

Elena Šúbertová

PREJAVY HOSPODÁRSKEJ KRÍZY V MALÝCH A STREDNÝCH PODNIKOV V SR¹

Abstract: *Small and medium-sized enterprises play a decisive role in economic development. In 2008 there were over 418 thousand of these enterprises in the Slovak Republic. The article deals with the activity of small and medium-sized enterprises at the beginning of economic and financial crisis in the Slovak Republic. In December 2008 the author recorded manifestations of the beginning economic crisis on a sample of small and medium-sized enterprises via questionnaire survey. At the same time the author presents the most recent changes in the year 2009.*

Key words: *small and medium-sized enterprises, anti-crisis measures*

JEL: M 13, E 32

Materiál a metodika

Prejavy začiatku hospodárskej krízy sme zisťovali v decembri 2008 na vzorke najprv 66 malých a stredných podnikov (ďalej MSP) a doplnili sme vzorku o ďalších 297 MSP formou dotazníkového prieskumu. Výsledky analýzy boli spracované štandardnými matematicko-štatistickými metódami, predovšetkým metódou výpočtu stredných hodnôt, indexnou metódou, korelačnou a regresnou analýzou. Podniky sa nachádzali na území celej Slovenskej republiky, ale treba dodať, že väčšina podnikateľov bola mladých a orientovala sa na okolie hlavného mesta Bratislavy.

Úvod

Podnikateľskú činnosť v MSP ovplyvňuje vonkajšie a vnútorné podnikateľské prostredie. Pod vonkajším podnikateľským prostredím rozumieme súhrn vonkajších činiteľov a podmienok, ktoré priamo alebo nepriamo ovplyvňujú formovanie a rozvoj podnikania. Vonkajšie prostredie je objektívnym prostredím vo vzťahu k podnikateľom a funguje nezávisle od ich požiadaviek. Vonkajšie podnikateľské prostredie

¹ Príspevok bol spracovaný v rámci projektu Vedeckej a edukčnej komisie VEGA pri MŠ SR, číslo projektu 1/0330/08, registračné číslo na Ekonomickej univerzite v Bratislave 241.

zahŕňa viaceré podsystémy, napríklad makroekonomickú politiku, legislatívno-politické prostredie atď. V podstatnej miere podnikateľský úspech závisí od mnohých faktorov, spomedzi ktorých najdôležitejším je vnútorné podnikateľské prostredie ako určitý súhrn vnútorných podmienok fungovania podnikateľského subjektu. Vnútorne prostredie sa skladá zo zdrojov, ktoré sa svojou povahou členia na:

- hmotné zdroje,
- nehmotné zdroje,
- ľudské zdroje.

A. Tóthová a M. Tóth [6] uviedli vo svojej práci, že: „v súčasnosti nehmotný majetok v podnikoch vo vyspelých trhových ekonomikách prevažuje nad hmotným majetkom v pomere 6 : 1“. Možno nedocenenie alebo prílišné preceňovanie nehmotných zdrojov zo strany našich podnikateľov môže spôsobiť množstvo problémov pri riadení podniku v čase hospodárskej krízy.

Vonkajšie a vnútorné prostredie vplýva na činnosť MSP a späťne činnosť MSP ovplyvňuje situáciu na trhu, a tým aj hospodársky rast a / alebo útlm. Podnikateľské prostredie treba skúmať ako celok. Správu o stave podnikateľského prostredia v SR s návrhmi na jeho zlepšovanie každoročne pripravuje a na rokovanie vlády SR predkladá Ministerstvo hospodárstva SR na základe bodu B.1 uznesenia vlády SR č. 792/2002 k analýze stavu podnikateľského prostredia v SR k 31. decembru príslušného roka.

Z hodnotenia podnikateľských organizácií [7], ktoré sa uskutočnilo 31. 12. 2008, vyplýva, že v súčasnosti neexistujú v podnikaní na Slovensku závažné bariéry. SR patrí ku krajinám, ktoré efektívne rozvíjajú oblasť podnikania.

