

Možnosti financování zahraničních ekonomických aktivit malých a středních podniků v ČR

*Eva Černohlávková**

Úvod

Malé a střední podniky (dále MSP) zaujímají v ekonomikách většiny vyspělých zemí významné místo. I když statistické údaje o této kategorii podnikatelských subjektů nebývají přesné, role MSP se většinou dokumentuje vztahem k řadě makroekonomických ukazatelů, např. poměrně vysokým podílem na tvorbě HDP, podílem na celkové zaměstnanosti, ale i úlohou v přímém exportu či importu. Rostoucí úlohu MSP lze v západoevropských zemích pozorovat cca od počátku 70. let, kdy se tyto podniky začaly výrazněji uplatňovat v konkurenci podniků velkých.

Za hlavní důvody této vývojové tendence se většinou považují větší pružnost MSP v reagování na potřeby trhu, vyšší flexibilita při zavádění inovací a technického rozvoje, schopnost vytvářet nová pracovní místa apod. Také restrukturalizační šoky v ekonomice zvládají MSP ve srovnání s podniky velkými většinou snadněji a pro svoji odolnost jsou pokládány za jistý stabilizátor ekonomiky. Tyto jejich funkce v ekonomice jsou také důvodem, proč vlády většiny vyspělých zemí respektují a podporují tento podnikatelský sektor při formování hospodářské politiky.

Na druhé straně jsou MSP značně znevýhodněny ve srovnání s podniky velkými, využívajícími výhod vyplývajících z koncentrace ekonomických procesů. Podpora MSP je v současné době charakteristická pro většinu vyspělých zemí. Spočívá ve vytváření příznivých právních, administrativních a technických podmínek pro zakládání a rozvoj MSP, v aktivitách institucí specializovaných na poskytování služeb MSP v oblasti informační, v poradenství pro řízení a marketing, i v usnadnění přístupu MSP k finančním zdrojům, resp. v poskytování finančních zdrojů za preferenčních podmínek. Podpora má charakter jak celostátních opatření, tak i opatření zaměřených na řešení problémů regionálního rozvoje.

Následující stať si klade za cíl analyzovat současné podmínky pro získávání finančních zdrojů malými a středními podniky pro jejich zahraniční (a také „přeshraniční“) ekonomické aktivity. MSP představují velmi nehomogenní skupinu pokud jde o jejich podnikatelské aktivity. Pozornost bude věnována nefinančním malým a středním podnikům, které jsou činné v oblasti průmyslové výroby a trhu průmyslových výrobků i v některých službách.

* Doc. Ing. Eva Černohlávková, CSc., Katedra mezinárodního obchodu Vysoké školy ekonomické v Praze.

Tato část výzkumu navazuje na dvě studie zpracované v předchozích etapách v rámci Výzkumného záměru FMV. V roce 2000 to byly „Světové tendence ve vývoji metod financování zahraničních ekonomických vztahů a dostupnost jednotlivých metod v ČR“ a v roce 2001 „Vybrané aspekty konkurenceschopnosti malých a středních podniků na zahraničních trzích“.

1. Malé a střední podniky v ČR a specifika jejich financování

V České republice se ekonomická úloha MSP v posledních letech výrazně zvýšila, i když na počátku transformace byla jejich úloha zanedbatelná. Podle údajů MPO¹ představovaly v r. 2003 více než 99,8 % počtu podniků, podílely se cca 62 % na počtu zaměstnanců a 52 % na účetní přidané hodnotě. V průběhu posledních pěti let zajišťují kolem 50 % dovozu, zatímco na vývozu se podílejí jen cca 34 %. Tyto podíly zůstávají přibližně stabilní. Vysoký podíl MSP na celkovém dovozu je ovlivněn aktivitami obchodních firem, u průmyslových podniků jsou tyto podíly podstatně nižší.

V poslední době došlo k poměrně významné změně v definování MSP v České republice. Stalo se tak již na základě zákona č. 47/2002 Sb. o podpoře malého a středního podnikání, který uvedl do souladu definici MSP v ČR s kritérii uplatňovanými Evropskou unií pro podporu těmto podnikatelským subjektům. Právní úprava v rámci EU je dána Nařízením Komise č. 70/2001. Podle tohoto zákona (a při určitém zjednodušení) jsou malé a střední podniky v současné době v ČR definovány

- (a) počtem zaměstnanců (méně než 250 zaměstnanců),
- (b) výší aktiv v rozvaze (pokud nepřesahují 43 mil. EUR), nebo obratem za poslední uzavřené účetní období (pokud nepřesahuje korunový ekvivalent 50 mil. EUR),
- (c) samostatností podnikatele.

Za „samostatného“ se přitom malý a střední podnikatel považuje tehdy, jestliže žádný jiný podnikatel nebo společně podnikatelé spojení mezi sebou nevlastní alespoň 25% podíl na jeho základním kapitálu ani na jeho hlasovacích právech.

Pojem **malého podnikatele** je určen těmito charakteristikami:

- (a) zaměstnává méně než 50 zaměstnanců,
- (b) jeho aktiva uvedená v rozvaze nebo obrat za poslední uzavřené účetní období nepřesahují korunový ekvivalent 10 mil. EUR,
- (c) je samostatný.

Limit pro zařazení do kategorie **drobného podnikatele** byl stanoven zaměstnáváním méně než 10 zaměstnanců, a korunovým ekvivalentem 2 mil. EUR pro aktiva a obrat.

V této souvislosti je však nutno uvést, že výše uvedená kritéria jsou uplatňována v rámci EU při poskytování podpory z unijních zdrojů, nejsou však koordinována ani celosvětově, ani mezi vyspělými státy (např. mezi členskými státy OECD). V některých zemích jsou za MSP stále považovány firmy až do limitu 500 zaměstnanců (a také podporovány z veřejných zdrojů),

1 Počty MPO z údajů ČSÚ.

pro zařazení mezi MSP jsou uplatňována i další kritéria, např. odvětví, ve kterém firma působí. Také v ČR se můžeme setkávat s diferencovaným pojetím MSP, např. při formování politik komerčních bank vůči této skupině podnikatelských subjektů. Zákonná kritéria jsou v ČR důsledně dodržována především při poskytování oficiální státní podpory, a limit 249 zaměstnanců je uplatňován v této oblasti již od roku 1997.²

Pro MSP jsou charakteristické další kvalitativní znaky, které do značné míry předurčují míru jejich flexibility. Jde zejména o propojení mezi vlastnictvím a řízením firmy (vlastník bývá i manažerem), nepřímou hierarchickou organizační strukturu, přímou vnitropodnikovou komunikaci a těsnou spolupráci se zaměstnanci. Disponují často poměrně omezenými zdroji podniku, a také limitovanými zdroji finančními.

Ve vyspělých tržních ekonomikách překonávají MSP tento svůj handicap většinou těsnější mezipodnikovou spoluprací v rámci sítí budovaných na základě určitého sjednocujícího cíle. Sítě vznikají často mezi firmami, které si vzájemně mohou poskytovat určité služby, produkty, znalosti, koordinovat určité aktivity apod., a tím mohou ovlivňovat konkurenceschopnost jednotlivých podniků. Takováto podniková uskupení se mohou utvářet na principu lokálním, regionálním či oborovém, např. při nákupu, ve výrobní politice, při budování distribučních cest, ve výzkumu, při vstupu na zahraniční trhy apod., a vést tak ke zdokonalení podnikatelské infrastruktury. Mezi českými MSP se zatím neprojevuje výrazný sklon ke vzájemné spolupráci, patrně v důsledku nedostatečné vzájemné důvěry.

Nedostatek finančních zdrojů bývá označován jako jedna z hlavních překážek rozvoje MSP nejen u nás, ale vyplývá i z většiny výzkumů MSP ve vyspělých tržních ekonomikách. Přístup k finančním zdrojům lze chápat jako jeden z předpokladů konkurenční schopnosti těchto podnikatelských subjektů. Aktivity těchto podniků na zahraničních trzích kladou na MSP zpravidla vyšší finanční nároky. Pro podniky v ČR (podobně jako v dalších nových členských zemích) může být dostatek finančních zdrojů podmínkou pro přežití MSP v rámci jednotného evropského trhu, ale zejména pro využití podnikatelských příležitostí tohoto trhu.

V souvislosti se vstupem ČR do EU je možno hledat odpověď na řadu otázek:

- Jsou metody a nástroje financování MSP dostupné v ČR srovnatelné se situací v jiných členských zemích?
- Získávají tyto podniky dostatečnou finanční podporu v rámci hospodářské politiky státu v porovnání s jejich zahraničními konkurenty z řad MSP?
- Mají tyto podniky nezbytné profesní předpoklady pro využívání všech dostupných cest pro získávání finančních zdrojů?

Financování MSP se vyznačuje mnohými specifiky. Jde zvláště o vysoký podíl vlastních finančních zdrojů, zejména v počátečních fázích rozvoje těchto podniků. V porovnání s podniky velkými musí MSP financovat z vlastních zdrojů velkou část svých aktivit, a to většinou až do doby, dokud jim jejich ekonomická síla neumožní, aby získaly financování dalšími alternativními formami či aby se mohly zajímat o úvěr bankovní. Výjimkou mohou být některé programy státní podpory MSP (v ČR např. speciální produkt pro tuto skupinu podniků nabízí ČMZRB v programu Start), ale i v těchto případech se musí podnik většinou podílet na úhradě části nákladů ze zdrojů vlastních a podpora většinou kryje pouze část nákladů, ať už je poskytována v návratné či nenávratné formě.

2 Od roku 1997 došlo k novému definování MSP pro poskytování státní podpory (v souladu s doporučením EU). počtem 249 zaměstnanců z předchozí horní hranice 499 zaměstnanců.

Celková finanční situace MSP v ČR a tvorba jejich vnitřních finančních zdrojů bývá však v porovnání s jinými evropskými zeměmi většinou ztížena. Odhlédneme-li od obtíží spojených s opatrováním kapitálu při zakládání podniku, je tvorba jejich finančních zdrojů negativně ovlivněna poměrně vysokými daněmi, nemožností odepisovat zařizovací majetek v reálných hodnotách, dlouhými lhůtami pro amortizaci apod. Nedostatek kapitálu potom snižuje možnosti investování a růstu firem. Podnikatelské aktivity MSP jsou však ohroženy pravděpodobně nejvíce stále ještě neuspokojivou kvalitou celkového podnikatelského prostředí, zejména

- obtížnou vymahatelností práva a nedostatečnou ochranou práv věřitele (a z ní vyplývajícího nebezpečí druhotné platební neschopnosti podniků),
- nevyhovující ochranou trhu před nelegálními dovozy (a tedy i značným rozměrem šedé ekonomiky),
- slabou regulací podmínek v některých oblastech podnikání, což umožňuje nekalou konkurenci.

Také opatrování finančních prostředků z vnějších zdrojů není pro MSP podnik jednoduché. V úvahu přichází bankovní úvěr, leasing nebo prostředky z fondů rizikového kapitálu, pro některé firmy i využívání factoringu.

MSP se často nemohou prokazovat dlouhodobější historií, kterou by posilovaly vlastní důvěryhodnost. Posouzení bonity klienta bývá pro banku či jinou finanční instituci zpravidla obtížnější než u firem velkých. Navíc banky nerady poskytují úvěry na projekty o nižší hodnotě. Posouzení projektu, jeho reálnosti, rizik, se kterými je spojena jeho realizace, představuje pro banku stejné náklady a pracovní nasazení, ať jde o projekt malý či velký. Banky proto často preferují poskytování úvěrů ve velkých částkách, které jim přinášejí relativně vyšší výnos. Vůči MSP při nižších hodnotách požadují komerční banky většinou vyšší poplatky a zvýšené úrokové sazby, a zpravidla i vhodné zajištění úvěrového rizika. Jako zajišťovací instrumenty bývá požadováno ručení nemovitostmi i majetkem movitým, postoupení pohledávek, životní pojištění fyzických osob, biancosměnky apod. Pro překlenutí těchto překážek mohou být v ČR používány podpůrné programy ČMZRB, např. formou cenově zvýhodněných záruk za bankovní úvěry, příspěvků na úhradu úroků apod. Tyto podpory jsou však omezeny výší disponibilních finančních zdrojů poskytovaných pro tento účel ze státního rozpočtu.

Vstup podniku na zahraniční trh bývá spojen se zvýšenými požadavky na finanční zdroje. To je dáno jednak geografickou vzdáleností trhu, zostřenou mezinárodní konkurencí i rozdílnou rizikovostí v porovnání s podnikatelskými aktivitami na trhu domácím. Zahraniční ekonomické aktivity tak mohou výrazně ovlivňovat finanční hospodaření podniků, zvláště pokud jde o náročnost na finanční prostředky, povahu disponibilních finančních zdrojů, i používané metody financování. Vyšší náročnost na finanční prostředky se týká zejména exportérů a pramení z rozdílných ekonomických podmínek, se kterými se podniky na zahraničních trzích střetávají. Jde především o vyšší náklady oběhu, rozdíly v podmínkách obchodů (zejména o platební lhůty a platební nástroje), ale i rozdíly v míře a struktuře rizik, které na sebe podnik v jednotlivých transakcích bere. Financování zahraničních ekonomických aktivit MSP však představuje integrální součást finančního hospodaření daného podniku. Financování zahraničních ekonomických aktivit proto nelze oddělit od finančních toků probíhajících v rámci daného podnikatelského celku.

2. Politika komerčních bank vůči MSP

Komerční banky bývají většinou velmi obezřetné při poskytování úvěrů malým a středním podnikům. To platí zvláště v ČR, jelikož banky nabyly počátkem 90. let řadu negativních zkušeností při své úvěrové politice.

V posledním období se však projevuje určitá pozitivní změna ve vztahu komerčních bank k MSP. Tato skutečnost má pravděpodobně několik příčin. Do určité míry je to dáno tím, že segment velkých podniků je bankami v ČR již plně obsazen a banky hledají nový růstový potenciál. MSP tento potenciál poskytují. Navíc v průběhu privatizace se noví vlastníci velkých komerčních bank působících v ČR zavázali k úvěrové podpoře segmentu MSP, a zprivatizované banky potom některé speciální programy vyhlásily.

Pro komerční banky představuje financování MSP přílišné zatížení analytickými a administrativními postupy při posuzování bonity klienta (ve vztahu k výši poskytnutého úvěru). Proto se snaží zjednodušit rozhodovací proces při poskytování úvěrů MSP nahrazením úvěrové analýzy jednoduššími postupy, které potlačují nezbytnost individuálního přístupu banky k podniku. Jednou z možností je např. využívání ratingu zpracovaného nezávislou ratingovou agenturou. Každý podnik se sice může na renomovanou ratingovou společnost obrátit se žádostí o vypracování ratingu, pro malý či střední podnik bývá však tento postup příliš nákladný. Nedávno byly zahájeny práce na projektu, jehož se účastní Hospodářská komora hl. m. Prahy a krajské hospodářské komory ve spolupráci se společností CCB-Czech Credit Bureau. Cílem projektu je poskytnout podnikům rating za takových cenových podmínek, které jsou únosné i pro MSP (náklady se mají pohybovat kolem několika tisíc korun). Na realizaci projektu spolupracuje i ČSOB. Cílem projektu je vypracování takové databáze firem, která by mohla být bankami a finančními institucemi využívána a akceptována v jejich úvěrové politice.

Jinou metodou používanou pro snížení analytické a administrativní zátěže bank při financování MSP je tzv. credit scoring. Při této metodě jsou jednotlivým klientům přiřazovány body podle předem stanovených charakteristik a sečtením bodů dosažených jednotlivými podniky se vytváří určitý vnitrobankovní rating. Úvěr je potom poskytován těm podnikům, které dosáhly určitého minimálního počtu bodů.

Komerční banky si v ČR často stěžují na nedostatek informací o sektoru MSP a volají po zpřístupnění daňových příznání podniků. Tato praxe byla zavedena v Maďarsku, kde si banky mohou koupit databáze daňových příznání podniků od finančních úřadů a využít jich ve své úvěrové politice.

Jako další faktor, který vede komerční banky ke zvýšenému zájmu o MSP, lze uvést skutečnost, že finanční instituce EU v rámci svých programů zaměřených na podporu MSP neposkytují tuto podporu přímo, ale hledají pro přímý kontakt s financovaným subjektem prostředníky. Těmi bývají komerční banky, leasingové společnosti, či další finanční instituce působící na cílovém trhu.

Příkladem mohou být Evropská investiční banka (EIB) a Evropská banka pro obnovu a rozvoj (EBRD), které poskytují za preferenčních podmínek účelově vázané úvěrové linky finančním institucím v zemích, do kterých směřují podporu. EBRD např. uzavřela dohodu s Raiffeisenbank o poskytnutí rámcového úvěru ve výši 40 mil. EUR pro financování MSP, turistiky a dalších služeb ve 4 kandidátských zemích, ve kterých tato banka působí (včetně

ČR).³ EBRD má ve střední Evropě uzavřeno řadu smluvních ujednání s finančními institucemi, kterým poskytuje finanční prostředky pro podporu podnikatelské sféry. Jde téměř o třicet smluv s komerčními bankami, několik smluv s leasingovými společnostmi a třemi equity fondy. Podle prohlášení prezidenta EBRD se banka v příštích letech hodlá soustřeďovat na podporu středních podniků.⁴ EIB poskytuje finanční prostředky EIB pro podporu MSP v ČR prostřednictvím ČSOB a HVB. Prostředky jsou určeny k financování investičních projektů MSP, a zdroje EIB mohou krýt pouze polovinu poskytnuté částky. Další polovina úvěru musí být poskytnuta místní bankou. V této souvislosti se vnučuje otázka, do jaké míry přenášejí příslušné banky zvýhodněné financování EIB na své klienty.

Příkladem komerční banky, která vyhlásila zvláštní program pro financování MSP na základě podpory EBRD může být Česká spořitelna. V současné době nabízí v rámci speciálního programu financování investičních záměrů středních podniků s ročním obratem od 30 mil. CZK do 1500 mil. CZK zvýhodněné financování. Prostředky mohou být poskytovány až do výše 50 % nákladů na projekt a zvýhodnění spočívá ve formě nižší úrokové sazby oproti úrokové sazbě tržní. Vyhlášený program je v souladu s privatizačním memorandem banky. Týká se investic zaměřených na zlepšení stávajících produktů a výrobních postupů, rozšíření výroby, zvýšení exportu, popřípadě zahájení nových aktivit firmy na trhu.

Naproti tomu mateřská společnost rakouská Erste Bank plánuje postupně snížit objem úvěrů poskytnutých MSP z dosavadní pětiny úvěrů poskytnutých komerční sféře na 15 %. Důvodem je snaha omezit potenciální rizika pro banku. „Nechceme růst v tomto segmentu. Jsou tam velká rizika,“ řekl ředitel komerčních center banky.⁵ Do budoucna zůstává otázkou, jak tato strategie může ovlivnit aktivity bank dceřiných. Pro srovnání: belgická KBC (vlastník ČSOB) poskytuje MSP více než 38 % svého úvěrového portfolia⁶. Generální ředitel Raiffeisenbank v ČR hodnotí segment malých podnikatelů jako nejvýnosnější, s velmi nízkým podílem špatných úvěrů (údajně se pohybuje pod 1 %)⁷.

Na druhé straně je obezřetnost bank vůči MSP do určité míry pochopitelná. Souvisí s kvalitou právního prostředí u nás, především nedostatečnou ochranou věřitele, i s celkovou úrovní podnikatelské etiky. Dobře fungující spolupráce podniků s bankami však může přinášet pozitivní výsledky oběma stranám. Pro banky představují MSP klientelu, která má značný potenciál růstu, jejíž rizikovost nebývá extrémní a která může bankám napomáhat v diverzifikaci rizika. Pro podniky potom spolupráce s dobrou bankou umožňuje získávat navíc také kvalitní poradenství, např. v otázkách finančního řízení, rizikové politiky i podnikatelské strategie. Optimisticky vyznívají zejména údaje komerčních bank za rok 2004, ve kterých největší české komerční banky deklarují dvojciferný růst úvěrů malým a středním podnikům oproti předchozímu roku⁸. K tomuto nárůstu přispívá i fungování úvěrového registru.

3 Hospodářské noviny z 23. 4. 2003.

4 Bankovníctví PDF servis, číslo 43 z 27. 10. 2003.

5 Bankovníctví PDF servis, č.42/2003.

6 Ekonom č. 22/2003, str. 30–31.

7 Hospodářské noviny z 23. 4. 2003.

8 Bankovníctví PDF servis, č. 8/2005.

3. Instituce poskytující finanční podporu MSP v ČR

V ČR působí jako pozitivní faktor skutečnost, že v průběhu posledních let, s metodickou i finanční pomocí EU, se u nás vytvořil institucionální rámec pro podporu MSP, který je co do struktury srovnatelný s řadou vyspělých zemí.

Právní základ státní podpory MSP v ČR vytvořil zákon č. 299/92 Sb. o státní podpoře malého a středního podnikání, jehož účelem bylo usnadňovat zakládání MSP, upevňovat jejich ekonomické postavení a posilovat jejich konkurenceschopnost. Na základě tohoto zákona potom vláda stanovovala jednotlivé podpůrné programy pro MSP. Některé z těchto programů byly orientovány na podporu MSP obecně, některé byly zaměřeny na podporu exportu a internacionalizace MSP. Tyto programy měly v některých případech povahu poskytování bezplatných služeb, finanční pomoci, resp. finančního příspěvku na určité aktivity podniků, usnadnění přístupu MSP k finančním zdrojům. Prostředky financované ze státního rozpočtu jsou limitovány ročním objemem prostředků přiděleným pro tyto účely a jsou doplňovány prostředky poskytovanými ze zdrojů EU. Výše finančních prostředků poskytovaných ze státního rozpočtu se v průběhu desetiletí (od r. 1992) zvýšila z cca 1 mld. CZK na cca 3,5 mld. CZK ročně (v letech 2000–2002). Od 1. 1. 2003 je tato oblast upravena novým zákonem č. 47/2002 Sb. o podpoře malého a středního podnikání.

Významný přínos pro systém podpor MSP představovala „Politika podpory malého a středního podnikání na období do roku 2004“, kterou přijala vláda v roce 2000 a která stanovila cíle v této oblasti pro střednědobý časový horizont. Jako příklad lze uvést zejména růst exportní výkonnosti MSP, zvyšování technologické úrovně a konkurenceschopnosti MSP a vytvoření předpokladů jejich úspěšného začlenění do trhu EU. Programy vycházející z těchto cílů byly každým rokem konkretizovány co do struktury a podmínek. Po vstupu do EU se možnosti těchto programů značně rozšířily s ohledem na využívání strukturálních fondů. V listopadu 2004 přijala vláda nový program podpory malého a středního podnikání s platností na léta 2005 až 2006. V současné době se poskytuje podpora MSP v rámci Operačního programu Průmysl a podnikání, který je v gesci Ministerstva průmyslu a obchodu (programy Prosperita, Školící střediska, Klastry, Rozvoj, Marketing, Inovace, Progres a další) nebo Operačního programu Rozvoj lidských zdrojů (program Profese).

Podporu MSP poskytují řada institucí, mezi něž patří především:

- Českomoravská záruční a rozvojová banka (ČMZRB), která uskutečňuje většinu podpor financovaných ze státního rozpočtu;
- Česká agentura pro podporu obchodu CzechTrade, příspěvková organizace MPO, která zodpovídá za realizaci programu Marketing a programu Prospeke;
- Euro Info Centra, jež jsou součástí sítě center Evropské unie, která poskytují informační a konzultační služby ve vztahu k EU a k mezinárodní spolupráci MSP a která jsou financována z prostředků EU;
- CzechInvest, příspěvková organizace MPO ČR, agentura pro podporu podnikání a investic. Její aktivity se rozšířily od ledna 2004 sloučením s dvěma dalšími příspěvkovými organizacemi MPO ČR, a sice s Agenturou pro rozvoj podnikání a Agenturou pro rozvoj průmyslu ČR.

Tento výčet institucí, které mohou poskytovat podporu MSP v ČR, není vyčerpávající. Mezi dalšími je možno uvést např. Centrum pro regionální rozvoj (příspěvková organizace Ministerstva pro místní rozvoj). Jiným příkladem může být Design centrum České republiky, které poskytuje informační, poradenské a vzdělávací služby k rozvoji designu a také eventuelní subvence na odměny designerům.

Agentura CzechInvest, založená v r. 1992 původně podporovala především příliv přímých zahraničních investic do České republiky. Nabízela rovněž služby českým podnikům (bez ohledu na jejich velikost) v rámci programu podpory vytváření joint ventures se zahraničními partnery a v rámci programu podpory českých subdodavatelů. CzechInvest zakládá podle potřeby také vlastní kanceláře v zahraničí a spravuje také regionální pobočky na úrovni krajů pro poskytování podpory malým a středním podnikatelům ve zpracovatelském průmyslu. V současné době je posláním agentury CzechInvest mnohem širší a zaměřuje se na podporu a konkurenceschopnosti českých podnikatelů a realizaci řady programů vyhlášených v rámci Operačního programu Průmysl a podnikání (programy Inovace, Klastry, Rozvoj, Progres a další.

Nejvýznamnějším subjektem pro financování MSP s podporou státu je **Českomoravská záruční a rozvojová banka, a.s.** Nabízí služby podnikatelským subjektům se sídlem na území ČR, pokud žadatel plní závazky vůči orgánům státní správy (finančnímu úřadu, České správě sociálního zabezpečení apod.). Podporované projekty musí být realizovány na území ČR a mít podnikatelský charakter. Banka poskytuje podle konkrétních podmínek jednotlivých programů úvěry jak investiční tak i provozní. ČMZRB používá ve své činnosti prostředky ze státního rozpočtu, eventuelně úrokové výnosy z depozit, dále prostředky získané z úvěrové linky německého Kreditanstalt für Wiederaufbau a další zdroje.

Podpory ČMZRB pro malé a střední podniky byly vyhlášeny prostřednictvím programů Ministerstva průmyslu a obchodu (např. Záruka, Kredit, Start, Trh, Inovace, a další). Umožňují, aby tato instituce poskytovala MSP:

- cenově zvýhodněné záruky za bankovní úvěry (investiční i provozní), za leasing, za kapitálový vstup nebo za návrh do obchodní veřejné soutěže,
- zvýhodněné investiční úvěry se sníženou úrokovou sazbou, event. bezúročné úvěry pro začínající podnikatele,
- finanční příspěvky na úhradu úroků z úvěrů,
- příspěvky na získání certifikátů řady ISO a EMAS.

Agentura **CzechTrade** jako agentura pro podporu exportu je pověřena realizací programu Marketingpodporujícího internacionalizaci podnikatelských aktivit MSP. V rámci tohoto programu mohou být dotovány některé aktivity MSP až do výše 60 % nákladů, ale s maximálním limitem přidělených finančních prostředků (50 000–500 000 CZK podle druhu podpory). MSP tak mohou získat dotace na náklady exportního a marketingového poradenství, propagačních materiálů pro zahraničí, příspěvky na využívání internetu v marketingu, či na účast na zahraničních výstavách a veletrzích. Do spektra dotovaných aktivit v rámci tohoto programu patří i marketingové vzdělávání, které umožňuje vlastníkům/manažerům MSP překonávat subjektivní bariéry při vstupu na zahraniční trhy.

Agentura CzechTrade disponuje také sítí zahraničních kanceláří, které byly zřízeny již v 22 zemích. Tuto síť postupně rozšiřuje tak, aby českým podnikatelům mohla poskytovat dokonalejší služby a přímější kontakt s teritorií svého působení. Nově tato agentura realizuje také podpůrný program Prospekce, uskutečňovaný ve spolupráci s Českou exportní bankou a Exportní garanční a pojišťovací společností (EGAP). V rámci tohoto programu mohou pod-

niky získat úvěry na průzkum trhu, a to až do výše 65 % nákladů prospekce. Úvěr bude splatný do tří let z tržeb dosahovaných na novém trhu a bude pojištěn EGAPem..

Podporu podnikům při získání přímého kontaktu se zahraničním trhem poskytuje řada dalších institucí financovaných z veřejných zdrojů, které jsou přítomny v zahraničí. Kromě CzechTradu a CzechInvestu jsou to především obchodněekonomické úseky zastupitelských úřadů, Česká centra, Česká centrála cestovního ruchu a další instituce. Vyplňují tak mezeru, která v této oblasti vznikla zrušením obchodních oddělení při zastupitelských úřadech (většinou k 1. lednu 1993). Přímý kontakt se zahraničním trhem je pro podniky nezbytný při řešení takových otázek jako je doporučování obchodních zástupců, řešení některých nedorozumění v obchodních stycích, upozorňování na nově vznikající obchodní příležitosti (např. v souvislosti s investičními záměry), na latentní zostření rizikovitosti apod.

Institucemi zaměřenými na financování exportu za zvýhodněných podmínek jsou v ČR především **Česká exportní banka (ČEB)** a **Exportní garanční a pojišťovací společnost (EGAP)** jako instituce pojišťovací. Jejich základním posláním je financování a pojišťování exportních střednědobých až dlouhodobých úvěrů se státní podporou. Takovéto úvěry bývají poskytovány v souvislosti s vývozem investičních celků a při financování velkých projektů. Účast MSP na těchto transakcích je spíše výjimečná. Produkty EGAPu jsou ale velmi univerzální, nejsou vázány na určitý objem nebo dobu poskytování úvěrů, a mohou být proto využívány MSP při pojišťování úvěrových rizik. Také ČEB zahrnuje od roku 1999 mezi své bankovní produkty financování krátkodobých exportních úvěrů pro MSP se splatností do dvou let, i když nikoli na bázi zvýhodněných úvěrových podmínek, ale na základě posouzení podmínek dané transakce a zohlednění ceny zdrojů. Nově se obě instituce účastní podpůrného programu orientovaného na MSP Prospekce.

V některých oblastech podnikání je nezbytné vytvářet vlastní zahraniční síť formou zahraničních přímých investic. Tato cesta bývá schůdná především pro podniky dostatečné velikosti a kapitálového zázemí. I pro velké exportéry však může být tato síť omezena jen na teritoria hlavního obchodního zájmu. Expanze na zahraniční trhy touto cestou může být nezbytností i pro podniky menší či střední velikosti, např. při podnikání v některých oblastech služeb. Vstup na zahraniční trh formou přímé zahraniční investice je náročný nejen na finanční zdroje, ale i na poradenství. V některých vyspělých zemích poskytují tuto pomoc různé instituce financované z veřejných zdrojů (tzv. Investment Promotion Agencies – IPAs)⁹. Podnikům v ČR jsou zatím služby související s podporou pronikání na zahraniční trh formou přímých zahraničních investic nabízeny jen v omezené míře, a sice možností financování prostřednictvím ČEB a pojištěním rizik u EGAPu.

4. Další možnosti financování

MSP mohou využívat pro své financování další alternativní metody. Lze mezi ně zařadit především leasing, factoring a rizikový kapitál.

Leasing představuje pro MSP alternativní metodu financování jako náhrada střednědobého dodavatelského úvěru nebo investičního úvěru bankovního. Během posledního desetiletí dosáhl leasing v ČR velkého rozvoje a v současné době se odhaduje, že celá třetina nově pořízených investic se financuje leasingem. To překračuje podíl obvyklý v jiných tržních ekonomikách. Odráží

⁹ Mezi kandidátskými zeměmi má agencii podporující přímé investice domácích podniků do zahraničí pouze Maďarsko – Corvinus International Investments Ltd., agencie vlastněná státem.

to pravděpodobně snadnější dostupnost leasingu oproti jiným formám financování na našem trhu a také konstrukci daňových a účetních předpisů v ČR. Obliba leasingu je založena na tom, že pomáhá řešit složité otázky investiční činnosti podniků: potřebu modernizace v podmínkách rychlého zastarávání investic, možnost rozšíření výrobního potenciálu bez nároku na vlastní finanční prostředky a negativního ovlivnění likvidity podniku.

Leasing lze charakterizovat jako zvláštní typ nájmu, při kterém nájemce (uživatel) získává právo užívat zboží investičního charakteru za pevně stanovené poplatky a na předem určené období. Oproti běžnému nájmu se leasing liší tím, že najímaný předmět si zájemce vybírá většinou sám přímo u výrobce. Po uplynutí sjednaného období má uživatel možnost odkoupit zařízení za předem sjednanou cenu, pokračovat v nájmu nebo vrátit zařízení pronajímateli (leasingové společnosti). Předmětem leasingu bývají stroje a zařízení (např. výpočetní a kancelářská technika, výrobní zařízení, zařízení pro vnitropodnikovou dopravu apod.), dále dopravní prostředky (letadla, lodě, osobní a nákladní automobily apod.) a nemovitosti (budovy, výrobní haly, garáže, sklady apod.). S ohledem na předmět leasingu se také liší doba, na kterou jsou leasingové smlouvy uzavírány.

Malému či střednímu podniku může leasing ve srovnání s koupí zařízení na dodavatelský úvěr nebo s využitím úvěru bankovního přinášet řadu výhod:

- umožňuje financovat z cizích zdrojů často až 100% hodnoty najímaného předmětu, zatímco dodavatelským úvěrem získává většinou jen 80–90 % hodnoty pořizované investice;
- úhrada leasingových poplatků se často uskutečňuje až po uvedení zařízení do provozu, kdy najímaný předmět zvyšuje výnosy podniku. Lze tedy lépe časově sladit náklady a výnosy;
- pořízení investice v rámci leasingu nezatěžuje bilanci podniku dluhem a neovlivňuje nepříznivě úvěruschopnost podniku;
- leasing má souvislosti daňové, které mohou stimulovat nebo brzdit jeho využití. V ČR zatím účetní a daňové předpisy využití leasingu podporují. Leasingové poplatky jsou považovány za daňově uznatelný náklad nájemce a snižují tak základ pro výpočet daně ze zisku. Dále mají pro využívání leasingu význam předpisy v oblasti odpisové politiky, zejména lhůty pro amortizaci;
- příjemce leasingu se nestává vlastníkem zařízení, ale zařízení pouze užívá, a to mu u některých typů leasingu umožňuje pružněji se přizpůsobovat požadavkům trhu.

Mezi nevýhody leasingu patří především výše leasingových poplatků, která bývá vyšší než náklady koupě na úvěr. Leasingová společnost promítá do poplatků jak cenu zařízení, tak náklady financování, dále rizika, která v dané operaci nese, a vlastní odměnu. Tuto nevýhodu lze oslabit skutečností, že v rámci leasingu je někdy možno získat zařízení od výrobce za nižší ceny díky příznivějším platebním podmínkám a vyšší finanční bonitě leasingové společnosti.

Na druhé straně by firmy měly věnovat maximální péči výběru leasingové společnosti. Leasingová společnost je vlastníkem pronajímaného zařízení, a pokud by se dostala do finančních problémů, může nájemce o předmět leasingu přijít, i když své závazky z leasingové smlouvy bude plnit. Pro nájemce by proto neměla být jediným kritériem výše leasingových poplatků a dalších nákladů leasingového vztahu, ale i spolehlivost a finanční síla leasingové společnosti. Výběr může usnadnit skutečnost, že velká část leasingových společností působících na našem trhu jsou dceřinými společnostmi velkých bank. Některé leasingové společnosti působící

na českém trhu získávají zdroje určené pro financování MSP za preferenčních podmínek (v rámci úvěrových linek od EBRD nebo od EIB)¹⁰.

Další z možností alternativních způsobů financování představuje **factoring**. Je to metoda použitelná pro financování krátkodobých pohledávek vzniklých poskytnutím nezajištěného dodavatelského úvěru, nejčastěji při prodeji spotřebního zboží, polotovarů nebo surovin. Oproti bankovnímu úvěru představuje factoring poměrně komplexní službu. Faktoringové společnosti nabízejí financování pohledávek, které na ně klienti postoupí, dále převzetí ručení za úhradu pohledávek kupujícími, a další doprovodné služby. Jde především o hodnocení bonity odběratelů, evidenci pohledávek, jejich inkaso a případné vymáhání pohledávek po splatnosti. Factoring mohou podniky využít jak pro financování tuzemských pohledávek (domestic factoring), tak i pohledávek vůči zahraničním odběratelům (export factoring).

Pro malé a střední podnikatele je factoring vhodnou metodou financování zejména proto, že urychluje finanční toky v podniku. Mohou však tuto metodu využít pouze tehdy, pokud splňují kritéria uplatňovaná faktoringovými společnostmi. Ty většinou požadují, aby podnik prokázal své výsledky za několik let (např. alespoň za poslední 3 roky) a dosahoval určitého minimálního faktorabilního obrátu ročně. Kromě celkového obrátu faktoringová společnost většinou prověřuje strukturu portfolia pohledávek podle objemů, teritoriálního rozložení, jednotlivých zákazníků i doby splatnosti, průměrnou dobu návratnosti pohledávek, velikost jednotlivých dodávek, a zejména potenciální rizikovost odběratelských firem.

Nevýhodou factoringu jsou jeho náklady kalkulované většinou určitou procentuální částkou z dosahovaného obrátu. Použití factoringu je vhodné především pro krátkodobé pohledávky (většinou do 90–120 dnů) stálému okruhu odběratelů na určitém trhu. Náklady, se kterými je factoring spojen, mohou být často vyváženy dosažením vyššího obrátu díky zlepšení likvidity podniku. Pokud jde o teritoriální zaměření factoringu, je toto financování dostupné většinou při prodeji na domácím trhu a při vývozu na trhy vyspělých zemí, na méně rizikové trhy transformujících se ekonomik a do některých zemí rozvojových.

Factoring má v ČR poměrně dlouhodobou tradici již od konce 70. let, v té době však šlo pouze o factoring exportní. V průběhu let 90. došlo k rychlému rozvoji factoringu domácího, např. pro subdodavatele distribučních řetězců. Určitou překážkou jeho rozvoje byla skutečnost, že faktorské společnosti nebyly často ochotny přebírat riziko neplacení pohledávek tuzemskými podniky. Situace se zlepšila s rozvojem pojišťovacích produktů úvěrových pojišťoven, které začaly pojišťovat i pohledávky v tuzemsku. Dosud však factoring nezaujímá v ČR tak významné místo jako je obvyklé v některých evropských zemích.

V poslední době se upírá značná pozornost k možnosti využití **fondů rizikového (venture) kapitálu** pro financování podnikatelských aktivit MSP. Rizikový kapitál je zdrojem střednědobého až dlouhodobého financování a je poskytován formou majetkové účasti v podniku. Výhodou vstupu venture kapitálového fondu do firmy je skutečnost, že tento kapitál nezhoršuje strukturu bilance podniku a nezatěžuje jeho ekonomiku dluhovou službou. Na druhé straně vstup venture kapitálu mění vlastnickou strukturu podniku, a zajišťuje si spolurozhodování ve strategických otázkách řízení firmy. Některé fondy získávají v podniku majoritu, ale i při minoritních kapitálových účastech si fondy zajišťují možnost ovlivňovat řízení podniku. Tato skutečnost bývá ve vztahu k MSP hodnocena pozitivně, protože právě manažerské schopnosti se této skupině podnikatelů často nedostávají.

10 Bankovníctví č. 4/2003.

Vstup rizikového kapitálu do podniku je dočasný (v rozmezí 3–5 let, maximálně 8 let), a po uplynutí této doby je majetková účast fondu převedena na nového vlastníka: např. prodejem na burze, prodejem stávajícímu managementu, prodejem strategickému partnerovi apod. Fondy venture kapitálu vyhledávají takové investice, u kterých je předpoklad vysoké výnosnosti vložených prostředků při únosné rizikovosti. Minimálním limitem návratnosti bývá výnos v rozmezí 25 – 35 % investovaných prostředků ročně. Vstupují proto převážně do podniků, které mají dobrý management a disponují značným růstovým potenciálem. V oblasti exportu se jeví jako vhodné cílové projekty vysoce specializované podniky, které mají již otevřenou cestu k určitému segmentu zahraničních trhů.

V ČR se objevuje rizikový kapitál od roku 1994, kdy vznikly s podporou prostředků PHARE Regionální podnikatelský fond a Fond rizikového kapitálu. V současné době působí na českém trhu asi 30 fondů venture kapitálu, většinou s účastí kapitálu zahraničního. Téměř dvacet se jich sdružilo v asociaci CVCA (Czech Venture Capital Association). Na segment MSP se zaměřuje společnost Czech Venture Partners, která spravuje mj. Českomoravský podnikatelský fond a Czech TOP Venture Fund. Do fondů rizikového kapitálu investují i banky. Příkladem může být Česká spořitelna, která ve spolupráci s EBRD založila fond orientovaný na střední podniky.

Podobně jako banky i fondy rizikového kapitálu dávají většinou přednost financování hodnotově velkých projektů. Důvodem jsou vysoké „transakční“ náklady na posouzení investice, které jsou vynakládány pro každý projekt bez ohledu na požadovanou částku. Pro MSP je typické, že žádají zpravidla částky menší, a tím se stávají pro rizikový kapitál nezajímavými.

Venture kapitál pravděpodobně může řešit finanční potřeby MSP jen ve specifických případech. Pro MSP, které podnikají v tradičních oblastech výroby a služeb, nemusí být vysoká tempa růstu cílem. Navíc venture kapitál mění vlastnickou strukturu, a vlastnická nezávislost bývá u některých menších podniků považována za základní strategii podnikání. Financování rizikovým kapitálem je vhodné především pro takové podnikatelské záměry, které mají velký růstový potenciál: dynamické podniky, které díky vysokým investicím mohou rychle rozšířit své kapacity, projekty, založené na rychlém uplatnění inovací apod.

Závěr

Malé a střední podniky zaujímají v současné době již významné postavení v české ekonomice i v jejich zahraničních ekonomických vztazích. Projevuje se to v jejich podílu na počtu zaměstnanců, na přidané hodnotě, ale i vysokým podílem na přímém dovozu a významným, i když nižším podílem na vývozu.

Malé a střední podniky mají velkou flexibilitu při reagování na potřeby trhu a zavádění inovací, jsou však oproti podnikům velkým znevýhodněny omezeností svých vnitřních zdrojů. Tento nedostatek se většinou snaží překonat vlády jednotlivých zemí stanovením takové hospodářské politiky, která by MSP přinesla dostatečnou podporu.

Jedna z hlavních překážek jejich rozvoje bývá obtížnost získání dostatečných finančních zdrojů. Pro podniky v ČR je získávání finančních zdrojů jednou z hlavních podmínek pro zachování životaschopnosti v rámci jednotného evropského trhu a pro využití příležitostí, které těmto podnikatelským subjektům tento trh přináší. Infrastruktura pro podporu MSP se strany státu v této oblasti je již srovnatelná s ekonomikami vyspělých zemí. Četnost institucí poskytujících MSP finanční podporu v různých formách je však značná a nese s sebou nebez-

pečí nepřehlednosti. Sloučení tří agentur MPO působících v této oblasti přispělo k zjednodušení organizační struktury a větší komplexnosti poskytovaných služeb.

Limitem pro poskytování podpory jsou prostředky přidělované na tento účel státním rozpočtem. V tomto směru jsou MSP značně diskriminovány v porovnání se zahraničními investory díky výši a struktuře investičních pobídek, které tito investoři mohou na českém trhu využít. Problémem zůstává, zda nerovnováha mezi podporami MSP a podporami zahraničním investorům může být vyvážena latentními podnikatelskými příležitostmi, které pro české MSP zahraniční investoři přinášejí.

Pro zvyšování konkurenceschopnosti českých MSP je důležité, aby mohly efektivně využívat finanční prostředky ze zdrojů EU, především strukturálních a kohezních fondů. Systém klade značné nároky nejen na podnikatelské subjekty, ale i na orgány státní správy při formulaci operačních programů. Tento proces vyžaduje součinnost ministerstev a jejich specializovaných agentur při stanovení kritérií pro posuzování navrhovaných projektů, metodické vedení při zpracování dokumentace a zajištění finančních zdrojů na spolufinancování projektů. Velmi závažným úkolem je i nutnost vybudování kontrolních mechanismů při realizaci projektů financovaných ze získaných zdrojů.

Pro podniky je potom důležité, aby byly schopny předkládat kvalitní projekty, které mohou přispět ke zvýšení jejich konkurenční schopnosti, a také dodržovat všechny formální požadavky, které jsou se žádostmi o poskytování prostředků z unijních zdrojů spojeny. V tomto směru se pravděpodobně podniky neobejdou bez určitého poradenství. Rovněž zajišťování vnitřních zdrojů pro financování navrhovaných projektů se může stát pro podniky určitou bariérou. Pravděpodobně optimálním řešením se jeví spolupráce s komerčními bankami, které mohou využít knowhow svých mateřských bank z této oblasti a zajistit i zdroje finanční potřebné pro spolufinancování. Pro podniky malé a střední velikosti je optimální, pokud získávání finančních zdrojů je spojeno s takovým poradenstvím, které by přispělo k racionální finanční politice MSP.

Ve srovnání s ostatními tržními ekonomikami využívají MSP v ČR ve zvýšené míře leasing. Další vývoj v této oblasti bude dán účetními a daňovými předpisy a povede pravděpodobně ke snižování jeho podílu. K tomu bude přispívat pravděpodobně i vyšší ochota komerčních bank poskytovat bankovní úvěry segmentu malých a středních podniků. Venture capital je pro MSP vhodný především tehdy, jestliže disponují velkým růstovým potenciálem.

MSP v ČR dosud nevyužívají dostatečně možnosti rozvíjet svou konkurenceschopnost intenzivnější vzájemnou spoluprací v rámci sítí. V tomto směru by do budoucna měla přinést pozitivní výsledky konsolidace decentralizované státní správy, ale na tuto spolupráci orientují podniky i některé podpory pro MSP financované z veřejných zdrojů, zejména v rámci programu Marketing, Klastry a dalších.

Literatura

- BLENKER, P.: *The Winds of Change: On innovation, strategy, entrepreneurship and networks*. Sborník konference Small Business Research, Aarhus 2000.
- ČERNOHLÁVKOVÁ, E.: *Zahraničně obchodní činnost malých a středních podniků*. Ekonomický a právní poradce podnikatele č. 13 a 15/ 1995.
- ČERNOHLÁVKOVÁ, E.: *Možnosti exportu malých a středních podniků v ČR*. AOP 1/1999, VŠE Praha.
- CHRISTENSEN, P. R.: *Industrial Networks and Flexible Production Systems*. Aarhus, 1990.
- CHRISTENSEN, P. R. – DAMGAARD, T.: *Small Subcontractors Adaptive and Innovative Learning in Supplier Associations*. Sborník konference RENT XIV, Praha, 2000.
- HAŠEK, M.: *Konkurenceschopnost vybraných malých a středních podniků na zahraničních trzích*. Diplomová práce VŠE Praha, 2001.
- HOŘÁKOVÁ, L.: *Možnosti vstupu malých a středních podniků na zahraniční trhy*. Diplomová práce VŠE Praha, 2000.
- SATO, A.: *Factoring alternativní možnost pro financování podnikatelské činnosti v zahraničním obchodě*. Aktuální otázky mezinárodního obchodu, FMV VŠE Praha, 2001.
- Sborník III. národní konference o malém a středním podnikání, Praha, 2003.
- UNCTAD: World Investment Report 2001.
- URBANOVÁ L.: *Metody financování zahraničně ekonomických aktivit MSP*. Diplomová práce VŠE Praha, 2003.

Noviny a časopisy:

Hospodářské noviny
Ekonom
Bankovníctví

Internetové adresy:

[http:// www.czechinvest.org](http://www.czechinvest.org).
<http://www.czechtrade.cz>
<http://www.mpo.cz>
<http://www.export.cz>
<http://www.egap.cz>
<http://www.ceb.cz>

Možnosti financování zahraničních ekonomických aktivit malých a středních podniků v ČR

Eva Černohlávková

Abstrakt

Malé a střední podniky (MSP) představovaly na počátku devadesátých let nový jev v české ekonomice. Jejich role se během posledních patnácti let zvýšila, ale rozvoj jejich podnikatelských aktivit narážel na řadu překážek. K nejzávažnějším patřila omezení při získávání finančních zdrojů a nedostatek zkušeností, informací a znalostí v oblasti řízení. Postupně se vytvořily instituce a rozvinuly služby podporující podnikání malých a středních podniků. Situace na finančním trhu způsobila také pozitivní změnu v přístupu komerčních bank k MSP. Dalším důvodem tohoto vývoje je také podpora, kterou komerční banky získávají od mezinárodních finančních institucí (EBRD, EIB) pro podporu MSP. Členství v EU přineslo nové příležitosti pro mezinárodní podnikatelské aktivity MSP. