmy (z hľadiska prežitia fázy nového podnikania až do fázy etablovaného podnikania). Jeho hodnotu významne ovplyvňuje vývoj nových podnikateľov. Čím je ich počet v porovnaní s etablovanými podnikateľmi nižší, tým je hodnota ukazovateľa vyššia (index má vo všeobecnosti kladnú polaritu). Takýto trend však môže signalizovať už spomínanú klesajúcu podnikateľskú aktivitu napr. v inovatívnych krajinách. Z pohľadu indexu „prežitia“ sme s hodnotou 1,81 druhí (za Českom) medzi V4 krajinami, avšak pod priemerom Európy. Myslíme si, že ide o ďalšiu oblasť v ktorej Slovensko dosahuje veľmi dobrú pozíciu, a to i napriek tomu, že túto úroveň indexu u nás ovplyvňuje vysoká počiatočná podnikateľská aktivita.

Ďalším indexom, do ktorého vstupujú etablovaní podnikatelia, je **index „etablovanosti“**. Vyjadruje vzťah medzi etablovanými podnikateľmi a tými, ktorí sú súčasťou celkovej počiatočnej podnikateľskej aktivity (TEA) (polarita indexu je vo všeobecnosti kladná). V rámci V4 krajín sme s hodnotou 0,68 na rovnakej (najvyššej) úrovni s Českom, čo opäť možno pozitívne hodnotiť z pohľadu našej vysokej počiatočnej podnikateľskej aktivity.

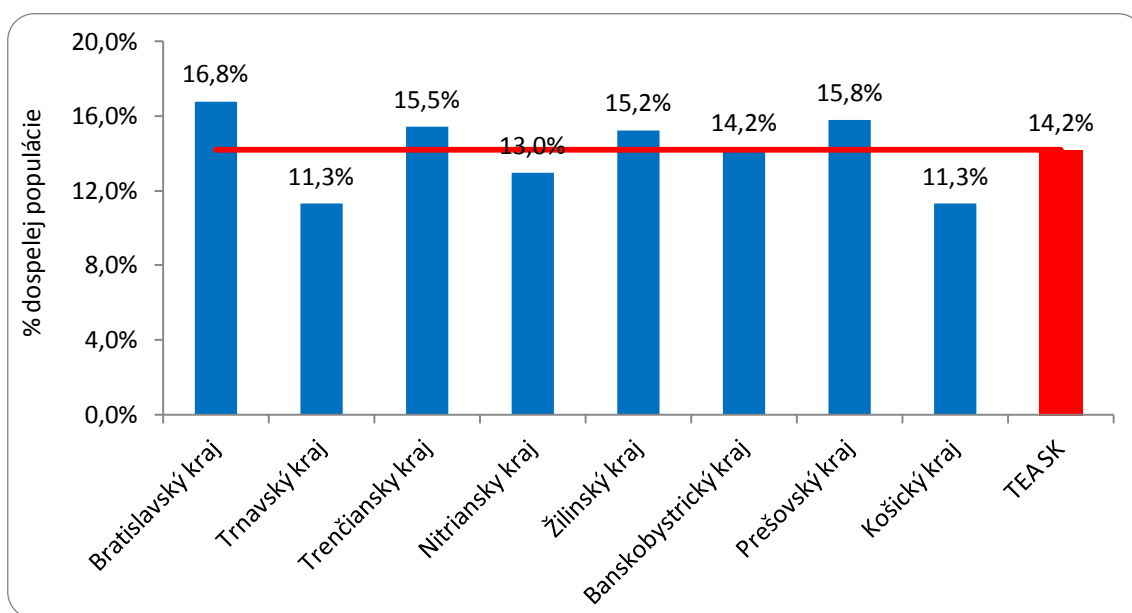
Z pohľadu globálneho hodnotenia sa úrovňou indexov prežitia aj etablovanosti nachádzame v strede poradia krajín, pričom v rámci Európy ich úrovňou spadáme do druhej polovice rebríčka zúčastnených krajín. Môžeme však konštatovať, že úroveň oboch hodnotených indexov prezentuje vhodnú proporcionalitu medzi počiatočnými fázami podnikania a etablovanými firmami, vzhľadom na štádium ekonomického rovoja. Dá sa preto

očakávať, že stabilita, ku ktorej prispievajú etablované firmy, je i z pohľadu nasledujúcich rokov týmto stavom pozitívne ovplyvnená.

2.2.5 Podnikateľské aktivity v regiónoch Slovenska

V tejto časti publikácie analyzujeme podnikateľské aktivity na úrovni regiónov Slovenska. Rozoberáme celkovú počítočnú podnikateľskú aktivitu, etablovaných podnikateľov, celkovú podnikateľskú aktivitu, ako aj vybrané indexy merania dynamiky podnikania podľa regiónov.

Graf 2.8: Počítočná podnikateľská aktivita (TEA) podľa krajov Slovenska v roku 2011



Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Počítočná podnikateľská aktivita na Slovensku podľa regiónov nie je homogénne rozdelená (graf 2.8 a tabuľka 2.11). Najvyššia počítočná podnikateľská aktivita je v Bratislavskom kraji. Táto pozícia je do určitej miery špecifická, a to vzhľadom na to, že Bratislavský kraj má relatívne dostatok príležitostí pre ľudí zamestnať sa, a podľa prieskumov na globálnej úrovni je v takomto prípade počítočná podnikateľská aktivita, ako aj celková podnikateľská aktivita prirodzene nižšia. Naopak, možno predpokladať, že v prípade Trnavy je nízka úroveň počítočnej podnikateľskej aktivity vzhľadom na ďalšie regionálne charakteristiky (najmä príležitosť zamestnať sa) v súlade s už zistenými trendmi v rámci svetových výskumov. Nižšia ako slovenský priemer je počítočná podnikateľská aktivita v Trnavskom, Nitrianskom a Košickom kraji. Vyššia ako slovenský priemer je počítočná

podnikateľská aktivita okrem Bratislavského kraja aj v Trenčianskom, Žilinskom a Prešovskom kraji. Banskobystrický kraj má počiatočnú podnikateľskú aktivitu na úrovni Slovenska.

Tabuľka 2.11: Celková podnikateľská aktivita a jej komponenty podľa krajov Slovenska v roku 2011

Kraj	Rodiaci sa podnikatelia (%)	Noví podnikatelia (%)	Celková počiatočná podnikateľská aktivita (TEA) (%)	Etablovaní podnikatelia (%)	Celková podnikateľská aktivita (%)
Bratislavský kraj	14,1	3,2	16,8	12,0	28,1
Trnavský kraj	5,7	6,1	11,3	9,9	19,9
Trenčiansky kraj	9,5	6,9	15,5	7,3	22,4
Nitriansky kraj	9,3	4,0	13,0	10,5	23,1
Žilinský kraj	9,3	6,7	15,2	11,9	26,8
Banskobystrický kraj	12,0	3,3	14,2	8,3	22,4
Prešovský kraj	8,1	7,7	15,8	10,9	25,3
Košický kraj	6,8	4,9	11,3	5,7	16,2
SR	9,3	5,4	14,2	9,6	23,1

Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Ak porovnáme dynamiku medzi **rodiacimi sa a novými podnikateľmi**, a to na základe tzv. indexu „smrti“⁷⁰ podľa regiónov (tabuľka 2.12), najvyššie hodnoty dosahuje tento index v Bratislavskom, Banskobystrickom a Nitrianskom kraji. V tomto prípade treba opäť konštatovať, že Bratislavský kraj je určité špecifikum, a to najmä vzhľadom na jeho ekonomickú silu, ktorá je podstatne vyššia ako v ostatných regiónoch. Jeho vysoký index „smrti“ je spôsobený najvyšším percentom rodiacich sa podnikateľov a na druhej strane najnižším percentom nových podnikateľov (graf 2.9 a tabuľka 2.11). Ak by sme hľadali analógie v dynamike podnikateľských aktivít vo vysoko rozvinutých krajinách, tak celková počiatočná podnikateľská aktivita by podľa teórie platnej v tejto oblasti mala byť nižšia. Hlavným dôvodom by malo byť to, že v týchto podmienkach sa očakáva dostatok príležitostí zamestnať sa, a teda oportunitné náklady na podnikanie zvyčajne rastú. Dynamika v rámci

⁷⁰ Podiel ukazovateľov rodiacich sa a nových podnikateľov

Banskobystrického kraja je obdobná ako v prípade Bratislavského: na jednej strane druhé najvyššie percento rodiacich sa podnikateľov, ale aj druhé najnižšie percento nových podnikateľov na Slovensku (pod priemerom krajiny). Nitriansky kraj má percento rodiacich sa podnikateľov na úrovni priemeru Slovenska, avšak percento nových podnikateľov je pod slovenským priemerom.

Tabuľka 2.12: Indexy dynamiky vývoja v jednotlivých krajoch Slovenska v roku 2011

Kraj	Index "smrti"	Index "prežitia"	Index "etablovanosti"
Bratislavský kraj	4,4	3,8	0,7
Trnavský kraj	0,9	1,6	0,9
Trenčiansky kraj	1,4	1,1	0,5
Nitriansky kraj	2,3	2,6	0,8
Žilinský kraj	1,4	1,8	0,8
Banskobystrický kraj	3,6	2,5	0,6
Prešovský kraj	1,0	1,4	0,7
Košický kraj	1,4	1,2	0,5
Priemer SR	1,7	1,8	0,7

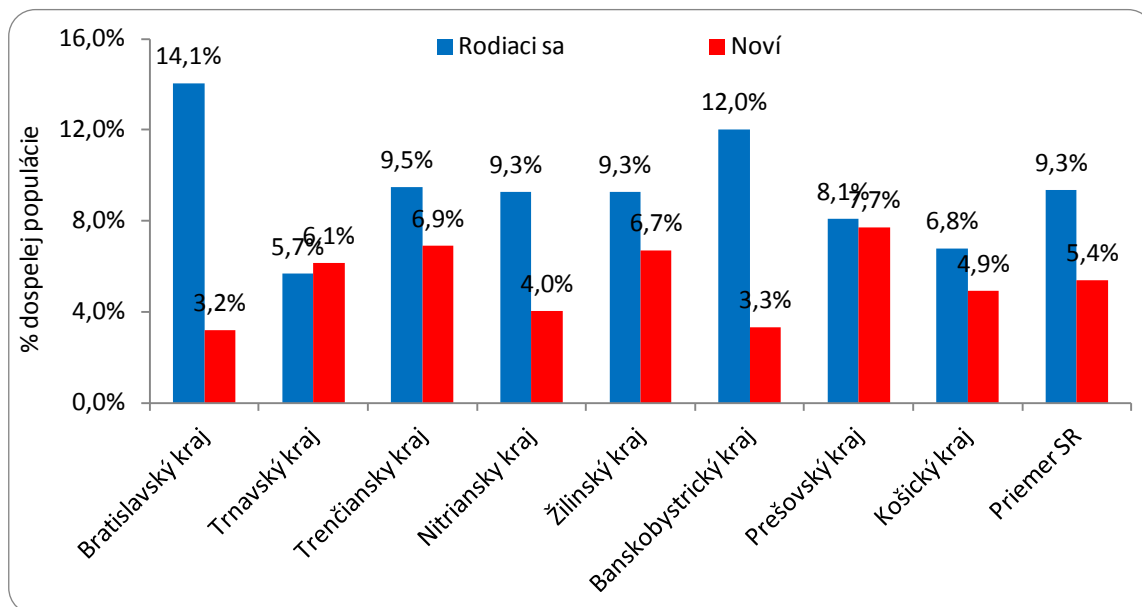
Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Ak vychádzame z predpokladu, že rodiaci sa podnikatelia sú potenciálom nových podnikateľov, tak by malo byť viac rodiacich sa ako nových podnikateľov vo všetkých regiónoch, a teda index „smrti“ by mal byť všade vyšší ako jedna. V súvislosti s vývojom v rámci Trnavského kraja je treba poznamenať, že index „smrti“ je ako v jedinom kraji na Slovensku nižší ako 1, čo je možnou hrozbou do budúcnosti. V Trnavskom kraji je tento stav spôsobený nižším ako priemerným percentom rodiacich sa podnikateľov, avšak vyšším ako priemerným percentom nových podnikateľov na Slovensku. Okrem už analyzovaného Trnavského kraja majú ďalšie štyri kraje (Trenčiansky, Žilinský, Prešovský a Košický) index „smrti“ síce vyšší ako jedna, avšak nižší ako je priemer Slovenska. Z tabuľky 2.11 je možné dedukovať, ktoré vstupné veličiny (najmä v porovnaní s priemerom Slovenska) ovplyvnili dynamiku indexu „smrti“ v týchto štyroch regiónoch.

Rozdelenie **etablovaných podnikateľov** podľa regiónov (tabuľka 2.11 a graf 2.10) je podobné ako rozdelenie celkovej počiatkovej podnikateľskej aktivity. Najviac etablovaných podnikateľov je opäť v Bratislavskom kraji (12%). Iba dva kraje sú pod priemerom Slovenska (Trenčiansky a Košický kraj). Z pohľadu indexu „prežitia“ (meria vzťah medzi etablovanými a novými podnikateľmi) je Bratislavský, Nitriansky a Banskobystrický kraj nad priemerom

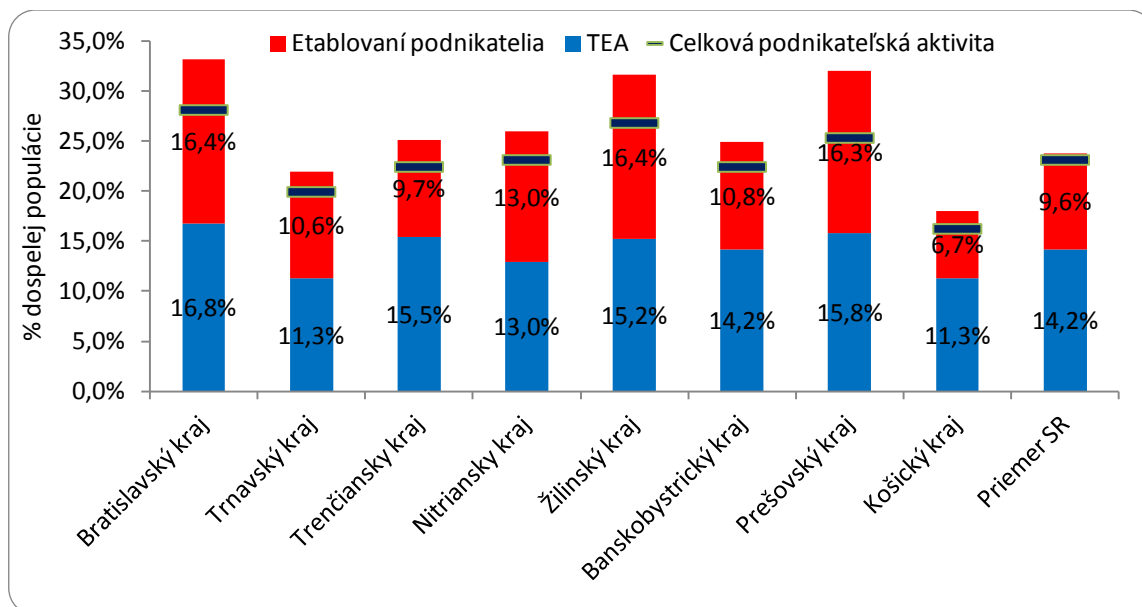
Slovenska. Možno to považovať za dobrý signál do budúcnosti pokiaľ ide o rast etablovaných podnikateľov ako prispievateľov k stabilite makroekonomického rozvoja.

Graf 2.9: Rozdelenie rodiacich sa a nových podnikateľov podľa krajov Slovenska v roku 2011



Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Graf 2.10: Celková podnikateľská aktivita podľa krajov Slovenska v roku 2011



Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Na druhej strane Košický, Trenčiansky a Banskobystrický kraj majú index „etablovanosti“ pod priemerom Slovenska. Zatiaľ čo výšku indexu etablovanosti v Trenčianskom a Banskobystrickom kraji ovplyvňuje najmä podpriemerné percento etablovaných podnikateľov, v Košickom kraji je tento stav ovplyvnený podpriemernou hodnotou aj počiatočných aj etablovaných podnikateľov. Z uvedených analýz vyplýva, že celkovo Košický kraj má najnižšiu podnikateľskú aktivitu medzi regiónmi Slovenska, čo je dokumentované aj najnižšou úrovňou celkovej podnikateľskej aktivity na Slovensku (tabuľka 2.11 a graf 2.10).

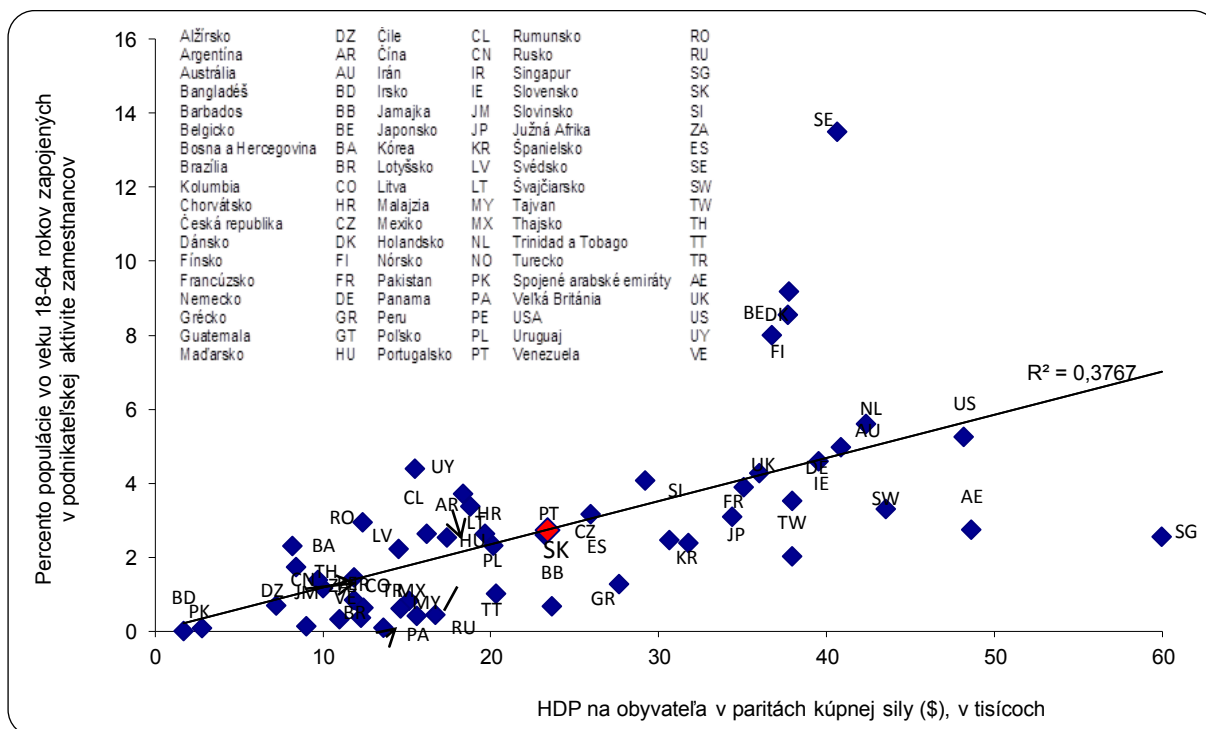
2.3 Podnikateľská aktivita zamestnancov

Ako už bolo v tejto publikácii na viacerých miestach uvedené, GEM v roku 2011 zaradil do výskumu špeciálnu tému „**podnikateľské aktivity zamestnancov pre organizácie, v ktorých pracujú**“ (podrobnejšie teoretické a metodické vymedzenie vid' kapitola 1.3 a 1.4.4). Hlavným dôvodom skúmania tejto podnikateľskej aktivity zamestnancov, ako už tiež bolo spomenuté, je výskumami potvrdený úzky vzťah medzi závislým a nezávislým podnikaním. Bolo zistené, že závislé podnikanie (podnikateľské aktivity zamestnancov v rámci organizácií, v ktorých pracujú), je potenciálnym zdrojom rastu nezávislých podnikateľov v budúcnosti.

Pri pohľade na pozíciu Slovenska v rámci analýzy vzťahu medzi percentom populácie, ktorá participuje na podnikateľských aktivitách zamestnancov v organizáciách, kde pracujú (EEA) a HDP na obyvateľa (graf 2.11) možno vidieť, že Slovensko sa nachádza priamo na vyrovnávajúcej priamke charakterizujúcej vzťah medzi modelovanými veličinami. V tomto prípade je pozícia Slovenska iná ako pri skúmaní vzťahu TEA a HDP na obyvateľa (graf 2.3).

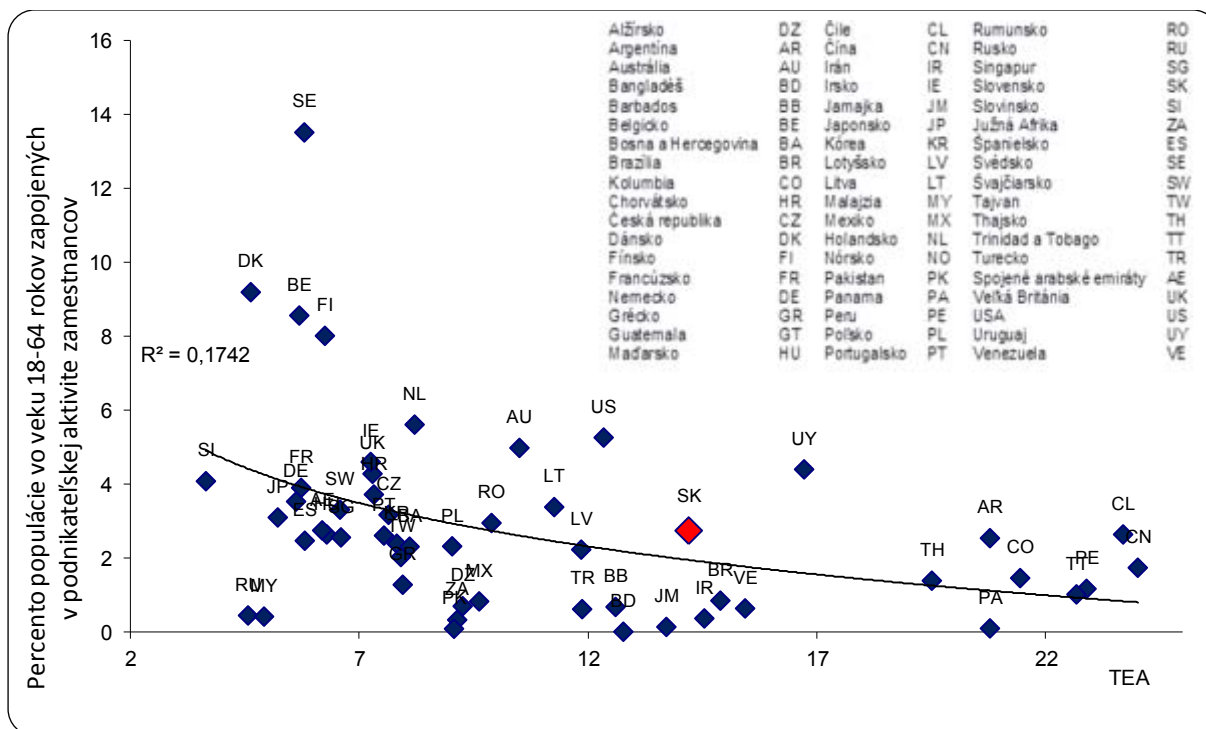
V prílohe 2.3 sú uvedené výsledky prieskumu na globálnej úrovni. Tabuľka 2.13 obsahuje podnikateľské aktivity zamestnancov v roku 2011 v Európe a tabuľka 2.14 následne obsahuje pozíciu Slovenska v analyzovanom prostredí.

Graf 2.11: Podnikateľská aktivita zamestnancov ako percento dospeljej populácie (18 - 64 rokov) oproti HDP na obyvateľa v roku 2011



Zdroj: GEM 2011 - Prieskum dospeljej populácie a Medzinárodný menový fond - indikátory ekonomického výhľadu (september 2011)

Graf 2.12: Vzťah podnikateľskej aktivity zamestnancov (EEA) a TEA v roku 2011



Zdroj: GEM 2011 – Extended Report

Podľa tabuľky 2.14 hodnoty podnikateľskej aktivity zamestnancov (EEA) umiestňujú Slovensko na tretie resp. druhé miesto medzi V4 krajinami, avšak v rámci Európy sme pod priemerom a až v druhej polovici rebríčka participujúcich európskych krajín. Dosiadnutými hodnotami výrazne - až niekoľkonásobne - zaostávame za najlepším Švédskom (16,2% resp. 13,5%). Na druhej strane sa však Slovensko v rámci globálneho porovnania medzi participujúcimi krajinami, a takisto aj v rámci našej skupiny, nachádza v prvej polovici rebríčka. Naša pozícia, pokiaľ ide o podnikateľskú aktivitu zamestnancov v prepočte na zamestnanca, sa dá charakterizovať ako ešte horšia, než pri uplatnení prepočtu na dospelú populáciu (tabuľky 2.13 a 2.14).

Z tabuľky 2.13 vyplýva, že v súlade s celosvetovým trendom podnikateľské aktivity zamestnancov realizované v rámci organizácií, v ktorých pracujú, sú aj na Slovensku podstatne nižšie ako počiatočná podnikateľská aktivita. Zatiaľ čo počiatočná podnikateľská aktivita (TEA) dosiahla v roku 2011 na Slovensku hodnotu 14,2%, podnikateľská aktivita zamestnancov podľa širšej definície (účasť v podnikateľskej aktivite v posledných troch rokoch) z dospeléj populácie predstavovala 3,4% a podľa užšej definície (účasť v podnikateľskej aktivite v súčasnosti) iba 2,7%. Vzťah medzi podnikateľskou aktivitou zamestnancov (EEA - v užšom chápaní) a TEA v medzinárodnom porovnaní je vyjadrený na grafe 2.12. Ako z grafu vyplýva, Slovensko sa zaraďuje medzi krajiny, ktoré majú na globálnej úrovni relatívne vysokú podnikateľskú aktivitu zamestnancov (EEA), ako aj pomerne vysokú počiatočnú podnikateľskú aktivitu (TEA). Autori analýzy⁷¹ však konštatujú, že na makroúrovni sa EEA a TEA skôr navzájom substituujú ako dopĺňajú, pričom dôležitú úlohu tu zohráva inštitucionálny rámec podnikania v príslušnej krajine, ako aj štýl manažovania, ktorý zasa závisí ako od národnej, tak aj firemnej kultúry.

⁷¹ Bosma, N. et al. 2011 s. 74

Tabuľka 2.13: Podnikateľská aktivita zamestnancov v Európe v roku 2011

Krajina	Skratka	Širšia definícia: Účasť v podnikateľskej aktivite zamestnancov v posledných troch rokoch		Užšia definícia: V súčasnosti zapojení do podnikateľskej aktivity zamestnancov		Podnikateľská aktivita zamestnancov v súkromnom sektore (PEEA)	Podpora zamestnávateľa podnikateľskej aktivity zamestnancov
		% z dospeljej populácie	% zo zamestnancov	% z dospeljej populácie (EEA)	% zo zamestnancov		
Slovensko	SK	3,4	6,5	2,7	5,2	2,3	68
Česká republika	CZ	3,8	6,3	3,2	5,2	2,6	
Maďarsko	HU	3,9	7,8	2,6	5,2	2,1	68
Poľsko	PL	2,8	5,7	2,3	4,7	1,8	56
Rusko	RU	0,6	1,0	0,4	0,7	0,4	
Rumunsko	RO	3,9	7,6	3,0	5,8	2,2	68
Litva	LT	4,9	8,1	3,4	5,6	2,6	
Lotyšsko	LV	3,0	5,0	2,2	3,6	1,9	
Chorvátsko	HR	4,4	9,0	3,7	7,5	2,2	65
Slovinsko	SI	5,1	9,3	4,1	7,4	2,7	77
Bosna a Hercegovina	BA	3,1	9,8	2,3	7,2	1,5	75
Nemecko	DE	4,8	7,6	3,5	5,5	2,5	64
Švajčiarsko	SW	4,6	7,2	3,3	5,1	2,0	
Veľká Británia	UK	5,2	8,1	4,3	6,6	3,6	75
Dánsko	DK	15,1	20,7	9,2	12,6	4,8	
Švédsko	SE	16,2	22,2	13,5	18,4	6,3	
Nórsko	NO						
Írsko	IE	5,9	10,4	4,6	8,1	3,0	
Fínsko	FI	9,4	13,4	8,0	11,4	4,9	
Holandsko	NL	7,8	11,1	5,6	7,9	3,3	74
Belgicko	BE	9,4	13,5	8,5	12,3	5,4	
Francúzsko	FR	4,7	7,5	3,9	6,1	2,4	
Španielsko	ES	2,7	6,0	2,5	5,5	1,6	
Portugalsko	PT	4,0	6,0	2,6	3,9	2,0	
Grécko	GR	1,6	4,9	1,3	3,8	1,0	41
Turecko	TR	0,7	2,1	0,6	1,8	0,5	75
Nevážený priemer		5,3	8,7	4,0	6,7	2,5	67

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 2.14: Pozícia Slovenska v podnikateľských aktivitách zamestnancov v r. 2011

	Širšia definícia EEA		Užšia definícia EEA		Podnikateľská aktivita zamestnancov v súkromnom sektore (PEEA)	Podpora zamestnávateľa podnikateľskej aktivity zamestnancov
	% dospeljej populácie	% zamestnancov	% dospeljej populácie	% zamestnancov		
Poradie SK vo svete (54/52 krajín)	23.	24.	21.	26.	17.	11.
Pradie SK v Európe (26 krajín)	18.	17.	16.	18.	13.	6.
Poradie SK v skupine krajín v štádiu rozvoja založenom na efektívnosti (24 krajín)	7.	10.	5.	10.	3.	6.
Poradie SK v skupine V4	3.	2.	2.	3.	2.	1.

Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Ako z tabuľky 2.14 vyplýva, výrazne lepšiu pozíciu má Slovensko v ukazovateli podnikateľských aktivít zamestnancov pôsobiacich v súkromnom sektore (Private Sector Employee Entrepreneurial Activity - PEEA), a to vo svete, v Európe, ale aj v rámci skupiny krajín, ktorých rozvoj je založený na efektívnosti. Z toho možno usúdiť, že firmy pôsobiace na Slovensku v súkromnom sektore vytvárajú vo všeobecnosti relatívne priaznivý priestor na rozvoj podnikateľských aktivít svojich zamestnancov. Tomu zodpovedajú aj výsledky z priameho zisťovania vnímanej podpory zamestnávateľov podnikateľskej aktivity zamestnancov. Z hodnotenia odpovedí slovenských respondentov (tabuľky 2.13 a 2.14) totiž vyplynulo, že sami relatívne vysoko hodnotia podporu zamestnávateľov, ktorú dávajú rozvoju podnikateľskej aktivity zamestnancov v rámci svojich organizácií (11. miesto vo svete, 6. miesto v Európe a skupine, a dokonca prvé miesto medzi krajinami V4).

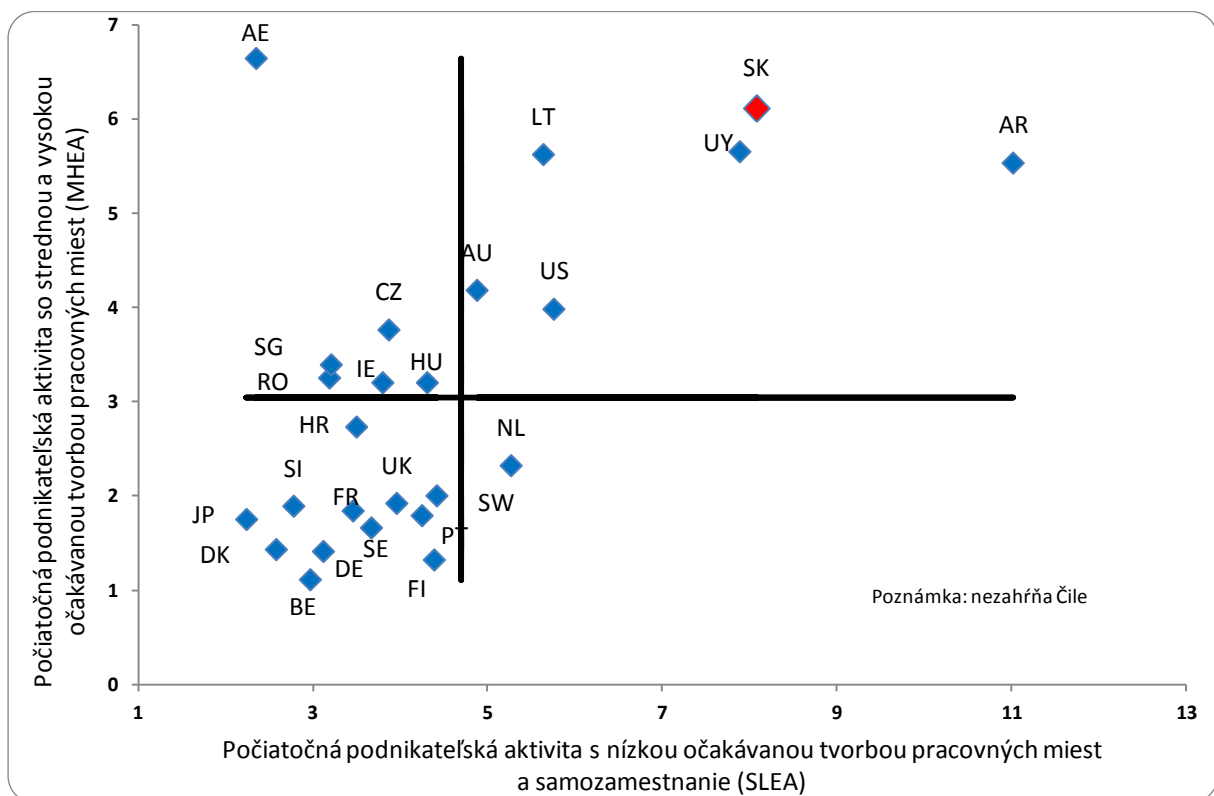
2.4 Pozícia Slovenska v trojdimenzionálnej podnikateľskej typológii krajín

V časti 1.4.5 sme bližšie charakterizovali základné princípy trojdimenzionálnej podnikateľskej typológie krajín, ktorá bola v roku 2011 rozpracovaná v rámci výskumu GEM. Ako sme už v spomínanej časti uviedli, rozdelenie krajín do 8 typov závisí od toho, aká je kombinácia prevahy v troch dimenziách, ktorými sú: (1) celková stredná/vysoká očakávaná tvorba pracovných miest v rámci počiatočnej podnikateľskej aktivity (MHEA) ako odraz ambiciózneho podnikania (založeného na očakávanej tvorbe päť a viac pracovných miest

v nasledujúcich piatich rokoch), (2) celková sólo/nízka tvorba pracovných miest v rámci počítačnej podnikateľskej aktivity (SLEA) ako odraz menej ambiciózneho podnikania (založeného na očakávanej tvorbe 0 - 4 pracovných miest v nasledujúcich piatich rokoch), a (3) podnikateľská aktivita zamestnancov (EEA).

V súlade s GEM metodológiou⁷² sa na rozlíšenie prevahy v týchto troch dimenziách použili dosiahnuté skóre jednotlivých krajín, pričom hodnoty pod mediánom sa považovali za nízke, a hodnoty nad mediánom za vysoké. Hodnoty MHEA boli v rozsahu 1,1 - 10,8% s mediánom 3%. Hodnoty SLEA boli v rozsahu 2,2% - 16,1% s mediánom 4,7%. Hodnoty EEA sa pohybovali v intervale mierne nad nulou až 13,5% s mediánom 2,5%. V grafe 2.13 sú znázornené krajiny s vysokou podnikateľskou aktivitou zamestnancov a príslušnými hodnotami MHEA a SLEA. Súčasťou tejto skupiny krajín je aj Slovensko.

Graf 2.13: Krajiny s vysokým EEA: Ambiciózne (MHEA) a neambiciózne (SLEA) podnikanie v roku 2011



Zdroj: Bosma, N a kol.: *Global Entrepreneurship Monitor 2011*⁷³

⁷² BOSMA, N., WENNEKERS, S., AMORÓS, J. E. *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe: 2012*. s. 75

⁷³ BOSMA, N., WENNEKERS, S., AMORÓS, J. E. *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe: 2012*

Tabuľka 2.15 obsahuje rozdelenie krajín, ktoré v roku 2011 participovali na projekte GEM do ôsmich typov (charakteristika jednotlivých typov podľa trojdimenzionálnej podnikateľskej typológie je obsiahnutá v časti 1.4.5). Z tejto typológie vyplýva, že **Slovensko** je zaradené do **typu A** krajín, teda tých, ktoré sa vyznačujú vysokou mierou takého podnikania, kde sa o päť rokov očakáva stredná a vysoká tvorba pracovných miest (MHEA), pre ktoré je takisto typická vysoká miera podnikateľskej aktivity zamestnancov - EEA (pričom v tomto ukazovateli je naša úroveň na hraničnej hodnote), ako aj vysoká miera podnikania s nízkou očakávanou tvorbou pracovných miest a samozamestnaním. V tejto skupine je osem veľmi heterogénnych krajín, z čoho tri sú európske, a v rámci nich sú dve krajiny z bývalého východného bloku (Slovensko a Litva). Bosma a kol. (2012) pri hľadaní určitých spoločných znakov analyzujú túto skupinu krajín spolu so skupinou B, pričom hlavný rozdiel medzi nimi je v úrovni SLEA, ktorá je u druhej skupiny hodnotená ako nízka. Spoločným znakom oboch skupín je teda vysoká podnikateľská aktivita zamestnancov (EEA) ako aj vysoká miera ambiciózneho typu podnikania, meraná cez MHEA. Okrem týchto charakteristík vymedzených metodológiou GEM autori analyzovali aj ďalšie charakteristiky krajín zaradených do predmetných skupín a zistili, že krajiny v oboch skupinách majú úroveň HDP na obyvateľa nachádzajúcu sa v hornej polovici spektra všetkých analyzovaných krajín, majú pomerne vysoký index sociálneho zabezpečenia, ako aj vysoký stupeň podpory intrapodnikania zo strany zamestnávateľov, čo vysvetľuje ich vysokú úroveň podnikateľskej aktivity zamestnancov (EEA). Taktiež zistili, že v type A sa kombinuje nižšie HDP na obyvateľa s vyššími rozdielmi v príjmoch než v type B. Toto zistenie je konzistentné s rozdielnymi stupňami SLEA. Posledné zistenie bolo, že typ A má vyšší stupeň neformálnych investícií do nových biznisov než typ B, a zároveň je v týchto krajinách mierne nižší strach zo zlyhania podnikania, ktorý by ľudí odrádzal od začatia nových biznisov.

Tabuľka 2.15: Typológia krajín podľa troch dimenzií podnikateľskej aktivity

	- Vysoká prevaha podnikania s nízkou očakávanou tvorbou pracovných miest a samozamestnania (SLEA)	- Nízky výskyt podnikania s nízkou očakávanou tvorbou pracovných miest a samozamestnania (SLEA)
-Vysoká prevaha podnikania so strednou a vysokou očakávanou tvorbou pracovných miest (MHEA) - Vysoká prevaha podnikateľskej aktivity zamestnancov (EEA)	Typ A Argentína (c) Austrália (b) Čile (c) Litva (b) Holandsko* (a) Slovensko (c) USA Uruguaj	Typ B Česká republika (a,b,c) Maďarsko (a,c) Írsko (a) Rumunsko (c) Singapur (a,c) Tajvan* (c) Spojené arabské emiráty (c)
-Vysoká prevaha podnikania so strednou a vysokou očakávanou tvorbou pracovných miest (MHEA) -Nízky výskyt podnikateľskej aktivity zamestnancov (EEA)	Typ C Alžírsko (a) Brazília (a) Čína Kolumbia Irán Lotyšsko (b,c) Peru Poľsko (b) Južná Afrika (b) Thajsko Trinidad a Tobago Turecko* (b) Venezuela (a)	Typ D
-Nízky výskyt podnikania so strednou a vysokou očakávanou tvorbou pracovných miest (MHEA) - Vysoká prevaha podnikateľskej aktivity zamestnancov (EEA)	Typ E	Typ F Belgicko (b) Chorvátsko (a) Dánsko Fínsko (b) Francúzsko Nemecko Japonsko (c) Portugalsko (a,b,c) Slovinsko Švédsko (b) Švajčiarsko (b,c) Veľká Británia (a,b)
-Nízky výskyt podnikania so strednou a vysokou očakávanou tvorbou pracovných miest (MHEA) -Nízky výskyt podnikateľskej aktivity zamestnancov (EEA)	Typ G Bangladéš (a) Barbados (a) Grécko Jamajka Mexiko (a) Pakistan Panama	Typ H Bosna a Hercegovina (a,b,c) Kórejská republika (a,b,c) Malajzia Rusko Španielsko (c)

Zdroj: GEM 2011, Extended Report, s. 76

a - hraničný prípad MHEA, b - hraničný prípad SLEA, c - hraničný prípad EEA

* Holandsko bolo pôvodne Typ E, Tajvan a Turecko boli pôvodne Typ D

3 Profily hlavných skupín podnikateľov na Slovensku v roku 2011 a ich medzinárodné porovnanie

Súčasťou výskumu mikroprostredia podľa modelu GEM je štúdium profilu podnikateľov v príslušnej krajine (bližšie vid' časť 1.4.3). V súvislosti s profilom podnikateľov autori D. J. Kelley, S. Singer a M. Herrington hovoria aj o sociálnej inklúzii podnikania, pričom vychádzajú z predpokladu, že ak majú dve osoby rovnaký potenciál na podnikanie, nemalo by byť podnikanie dostupnejšie pre jednu z nich len z dôvodu pohlavia alebo veku. Taktiež ďalšie faktory, ako kultúrne odlišnosti alebo vzdelanie by mali mať vo všetkých skupinách rovnaký vplyv na schopnosť a možnosť podnikat'.⁷⁴ Ak chcú tvorcovia politik formovať podnikateľské prostredie, v ktorom firmy budú mať schopnosť dlhodobo sa udržať a byť konkurencieschopné tak lokálne, ako aj globálne, potom poznanie úrovne sociálnej inklúzie a jej prípadných nerovnováh je dôležitým zdrojom informácií pre exekutívu príslušnej krajiny, a to hlavne pri formulácii jej stratégie do budúcnosti. Nerovnováhy v sociálnej inklúzii totiž generujú znevýhodnené skupiny, pre ktoré je následne nevyhnutné tvoriť špeciálne politiky. Vzhľadom na to sa budeme v ďalších častiach tejto publikácie venovať skúmaniu podnikateľského profilu skupín podnikateľov na Slovensku podľa jednotlivých fáz podnikania. Zameriame sa pritom na hlavné sociálno-demografické charakteristiky, a to pohlavie, vek, vzdelanie a príjmové kategórie. Ďalej charakterizujeme odvetvový profil hlavných podnikateľských skupín, nakoniec skúmame ich charakteristiky podľa regiónov Slovenska.

3.1 Sociálno-demografické charakteristiky podnikateľov na Slovensku

Predmetom skúmania sociálno-demografických charakteristík podnikateľov na Slovensku je pohlavie, vek, vzdelanie a príjem, a to v súlade s modelom GEM.

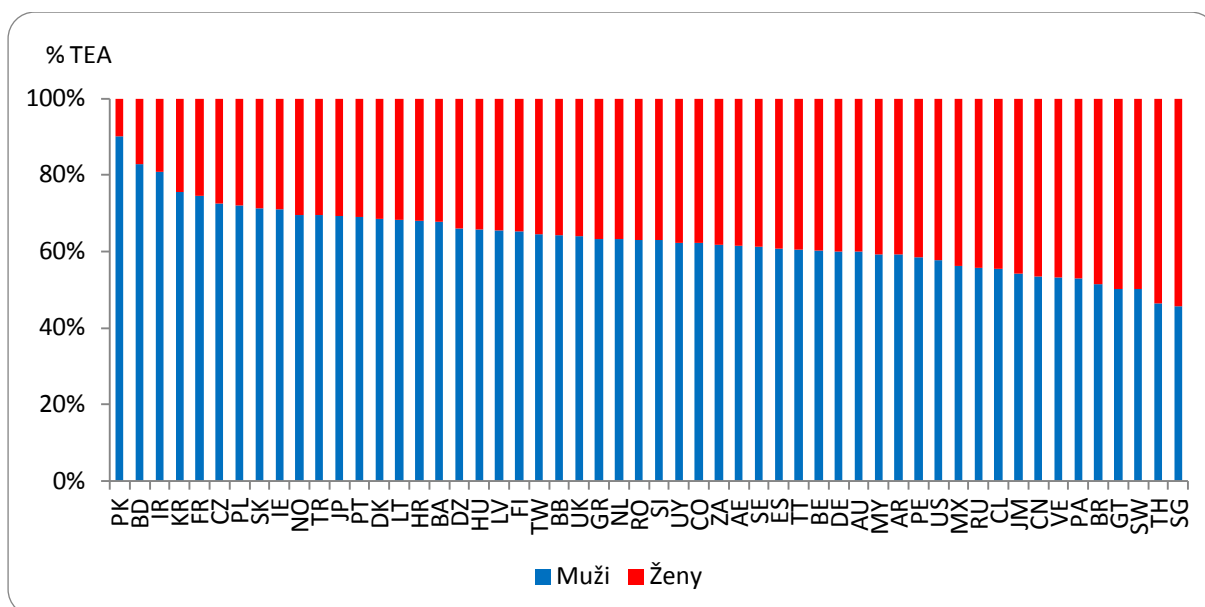
3.1.1 Pohlavie

Pomer zastúpenia mužov a žien v podnikaní je veľmi často diskutovanou oblasťou v rámci sociálnej inklúzie. Ako z prílohy 3.1 a grafu 3.1 vyplýva, v roku 2011 bolo celosvetovo v rámci krajín zapojených do GEM iba osem štátov, kde pomer žien v rámci **počiatkovej podnikateľskej aktivity (TEA)** je porovnateľný s pomerom mužov. Sú to

⁷⁴ BOSMA, N., WENNEKERS, S., AMORÓS, J. E. *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe*: 2012. s. 15

Panama, Venezuela, Jamajka, Guatemala, Brazília, Thajsko, Švajčiarsko a Singapur. Z uvedeného prehľadu vyplýva, že ide o krajiny, ktoré patria do všetkých troch kategórií štátov klasifikovaných na základe stupňa ich ekonomického rozvoja. Za pozornosť tiež stojí fakt, že spomedzi krajín Európy má porovnateľný pomer mužov a žien v podnikaní iba jedna krajina (Švajčiarsko). Slovensko má v tejto analýze zlé postavenie, a to spolu s ďalším dvoma krajinami V4 (Česká republika a Poľsko), nakoľko podiel žien na celkovej počiatkovej podnikateľskej aktivite (TEA) je pod 30%. Z krajín V4 je na tom najlepšie Maďarsko. Celkovo je však Slovensko v podiele žien na TEA pod priemerom krajín V4, Európy, sveta i skupiny krajín, ktorých rozvoj je založený na efektívnosti (tabuľky 3.1 a 3.2).

Graf 3.1: Podiel žien na celkovej TEA v krajinách GEM v roku 2011



Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Ako z prílohy 3.1 vyplýva, najvyšší podiel na počiatkovej podnikateľskej aktivite (TEA) na svete majú ženy v Thajsku (54%), čo je zároveň aj najvyššia hodnota v našej skupine, teda skupine krajín, ktorých rozvoj je založený na efektívnosti. V Európe je to už spomínané Švajčiarsko (50%) a vo V4 Maďarsko (34%). Z tej istej prílohy je tiež zrejmé, že celosvetovo najnižší podiel žien na TEA je v Pakistane (10%), v Európe to je vo Francúzsku (25%) a v rámci V4 v Poľsku (28%), čo je zároveň aj najnižšia hodnota v skupine krajín, do ktorých je v rámci stupňa ekonomického rozvoja zaradené aj Slovensko.

Tabuľka 3.1: Počiatočná podnikateľská aktivita mužov a žien v Európe (v %) v roku 2011

Krajina	Skratka	TEA	TEA muži	TEA ženy	Podiel žien na TEA
Slovensko	SK	14,2	20,3	8,1	29
Česká republika	CZ	7,6	11,0	4,2	28
Maďarsko	HU	6,3	8,3	4,3	34
Poľsko	PL	9,0	13,1	5,0	28
Rusko	RU	4,6	5,1	4,1	44
Rumunsko	RO	9,9	12,5	7,3	37
Litva	LT	11,3	15,6	7,2	32
Lotyšsko	LV	11,9	15,7	8,3	35
Chorvátsko	HR	7,3	10,0	4,7	32
Slovinsko	SI	3,7	4,6	2,7	37
Bosna a Hercegovina	BA	8,1	11,0	5,2	32
Nemecko	DE	5,6	6,7	4,5	40
Švajčiarsko	SW	6,6	6,6	6,6	50
Veľká Británia	UK	7,3	9,3	5,2	36
Dánsko	DK	4,6	6,3	2,9	32
Švédsko	SE	5,8	7,1	4,5	39
Nórsko	NO	6,9	9,6	4,2	30
Írsko	IE	7,2	10,3	4,2	29
Fínsko	FI	6,3	8,1	4,3	35
Holandsko	NL	8,2	10,4	6,0	37
Belgicko	BE	5,7	6,9	4,5	40
Francúzsko	FR	5,7	8,6	2,9	25
Španielsko	ES	5,8	7,1	4,5	39
Portugalsko	PT	7,5	10,5	4,7	31
Grécko	GR	8,0	10,1	5,8	37
Turecko	TR	11,9	16,5	7,2	30
Priemer Európa		7,6	10,0	5,1	34

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 3.2: Priemerné hodnoty počiatočnej podnikateľskej aktivity mužov a žien (v %) v globálnom kontexte v roku 2011

Počiatočná podnikateľská aktivita (TEA) podľa pohlavia	TEA	TEA muži	TEA ženy	Podiel žien na TEA	Poradie Slovenska
Priemer svet (54 krajín)	10,9	13,5	8,3	37	47.
Priemer Európa (26 krajín)	7,6	10,0	5,1	34	23.
Priemer skupina krajín v štádiu rozvoja založenom na efektívnosti (24 krajín)	14,1	17,0	11,3	39	23.
Priemer skupina V4	9,3	13,2	5,4	30	2.
Hodnota Slovensko	14,2	20,3	8,1	29	

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Ako z tabuľky 3.3 vyplýva, podiel žien na **etablovaných podnikateľoch** je v percentuálnom vyjadrení zhodný s podielom v rámci počiatočnej podnikateľskej aktivity. Poradie Slovenska v podiele žien na etablovaných podnikateľoch je o niečo lepšie ako v rámci počiatočnej podnikateľskej aktivity (tabuľky 3.3 a 3.4). Celkovo je však problém podielu žien na podnikateľskej aktivite Slovenska evidentný u oboch analyzovaných skupín podnikateľov, teda nízky podiel žien na podnikateľskej aktivite u oboch skupín pretrváva (graf 3.2). Medzinárodné porovnanie podielu mužov a žien na etablovaných podnikateľoch je uvedené v prílohe 3.1.

Tabuľka 3.3: Zapojenie mužov a žien do etablovaného podnikania v Európe (v %) v roku 2011

Krajina	Skratka	Etablovaní podnikatelia (EB)	EB muži	EB ženy	Podiel žien na EB
Slovensko	SK	9,6	13,7	5,6	29
Česká republika	CZ	5,2	8,2	2,2	21
Maďarsko	HU	2,0	2,7	1,3	33
Poľsko	PL	5,0	7,1	2,9	29
Rusko	RU	2,8	3,1	2,7	47
Rumunsko	RO	4,6	6,3	2,9	32
Litva	LT	6,3	8,9	4,0	31
Lotyšsko	LV	5,7	7,9	3,6	31
Chorvátsko	HR	4,2	5,5	3,0	35
Slovinsko	SI	4,8	6,5	2,9	31
Bosna a Hercegovina	BA	5,0	6,1	3,8	38
Nemecko	DE	5,6	8,3	2,9	26
Švajčiarsko	SW	10,1	11,6	8,7	43
Veľká Británia	UK	7,2	9,6	4,7	33
Dánsko	DK	4,9	7,5	2,3	24
Švédsko	SE	7,0	8,6	5,3	38
Nórsko	NO	6,6	9,9	3,3	25
Írsko	IE	8,0	10,9	5,0	31
Fínsko	FI	8,8	11,5	6,0	34
Holandsko	NL	8,7	11,6	5,7	33
Belgicko	BE	6,8	9,4	4,1	30
Francúzsko	FR	2,4	3,3	1,5	32
Španielsko	ES	8,9	12,5	5,2	29
Portugalsko	PT	5,7	7,7	3,8	33
Grécko	GR	15,8	21,8	9,7	31
Turecko	TR	8,0	12,7	3,2	20
Priemer Európa		6,5	9,0	4,1	32

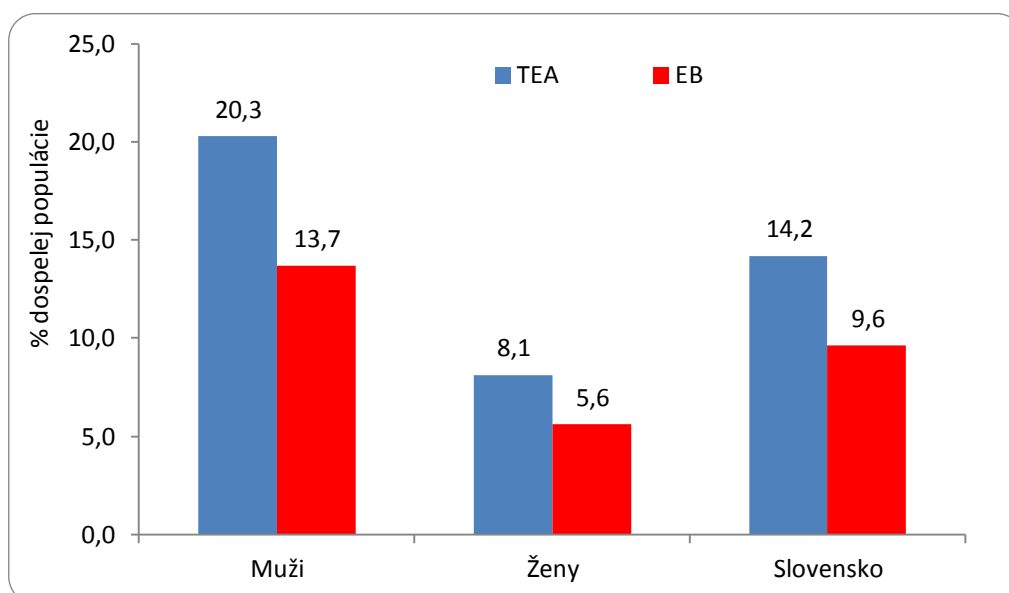
Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 3.4: Priemerné hodnoty zapojenia mužov a žien do etablovaného podnikania (v %) v globálnom kontexte v roku 2011

Zapojenie do etablovaného podnikania (EB) podľa pohlavia	EB	EB muži	EB ženy	Podiel žien na EB	Poradie Slovenska
Priemer svet (54 krajín)	7,0	9,3	4,6	33	42.
Priemer Európa (26 krajín)	6,5	9,0	4,1	32	21.
Priemer skupina krajín v štádiu rozvoja založenom na efektívnosti (24 krajín)	7,2	9,1	5,5	36	22.
Priemer skupina V4	5,5	7,9	3,0	28	3.
Hodnota Slovensko	9,6	13,7	5,6	29	

Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Graf 3.2: Celková počiatočná podnikateľská aktivita a etablovaní podnikatelia na Slovensku podľa pohlavia v roku 2011

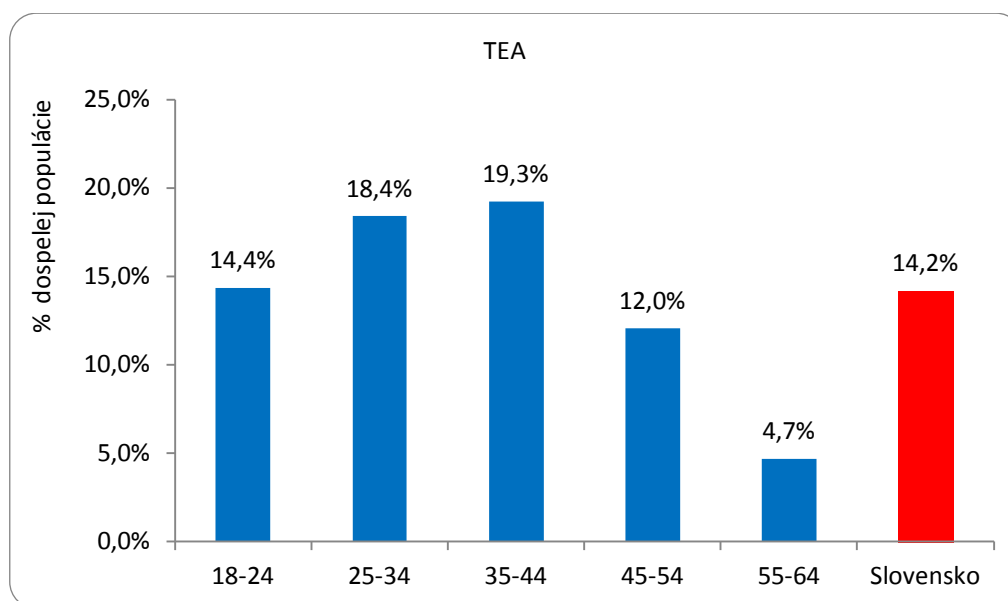


Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

3.1.2 Vek: mladí vs. seniori

Veková inklúzia, teda zapojenie jednotlivých vekových skupín do podnikania, hrá veľmi dôležitú úlohu v celkovej podnikateľskej aktivite krajiny. Z výsledkov za **Slovensko** vyplýva (graf 3.3), že celková **počiatočná podnikateľská aktivita** (TEA), ktorá je 14,2%, je vyššia v prvých troch vekových skupinách, z čoho dve spadajú pod kategóriu mladých (18 - 24, 25 - 34), pričom najvyššia je v kategórii od 35 do 44 rokov (19,3%).

Graf č. 3.3: Počiatočná podnikateľská aktivita (TEA) v jednotlivých vekových kategóriách na Slovensku v roku 2011



Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Ak porovnáme podiel jednotlivých kategórií na počiatočnej podnikateľskej aktivite **v medzinárodnom kontexte** (tabuľka 3.5), môžeme konštatovať, že v prípade Slovenska je podiel mladých v kategórii od 25 - 34 rokov (ktorý dosahuje 32,6%) vyšší ako priemer svetový, európsky, priemer v skupine krajín, ktorých rozvoj je založený na efektívnosti, ale aj priemer krajín V4. Podobná situácia je aj v najnižšej skúmanej vekovej kategórii (18 - 24 rokov), kde mierne vyššiu priemernú hodnotu dosahujú len krajiny, ktorých rozvoj je založený na efektívnosti, zatiaľ čo v porovnaní s ostatnými priemernými hodnotami je hodnota vykazovaná na Slovensku nadpriemerná. **Z uvedeného vyplýva, že v rámci porovnávania zastúpenia podľa vekovej štruktúry majú mladí na Slovensku vysoký podiel v počiatočnej podnikateľskej aktivite, ktorý možno považovať za nadpriemerný aj v medzinárodnom porovnaní.** Toto zistenie potvrdzuje správnosť trendu venovať pozornosť mladým v rámci rozvoja podnikania, a špeciálne v etape počiatočnej podnikateľskej aktivity, a to v súlade s ich potrebami a zisteniami, ktoré sa uvádzajú napr. v realizovaných prieskumoch.⁷⁵ Ak sa na základe nich rozpracujú efektívne politiky zamerané aj na rozvoj podnikania mladých, môže to do budúcnosti prispieť k odstráneniu určitých slabých stránok v našom podnikateľskom profile (napr. či už z hľadiska pohlavia, ale aj orientácie na

⁷⁵ Jeden z ostatných prieskumov, ktorý bol špeciálne zameraný na podnikanie mladých s názvom „Prieskum potrieb mladých podnikateľov a prekážok v ich podnikaní“, bol realizovaný v roku 2011 Združením mladých podnikateľov Slovenska s podporou IUVENTY.

inovácie, zahraničné trhy a pod.), ktoré sú analyzované v ďalších častiach tejto publikácie. Logicky by správne zadané politiky mali prispieť aj k riešeniu problematiky dlhodobej nezamestnanosti mladých na Slovensku.

Tabuľka 3.5: Rozdelenie podnikateľov v počiatkovej podnikateľskej aktivite (TEA) v Európe podľa vekových kategórií (v %) v roku 2011

Krajina	Skratka	TEA				
		18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64
Slovensko	SK	16,2	32,6	27,1	18,5	5,6
Česká republika	CZ	18,7	28,3	26,4	17,6	9,0
Maďarsko	HU	14,6	25,5	26,2	25,9	7,8
Poľsko	PL	10,4	37,8	24,1	19,0	8,6
Rumunsko	RU	14,5	33,8	26,4	20,1	5,2
Rumunsko	RO	13,9	38,4	18,1	22,2	7,3
Litva	LT	27,6	29,7	19,6	17,5	5,6
Lotyšsko	LV	19,7	35,6	21,1	16,4	7,1
Chorvátsko	HR	12,0	29,1	30,7	18,3	9,9
Slovinsko	SI	13,3	31,0	27,7	15,5	12,5
Bosna a Hercegovina	BA	21,3	30,9	25,6	16,5	5,6
Nemecko	DE	19,1	20,7	28,0	23,3	9,0
Švajčiarsko	SW	7,6	19,8	29,3	30,0	13,3
Veľká Británia	UK	14,9	25,1	27,0	20,6	12,3
Dánsko	DK	10,6	20,0	33,1	24,9	11,3
Švédsko	SE	9,3	14,6	28,8	22,9	24,5
Nórsko	NO	3,6	21,5	33,8	25,2	15,8
Írsko	IE	11,1	31,9	30,7	20,3	6,0
Fínsko	FI	10,7	27,3	26,6	20,3	15,1
Holandsko	NL	12,0	23,1	26,9	25,9	12,1
Belgicko	BE	11,1	35,4	29,7	11,3	12,5
Francúzsko	FR	8,2	33,3	28,8	21,5	8,2
Španielsko	ES	7,8	33,0	34,1	18,0	7,1
Portugalsko	PT	12,1	34,9	24,3	17,9	10,9
Grécko	GR	10,5	27,5	32,9	14,5	14,6
Turecko	TR	12,0	39,5	26,2	19,6	2,8
Priemer Európa		13,2	29,2	27,4	20,1	10,0

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Celkovo však, ak sa pozrieme na trend rozdelenia počiatkovej podnikateľskej aktivity podľa podielu jednotlivých vekových kategórií (tabuľky 3.6 a 3.7), môžeme konštatovať, že tento trend je na Slovensku zhodný s porovnávanými skupinami v medzinárodnom kontexte, ako aj s už analyzovanými trendmi vyplývajúcimi z empirických prieskumov. Podľa niektorých z nich klesá počiatková podnikateľská aktivita vo vyššom veku, a to aj vzhľadom

na vysoké náklady ušlých príležitostí týchto vekových kategórií.⁷⁶ Najvyšší podiel na počítačovej podnikateľskej aktivite je na Slovensku vo vekovej skupine 25 - 34 rokov, a tento postupne klesá, pričom najnižšiu hodnotu dosahuje vo vekovej kategórii od 55 - 64 rokov.

Tabuľka 3.6: Rozdelenie počítačovej podnikateľskej aktivity (TEA) podľa vekových kategórií v globálnom kontexte (%) v roku 2011

TEA podľa veku	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64
vo svete (priemer 54 krajín)	14,6	30,5	27,0	18,8	9,2
v Európe (priemer 26 krajín)	13,2	29,2	27,4	20,1	10,0
v skupine krajín v štádiu rozvoja založenom na efektívnosti (priemer 24 krajín)	16,4	32,0	26,3	18,0	7,4
v skupine V4 (priemer 4 krajín)	15,0	31,1	26,0	20,3	7,8
Slovensko	16,2	32,6	27,1	18,5	5,6

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 3.7: Umiestnenie Slovenska podľa počítačovej podnikateľskej aktivity (TEA) a vekových kategórií v globálnom kontexte v roku 2011

Umiestnenie Slovenska v hodnotách TEA podľa veku	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64
vo svete (54 krajín)	19.	22.	23.	26.	44.
v Európe (26 krajín)	6.	10.	13.	16.	22.
v skupine krajín v štádiu rozvoja založenom na efektívnosti (24 krajín)	12.	11.	8.	9.	19.
v skupine V4	2.	2.	1.	3.	4.

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

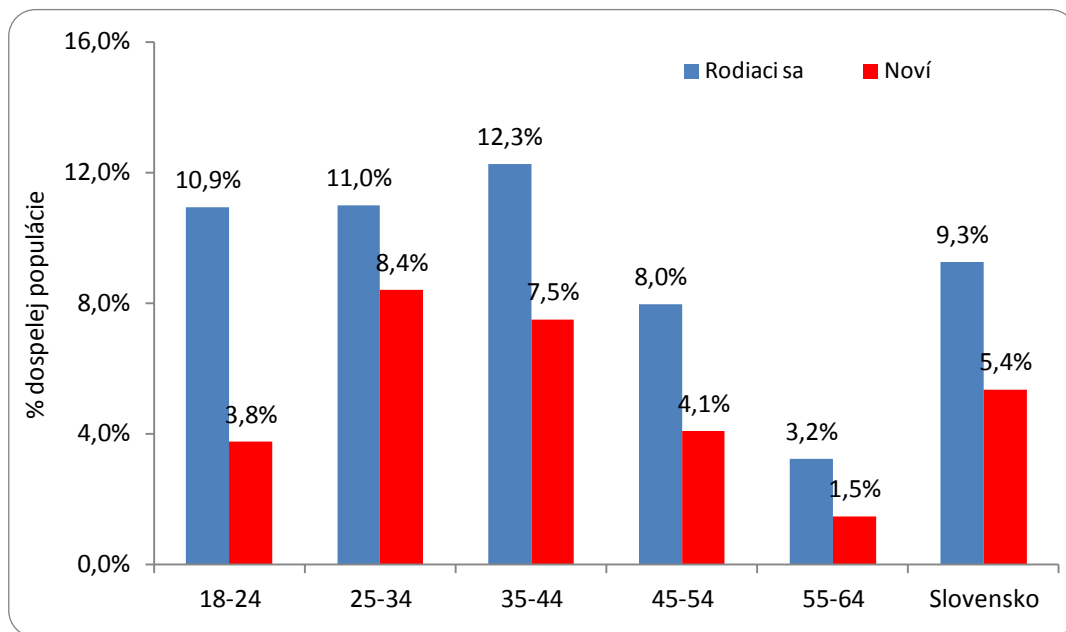
A práve v tejto **najstaršej vekovej skupine takisto Slovensko vedie s najnižším percentom (5,6%)** v porovnaní s priemerami dosiahnutými v analyzovaných medzinárodných skupinách. Príčiny tohto stavu si vyžadujú ďalšiu analýzu a takisto aj pozornosť aj zo strany tvorcov politik. I keď za týmto stavom sa dá vidieť určitá historická súvislosť s predchádzajúcim spoločensko-ekonomickým systémom a jeho vplyvom na generáciu v danej vekovej kategórii, za pozornosť by však stálo študovať, čo robia pre podporu podnikateľskej aktivity „seniorov“ krajiny, ktoré možno považovať za lídrov v danej oblasti, a to konkrétne Švédsko a Írsko.⁷⁷ Niet pochybností o tom, že podnikanie „seniorov“ si zaslúži vyššiu pozornosť. Jedným z dôvodov je skutočnosť, že ho možno považovať za jeden zo smerov riešenia problematiky nízkych príjmov seniorov zo starobných dôchodkov (ktorý sa bude v budúcnosti podľa

⁷⁶ SHANE, S. *A General Theory of Entrepreneurship. The individual-Opportunity Nexus*. 2003

⁷⁷ V Írsku existuje napr. projekt „Senior Enterprise Experience Never Ages“. www.seniorenterprise.ie

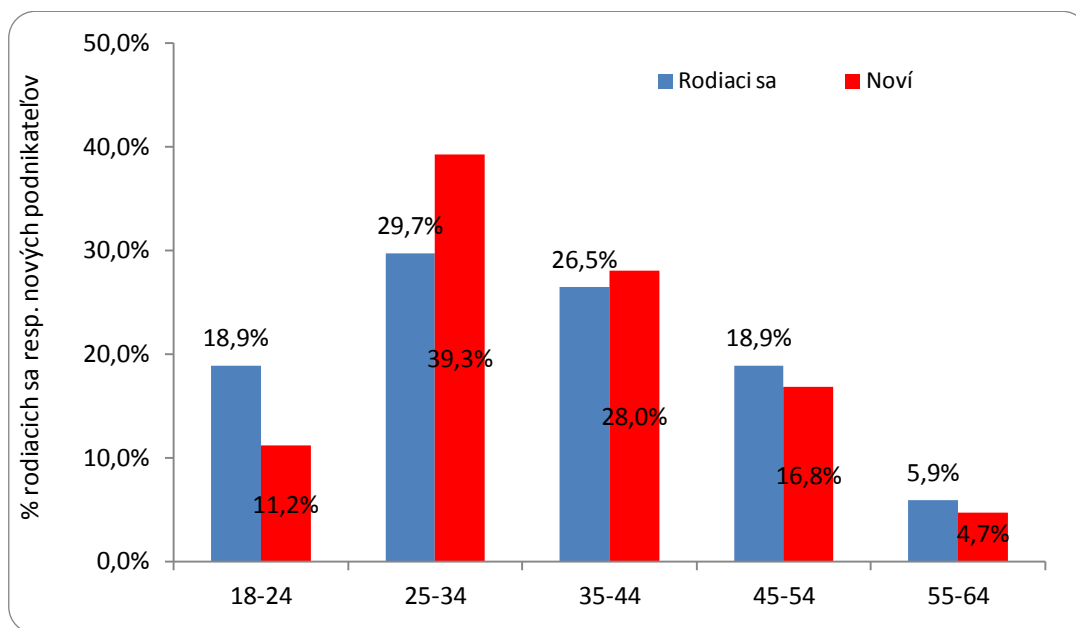
všetkého ešte znižovať), a z toho vyplývajúcej podstatne nižšej životnej úrovne ako je to u ľudí v produktívnom veku.

Graf 3.4: Rodiaci sa a noví podnikatelia v jednotlivých vekových kategóriách na Slovensku v roku 2011



Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Graf 3.5: Rozdelenie rodiacich sa a nových podnikateľov podľa vekových kategórií na Slovensku v roku 2011

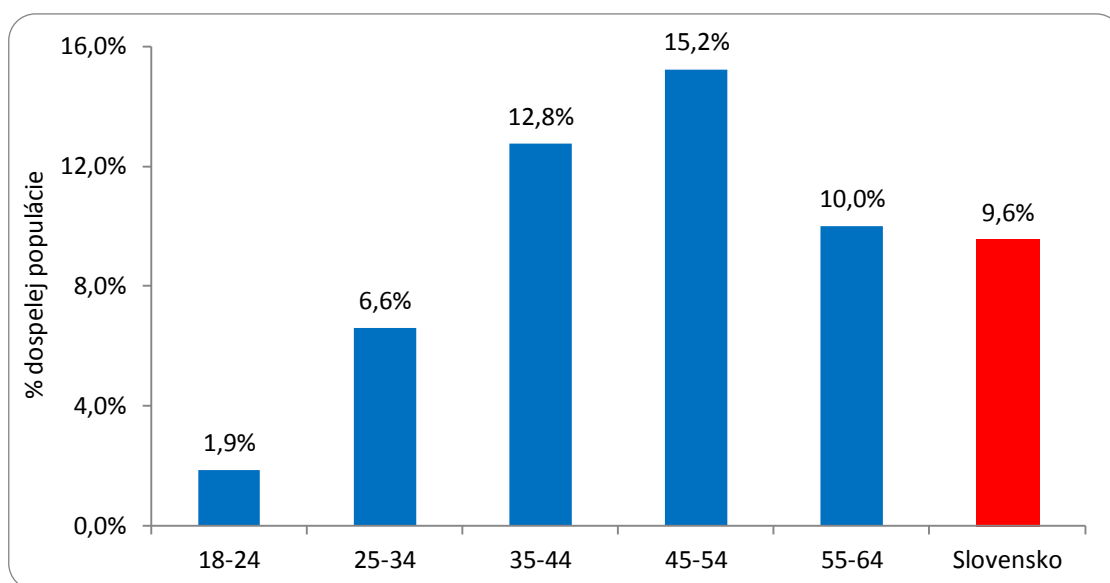


Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Z grafu vekovej štruktúry podľa dvoch hlavných skupín v rámci počiatočnej podnikateľskej aktivity na Slovensku, a to **rodiacich sa a nových podnikateľov** (graf 3.5), vidíme určitý spoločný trend a zároveň niekoľko odlišností. Prvou z nich je, že v kategórii 25 - 34 ako aj 35 - 44 rokov je vyšší podiel nových podnikateľov ako rodiacich sa. Avšak druhým špecifikom je, že v najvyššej vekovej kategórii je vyššie percento rodiacich sa než nových podnikateľov. Ak budeme mať v budúcnosti k dispozícii časový rad dát z viacročných pozorovaní, budeme schopní posúdiť, či ide o určité trendy alebo len náhodné javy platné na jeden rok.

Z analýzy podielu **etablovaných podnikateľov** na celkovej populácii a jednotlivých vekových kategóriách (graf 3.6) vyplýva, že hodnoty nad slovenským priemerom (9,6%) sa dosahujú vo vekových skupinách 35 - 44 rokov a 45 - 54 rokov. Najnižšie hodnoty - pod slovenským priemerom (1,9% resp. 6,6%) sú dosahované v najmladších vekových kategóriách.

Graf 3.6: Etablovaní podnikatelia v jednotlivých vekových kategóriách na Slovensku v roku 2011



Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Ak sa pozrieme na vekové rozloženie etablovaných podnikateľov v európskom kontexte (tabuľky 3.8, 3.9 a 3.10), ako aj vyššie uvedené zistenia naznačujú, je zrejmé, že **na Slovensku** má najnižší podiel najmladšia veková kategória (18 - 24 rokov), a to 3,2%. Tento podiel má rastúci trend pričom vrchol dosahuje v kategórii 45 - 54 ročných (34,7%), avšak v kategórii 55 - 64 ročných dochádza k výraznému poklesu (17,6%). Uvedený trend je v súlade s vývojom v medzinárodnom porovnaní, ale na Slovensku sa z hľadiska

medzinárodného porovnania opäť prejavuje nižšie percento etablovaných podnikateľov v kategórii 55 - 64 ročných, než tomu je vo svete, v Európe či v krajinách V4.

Tabuľka 3.8: Rozdelenie etablovaných podnikateľov v Európe podľa vekových kategórií (v %) v roku 2011

Krajina	Skratka	Etablovaní podnikatelia				
		18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64
Slovensko	SK	3,2	17,6	26,7	34,9	17,6
Česká republika	CZ	1,4	17,7	23,8	34,6	22,5
Maďarsko	HU		11,1	25,6	40,8	22,5
Poľsko	PL	0,6	21,2	27,4	29,5	21,2
Rusko	RU	4,7	18,1	33,1	35,4	8,7
Rumunsko	RO	5,2	28,1	17,0	26,3	23,4
Litva	LT	5,3	13,5	27,9	37,7	15,6
Lotyšsko	LV	0,9	16,6	31,5	31,8	19,2
Chorvátsko	HR	5,6	8,1	33,2	31,3	21,8
Slovinsko	SI	0,9	14,7	31,7	37,1	15,6
Bosna a Hercegovina	BA	2,0	17,2	41,8	22,1	16,8
Nemecko	DE	1,0	10,9	35,7	26,4	26,1
Švajčiarsko	SW	0,5	7,9	25,2	38,0	28,5
Veľká Británia	UK	0,8	9,2	19,9	34,1	36,0
Dánsko	DK		11,8	21,4	37,5	29,3
Švédsko	SE	2,5	12,0	17,9	32,2	35,4
Nórsko	NO	2,3	10,5	25,5	30,8	30,9
Írsko	IE		22,5	27,1	27,9	22,5
Fínsko	FI	1,3	9,7	26,9	32,8	29,3
Holandsko	NL	2,6	9,8	36,7	26,1	24,8
Belgicko	BE	5,4	11,7	30,5	35,7	16,8
Francúzsko	FR		10,1	41,0	28,1	20,8
Španielsko	ES	1,1	12,2	31,5	32,8	22,4
Portugalsko	PT	1,1	15,8	28,3	32,4	22,4
Grécko	GR	4,0	26,1	27,8	30,5	11,7
Turecko	TR	7,4	30,9	33,0	19,5	9,2
Priemer Európa		2,7	15,2	28,8	31,8	22,0

Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Tabuľka 3.9: Rozdelenie etablovaných podnikateľov podľa vekových kategórií v globálnom kontexte v roku 2011

Rozdelenie etablovaných podnikateľov podľa veku	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64
vo svete (54 krajín)	4,4	17,4	29,1	29,8	19,3
v Európe (26 krajín)	2,6	15,1	28,7	31,7	21,9
v skupine krajín v štádiu rozvoja založenom na efektívnosti (24 krajín)	4,5	17,8	30,3	30,6	16,8
v skupine V4	1,7	16,9	25,8	34,8	20,8
Slovensko	3,2	17,6	26,7	34,9	17,6

Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Tabuľka 3.10: Umiestnenie Slovenska podľa etablovaných podnikateľov (EB) a vekových kategórií v roku 2011

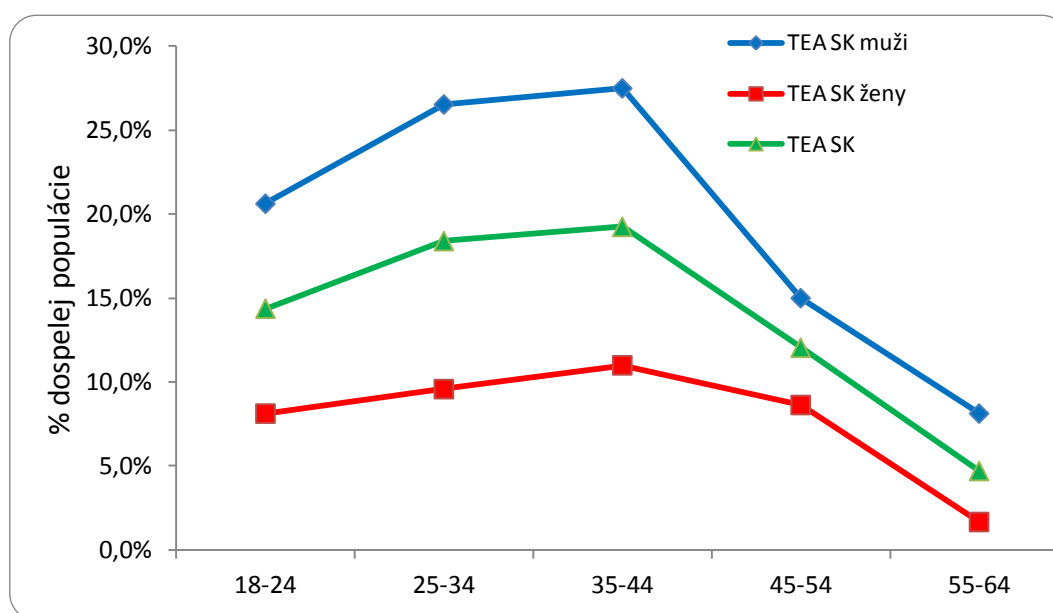
Umiestnenie Slovenska v hodnotách EB podľa veku	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64
vo svete (54 krajín)	26.	24.	37.	14.	29.
v Európe (26 krajín)	8.	8.	18.	8.	19.
v skupine krajín v štádiu rozvoja založenom na efektívnosti (24 krajín)	17.	12.	19.	8.	10.
v skupine V4	1.	3.	2.	2.	4.

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

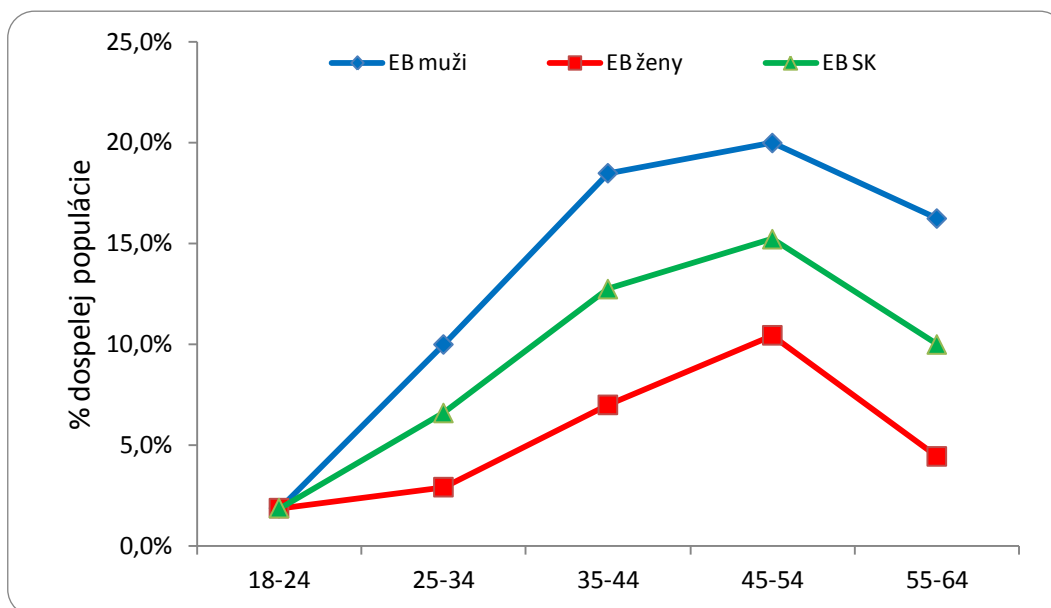
3.1.3 Podnikateľská aktivita na Slovensku podľa pohlavia a veku

Vzhľadom na veľmi nepriaznivú pozíciu Slovenska pokiaľ ide o zapojenie žien do podnikateľských aktivít na ilustráciu ďalej uvádzame aj štruktúru v rámci celkovej počiatocnej podnikateľskej aktivity (TEA) ako aj etablovaných podnikateľov (EB) podľa pohlavia a veku súčasne. Z grafov 3.7 a 3.8 sú evidentné nasledovné trendy: výrazne vyššie percento jednak celkovej počiatocnej podnikateľskej aktivity, ale aj v rozdelení na mužov a ženy v najnižšej vekovej kategórii v porovnaní s etablovanými podnikateľmi (v tomto prípade je dokonca zhodné percento etablovaných podnikateľov celkom, ako aj mužov a žien). Na druhej strane v najvyššej vekovej kategórii je výrazne vyšší podiel etablovaných podnikateľov, než počiatocných podnikateľov, avšak v súlade s už analyzovanými trendmi v rámci pohlaví, podiel žien v tejto vekovej kategórii u etablovaných podnikateľov je výrazne nižší v porovnaní s podielom mužov.

Graf 3.7: Počiatocná podnikateľská aktivita na Slovensku podľa pohlavia a veku v roku 2011



Graf 3.8: Etablovaní podnikatelia na Slovensku podľa pohlavia a veku v roku 2011



Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

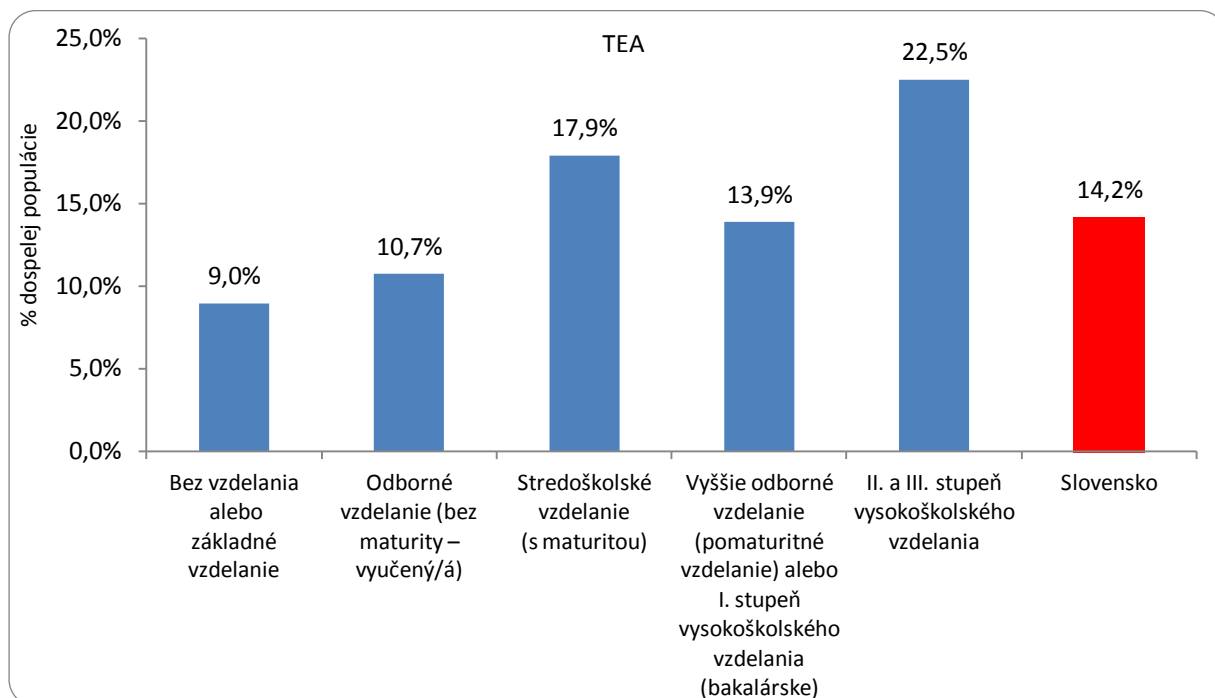
3.1.4 Vzdelanie

Vzdelanie sa považuje za jeden z dôležitých faktorov úspešného rozvoja podnikania. Z GEM správy za rok 2011⁷⁸ vyplýva, že pravdepodobnosť začať novú podnikateľskú aktivitu rastie s dosiahnutým vzdelaním najmä v krajinách, ktoré sú vo fáze rozvoja založeného na efektívnosti (medzi ktoré patrí aj Slovensko) a vo fáze rozvoja založeného na inováciách.

Ako z grafu 3.9 vyplýva, najvyššiu počiatočnú podnikateľskú aktivitu majú vysokoškolsky vzdelaní ľudia (22,5%), avšak ako vyplýva z grafu 3.10, najviac počiatočných podnikateľov na Slovensku má stredoškolské vzdelanie (46,5%). Tento trend je zachovaný aj vo vnútri kategórie počiatočnej podnikateľskej aktivity, teda u rodiacich sa aj nových podnikateľov (grafy 3.11 a 3.12).

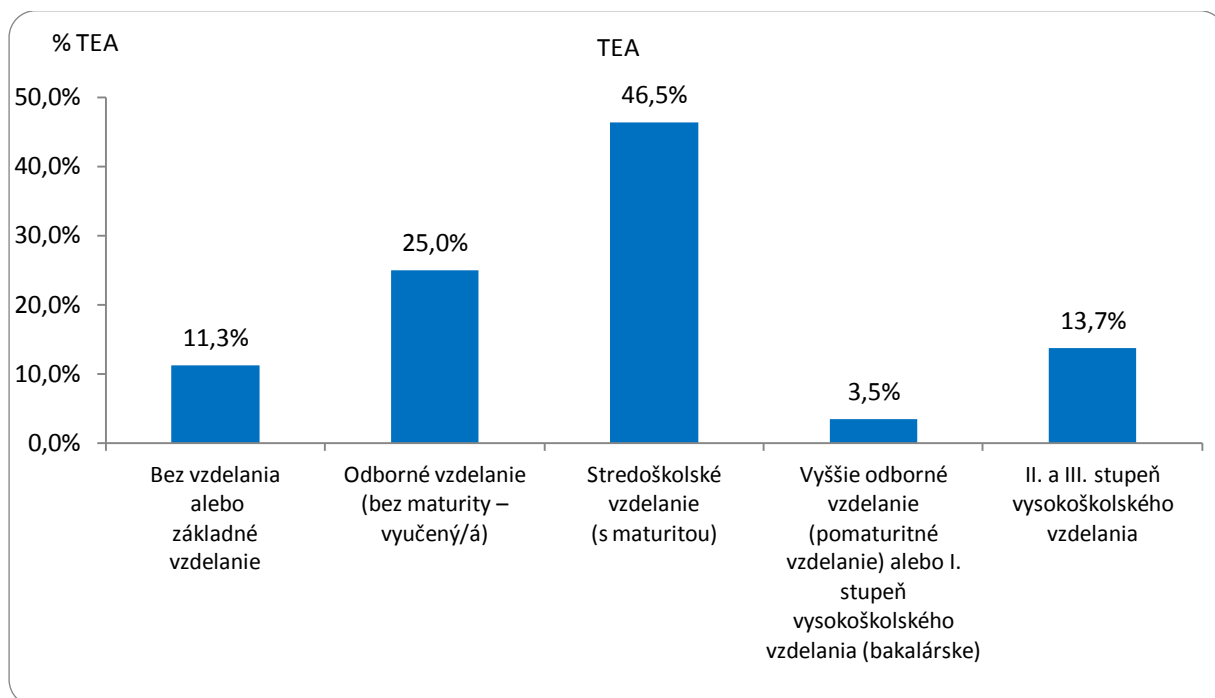
⁷⁸ BOSMA, N., WENNEKERS, S., AMORÓS, J. E. *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe*: 2012. s. 29

Graf 3.9: Počiatočná podnikateľská aktivita v jednotlivých vzdelanostných kategóriách na Slovensku v roku 2011



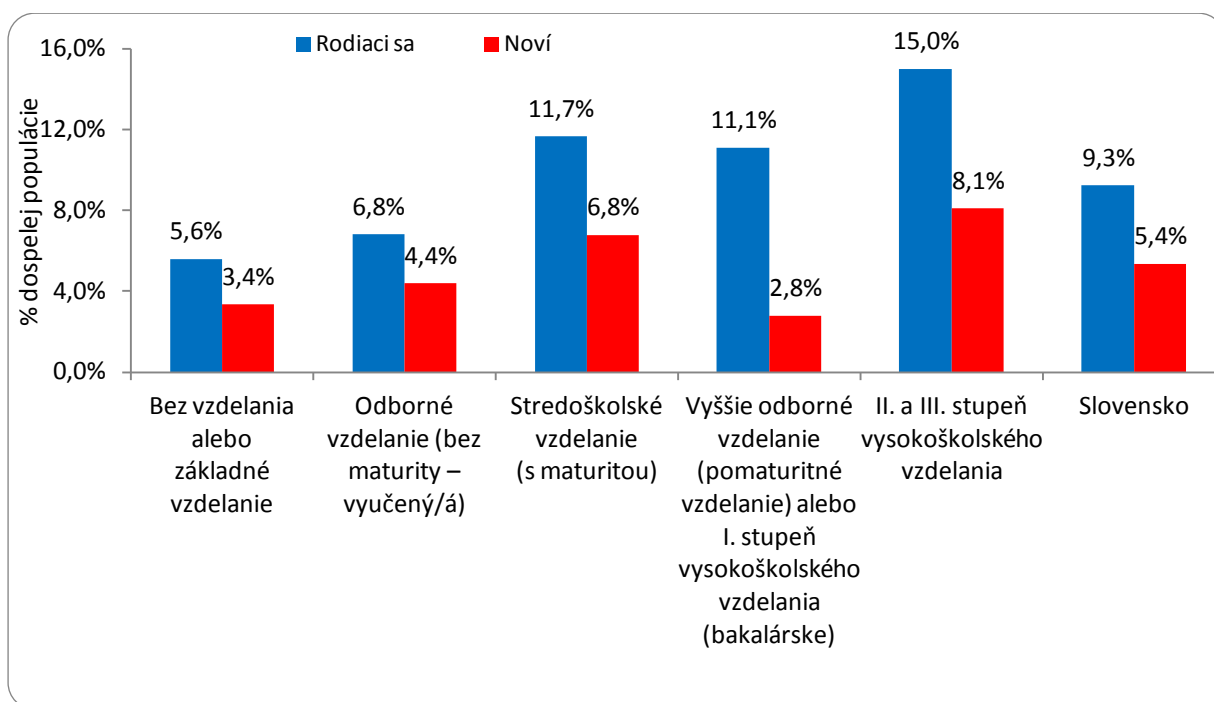
Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Graf 3.10: Rozdelenie počiatočnej podnikateľskej aktivity podľa vzdelanostných kategórií (v %) na Slovensku v roku 2011



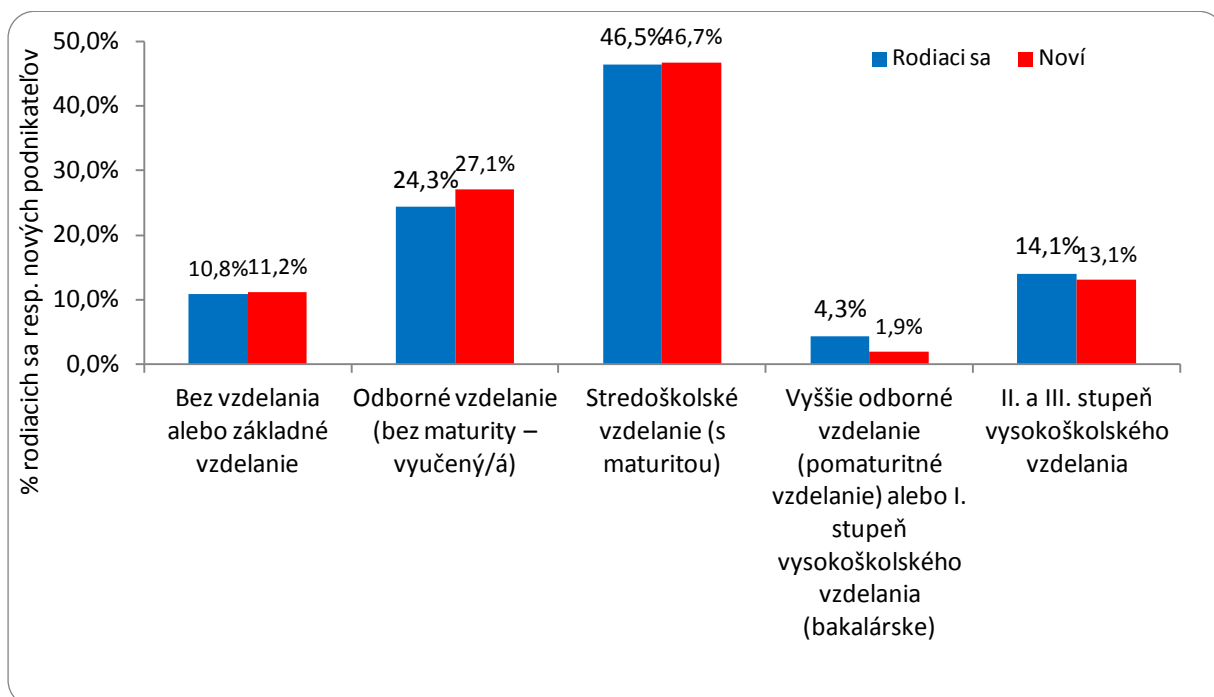
Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Graf 3.11: Rodiaci sa a noví podnikatelia v jednotlivých vzdelanostných kategóriách na Slovensku v roku 2011



Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Graf 3.12: Rozdelenie rodiacich sa a nových podnikateľov podľa vzdelanostných kategórií (v %) na Slovensku v roku 2011

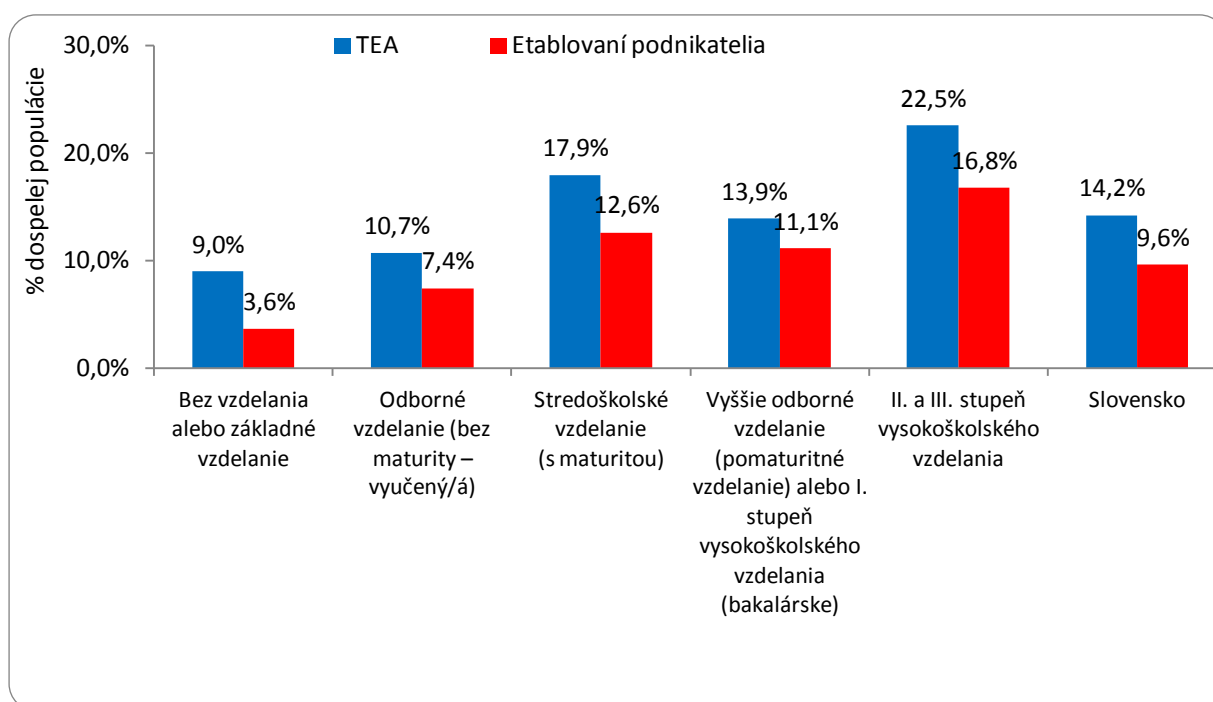


Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Náznak prevahy rodiacich sa podnikateľov oproti novým v kategórii vyššieho odborného vzdelania a vysokoškolského vzdelania I. stupňa, ale aj II. a III. stupňa možno považovať za pozitívny signál, a to najmä vzhľadom na všeobecnú teóriu ľudského kapitálu.⁷⁹ Treba však podotknúť, že v kategórii pomaturitného a bakalárskeho vzdelania je pravdepodobne hlavná orientácia respondentov na ďalšie štúdium, a že prieskum sa zamerával len na formálne vzdelanie a nie na rôzne podnikateľské kurzy, či ďalšiu prípravu.

Rozdelenie **etablovaných podnikateľov na Slovensku** v jednotlivých vzdelanostných kategóriách (graf 3.13) je podobné ako rozdelenie podnikateľov v počiatočnej podnikateľskej aktivite. Ak budú k dispozícii dáta za dlhšie obdobie, budeme môcť urobiť závery, či je možné odvodiť nejaké zákonitosti napríklad pokiaľ ide o index „prežitia“ v závislosti od vzdelania a podobne.

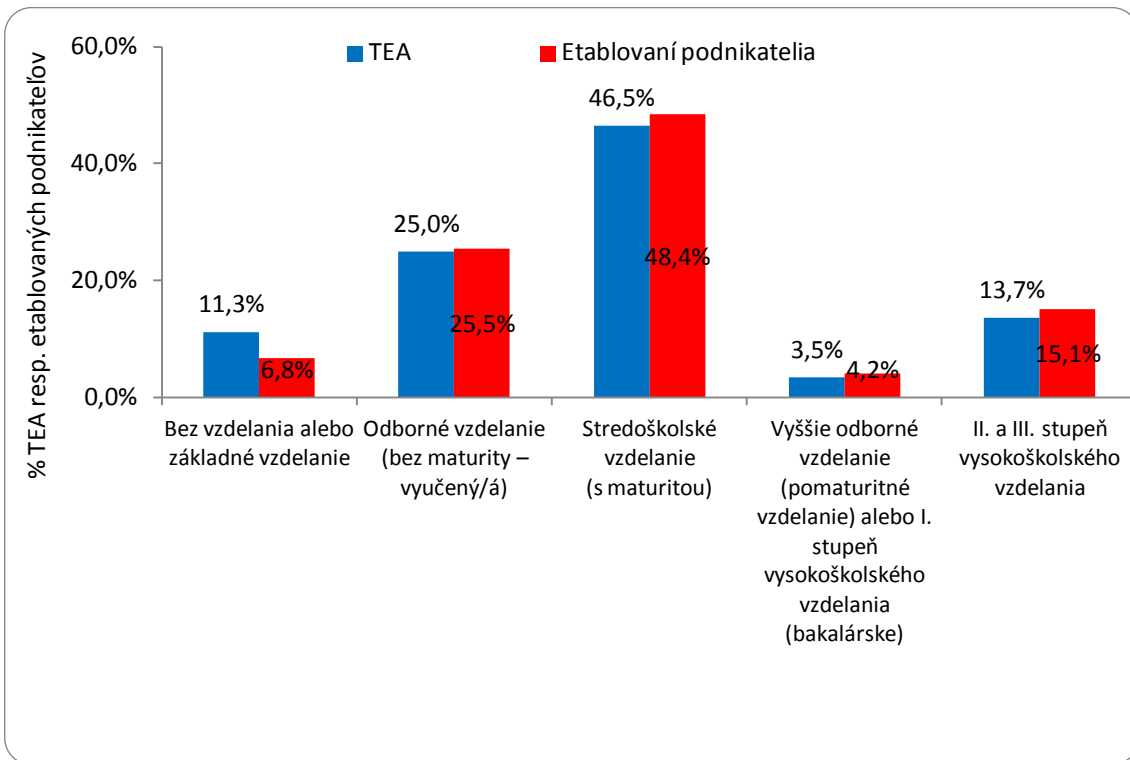
Graf 3.13: Počiatočná podnikateľská aktivita a etablovaní podnikatelia v jednotlivých vzdelanostných kategóriách na Slovensku v roku 2011



Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

⁷⁹ BECKER, G. S. *Human capital*. 1964, 3. vydanie 1993

Graf 3.14: Rozdelenie počiatocnej podnikateľskej aktivity a etablovaných podnikateľov podľa vzdelanostných kategórií (v %) na Slovensku v roku 2011



Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

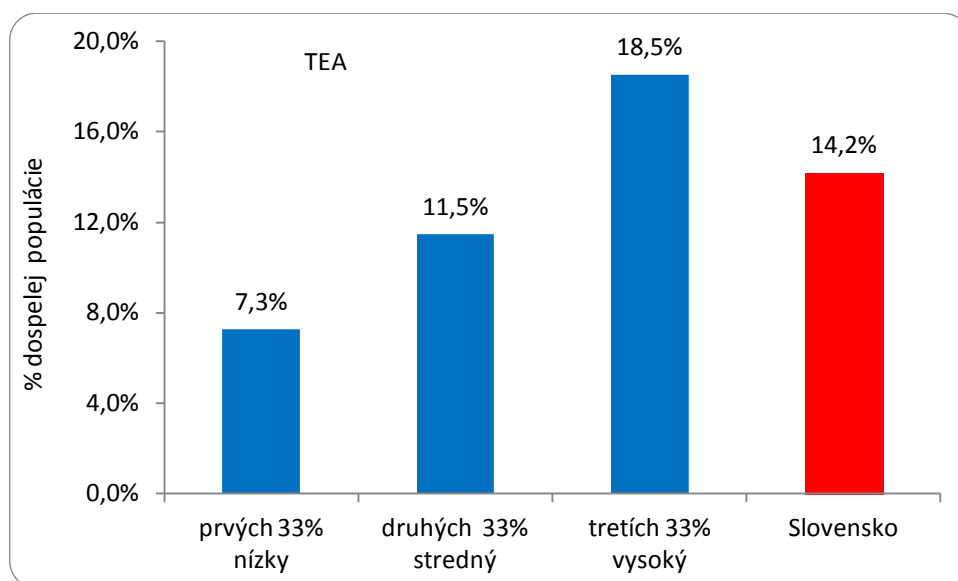
3.1.5 Príjem

Najvyššiu počiatocnú podnikateľskú aktivitu (TEA), ktorá je dokonca aj nad priemerom Slovenska, má skupina obyvateľov z hornej príjmovej kategórie⁸⁰, a to až 18,5% (graf 3.15). Z tejto kategórie pochádza až 63,4% podnikateľov zahrnutých do počiatocnej podnikateľskej aktivity (graf 3.16). Táto skutočnosť je v súlade s globálnym trendom, ktorý sa historicky potvrdil v rámci výskumu GEM⁸¹.

⁸⁰ Metodika GEM rozdeľuje obyvateľstvo podľa výšky príjmu na tretiny.

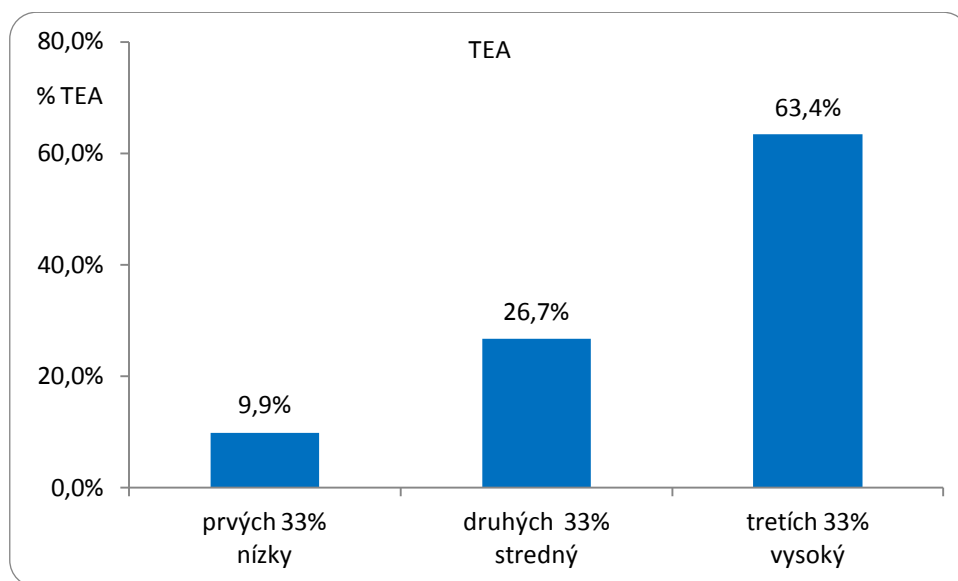
⁸¹ BOSMA, N., WENNEKERS, S., AMORÓS, J. E. *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe: 2012*. s. 29

Graf 3.15: Počiatočná podnikateľská aktivita v jednotlivých príjmových kategóriách na Slovensku v roku 2011



Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

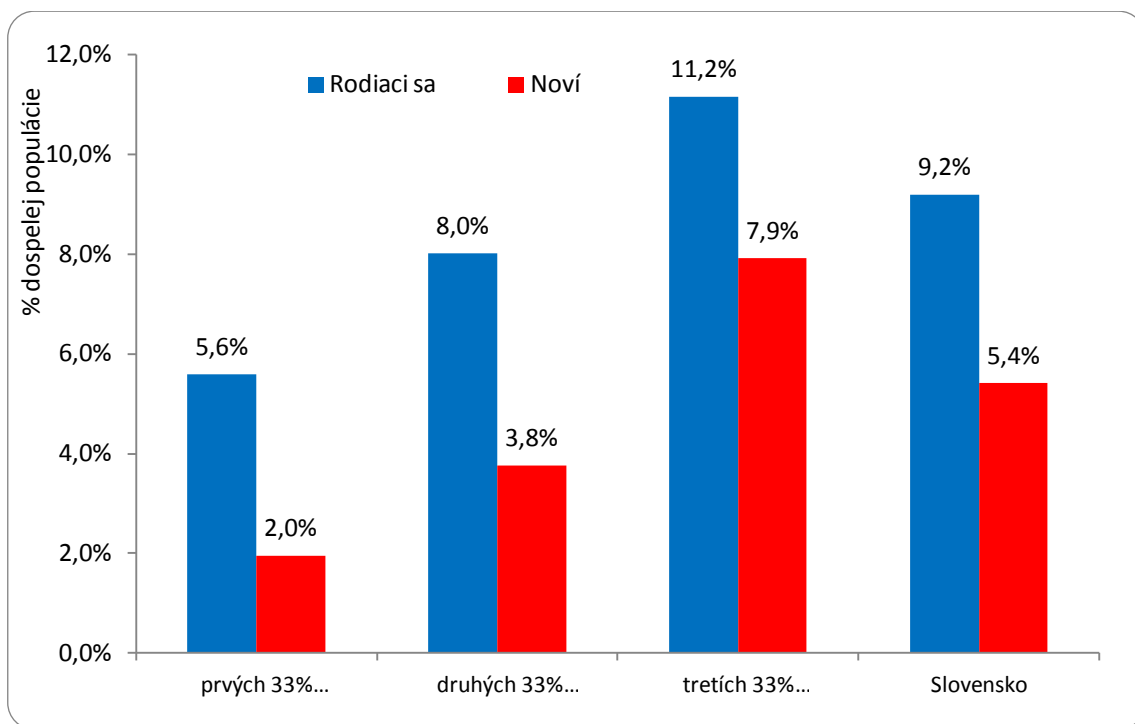
Graf 3.16 Rozdelenie počiatočnej podnikateľskej aktivity (TEA) podľa príjmových kategórií na Slovensku v roku 2011



Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

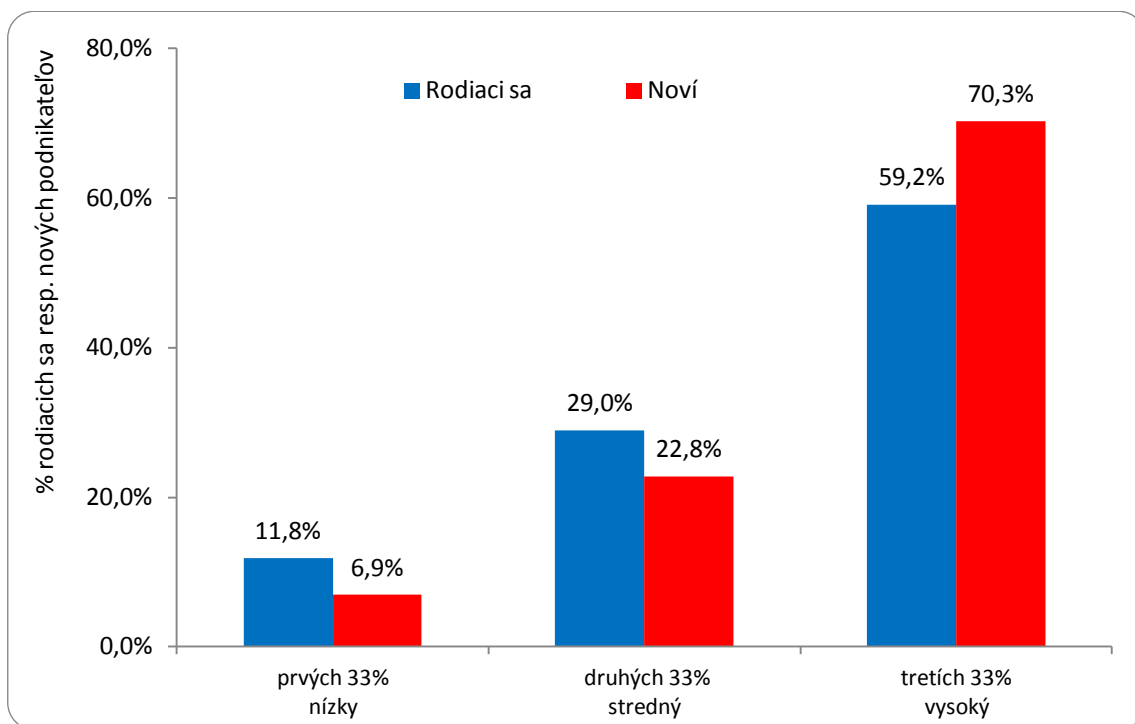
Z podrobnejšej analýzy situácie na Slovensku vyplýva (grafy 3.17 a 3.18), že v skupine s nízkym príjmom je viac ako dvojnásobok rodiacich sa podnikateľov ako nových, a v skupine so stredným príjmom je dvakrát viac rodiacich sa podnikateľov ako nových, z čoho sa dá dedukovať dôvod motivácie začať podnikat' „z nutnosti“, a to vzhľadom na nízky príjem.

Graf 3.17: Rodiaci sa a noví podnikatelia v jednotlivých príjmových kategóriách (v %) na Slovensku v roku 2011



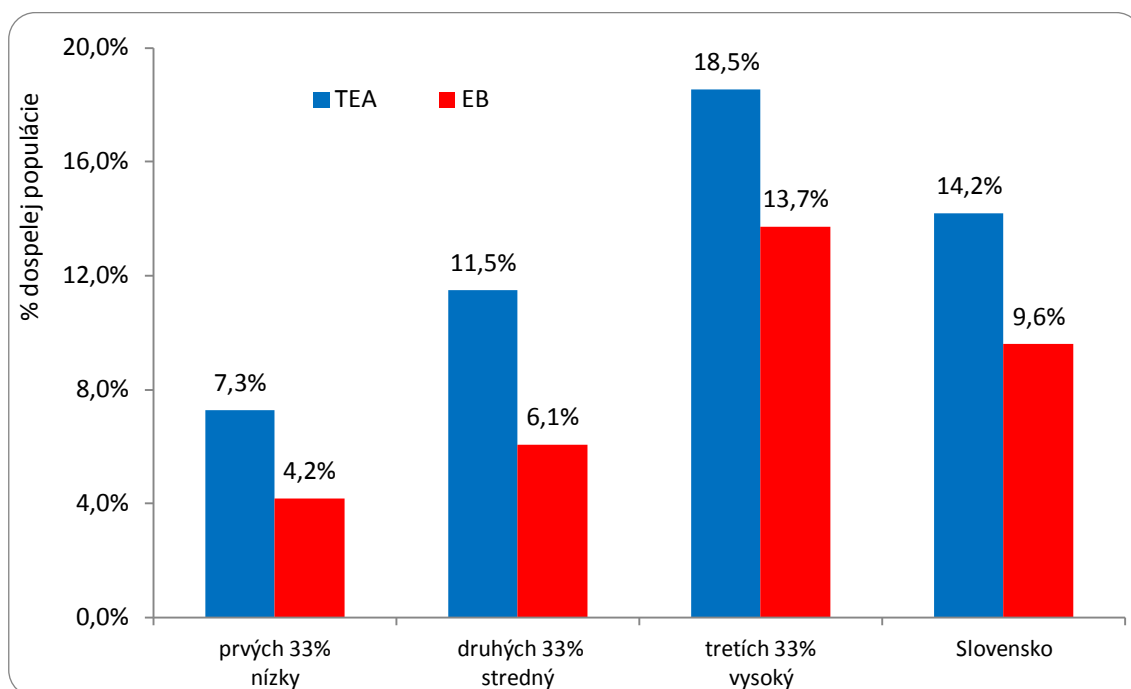
Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Graf 3.18: Rozdelenie rodiacich sa a nových podnikateľov podľa príjmových kategórií (v %) na Slovensku v roku 2011



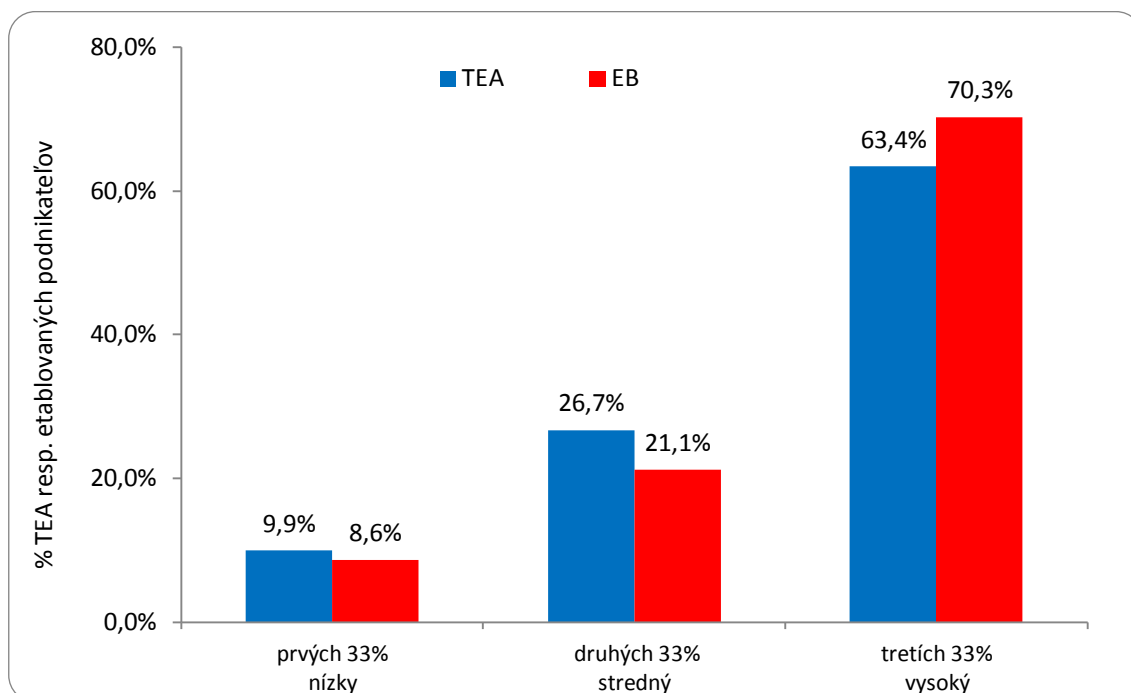
Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Graf 3.19: Počiatočná podnikateľská aktivita a etablovaní podnikatelia v jednotlivých príjmových kategóriách (v %) na Slovensku v roku 2011



Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Graf 3.20: Rozdelenie podnikateľov v počiatočnej podnikateľskej aktivite (TEA) a etablovaných podnikateľov podľa príjmových kategórií (v %) na Slovensku v roku 2011



Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Ako vyplýva z grafov 3.19 a 3.20, rozdelenie **etablovaných podnikateľov** podľa **príjmovej** kategórie je podobné ako v prípade počiatkových podnikateľov. V rámci etablovaných podnikateľov je z hľadiska príjmových kategórií podiel etablovaných podnikateľov patriacich do najvyššej príjmovej skupiny ešte vyšší ako v prípade podnikateľov patriacich do počiatkovej podnikateľskej aktivity (70,3 % vs. 63,4%).

3.2 Odvetvia podnikania

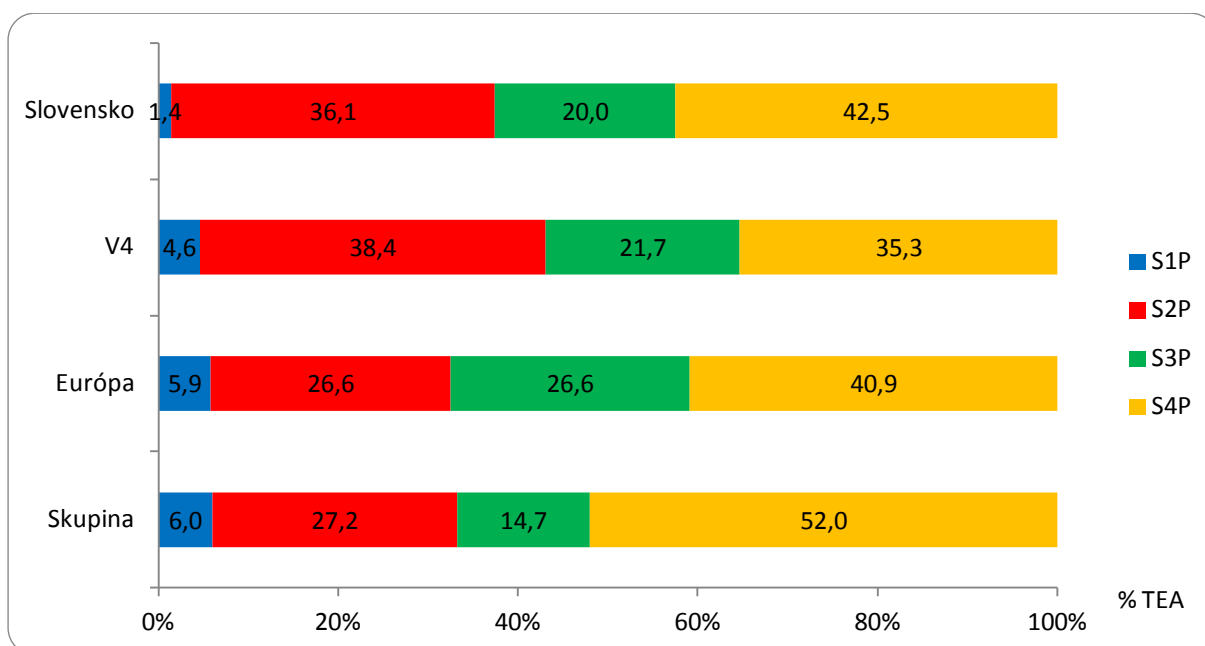
V súlade s GEM modelom (časť 1.4) je ďalším aspektom podnikateľského profilu odvetvie, v ktorom podnikatelia pôsobia.

Metodika GEM v súlade so štandardami ISIC (The International Standard Industry Classification vytvorená OSN) delí odvetvia hospodárstva do štyroch základných skupín:

- poľnohospodárstvo a ťažobný priemysel (S1P),
- stavebníctvo, výroba, doprava, sieťové odvetvia, komunikácie, veľkoobchod (S2P),
- biznis služby, financie, poisťovníctvo, reality... (S3P),
- služby pre koncových spotrebiteľov (maloobchod, ubytovacie, reštauračné, osobné, zdravotné, vzdelávacie, sociálne, rekreačné...) (S4P).

Z tabuľky 3.11 je zrejmé, že najviac podnikateľov (42,5%) zahrnutých do **počiatkovej podnikateľskej aktivity** (TEA) na Slovensku podniká v štvrtej skupine odvetví (S4P) - v službách pre koncových spotrebiteľov. Napriek tomuto vysokému percentu sa nachádzame v medzinárodnom porovnaní skôr v spodnej časti rebríčka (tabuľka 3.13), a to ako vo svete, tak aj v skupine krajín, ktorých rozvoj je založený na efektívnosti. Tento náš podiel je však nad priemerom Európy aj krajín V4 (tabuľka 3.12), kde je dokonca najvyšší. Druhé najväčšie zastúpenie (36,1%) má skupina odvetví (S2P) - stavebníctvo, výroba, doprava, sieťové odvetvia, komunikácie a veľkoobchod. Z medzinárodného porovnania vyplýva, že tento náš podiel je vysoký (3. resp. 4. miesto vo všetkých porovnávaných skupinách). Tretí najvyšší podiel (20%) majú podnikatelia z tretej skupiny (S3P) odvetví - biznis služieb. Toto percento nás však radí na posledné miesto medzi V4 krajinami a tretie od konca v rámci Európy. Najnižšie percento podnikateľov (1,4%) spadajúcich do počiatkovej podnikateľskej aktivity na Slovensku podniká v prvej skupine odvetví (S1P) - poľnohospodárstvo a ťažobný priemysel.

Graf 3.21: Počiatočná podnikateľská aktivita podľa skupín odvetví v globálnom kontexte v roku 2011



Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Odvetvová štruktúra etablovaných podnikateľov (tabuľka 3.14, graf 3.22) je mierne odlišná od podnikateľov zahrnutých do počiatočnej podnikateľskej aktivity (TEA). Hlavný rozdiel je v tom, že najviac etablovaných podnikateľov (42,4%) podniká v druhej skupine odvetví (S2P) stavebníctvo, výroba..., a druhé najväčšie percento (37,3%) pôsobí vo štvrtej skupine odvetví (S4P) - služby pre koncových spotrebiteľov. Biznis služby (S3P) sú síce aj u etablovaných podnikateľov na 3. mieste (17,6%), avšak ich podiel je v porovnaní s počiatočnými podnikateľmi nižší. Najnižšie percento etablovaných podnikateľov (2,6%) rovnako podniká v poľnohospodárstve a ťažobnom priemysle, je to ale vyšší podiel ako u počiatočných podnikateľov. Poradie v rámci medzinárodnej komparácie podielu odvetví, v ktorých podnikajú etablovaní podnikatelia je podobné ako v prípade počiatočnej podnikateľskej aktivity (tabuľky 3.15 a 3.16).

Tabuľka 3.11: Rozdelenie počiatkovej podnikateľskej aktivity v európskych krajinách podľa skupín odvetví (v %) v roku 2011

Krajina	Skratka	TEA S1P	TEA S2P	TEA S3P	TEA S4P
Slovensko	SK	1,4	36,1	20,0	42,5
Česká republika	CZ	4,9	34,5	22,8	37,8
Maďarsko	HU	8,5	36,1	22,6	32,8
Poľsko	PL	3,7	47,0	21,2	28,1
Rusko	RU	3,9	33,3	9,4	53,4
Rumunsko	RO	16,1	26,4	25,4	32,1
Litva	LT	5,8	35,9	23,8	34,5
Lotyšsko	LV	13,4	29,3	20,9	36,5
Chorvátsko	HR	7,4	33,1	30,0	29,4
Slovinsko	SI	1,8	23,7	34,3	40,3
Bosna a Hercegovina	BA	20,9	22,3	14,9	41,9
Nemecko	DE	2,8	27,4	25,1	44,8
Švajčiarsko	SW	4,8	19,0	28,8	47,5
Veľká Británia	UK	2,7	17,3	42,6	37,4
Dánsko	DK	2,9	16,5	33,1	47,5
Švédsko	SE	3,7	19,1	37,9	39,2
Nórsko	NO	9,0	23,9	30,6	36,6
Írsko	IE	7,0	22,9	34,3	35,8
Fínsko	FI	10,0	22,7	31,1	36,2
Holandsko	NL	3,4	17,9	33,5	45,1
Belgicko	BE	2,3	22,2	30,2	45,2
Francúzsko	FR	1,1	22,7	36,6	39,6
Španielsko	ES	5,5	18,1	23,1	53,3
Portugalsko	PT	2,4	29,2	25,0	43,4
Grécko	GR	2,5	27,5	20,6	49,4
Turecko	TR	4,2	28,1	13,9	53,7
Priemer Európa		5,9	26,6	26,6	40,9

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 3.12: Priemerné hodnoty počiatkovej podnikateľskej aktivity skupín krajín v jednotlivých skupinách odvetví v roku 2011

Priemerné hodnoty počiatkovej podnikateľskej aktivity v jednotlivých odvetviach	TEA S1P	TEA S2P	TEA S3P	TEA S4P
vo svete (54 krajín)	5,5	24,9	19,6	50,1
v Európe (26 krajín)	2,6	42,4	17,6	37,3
v skupine krajín v štádiu rozvoja založenom na efektívnosti (24 krajín)	6,0	27,2	14,7	52,0
v skupine V4	2,6	42,4	17,6	37,3
Slovensko	1,4	36,1	20,0	42,5

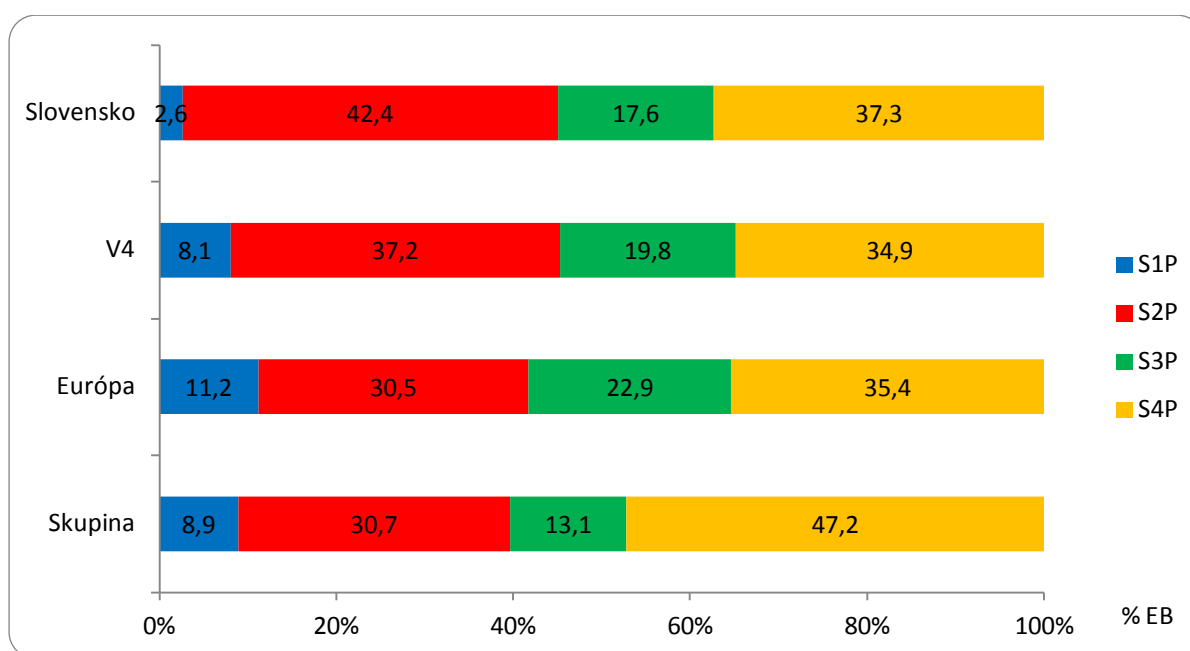
Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 3.13: Poradie Slovenska v počítačovej podnikateľskej aktivite podľa skupín odvetví v globálnom kontexte v roku 2011

Poradie Slovenska v počítačovej podnikateľskej aktivite podľa odvetví	TEA S1P	TEA S2P	TEA S3P	TEA S4P
vo svete (54 krajín)	48.	4.	26.	38.
v Európe (26 krajín)	25.	3.	23.	11.
v skupine krajín v štádiu rozvoja založenom na efektívnosti (24 krajín)	21.	3.	7.	17.
v skupine V4	4.	3.	4.	1.

Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Graf 3.22: Etablovaní podnikatelia podľa skupín odvetví v globálnom kontexte v roku 2011



Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Výber odvetvia podnikania súvisí s potrebami i príležitosťami v krajine či regióne, a teda aj so stupňom rozvoja. Podľa výsledkov výskumu GEM82 s rozvojom hospodárstva stúpa podiel sektorov služieb. Z týchto výsledkov je tiež zrejmé, že v krajinách, ktoré smerujú k rozvoju založenému na inováciách (teda sú na vyššom stupni ekonomického rozvoja) v počítačovej podnikateľskej aktivite ako aj medzi etablovanými podnikateľmi majú prevahu služby, a to jednak biznis služby, ako aj služby pre koncových spotrebiteľov. Z tohto pohľadu, ako možno vidieť z porovnania grafov 3.23 a 3.24, sledujeme na Slovensku určitý pozitívny posun v štruktúre odvetví, a to v tom, že podiel služieb pre koncových spotrebiteľov

⁸² Global Entrepreneurship Monitor, *Global Report 2011*, s. 18

ako aj biznis služieb sa zvyšuje v rámci počiatočnej podnikateľskej aktivity v porovnaní s etablovanými podnikateľmi. Z toho sa dá očakávať, že v budúcnosti môže dôjsť k sformovaniu tejto požadovanej odvetvovej štruktúry (indikujúcej vyšší stupeň ekonomického rozvoja) aj u našich podnikateľov.

Tabuľka 3.14: Rozdelenie etablovaných podnikateľov v európskych krajinách podľa skupín odvetví (v %) v roku 2011

Krajina	Skratka	EB S1P	EB S2P	EB S3P	EB S4P
Slovensko	SK	2,6	42,4	17,6	37,3
Česká republika	CZ	9,1	43,0	16,5	31,4
Maďarsko	HU	7,6	30,3	30,3	31,8
Poľsko	PL	12,9	33,2	14,9	39,0
Rusko	RU	6,2	29,8	7,8	56,2
Rumunsko	RO	12,3	31,5	5,8	50,4
Litva	LT	5,7	36,6	23,8	33,9
Lotyšsko	LV	20,8	28,0	17,4	33,8
Chorvátsko	HR	12,9	34,4	11,4	41,3
Slovinsko	SI	3,9	38,5	29,5	28,1
Bosna a Hercegovina	BA	31,0	25,8	2,2	41,0
Nemecko	DE	1,3	23,1	36,9	38,6
Švajčiarsko	SW	14,9	25,5	25,7	33,9
Veľká Británia	UK	9,2	25,6	40,8	24,4
Dánsko	DK	19,2	27,3	30,6	23,0
Švédsko	SE	13,5	23,7	31,5	31,3
Nórsko	NO	17,3	24,8	33,8	24,1
Írsko	IE	21,3	32,1	25,8	20,8
Fínsko	FI	16,8	34,5	22,4	26,4
Holandsko	NL	11,8	29,9	29,2	29,1
Belgicko	BE	4,3	26,2	36,1	33,4
Francúzsko	FR	9,7	18,2	31,1	41,0
Španielsko	ES	10,7	32,6	16,2	40,5
Portugalsko	PT	6,6	35,3	26,1	31,9
Grécko	GR	5,0	30,7	16,5	47,8
Turecko	TR	5,0	30,9	15,0	49,1
Priemer Európa		11,2	30,6	22,9	35,4

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 3.15: Priemerné hodnoty podielu etablovaných podnikateľov skupín krajín v jednotlivých skupinách odvetví v roku 2011

Priemerné hodnoty podielu etablovaných podnikateľov v jednotlivých odvetviach	EB S1P	EB S2P	EB S3P	EB S4P
vo svete (54 krajín)	10,1	29,8	17,6	42,5
v Európe (26 krajín)	11,2	30,5	22,9	35,4
v skupine krajín v štádiu rozvoja založenom na efektívnosti (24 krajín)	8,9	30,7	13,1	47,2
v skupine V4	8,1	37,2	19,8	34,9
Slovensko	2,6	42,4	17,6	37,3

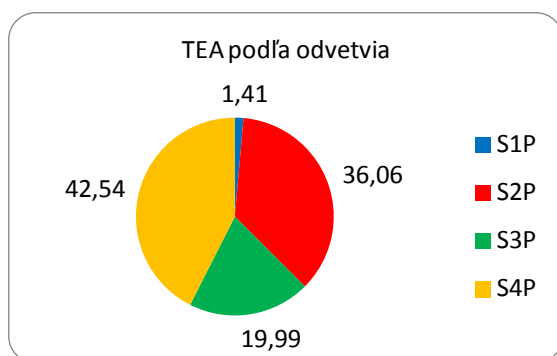
Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Tabuľka 3.16: Poradie Slovenska v podiele etablovaných podnikateľov podľa skupín odvetví v roku 2011

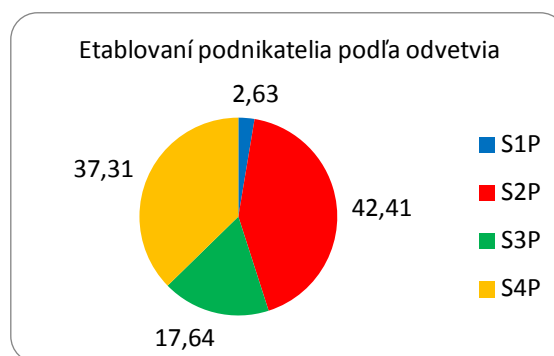
Poradie Slovenska v podiele etablovaných podnikateľov podľa odvetví	EB S1P	EB S2P	EB S3P	EB S4P
vo svete (54 krajín)	46.	4.	23.	35.
v Európe (26 krajín)	25.	2.	16.	11.
v skupine krajín v štádiu rozvoja založenom na efektívnosti (24 krajín)	21.	1.	7.	21.
v skupine V4	4.	2.	2.	2.

Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Graf 3.23: Rozdelenie počiatkovej podnikateľskej aktivity podľa odvetvia podnikania na Slovensku v roku 2011



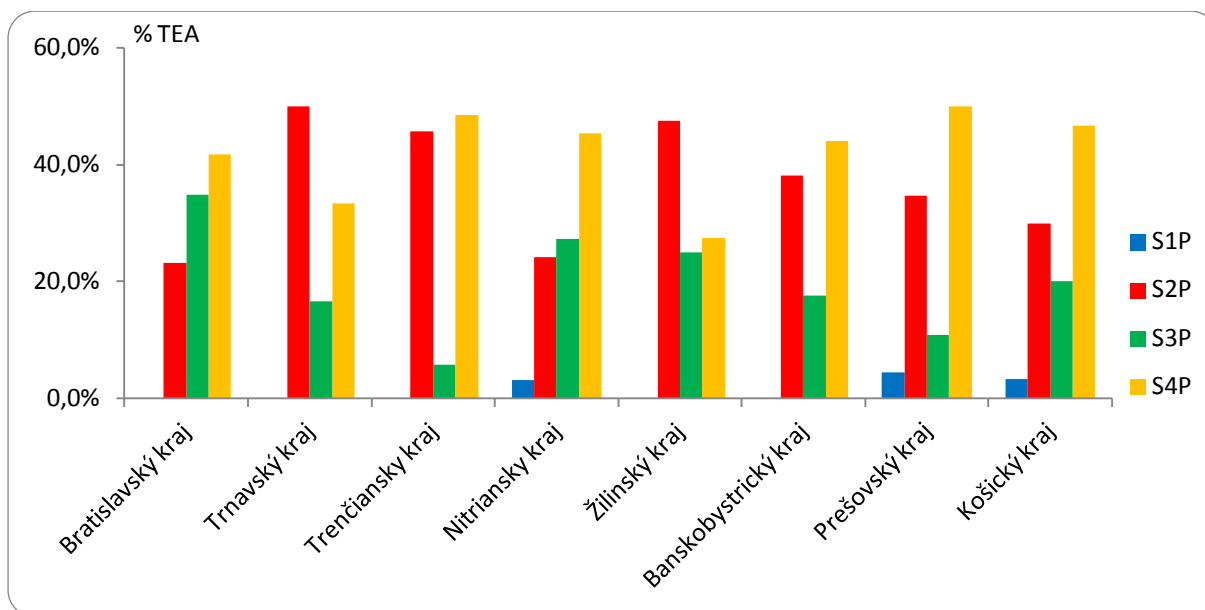
Graf 3.24: Rozdelenie etablovaných podnikateľov podľa odvetvia podnikania na Slovensku v roku 2011



Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

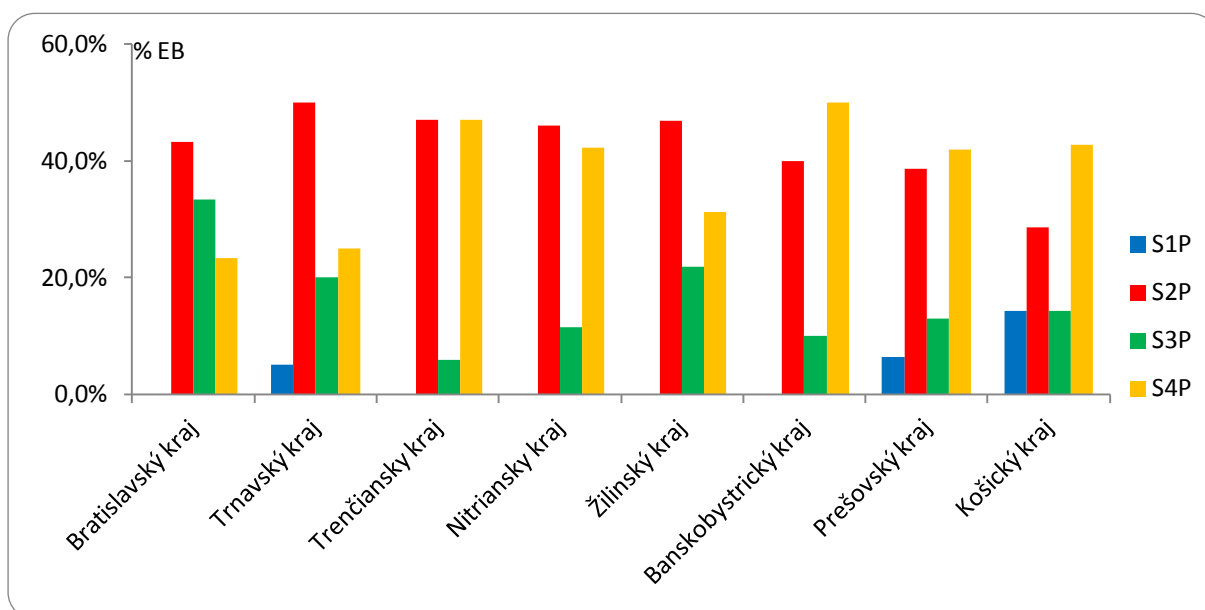
Regionálna odvetvová štruktúra počiatkovej podnikateľskej aktivity (TEA) a etablovaných podnikateľov (grafy 3.25 a 3.26) je značne heterogénna. V niektorých regiónoch možno vidieť analógie v pozitívnom posune odvetvovej štruktúry medzi počiatočnými a etablovanými podnikateľmi, tak ako boli charakterizované na úrovni Slovenska (napr. Bratislavský, Nitriansky alebo Košický kraj).

Graf 3.25: Rozdelenie počiatkovej podnikateľskej aktivity podľa skupín odvetví v krajoch Slovenska v roku 2011



Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Graf 3.26: Rozdelenie etablovaných podnikateľov podľa skupín odvetví v krajoch Slovenska v roku 2011



Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

4 Podnikateľské aspirácie Slovákov: rast, inovácie a prenikanie na medzinárodné trhy

Podnikateľské aspirácie tvoria tretiu skupinu aspektov spadajúcich pod podnikateľský profil. V rámci GEM modelu sa analyzuje rastový profil (meraný na základe očakávaného počtu vytvorených pracovných miest), inovačný profil a profil prenikania na medzinárodné trhy. Z viacerých výskumov vyplynul⁸³ úzky vzťah medzi podnikateľským profilom a ekonomickým rozvojom krajiny. Vzhľadom na to sa zvykne hovoriť o tzv. „dopadovom profile“, ktorý bližšie analyzujeme v rámci počiatočnej podnikateľskej aktivity, ako aj v skupine etablovaných podnikateľov na Slovensku a v medzinárodnom kontexte.

4.1 Rastový profil: očakávaná tvorba pracovných miest o päť rokov

Rastové ambície v rámci počiatočnej podnikateľskej aktivity sa z pohľadu GEM považujú za jeden z kľúčových aspektov merania dopadu podnikania na ekonomiku príslušnej krajiny. Dôvod je zrejmý: rastový dopad podnikania sa v modeli meria prostredníctvom očakávanej tvorby nových pracovných miest. Najmä v čase krízy a vysokej nezamestnanosti je hlavnou výzvou vlád na celom svete práve tvorba nových pracovných miest, a teda je dôležité poznať do akej miery možno očakávať, že podnikanie prispeje k riešeniu tejto kľúčovej problematiky. Aj tejto oblasti venuje značnú pozornosť výskum vo svete založený na GEM dátach.⁸⁴

V rámci GEM modelu sa tieto ambície v skupine jednotlivcov zaradených do počiatočnej podnikateľskej aktivity (TEA) merajú⁸⁵ v štyroch základných kategóriách:

- Sóló/samozamestnanie (SEA) - neočakáva sa vytvorenie žiadneho nového pracovného miesta okrem zamestnania podnikateľa samotného. Táto skupina zahŕňa jednak tých, ktorí idú do podnikania z nutnosti, ako aj nezávislých profesionálov.

⁸³ BOSMA, N., WENNEKERS, S., AMORÓS, J. E. *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe*. 2012

⁸⁴ BOSMA, N., WENNEKERS, S., AMORÓS, J. E. *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe*. 2012. s. 34. Vzhľadom na to, že na Slovensku sú zatiaľ zozbierané dáta len za jeden rok, nie je možné zatiaľ robiť hlbšie analýzy.

⁸⁵ TEA možno v súvislosti s rastovými ambíciami podnikateľov skúmať z hľadiska vnútornej štruktúry (teda štruktúry podnikateľov zapojených v TEA podľa ich rastových ambícií), ako aj z hľadiska podielu počiatočných podnikateľov s príslušnými rastovými ambíciami na populácii. Práve druhý pohľad, podľa nášho názoru, lepšie vystihuje vyjadrenie prínosu počiatočnej podnikateľskej aktivity k ekonomickému rastu krajiny z hľadiska tvorby pracovných miest. Vzhľadom na to budeme tento prístup uplatňovať pri ďalšej analýze.

- Nízka očakávaná tvorba pracovných miest (LEA) – očakáva sa medzi 1 - 4 miestami vytvorenými o 5 rokov. Táto skupina počiatočných podnikateľov má nízke ambície pokiaľ ide o tvorbu nových pracovných miest. Obyčajne zamestnávajú ľudí zo svojho najbližšieho okolia, napríklad členov rodiny a priateľov.
- Stredná očakávaná tvorba pracovných miest (MEA) – očakáva sa medzi 5 - 19 miestami vytvorenými o 5 rokov. Táto skupina podnikateľov má záujem zamestnať viac ľudí, avšak niektorí z nich dbajú o takú veľkosť svojho biznisu, ktorá je „riaditeľná“, a preto netúžia po väčšom raste.
- Vysoká očakávaná tvorba pracovných miest (HEA) – očakáva sa 20 a viac miest vytvorených o 5 rokov. Ide o veľmi ambiciózne typ podnikateľov a hoci títo podnikatelia možno preceňujú svoj odhad, predsa možno očakávať, že budú mať podstatný vplyv na tvorbu pracovných miest v budúcnosti.

Okrem týchto štyroch základných kategórií sa v rámci výskumu GEM vytvorili a analyzujú ešte dve kategórie: (SLEA), ktorá vznikla spojením sólo a nízkej očakávanej tvorby pracovných miest a (MHEA), ktorá vznikla spojením strednej a vysokej očakávanej tvorby pracovných miest v počiatočnej podnikateľskej aktivite. Ide o skupiny podnikateľov, ktorí sú v počiatočnej podnikateľskej aktivite a očakávajú mať najviac 4 (SLEA) alebo aspoň 5 zamestnancov (MHEA) o 5 rokov.

Z tabuliek 4.1, 4.2, 4.3 a grafu 4.1 vyplýva, že Slovensko v porovnaní s krajinami V4 ako aj ostatnými európskymi krajinami je na prvom mieste v podiele počiatočných podnikateľov (TEA) vo všetkých kategóriách očakávanej tvorby pracovných miest v najbližších piatich rokoch. Tento záver logicky nadväzuje na vedúcu pozíciu Slovenska v počiatočnej podnikateľskej aktivite (TEA). Na ilustráciu v grafe 4.2 uvádzame štruktúru TEA z hľadiska podielu štyroch základných kategórií očakávanej tvorby pracovných miest v najbližších piatich rokoch v krajinách V4. Z uvedeného grafu vyplýva, že naše ambície nie sú nadmerne optimistické v porovnaní s ostatnými krajinami V4.

Tabuľka 4.1: Očakávaná tvorba pracovných miest u počiatočných podnikateľov v Európe v roku 2011

Krajina	Skratka	SEA 0	LEA 1-4	MEA 5-19	HEA 20+	Sólo/nízka očakávaná tvorba pracovných miest počiatočných podnikateľov (SLEA)	Stredná/vysoká očakávaná tvorba pracovných miest počiatočných podnikateľov (MHEA)
Slovensko	SK	3,2	4,9	4,0	2,1	8,1	6,1
Česká republika	CZ	2,3	1,6	2,1	1,7	3,9	3,8
Maďarsko	HU	2,1	2,2	2,2	1,0	4,3	3,2
Poľsko	PL	1,9	2,8	2,6	1,7	4,7	4,3
Rusko	RU	1,2	1,2	1,4	0,5	2,4	2,0
Rumunsko	RO	1,6	1,6	2,2	1,0	3,2	3,3
Litva	LT	1,9	3,8	3,9	1,8	5,6	5,6
Lotyšsko	LV	2,9	2,4	3,7	1,7	5,3	5,4
Chorvátsko	HR	1,8	1,7	1,9	0,9	3,5	2,7
Slovinsko	SI	1,2	1,6	1,4	0,5	2,8	1,9
Bosna a Hercegovina	BA	1,6	3,0	2,1	0,2	4,5	2,3
Nemecko	DE	1,5	1,6	1,0	0,4	3,1	1,4
Švajčiarsko	SW	1,8	2,6	1,6	0,3	4,4	2,0
Veľká Británia	UK	2,2	1,8	1,3	0,6	4,0	1,9
Dánsko	DK	0,9	1,7	1,0	0,4	2,6	1,4
Švédsko	SE	1,4	2,3	1,2	0,5	3,7	1,7
Nórsko	NO	2,1	3,2	1,6	0,8	5,3	2,4
Írsko	IE	1,9	1,9	2,0	1,2	3,8	3,2
Fínsko	FI	2,4	2,0	1,0	0,3	4,4	1,3
Holandsko	NL	2,2	3,1	1,5	0,8	5,3	2,3
Belgicko	BE	1,2	1,8	0,7	0,4	3,0	1,1
Francúzsko	FR	1,3	2,1	1,2	0,6	3,5	1,8
Španielsko	ES	1,6	2,3	0,9	0,2	3,8	1,2
Portugalsko	PT	2,1	2,2	1,1	0,7	4,3	1,8
Grécko	GR	1,9	3,8	1,5	0,2	5,7	1,7
Turecko	TR	1,4	3,1	3,7	2,1	4,5	5,8
Priemer Európa		1,8	2,4	1,9	0,9	4,2	2,8

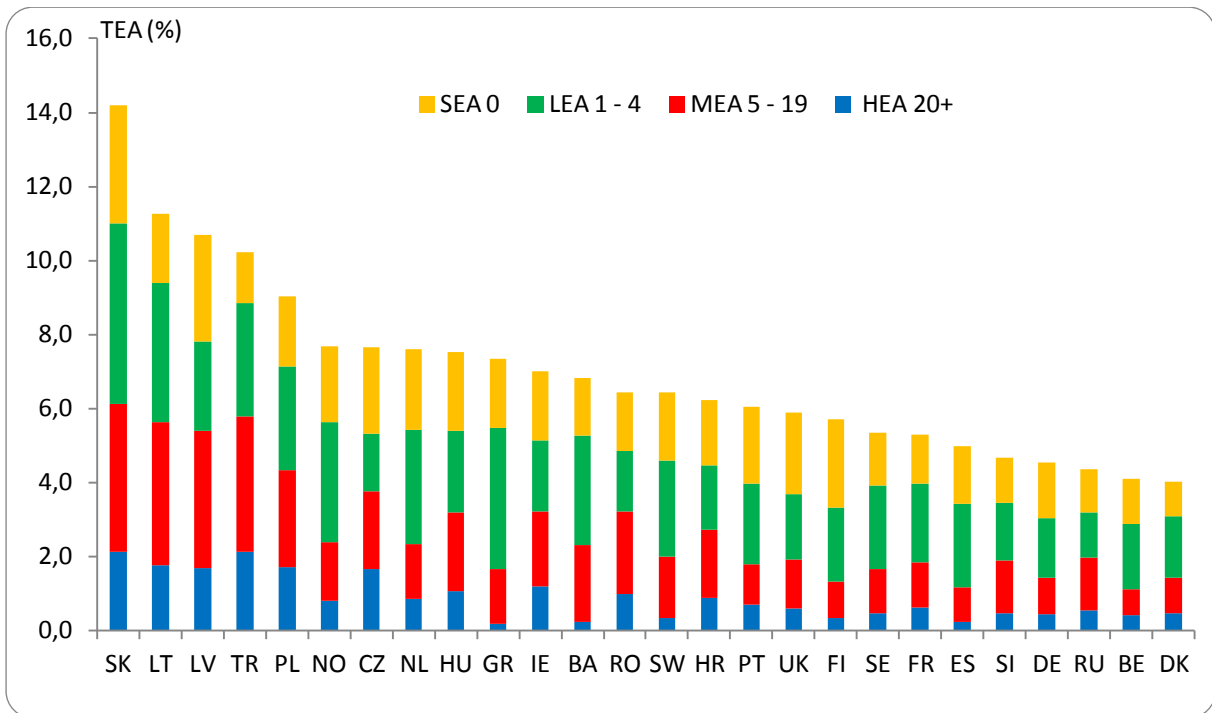
Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Tabuľka 4.2: Priemerné hodnoty podielu počiatočných podnikateľov na populácii z hľadiska očakávanej tvorby pracovných miest v roku 2011

Očakávaná tvorba pracovných miest	SEA 0	LEA 1 - 4	MEA 5 - 19	HEA 20+
Priemerné percento vo svete (54 krajín)	2,8	3,8	2,6	1,0
Priemerné percento v Európe (26 krajín)	1,8	2,4	1,9	0,9
Priemerné percento v skupine krajín v štádiu rozvoja založenom na efektívnosti (24 krajín)	3,2	4,8	3,4	1,3
Priemerné percento v skupine V4	2,4	2,9	2,7	1,6
Hodnoty Slovensko	3,2	4,9	4,0	2,1

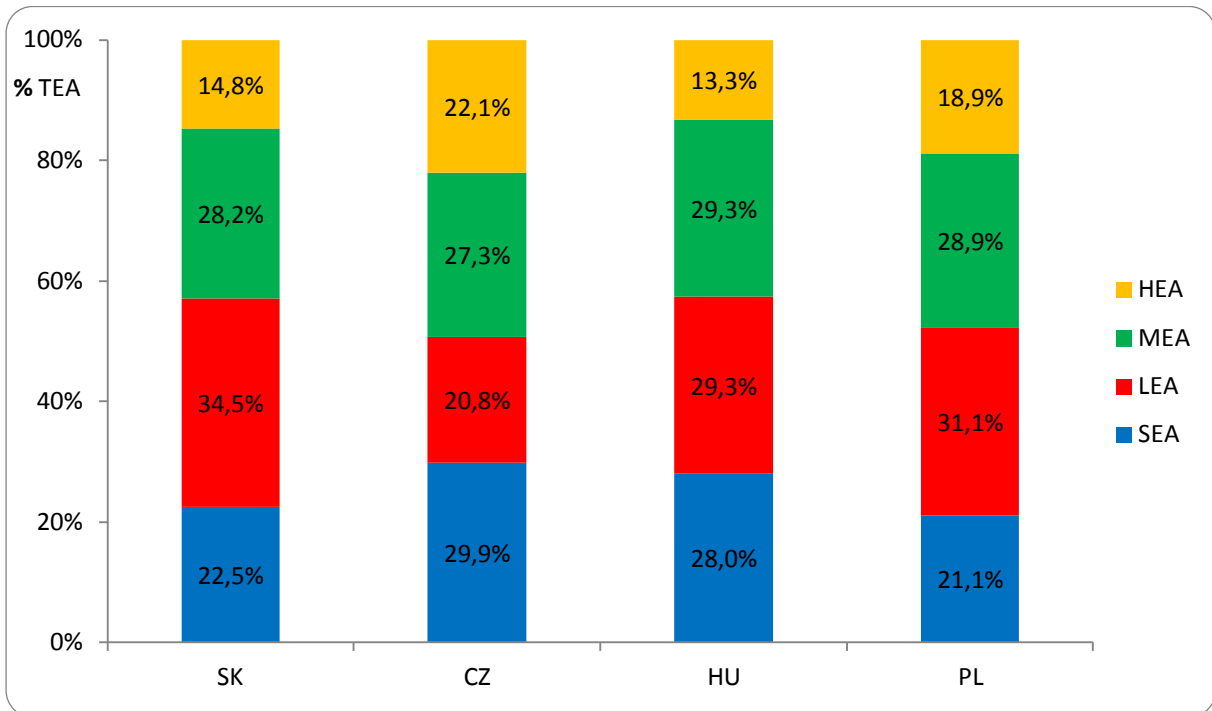
Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Graf 4.1: Očakávaná tvorba pracovných miest od počiatočných podnikateľov v Európe v roku 2011



Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Graf 4.2: Štruktúra TEA z hľadiska kategórií očakávanej tvorby pracovných miest v krajinách V4 v roku 2011



Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 4.3: Poradie Slovenska v podiele počiatočných podnikateľov na populácii z hľadiska očakávanej tvorby pracovných miest v roku 2011

Poradie Slovenska v očakávanej tvorbe pracovných miest	SEA 0	LEA 1 - 4	MEA 5 - 19	HEA 20+
vo svete (54 krajín)	16.	15.	9.	5.
v Európe (26 krajín)	1.	1.	1.	1.
v skupine krajín v štádiu rozvoja založenom na efektívnosti (24 krajín)	9.	11.	9.	4.
v skupine V4	1.	1.	1.	1.

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

4.2 Inovačný profil: orientácia na inovácie

V súlade s koncepčným modelom GEM inovačný profil podnikania - inovatívna orientácia v príslušnej krajine má dopady na štrukturálnu zmenu v dlhodobom časovom horizonte. Vychádza sa pritom z viackrát spomínaného Schumpeterovho pohľadu na inovatívne podnikanie a to ako na kombinácie nového produktu a trhu, ktoré rušia zastarané produkty a služby a posúvajú tým produkčné hranice dopredu (Schumpeter, 1942). GEM túto otázku skúma cez dopytovanie sa o rozsahu, v akom produkt alebo služba, ktorú ponúka podnikateľ je nová pre niektorých alebo všetkých zákazníkov, a takisto aj či ešte niekto alebo naopak nikto neponúka tento istý produkt. Ako inovatívni podnikatelia sú potom označení tí, ktorých produkt alebo služba sú nové pre všetkých alebo aspoň niektorých zákazníkov, a ktorí majú málo alebo žiadnych konkurentov v ponuke tohto produktu alebo služby. Autori metodológie pritom zdôrazňujú, že pri medzinárodnom/globálnom porovnávaní stupeň inovatívnej orientácie závisí od chápania inovácie v tej-ktorej krajine. Platí tu teda, že meranie je závislé na konkrétnom vymedzení (kontexte) chápania inovácie. Okrem uvedeného chápania inovácií podľa charakteristiky produktu a konkurencie je tiež predmetom analýzy aj inovatívnosť podnikateľov z hľadiska využívania najnovších technológií.

Tabuľka 4.4: Podiel inovatívnych podnikateľov v TEA a v etablovaných podnikateľoch v krajinách Európy v roku 2011

Krajina	Skratka	Inovatívni podnikatelia v TEA	Inovatívni podnikatelia medzi etablovanými podnikateľmi
Slovensko	SK	21,2	8,4
Česká republika	CZ	32,8	17,5
Maďarsko	HU	32,0	13,5
Poľsko	PL	33,2	15,9
Rusko	RU	17,5	8,2
Rumunsko	RO	30,0	13,8
Litva	LT	24,7	10,1
Lotyšsko	LV	33,3	15,5
Chorvátsko	HR	27,1	16,2
Slovinsko	SI	33,3	10,7
Bosna a Hercegovina	BA	12,8	1,1
Nemecko	DE	25,3	12,2
Švajčiarsko	SW	38,7	14,8
Veľká Británia	UK	45,8	17,1
Dánsko	DK	54,1	21,7
Švédsko	SE	29,1	18,7
Nórsko	NO	24,5	13,5
Írsko	IE	35,6	18,2
Fínsko	FI	27,1	13,0
Holandsko	NL	31,2	10,7
Belgicko	BE	18,2	9,1
Francúzsko	FR	36,9	33,3
Španielsko	ES	26,0	7,5
Portugalsko	PT	24,6	4,1
Grécko	GR	28,3	11,1
Turecko	TR	28,0	19,6
Priemer Európa		29,7	13,7

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 4.5: Priemerné hodnoty podielu inovatívnych podnikateľov v roku 2011

Inovatívnosť podnikania, priemerné hodnoty	Inovatívni podnikatelia v TEA	Inovatívni podnikatelia medzi etablovanými podnikateľmi
svet (54 krajín)	26,5	14,7
Európa (26 krajín)	29,7	13,7
krajiny v štádiu rozvoja založenom na efektívnosti (24 krajín)	26,4	15,0
skupina V4	29,8	13,8
Hodnoty Slovensko	21,2	8,4

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 4.6: Poradie Slovenska v jednotlivých skupinách podľa podielu inovatívnych podnikateľov v roku 2011

Poradie Slovenska	Inovatívni podnikatelia v TEA	Inovatívni podnikatelia medzi etablovanými podnikateľmi
vo svete (54 krajín)	37.	44.
v Európe (26 krajín)	23.	22.
v skupine krajín v štádiu rozvoja založenom na efektívnosti (24 krajín)	16.	18.
v skupine V4	4.	4.

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Z tabuľky 4.4 vyplýva, že celkovo je na Slovensku len 21,2% počiatkových podnikateľov, ktorých možno označiť za inovatívnych, teda majú produkt, ktorý vnímajú ich zákazníci ako nový, a zároveň nemajú veľa konkurentov.

Ak porovnáme inovatívnosť podnikateľov zahrnutých do počiatkovej podnikateľskej aktivity s etablovanými podnikateľmi, etablovaní podnikatelia sú inovatívni výrazne menej (8,4%).

Z tabuľky 4.5 a 4.6 je zrejmá veľmi zlá pozícia Slovenska, a to ako vo svete (37. resp. 44. miesto z 54 krajín), tak aj v Európe (23. resp. 22. miesto z 26 krajín), v skupine krajín, ktorých rozvoj je založený na efektívnosti (16. resp. 18. miesto z 24 krajín), či v rámci krajín V4 (posledné miesto).

Podľa druhého prístupu hodnotenia inovatívnosti bola predmetom analýzy miera do akej používajú podnikatelia nové technológie.

Z tabuľky 4.7 vyplýva, že 57,4% počiatkových podnikateľov na Slovensku nepoužíva žiadne nové technológie, a naopak 22,9% používa najnovšie technológie, ktoré nie sú staršie ako jeden rok. V prípade etablovaných podnikateľov je tento podiel 73,5% resp. 11,9%, z čoho vyplýva, že etablovaných podnikateľov možno z hľadiska využívania najnovších technológií považovať aj v tomto prípade za menej inovatívnych.

Z porovnania inovatívnosti počiatkových aj etablovaných podnikateľov z hľadiska využívania najnovších technológií, uvedeného v tabuľkách 4.8 a 4.9 vyplýva, že Slovensko dosahuje veľmi dobré umiestnenie vo svete (4. resp. 5. miesto z 54 krajín), v Európe (1. resp. 3. miesto z 26 krajín), medzi krajinami, ktorých rozvoj je založený na efektívnosti (2. resp. 1. miesto z 24 krajín), ako aj medzi krajinami V4 (1. resp. 2. miesto). Aj v tomto prípade však treba poznamenať, že ide o subjektívne vnímanie „novosti“ technológie.

Tabuľka 4.7: Využívanie najnovších technológií podnikateľmi v Európe v roku 2011

Krajina	Skratka	Najnovšie technológie		1 - 5 ročné technológie		Žiadne nové technológie	
		TEA	Etablovaní podnikatelia	TEA	Etablovaní podnikatelia	TEA	Etablovaní podnikatelia
Slovensko	SK	22,9	11,9	19,7	14,6	57,4	73,5
Česká republika	CZ	17,8	13,8	29,2	21,2	53,0	64,9
Maďarsko	HU	8,3	4,6	15,6	9,4	76,2	86,0
Poľsko	PL	3,9	0,0	19,6	12,3	76,5	87,7
Rusko	RU	3,4	1,4	11,1	6,2	85,5	92,4
Rumunsko	RO	17,5	3,7	30,7	33,9	51,7	62,3
Litva	LT	11,0	5,5	23,0	19,8	66,0	74,7
Lotyšsko	LV	5,5	0,0	22,0	10,4	72,5	89,6
Chorvátsko	HR	16,5	7,0	23,8	15,6	59,8	77,5
Slovinsko	SI	6,5	0,0	21,7	5,0	71,8	95,0
Bosna a Hercegovina	BA	18,4	7,3	24,9	16,8	56,6	75,9
Nemecko	DE	6,5	1,0	14,2	7,2	79,3	91,8
Švajčiarsko	SW	2,8	0,6	18,0	3,6	79,2	95,7
Veľká Británia	UK	5,8	0,7	22,6	11,1	71,6	88,1
Dánsko	DK	8,0	0,0	15,8	1,0	76,3	99,0
Švédsko	SE	2,8	0,6	10,5	4,1	86,7	95,3
Nórsko	NO	8,6	2,3	17,3	1,5	74,1	96,2
Írsko	IE	6,3	1,2	22,5	16,1	71,2	82,8
Fínsko	FI	10,2	12,1	20,9	6,6	68,9	81,3
Holandsko	NL	10,8	1,1	18,7	7,7	70,5	91,2
Belgicko	BE	15,2	9,7	20,4	17,2	64,4	73,1
Francúzsko	FR	10,3	7,3	29,8	15,5	59,9	77,2
Španielsko	ES	14,8	6,9	18,6	11,6	66,6	81,5
Portugalsko	PT	11,2	2,9	22,3	12,5	66,5	84,5
Grécko	GR	17,0	8,2	24,2	14,3	58,7	77,5
Turecko	TR	9,7	4,1	18,7	11,4	71,7	84,5
Priemer Európa		10,5	4,4	20,6	11,8	68,9	83,8

Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Tabuľka 4.8: Priemerné hodnoty ukazovateľov využívania najnovších technológií podnikateľmi v roku 2011

Priemerné hodnoty	Najnovšie technológie		1 - 5 ročné technológie		Žiadne nové technológie	
	TEA	Etablovaní podnikatelia	TEA	Etablovaní podnikatelia	TEA	Etablovaní podnikatelia
svet (54 krajín)	10,7	17,1	14,5	6,8	74,8	76,1
Európa (26 krajín)	10,6	4,4	20,7	11,8	68,7	83,8
skupina krajín v štádiu rozvoja založenom na efektívnosti (24 krajín)	11,5	4,0	19,5	12,9	69,0	83,2
skupina V4	13,2	7,6	21,0	14,4	65,8	78,0
Hodnoty Slovensko	22,9	11,9	19,7	14,6	57,4	73,5

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 4.9: Poradie Slovenska v ukazovateľoch využívania najnovších technológií podnikateľmi v roku 2011

Poradie Slovenska	Najnovšie technológie		1 - 5 ročné technológie		Žiadne nové technológie	
	TEA	Etablovaní podnikatelia	TEA	Etablovaní podnikatelia	TEA	Etablovaní podnikatelia
vo svete (54 krajín)	4.	5.	30.	17.	46.	46.
v Európe (26 krajín)	1.	3.	15.	9.	23.	23.
v skupine krajín v štádiu rozvoja založenom na efektívnosti (24 krajín)	2.	1.	15.	9.	20.	21.
v skupine V4	1.	2.	2.	2.	3.	3.

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Porovnanie inovatívnosti slovenských podnikateľov z pohľadu dvoch uvedených chápaní naznačuje, že kým v inovatívnosti v podobe absorbovania najnovších technológií počiatocní aj etablovaní podnikatelia na Slovensku vykazujú veľmi pozitívne hodnoty, v ašpirácii uvádzať na trh produkty, ktoré ich zákazníci vnímajú ako nové, a pri ktorých zároveň nemajú veľa konkurentov, už v medzinárodnom porovnaní výrazne zaostávajú. Z uvedeného možno usúdiť, že tak počiatocní ako aj etablovaní podnikatelia na Slovensku vo všeobecnosti skôr inovácie pasívne prijímajú, než by mali ašpirácie ich sami na trh aktívne prinášať.

4.3 Medzinárodný profil: medzinárodná orientácia podnikania

Všeobecne známa a výskumami overená je skutočnosť, že v globálnom svete je medzinárodná orientácia dôležitá nielen pre multinárodné spoločnosti, ale aj pre malých a stredných podnikateľov. Je tiež známe, že čím je krajina väčšia, tým je medzinárodný prienik malých a stredných podnikateľov nižší. Takisto je známe, že orientácia na medzinárodné podnikanie sa zvyšuje s ekonomickým rastom krajiny.⁸⁶

Tabuľka 4.10: Medzinárodná orientácia podnikateľov v Európe v roku 2011

Krajina	Skratka	Žiadni zákazníci v zahraničí		Viac ako 25% zákazníkov v zahraničí	
		TEA	Etablovaní	TEA	Etablovaní
Slovensko	SK	29,9	42,3	18,3	15,3
Česká republika	CZ	10,8	24,9	19,9	20,9
Maďarsko	HU	39,4	41,9	22,4	21,2
Poľsko	PL	20,6	33,5	17,1	11,4
Rusko	RU	90,9	91,3	5,0	4,7
Rumunsko	RO	24,8	24,4	33,9	25,4
Litva	LT	32,8	41,9	22,9	14,2
Lotyšsko	LV	30,0	28,5	29,2	24,9
Chorvátsko	HR	23,8	26,8	35,1	19,6
Slovinsko	SI	30,6	43,5	25,4	22,9
Bosna a Hercegovina	BA	52,1	64,4	20,0	15,9
Nemecko	DE	38,2	39,2	16,8	14,3
Švajčiarsko	SW	31,6	26,1	21,6	19,2
Veľká Británia	UK	39,9	46,9	20,9	12,0
Dánsko	DK	55,3	56,9	20,4	12,5
Švédsko	SE	36,3	34,8	13,1	12,5
Nórsko	NO	58,3	39,4	16,6	12,9
Írsko	IE	39,6	28,9	23,2	21,8
Fínsko	FI	63,0	65,3	11,6	8,5
Holandsko	NL	46,7	44,1	14,2	12,4
Belgicko	BE	20,0	19,2	37,6	12,9
Francúzsko	FR	42,8	42,9	17,0	29,4
Španielsko	ES	77,1	83,3	9,1	3,6
Portugalsko	PT	23,6	32,2	16,9	14,3
Grécko	GR	44,8	49,7	14,1	8,1
Turecko	TR	55,2	59,7	13,3	9,8
Priemer Európa		40,7	43,5	19,8	15,4

Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

⁸⁶ BOSMA, N., WENNEKERS, S., AMORÓS, J. E. *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe 2012*. s. 39

Orientácia na medzinárodné podnikanie sa v modeli GEM meria percentom zákazníkov, ktorých majú podnikatelia v zahraničí. Za podnikateľov so silnou medzinárodnou orientáciou sa potom považujú tí, ktorí majú v zahraničí najmenej 25% svojich zákazníkov.

Tabuľka 4.11: Priemerné hodnoty medzinárodnej orientácie podnikateľov v roku 2011

Priemerné hodnoty	Žiadni zákazníci v zahraničí		Viac ako 25% zákazníkov v zahraničí	
	TEA	Etablovaní	TEA	Etablovaní
svet (54 krajín)	53,1	54,9	15,5	12,6
Európa (26 krajín)	40,7	43,5	19,8	15,4
skupina krajín v štádiu rozvoja založenom na efektívnosti (24 krajín)	56,8	59,8	14,5	11,5
skupina V4	25,1	35,6	19,4	17,2
Slovensko	29,9	42,3	18,3	15,3

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 4.12: Poradie Slovenska v medzinárodnej orientácii podnikateľov v roku 2011

Poradie Slovenska	Žiadni zákazníci v zahraničí		Viac ako 25% zákazníkov v zahraničí	
	TEA	Etablovaní	TEA	Etablovaní
vo svete (54 krajín)	45.	35.	17.	19.
v Európe (26 krajín)	20.	12.	14.	11.
v skupine krajín v štádiu rozvoja založenom na efektívnosti (24 krajín)	21.	17.	8.	9.
v skupine V4	2.	1.	3.	3.

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Ako vyplýva z tabuľky 4.10, len 18,3% počiatočných podnikateľov na Slovensku udáva, že má aspoň 25% zákazníkov v zahraničí (teda sa vyznačujú silnou medzinárodnou orientáciou), a zároveň 29,9% udáva, že v zahraničí nemá žiadnych zákazníkov. Opäť v tomto prípade môžeme sledovať mierny pozitívny posun a väčšiu orientáciu na zahraničné trhy oproti etablovaným podnikateľom, z ktorých sa silnou medzinárodnou orientáciou vyznačuje len 15,3%, pričom až 42,3% z nich nemá v zahraničí žiadnych zákazníkov.

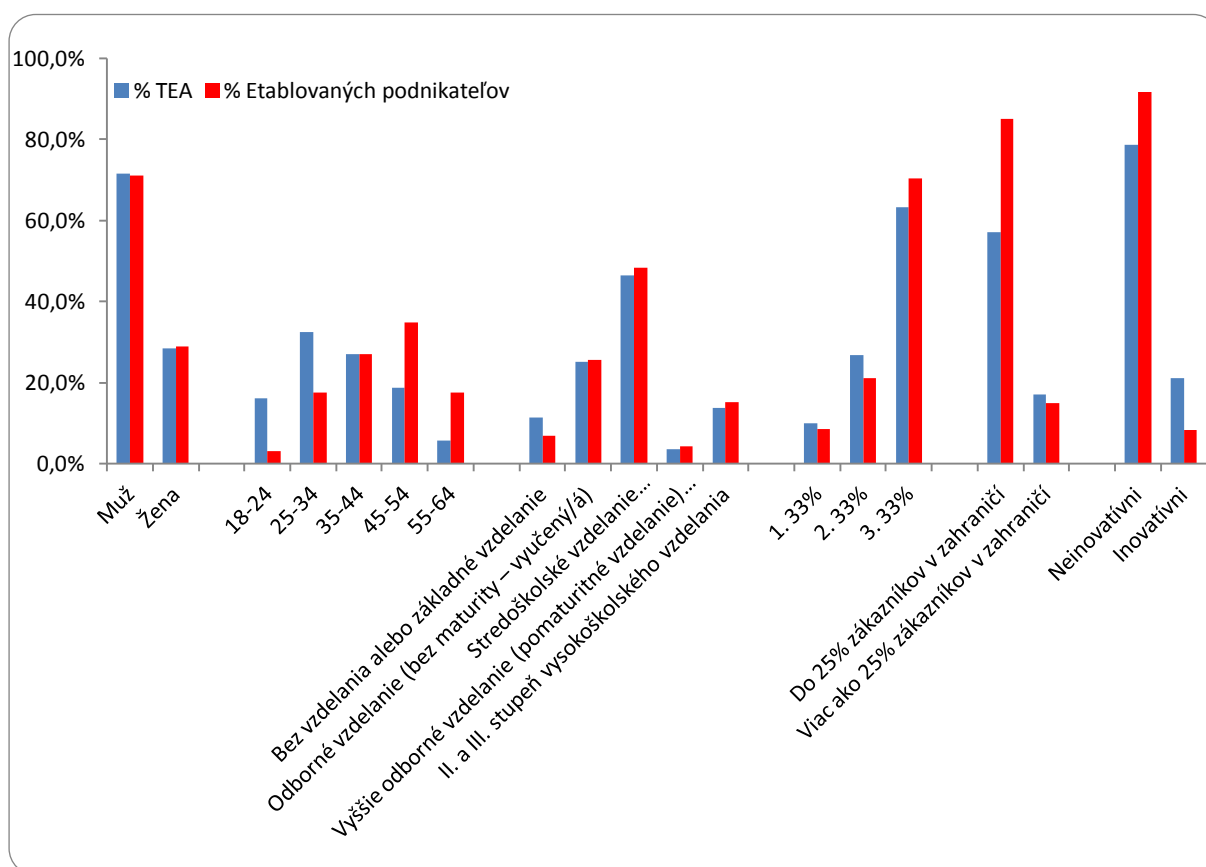
Z porovnania uvedeného v tabuľkách 4.11 a 4.12 vyplýva, že v podiele počiatočných a etablovaných podnikateľov so silnou medzinárodnou orientáciou Slovensko dosahuje síce nadpriemerné výsledky z hľadiska porovnania so svetom (17 resp. 19 z 54 krajín) a krajinami, ktorých rozvoj je založený na efektívnosti (8. resp. 9. miesto z 24 krajín), avšak podpriemerné výsledky medzi krajinami Európy (14. resp. 11. miesto z 26 krajín), ako aj medzi krajinami V4 (v oboch prípadoch 3. miesto), ktoré sa všeobecne považujú za naše benchmarky.

Z uvedených charakteristík podnikateľov na Slovensku (zhrnutých aj v grafe 4.3) možno vytvoriť profil typického slovenského podnikateľa:

Typický rodiaci sa alebo nový slovenský podnikateľ (patriaci do skupiny počiatočnej podnikateľskej aktivity) je ambiciózny muž z veľkou sebadôverou, vo veku 25 - 44 rokov so stredoškolským vzdelaním, z najvyššej príjmovej kategórie, je málo inovatívny - svoje podnikanie orientuje na klasické tovary alebo služby, používa overené technológie, nemá veľké ambície prenikať na zahraničné trhy, ale má ambície vytvoriť podnik s viac ako 1 pracovnou príležitosťou v horizonte piatich rokov.

Typický slovenský etablovaný podnikateľ má podobné charakteristiky ako rodiaci sa alebo nový podnikateľ, je však starší, vo veku 35 - 54 rokov, ešte menej inovatívny a menej orientovaný na zahraničné trhy.

Graf 4.3: Súhrnné charakteristiky počiatočných a etablovaných podnikateľov na Slovensku v roku 2011



Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

5 Podnikateľské prostredie na Slovensku v roku 2011 v medzinárodnom kontexte

Charakter podnikateľského prostredia je determinovaný jednotlivými **podmienkami na podnikanie**. V rámci projektu GEM sú hodnotené jednak kľúčové rámcové podmienky na podnikanie, ako aj ďalšie podmienky na podnikanie. Uvedené sú v tabuľke 5.1.

Hodnotenie jednotlivých podmienok na podnikanie prebieha prostredníctvom dotazníka, v ktorom experti hodnotia pre každú z podmienok blok niekoľkých položiek predstavujúcich jednotlivé dimenzie (konkrétne aspekty) danej podmienky. Stav dimenzií sú formulované ako pozitívne tvrdenia, ktoré experti hodnotia na päť bodovej škále Likertovho typu, kde 1 znamená, že tvrdenie je podľa experta úplne nepravdivé, a naopak 5 znamená, že tvrdenie je podľa experta úplne pravdivé. Následne je z hodnotenia jednotlivých dimenzií príslušnými metódami odvodené sumárne hodnotenie príslušných podmienok na podnikanie.

Tabuľka 5.1: Podmienky na podnikanie hodnotené v GEM NES v roku 2011

Kód*	Kľúčové rámcové podmienky na podnikanie	Kód	Ďalšie podmienky na podnikanie
A	Financovanie	K	Vnímanie existencie podnikateľských príležitostí
B1	Vládne politiky (konkrétne politiky, priority a podpora)	L	Schopnosti a znalosti na začatie podnikania
B2	Vládne politiky (byrokracia, dane)	M	Spoločenský imidž podnikateľov
C	Vládne programy	N	Situácia v právach duševného vlastníctva
D1	Vzdelanie (základné a stredné)	P	Podnikanie žien
D2	Vzdelanie (odborné, profesijné, vysokoškolské)	Q	Podpora vysoko rastového podnikania
E	Transfer V&V	R1	Záujem podnikov o inovácie
F	Prístup ku komerčnej infraštruktúre a infraštruktúre služieb	R2	Záujem spotrebiteľov o inovácie
G1	Dynamika trhu	T1	Vnútoraná podpora podnikov k intrapodnikaniu
G2	Trhové obmedzenia	T2	Prevaha rozhodovania zhora - nadol
H	Prístup k fyzickej infraštruktúre a službám	U1	Externé podmienky podporujúce intrapodnikanie
I	Kultúrne a spoločenské normy	U2	Interné podmienky podporujúce intrapodnikanie

**kód predstavuje pracovné označenie jednotlivých podmienok na podnikanie, ktoré používame na zjednodušenie najmä pri grafickej interpretácii výsledkov*

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Východiskom hodnotenia rámcových podmienok na podnikanie na Slovensku je komplexné zhodnotenie jednotlivých kľúčových, ako aj ďalších rámcových podmienok na podnikanie zahrnutých v prieskume NES. Komplexné zhodnotenie v kontexte krajín Európy

(ktorých bolo do prieskumu NES v roku 2011 zapojených 23) na škále 1 (najhoršie) až 5 (najlepšie) je obsiahnuté v tabuľke 5.2.

V **porovnaní s krajinami Európy** dosahuje Slovensko relatívne **najlepšie** hodnoty z hľadiska **umiestnenia** v Európe v „Prístupe ku komerčnej infraštruktúre a infraštruktúre služieb“, „Externých podmienkach podporujúcich intrapodnikanie“ a „Interných podmienkach podporujúcich intrapodnikanie“. Z hľadiska porovnania dosahovaných hodnôt s priemerom Európy možno konštatovať, že Slovensko dosahuje **podpriemerné hodnotenie v 15 podmienkach z 24** (z toho až v 8 z 12 kľúčových rámcových podmienok na podnikanie), kým **nadpriemerné hodnotenie len v 9 podmienkach**.

Z pohľadu **poradia** jednotlivých rámcových **podmienok na podnikanie na Slovensku** možno konštatovať, že **najvyššie hodnotenými** podmienkami sú „Prístup k fyzickej infraštruktúre a službám“, „Prevaha rozhodovania zhora - nadol“ (pri ktorej je žiaduca polarita skôr opačná, teda lepšie je podľa nášho názoru skôr nižšie hodnotenie) a „Externé podmienky podporujúce intrapodnikanie“, a naopak **najnižšie hodnotenými** podmienkami sú „Transfer vedy a výskumu“, „Základné a stredné vzdelanie“ a „Vládne programy“.

Celkovo možno konštatovať, že najlepšie podmienky na podnikanie sú v Európe vo Švajčiarsku, ktoré má prvenstvo až v 12 z celkovo 24 podmienok. Na druhej strane, o niečo menej lichotivým je hodnotenie Grécka, ktoré sa nachádza na poslednom mieste v 5 prípadoch. Pre zaujímavosť, pri globálnom porovnaní všetkých krajín zapojených v NES, a to jednoduchým sčítaním hodnotení všetkých rámcových podmienok na podnikanie, je Švajčiarsko na druhom mieste (za Singapurom), kým Grécko sa nachádza na predposlednom mieste (pred Iránom).

Tabuľka 5.2: Komplexné hodnotenie rámcových podmienok na podnikanie na Slovensku v roku 2011

Kód	Podmienka	Dosiahnutá hodnota v SR	Poradie medzi podmienkami v SR (z 24)	Umiestnenie v Európe (z 23)	Najlepšie dosiahnuté hodnotenie v Európe	Krajina	Priemerné hodnotenie v Európe	Najhoršie dosiahnuté hodnotenie v Európe	Krajina
A	Financovanie	2,13	21.	19.	3,50	Švajčiarsko	2,46	1,88	Grécko
B1	Vládne politiky (priority a podpora)	2,19	20.	17.	3,35	Švajčiarsko	2,47	1,83	Česko
B2	Vládne politiky (byrokracia, dane)	2,44	16.	11.	3,49	Švajčiarsko	2,37	1,78	Bosna a Hercegovina
C	Vládne programy	2,04	22.	22.	3,63	Nemecko	2,63	1,96	Grécko
D1	Vzdelanie (základné a stredné)	1,99	23.	13.	2,88	Holandsko	2,05	1,44	Maďarsko
D2	Vzdelanie (odborné a VŠ)	2,62	14.	17.	3,5	Švajčiarsko	2,74	2,34	Španielsko
E	Transfer VaV	1,87	24.	23.	3,46	Švajčiarsko	2,38	1,87	Slovensko
F	Komerčná infraštruktúra	3,29	4.	6.	3,89	Švajčiarsko	3,12	2,58	Španielsko
G1	Dynamika trhu	2,74	13.	20.	4,15	Poľsko	3,07	2,50	Švajčiarsko
G2	Trhové obmedzenia	2,59	15.	9.	3,28	Holandsko	2,53	1,97	Rusko
H	Fyzická infraštruktúra	3,98	1.	8.	4,57	Švajčiarsko	3,85	3,1	Rusko
I	Kultúrne a spoločenské normy	2,29	19.	16.	3,29	Švajčiarsko	2,54	1,92	Portugalsko
K	Príležitosti na podnikanie	3,14	7.	14.	3,86	Švédsko	3,21	2,51	Španielsko
L	Schopnosti na podnikanie	2,41	17.	9.	2,88	Švajčiarsko	2,31	1,87	Francúzsko
M	Spoločenský imidž podnikateľov	2,80	10.	21.	3,90	Turecko	3,19	2,58	Maďarsko
N	Práva duševného vlastníctva	3,18	6.	10.	4,24	Švajčiarsko	2,99	1,93	Rusko
P	Podnikanie žien	3,02	8.	13.	4,01	Nórsko	3,19	2,04	Maďarsko
Q	Podpora vysoko rastového podnikania	2,39	18.	21.	3,95	Írsko	2,92	2,10	Grécko
R1	Záujem podnikov o inovácie	2,78	12.	17.	3,67	Švajčiarsko	3,00	2,37	Grécko
R2	Záujem spotrebiteľov o inovácie	3,22	5.	20.	3,91	Portugalsko	3,41	3,02	Bosna a Hercegovina
T1	Podpora intrapodnikaniu	2,93	9.	13.	3,31	Nórsko	2,94	2,44	Španielsko
T2	Prevaha rozhodovania zhora-nadol	3,90	2.	9.	4,30	Grécko	3,81	3,01	Turecko
U1	Externé podmienky na intrapodnikanie	3,74	3.	6.	4,5	Švédsko	3,44	2,66	Turecko
U2	Interné podmienky na intrapodnikanie	2,79	11.	6.	3,19	Švajčiarsko	2,53	2,04	Grécko

Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

5.1 Desať najvyššie a najnižšie hodnotených dimenzií podnikateľského prostredia na Slovensku

Ďalším krokom v hodnotení podmienok na podnikanie je analýza najvyššie a najnižšie hodnotených (na škále 1 - najhoršie až 5 - najlepšie) **dimenzií** podnikateľského prostredia, teda konkrétnych aspektov jednotlivých podmienok na podnikanie. Táto analýza je obsiahnutá v tabuľkách 5.3 a 5.4.

Tabuľka 5.3: Desať najvyššie hodnotených dimenzií podnikateľského prostredia na Slovensku v roku 2011

Kód*	Dimenzia	Hodn. SR	Umiestnenie v Európe	Najviac v Európe	Krajina	Priemer Európa	Najmenej v Európe	Krajina
H03	Rýchly prístup k telekomunikačným službám	4,42	5.	4,70	Nórsko	4,09	3,23	Nemecko
H02	Cenovo dostupné telekomunikačné služby	4,31	5.	4,55	Nórsko	3,96	3,33	Španielsko
T02	Prevaha rozhodovania zhora - nadol vo veľkých organizáciách	4,18	9.	4,41	Francúzsko	4,03	3,11	Turecko
H05	Rýchly prístup k energiám a službám	4,14	7.	4,86	Holandsko	3,91	2,28	Rusko
U01	Menej sociálnych istôt podnikateľov než zamestnancov	4,00	6.	4,58	Švédsko	3,53	2,37	Poľsko
H04	Cenovo dostupné energie a služby	3,97	8.	4,71	Holandsko	3,79	2,74	Írsko
F05	Dostupnosť bankových služieb	3,94	3.	4,21	Nórsko	3,39	2,20	Španielsko
P05	Rovnaká schopnosť mužov a žien začať nové podnikanie	3,89	12.	4,69	Fínsko	3,89	2,15	Maďarsko
F04	Dostupnosť účtovníckych a právnych služieb	3,71	7.	4,20	Švajčiarsko	3,46	2,80	Poľsko
T03	Prevaha rozhodovania zhora - nadol v MSP	3,63	11.	4,35	Grécko	3,58	2,89	Nórsko

*kód predstavuje pracovné označenie jednotlivých dimenzií, ktoré zároveň prostredníctvom písmena v označení indikuje príslušnosť k jednotlivým podmienkam na podnikanie

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Pri pohľade na desať **najvyššie hodnotených dimenzií** možno vidieť, že spomedzi nich až štyri dimenzie sa týkajú „Prístupu k fyzickej infraštruktúre a infraštruktúre služieb“,

z čoho vyplýva, že táto oblasť je medzi expertmi vo všeobecnosti pozitívne vnímaná a hodnotená. Medzi vysoko hodnotenými sú však aj dimenzie, pri ktorých o pozitívnom charaktere vysokého hodnotenia nemožno hovoriť jednoznačne (T02 a T03 týkajúce sa „Prevahy rozhodovania zhora - nadol“, kde sa prikláňame k názoru, že ideálnym je nižšie hodnotenie) či dokonca vôbec (U01, kde menej sociálnych istôt podnikateľov než zamestnancov považujeme za jav i keď vo vzťahu k povahe podnikania prirodzený, no do istej miery obmedzujúci záujem o podnikanie).

Tabuľka 5.4: Desať najnižšie hodnotených dimenzií podnikateľského prostredia na Slovensku v roku 2011

Kód	Dimenzia	Hodn. SR	Umiestnenie v Európe	Najviac v Európe	Krajina	Priemer Európa	Najmenej v Európe	Krajina
E04	Dotácie na nové technológie	1,69	21.	3,13	Francúzsko	2,40	1,68	Rusko
A06	Dostupnosť financovania cez nové emisie akcií	1,70	18.	3,94	Nórsko	2,19	1,55	Lotyšsko
D03	Dôraz základného a stredného vzdelávania na podnikateľstvo	1,74	13.	2,69	Holandsko	1,91	1,26	Maďarsko
C06	Efektívnosť vládnych programov	1,88	22.	3,54	Nemecko	2,46	1,88	Slovensko
E05	Podpora venture podnikov na svetovej úrovni	1,88	22.	4,21	Nórsko	2,83	1,88	Slovensko
C05	Dostupnosť pomoci vládnych programov	1,94	18.	3,47	Švajčiarsko	2,38	1,75	Grécko
B07	Náročnosť vyrovnania sa s byrokraciou	1,97	14.	3,34	Švajčiarsko	2,27	1,52	Grécko
D02	Dôraz základného a stredného vzdelávania na trhovou ekonomiku	2,00	14.	2,88	Holandsko	2,09	1,47	Maďarsko
E01	Efektívny transfer VaV z univerzít a verejných centier	2,00	16.	3,56	Švajčiarsko	2,30	1,78	Poľsko
A05	Dostupnosť financovania venture kapitálom	2,03	20.	3,53	Švajčiarsko	2,48	1,73	Grécko

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Pri pohľade na najnižšie hodnotené dimenzie za pozornosť jednoznačne stojí fakt, že pri všetkých desiatich ide o dimenzie, ktoré **vstupujú do kľúčových rámcových podmienok** na podnikanie. Na porovnanie, spomedzi desiatich najlepšie hodnotených dimenzií vstupuje

do kľúčových rámcových podmienok na podnikanie len šesť. Tri spomedzi najhoršie hodnotených dimenzií (vrátane najhoršie hodnotenej) sa týkajú „Transferu vedy a výskumu“. Spomedzi uvedených dimenzií až v dvoch prípadoch patrí Slovensku posledné miesto v porovnaní s krajinami Európy (konkrétne v C06 a E05, teda efektívnosti vládnych programov resp. podpore venture podnikov na svetovej úrovni v aspoň jednej oblasti).

5.2 Podmienky na podnikanie na Slovensku v medzinárodnom porovnaní

Vďaka harmonizovanému súboru ukazovateľov a hodnotení dostupných pre všetky krajiny zapojené do GEM NES, ktorý umožňuje porovnávanie medzi krajinami resp. skupinami krajín z viacerých uhlov pohľadu, uplatníme pri hodnotení podmienok na podnikanie na Slovensku medzinárodné porovnanie. Zastávame názor, že práve takéto porovnanie prináša hodnotnejšie poznatky, než len izolovaný pohľad. Na analýzu stavu rámcových podmienok na podnikanie na Slovensku využijeme nasledovné porovnania:

- porovnanie s krajinami V4 ako relevantným regionálnym zoskupením krajín s podobnou pozíciou v rámci Európskeho priestoru,
- porovnanie s krajinami Európy zapojenými do NES,
- porovnanie s krajinami z rovnakej skupiny podľa klasifikácie Svetového ekonomického fóra (pri uplatnení členenia na tri skupiny), teda s krajinami, ktorých rozvoj je založený na efektívnosti, a
- porovnanie so Švajčiarskom ako krajinou, ktorá dosahuje najvyššie hodnotenie rámcových podmienok na podnikanie v Európe (a zároveň druhé najvyššie hodnotenie vo svete).

Poznatky získané pomocou uvedených porovnaní sú východiskom na identifikáciu jednak podmienok na podnikanie, v ktorých Slovensko dosahuje relatívne vysoké hodnotenie a teda ich možno považovať za podporujúce podnikateľskú aktivitu, ako aj podmienok na podnikanie s nižším dosiahnutým hodnotením, ktoré možno vnímať ako nedostatočnú podporu, prípadne až prekážku podnikania.

5.2.1 Slovensko a krajiny V4

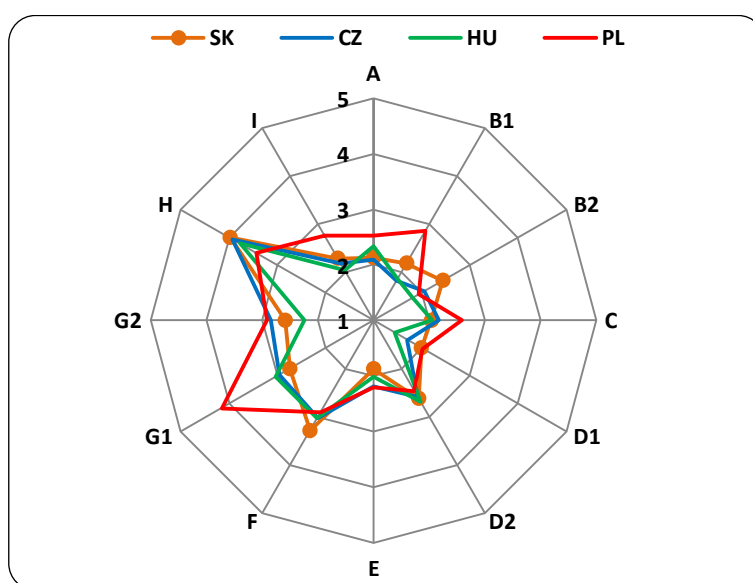
Porovnanie Slovenska s krajinami V4 má vysokú vypovedaciu schopnosť, keďže hodnotí stav podnikateľského prostredia v kontexte regiónu tvoreného krajinami s podobnou pozíciou v rámci európskeho priestoru, ale aj s podobnou východiskovou pozíciou v snahe o vytváranie prostredia na podnikanie. Poskytuje informácie o tom, ako sa jednotlivé krajiny vysporadúvajú s výzvou budovania podnikateľského prostredia, ako aj v ktorých oblastiach sa prejavujú ich špecifiká.

Tabuľka 5.5: Porovnanie kľúčových rámcových podmienok na podnikanie v krajinách V4 v roku 2011

	Kľúčové rámcové podmienky na podnikanie (škála 1 - najhoršie až 5 - najlepšie)	SK	CZ	HU	PL
A	Financovanie	2,13 (3.)	2,09	2,34	2,52
B1	Vládne politiky (konkrétne politiky, priority a podpora)	2,19 (2.)	1,83	1,86	2,86
B2	Vládne politiky (byrokracia, dane)	2,44 (1.)	2,06	1,82	1,94
C	Vládne programy	2,04 (4.)	2,18	2,05	2,58
D1	Vzdelanie (základné a stredné)	1,99 (2.)	1,70	1,44	2,02
D2	Vzdelanie (odborné, profesijné, vysokoškolské)	2,62 (2.)	2,59	2,69	2,46
E	Transfer V&V	1,87 (4.)	2,18	2,02	2,21
F	Prístup ku komerčnej infraštruktúre a infraštruktúre služieb	3,29 (1.)	3,02	3,03	2,90
G1	Dynamika trhu	2,74 (4.)	2,95	3,04	4,15
G2	Trhové obmedzenia	2,59 (3.)	2,84	2,24	2,91
H	Prístup k fyzickej infraštruktúre a službám	3,98 (1.)	3,93	3,77	3,44
I	Kultúrne a spoločenské normy	2,29 (2.)	2,18	2,05	2,77

Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Graf 5.1: Porovnanie kľúčových rámcových podmienok na podnikanie v krajinách V4 v roku 2011



Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Porovnanie kľúčových rámcových podmienok na podnikanie, ako možno vidieť z dát z tabuľky 5.5 aj grafu 5.1, naznačuje relatívnu vyrovnanosť podmienok na podnikanie, teda že nemožno hovoriť o výraznej dominancii niektorej krajiny V4 v porovnaní s ostatnými. Grafické znázornenie poukazuje na veľmi podobný „profil“ Slovenska, Česka a Maďarska, kým Poľsko sa vyznačuje výraznejším odklonením od tohto profilu, a to vo viacerých podmienkach. Slovensko v porovnaní s ostatnými krajinami V4 dosahuje **najvyššie hodnoty** vo „Vládnych politikách (byrokracia, dane)“, „Prístupe ku komerčnej infraštruktúre a infraštruktúre služieb“ a „Prístupe k fyzickej infraštruktúre a službám“. Naopak, **na poslednom mieste** sme v rámcových podmienkach „Vládne programy“, „Transfer vedy a výskumu“ a „Dynamika trhu“.

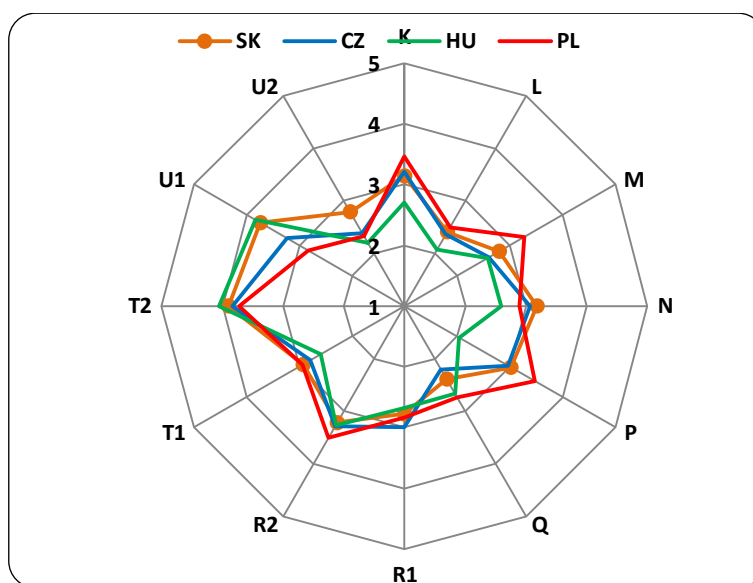
Tabuľka 5.6: Porovnanie ďalších podmienok na podnikanie v krajinách V4 v roku 2011

	Ďalšie podmienky na podnikanie (škála 1 - najhoršie až 5 - najlepšie)	SK	CZ	HU	PL
K	Vnímanie existencie podnikateľských príležitostí	3,14 (3.)	3,21	2,70	3,46
L	Schopnosti a znalosti na začatie podnikania	2,41 (2.)	2,36	2,07	2,50
M	Spoločenský imidž podnikateľov	2,80 (2.)	2,60	2,58	3,27
N	Situácia v právach duševného vlastníctva	3,18 (1.)	3,06	2,59	2,89
P	Podnikanie žien	3,02 (2.)	2,96	2,04	3,48
Q	Podpora vysoko rastového podnikania	2,39 (3.)	2,20	2,67	2,74
R1	Záujem podnikov o inovácie	2,78 (3.)	2,99	2,68	2,84
R2	Záujem spotrebiteľov o inovácie	3,22 (4.)	3,29	3,26	3,51
T1	Vnútroštruktúrna podpora podnikov k intrapodnikaniu	2,93 (2.)	2,79	2,60	2,94
T2	Prevaha rozhodovania zhora - nadol	3,90 (2.)	3,84	4,05	3,72
U1	Externé podmienky podporujúce intrapodnikanie	3,74 (2.)	3,24	3,84	2,84
U2	Interné podmienky podporujúce intrapodnikanie	2,79 (1.)	2,39	2,20	2,33

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Z porovnania ďalších podmienok na podnikanie, ako možno vidieť z dát z tabuľky 5.6 a grafu 5.2, rovnako ako v prípade kľúčových rámcových podmienok vyplýva relatívna vyrovnanosť krajín V4 bez jednoznačnej dominancie niektorej z nich. Za pozornosť však stojí pomerne veľký rozdiel v oblasti „Podnikanie žien“, ktorý je medzi najnižšie hodnoteným Maďarskom a najvyššie hodnoteným Poľskom takmer 1,5 bodu. Čo sa týka postavenia Slovenska v porovnaní s ostatnými krajinami V4, najvyššie hodnoty dosahujeme v „Situácii v právach duševného vlastníctva“ a „Interných podmienkach podporujúcich intrapodnikanie“. Na opačnom konci rebríčka, teda s najnižším hodnotením v rámci krajín V4, sa Slovensko nachádza v oblasti „Zájmu spotrebiteľov o inovácie“.

Graf 5.2: Porovnanie ďalších podmienok na podnikanie v krajinách V4 v roku 2011



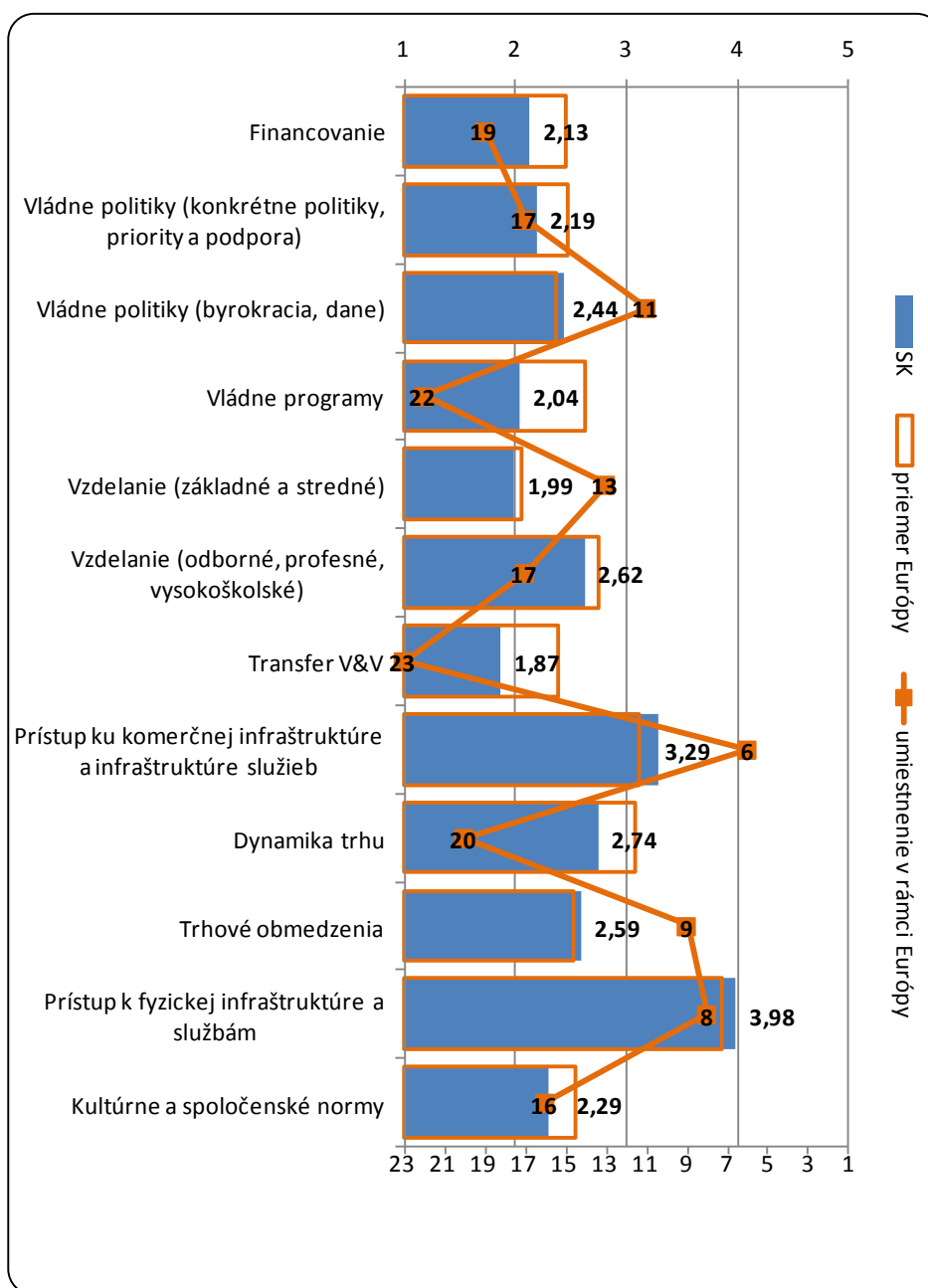
Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

5.2.2 Slovensko a krajiny Európy

Základ na porovnanie Slovenska a Európy tvorí 23 krajín Európy (vrátane Slovenska), ktoré boli v roku 2011 zapojené do expertného prieskumu NES v rámci projektu GEM. Porovnanie je znázornené s využitím grafického zobrazenia. Graf 5.3 zobrazuje porovnanie kľúčových rámcových podmienok na podnikanie, graf 5.4 porovnanie ďalších podmienok na podnikanie.

Ako z grafu 5.3 vyplýva, **najlepšie** umiestnenie dosahuje Slovensko medzi krajinami Európy pri hodnotení rámcových podmienok „Prístup ku komerčnej infraštruktúre a infraštruktúre služieb“ (6. miesto z 23), „Prístup k fyzickej infraštruktúre a službám“ (8. miesto) a „Trhové obmedzenia“ (9. miesto). Naopak, **najhoršie** umiestnenie dosahujeme pri hodnotení rámcových podmienok „Transfer vedy a výskumu“ (posledné 23. miesto), „Vládne programy“ (22. miesto) a „Dynamika trhu“ (20. miesto). Z hľadiska umiestnenia v rebríčku možno skonštatovať, že Slovensko sa nachádza v hornej polovici rebríčka v štyroch, kým v dolnej polovici rebríčka až v ôsmich prípadoch.

Graf 5.3: Porovnanie kľúčových rámcových podmienok na podnikanie Slovenska s krajinami Európy v roku 2011

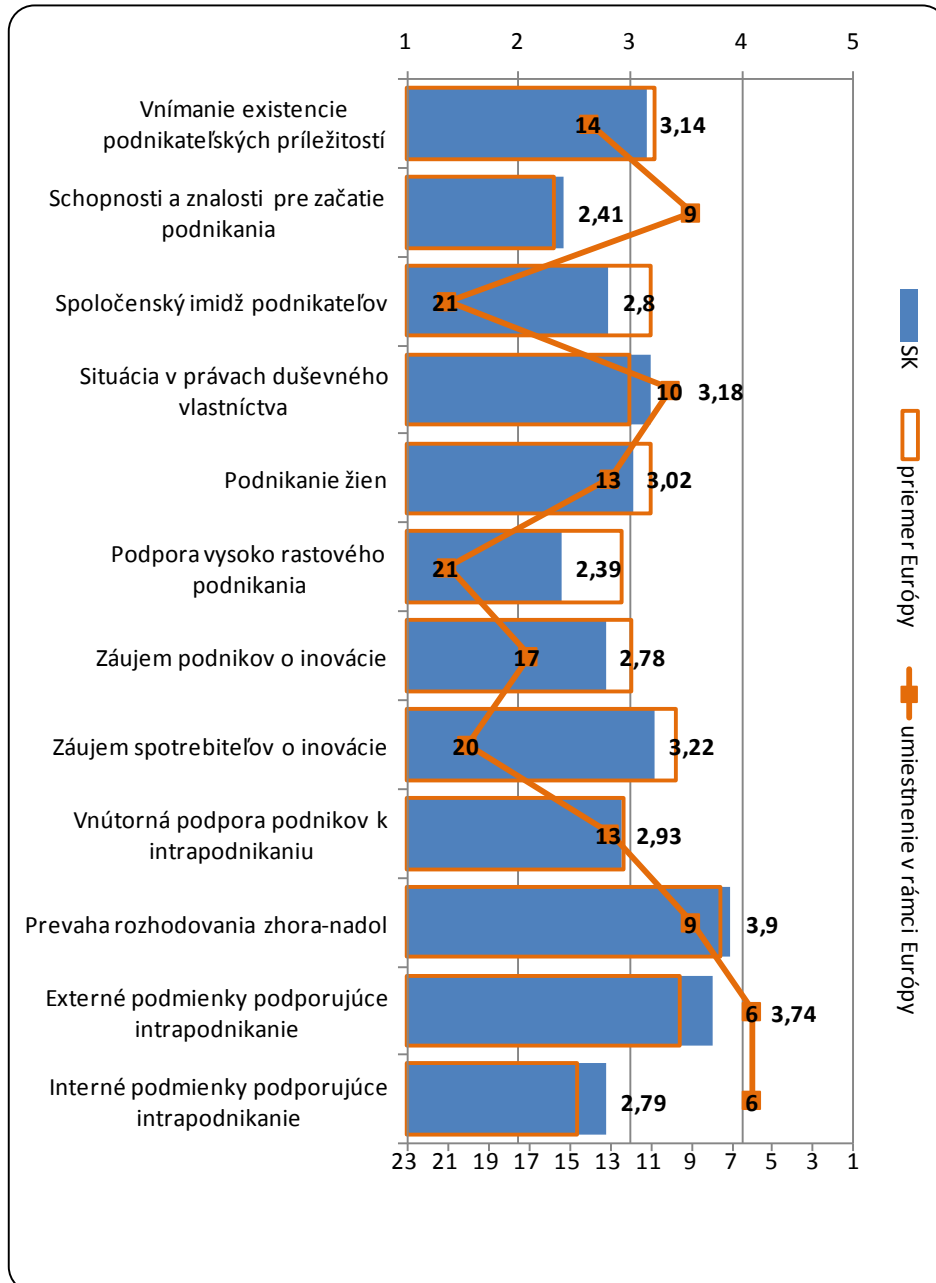


Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

V rámci hodnotenia ďalších podmienok na podnikanie (graf 5.4) dosahuje Slovensko **najlepšie** umiestnenie medzi krajinami Európy v „Externých podmienkach podporujúcich intrapodnikanie“ (6. miesto z 23), „Interných podmienkach podporujúcich intrapodnikanie“ (6. miesto) a „Schopnostiach a znalostiach na začatie podnikania“ (9. miesto). V prípade podmienky „Prevaha rozhodovania zhora - nadol“ je otázne, či je žiaduce dosahovanie vysokých hodnôt, z pohľadu rozvoja podnikania sa domnievame, že skôr nie. Naopak,

najhoršie umiestnenie dosahujeme pri hodnotení podmienok „Spoločenský imidž podnikateľov“ (21. miesto z 23), „Podpora vysoko rastového podnikania“ (21. miesto) a „Záujem spotrebiteľov o inovácie“ (20. miesto). Podobne, no o niečo miernejšie ako v prípade kľúčových rámcových podmienok, aj v prípade ďalších podmienok prevláda umiestnenie Slovenska v dolnej polovici rebríčka (v 7 prípadoch z 12).

Graf 5.4: Porovnanie Slovenska s krajinami Európy v rámci ďalších podmienok na podnikanie v roku 2011



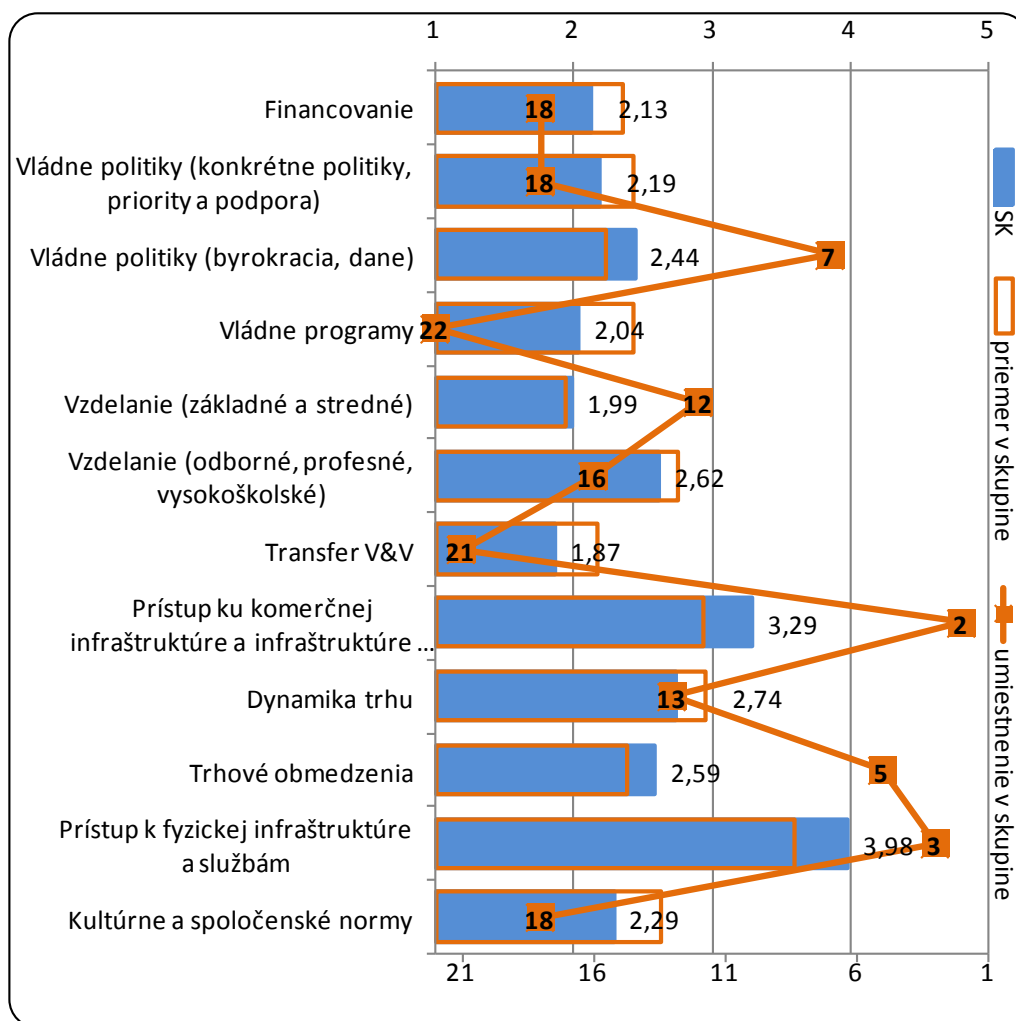
Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Porovnanie stavu rámcových podmienok na podnikanie na **Slovensku** z pohľadu GEM NES v porovnaní s **krajinami Európy** možno zhrnúť konštatovaním, že Slovensko sa nachádza momentálne medzi krajinami s **relatívne horším stavom podnikateľského prostredia**. Tento stav určite nepatrí medzi najhoršie, ako nasvedčujú aj viaceré pozitívne umiestnenia, no rozhodne ani medzi najlepšie. Toto porovnanie má vypovedaciu hodnotu najmä v tom, že poskytne poznatky o postavení Slovenska v kontexte krajín Európy, ale aj o tom, ktoré krajiny v hodnotení jednotlivých podmienok na podnikanie dosahujú vysoké hodnoty a môžu byť inšpiráciou v snahe o zlepšenie príslušných rámcových podmienok na podnikanie na Slovensku. Krajiny, ktoré v hodnotení jednotlivých podmienok na podnikanie dosahujú najlepšie výsledky sú uvedené v tabuľke 5.2 v úvode tejto kapitoly. Podrobnejšie sa stavom podmienok na podnikanie v krajinách s najvyšším hodnotením zaoberáme pri podrobnej analýze vybraných podmienok na podnikanie v časti 5.3 nižšie.

5.2.3 Slovensko a krajiny, ktorých rozvoj je založený na efektívnosti

Ako už bolo v tejto publikácii uvedené, Slovensko bolo v roku 2011 v rámci klasifikácie Svetového ekonomického fóra zaradené medzi krajiny, ktorých rozvoj je založený na efektívnosti. V tejto časti analyzujeme pozíciu Slovenska v rámci 22 krajín, ktoré patria do tejto skupiny, a zároveň boli zapojené v expertnom prieskume NES v rámci projektu GEM v roku 2011. Na grafe 5.5 je zobrazené porovnanie kľúčových rámcových podmienok na podnikanie, a na grafe 5.6 porovnanie ďalších podmienok na podnikanie.

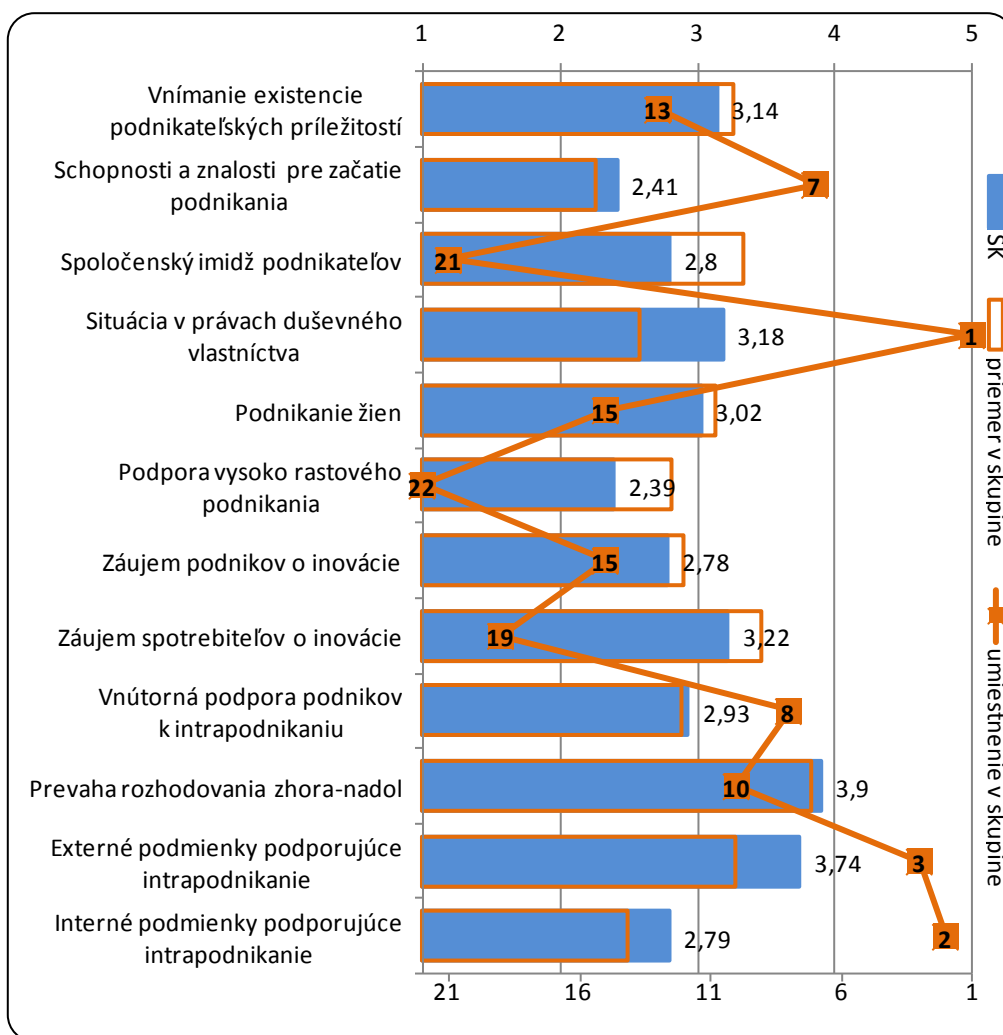
Graf 5.5: Porovnanie Slovenska s krajinami skupiny v rámci kľúčových rámcových podmienok na podnikanie v roku 2011



Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Z grafu 5.5 je zrejmé, že **najlepšie** umiestnenie v kontexte krajín patriacich do našej skupiny dosahuje Slovensko v „Prístupe ku komerčnej infraštruktúre a infraštruktúre služieb“ (2. miesto z 22), „Prístupe k fyzickej infraštruktúre a službám“ (3. miesto) a „Trhových obmedzeniach“ (5. miesto). Naopak, **najhoršie** umiestnenie dosahuje Slovensko pri hodnotení rámcových podmienok „Vládne programy“, kde sa umiestňuje na poslednom 22. mieste, a „Transfer vedy a výskumu“ (21. miesto). Z hľadiska celkového umiestnenia Slovenska je nelichotivá skutočnosť, že len pri štyroch kľúčových rámcových podmienkach na podnikanie (z celkovo dvanástich) sa Slovensko nachádza v hornej polovici rebríčka v rámci skupiny.

Graf 5.6: Porovnanie Slovenska s krajinami skupiny v rámci ďalších podmienok na podnikanie v roku 2011



Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Z grafu 5.6 vyplýva, že najlepšie umiestnenie medzi krajinami patriacimi do našej skupiny dosahuje Slovensko v „Situácii v právach duševného vlastníctva“ (1. miesto z 22), „Interných podmienkach podporujúcich intrapodnikanie“ (2. miesto) a „Externých podmienkach podporujúcich intrapodnikanie“ (3. miesto). Naopak, **najhoršie** umiestnenie dosahuje Slovensko pri hodnotení podmienok „Podpora vysoko rastového podnikania“ (posledné 22. miesto), „Spoločenský imidž podnikateľov“ (21. miesto) a „Záujem spotrebiteľov o inovácie“ (19. miesto). Z hľadiska celkového zhrnutia umiestnenia možno vidieť, že presne v polovici ďalších podmienok na podnikanie sa Slovensko nachádza v hornej časti rebríčka, a v polovici ďalších podmienok na podnikanie sa nachádza v jeho dolnej časti.

Vypovedacia hodnota porovnávania s krajinami v rámci rovnakej skupiny na základe klasifikácie Svetového ekonomického fóra spočíva predovšetkým v tom, že ide o krajiny s podobnými charakteristikami z hľadiska konkurencieschopnosti ekonomík ako takých. Takéto porovnanie tak môže priniesť cenné poznatky o stave podnikateľského prostredia v kontexte ekonomík s podobným stupňom rozvoja, a tým naznačiť naše možné rezervy, ako aj pozitívne skutočnosti.

5.2.4 Slovensko a Švajčiarsko

Vzhľadom na to, že Švajčiarsko dosahuje celkovo najvyššiu úroveň v rámci hodnotenia podmienok na podnikanie medzi európskymi krajinami (až v polovici podmienok dosahuje najvyššie hodnotenie, tak isto aj pri jednoduchom sčítaní hodnotení dosahuje najvyššie skóre spomedzi krajín Európy, a zároveň druhé najvyššie skóre, po Singapure, spomedzi všetkých zapojených krajín v GEM NES v roku 2011), považujeme za zaujímavé vziať ho za porovnávaciu základňu pre Slovensko.

Porovnanie je obsiahnuté v nasledujúcich tabuľkách a grafoch, pričom tabuľka 5.7 a graf 5.7 obsahujú porovnanie kľúčových rámcových podmienok na podnikanie, a v tabuľke 5.8 a na grafe 5.8 je zobrazené porovnanie ďalších podmienok na podnikanie.

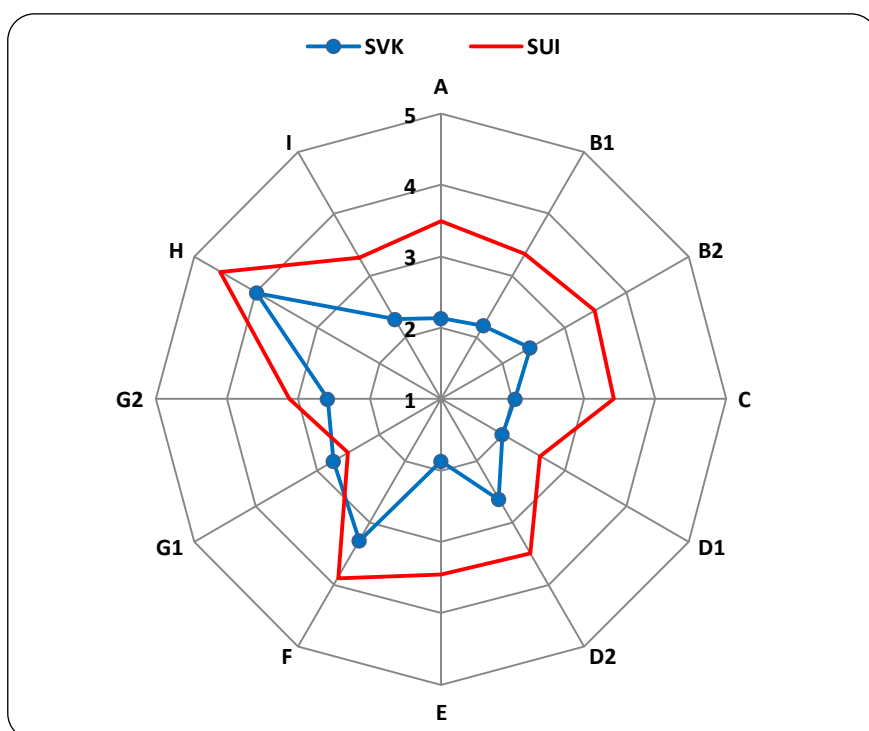
Tabuľka 5.7: Porovnanie Slovenska a Švajčiarska v rámci kľúčových rámcových podmienok na podnikanie v roku 2011

	Kľúčové rámcové podmienky na podnikanie (škála 1 - najhoršie až 5 - najlepšie)	SK	SUI	Rozdiel
A	Financovanie	2,13	3,50	-1,37
B1	Vládne politiky (konkrétne politiky, priority a podpora)	2,19	3,35	-1,16
B2	Vládne politiky (byrokracia, dane)	2,44	3,49	-1,05
C	Vládne programy	2,04	3,42	-1,38
D1	Vzdelanie (základné a stredné)	1,99	2,60	-0,61
D2	Vzdelanie (odborné, profesné, vysokoškolské)	2,62	3,50	-0,88
E	Transfer V&V	1,87	3,46	-1,59
F	Prístup ku komerčnej infraštruktúre a infraštruktúre služieb	3,29	3,89	-0,60
G1	Dynamika trhu	2,74	2,50	+0,24
G2	Trhové obmedzenia	2,59	3,12	-0,53
H	Prístup k fyzickej infraštruktúre a službám	3,98	4,57	-0,59
I	Kultúrne a spoločenské normy	2,29	3,29	-1,00

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Ako z porovnania uvedeného v tabuľke 5.7 ako aj v grafe 5.7 vyplýva, Slovensko za Švajčiarskom **zaostáva v jedenástich (z celkových dvanástich)** kľúčových rámcových podmienkach na podnikanie. Vzhľadom na päťstupňovú hodnotiacu škálu možno považovať rozdiely nad jeden bod za relatívne veľmi vysoké, čo je prípad šiestich podmienok. Najvýraznejšie rozdiely sú pritom v kľúčových rámcových podmienkach „Transfer vedy a výskumu“ (rozdiel -1,59), „Vládne programy“ (-1,38) a „Financovanie“ (-1,37). Naopak, Slovensko dosahuje vyššie hodnotenie v kľúčovej rámcovej podmienke „Dynamika trhu“ (+0,24).

Graf 5.7: Porovnanie Slovenska a Švajčiarska v rámci kľúčových rámcových podmienok na podnikanie v roku 2011



Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Graf 5.7 zobrazuje vyššie interpretované hodnotenia kľúčových rámcových podmienok na podnikanie na Slovensku a vo Švajčiarsku. Ako možno pozorovať z grafického zobrazenia profilu podnikateľského prostredia vytvoreného v grafe, rozdiel medzi stavom rámcových podmienok na podnikanie je zreteľný, Švajčiarsko dosahuje výrazne vyššie hodnotenie v takmer všetkých podmienkach.

Tabuľka 5.8: Porovnanie Slovenska a Švajčiarska v rámci ďalších podmienok na podnikanie v roku 2011

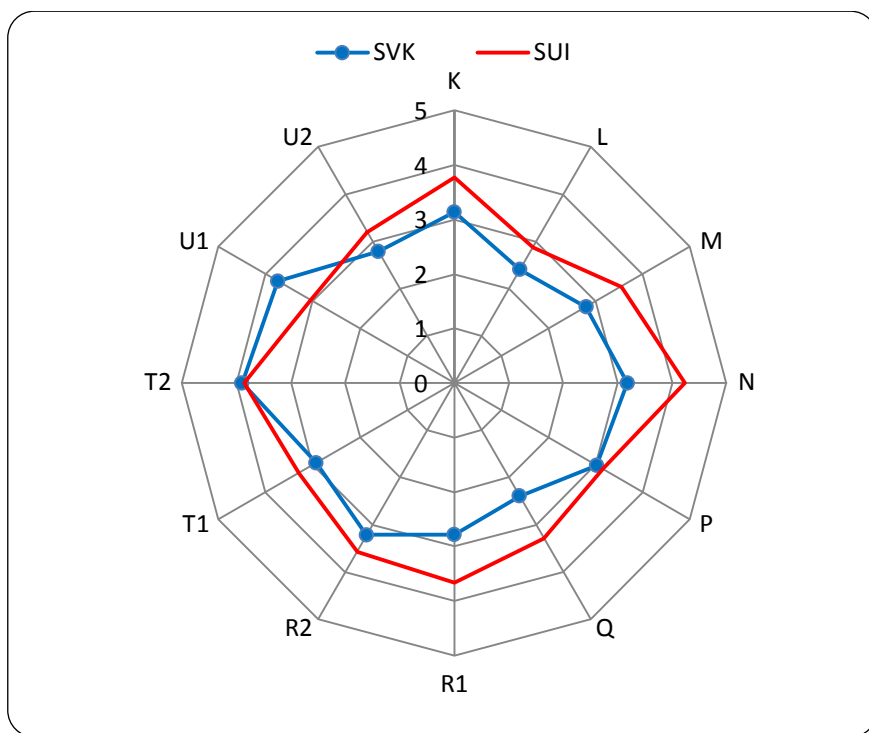
	Ďalšie podmienky na podnikanie (škála 1 - najhoršie až 5 - najlepšie)	SK	SUI	Rozdiel
K	Vnímanie existencie podnikateľských príležitostí	3,14	3,77	-0,63
L	Schopnosti a znalosti na začatie podnikania	2,41	2,88	-0,47
M	Spoločenský imidž podnikateľov	2,80	3,54	-0,74
N	Situácia v právach duševného vlastníctva	3,18	4,24	-1,06
P	Podnikanie žien	3,02	3,15	-0,13
Q	Podpora vysoko rastového podnikania	2,39	3,29	-0,90
R1	Záujem podnikov o inovácie	2,78	3,67	-0,89
R2	Záujem spotrebiteľov o inovácie	3,22	3,57	-0,35
T1	Vnútroštrná podpora podnikov k intrapodnikaniu	2,93	3,30	-0,37
T2	Prevaha rozhodovania zhora-nadol	3,90	3,85	0,05
U1	Externé podmienky podporujúce intrapodnikanie	3,74	3,05	0,69
U2	Interné podmienky podporujúce intrapodnikanie	2,79	3,19	-0,40

Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Ako vyplýva z porovnania ďalších podmienok na podnikanie uvedeného v tabuľke 5.8 ako aj v grafe 5.8 nižšie, aj v tomto hodnotení Slovensko za Švajčiarskom zaostáva, i keď rozdiely už nie sú až natoľko výrazné, ako v prípade kľúčových rámcových podmienok na podnikanie. **Najviac** Slovensko **zaostáva** v hodnotení podmienok „Situácia v právach duševného vlastníctva“ (rozdiel -1,06), „Podpora vysoko rastového podnikania“ (-0,90) a „Záujem podnikov o inovácie“ (-0,89). Naopak, Slovensko dosahuje vyššie hodnotenie v podmienke „Externé podmienky podporujúce intrapodnikanie“ (rozdiel +0,69) a mierne aj v podmienke „Prevaha rozhodovania zhora - nadol“ (+0,05). V tomto prípade však, ako bolo konštatované aj v predchádzajúcich častiach, nemožno jednoznačne hovoriť, či je vysoká hodnota žiaduca, skôr naopak.

Graf 5.8 zobrazuje vyššie interpretované hodnotenia ďalších podmienok na podnikanie na Slovensku a vo Švajčiarsku. Ako možno pozorovať z grafického zobrazenia profilu podnikateľského prostredia vytvoreného v grafe, rozdiel medzi stavom ďalších podmienok na podnikanie je jednoznačný, keď Švajčiarsko dosahuje vyššie hodnotenie v prevažnej väčšine podmienok. Rozdiely v tomto prípade sú o niečo menej výrazné ako v prípade kľúčových rámcových podmienok na podnikanie..

Graf 5.8: Porovnanie Slovenska a Švajčiarska v rámci ďalších podmienok na podnikanie v roku 2011



Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Z porovnania hodnotenia stavu kľúčových rámcových podmienok na podnikanie a ďalších podmienok na podnikanie možno jednoznačne konštatovať zaostávanie Slovenska v stave väčšiny týchto podmienok. Toto zaostávanie je prirodzené a pochopiteľné, a teda zámerom porovnania nie je negatívna kritika stavu podmienok na podnikanie na Slovensku v porovnaní s „nerovným súperom“, ale skôr naznačenie oblastí, v ktorých je zaostávanie najvýraznejšie, a kde je z tohto pohľadu potrebné vynaloženie najväčšieho úsilia na priblíženie sa k stavu vo vysoko pozitívne hodnotenom prostredí na podnikanie, akým je podnikateľské prostredie vo Švajčiarsku.

5.3 Zhrnutie medzinárodného porovnania podmienok na podnikanie na Slovensku

Súhrnné hodnotenie kľúčových rámcových podmienok na podnikanie je zobrazené v tabuľke 5.9, súhrnné hodnotenie ďalších podmienok na podnikanie je znázornené v tabuľke 5.10. Podmienky, ktoré dosahujú z pohľadu jednotlivých porovnaní (v častiach 5.2.1 až 5.2.4 vyššie) najlepšie a najhoršie hodnotenie sú označené zelenou resp. červenou farbou. Zhrnutím po riadkoch, ktoré predstavujú jednotlivé podmienky, tak možno vidieť hodnotenie danej podmienky vo viacerých uhloch pohľadu z hľadiska porovnania. Čím viac zelených resp. červených polí daný riadok obsahuje, tým pozitívnejšie resp. negatívnejšie sú jednotlivé podmienky v predmetných porovnaníach hodnotené.

Tabuľka 5.9: Súhrnné hodnotenie kľúčových rámcových podmienok na podnikanie v roku 2011

Kód	Podmienka	SK	EU		Skupina		V4	SUI
		Hodnotenie	Pozícia	Rozdiel oproti priemeru	Pozícia	Rozdiel oproti priemeru	Pozícia	Rozdiel
A	Financovanie	2,13	19.	-0,33	18.	-0,22	3.	-1,37
B1	Vládne politiky (konkrétne politiky, priority a podpora)	2,19	17.	-0,28	18.	-0,24	2.	-1,16
B2	Vládne politiky (byrokracia, dane)	2,44	11.	0,07	7.	0,21	1.	-1,05
C	Vládne programy	2,04	22.	-0,59	22.	-0,40	4.	-1,38
D1	Vzdelanie (základné a stredné)	1,99	13.	-0,06	12.	0,04	2.	-0,61
D2	Vzdelanie (odborné, profesijné, vysokoškolské)	2,62	17.	-0,12	16.	-0,13	2.	-0,88
E	Transfer V&V	1,87	23.	-0,51	21.	-0,31	4.	-1,59
F	Prístup ku komerčnej infraštruktúre a službám	3,29	6.	0,17	2.	0,36	1.	-0,60
G1	Dynamika trhu	2,74	20.	-0,33	13.	-0,22	4.	0,24
G2	Trhové obmedzenia	2,59	9.	0,06	5.	0,20	3.	-0,53
H	Prístup k fyzickej infraštruktúre a službám	3,98	8.	0,13	3.	0,38	1.	-0,59
I	Kultúrne a spoločenské normy	2,29	16.	-0,25	18.	-0,33	2.	-1,00

Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Ako je z tabuľky 5.9 zrejmé, z pohľadu súhrnného hodnotenia vychádzajúceho zo všetkých štyroch porovnaní má Slovensko **najlepší** stav v kľúčových rámcových podmienkach na podnikanie v „Prístupe ku komerčnej infraštruktúre a službám“ a „Prístupe k fyzickej infraštruktúre a službám“. Naopak, **najhorší** stav vykazujú „Vládne programy“ a „Transfer vedy a výskumu“. Pri pohľade na farebné označenia pri jednotlivých podmienkach (najlepšie resp. najhoršie hodnotenia v danom porovnaní označené zelenou resp. červenou farbou) možno vidieť, že uvedené zistenia o stave kľúčových rámcových podmienok na podnikanie z hľadiska uplatnených porovnaní sú jednoznačné.

Tabuľka 5.10: Súhrnné hodnotenie ďalších podmienok na podnikanie v roku 2011

Kód	Podmienka	SK	EU		Skupina		V4	SUI
		Hodnotenie	Pozícia	Rozdiel oproti priemeru	Pozícia	Rozdiel oproti priemeru	Pozícia	Rozdiel
K	Vnímanie existencie podnikateľských príležitostí	3,14	14.	-0,07	13.	-0,12	3.	-0,63
L	Schopnosti a znalosti na začatie podnikania	2,41	9.	0,10	7.	0,15	2.	-0,47
M	Spoločenský imidž podnikateľov	2,8	21.	-0,39	21.	-0,54	2.	-0,74
N	Situácia v právach duševného vlastníctva	3,18	10.	0,19	1.	0,60	1.	-1,06
P	Podnikanie žien	3,02	13.	-0,17	15.	-0,11	2.	-0,13
Q	Podpora vysoko rastového podnikania	2,39	21.	-0,53	22.	-0,41	3.	-0,9
R1	Záujem podnikov o inovácie	2,78	17.	-0,22	15.	-0,11	3.	-0,89
R2	Záujem spotrebiteľov o inovácie	3,22	20.	-0,19	19.	-0,24	4.	-0,35
T1	Vnútroštruktúrna podpora podnikov intrapodnikaniu	2,93	13.	-0,01	8.	0,05	2.	-0,37
T2	Prevaha rozhodovania zhora - nadol	3,9	9.	0,09	10.	0,07	2.	0,05
U1	Externé podmienky podporujúce intrapodnikanie	3,74	6.	0,3	3.	0,46	2.	0,69
U2	Interné podmienky podporujúce intrapodnikanie	2,79	6.	0,26	2.	0,31	1.	-0,4

Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Podľa výsledkov obsiahnutých v tabuľke 5.10, **najlepší** stav na Slovensku v rámci ďalších podmienok na podnikanie je v „Externých podmienkach podporujúcich intrapodnikanie“ a v „Interných podmienkach podporujúcich intrapodnikanie“. Znamená to, že z pohľadu expertov sú na Slovensku priaznivé podmienky podporujúce podnikateľskú aktivitu zamestnancov. Bližšie sa problematike podnikateľskej aktivity zamestnancov venujeme v časti 1.4.4. Naopak, **najhorší** stav v rámci ďalších podmienok na podnikanie je v „Podpore vysoko rastového podnikania“ a „Spoločenskom imidži podnikateľov“. Pohľad na farebné označenia pri jednotlivých podmienkach (znázorňujúce najlepšie resp. najhoršie hodnotenia v danom porovnaní) naznačuje, že uvedené zistenia sú stále pomerne jednoznačné z hľadiska všetkých uplatnených porovnaní, i keď jednoznačnosť je v tomto prípade o niečo menšia ako v prípade kľúčových rámcových podmienok na podnikanie.

5.4 Podrobná analýza vybraných podmienok na podnikanie

Ako zo súhrnného hodnotenia uvedeného v predchádzajúcej časti vyplynulo, spomedzi kľúčových rámcových podmienok na podnikanie Slovensko **najviac zaostáva** vo „Vládnych programoch“ a „Transfere vedy a výskumu“. Preto sa v tejto časti budeme podrobnejšie zaoberať práve týmito oblasťami.

Ako však tiež bolo v tejto publikácii spomenuté (v časti 1.3) silnou stránkou NES je, že venuje pozornosť poznaniu stavu širokého spektra podmienok ovplyvňujúcich podnikateľskú aktivitu a pôsobenie podnikateľov. Vzhľadom na to, že prieskum NES zahŕňa aj ďalšie aspekty kvalitatívnej povahy (napríklad z oblasti spoločenských postojov, kultúrnych špecifik a pod.) s rovnako dôležitým vplyvom na formovanie podnikateľského prostredia. Práve z tohto dôvodu sa budeme podrobnejšie zaoberať aj „Spoločenským imidžom podnikateľov“, ktorý z porovnávaní vyšiel na Slovensku ako veľmi negatívne hodnotený. S touto podmienkou na podnikanie tiež bezprostredne súvisí potenciál podnikania hodnotený na základe individuálnych aj spoločenských postojov k podnikaniu (bližšie viď časť 2.1).

5.4.1 Vládne programy

Hodnotenie „Vládnych programov“, ktoré sú jednou z kľúčových rámcových podmienok na podnikanie je obsiahnuté v tabuľkách 5.11 a 5.12.

Slovensko sa v hodnotení tejto kľúčovej rámcovej podmienky na podnikanie nachádza na predposlednom mieste medzi krajinami Európy a na poslednom mieste v skupine krajín,

ktorých rozvoj je založený na efektívnosti, pričom na úrovni oboch porovnaní výrazne zaostávame aj za priemerným hodnotením. Rovnako Slovensko dosahuje aj najnižšie hodnotenie medzi krajinami V4 (i keď len veľmi tesne zaostáva za Maďarskom). Spomedzi krajín Európy dosahuje najlepšie hodnotenie Nemecko.

Tabuľka 5.11: Hodnotenie „Vládnych programov“ na Slovensku v roku 2011 v medzinárodnom porovnaní

Podmienka	Vládne programy
Hodnotenie	2,04
Poradie v SR medzi podmienkami (z 24)	22.
Priemer v Európe	2,63
Umiestnenie v Európe (23 krajín)	22.
Priemer v skupine	2,44
Umiestnenie v skupine (22 krajín)	22.

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 5.12: Hodnotenie „Vládnych programov“ v kontexte V4 a Európy v roku 2011

Najlepší v Európe:	Hodnotenie:	Krajiny V4	Hodnotenie	Umiestnenie
Nemecko	3,63	Slovensko	2,04	4.
		Česko	2,18	2.
		Poľsko	2,58	1.
		Maďarsko	2,05	3.

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Na základe uvedených porovnaní možno konštatovať, že stav vládnych programov na podporu nových a rastúcich firiem nepredstavuje dostatočnú podporu podnikateľskej aktivity. Ide teda o podmienku, ktorá v zlepšovaní podnikateľského prostredia v porovnaní s inými krajinami nedosahuje svoj potenciál, čím predstavuje oblasť so značnými možnosťami i potrebami na zdokonalenie.

Tabuľky 5.13 a 5.14 ponúkajú pohľad na jednotlivé dimenzie, z ktorých pozostáva hodnotenie kľúčovej rámcovej podmienky na podnikanie „Vládne programy“, ako aj na individuálne hodnotenia týchto dimenzií a ich porovnanie v rámci Európy a skupiny krajín, ktorých rozvoj je založený na efektívnosti.

Ako možno z tabuliek vidieť, najvyššie hodnotenie v rámci „Vládnych programov“ dosahuje dimenzia „Kompetentnosť a efektívnosť ľudí vo vládnych agentúrach“, ktorá zároveň dosahuje najlepšie umiestnenie spomedzi dimenzií medzi krajinami Európy (13. miesto) a druhé najlepšie umiestnenie (12. miesto) medzi krajinami skupiny. I keď je hodnotenie tejto dimenzie relatívne vzdialené pozitívnemu vnímaniu (o ktorom možno

hovorí nad hodnotou 3), pri pohľade na priemerné hodnotenia v krajinách Európy aj skupiny zistujeme, že Slovensko za nimi zaostáva len minimálne (o 0,13 resp. 0,02 bodu).

Tabuľka 5.13: Hodnotenie jednotlivých dimenzií „Vládnych programov“ na Slovensku v roku 2011

Kód	Dimenzia	Hodnotenie
C01	Dostupnosť asistencie pre nové a rastúce firmy cez jednu agentúru	2,09
C02	Podpora novým a rastúcim firmám pomocou vedeckých parkov a podnikateľských inkubátorov	2,41
C03	Dostatok vládnych programov pre nové a rastúce firmy	2,21
C04	Kompetentnosť a efektívnosť ľudí vo vládnych agentúrach	2,48
C05	Dostupnosť pomoci vládneho programu pre nové a rastúce firmy	1,94
C06	Efektívnosť programov na podporu nových a rastúcich firiem	1,88

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 5.14: Hodnotenie jednotlivých dimenzií „Vládnych programov“ na Slovensku v roku 2011 v medzinárodnom porovnaní

Dimenzia	Hodnotenie	Poradie v SR medzi dimenziami Vládnych programov	Priemer v Európe	Umiestnenie v Európe (23 krajín)	Priemer v skupine	Umiestnenie v skupine (22 krajín)
C01	2,09	4.	2,36	16.	2,15	12.
C02	2,41	2.	3,15	19.	2,86	18.
C03	2,21	3.	2,84	19.	2,60	20.
C04	2,48	1.	2,61	13.	2,50	13.
C05	1,94	5.	2,38	18.	2,23	19.
C06	1,88	6.	2,46	22.	2,39	22.

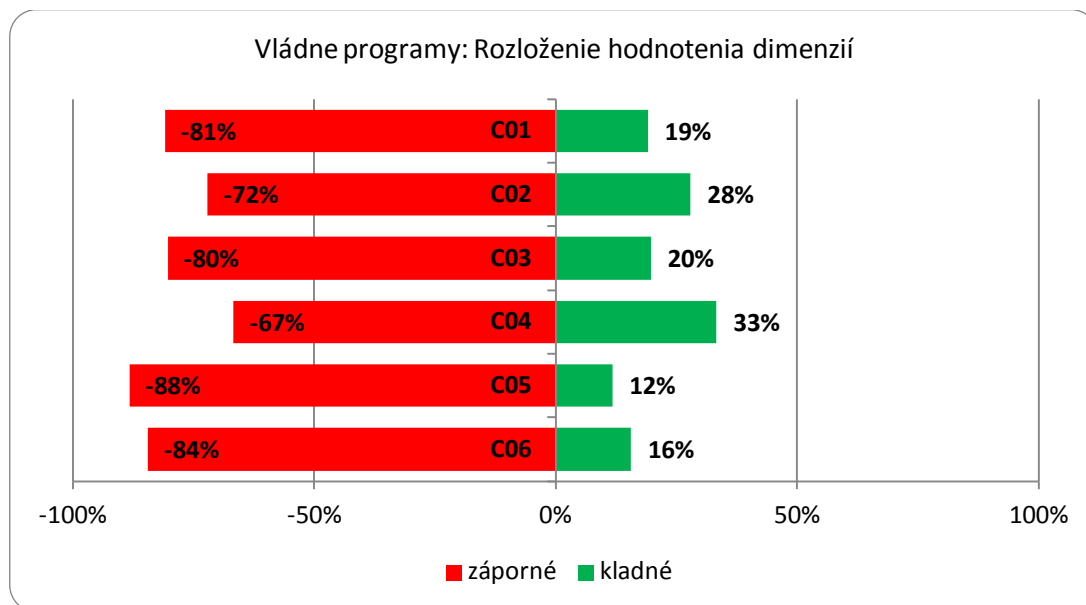
Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Druhé najvyššie hodnotenie dosahuje dimenzia „Podpora novým a rastúcim firmám pomocou vedeckých parkov a podnikateľských inkubátorov“. Pri pohľade na jej porovnanie v kontexte Európy a skupiny, kde dosahuje 19. resp. 18. miesto, a kde výrazne zaostáva za priemerným hodnotením (o 0,74 resp. 0,45 bodu), však možno konštatovať, že i keď prvotný pohľad na postavenie medzi dimenziami na Slovensku naznačuje pomerne pozitívny stav, v skutočnosti v kontexte krajín Európy aj skupiny Slovensko v tejto dimenzii výrazne zaostáva.

Na opačnom konci rebríčka hodnotenia dimenzií kľúčovej rámcovej podmienky na podnikanie „Vládne programy“ sa nachádza dimenzia „Efektívnosť programov na podporu nových a rastúcich firiem“. Z pohľadu umiestnenia sa v rámci Európy nachádza na predposlednom (22.), a v rámci skupiny na poslednom (22.) mieste. Zároveň výrazne zaostáva

aj za priemernými hodnoteniami, v rámci Európy o 0,58 bodu (čo je však až tretí najväčší rozdiel) a v rámci skupiny o 0,51 (čo je rozdiel najväčší). Z tabuľky 5.4 uvedenej v časti 5.2.1 vyššie tiež možno vidieť, že ide o celkovo štvrtú najnižšiu hodnotenú dimenziu na Slovensku. Možno teda konštatovať, že z pohľadu expertov existujú **na Slovensku významné nedostatky v efektívnosti vládnych programov na podporu podnikania**, a že práve efektívnosť je dôležitým atribútom, na ktorý je potrebné zamerať pozornosť v snahe o zvýšenie prínosu vládnych programov k vytváraniu priaznivých podmienok na podnikanie.

Graf 5.9 Rozloženie hodnotenia dimenzií „Vládnych programov“ na Slovensku v roku 2011



Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Graf 5.9 zobrazuje rozloženie hodnotenia jednotlivých dimenzií podmienky „Vládne programy“ respondentmi, pričom vyhodnocuje podiel kladných a záporných hodnocení. Pridaná hodnota tohto zobrazenia „profilu“ hodnotenia jednotlivých dimenzií spočíva v znázornení pomeru kladného a záporného hodnotenia, ktorý odzrkadľuje sentiment expertov vo vnímaní daných dimenzií.

Ako možno z grafu vidieť, **najlepšie** sú spomedzi dimenzií hodnotené „Kompetentnosť a efektívnosť ľudí vo vládnych agentúrach“ (33% kladných hodnocení) a „Podpora novým a rastúcim firmám pomocou vedeckých parkov a podnikateľských inkubátorov“ (28% kladných hodnocení). Naopak, **najnižšie** sú hodnotené dimenzie „Dostupnosť pomoci vládneho programu pre nové a rastúce firmy“ (len 12% kladných, teda až 88% záporných hodnocení) a „Efektívnosť programov na podporu nových a rastúcich

firiem“ (len 16% kladných, teda až 84% záporných hodnotení). Uvedené zistenia prirodzene korešponujú s poznatkami uvedenými vyššie.

Krajinou, ktorá vykazuje najvyššie hodnotenie kľúčovej rámcovej podmienky na podnikanie „Vládne programy“ spomedzi hodnotených krajín Európy je Nemecko (hodnotenie 3,63). Znamená to teda, že práve v Nemecku sú podľa vnímania expertov vládne programy zamerané na podporu nových a rastúcich firiem podmienkou, ktorá pozitívne vplýva na vytváranie priaznivého podnikateľského prostredia. Vzhľadom na to uvádzame v ďalšej časti stručný prehľad vládnych programov Nemecka, pomocou ktorých vláda podporuje rôzne aspekty podnikania.

Programy sú vytvárané v siedmych oblastiach, identifikovaných spolkovým ministerstvom hospodárstva v rámci iniciatívy „Stavanie na MSP: Väčšia zodpovednosť - väčšia sloboda“, ktoré sú považované za kľúčové pre úspech malých a stredných podnikov v konkurenčnom prostredí. Ide o nasledovné oblasti:⁸⁷

- Inovácie: príkladom je centrálny inovačný program pre MSP (ZIM) podporujúci investície do výskumu a rozvoja v MSP.
- Zručnosti a schopnosti: ide napríklad o aktivity zamerané na lepšie využitie potenciálu domácej pracovnej sily, návrat kvalifikovanej pracovnej sily, ako aj prilákanie odborníkov zo zahraničia.
- Podnikanie a start-upy: napríklad iniciatíva Grunderland Deutschland (Nemecko - krajina podnikateľov) zameraná na podporu vnímania podnikania (samozamestnania) ako príležitosti.
- Trhové príležitosti v zahraničí a internacionalizácia: napríklad programy na podporu exportu a investícií v zahraničí zamerané na podporu internacionalizácie aj MSP.
- Financovanie: napríklad financovanie prostredníctvom programov európskeho rozvojového programu (ERP) alebo vládnej rozvojovej banky (KfW) s podporou zamerania na start-upy a rozvoj MSP.
- Suroviny, energie a materiálová efektívnosť: napríklad podpora prostredníctvom informačných služieb a stimulov na zvyšovanie energetickej a materiálovej hospodárnosti.

⁸⁷ Building on SMEs, s. 3

- Redukovanie byrokracie: deklarované zníženie pravidiel, štandardov a regulácií na úroveň nevyhnutnej kontroly, ako aj zníženie zaťaženia MSP.

Za zmienku tiež stoja program podpory podnikania žien koordinovaný národnou agentúrou pre start-up podnikanie žien a jeho podporu (bundesweite gruenderinnenagentur - bga),⁸⁸ ako aj program EXIST zameraný na zlepšovanie podnikateľskej klímy na univerzitách a vo výskumných inštitúciách, ako aj zvyšovanie počtu start-up podnikov založených na technológiách a znalostiach.⁸⁹

5.4.2 Transfer vedy a výskumu

Hodnotenie „Transferu vedy a výskumu“, ktorý je ďalšou z kľúčových rámcových podmienok na podnikanie je obsiahnuté v nasledovných tabuľkách.

Tabuľka 5.15: Hodnotenie „Transferu vedy a výskumu“ na Slovensku v medzinárodnom porovnaní v roku 2011

Podmienka	Transfer vedy a výskumu
Hodnotenie	1,87
Poradie v SR medzi podmienkami (z 24)	24.
Priemer v Európe	2,38
Umiestnenie v Európe (23 krajín)	23.
Priemer v skupine	2,18
Umiestnenie v skupine (22 krajín)	21.

Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Tabuľka 5.16: Hodnotenie „Transferu vedy a výskumu“ v kontexte V4 a Európy v roku 2011

Najlepší v Európe:	Hodnotenie	Krajiny V4:	Hodnotenie	Umiestnenie
Švajčiarsko	3,46	Slovensko	1,87	4.
		Česko	2,18	2.
		Poľsko	2,21	1.
		Maďarsko	2,02	3.

Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Slovensko sa v hodnotení kľúčovej rámcovej podmienky na podnikanie „Transfer vedy a výskumu“ nachádza **na poslednom mieste** medzi krajinami Európy a **na predposlednom mieste** medzi krajinami, ktorých rozvoj je založený na efektívnosti. V oboch prípadoch zároveň výrazne (i keď o niečo menej ako v prípade hodnotenia vládnych

⁸⁸ http://www.existenzgruenderinnen.de/EN/Home/home_node.html

⁸⁹ http://www.exist.de/englische_version/index.php

programov) zaostáva za priemerným hodnotením. **Najnižšie hodnotenie** dosahuje Slovensko aj medzi **krajinami V4**. „Transfer vedy a výskumu“ je celkovo najhoršie hodnotenou podmienkou na Slovensku. Spomedzi krajín Európy dosahuje v hodnotení tejto kľúčovej rámcovej podmienky na podnikanie najlepšie hodnotenie Švajčiarsko.

Na základe uvedených porovnaní možno konštatovať, že stav problematiky transferu vedy a výskumu do nových a rastúcich firiem nemožno považovať za podmienku dostatočne podporujúcu podnikateľskú aktivitu. Ide teda, rovnako ako v prípade vládnych programov, o podmienku, ktorá v zlepšovaní podnikateľského prostredia v porovnaní s inými krajinami nedosahuje svoj potenciál a najvýraznejšie zaostáva. Na základe uvedeného možno túto podmienku považovať za problematickú oblasť, ktorá sa vyznačuje značnými možnosťami ako aj potrebami na zdokonalenie.

Tabuľka 5.17: Hodnotenie jednotlivých dimenzií „Transferu vedy a výskumu“ na Slovensku v roku 2011

kód	Dimenzia	Hodnotenie
E01	Efektívny transfer VaV z univerzít a verejných výskumných centier	2,00
E02	Rovnaká dostupnosť pre nové aj etablované firmy	2,03
E03	Dostupnosť najnovších technológií pre nové firmy	2,14
E04	Dotácie na získanie nových technológií	1,69
E05	Podpora nových technológií na svetovej úrovni	1,88
E06	Podpora výskumníkom na komercializáciu nápadov pomocou nových firiem	2,12

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 5.18: Hodnotenie jednotlivých dimenzií „Transferu vedy a výskumu“ na Slovensku v roku 2011 v medzinárodnom porovnaní

Dimenzia	Hodnotenie	Poradie medzi dimenziami v SR	Priemer v Európe	Umiestnenie v Európe (23 krajín)	Priemer v skupine	Umiestnenie v skupine (22 krajín)
E01	2,00	4.	2,30	16.	2,14	15.
E02	2,03	3.	2,21	15.	2,13	15.
E03	2,14	1.	2,12	10.	1,95	2.
E04	1,69	6.	2,40	21.	2,22	21.
E05	1,88	5.	2,83	22.	2,58	22.
E06	2,12	2.	2,47	14.	2,16	12.

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Vyššie uvedené tabuľky 5.17 a 5.18 uvádzajú hodnoty jednotlivých dimenzií, ktoré vstupujú do hodnotenia kľúčovej rámcovej podmienky na podnikanie „Transfer vedy

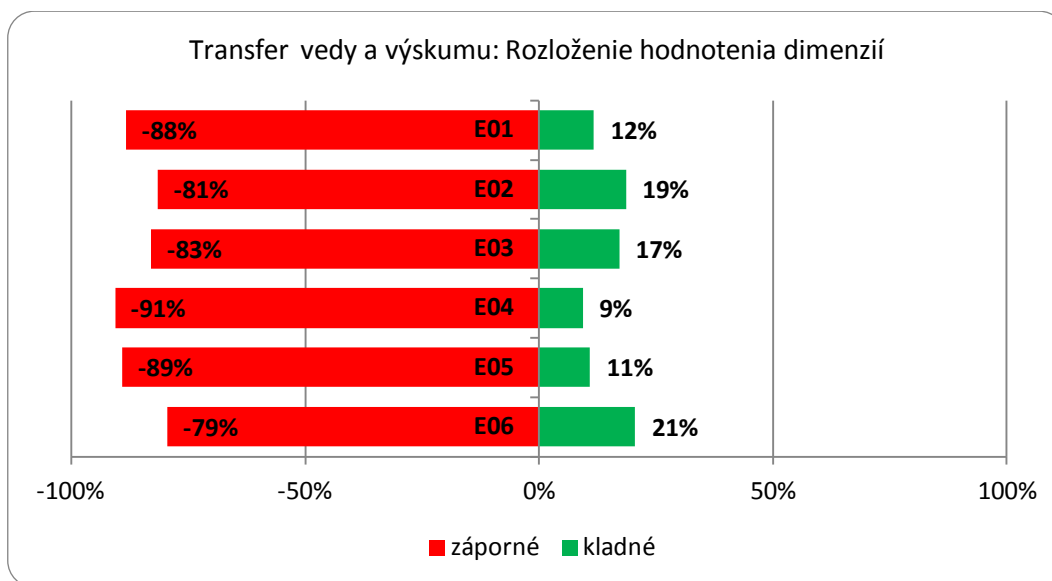
a výskumu“, ako ich pozíciu v rámci hodnotenia na Slovensku, ako aj v rámci Európy a skupiny krajín, ktorých rozvoj je založený na efektívnosti.

Ako z tabuliek vyplýva, **najvyššie** hodnotenie spomedzi jednotlivých dimenzií dosahuje dimenzia „Dostupnosť najnovších technológií pre nové firmy“, ktorá hovorí o tom, či si nové a rastúce firmy môžu najnovšie technológie dovoliť. Napriek tomu, že hodnotenie (2,14) má pomerne ďaleko od pozitívneho vnímania (o ktorom možno hovoriť nad hodnotou 3), v rámci porovnania možno pozitívne hodnotiť prekročenie priemerných hodnotení v oboch prípadoch, 10. miesto medzi krajinami Európy, no najmä 2. miesto v skupine krajín, do ktorej sme podľa klasifikácie zaradení. Aj keď pomerne nízke hodnotenie nasvedčuje, že je v tejto oblasti značný priestor na zlepšenie, dostupnosť najnovších technológií pre nové firmy možno považovať za podmienku relatívne naklonenú podpore podnikateľskej aktivity, najmä vo vzťahu k porovnaniu s ostatnými krajinami. Toto zistenie zodpovedá aj poznatkom získaným z prieskumu dospelaj populácie vo vzťahu k novým technológiám a ich využívaniu v podnikaní (časť 4.2).

Naopak, jednoznačne **najhoršie** hodnotenie spomedzi jednotlivých dimenzií vykazuje dimenzia „Dotácie na získanie nových technológií“. V porovnaní s krajinami Európy a skupiny sa Slovensko v oboch prípadoch v jej hodnotení nachádza na 21. mieste, pričom tiež v oboch prípadoch výrazne zaostáva za priemerným hodnotením (o 0,71 resp. 0,53 bodu). Z tabuľky 5.4 tiež vyplýva, že ide o celkovo najnižšie hodnotenú dimenziu na Slovensku. V prípade dotácií na získanie nových technológií tak možno jednoznačne hovoriť o dimenzii, ktorá nedostatočne podporuje podnikateľskú aktivitu.

Druhou najhoršie hodnotenou je dimenzia „Podpora nových technológií na svetovej úrovni“, ktorá hovorí o efektívite podpory vedecko-technologickej základne na vytváranie venture podnikov založených na novej technológii na svetovej úrovni v aspoň jednej technologickej oblasti. V jej hodnotení sa Slovensko nachádza na 22. mieste tak medzi krajinami Európy ako aj v rámci skupiny, pričom výrazne zaostáva aj za priemerným hodnotením (o 0,95 resp. 0,70 bodu), dokonca výraznejšie než v prípade najhoršie hodnotenej dimenzie. Navyše, z tabuľky 5.4 možno ďalej vidieť, že ide o celkovo piatu najnižšie hodnotenú dimenziu na Slovensku. Z uvedeného je zrejmé, že Slovensko značne zaostáva v podpore nových technológií na svetovej úrovni, a teda ide o jednu z oblastí, ktorá si vyžaduje pozornosť jednak na zlepšenie transferu vedy a výskumu do podnikania, ale následne aj na zlepšenie podnikateľského prostredia vo všeobecnosti.

Graf 5.10: Rozloženie hodnotenia dimenzií „Transferu vedy a výskumu“ na Slovensku v roku 2011



Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Graf 5.10 zobrazuje rozloženie hodnotenia jednotlivých dimenzií podmienky „Transfer vedy a výskumu“ z hľadiska podielu kladných a záporných hodnotení. Rozloženie hodnotenia prirodzene korešponduje s poznatkami uvedenými vyššie (i keď v tomto prípade možno vidieť menšie rozdiely oproti poradiu z hľadiska priemerného hodnotenia), avšak navyše vizuálne zobrazuje sentiment expertov vo vnímaní daných dimenzií.

Ako z grafu vyplýva, najlepšie je hodnotená „Podpora výskumníkom na komercializáciu nápadov pomocou nových firiem“ (21% kladných hodnotení), ktorá hovorí o dostupnosti podpory pre inžinierov a vedcov na komercializáciu ich nápadov prostredníctvom nových a rastúcich firiem. Naopak, najnižšie je hodnotená dimenzia „Dotácie na získanie nových technológií“ (len 9% kladných hodnotení, teda až 91% záporných hodnotení), čo zodpovedá aj skutočnosti, že ide o celkovo najnižšie hodnotenú spomedzi všetkých dimenzií na Slovensku.

Najvyššie hodnotenie „Transferu vedy a výskumu“ dosahuje Švajčiarsko. Toto hodnotenie je napríklad aj v súlade so zisteniami iniciatívy Innovation Union Scoreboard, nástroja poskytujúceho komparatívne hodnotenie inovačnej výkonnosti členských krajín Európskej únie a ďalších vybraných krajín, vrátane Švajčiarska. Hodnotenie inovačnej výkonnosti pozostáva z 25 ukazovateľov zoradených do 8 inovačných dimenzií a troch hlavných skupín. Tieto ukazovatele komplexne zachytávajú výkonnosť národných výskumných a inovačných systémov. Podľa výsledkov je Švajčiarsko považované za

inovačného lídra (člen skupiny krajín s najvyšším hodnotením), pričom v inovačnej výkonnosti, ale aj v jej raste prekonáva všetky krajiny EÚ.⁹⁰ Vysoké hodnotenie „Transferu vedy a výskumu“ tiež zodpovedá aj zisteniam GCR (WEF), kde je Švajčiarsko lídrom svetového rebríčka konkurencieschopnosti, pričom najvýraznejšie silné stránky sa vzťahujú okrem iného aj na inovácie a technologickú pripravenosť.⁹¹

5.4.3 Spoločenský imidž podnikateľov

Hodnotenie „Spoločenského imidžu podnikateľov“, ktorý je jednou z ďalších podmienok na podnikanie je obsiahnuté v nasledovných tabuľkách.

Tabuľka 5.19: Hodnotenie „Spoločenského imidžu podnikateľov“ na Slovensku v medzinárodnom porovnaní v roku 2011

Podmienka	Spoločenský imidž podnikateľov
Hodnotenie	2,8
Poradie v SR medzi podmienkami (z 24)	10.
Priemer v Európe	3,19
Umiestnenie v Európe (23 krajín)	21.
Priemer v skupine	3,34
Umiestnenie v skupine (22 krajín)	21.

Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Tabuľka 5.20: Hodnotenie „Transferu vedy a výskumu“ v kontexte V4 a Európy v roku 2011

Najlepší v Európe:	Hodnotenie	Krajiny V4:	Hodnotenie	Umiestnenie
Turecko	3,90	Slovensko	2,80	2.
		Česko	2,60	3.
		Poľsko	2,58	4.
		Maďarsko	3,27	1.

Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Slovensko sa v hodnotení „Spoločenského imidžu podnikateľov“ nachádza na 21. mieste tak medzi krajinami Európy, ako aj v skupine krajín, ktorých rozvoj je založený na efektívnosti (kde sme na predposlednom mieste). V oboch prípadoch tiež zaostáva za priemerným hodnotením. Spomedzi krajín Európy najlepšie hodnotenie tejto podmienky dosahuje Turecko (3,90) s tesným náskokom pred Írskom (3,86) a Holandskom (3,83).

⁹⁰ Innovation Union Scoreboard, s. 17

⁹¹ WEF GCR s. 11

„Spoločenský imidž podnikateľov“ patrí síce do skupiny „menej hmatateľných podmienok“ kvalitatívnej povahy, avšak, ako doterajšie prieskumy dokázali, plní výraznú úlohu pri formovaní podnikateľského prostredia krajiny (vďaka prieskumu NES máme k dispozícii relevantné a porovnateľné údaje aj o týchto podmienkach). Z uvedených porovnaní možno konštatovať, že spoločenský imidž podnikateľov v rámci krajín Európy ako aj skupiny krajín, ktorých rozvoj je založený na efektívnosti, možno považovať za horší. Zároveň však vidieť, že medzi krajinami V4 je v tejto oblasti veľmi podobná situácia. Ide o oblasť, ktorá je výzvou na ceste k vytvoreniu priaznivého podnikateľského prostredia nielen pre Slovensko, ale aj pre ostatné krajiny V4.

Tabuľka 5.21: Hodnotenie jednotlivých dimenzií „Spoločenského imidžu podnikateľov“ na Slovensku v roku 2011

Kód	Dimenzia	Hodnotenie
M01	Považovanie vytvárania nových firiem za vhodný spôsob zbohatnutia	3,11
M02	Považovanie stať sa podnikateľom za vhodnú kariérnu voľbu	2,64
M03	Vysoká prestíž a úroveň rešpektu úspešných podnikateľov	2,81
M04	Častá prezentácia príbehov o úspešných podnikateľoch v médiách	3,03
M05	Považovanie podnikateľov za kompetentných a vynachádzavých jednotlivcov	2,54

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 5.22: Hodnotenie jednotlivých dimenzií „Spoločenského imidžu podnikateľov“ na Slovensku v roku 2011 v medzinárodnom porovnaní

Dimenzia	Hodnotenie	Poradie medzi dimenziami v SR	Priemer v Európe	Umiestnenie v Európe (23 krajín)	Priemer v skupine	Umiestnenie v skupine (22 krajín)
M01	3,11	1.	3,18	13.	3,35	17.
M02	2,64	4.	2,89	17.	3,08	20.
M03	2,81	3.	3,37	20.	3,62	21.
M04	3,03	2.	3,20	13.	3,25	16.
M05	2,54	5.	3,28	20.	3,40	20.

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Tabuľky 5.21 a 5.22 obsahujú hodnoty a hodnotenie pozície dimenzií, ktoré vstupujú do hodnotenia „Spoločenského imidžu podnikateľov“.

Najvyššie hodnotenie, pričom dokonca pozitívne (teda nad hodnotou 3), dosahuje dimenzia „Považovanie vytvárania nových firiem za vhodný spôsob zbohatnutia“. V rámci porovnania s krajinami Európy, ako aj so skupinou krajín, ktorých rozvoj je založený na efektívnosti, sa síce hodnotenie Slovenska nachádza na 13. resp. až 17. mieste, avšak zaostávanie za priemerom je v oboch prípadoch relatívne malé. Experti tak hodnotia, že

vytváranie nových firiem je považované za vhodný spôsob zbohatnutia, a teda dimenziu, ktorá skôr prispieva k podpore podnikateľskej aktivity a priaznivému prostrediu na podnikanie.

Najhoršie hodnotenie spomedzi jednotlivých dimenzií dosahuje „Považovanie podnikateľov za kompetentných a vynachádzavých jednotlivcov“. V porovnaní s krajinami Európy a skupiny sa Slovensko v oboch prípadoch nachádza na 20. mieste, pričom tiež v oboch prípadoch veľmi výrazne zaostáva za priemerným hodnotením (o 0,74 resp. 0,86 bodov). Z pohľadu hodnotenia expertov teda podnikatelia v očiach verejnosti skôr nevzbudzujú obraz kompetentných a vynachádzavých jedincov, čo možno považovať za skutočnosť, ktorá môže za istých okolností odradzovať od podnikania, a teda neprispievať k formovaniu priaznivého prostredia na podnikanie.

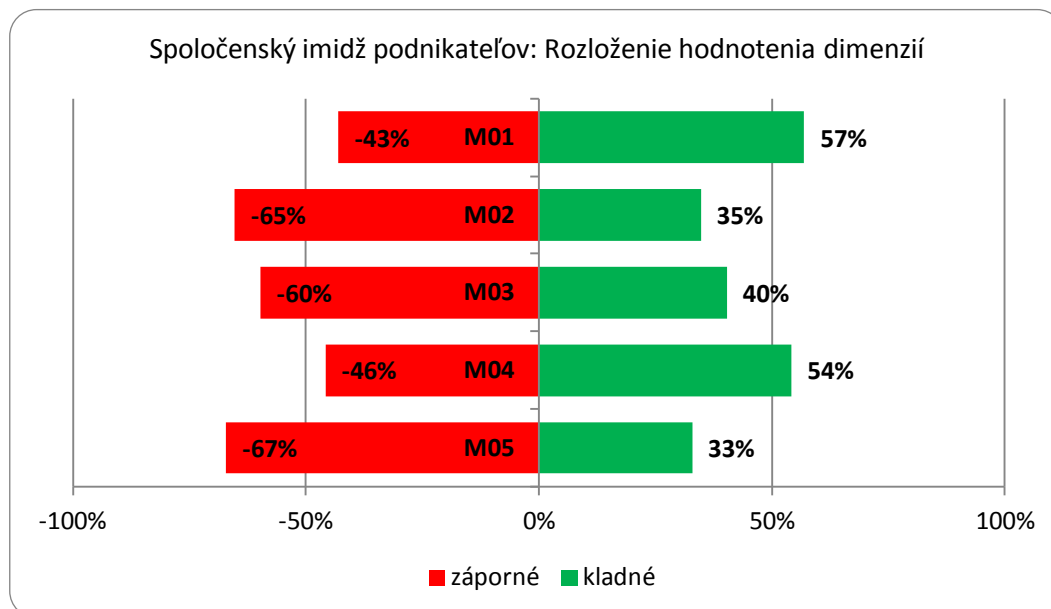
Druhé najnižšie hodnotenie spomedzi jednotlivých dimenzií vykazuje „Považovanie stať sa podnikateľom za vhodnú kariérnu voľbu“. V rebríčku krajín Európy sa Slovensko nachádza na 17. mieste (za priemerom zaostáva o 0,25 bodu), v rebríčku skupiny krajín, ktorých rozvoj je založený na efektívnosti až na 20. mieste (za priemerom zaostáva o 0,44 bodu). Za pozornosť však stojí porovnanie tejto dimenzie s treťou najhoršie hodnotenou („Vysoká prestíž a úroveň rešpektu úspešných podnikateľov“). V nej dosahujeme v porovnaní s krajinami Európy aj so skupinou horšie umiestnenie (20. resp. 21. miesto), ale najmä omnoho výraznejšie zaostávame za priemerným hodnotením (až o 0,56 resp. 0,81 bodu). Experti teda hodnotia status stať sa podnikateľom, ako aj prestíž a úroveň rešpektu úspešných podnikateľov v očiach verejnosti ako dimenzie nedostatočne podporujúce priaznivé podnikateľské prostredie, pričom situácia u nás je najmä v druhom prípade výrazne horšia ako v porovnávaných krajinách.

Doplnením predchádzajúceho hodnotenia je graf 5.11, ktorý zobrazuje rozloženie hodnotenia jednotlivých dimenzií podmienky „Spoločenský imidž podnikateľov“ z hľadiska podielu kladných a záporných hodnotení. Prezentuje tak sentiment expertov v oblasti skúmaných dimenzií.

Napriek tomu, že záporné hodnotenia stále väčšinou prevládajú, rozloženie hodnotení je už o niečo priaznivejšie než v prípade vyššie zmienených najhoršie hodnotených kľúčových rámcových podmienok na podnikanie. Kladné hodnotenia prevládajú v prípade dimenzií „Považovanie vytvárania nových firiem za vhodný spôsob zbohatnutia“ a „Častá prezentácia príbehov o úspešných podnikateľoch v médiách“. Naopak, najhoršie je hodnotená dimenzia

„Považovanie podnikateľov za kompetentných a vynachádzavých jednotlivcov“, ktorá dosahuje len 33% kladných hodnotení.

Graf 5.11: Rozloženie hodnotenia dimenzií „Spoločenského imidžu podnikateľov“ na Slovensku v roku 2011



Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

5.5 Komparatívna analýza podnikateľského prostredia na Slovensku na základe vybraných výskumov

V komparatívnej analýze podnikateľského prostredia na Slovensku sa zameriame na porovnanie pohľadov na podnikateľské prostredie v prieskume NES a vybraných ďalších iniciatívach zameraných na jeho hodnotenie. V tabuľke 5.23 je uvedené hodnotenie jednotlivých podmienok na podnikanie z pohľadu NES, v porovnaní s hodnoteniami realizovanými ďalšími iniciatívami, ktorými sú správa Doing Business, správa Global Competitiveness Index a Index podnikateľského prostredia PAS (charakteristika uvedených iniciatív vid' časť 1.2).

Porovnanie hodnotení je uvedené pri podmienkach, ktoré sú hodnotené aj inými iniciatívami (pri skúmaní tejto otázky sme brali do úvahy subjekt hodnotenia a jeho podobnosť s obsahovým vymedzením jednotlivých podmienok v prieskume NES). Keďže každá iniciatíva uplatňuje vlastné metriky, hodnotenia sú zobrazené v príslušných metrikách jednotlivých iniciatív. V tabuľke 5.23 sa tiež nachádza množstvo voľných polí - ide o podmienky, ktoré nie sú predmetom hodnotenia iných iniciatív. Na základe toho vidieť, že

NES je zdrojom poznatkov, ktoré nie sú obsiahnuté v iných iniciatívach, a je teda vhodným komplementárnym hodnotením podnikateľského prostredia. Samozrejme, aj spomínané iniciatívy obsahujú hodnotenie oblastí, ktoré nie sú predmetom hodnotenia NES (stručná charakteristika predmetu hodnotenia jednotlivých iniciatív viď časť 1.2).

Tabuľka 5.23: Porovnanie pohľadov na podnikateľské prostredie na Slovensku podľa vybraných domácich a zahraničných prieskumov v roku 2011

	GEM 2011 NES	Doing Business 2012	Global Competitiveness Report 2011 - 2012	Index podnikateľského prostredia 4Q/11
Hodnotenie	škála 1 až 5	umiestnenie z 183	skóre 1 až 7	index (ref. hodnota = 100)
Financovanie	2,13	Dostupnosť úverov: 24. Ochrana investorov: 111.	Rozvinutosť finančného trhu: 4,4	205,1
Vládne politiky (priority a podpora)	2,19			
Vládne politiky (byrokracia, dane)	2,44	Dane: 130.		Byr.: 28,3 Dane: 97,9
Vládne programy	2,04			
Vzdelanie (základné a stredné)	1,99		Kvalita základného vzdelávania: 4,1	
Vzdelanie (odborné, profesijné a VŠ)	2,62		4,5	
Transfer VaV	1,87			
Komerčná infraštruktúra	3,29			
Dynamika trhu	2,74			
Trhové obmedzenia	2,59			
Fyzická infraštruktúra	3,98	prístup k el. 102.	Celková kvalita infraštruktúry: 4,2	158,9
Kultúrne a spoločenské normy	2,29			
Príležitosti na podnikanie	3,14			
Schopnosti na podnikanie	2,41			
Spoločenský imidž podnikateľov	2,80			
Práva duševného vlastníctva	3,18		3,8	
Podnikanie žien	3,02			
Podpora vysoko rastového podnikania	2,39			
Záujem podnikov o inovácie	2,78		2,9	

	GEM 2011 NES	Doing Business 2012	Global Competitiveness Report 2011 - 2012	Index podnikateľského prostredia 4Q/11
Záujem spotrebiteľov o inovácie	3,22			
Podpora intrapodnikaniu	2,93			
Prevažia rozhodovania zhora - nadol	3,90		Ochota delegovať právomoc: 3,6	
Externé podmienky na intrapodnikanie	3,74			
Interné podmienky na intrapodnikanie	2,79			

Zdroj: Podľa GEM 2011, Doing Business 2012, Global Competitiveness Report 2011 - 2012 a Index podnikateľského prostredia 4Q/11, vlastné spracovanie autorov

Analyzované prieskumy majú nasledovné spoločné oblasti z hľadiska predmetu hodnotenia:

- **Financovanie:** - kľúčovej rámcovej podmienke na podnikanie „Financovanie“ experti v NES pripisujú hodnotenie 2,13 (na škále od 1 do 5), čo umiestňuje Slovensko medzi všetkými krajinami zapojenými v NES na 38. miesto (zo 49 krajín). Otázkou financovania sa zaoberá aj GCR prostredníctvom položky „Rozvinutosť finančného trhu“, ktorá dosahuje v prípade Slovenska hodnotenie 4,4 (na škále od 1 do 7), ktoré ho radí na 47. miesto zo 142 krajín. Financovanie je tiež predmetom hodnotenia IPP PAS prostredníctvom položky „Prístup k finančným zdrojom“, ktorá dosahuje hodnotu indexu 205,1 (oproti počiatočnej hodnote 100). Čiastkovým otázkam financovania, konkrétne dostupnosti úverov a ochrane investorov sa venuje aj správa Doing Business. V hodnotení dostupnosti úverov sa Slovensko nachádza na 24. mieste (zo 183 krajín), pričom z obsahového hľadiska možno v rámci NES toto hodnotenie prirovnať k hodnoteniu dimenzie „Dostatočná dostupnosť dlhových zdrojov pre nové a rastúce firmy“, ktorú experti hodnotia na 2,66 bodu, čo zaraďuje Slovensko na 22. miesto (zo 49 krajín zapojených do NES).
- **Vládne politiky (byrokracia, dane):** - kľúčovej rámcovej podmienke na podnikanie „Vládne politiky (byrokracia, dane)“ experti v NES pripisujú hodnotenie 2,44, vďaka čomu sa Slovensko medzi všetkými krajinami zapojenými do NES nachádza na 22. mieste (zo 49 krajín). Kým NES zahrňuje hodnotenie otázky byrokracie aj daní do

jedného faktora (rámcovej podmienky), ďalšie iniciatívy uplatňujú samostatné hodnotenie týchto dvoch otázok. Hodnotením otázky daní sa zaoberá správa Doing Business, ktorá radí v tejto oblasti Slovensko až na 130. miesto spomedzi 183 hodnotených krajín. Otázka byrokracie a daní, pri ich oddelení ako samostatných oblastí, je predmetom hodnotenia aj IPP PAS. V položke „Byrokracia, prieťahy v konaní na úradoch, výkazníctvo“ dosahuje index hodnotu 28,3 (oproti počiatočnej hodnote 100), v položke „Legislatíva upravujúca dane, poplatky, investície“ dosahuje index hodnotu 97,9.

- Vzdelanie (základné a stredné): - predmetom hodnotenia v NES je aj základné a stredné vzdelávanie z pohľadu jeho podpory podnikaniu. V tejto kľúčovej rámcovej podmienke na podnikanie dosahuje Slovensko z pohľadu expertov hodnotenie 1,99, čo radí našu krajinu na 28. miesto spomedzi všetkých 49 krajín zapojených v NES. V rámci GCR čiastočne rovnaký predmet hodnotenia pokrýva položka „Kvalita základného vzdelávania“, ktorá dosahuje hodnotu 4,1 a zaraďuje Slovensko na 55. miesto spomedzi 142 hodnotených krajín.
- Fyzická infraštruktúra: - kľúčová rámcová podmienka „Prístup k fyzickej infraštruktúre a službám“ dosahuje na Slovensku z pohľadu expertov hodnotenie 3,98, vďaka čomu je na 16. mieste medzi všetkými zapojenými krajinami (49 krajín). Fyzická infraštruktúra je aj predmetom hodnotenia iniciatív GCR prostredníctvom položky „Celková kvalita infraštruktúry“ (hodnotenie 4,2, umiestnenie na 74. mieste zo 142 krajín), ako aj IPP PAS prostredníctvom položky „Úroveň infraštruktúry“ (hodnota indexu 158,9). Čiastkovo, z pohľadu prístupu k elektrickej energii, hodnotí túto otázku aj Doing Business, pričom Slovensko umiestňuje na 102. miesto spomedzi 183 zapojených krajín.
- Práva duševného vlastníctva: - podmienka „Situácia v právach duševného vlastníctva“ vykazuje z pohľadu expertov na Slovensku hodnotenie 3,18, čo radí Slovensko na 13. miesto zo 49 krajín zapojených v NES. Táto otázka je aj predmetom hodnotenia GCR prostredníctvom položky „Ochrana práv duševného vlastníctva“, v ktorej Slovensko dosahuje hodnotenie 3,8, čo zaraďuje našu krajinu na 54. miesto zo 142 hodnotených krajín.
- Záujem podnikov/spotrebiteľov o inovácie: - podmienky „Záujem podnikov o inovácie“ a „Záujem spotrebiteľov o inovácie“ sú z pohľadu NES hodnotené

samostatne, pričom na základe vnímania expertov dosahujú hodnotenie 2,78 resp. 3,22, čo zaraďuje Slovensko na 39. resp. 45. miesto spomedzi 49 krajín zapojených do NES. Otázka inovácií je aj súhrnnou položkou hodnotenia v rámci GCR (teda nie je oddelené hľadisko podnikov od hľadiska spotrebiteľov, a zároveň je uplatnený širší pohľad na túto problematiku), pričom Slovensko dosahuje hodnotu 2,9, ktorá ho radí na 96. miesto spomedzi 142 hodnotených krajín.

- Prevaha rozhodovania zhora – nadol: - podmienka „Prevaha rozhodovania zhora - nadol“ dosahuje v NES z pohľadu expertov hodnotenie 3,90, čo znamená 18. miesto medzi 49 hodnotenými krajinami. Podobné zameranie hodnotenia vykazuje aj GCR, ktorý ale hodnotí túto otázku z opačného uhla pohľadu, a to z hľadiska hodnotenia položky „Ochota delegovať právomoc“. V tejto položke dosahuje Slovensko hodnotenie 3,6, ktoré ho zaraďuje na 80. miesto zo 142 hodnotených krajín, teda do druhej polovice rebríčka. Slovensko tým pádom možno považovať za krajinu, v ktorej prevláda rozhodovanie zhora - nadol nad delegovaním právomoci, pričom v tejto otázke sa v kontexte ostatných krajín nachádza v „horšej“ polovici.

5.6 Faktory obmedzujúce a podporujúce podnikateľskú aktivitu a podnety na jej zlepšenie

Predmetom hodnotenia expertov v prieskume NES je okrem vymedzených podmienok na podnikanie (ktorým je venovaná pozornosť v častiach 5.1 až 5.4 vyššie) aj identifikácia oblastí, ktoré najviac obmedzujú resp. podporujú podnikateľskú aktivitu na Slovensku, ako aj podnetov na jej zlepšenie. Zistenia z otvorených odpovedí expertov vzťahujúce sa k týmto oblastiam sú uvedené v tabuľkách 5.24 až 5.26. Respondenti mali možnosť pri každej otázke uviesť tri oblasti.

Tabuľka 5.24: Oblasti obmedzujúce podnikateľskú aktivitu na Slovensku v roku 2011

Oblasť	% výskyt medzi odpoveďami respondentov
Vymožiteľnosť práva, súdnictvo	47,2
Administratívne bariéry a zaťaženie, byrokracia	44,4
Vysoká korupcia, klientelizmus	36,1

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 5.25: Oblasť podporujúce podnikateľskú aktivitu na Slovensku v roku 2011

Oblasť	% výskyt medzi odpoveďami respondentov
Daňový systém a zaťaženie	50,0
Podpora MSP na úrovni štátu a samosprávy	30,5
Kvalifikovaná a lacná pracovná sila	22,2

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 5.26: Odporúčania na zlepšenie podnikateľskej aktivity na Slovensku v roku 2011

Oblasť	% výskyt medzi odpoveďami respondentov
Zníženie administratívnych bariér a byrokracie	38,9
Zlepšenie systému školstva a vzdelávania v biznise, inováciách, manažmente	36,1
Lepšia vymožitelnosť práva	25,0

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Ako z tabuliek 5.24 až 5.26 vyplýva, oblasťami najviac obmedzujúcimi podnikateľskú aktivitu sú vymožitelnosť práva a súdnictvo (uvádzané v odpovediach 47,2% expertov), administratívne bariéry a zaťaženie (44,4%) a vysoká korupcia, klientelizmus (36,1%). S uvedeným prirodzene súvisia najčastejšie odporúčania na zlepšenie podnikateľskej aktivity, medzi ktorými sa vyskytujú zníženie administratívnych bariér a byrokracie (uvádzané v odpovediach 38,9% expertov) a lepšia vymožitelnosť práva (25 %). Zaujímavé avšak je druhé miesto medzi odporúčaniami, ktoré patrí zlepšeniu systému školstva a vzdelávania v biznise, inováciách a manažmente, kde vyše tretina expertov (36,1%) vníma túto oblasť ako jedno z troch najvýznamnejších odporúčaní. Čo sa týka oblastí najviac podporujúcich podnikateľskú aktivitu na Slovensku, sú nimi daňový systém a zaťaženie (uvádzané v odpovediach presne polovice expertov), ďalej podpora MSP na úrovni štátu a samosprávy (30,5%) a kvalifikovaná a lacná pracovná sila (22,2%). Zaujímavou je skutočnosť, že kým experti v otvorených odpovediach identifikovali 20 obmedzení a 24 odporúčaní, v prípade faktorov podporujúcich podnikateľskú aktivitu to bolo až 37 rôznych faktorov. Vypovedá to o rozdieloch v jednoznačnosti pohľadov na jednotlivé skupiny faktorov. Kým na obmedzenia existuje pomerne konzistentný názor, pri podporujúcich faktoroch sú pohľady expertov rôznorodejšie.

5.7 Súhrnné hodnotenie NES na Slovensku v roku 2011

Zhrnutie stavu podmienok na podnikanie na Slovensku možno začať rozdelením podmienok podľa ich stavu, od podmienok v prípade ktorých možno hovoriť o najlepšom stave, cez podmienky vykazujúce dobrý stav, ďalej zlý stav, až po podmienky vykazujúce najhorší stav. Rozdelenie je uvedené v tabuľke 5.27. Všetky uvedené podmienky pôsobia vo vzájomnej súvislosti na charakter podnikateľského prostredia, ktorý predstavuje východisko podnikateľskej aktivity v krajine.

Tabuľka 5.27: Zhrnutie hodnotenia podmienok na podnikanie na Slovensku v roku 2011

Kľúčové rámcové podmienky na podnikanie	Ďalšie podmienky na podnikanie
Najlepší stav: - Prístup k fyzickej infraštruktúre a službám - Prístup ku komerčnej infraštruktúre a infraštruktúre služieb	Najlepší stav: - Externé podmienky podporujúce intrapodnikanie - Interné podmienky podporujúce intrapodnikanie
Dobrý stav: - Vládne politiky (byrokracia, dane) - Trhové obmedzenia	Dobrý stav: - Vnútroštruktúrna podpora podnikov k intrapodnikaniu - Situácia v právach duševného vlastníctva - Schopnosti a znalosti na začatie podnikania
Zlý stav: - Financovanie - Vládne politiky (konkrétne politiky, priority a podpora) - Vzdelanie (základné a stredné) - Vzdelanie (odborné, profesijné, vysokoškolské) - Kultúrne a spoločenské normy - Dynamika trhu	Zlý stav: - Vnímanie existencie podnikateľských príležitostí - Podnikanie žien - Záujem podnikov o inovácie - Záujem spotrebiteľov o inovácie - Prevaha rozhodovania zhora - nadol
Najhorší stav: - Vládne programy - Transfer vedy a výskumu	Najhorší stav: - Spoločenský imidž podnikateľov - Podpora vysoko rastového podnikania

Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Financovanie. I keď financovanie nepatrí medzi oblasti, pri ktorých možno hovoriť o najhoršom stave, vzhľadom na jej hodnotenie zďaleka nepredstavuje podmienku, ktorá pozitívne ovplyvňuje prostredie na podnikanie. Za najhoršiu dimenziu financovania je pritom považovaná dostupnosť financovania prostredníctvom výzvy na upisovanie akcií pre nové a rastúce firmy. Táto skutočnosť je pochopiteľná vzhľadom na stav kapitálového trhu na Slovensku. Naopak, za najlepšiu dimenziu je považovaná dostupnosť dlhového financovania pre nové a rastúce firmy. Znamená to, že spomedzi možností financovania nových a rastúcich

firiem je najdostupnejšie práve dlhové financovanie, i keď ani v tomto prípade nemožno hovoriť o celkovo pozitívnom hodnotení a teda bezproblémovom stave.

Vládne politiky (konkrétne politiky, priority a podpora). Vládne politiky z hľadiska konkrétnych politik, priorít a podpory pre nové a rastúce firmy možno zaradiť medzi podmienky, ktoré vykazujú v podnikateľskom prostredí Slovenska relatívne horší stav. Dimenziami vplyvujúcimi na túto podmienku sú prioritné postavenie podpory nových a rastúcich firiem na národnej aj regionálnej úrovni, ako aj podpora nových a rastúcich firiem v konkrétnych politikách, ako napríklad vo verejnom obstarávaní. Všetky uvedené dimenzie pritom na základe výsledkov prieskumu nemožno považovať za oblasti podporujúce nové a rastúce firmy, skôr naopak.

Vládne politiky (byrokracia, dane). Súhrnné hodnotenie vládnych politik v oblasti byrokracie a daní je na Slovensku skôr pozitívne. Pri pohľade na jednotlivé dimenzie však jednoznačne zisťujeme, že kým vcelku pozitívne hodnotenou je oblasť daní (predovšetkým z hľadiska daňového zaťaženia), horšie je už hodnotená oblasť byrokracie (predovšetkým z hľadiska zaťaženia byrokraciou a náročnosti získania potrebných licencií a povolení). Za oblasť podporujúcu podnikateľskú aktivitu tak možno považovať najmä daňovú politiku, naopak miera byrokracie je vnímaná ako prekážka podnikateľskej aktivity.

Vládne programy. Vládne programy zamerané na podporu nových a rastúcich firiem patria medzi najhoršie hodnotené podmienky na podnikanie. Najhorší stav pritom vykazujú dimenzie dostupnosti vládnych programov a najmä efektívnosti vládnych programov. Negatívne hodnotenie však vykazujú aj ďalšie dimenzie, ako možnosť získanie širokého rozsahu asistencie prostredníctvom jednej agentúry, existencia primeraného množstva programov, efektívna podpora prostredníctvom inkubátorov a vedeckých parkov, či kompetentnosť a efektívnosť ľudí pracujúcich pre vládne agentúry. Zo zistení prieskumu NES jednoznačne vyplýva, že v oblasti vládnych programov (a všetkých jej dimenziách) existuje stále značný priestor na zlepšenie, kým sa stanú podmienkou pozitívne vplyvujúcou na podnikateľskú aktivitu na Slovensku.

Vzdelanie (základné a stredné). Vzdelanie na úrovni základného a stredného vzdelávania možno zaradiť medzi podmienky, ktoré vykazujú v slovenskom podnikateľskom prostredí negatívny stav. Problematicky je pritom v základom a strednom vzdelávaní vnímaná najmä pozornosť venovaná oblasti podnikania a zakladania nových firiem, ako aj nedostatočné vysvetľovanie princípov trhovej ekonomiky. Ako nedostatočné je tiež hodnotené podporovanie kreativity, sebestačnosti a osobnej iniciatívy v základom a strednom

vzdelávaní. Celkovo základné a stredné vzdelávanie možno považovať za podmienku, v ktorej stále existuje značný priestor na zlepšenie, aby sa stala oblasťou podporujúcou podnikateľskú aktivitu na Slovensku. Vzhľadom na hodnotenie blízko priemeru však možno konštatovať, že s podobnými výzvami sa stretávajú viaceré krajiny v Európe.

Vzdelanie (odborné, profesijné, vysokoškolské). Vzdelanie na úrovni odborného, profesijného a vysokoškolského vzdelávania možno rovnako zaradiť medzi podmienky vyznačujúce sa negatívnym stavom. V rámci tejto podmienky je hodnotené poskytovanie dostatočnej prípravy na založenie a rozvíjanie nových firiem, pričom to je ako najslabšie vnímané na úrovni vysokých škôl. Pomerne negatívne hodnotenia v tejto oblasti však vykazujú aj systémy odborného, profesionálneho a nepretržitého vzdelávania, a dokonca aj podnikateľské a manažérske vzdelávanie (i keď v tomto prípade sa hodnotenie približuje k neutrálnemu). Celkovo však možno zhodnotiť, že vzdelanie na úrovni odborného, profesijného a vysokoškolského vzdelávania predstavuje tiež podmienku, v ktorej existuje potreba významných zlepšení, aby sa stala podmienkou s výraznejším pozitívnym vplyvom na podnikateľskú aktivitu. Vzhľadom na najnegatívnejšie hodnotenie, ako aj najvýznamnejší spoločenský dosah pritom ako osobitne dôležitú z tohto hľadiska vnímame problematiku vysokého školstva.

Transfer vedy a výskumu. Transfer vedy a výskumu patrí medzi podmienky vyznačujúce sa najhorším stavom, ako aj výrazným zaostávaním. Stav problematiky transferu vedy a výskumu do nových a rastúcich firiem nemožno považovať za podmienku dostatočne podporujúcu podnikateľskú aktivitu. Najhorší stav je pritom v dimenziách dotácií na získanie nových technológií pre nové a rastúce firmy, ako aj efektivity podpory vedecko-technologickej základne na vytváranie venture podnikov založených na novej technológii na svetovej úrovni v aspoň jednej technologickej oblasti. Transfer vedy a výskumu je celkovo podmienkou, ktorá v zlepšovaní podnikateľského prostredia na Slovensku nedosahuje svoj potenciál, a vyznačuje sa značnými možnosťami, ako aj potrebami na zdokonalenie.

Prístup ku komerčnej infraštruktúre a infraštruktúre služieb. Dostupnosť komerčnej infraštruktúry a služieb je výrazne pozitívne hodnotenou podmienkou. Znamená to, že v tomto prípade možno hovoriť o pozitívnom vplyve dostupnosti komerčnej infraštruktúry a služieb na podnikateľskú aktivitu. Najlepšie hodnotenou je pritom dostupnosť bankových ako aj právnych a účtovníckych služieb. Pozitívne je tiež hodnotenie dostatočného množstva a kvality dostupných subdodávateľov, dodávateľov a poskytovateľov poradenských

služieb, jedinou negatívne hodnotenou dimenziou je ich cenová dostupnosť pre nové a rastúce firmy.

Dynamika trhu. Podmienka dynamiky trhu dosahuje z hľadiska vplyvu na podnikateľskú aktivitu skôr horší stav. Možno teda konštatovať, že dynamika trhu, teda dynamika zmien na trhoch spotrebných tovarov aj tovarov a služieb na podnikanie, je podmienkou, ktorá nedostatočne pozitívne vplýva na podnikateľskú aktivitu. Vychádzame pritom z predpokladu, že vysoká dynamika trhov prirodzene podnecuje vyššiu podnikateľskú aktivitu v krajine. Krajiny s vysokou zrelosťou a nasýtenosťou trhu, teda krajiny s vysokým stupňom rozvoja, vykazujú nižšie hodnoty dynamiky trhu. Nižšie hodnoty dynamiky trhu na Slovensku na druhej strane naznačujú približovanie sa charakteristiky trhov k trhom najvyspelejších krajín. Stále však ešte existuje v dynamike istý rozdiel, ktorý poháňa podnikateľskú aktivitu.

Trhové obmedzenia. Trhové obmedzenia sú podmienkou, v prípade ktorej možno hovoriť o relatívne pozitívnom stave. Z hodnotenia stavu jednotlivých dimenzií trhových obmedzení vyplýva, že kým o relatívne dobrom stave možno hovoriť pri možnostiach vstupu na trh, o niečo menej pozitívne je hodnotená skutočnosť, či si nové a rastúce firmy môžu dovoliť náklady vstupu na trh. I keď celkové hodnotenie tejto podmienky nedosahuje kladné hodnotenie, pri pohľade na medzinárodne porovnanie možno konštatovať, že charakteristiky trhu z hľadiska trhových obmedzení vykazujú relatívne dobrý stav. Znamená to, že trhové obmedzenia nie sú podmienkou, ktorá by výrazne negatívne vplývala na podnikateľskú aktivitu na Slovensku.

Prístup k fyzickej infraštruktúre a službám. Dostupnosť fyzickej infraštruktúry a služieb predstavuje podmienku, ktorej vplyv na podnikateľskú aktivitu je vysoko pozitívne hodnotený. Najnižšie hodnotenou dimenziou (dokonca mierne pod hranicou pozitívneho hodnotenia) je podpora fyzickej infraštruktúry pre nové a rastúce firmy, čo možno pripísať nedostatočnej kvalite infraštruktúry (najmä dopravnej) v niektorých regiónoch. Vysoko pozitívne sú však hodnotené ostatné dimenzie, a to prístup ku komunikačným službám a základným energiám a službám, a to tak z hľadiska ceny ako aj časovej náročnosti. Celkovo možno dostupnosť fyzickej infraštruktúry a služieb považovať za podmienku s pomerne vysoko pozitívnym vplyvom na podnikateľskú aktivitu. Pozitívne možno hodnotiť skutočnosť, že pre nové a rastúce firmy (pokiaľ sa rozhodnú vstúpiť do podnikateľskej aktivity pod vplyvom podmienok na podnikanie) fyzická infraštruktúra a služby predstavujú skôr akceleračnú podmienku než prekážku podnikateľskej aktivity.

Kultúrne a spoločenské normy. Kultúrne a spoločenské normy sú podmienkou, ktorá vykazuje skôr negatívne hodnotenie. Znamená to, že na podnikateľskú aktivitu vplyvajú viac negatívne než pozitívne. Jednotlivé dimenzie predstavujú charakteristiky národnej kultúry, ako napríklad podpora individuálneho úspechu dosiahnutého vlastným úsilím, zdôrazňovanie sebestačnosti, autonómnosti a osobnej iniciatívy, povzbudzovanie k podnikateľskému riziku, kreativite a inovatívnosti, či zdôrazňovanie individuálnej zodpovednosti za svoj vlastný život. Všetky uvedené dimenzie sú približne rovnako negatívne hodnotené. Popri ostatných podmienkach „hmotného“ charakteru, ktoré bezprostredne ovplyvňujú každodennú aktivitu podnikateľov, predstavujú kultúrne a spoločenské normy tiež významnú podmienku ovplyvňujúcu spoločenské aj individuálne postoje k podnikaniu, a tým pádom aj tendenciu k podnikateľskej aktivite, ako aj jej kvalitatívnemu charakteru (vnímanie podnikania ako príležitosti). Je preto potrebné uvažovať nad možnosťami zlepšenia nie príliš pozitívneho stavu tejto podmienky na Slovensku.

Záver a odporúčania

Na základe medzinárodného porovnania vyplývajúceho z výskumu Globálneho monitoru podnikania (GEM) v roku 2011 možno konštatovať, že súčasnú vysokú aktivitu a potenciál podnikania na Slovensku by bolo vhodné udržať a ďalej kvalitatívne rozvíjať, a to vhodným nastavením politík a podporných programov, ktoré by eliminovali výskumom identifikované slabé stránky, a to aj cez zlepšenie rámcových podmienok na podnikanie. Na základe kľúčových zistení obsiahnutých v jednotlivých kapitolách a súhrnne prezentovaných v časti Zhrnutie ďalej navrhujeme odporúčania, ktorých realizácia by prispela k tomu, aby podnikanie na Slovensku kvantitatívne i kvalitatívne prispelo k ekonomickému rozvoju krajiny.

Na **udržanie individuálneho potenciálu podnikania** na Slovensku, prípadne jeho kvalitatívne zlepšenie, je potrebné venovať väčšiu pozornosť systematickému vytváraniu *pozitívnych spoločenských postojov k podnikaniu*. K tomuto môže prispieť zvýšená pozornosť médií venovaná úspešným príbehom tak podnikateľov, ktorí rozbiehajú svoj biznis, ako aj príbehom už etablovaných podnikateľov. Tieto aktivity môžu tiež prispieť k zmierneniu negatívneho vnímania podnikania na celospoločenskej úrovni. V tomto smere by mal tiež pôsobiť systém vzdelávania na všetkých stupňoch, súčasťou cieľov ktorého by bola aj výchova k podnikaniu ako vhodnej kariérnej voľby.

Pozitívom Slovenska je **kvantita podnikateľskej aktivity**, a to či už v rámci počiatočnej fázy podnikania, ako aj u etablovaných podnikateľov. Avšak pokiaľ skutočne chceme z tohto pozitíva vyťažiť, je nevyhnutné na jednej strane vyvíjať aktivity na ďalšiu udržateľnosť vysokej podnikateľskej aktivity, ale rovnako sa na druhej strane venovať aj jej kvalitatívnemu rozvoju. Na to by bolo potrebné realizovať ďalšie výskumy, ktoré by pomohli odhaliť skutočné motívy vedúce k podnikaniu, a teda k tak vysokej dynamike, akú Slovensko v roku 2011 zaznamenalo. Na základe týchto poznatkov by potom bolo potrebné nastaviť také opatrenia, výsledkom ktorých by bol udržateľný rast podnikateľskej aktivity založený na identifikovaní a využívaní príležitostí, ako aj kvalitatívna zmena nasmerovania podnikania smerom k vyššej ambicióznosti. Hlavnými smermi, na ktoré je potrebné sa prioritne zamerať je inovatívnosť, prienik na zahraničné trhy a podpora firiem s vysokým rastovým potenciálom. Špeciálnu pozornosť si takisto vyžaduje ďalšie študovanie špecifik a faktorov, ktoré ovplyvňujú diferencovanú úroveň podnikateľskej aktivity podľa regiónov Slovenska.

Pozornosť výskumu i praxe si tiež vyžaduje vysoká miera prerušenia podnikania na Slovensku, ktorá, okrem iného, aj neefektívne odčerpáva časť spoločenských ako aj súkromných zdrojov, a to najmä tých, ktoré boli alokované na podporu rozbehu podnikania. Vzhľadom na hlavnú identifikovanú príčinu prerušenia, ktorou bola nedostatočná ziskovosť podnikania, a z toho dedukovateľnú nízku finančnú gramotnosť, je nevyhnutné vytvoriť taký systém prípravy, vzdelávania a tréningov najmä počiatočných podnikateľov, ktorý by komplexne pokryl kľúčové aspekty a riziká podnikania.

Prerušenie podnikania sa bezprostredne viaže s vysokým reštartom podnikateľskej aktivity na Slovensku. Z faktu, že takmer tretina podnikateľov, ktorí prerušili podnikanie sa usiluje o reštart svojej podnikateľskej aktivity, možno očakávať, že dôjde u určitej skupiny podnikateľov k zúročeniu ich skúseností získaných v predchádzajúcom podnikaní. Aby sa tento predpoklad naplnil, bolo by potrebné formulovať špeciálne programy jednak zamerané na selekciu podnikateľov zo skupiny tých, ktorí prerušili podnikanie a boli by vhodnými kandidátmi na pokračovanie, ako aj programy na reštart podnikania. Tieto programy by mali umožniť podnikateľom opätovne sa zapojiť do novej, kvalitatívne vyššej podnikateľskej aktivity.

Z výsledkov skúmania **podnikateľského profilu** na Slovensku a jeho medzinárodného porovnávania vyplýva potreba zaoberať sa tromi oblasťami problémov: (1) nízky podiel žien v podnikateľskej aktivite, (2) udržanie kvantity a zlepšovanie kvality v podnikateľskej aktivite mladých, najmä ich orientáciou na inovatívne zamerané podnikanie a prenikanie na medzinárodné trhy, ako aj (3) otvorenie problematiky podpory zvýšenia podnikateľskej aktivity v najstaršej vekovej kategórii v rámci produktívneho veku.

Na realizáciu hore uvedených odporúčaní, vyplývajúcich zo zistení v rámci reprezentatívneho prieskumu dospelaj populácie na Slovensku, môžu tiež prispieť odporúčania na zlepšenie **podnikateľského prostredia** formulované na základe zistení vyplývajúcich z názorov expertov na podmienky podnikania na Slovensku:

Pokračovať v opatreniach zameraných na **zníženie byrokracie z hľadiska administratívneho zaťaženia podnikania**, a to nie len pri náležitostiach spojených so založením podniku, ale aj v celom komplexe naväzujúcich činností, vrátane získania povolení na podnikanie.

Zlepšiť koordináciu a komplementaritu existujúcich vládnych programov a zamerať ich na podporu ako nového tak aj rastúceho podnikania. V tomto smere je potrebné zlepšiť **prezentáciu existujúcich vládnych programov**, ďalej **posúdiť efektívnosť** a vhodnosť

úpravy súčasných programov, ako aj **pripraviť nové programy** zamerané na špecifické oblasti podnikania, ktoré vyplynuli z prieskumov GEM na dospeljej populácii ako aj expertov: zvýšiť podiel žien na počiatočnej a celkovej podnikateľskej aktivite, riešiť problémy podnikania mladých, ako aj najstaršej produktívnej vekovej skupiny, podporiť transfer vedy a výskumu do podnikateľskej praxe, podporovať firmy s vysokým rastovým potenciálom, reštart podnikania, prevod vlastníctva podnikov a pod.

Vzdelanie upraviť a rozšíriť o systematické zapojenie **princípov podnikania a podnikateľského myslenia** do výučby na základnom a strednom stupni **vzdelávania**, ako aj poskytovať dostatočnú praktickú **prípravu na reálne podnikanie** v rámci **odborného a vysokoškolského vzdelávania**. Špeciálnu pozornosť venovať rozvoju kreativity s cieľom posilniť aktívny prístup k inováciám v podnikaní, ako aj podnikaniu na medzinárodných trhoch.

Vytvoriť podmienky na **efektívny transfer vedy a výskumu** do podnikania, najmä na strane **aktívneho prenášania poznatkov a výsledkov** vedy a výskumu do komerčného prostredia rôznymi dostupnými formami.

Zvýšenú pozornosť venovať zlepšeniu **vymožiteľnosti práva** a situácii v **súdnictve**, ako aj snahe eliminovať **korupciu** na všetkých úrovniach. Tieto odporúčania jednoznačne vyplynuli z prieskumu GEM, ale vyskytujú sa prakticky aj vo všetkých ďalších prieskumoch názorov podnikateľov na prekážky v podnikateľskom prostredí na Slovensku.

V neposlednom rade je v celej škále oblastí podnikateľského prostredia potrebné venovať pozornosť **podpore pozitívnych postojov k podnikaniu**. S týmto cieľom by bolo vhodné v rôznych oblastiach (napríklad vzdelávanie, vládne politiky, vládne programy) uvažovať nad možnosťami **formovania kultúrnych a spoločenských noriem** tak, aby boli priaznivejšie naklonené podpore podnikateľskej aktivity a pozitívnym individuálnym aj spoločenským postojom k podnikaniu.

Bibliografia

ACS, Z. J., DESAI, S., HESSELS, J. Entrepreneurship, economic development and institutions. In *Small Business Economics*, roč. 31, 2008, č. 3, s. 219 - 234. ISSN 0921-898X

ACS, Z. J., DESAI, S., KLAPPER, L. F. What does „entrepreneurship“ data really show? In *Small Business Economics*, roč. 31, 2008, č. 3, s. 265 - 281. ISSN 0921-898X

AUDRETSCH, D. B. PENA-LEGAZKUE, I. Entrepreneurial activity and regional competitiveness: An introduction to the special issue. In: *Small Business Economics*, roč. 33, 2011, špec. vyd. ISSN 0921-898X

BAUMOL, W. J. *Entrepreneurship, Management, and the Structure of Payoffs*. Cambridge: MIT Press, 1993. 311 s. ISBN 9780262023603

BAUMOL, W. J. Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive. In: *Journal of Political Economy*, roč. 98, 1990, č. 5, s. 893 - 919. ISSN 0022-3808

BECKER, G. S. *Human capital*. Chicago: University of Chicago Press, 1964, 1993 3rd ed. 412 s. ISBN 978-0-226-04120-9

BOHDALOVÁ, M., GREGUŠ, M. *Financial time series and chaos*. In: Forum statisticum Slovaca. ISSN 1336-7420. Roč. 5, č. 3 (2009), s. 1 - 9

BOSMA, N., CODURAS, A., LITOVSKY, Y., SEAMAN, J. *GEM Manual: A report on the design, data and quality control of the Global Entrepreneurship Monitor* [online]. GEM Consortium, 2011 [cit. 14.6.2012]. Dostupné na internete: <<http://www.gemconsortium.org/docs/2375/gem-manual-design-data-and-quality-control>>

BOSMA, N., JONES, K., AUTIO, E., LEVIE, J. *Global Entrepreneurship Monitor 2007 Executive Report: výskumná správa*. London: Global Entrepreneurship Research Association, 2008. 64 s.

BOSMA, N., LEVIE, J. *Global Entrepreneurship Monitor 2009 Global Report: výskumná správa*. London: Global Entrepreneurship Research Association, 2010. 72 s.

BOSMA, N., WENNEKERS, S., AMORÓS, J. E. *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe: výskumná správa*. London: Global Entrepreneurship Research Association, 2012. 237 s.

BOSMA, N., STAM, E., WENNEKERS, S. *Intrapreneurship versus independent entrepreneurship: A cross-national analysis of individual entrepreneurial behavior*. Utrecht: Utrecht School of Economics, Utrecht University, 2011. 30 s.

BOSMA, N., SCHUTJENS, V. Mapping entrepreneurial activity and entrepreneurial attitudes in European regions. In *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, roč. 7, 2009, č. 2, s. 191 - 213. ISSN 1476-1297

BRUNI, A., GHERARDI, S., POGGIO, B. Entrepreneur-mentality, gender and the study of women entrepreneurs. In *Journal of organizational Change Management*, roč. 17, 2004, č. 3, s. 256 - 268. ISSN 0953-4814

DRUCKER, P. F. *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*. London: Pan Books Ltd., 1987, 304 s. ISBN 9780330294652

EUROPEAN UNION. *Innovation Union Scoreboard 2011: výskumná správa*. Brussel: European Union, 2012. 98 s. ISBN 978-92-79-23174-2

FORAY, D. et. al. *How universities promote economic growth*. Washington: The World Bank, 2007. kap. 3, Univeresity-industry knowledge transfer in Switzerland, s. 47 - 70

FRITSCH, M. *Handbook of Research on Entrepreneurship and Regional Development*. Cheltenham: Edward Elgar, 2011, 360 s. ISBN 978-1-84-844-264-1.

FRITSCH, M. How Does New Business Formation Affect Regional Development? Introduction to the special issue. In *Small Business Economics*, roč. 30, 2008, č. 1, s. 1 - 14. ISSN 0921-898X

GERMAN FEDERAL MINISTRY OF ECONOMICS AND TECHNOLOGY. *Building on SMEs. Greater Responsibility - Greater Freedom*. Berlin: BMWI, 2011. 32 s.

HESSELS, J., VAN GELDEREN, M., THURIK, R. Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers. In *Small Business Economics*, roč. 31, 2008, č. 3, s. 323 - 339. ISSN 0921-898X

HESSELS, J., VAN STEL, A. Entrepreneurship, export orientation, and economic growth. In *Small Business Economics*, roč. 37, 2011, č. 2, s. 255 - 268. ISSN 0921-898X

KAUTONEN, T., DOWN, S., SOUTH, L. Enterprise support for older entrepreneurs: the case of PRIME in the UK. In *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, roč. 14, 2008, č. 2, s. 85 - 101. ISSN 1355-2554

KELLEY, D. J., BOSMA, N., AMORÓS, J. E.. *Global Entrepreneurship Monitor 2010 Global Report: výskumná správa*. London: Global Entrepreneurship Research Association, 2011, 83 s.

KELLY, D. J., SINGER, S., HERRINGTON, M. *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Global Report: výskumná správa*. London: Global Entrepreneurship Research Association, 2012, 37 s.

KNIGHT, F. *Risk, Uncertainty, and Profit* [online]. Boston: Hughton Mifflin Co., 1921. [cit. 18-6-2012] s. 23 - 24. Dostupné na internete:
< <http://www.econlib.org/library/Knight/knRUP.html> >

KOELLINGER, P. Why are some entrepreneurs more innovative than others? In *Small Business Economics*, roč. 31, 2008, č. 1, s. 21 - 37. ISSN 0921-898X

KOMORNÍK, J., KOMORNÍKOVÁ, M. *Modeling of recent trends of behaviour of exchange rates currencies of the Visegrad group countries to EURO*. Workshop on Copula theory and its Applications. Book of Abstracts. - Warsaw: University of Warsaw, 2009. s. 35

KOMORNÍK, J. *Country case study: Slovakia - a booming economy in the heart of Europe - an example for an emerging EU market*. Growth Opportunities in Emerging EU Wealth Markets. A strategic analysis. - London: VRL Publishing Ltd, 2006. s. 61 - 66. ISBN 1-905457-16-2

LERNER, J. The future of public efforts to boost entrepreneurship and venture capital. In *Small Business Economics*, roč. 35, 2010, č. 3, s. 255 - 264. ISSN 0921-898X

LEVIE, J. D., ERKKO, A. A theoretical grounding and test of the GEM model. In *Small Business Economics*, roč. 31, 2008, č. 3, s. 235 - 263. ISSN 0921-898X

LUKEŠ, M., JAKL, M. *Global Entrepreneurship Monitor 2011. Podnikateľská aktivita v Českej republike: výskumná správa*. Praha: VŠE, 2012, 87 s.

McMULLEN, J. S., SHEPHERD, D. A. Entrepreneurial action and the role of uncertainty in the theory of the entrepreneur. In *Academy of Management Review*, roč. 31, 2006, č. 1, s. 132 - 152. ISSN 0363-7425

MINNITI, M. *The Dynamics of Entrepreneurship. Evidence from the Global Entrepreneurship Monitor Data*. New York: Oxford University Press, 2011. 322 s. ISBN 978-0-19-958086-6

NANÁSIOVÁ, O., KALINA, M., BOHDALOVÁ, M. *Časové rady a kauzalita*. In: Forum statisticum Slovaca. ISSN 1336-7420. Roč. 4, č. 7 (2008), s. 86 - 89

NÁRODNÁ AGENTÚRA PRE ROZVOJ MALÉHO A STREDNÉHO PODNIKANIA. *Správa o stave malého a stredného podnikania v Slovenskej republike*. Bratislava: NARMSP, 2010. 134 s.

NÁRODNÁ AGENTÚRA PRE ROZVOJ MALÉHO A STREDNÉHO PODNIKANIA. *Prieskum názorov malých a stredných podnikov o kvalite podnikateľského prostredia v jednotlivých mestách Slovenskej republiky: záverečná správa*. Bratislava: NARMSP, 2012. 171 s.

NAUDÉ, W. Entrepreneurship, developing countries, and development economics: new approaches and insights. In *Small Business Economics*, roč. 34, 2010, č. 1, s. 1 - 12. ISSN 0921-898X

PAPULOVÁ, E. a kol.: *Úvod do podnikania a manažmentu*. Kartprint. Bratislava 2006. 248 s. ISBN 80-88870-59-3

PAPULA, J., PAPULOVÁ, E.: *Základy podnikania a manažmentu*. Kartprint, Bratislava 2004, 223 s., ISBN 80-88870-37-2

PAPULOVÁ, E., PAPULOVÁ, Z. *Competitive strategy and competitive advantages of small and midsized manufacturing enterprises in Slovakia*. Refereed Program of the E-Leader Conference at Bratislava, Slovakia, <http://www.g-casa.com>, ISSN 1935-4819, Chinese American Scholars Association, New York, New York, USA, 2006

PAPULOVÁ, E., PAPULA, J.: *Competitive Strategy and Competitive Advantages in Small Manufacturing Firms. Management Development*. The Source of Economic Growth in Candidate Countries. - Bratislava:Fakulta managementu UK, 2003. s. 1 - 8. ISBN 80-969011-2-5

PAPULA, J.: *Univerzity ako iniciátori budovania znalostných centráľ (sieti) v prospech malých a stredných firiem*. Znalostný manažment 2007. Bratislava: Bratislavská vysoká škola práva, 2007. ISBN 978-80-89275-10-6. s. 8

PAPULA, J., ŠTIAVNICKÝ, P.: *Rozvoj pracovníkov malých a stredných podnikov: v období celosvetovej hospodárskej krízy*. eFocus. – ISSN 1336-1805. - Roč. 9, č. 3 (2009), s. 35 - 38

PILKOVÁ, A., HOLIENKA, M., REHÁK, J. Reštart podnikania na Slovensku: Pohľad GEM 2011. In *Majtán, Š. Aktuálne problémy podnikovej sféry. Zborník vedeckých prác*. Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm, 2012, s. 401 - 406. ISBN 978-80-225-3427-7

PILKOVÁ, A., HOLIENKA, M. Podnikanie na Slovensku: Vysoká aktivita, financovanie nie je hlavný problém. In *Finančný manažér*, roč. 12, 2012, č. 1, s. 23 - 28. ISSN 1335-5813

PILKOVÁ, A., HOLIENKA, M. Analýza podnikateľstva v globálnom kontexte - Global Entrepreneurship Monitor. In *Majtán, Š. Aktuálne pohľady na konkurencieschopnosť a podnikanie - nové výzvy*. Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm, 2011, s. 390 - 395. ISBN 978-80-225-3200-6

PINILLOS, M. J., REYES, L. Relationship between individualist-collectivist culture and entrepreneurial activity: evidence from Global Entrepreneurship Monitor data. In *Small Business Economics*, roč. 37, 2011, č. 1, s. 23 - 37. ISSN 0921-898X

REBERNIK, M., TOMINC, P., CRNOGAJ, K. *Podjetniška aktivnost, aspiracije in odnos do podjetništva. GEM Slovenija 2010*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, 2011. 120 s. ISBN 978-961-6802-04-8

REBERNIK, M., TOMINC, P., PUŠNIK, K. *Slovensko podjetništvo v letu krize. GEM Slovenija 2009*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, 2010. 136 s. ISBN 978-961-6354-97-4

REBERNIK, M., TOMINC, P., PUŠNIK, K. *Rast podjetniške aktivnosti v Sloveniji. GEM Slovenija 2008*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, 2009. 112 s. ISBN 978-961-6354-89-9

REBERNIK, M., TOMINC, P., PUŠNIK, K. *Premalo razvojno usmerjenih podjetij. GEM Slovenija 2007*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, 2008. 108 s. ISBN 978-961-6354-76-9

REBERNIK, M., TOMINC, P., PUŠNIK, K. *Počasne spremembe podjetniške tvornosti. GEM Slovenija 2006*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, 2007. 137 s. ISBN 9789616354554

REYNOLDS, P. et. al. Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003. In *Small Business Economics*, roč. 24, 2005, č. 3, s. 205 - 231. ISSN 0921-898X

SCHUMPETER, J. A. *Teória hospodárskeho vývoja: Analýza podnikateľského zisku, kapitálu, úveru, roku a kapitalistického cyklu*. Bratislava: Nakladateľstvo Pravda, 1987. 479 s.

SCHWAB, K. *The Global Competitiveness Report 2010 - 2011*. Geneva: World Economic Forum, 2010. 501 s. ISBN 978-92-95044-87-6

SCHWAB, K. *The Global Competitiveness Report 2011 - 2012*. Geneva: World Economic Forum, 2011. 527 s. ISBN 978-92-95044-74-6

SHANE, S. Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. In *Small Business Economics*, roč. 33, 2009, č. 2, s. 141 - 149. ISSN 0921-898X

SHANE, S. *A General Theory of Entrepreneurship. The Individual - Opportunity Nexus*. Cheltenham, UK, Northampton, USA: Edward Elgar, 2003. 327 s. ISBN 978-1-84376-996-5

SMITH, J. K., SMITH, R. L., BLISS, R. T. *Entrepreneurial finance: strategy, valuation and deal structure*. Stanford: Stanford University Press, 2011. 702 s. ISBN 978-0-8047-7091-0

Správa o stave podnikateľského prostredia v SR - 2010. Zost. KOVALČÍK, J. Bratislava: Podnikateľská aliancia Slovenska, 2010. 69 s.

STOKES, D., WILSON, N. *Small business management and entrepreneurship*. 6th ed. Hampshire: Cengage Learning EMEA, 2010. 477 s. ISBN 978-1-4080-1799-9

ŠTARCHOŇ, P., OLŠAVSKÝ, F. *Význam marketingovej komunikácie v riadení územných jednotiek*. In: *Udržiteľný rozvoj v evropských regiónoch*. České Budějovice: Vysoká škola evropských a regionálnych štúdií, 2010. ISBN 978-80-86708-90-4. s. 130 - 138

ŠTARCHOŇ, P., VILČEKOVÁ, L.: *Customer relationship management with help of data mining techniques*. In: *Building capabilities for sustainable global business: Balancing corporate success and social good*. Volume III. Montclair: Montclair State University, 2011. ISBN 978-0-9837898-3-3. s. 1361 - 1365

ŠÚBERTOVÁ, E. *Malé a stredné podnikanie v SR po vstupe do Európskej únie*. Bratislava: Kartprint, 2005. 82 s. ISBN 80-88870-49-6

ŠÚBERTOVÁ, E. a kol. *Podnikanie v malých a stredných podnikoch pre manažérov*. Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm, 2009. 156 s. ISBN 978-80-225-2869

ŠÚBERTOVÁ, E. *Podnikateľské prostredie a výkonnosť malých a stredných podnikov v SR*. In *Adaptační a rozvojové procesy firem po vstupe do EU: mezinárodní vědecký seminář*. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, 2004, s. 541 - 544. ISBN 80-245-0678-5

THE WORLD BANK. *Doing Business 2010. Reforming through Difficult Times*. Washington: The World Bank, 2009. 215 s. ISBN 978-0-8213-7961-5

THE WORLD BANK. *Doing Business 2011. Making a Difference for Entrepreneurs*. Washington: The World Bank, 2010. 255 s. ISBN 978-0-8213-7960-8

THE WORLD BANK. *Doing Business 2012. Doing business in a more transparent world*. Washington: The World Bank, 2012. 200 s. ISBN 978-0-8213-8833-4

THOMAS, H. et. al. *Global Entrepreneurship Monitor, Hong Kong and Shenzhen Report 2009*. Hong Kong: CUHK Center for Entrepreneurship, 2010. 155 s. ISBN 978-988-99198-9-4

VAN STEL, A., CARREE, M., THURIK, A. R. The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. In *Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy*, 2005, s. 1 - 22. ISSN 1613-8333

VAN STEL, A., STOREY, D. J., THURIK, A. R. The Effect of Business Regulations on Nascent and Young Business Entrepreneurship. In *Small Business Economics*, roč. 28, 2007, č. 2-3, s. 171 - 186. ISSN 0921-898X

Prílohy

Príloha 2.1 Potenciál a zámer začať podnikat' v 54 krajinách GEM v roku 2011, podľa fáz ekonomického rozvoja

	Vnímané príležitosti	Dôvera vo vlastné schopnosti	Strach zo zlyhaní*	Zámer začať podnikat' **	Podnikanie ako vhodná kariéerna voľba	Vysoký status úspešného podnikateľa***	Pozornosť médií venovaná podnikaniu****
Ekonomiky, ktorých rozvoj je založený na faktoroch							
Alžírsko	54	60	43	42	80	82	51
Bangladéš	64	24	72	25	73		49
Guatemala	55	71	25	26	85	68	62
Irán	32	46	33	30	61	73	58
Jamajka	49	79	29	19	81	82	76
Pakistan	40	43	35	23	74	73	48
Venezuela	48	67	24	20	83	77	63
<i>Nevážený priemer</i>	<i>49</i>	<i>56</i>	<i>37</i>	<i>26</i>	<i>77</i>	<i>79</i>	<i>58</i>
Ekonomiky, ktorých rozvoj je založený na efektívnosti							
Argentína	56	64	28	30	76	69	66
Barbados	44	67	19	11	60	64	50
Bosna a Hercegovina	21	49	30	17	82	71	43
Brazília	43	53	31	28	86	86	82
Čile	57	62	27	46	73	69	65
Čína	49	44	36	43	73	73	76
Kolumbia	73	61	29	56	89	79	67
Chorvátsko	18	49	34	18	65	47	41
Maďarsko	14	40	35	20	54	78	34
Lotyšsko	24	47	41	25			
Litva	23	35	40	17			
Malajzia	37	31	30	9	52	51	73
Mexiko	43	61	27	24	57	58	48
Panama	46	64	14	21			
Peru	70	73	41	38	85	82	78
Poľsko	33	52	43	23	73	64	58
Rumunsko	36	42	36	25	68	69	57
Rusko	27	33	43	4	65	65	55
Slovensko	23	53	32	18	55	64	55
Južná Afrika	41	43	24	14	73	72	74
Thajsko	40	43	55	26	77	79	84
Trinidad a Tobago	62	81	17	35	84	82	61
Turecko	32	42	22	9			
Uruguaj	54	61	34	38	58	59	33
<i>Nevážený priemer</i>	<i>40</i>	<i>52</i>	<i>32</i>	<i>25</i>	<i>70</i>	<i>69</i>	<i>60</i>

	Vnímané príležitosti	Dôvera vo vlastné schopnosti	Strach zo zlyhaní*	Zámer začať podnikat**	Podnikanie ako vhodná kariéerna voľba	Vysoký status úspešného podnikateľa***	Pozornosť médií venovaná podnikaniu***
Ekonomiky, ktorých rozvoj je založený na inováciách							
Austrália	48	47	43	12	54	68	70
Belgicko	43	44	41	11	64	55	47
Česká republika	24	39	35	14		49	
Dánsko	47	35	41	7			
Fínsko	61	37	32	7	46	83	67
Francúzsko	35	38	37	18	66	68	47
Nemecko	35	37	42	5	55	78	50
Grécko	11	50	38	10	61	69	32
Írsko	26	46	33	6	46	83	56
Japonsko	6	14	42	4	26	55	57
Kórejská republika	11	27	45	16	61	67	62
Holandsko	48	42	35	9	83	67	62
Nórsko	67	33	41	9	53	80	60
Portugalsko	17	47	40	12			
Singapur	21	24	39	12	54	63	77
Slovinsko	18	51	31	9	54	70	45
Španielsko	14	51	39	8	65	66	45
Švédsko	71	40	35	10	52	71	62
Švajčiarsko	47	42	31	10			
Tajvan	39	29	40	28	69	63	86
Spojené arabské emiráty	44	62	51	2	71	73	63
Veľká Británia	33	42	36	9	52	81	47
USA	36	56	31	11			
<i>Nevážený priemer</i>	<i>35</i>	<i>41</i>	<i>38</i>	<i>10</i>	<i>57</i>	<i>69</i>	<i>58</i>

* Spoločný menovateľ: vek medzi 18 - 64, vnímajú dobré príležitosti na začatie podnikania

** Respondent očakáva že začne podnikat v najbližších troch rokoch

*** Vo výskume GEM 2011 je to nepovinná položka

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Príloha 2.2 Podnikateľská aktivita v 54 krajinách GEM v roku 2011, podľa fáz ekonomického rozvoja

	Rodiaci sa podnikatelia	Noví podnikatelia	Celková počiatočná podnikateľská aktivita TEA	Etablovaní podnikatelia	Prerušenie podnikania	Podnikanie z nutnosti (% z TEA)	Podnikanie na základe príležitosti hnanej vylepšením (% z TEA)
Ekonomiky, ktorých rozvoj je založený na faktoroch							
Alžírsko	5,3	4,0	9,3	3,1	9,5	37	46
Bangladéš	7,1	7,1	12,8	11,6	2,5	27	50
Guatemala	11,8	9,1	19,3	2,5	3,8	33	33
Irán	10,8	3,9	14,5	11,2	6,4	53	32
Jamajka	9,0	5,0	13,7	5,1	12,7	33	40
Pakistan	7,5	1,7	9,1	4,1	1,6	47	25
Venezuela	13,1	2,6	15,4	1,6	3,2	29	43
<i>Nevážený priemer</i>	9,2	4,8	13,4	5,6	5,7	37	38
Ekonomiky, ktorých rozvoj je založený na efektívnosti							
Argentína	11,8	9,2	20,8	11,8	4,3	33	45
Barbados	10,8	1,8	12,6	4,2	5,5	5	58
Bosna a Hercegovina	5,4	2,8	8,1	5,0	6,7	61	22
Brazília	4,1	11	14,9	12,2	3,8	31	45
Čile	14,6	9,6	23,7	7,0	6,8	27	54
Čína	10,1	14,2	24,0	12,7	5,3	41	29
Kolumbia	15,2	6,7	21,4	7,5	6,0	25	30
Chorvátsko	5,3	2,1	7,3	4,2	3,6	35	31
Maďarsko	4,8	1,6	6,3	2,0	2,3	31	29
Lotyšsko	6,8	5,3	11,9	5,7	3	26	46
Litva	6,4	5,0	11,3	6,3	2,9	28	47
Malajzia	2,5	2,5	4,9	5,2	2,6	10	72
Mexiko	5,7	4,0	9,6	3,0	5,0	19	55
Panama	12,0	9,1	20,8	6,0	2,1	27	40
Peru	17,9	5,4	22,9	5,7	5,1	22	52
Poľsko	6,0	3,1	9,0	5,0	4,2	48	32
Rumunsko	5,6	4,5	9,9	4,6	3,9	41	34
Rusko	2,4	2,3	4,6	2,8	1,5	27	42
Slovensko	9,2	5,3	14,2	9,6	7,0	28	34
Južná Afrika	5,2	4,0	9,1	2,3	5,6	35	39
Thajsko	8,3	12,2	19,5	30,1	4,5	19	67

	Rodiaci sa podnikatelia	Noví podnikatelia	Celková počítačná podnikateľská aktivita TEA	Etablovaní podnikatelia	Prerušenie podnikania	Podnikanie z nutnosti (% z TEA)	Podnikanie na základe príležitosti hnanej vylepšením (% z TEA)
Trinidad a Tobago	13,9	9,3	22,7	6,9	3,9	15	44
Turecko	6,3	6,0	11,9	8,9	3,9	32	45
Uruguaj	11,0	6,0	16,7	5,9	4,3	11	10
<i>Nevážený priemer</i>	8,4	5,9	14,1	7,2	4,3	28	42
Ekonomiky, ktorých rozvoj je založený na inováciách							
Austrália	6,0	4,7	10,5	9,1	4,3	15	73
Belgicko	2,7	3,0	5,7	6,8	1,4	10	72
Česká republika	5,1	2,7	7,6	5,2	2,7	27	57
Dánsko	3,1	1,6	4,6	4,9	2,3	7	64
Fínsko	3,0	3,3	6,3	8,8	2,0	18	59
Francúzsko	4,1	1,7	5,7	2,4	2,2	15	71
Nemecko	3,4	2,4	5,6	5,6	1,8	19	55
Grécko	4,4	3,7	8,0	15,8	3,0	25	37
Írsko	4,3	3,1	7,2	8,0	3,4	29	37
Japonsko	3,3	2,0	5,2	8,3	0,7	25	64
Kórejská republika	2,9	5,1	7,8	10,9	3,2	41	36
Holandsko	4,3	4,1	8,2	8,7	2,0	9	62
Nórsko	3,7	3,3	6,9	6,6	2,5	4	70
Portugalsko	4,6	3,0	7,5	5,7	2,9	18	58
Singapur	3,8	2,8	6,6	3,3	2,1	16	53
Slovinsko	1,9	1,7	3,7	4,8	1,5	12	51
Španielsko	3,3	2,5	5,8	8,9	2,2	26	39
Švédsko	3,5	2,3	5,8	7,0	3,2	6	68
Švajčiarsko	3,7	2,9	6,6	10,1	2,9	11	61
Tajvan	3,6	4,4	7,9	6,3	4,9	17	50
Spojené arabské emiráty	3,7	2,6	6,2	2,7	4,8	14	67
Veľká Británia	4,7	2,6	7,3	7,2	2,0	17	46
USA	8,3	4,3	12,3	9,1	4,4	21	59
<i>Nevážený priemer</i>	4,0	3,0	6,9	7,2	2,7	18	57

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Príloha 2.3 Podnikateľská aktivita zamestnancov v 54 krajinách GEM v roku 2011, podľa fáz ekonomického rozvoja

Krajina	Podnikateľská aktivita zamestnancov (EEA) (52 krajín)	Podnikateľská aktivita zamestnancov v súkromnom sektore (PEEA) (52 krajín)	Podpora zamestnávateľa podnikateľskej aktivite zamestnancov (32 krajín)
Ekonomiky, ktorých rozvoj je založený na faktoroch			
Alžírsko	0,7	0,3	52
Bangladéš	0	0	77
Guatemala			
Irán	0,4	0,2	46
Jamajka	0,1	0,1	66
Pakistan	0,1	0	66
Venezuela	0,6	0,4	56
<i>Nevážený priemer</i>	0,3	0,2	61
Ekonomiky, ktorých rozvoj je založený na efektívnosti			
Argentína	2,5	1,5	65
Barbados	0,7	0	66
Bosna a Hercegovina	2,3	1,5	75
Brazília	0,8	0,7	55
Čile	2,6	1,8	73
Čína	1,7	0,7	77
Kolumbia	1,5	1,0	
Chorvátsko	3,7	2,2	65
Maďarsko	2,6	2,1	68
Lotyšsko	2,2	1,9	
Litva	3,4	2,6	
Malajzia	0,4	0,3	50
Mexiko	0,8	0,4	51
Panama	0,1	0	2,1
Peru	1,2	0,9	61
Poľsko	2,3	1,8	56
Rumunsko	2,9	2,2	68
Rusko	0,4	0,4	
Slovensko	2,7	2,3	68
Južná Afrika	0,3	0,2	52
Thajsko	1,4	0,7	50
Trinidad a Tobago	1,0	0,8	67
Turecko	0,6	0,5	75
Uruguaj	4,4	3,0	83
<i>Nevážený priemer</i>	1,8	1,2	64

Krajina	Podnikateľská aktivita zamestnancov (EEA) (52 krajín)	Podnikateľská aktivita zamestnancov v súkromnom sektore (PEEA) (52 krajín)	Podpora zamestnávateľa podnikateľskej aktivite zamestnancov (32 krajín)
Ekonomiky, ktorých rozvoj je založený na inováciách			
Austrália	5,0	3,1	73
Belgicko	8,6	5,4	
Česká republika	3,2	2,6	
Dánsko	9,2	4,8	
Fínsko	8,0	4,9	
Francúzsko	3,9	2,4	
Nemecko	3,5	2,5	64
Grécko	1,3	1,0	41
Írsko	4,6	3,0	
Japonsko	3,1	2,7	
Kórejská republika	2,4	1,6	62
Holandsko	5,6	3,3	74
Nórsko	0	0	
Portugalsko	2,6	2,0	
Singapur	2,6	2,2	
Slovinsko	4,1	2,7	77
Španielsko	2,5	1,6	
Švédsko	13,5	6,3	
Švajčiarsko	3,3	2,0	
Tajvan	2,0	1,7	
Spojené arabské emiráty	2,7	1,5	
Veľká Británia	4,3	3,6	75
USA	5,3	3,4	4
<i>Nevážený priemer</i>	4,6	2,9	67

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Príloha 3.1

Príloha 3.1.1: Krajné hodnoty počiatočnej podnikateľskej aktivity v dospeljej populácii vo vybraných skupinách krajín v roku 2011

Počiatočná podnikateľská aktivita	TEA (%)	TEA muži (%)	TEA ženy (%)	Podiel žien na TEA
Najvyššia hodnota svet	Čína (24,0)	Trinidad a Tobago (27,5)	Čína (22,4)	Thajsko (0,5)
Najnižšia hodnota svet	Slovinsko (3,7)	Slovinsko (4,6)	Pakistan (1,7)	Pakistan (0,1)
Najvyššia hodnota v Európe (26 krajín)	Slovensko (14,2)	Slovensko (20,3)	Lotyšsko (8,3)	Švajčiarsko (0,5)
Najnižšia hodnota v Európe (26 krajín)	Slovinsko (3,7)	Slovinsko (4,6)	Slovinsko (2,7)	Francúzsko (0,3)
Najvyššia hodnota v skupine krajín v štádiu rozvoja založenom na efektívnosti (24 krajín)	Čína (24,0)	Trinidad a Tobago (27,5)	Čína (22,4)	Thajsko (0,5)
Najnižšia hodnota v skupine krajín v štádiu rozvoja založenom na efektívnosti (24 krajín)	Rusko (4,6)	Rusko (5,1)	Malajzia (4,0)	Poľsko (0,3)
Najvyššia hodnota v skupine V4	Slovensko (14,2)	Slovensko (20,3)	Slovensko (8,1)	Maďarsko (0,3)
Najnižšia hodnota v skupine V4	Maďarsko (6,3)	Maďarsko (8,3)	Česká republika (4,2)	Poľsko (0,3)

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Príloha 3.1.2: Krajné hodnoty podielu etablovaných podnikateľov v dospeljej populácii vo vybraných skupinách krajín v roku 2011

Etablovaní podnikatelia	EB (%)	EB muži (%)	EB ženy (%)	Podiel žien na EB
Najvyššia hodnota svet	Thajsko (30,1)	Thajsko (30,9)	Thajsko (29,3)	Peru (0,5)
Najnižšia hodnota svet	Venezuela (1,6)	Venezuela (2,1)	Pakistan (0)	Pakistan (0)
Najvyššia hodnota v Európe (26 krajín)	Grécko (15,8)	Grécko (21,8)	Grécko (9,7)	Rusko (0,5)
Najnižšia hodnota v Európe (26 krajín)	Maďarsko (2,0)	Maďarsko (2,7)	Maďarsko (1,3)	Turecko (0,2)
Najvyššia hodnota v skupine krajín v štádiu rozvoja založenom na efektívnosti (24 krajín)	Thajsko (30,1)	Thajsko (30,9)	Thajsko (29,3)	Peru (0,5)
Najnižšia hodnota v skupine krajín v štádiu rozvoja založenom na efektívnosti (24 krajín)	Maďarsko (2,0)	Južná Afrika (2,5)	Maďarsko (1,3)	Turecko (0,2)
Najvyššia hodnota v skupine V4	Slovensko (9,6)	Slovensko (13,7)	Slovensko (5,6)	Maďarsko (0,3)
Najnižšia hodnota v skupine V4	Maďarsko (2,0)	Maďarsko (2,7)	Maďarsko (1,3)	Česká republika (0,2)

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Príloha 3.1.3: Počiatková podnikateľská aktivita v dospeljej populácii na Slovensku podľa pohlavia a veku v roku 2011

Veková kategória	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64
TEA SK muži (% dospeljej populácie)	20,6	26,5	27,5	15,0	8,1
TEA SK ženy (% dospeljej populácie)	8,1	9,6	11,0	8,6	1,7
TEA SK (% dospeljej populácie)	14,4	18,4	19,3	12,0	4,7

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Príloha 3.1.4: Etablovaní podnikatelia v dospeljej populácii na Slovensku podľa pohlavia a veku v roku 2011

Veková kategória	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64
EB muži (% dospeljej populácie)	1,9	10,0	18,5	20,0	16,3
EB ženy (% dospeljej populácie)	1,9	2,9	7,0	10,5	4,4
EB SK (% dospeljej populácie)	1,9	6,6	12,8	15,2	10,0

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Príloha 3.1.5: Rozdelenie počiatkovej podnikateľskej aktivity na Slovensku podľa pohlavia a veku v roku 2011

TEA SK (14,2%)	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64
TEA SK muži (%)	16,3	34,0	27,1	16,3	6,4
TEA SK ženy (%)	16,3	28,8	27,5	23,8	3,8
TEA SK (%)	16,2	32,6	27,1	18,5	5,6

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Príloha 3.1.6: Rozdelenie etablovaných podnikateľov na Slovensku podľa pohlavia a veku v roku 2011

Etablovaní podnikatelia (%)	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64
EB muži (%)	2,2	19,1	27,2	32,4	19,1
EB ženy (%)	16,6	24,7	19,7	20,8	18,2
EB SK (%)	3,18	17,60	26,75	34,89	17,59

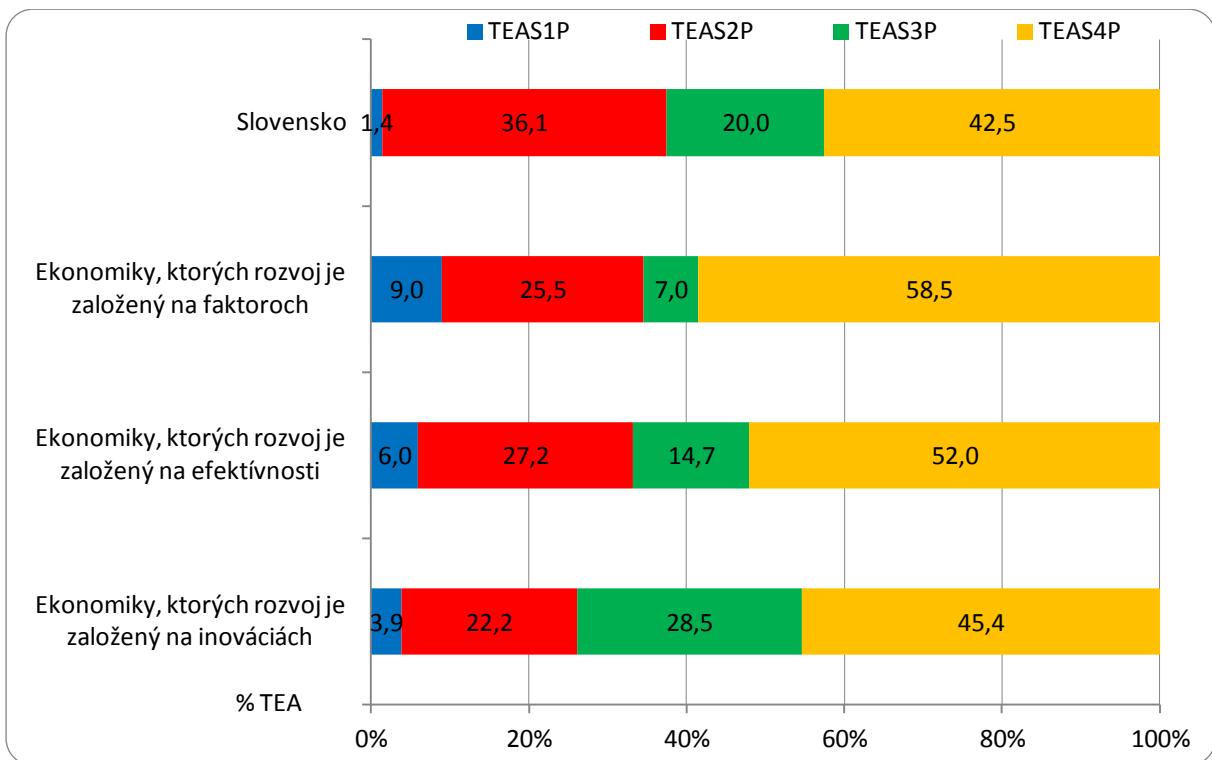
Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Príloha 3.1.7: Rozdelenie rodiacich sa a nových podnikateľov na Slovensku podľa pohlavia a veku v roku 2011

Rodiaci sa a noví podnikatelia (%)	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64
Rodiaci sa podnikatelia muži (%)	20,6	30,9	26,5	16,2	5,9
Rodiace sa podnikateľky ženy (%)	12,2	28,6	26,5	26,5	6,1
Noví podnikatelia muži (%)	8,2	42,5	27,4	15,1	6,8
Nové podnikateľky ženy (%)	18,2	33,3	30,3	18,2	0,0
Noví podnikatelia SK (%)	11,2	39,3	28,0	16,8	4,7
Rodiaci sa podnikatelia SK (%)	18,9	29,7	26,5	18,9	5,9

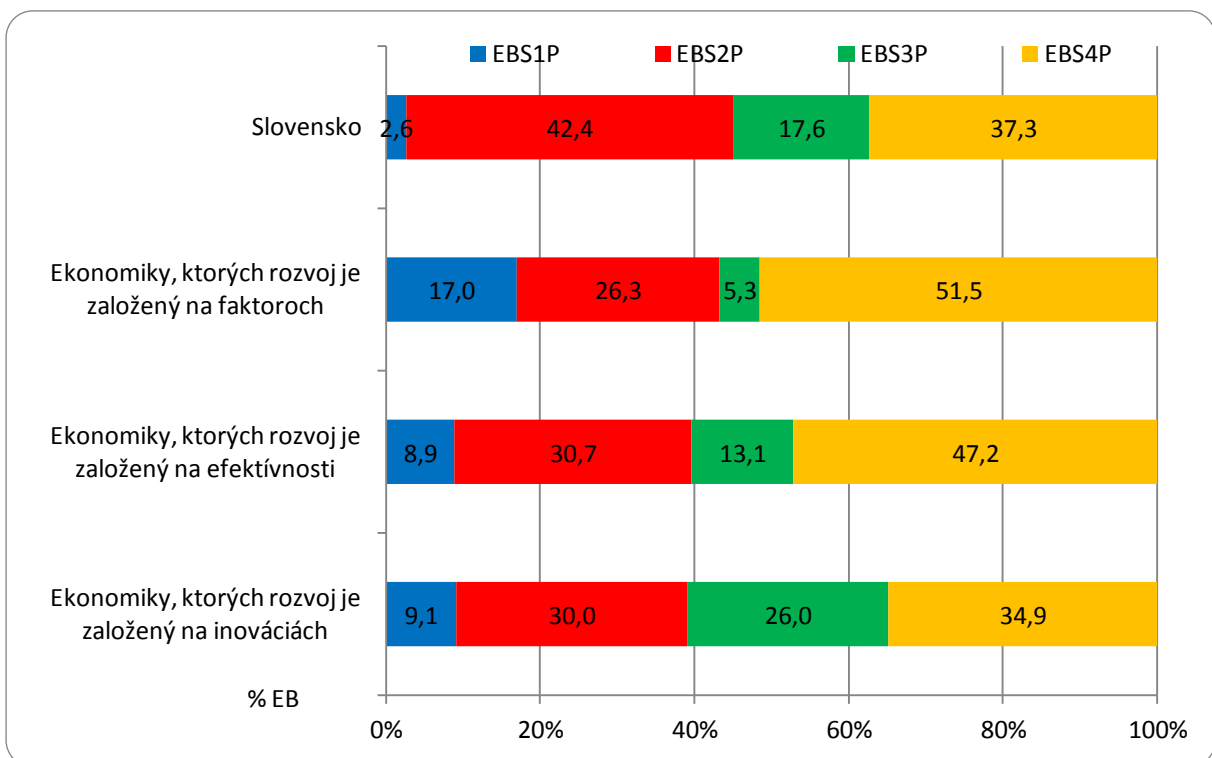
Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Príloha 3.1.8: Počiatočná podnikateľská aktivita podľa skupín odvetví v jednotlivých skupinách krajín v roku 2011



Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Príloha 3.1.9: Etablovaní podnikatelia podľa skupín odvetví v jednotlivých skupinách krajín v roku 2011



Zdroj: *Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov*

Príloha 4: Zoznam zúčastnených krajín v GEM v roku 2011

Tím/Krajina	Inštitúcia	Členovia národného tímu	Finanční sponzori	Vykonávateľ prieskumu APS	Kontakt
Alžírsko	CREAD, Centre de Recherche en Economie Appliquée pour le Développement.	Abedou Abderrahmane, Bouyacoub Ahmed, Kherbachi Hamid, Cherrad Salah Eddine, Setti Zakia	German Development Cooperation (Deutsche Gesellschaft fuer Internationale Zusammenarbeit, GIZ)	CREAD, Centre de Recherche en Economie Appliquée pour le Développement	a.abedou@cread.edu.dz
Argentína	IAE Business School	Silvia Torres Carbonell, Aranzazu Echezarreta, Juan Martin Rodriguez, Hector Rocha	Banco Santander Rio, Buenos Aires City Government	MORI Argentina	scarbonell@iae.edu.ar
Austrália	Queensland University of Technology	Per Davidson, Paul Steffens, Michael Stuetzer	Australian Centre for Entrepreneurship Research, QUT Business School, Queensland University of Technology	Q&A Market Research	per.davidsson@qut.edu.au
Bangladés	International Islamic University Chittagong	Mohammed Shamsul Karim, Shamim Uddin Khan, Abul Kalam Azad, Abbas Ali Khan, Sirajuddowla Shaheen, Syed Md. Ather, S. M. Shafiqul Islam, A. J. M. Nuruddin Chowhdury, ANIM Meshquat Uddin, M. Tahlil Azim, Jerry Nicholson, Md. Musharraf Hossain, Md. Moazzam Husain, Mark Hart	USAID (United States Agency International Development), Aston University	Org-Quest Research Limited	karimms@aston.ac.uk; msham sulkarim@yahoo.com
Barbados	The Cave Hill School of Business, The University of the West Indies	Marjorie Wharton, Donley Carrington, Jeannine Comma, Paul Pounder	International Development Research Centre (IDRC)	Systems Consulting Ltd.	marjorie.wharton@cavehill.wi.edu

Tím/Krajina	Institúcia	Členovia národného tímu	Finanční sponzori	Vykonávateľ prieskumu APS	Kontakt
Belgicko	Vlerick Leuven Gent Management School	Jan Lepoutre, Mathias Cobben, Jacob Vermeire	STOIO (Flemish Research Organisation for Entrepreneurship and International Entrepreneurship), EWI (Department of Economy, Science and Innovation)	Dedicated Research	jan.lepoutre@vlerick.com
Bosna a Hercegovina	Center for Entrepreneurship Development Tuzla (in partnership with University of Tuzla)	Bahrija Umihanić, Rasim Tulumović, Mirela Arifović, Slađana Simić, Aziz Šunje, Slobodan Marković, Zdenko Klepić, Selma Poljić	Federal Ministry of Development, Entrepreneurship and Crafts; Ministry of Development and Entrepreneurship of Tuzla Canton, Municipality of Tuzla, BIT center Tuzla, Independent Development Bureau Modriča	IPPOS d.o.o. Sarajevo	office@cerpod-tuzla.org
Brazília	Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade (IBQP), Escola de Administracao de Empresas de Sao Paulo da Fundacao Getulio Vargas – FGV-EAESP	Simara Maria de Souza Siveira Greco, Cesar Rissete, Eduardo Camargo Righi, Eliane Cordeiro de Vasconcellos Garcia Duarte, Gilberto Sarfati, Joana Paula Machado, Julio Cesar Felix, Laura Pansarella, Marcelo Aïdar, Mario Tamada Neto, Rene Rodrigues Fernandes, Romeu Herbert Friedlaender Jr., Tales Andreassi	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Sebrae, Serviço Social da Indústria - SESI Departamento Regional do Paraná, Universidade Federal do Paraná - UFPR, Instituto de Tecnologia do Paraná - Tecpar, Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getulio Vargas – FGV-EAESP	Bonilha Comunicação e Marketing S/C Ltda. Bonilha Pesquisa	simara@ibqp.org.br
Čile	Universidad del Desarrollo	Jose Ernesto Amoros, Carlos Poblete, Carlos Albornoz, Gianni Romani	InnovaChile Corfo, SOFOFA (Federation of Chilean Industry), Endeavor Chile	Opina S.A.	eamoros@udd.cl

Tím/Krajina	Inštitúcia	Členovia národného tímu	Finanční sponzori	Vykonávateľ prieskumu APS	Kontakt
Čína	Tsinghua University	Gao Jian, Qin Lan, Jiang Yanfu, Cheng Yuan, Li Xibao Fernando Pereira, Fabian Osorio, Alberto Arias, Liyis Gomez Nunez Ph.D, Piedad Martinez Carazo Ph.D, Cesar Figueroa Socarras, Rodrigo Varela Villegas Ph.D, Luis Miguel Alvarez Vanegas, Juan David Soler Libreros, Raul Fernando Quiroga Marin, Rafael Augusto Vesga Fajardo, Diana Carolina Vesga	School of Economics and Management, Tsinghua University	SINOTRUST International Information & Consulting (Beijing) Co., Ltd.	gaoj@sem.tsinghua.edu.cn
Kolumbia	Pontificia Universidad Javeriana Cali, Universidad del Norte, Universidad Icesi, Universidad de los Andes		Ministry of Economy, Labour and Entrepreneurship, J. J. Strossmayer University Osijek, Faculty of Economics, CEPOR - SMEs and Entrepreneurship Policy Center, Zagreb	Centro Nacional de Consultoría	fpereira@javerianacali.edu.co
Chorvátsko	J. J. Strossmayer University Osijek, Faculty of Economics	Slavica Singer, Natasa Sarlija, Sanja Pfeifer, Suncica Oberman Peterka, Djula Borozan			singer@efos.hr
Česká republika	University of Economics, Prague	Martin Lukeš, Martina Jakl Thomas Schott, Torben Bager, Poul Rind Christensen, Kim Klyver, Ann H. Clarke, Majbritt Rostgard Evald, Kent Wickstrom Jensen, Jesper Pihl, Kristin B. Munksgard, Heidi R. Nielsen, Mette S. Nielsen, Pia S. Nielsen, Mahdokht Sedaghat, Mohammad Reza Zali, Jonathan Levie, Mick Hancock, Shahamak Rezaie	Ministry of Industry and Trade	Puls d.o.o., Zagreb Factum Invenio	lukesm@vse.cz; martina.jakl@vse.cz
Dánsko	University of Southern Denmark		Capacent Epinion	Catinet	tsc@sam.sdu.dk

Tím/Krajina	Inštitúcia	Členovia národného tímu	Finanční sponzori	Vykonávateľ prieskumu APS	Kontakt
Fínsko	Turku School of Economics, University of Turku	Anne Kovalainen, Jarna Heinonen, Tommi Pukkinen, Pekka Stenholm	Ministry of Employment and the Economy, Turku School of Economics	Taloustutkimus Oy	anne.kovalainen@utu.fi
Francúzsko	EMLYON Business School	Alain Fayolle, Danielle Rousson	Caisse des Depots	CSA	rousseau@em-lyon.com
Nemecko	Leibniz Universität Hannover, Institute for Employment Research (IAB) of the German Federal Employment Agency (BA)	Rolf Sternberg, Udo Brixy, Arne Vorderwulbecke	Institut für Arbeitsmarkt und Berufsforschung (IAB), Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover	Zentrum fuer Evaluation und Methoden (ZEM), Bonn	sternberg@wigeo.uni-hannover.de
Grécko	Foundation for Economic & Industrial Research (IOBE)	Stavros Ioannides, Aggelos Tsakanikas, Stelina Chatzichristou	National Bank of Greece	Datapower SA	ioannides@iobe.gr
Guatemala	Universidad Francisco Marroquin	Hugo Maul, Jaime Diaz, Irene Flores, David Casasola, Monica de Zelaya, Lisardo Bolanos	Universidad Francisco Marroquin	Khanti, S.A.	rmaul@ufm.edu
Maďarsko	University of Pecs Faculty of Business and Economics	Laszlo Szerb, Jozsef Ulbert, Attila Varga, Gabor Markus, Attila Petheő, Dietrich Peter, Zoltan J. Acs, Terjesen Siri, Saul Estrin, Ruta Aidis	OTKA Research Foundation Theme number K 81527 Regional Studies PhD Programme, University of Pécs Faculty of Business and Economics Business Administration PhD Programme, University of Pécs Faculty of Business and Economics Management and Business Administration PhD Programme of the Corvinus University of Budapest, Start Tőkegarancia Zrt	Szocio-Gráf Piac-és Közvélemény-kutató Intézet	szerb@ktk.pte.hu

Tím/Krajina	Inštitúcia	Členovia národného tímu	Finanční sponzori	Vykonávateľ prieskumu APS	Kontakt
Írán	University of Tehran	Abbas Bazargan, Nezameddin Faghif, Ali Akbar Moosavi-Movahedi, Leyla Sarafraz, Asadollah kordrnej, Jahangir Yadollahi Farsi, Mahmod Ahamadpour Daryani, S. Mostafa Razavi, Mohammad Reza Zali, Mohammad Reza Sepehri, Ali Rezaean	Iran's Ministry of Labour and Social Affairs, Iran's Labour and Social Security Institute (LSSI)		abazarga@ut.ac.ir
Írsko	Fitzsimons Consulting, Dublin City University Business School	Paula Fitzsimons, Colm O'Gorman	Enterprise Ireland Forfas	IFF	paula@fitzsimons-consulting.com
Jamajka	University of Technology, Jamaica	Girjanauth Boodraj, Patrice Farquharson, Mauvalyn Bowen, Vanetta Skeete, Reginald Nugent, Horace Williams, Joan Lawla, Orville Reid	IDRC (International Development Research Centre), University of Technology, Jamaica	KOCI Market Research and Data Mining Services	gboodraj@gmail.com
Japonsko	Keio University	Takehiko Isobe	Venture Enterprise Center Ministry of Economy, Trade and Industry	Social Survey Research Information Co.,Ltd (SSRI)	isobe@kbs.keio.ac.jp
Kórea	Gyeongnam National University of Science and Technology (GnTech)	Sung-sik Bahn, Sanggu Seo, Kyung-Mo Song, Dong-hwan Cho, Jong-hae Park, Min-Seok Cha	Administration (SMBA) Kumwoo Industrial Machinery, Co. Hanaro Tech Co., Ltd. Korea Aerospace Industries, Ltd (KAI), Taewan Co., Ltd.	Hankook Research Co	ssbahn@gntech.ac.kr
Lotyšsko	The TeliaSonera Institute at the Stockholm School of Economics in Riga	Olga Rastrigina, Marija Krumina, Vyacheslav Dombrovsky, Anders Paalzow, Alf Vanags	TeliaSonera AB	SKDS	olga@biceps.org
Litva	International Business School at Vilnius University	Mindaugas Lauzikas, Erika Vaiginienė, Aiste Miliute, Vikinta Rosinaite, Skaiste Batuleviciute	International Business School at Vilnius University, Enterprise Lithuania, Lithuanian Ministry of Economy	RAIT Ltd.	mindaugas.lauzikas@gmail.com

Tím/Krajina	Inštitúcia	Členovia národného tímu	Finanční sponzori	Vykonávateľ prieskumu APS	Kontakt
Malajzia	Universiti Tun Abdul Razak	Siri Roland Xavier, Leilanie BT Mohd Nor, Mohar Bin Yusof, Dewi Amat Sapuan, Noorseha Binti Ayob, Mohd Hanif bin Mohd Helmi	Universiti Tun Abdul Razak	Rehanstat	roland@unirazak.edu.my; xsroland@gmail.com
Mexico	Tecnologico de Monterrey	Mario Adrian Flores, Marcia Campos, Elvira Naranjo, Natzin Lopez	Tecnológico de Monterrey, Campus León, Rectoría de Escuelas Nacionales de Posgrado EGADE, Business School y EGAP	Alduncin y Asociados	adrian.flores@itesm.mx
Holandsko	EIM Business & Policy Research	Jolanda Hessels, Peter van der Zwan, Sander Wennekers, Andre van Stel, Roy Thurik, Philipp Koellinger, Ingrid Verheul, Niels Bosma	Ministry of Economic Affairs, Agriculture and Innovation	Stratus	joh@eim.nl
Nigéria	TOMEB Foundation for Sustainability & Youth Development, Business School Netherlands Nigeria	Rilwan Aderinto, Tunde Popoola, Luqman Olatokunbo Obileye, Abubakar Sadiq Kasum, Lere Baale	USAID (United States Agency International Development), TOMEB Foundation for Sustainability & Youth Development MarketSight Consultancy Limited, Business School Netherlands Nigeria	MarketSight Consultancy Limited	graderinto@yahoo.co.uk
Nórsko	Bodo Graduate School of Business	Erlend Bullvag, Lars Kolvereid, Bjorn Willy Amo, Eirik Pedersen	Innovation Norway Ministry of Industry and Trade, Bodø Innovation Center, Bodø Graduate School of Business	Polarfakta	erlend.bullvaag@uin.no
Pakistan	Center for Entrepreneurial Development, IBA, Karachi	Sarfraz A. Mian, Zafar A. Siddiqui, M. Shahid Qureshi, Shahid R. Mir, Moeid Sultan	Institute of Business Administration (IBA), Karachi, USAID (United States Agency International Development)	Oasis International	sarfraz.mian@oswego.edu
Panama	Instituto de Estudios Superiores de Administracion (IESA) Panama and City of Knowledge Foundation	Federico Fernandez Dupouy, Manuel Lorenzo, Andres Leon, Manuel Arrocha	The Authority of the Micro, Small and Medium Enterprises, IPSOS	IPSOS	federico.fernandez@iesa.edu.pa; mlorenzo@cdspanama.org

Tím/Krajina	Institúcia	Členovia národného tímu	Finanční sponzori	Vykonávateľ prieskumu APS	Kontakt
Peru	Universidad ESAN	Jaime Serida, Oswaldo Morales, Keiko Nakamatsu	Universidad ESAN's Center for Entrepreneurship	Imasen	jserida@esan.edu.pe
Poľsko	University of Economics in Katowice	Przemysław Zbierowski, Anna Tarnawa, Paulina Zadura-Lichota, Dorota Węclawska, Mariusz Bratnicki, Wojciech Dyduch, Bartłomiej J. Gabryś, Rafał Kozłowski, Izabella Kozłowska, Joanna Pach, Iwona Karaś	Polish Agency for Enterprise Development University of Economics in Katowice	GfKMetris (Metris – Métodos de Recolha e Investigação Social, S.A.)	przemek@zbierowski.pl; anna_tarnawa@parp.gov.pl
Portugalsko	Sociedade Portuguesa e Inovacao (SPI), ISCTE - Instituto Universitario de Lisboa (ISCTE-IUL)	Augusto Medina, Luis Reto, Antonio Caetano, Nelson Ramalho, Douglas Thompson, Rui Monteiro, Joao Rodrigues, Nuno Goncalves, Ana Ribeiro	ISCTE - Instituto Universitario de Lisboa (ISCTE-IUL)	Metro Media Transilvania	douglasthompson@spi.pt
Rumunsko	Babeş-Bolyai University, Faculty of Economics and Business Administration	Tunde Petra Petru, Annamaria Benyovszki, Agnes Nagy, Istvan Pete, Lehel Gyorfy, Dumitru Matiş, Levente Szasz, Eugenia Matiş	Babeş-Bolyai University of Cluj-Napoca, OTP Bank Romania, societăŃa Pro Oeconomica	Levada-Center	petra.petru@econ.ubbcluj.ro; petrutpetra@yahoo.com
Rusko	State University - Higher School of Economics, Saint Petersburg University - Graduate School of Management	Alexander Chepurenko, Olga Obratsova, Tatiana Alimova, Maria Gabelko, Ekaterina Murzacheva, Ekaterina Popovskaya, Olga Verkhovskaya, Maria Dorokhina, Galina Shirokova	State University - Higher School of Economics, Saint Petersburg University - Graduate School of Management	Joshua Research Consultants Pte Ltd	achepurenko@hse.ru
Singapur	Nanyang Technological University	Ho Moon-Ho Ringo, Olexander Chernyshenko, Chan Kim Yin, Alex Lin, Rosa Kang, LAI Yoke Yong, Olwen Bedford, Jonathan Phan	Nanyang Technological University, NTU Ventures Pte Ltd	Comenius University in Bratislava, Faculty of Management, National Agency for Development of Small and Medium Enterprises, Central European Foundation	homh@ntu.edu.sg
Slovensko	Univerzita Komenského v Bratislave, Fakulta managementu	Anna Pilková, Zuzana Kovačičová, Mária Bohdalová, Marián Holienka, Ján Reháč, Jozef Komorník, Peter Štarchoň	Ipsos Tambor SR, spol. s r. o. www.ipsos.sk	anna.pilkova@fm.uniba.sk; anna.pilkova@gmail.com	

Tím/Krajina	Institúcia	Členovia národného tímu	Finanční sponzori	Vykonávateľ prieskumu APS	Kontakt
Slovinsko	University of Maribor, Faculty of Economics and Business The UCT Centre for Innovation and Entrepreneurship, Graduate School of Business, University of Cape Town	Miroslav Rebernik, Polona Tominc, Katja Crnogaj Mike Herrington, Jacqui Kew, Miranda Simrie	Ministry of Economy, Slovenian Research Agency, Finance - Slovenian Business Daily Swiss South African Cooperation Initiative (SSACI), South African Breweries (SAB), Small Enterprise Development Agency (SEDA)	RM PLUS	rebernik@uni-mb.si mike.herrington@gsb.uct.ac.za
Južná Afrika	Fundacion Xavier de Salas, Universidad de Extremadura, Universidad Autonoma de Madrid, Universidad Autonoma de Barcelona, Universidad Miguel Hernandez, Instituto Vasco de Competitividad Orkestra, Universidad de Murcia, Confederacion de Empresarios de Galicia, Universidad de Cantabria, Universidad de Navarra/Servicio Navarro de Empleo, Universidad de Zaragoza, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, Madrid Emprende	Ricardo Hernandez, Alicia Coduras, Juan Carlos Diaz, Isidro de Pablo, Yancy Vaillant, Jose Ma Gomez, Inaki Pena, Antonio Aragon, Araceli de Lucas, F. Javier Martinez, Martin Larraza, Lucio Fuentelsaz, Rosa Ma Batista, Inaki Ortega	Fundación Xavier de Salas GEM España	Instituto Opinómetro S.L.	acoduras@gemconsortium.org g: alicia.coduras@fgcasal.org
Španielsko	Swedish Entrepreneurship Forum	Pontus Braunerhjelm, Per Thulin, Kristina Nystrom, Carin Holmquist, Ulrika Stuart Hamilton	Vinnova Confederation of Swedish Enterprise	DEMOSKOP	pontus.braunerhjelm@entreprenorskapsforum.se

Tím/Krajina	Inštitúcia	Členovia národného tímu	Finanční sponzori	Vykonávateľ prieskumu APS	Kontakt
Švajčiarsko	School of Business Administration (HEG-FR) Fribourg	Rico Baldegger, Andreas Brulhart, Philipp Bubenzer, Sabine Frischknecht, Thomas Straub, Fredrik Hacklin, Alberton Siegfried, Pascal Wild	Kommission für Technologie und Innovation KTI / CTI, HEG Haute Ecole de Gestion Fribourg (HEG-FR)	gfs Bern	rico.baldegger@hefr.ch
Tajvan	National Chengchi University, China Youth Career Development Association Headquarter (CYCDA)	Chao-Tung Wen, Chang-Yung Liu, Su-Lee Tsai, Yu-Ting Cheng, Yi-Wen Chen, Ru-Mei Hsieh, Chung-Min Lo, Shih-Feng Chou	Small and Medium Enterprise Administration, Ministry of Economic Affairs	NCCU Survey Center	jitwen@nccu.edu.tw
Thajsko	Bangkok University (CEDI -Creative Entrepreneurship Development Institute) Arthur Lok Jack Graduate School of Business, University of the West Indies	Pichit Akkrathit, Koson Sapprasert, Navaphol Viriyakunkit, Vichate Tantiwanich, Luckxawan Pimsawadi, Veerapong Malai, Yupana Wiwattanakitang, Sarn Aksaranugraha	Bangkok University	TNS Research International Thailand	kossa509@gmail.com; sarn33@gmail.com
Trinidad a Tobago		Miguel Carrillo, Henry Bailey, Abhijit Bhattacharya, Marvin Pacheco	International Development Research Centre (IDRC)	Mary King and Associates Ltd.	m.carrillo@gsb.tt
Turecko	Yeditepe University	Esra Karadeniz	Yeditepe University, Small and Medium Development Organization (KOSGEB)	Akademetre	ekaradeniz@yeditepe.edu.tr
Spojené arabské emiráty	Institute for Social & Economic Research – Zayed University	Mouawiya Al Awad, Constance Van Horne, Victor Huang	Khalfa Fund for Enterprise Development - Abu Dhabi - UAE		mouawiya.alawad@zu.ac.ae

Tím/Krajina	Inštitúcia	Členovia národného tímu	Finanční sponzori	Vykonávateľ prieskumu APS	Kontakt
Veľká Británia	Aston Business School	Mark Hart, Jonathan Levie, Michael Anyadike-Danes, Yasser Ahmad Bhatti, Alona Martiarena Arrizabalaga, Mohammed Karim, Erkkö Autio, Liz Blackford, Mohammed Shamsul Karim	Department for Business, Innovation and Skills, PRIME (The Prince's Initiative for Mature Enterprise), Welsh Assembly Government, Invest Northern Ireland, Hunter Centre for Entrepreneurship, Strathclyde University Enterprise UK, Birmingham City Council	IFF Research Ltd	mark.hart@aston.ac.uk
USA	Babson College	Donna Kelley, Abdul Ali, Candida Brush, Marcia Cole, Gang Hu, Mehdi Majbouri, Diana Hechavarría, Moriah Meyskens, Peter Fleming, Monica Dean, Thomas S. Lyons, Joseph Onochie, Albert Suhu, Ivory Phinisee, Edward Rogoff	Babson College, Baruch College	OpinionSearch Inc.	dkelley@babson.edu
Uruguaj	University of Montevideo	Leonardo Veiga, Pablo Regent, Fernando Borraz, Alvaro Cristiani, Cecilia Gomez, Santiago Ramos, Lucila Arbolea	University of Montevideo, Banco Santander Uruguay	Equipos Mori	lveiga@um.edu.uy
Venezuela	Instituto de Estudios Superiores de Administracion (IESA)	Nunzia Auletta, Rebeca Vidal, Aramis Rodriguez, Edwin Ojeda		Datanalisis	nunzia.auletta@iesa.edu.ve; rebeca.vidal@iesa.edu.ve

© Univerzita Komenského v Bratislave, Fakulta managementu 2012

ISBN 978-80-223-2823-4

Hlavný partner GEM Slovensko 2011



Partner GEM Slovensko 2011



ISBN 978-80-223-2823-4