Medzi základné parametre podnikateľského prostredia patria: [8]

- existencia súkromného vlastníctva a jeho ochrana,
- ochrana práv vlastníkov nakladať podľa vlastného uváženia s ich majetkom, vrátane práva na výnosy, resp. zodpovednosti za straty, ktoré plynú z vlastníctva alebo z podnikateľskej činnosti,
- ochrana slobody podnikania vrátane slobody vstupovať do zmluvných vzťahov s inými bez obmedzujúcich zásahov zo strany štátu,
- účinná a rýchla vynútiteľnosť dodržiavania zmluvných záväzkov v prípade ich neplnenia niektorou zo zmluvných strán.

Ministerstvo hospodárstva Slovenskej republiky (ďalej MH SR) vytvorilo v reakcii na svetovú finančnú krízu osobitný monitorovací výbor. Rezort sa tak snaží urýchliť konkrétne opatrenia na zmiernenie následkov celosvetovej finančnej a hospodárskej krízy na podnikateľský sektor na Slovensku. [9] Podľa vyhlásenia MH SR zo dňa 30. 10. 2009 chcelo toto ministerstvo uchrániť predovšetkým MSP pred dosahmi krízy.

Z materiálov vyplynulo, že: „cieľom ministerstva je aj vypracovanie Akčného plánu eliminácie dosahov finančnej a hospodárskej krízy na podnikateľský sektor. Plán má pritom analyzovať, ktoré segmenty môže kríza zasiahnuť a zároveň definovať spôsoby a kroky, ktoré by mali zvrátiť možné negatívne trendy...“ [9]

Treba dodať, že podnikateľské subjekty v Bratislave cítia dosahy hospodárskej krízy menej ako podniky v ostatných regiónoch.

1 Vnímanie ekonomickej situácie malých a stredných podnikov

Na Slovensku začalo po revolúcii v roku 1989 v priebehu dvoch rokov podnikat' 200 tis. podnikateľov. Hranica 300 tis. podnikateľov bola prekonaná až v roku 2003 a hranica 400 tis. podnikateľov bola prekročená až v roku 2007.

Tab. č. 1

Vývoj počtu MSP – fyzických osôb na Slovensku v rokoch 2002–2008

ROK	Fyzické osoby spolu	Ret'azový index rastu	Z toho:		
			živnostníci	slobodné povolania	samostatne hospodáriaci roľníci
2002	297 400	98,0	273 322	12 368	11 710
2003	329 720	110,9	306 356	13 044	10 320
2004	360 378	109,3	336 640	13 683	10 055
2005	367 094	101,9	344 870	12 752	9 472
2006	388 246	105,8	364 185	15 175	8 886
2007	399 641	102,9	374 382	16 725	8 534
2008	418 221	103,4	392 841	17 189	8 191

Prameň: Štatistický úrad SR, Bratislava 2009.

Podľa predmetu podnikania – vecnej štruktúry – v SR pôsobí viac ako polovica podnikateľských subjektov v terciárnom sektore. Podľa Štatistického úradu SR v roku 2008 takmer tretina podnikov bola zameraná na obchodnú činnosť, štvrtina na služby, pätina na stavebníctvo a na priemyselnú výrobu a asi 6 % podnikov pôsobilo v iných oblastiach (poľnohospodárstvo, slobodné povolania).

Vybraná vzorka podnikov mala podobnú štruktúru podnikateľských subjektov ako je v SR. Takmer dve tretiny skúmaných podnikov začali podnikat' medzi rokom 1990 až 2000, necelých 30 % začalo podnikat' od roku 2001 do roku 2004, čiže pred vstupom do Európskej únie, a najmenej podnikateľov začalo podnikat' až po vstupe SR do EÚ.

Zaujímavé bolo skúmanie počtu pracovníkov a súčasne vnímanie situácie v podniku: vo vybranom súbore existovala nepriama závislosť medzi počtom zamestnancov a vnímaním ekonomickej situácie firmy. Čiže, *čím menej pracovníkov bolo v podniku zamestnaných, tým sa vlastníci cítili „ekonomicky silnejší“*. Je zaujímavé, že na otázku, ako hodnotia hospodársku situáciu v spoločnosti po vstupe

SR do EÚ samotní podnikatelia, len 10,6 % MSP pocítilo zhoršenie ekonomickej situácie. *Polovica respondentov odpovedala, že situácia sa ani nezhoršila ani nezlepšila a ostatných 39,4 % podnikateľov zaznamenalo zlepšenie situácie.* Situácia v Bratislave sa javí lepšia ako mimo Bratislavy, čo môže byť dôvodom pozitívnych odpovedí.

Podľa výpočtov R. Iriqata [1] je v SR podstatne vyšší vplyv vonkajšieho podnikateľského prostredia na chod MSP ako vnútorného podnikateľského prostredia:

Podnikateľské prostredie = 1,908 + 0,361 vonkajšie prostredie + 0,182 vnútorné prostredie.

Z vonkajšieho prostredia mali najvyšší efekt: legislatívno-politické prostredie (0,617) a makroekonomická politika (0,335).

Z vnútorných faktorov ani jeden ukazovateľ nezaznamenal štatisticky významné hodnoty, naopak, veľmi negatívne hodnoty mala lokalizácia podniku (-0,108). Čím bol podnik ďalej od spotrebiteľského centra, tým je horšia infraštruktúra, nižší kapitál, problémy sú s výrobou aj s marketingom.

Z priestorového hľadiska má najviac aktívnych podnikateľov na 1 000 obyvateľov hlavné mesto Bratislava, a teda Bratislavský kraj na juhozápade krajiny, najmenej podnikateľov na 1 000 obyvateľov má Košický kraj na východe krajiny. Zdá sa, akoby aktivita smerom od hlavného mesta na východ klesala. Práve zmena priestoru na podnikanie a súčasne aj niektorých vecných právnych noriem mohla mať vplyv na podmienky podnikania. V rámci prieskumu sme skúmali :

1. postoj MSP k exportu a k importu,
2. spôsoby financovania MSP,
3. bariéry podnikateľskej činnosti MSP.

1. 1 Postoj MSP k exportu a k importu

Iba tretina MSP udáva, že boli exportérmi alebo importérmi, predovšetkým do krajín Európskej únie. Ale *takmer dve tretiny podnikateľov považuje jednotný európsky trh za najpríťažlivejší.* Otázkou je, prečo vznikol uvedený rozdiel medzi plánom a realizáciou. To, že *dve tretiny podnikov nebolo zapojených ani do exportu, ani do importu,* je dôsledkom viacerých skutočností. Respondenti uvádzajú ako hlavné dôvody:

- nedostatok peňažných zdrojov na marketing,
- konkurenciu na vonkajšom trhu,
- problémy so získaním licencií a certifikácií.

Okrem toho si treba uvedomiť, že:

- väčšina podnikov vznikla v 90. rokoch a podnikatelia sa vyznali veľmi dobre na regionálnych trhoch, ale nemali znalosti o podmienkach podnikania v zahraničí,
- podnikatelia sa nevyznajú v legislatíve iných krajín (a niekedy ani v slovenskom práve).

Je zaujímavé, že časť podnikov poukazovala aj na nedostatok kvalifikovaných ľudských zdrojov, ale mikropodniky neplánovali ďalšie prijímanie pracovníkov. Čím mal podnik viac zamestnancov, tým bola väčšia vôľa prijať ešte ďalších pracovníkov. Pri prijímaní sa oceňujú v slovenských MSP najmä skúsenosti a odborné vedomosti, na druhom mieste vzdelanie a na treťom mieste osobné vlastnosti. Treba dodať, že export / import realizujú najmä veľké podniky, napríklad veľké obchodné reťazce, strojárské podniky – automobilové závody, a tie neboli predmetom skúmania. Naopak, prakticky nulový export / import vykazujú vo vybranom súbore reštauračné služby, ktoré zabezpečujú nákup surovín v domácich veľkoobchodných reťazcoch či veľkoobchodných prevádzkach.

1.2 Spôsoby financovania MSP

Na základe výsledkov výskumu možno konštatovať, že na Slovensku sa v podnikoch zvyšuje podiel cudzieho kapitálu. Dve tretiny podnikateľov sa stretlo pri začiatkoch podnikania alebo v priebehu podnikateľskej činnosti s cudzími zdrojmi. Vo vybranom súbore podnikov 57 % respondentov začalo podnikat' v SR v roku 2008 na základe úveru z banky, čo je pozitívny trend vývoja. Súvisí to s poklesom úrokových mier, lebo ešte pred vstupom do EÚ boli rozhodujúcim zdrojom financovania vlastné úspory a pôžičky od príbuzných a známych.

Podľa J. Mikócziovej: „problémy so získavaním externých zdrojov financovania môžu mať napríklad aj nekótované podniky, malé podniky, podniky s rizikovým alebo jedinečným (relatívne neznámym) predmetom podnikania a pod. Pre takéto podniky je dôležité udržiavať dobré vzťahy s bankami.“ ([3], s. 220) Vlastné úspory ako zdroj financovania podnikateľskej činnosti MSP vo vybranom súbore tvorili jednu pätinu, pôžičky od príbuzných a známych činili len 5 %. Peniaze získané dedičstvom alebo výhrou tvorili podľa očakávania nízky podiel, a to 3 %. Kombinácia viacerých zdrojov financovania je bežná a s inými zdrojmi sa vyskytovala vo zvyšných prípadoch. Veľkým problémom na Slovensku pre podnikateľov sú pri získavaní cudzích zdrojov financie z banky, hlavne zabezpečenie úveru pre nových podnikateľov. Stále je vyššia úroková miera v SR ako v krajinách západnej Európy (napríklad aj susedné Rakúsko má výhodnejšie úverové podmienky). Zložitá je aj vybavovanie dokumentácie.

1.3 Bariéry podnikateľskej činnosti MSP

Každé podnikanie má nielen pozitíva, ale aj negatíva, príp. určité limity. Na jednej strane za najpriaznivejšiu situáciu na Slovensku pri podnikaní označili respondenti tieto skutočnosti:

- existencia neuspokojeného trhu (v období skúmania to boli produkty, po ktorých bol vyšší dopyt ako ponuka, napríklad nové elektronické pokladne na euro, nové softvéry, osobitne účtovné atď.),

- environmentálne vplyvy (opatrenia na ochranu životného prostredia),
- technologické prostredie (výrobné a procesné inovácie vďaka rýchlemu prenosu informácií).

Na druhej strane sa podnikatelia vyjadrovali kriticky k problémom pri podnikaní. V rámci prieskumu dostali respondenti na výber 28 možností, z ktorých si vybrali tie, ktoré oni sami chápu ako najväčšie bariéry podnikania v SR. Z ich pohľadu v SR vo vybranom súbore boli najväčšie tieto problémy pri podnikaní:

- *Finančné problémy*, ktoré možno rozdeliť do troch hlavných okruhov:

1. Platobná neschopnosť zo strany odberateľov – prakticky sa začínala kríza v MSP na Slovensku platobnou neschopnosťou zo strany zákazníkov, čo spôsobovalo postupnú reťazovú reakciu. Najväčší prepád zaznamenalo stavebníctvo.

2. Vysoké odvodové zaťaženie – v SR platí každý zamestnávateľ za pracovníka viac ako tretinu mzdy vo forme odvodov do zdravotnej poisťovne a do Sociálnej poisťovne, čo predražuje cenu pracovnej sily. V uvedenej oblasti sa prijali určité opatrenia hneď, ich rozsah bol primeraný rozpočtu, ale prakticky sa len zmiernovali dopady znížením odvodov.

3. Zmeny v zúčtovaní daní, odvodov a poplatkov – v SR sa neustále aktualizujú prakticky všetky zákony, osobitne problémy sú pri nepriamych daniach. Zákon o dani z pridanej hodnoty má vplyv nielen na podnikateľov, ale aj na spotrebiteľov. Priame dane sa platia podľa druhu rôznym správcom. Odvody sa platia minimálne na dve miesta – do vybranej zdravotnej poisťovne a do Sociálnej poisťovne. Ak podnikateľ zamestnáva pracovníkov – aj za nich. Okrem toho sa platia rôzne ďalšie, často nelogické poplatky, napríklad za členstvo v rôznych povinných organizáciách pre vybrané druhy podnikania (napríklad vydávateľa do Literárneho fondu a podobne).

Administratívne prekážky, ktoré možno rozdeliť do troch okruhov:

1. Zložitá registrácia – napríklad na Jednotnom kontaktnom mieste nemožno podnikateľa zaregistrovať do všetkých potrebných inštitúcií, ale je potrebné ešte navštíviť Sociálnu poisťovňu a podobne.

2. Veľký dokumentový obrat – malý podnikateľ musí mať také isté účtovné knihy a doklady ako veľký podnik, čo vedie k problémom. Väčšina podnikateľov si tak platí ďalšieho pracovníka na vedenie agendy, čo môže byť v prípade nízkeho hospodárskeho výsledku neefektívne. Hlásenia do Sociálnej poisťovne sú v strednom podniku už agendou pre ďalšiu „neproduktívnu“ pracovnú silu. V čase hospodárskej krízy tlačia podnikatelia ešte viac na pracovníkov, aby „podnikali“ ako živnostníci a sami si odvádzali poistné do zdravotnej aj sociálnej poisťovne.

3. Časté zmeny legislatívy – v SR sú novelizácie zákonov pričasté, napríklad zákon o živnostenskom podnikaní sa od roku 1991 novelizuje non-stop, podobne Obchodný zákonník atď. Z dôvodu, že neznalosť zákona neospravedlňuje, môžu sa podnikatelia z MSP skôr dostať do problémov ako veľké podniky, ktoré majú právne oddelenia.

- Ostatné problémy, ktoré možno rozdeliť do troch okruhov:

1. Kriminalita – súvisí s nedostatočnou ochranou vlastníckych práv a so záujmami podnikateľov či iných organizácií. Práve rôzne štátne podniky či orgány môžu nepriamo zvyšovať kriminalitu netransparentnými výberovými konaniami.

2. Kontroly – časté sú kontroly zo strany rôznych inštitúcií podnikateľských subjektov, ktoré odpútavajú vlastníkov od ich reálnej podnikateľskej činnosti.

3. Pokuty – niektoré sú nelogické, treba ich najprv zaplatiť a potom ich spätne vymáhať. Ide najmä o platby veľkým spoločnostiam, ktoré majú výrazný podiel na trhu a často vnucujú MSP nevýhodné zmluvy, ktoré musia malí podnikatelia rešpektovať.

2 Námety a odporúčania

Z kvantitatívneho hľadiska má Slovensko veľký počet MSP, skôr je problémom ich nízka výkonnosť. Preto je vhodné hľadať rôzne formy spolupráce, aby boli uvedené malé atomizované podniky efektívne a mohli združovať kapitál. Spolupráca v oblasti podnikania môže byť: buď jednorazová, krátkodobá, ak sa osvedčí aj strednodobá či dlhodobá. Spolupráca môže fungovať jednak horizontálne, vertikálne, alebo v oboch smeroch. Tým sa diverzifikuje riziko z podnikania, súčasne sa zvýši okruh činnosti a slovenské podniky môžu byť konkurencieschopné. Lebo na veľkom globalizovanom trhu je dosť miesta len pre kvalitné výrobky za primerané ceny.

Slovenský trh je malý, ale zaujímavý pre všetkých dodávateľov. Bolo by vhodné sa vo väčšej miere orientovať na export výrobkov, ale pri kontraktach je potrebné viac využívať infraštruktúru na pomoc podnikateľom – rôzne podnikateľské zväzy, napríklad Slovenskú obchodnú a priemyselnú komoru, Národnú agentúru pre rozvoj malého a stredného podnikania, Slovenskú asociáciu malých podnikov, Slovenský živnostenský zväz atď. V súčasnosti využíva tieto služby len 16 % respondentov, čo je veľmi málo. Nízka nedôvera pramení z nedostatku informácií o činnosti týchto organizácií, takmer jedna štvrtina podnikateľov ani nevedela o pôsobení týchto organizácií, resp. ich považovalo za zbytočné.

Pri financovaní MSP sa veľmi málo využívajú povstupové fondy z prostriedkov EÚ, čo je v dôsledku toho, že jednak je potrebné spracovať projekt, na ktorý podnikatelia nemajú ani čas, ani peniaze na spoluúčasť. A tak sa skôr obracajú pri finančných problémoch na banky, či príbuzných a známych. V súčasnosti je už veľa informácií na internete o možnostiach financovania MSP (i obyvateľstva) z rôznych zdrojov a môže sa stať opačná situácia, že v snahe o „rýchle“ získanie pôžičky z nebankových subjektov môžu prísť aj o to, čo vlastnia.

2.1 Možnosti riešenia finančných problémov

- Platobná neschopnosť zo strany odberateľov – je potrebné zvýšiť opatrnosť pri dodávateľských vzťahoch a pri obchodných vzťahoch všeobecne.

- Vysoké odvodové zaťaženie – vysoké odvodové zaťaženie možno znížiť v SR legálne len zamestnaním zdravotne postihnutých občanov, resp. je vhodné využívať

pracovníkov na rôzne dohody o vykonaní práce, prípadne zamestnať pracovníkov na čiastočný úväzok. V SR je skôr rozšírený systém spolupráce s inými podnikateľmi, ktorí si práce vyfakturujú a sami si zaplatia všetky odvodové povinnosti.

- Zmeny v zúčtovaní daní, odvodov a poplatkov – obmedziť časté legislatívne zmeny možno zrejme len výberom vysokokvalifikovaných poslancov. Za úvahu by stál výber daní, odvodov a poplatkov na jednom mieste, nie na viacerých miestach (osobitne daňový úrad, miestny úrad – majetkové dane, odvody do zdravotnej poisťovne, odvody do Sociálnej poisťovne, rôzne ďalšie poplatky – napríklad za rozhlas vo firme, odvoz odpadu atď.). Tiež často vysoké poplatky za vedenie účtov v bankách zaťažujú podnikateľov.

2.2 Možnosti riešenia administratívnych problémov

- Zložitá registrácia – zložitú registráciu by vyriešil automatizovaný informačný systém, ktorý by okamžite hlásil všetky zmeny na všetky dotknuté miesta automaticky. V súčasnosti, v čase hospodárskej krízy, je tento návrh nereálny, lebo by sa zvýšili jednorazové investície na informačné technológie a súčasne by zrejme poklesol počet zamestnaných pracovníkov, všetci by si ťažko našli adekvátne uplatnenie.

- Veľký „dokumentový obrat“ – malý podnikateľ by mal mať len základnú dokumentáciu, vedenie osobitného podnikateľského účtu pre podnikateľskú činnosť a pre sociálny fond je pre mikropodnik s pár zamestnancami neekonomické.

- Časté zmeny legislatívy – zmeny legislatívy boli logické v dôsledku aproximácie práva s okolitými členskými krajinami eurozóny. Možno predpokladať, že nová generácia expertov už zabezpečí efektívnejší a hlavne stabilnejší legislatívny rámec pre podnikanie.

2.3 Možnosti riešenia ostatných problémov

- Kriminalita – jej pokles predpokladá zvýšený záujem a hlavne možnosti zo strany spoločnosti a samotných podnikateľov o ochranu majetku. Kriminalitu priamo i nepriamo napomáhajú dlhé riešenia súdnych sporov a nízka vymožitelnosť práva. Viacročné súdne spory neprispievajú k pracovnej pohode v podnikoch a môžu viesť k zániku podnikateľského subjektu. Podobne, ťažko je dokázateľné a teda aj málo trestané je výpalníctvo.

- Kontroly by mali mať predovšetkým preventívnu funkciu a nemali by brzdiť podnikateľské aktivity kontrolou vyplnených nelogických hlásení. Podľa V. Sirotku [2] zo Slovenskej asociácie malých podnikov ročne podáva malý podnik do 9 zamestnancov 110–140 hlásení. V čase krízy je to dvojnásobne neefektívne.

- Pokuty – výber len za opodstatnené porušenie predpisov, treba eliminovať umelé prietahy v konaní, lebo vytvárajú nevhodné podnikateľské ovzdušie.

Záver

Väčšina MSP bolo založených pred vstupom Slovenskej republiky do Európskej únie. Podnikateľský stav je v SR regionálne silný, ale treba dobudovať jeho konkurencieschopnosť smerom do zahraničia. Spolupráca podnikov sa stále viac stáva nevyhnutnosťou. Hospodárska kríza poukázala na to, že podniky sú prepojené na celom svete, jednak priamo, jednak nepriamo prostredníctvom trhu a bankového sektora.

V rámci prieskumu podnikania v SR sme zistili niektoré zaujímavé skutočnosti: väčšina podnikateľov sa obáva spolupráce. Preto postupuje horizontálna, vertikálna aj maticová kooperácia podnikov pomaly.

Dominantné sú mikropodniky do 9 zamestnancov. Práca s veľkým kolektívom či s kooperujúcim podnikom je viac riskantná, najmä ak ide o spoločné finančné zdroje. Rozhodujúca forma podnikania u fyzických osôb sú samostatne zárobkovo činné osoby – živnostníci. Napriek tomu podnikatelia hodnotia hospodársku situáciu v spoločnosti pozitívne. Samotné Slovensko malo v posledných rokoch najvyšší prírastok HDP z krajín Európskej únie. Bolo to spôsobené dobre naštartovanými reformami. Určitým problémom na Slovensku je získavanie cudzích zdrojov – osobitne financií z bánk. Výhodiskom je racionálne a obojstranne výhodne spolupracovať, čo môže priniesť aj v čase krízy vyšší kapitál a tým zvýšiť konkurencieschopnosť MSP.

Práve zavedenie eura a vstup do eurozóny zlepšil stabilitu trhu v SR. Slovenskí podnikatelia dokázali, že vedú aj v ťažších obdobiach fungovať. Otázkou je výkonnosť podnikov, ktorá nedosahuje parametre krajín západnej Európy. Bariéry podnikania nie sú neprekonateľné, o čom svedčí ekonomický stav MSP v SR. K zlepšeniu situácie na trhu pracovných síl prispelo paradoxne do určitej miery aj prepúšťanie kvalifikovaných pracovníkov doma i v zahraničí. Ak sú nezamestnaní flexibilní, môžu posilniť ďalšie fungujúce podnikateľské subjekty, ktorým chýbajú odborníci.

Napriek všetkým prekážkam sa vlastne stále počet podnikateľov zvyšoval a až do krízy stúpал nadpriemerne – približne o 6 % ročne aj hrubý domáci produkt. V prvom štvrtroku 2009 boli makroekonomické výsledky v SR najhoršie z hľadiska prírastku HDP a možno veriť, že práve flexibilita MSP udrží úroveň slovenskej ekonomiky.

Literatúra

- [1] IRIQAT, R.: *Komparácia podnikateľského prostredia pre MSP v SR a v PSE*. Dizertačná práca. Bratislava: FPM EU, 2009, s. 149, 152.
- [2] SIROTKA, V. st.: *Súčasná hospodárska kríza a niektoré opatrenia v oblasti MSP*. In: *Podnikanie a konkurencieschopnosť firiem, 2009*. Bratislava: FPM EU 2009. ISBN 978-80-225-2738-5.
- [3] SIVÁK, R. – MIKÓCZIOVÁ, J.: *Teória a politika kapitálovej štruktúry podnikateľských subjektov*. 2. rozšír., aktual. a dopl. vyd.. Bratislava : Sprint dva, 2009. ISBN 978-80-89393-06-0.
- [4] ŠÚBERTOVÁ, E.: *Podnikateľské prostredie v SR – podmienky a výsledky*. In: *Nová teorie ekonomiky a managementu organizací. Sborník z mezinárodní vědecké konference „Svět v pohybu“* [elektronický zdroj]. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze. Nakladatelství Oeconomica, 2008. ISBN 978-80-245-1408-6.

- [5] ŠUBJAK, J. – BIELIK, J.: Postavenie malých a stredných podnikov na Slovensku. In: *Vedecké listy Fakulty chemickej a potravinárskej technológie STU v Bratislave*, č. 2/2007, ISSN 1336-815X.
- [6] TÓTHOVÁ, A. – TÓTH, M.: Prednosti a nedostatky praktického využitia plánovania. In: *Podnikanie a konkurencieschopnosť firiem, 2009*. Bratislava: FPM EU, 2009. ISBN 978-80-225-2738-5
- [7] [http://www.rokovania.sk/appl/material.nsf/0/815AC401F0C2125538004D5E1/\\$FILE/vlastnymat_1.doc](http://www.rokovania.sk/appl/material.nsf/0/815AC401F0C2125538004D5E1/$FILE/vlastnymat_1.doc).
- [8] [http://www.rokovania.sk/appl/material.nsf/0/6582F01667B313C125E220034BD67/\\$FILE/Predklad.rtf](http://www.rokovania.sk/appl/material.nsf/0/6582F01667B313C125E220034BD67/$FILE/Predklad.rtf).
- [9] <http://dnes.atlas.sk/ekonomika/247995/>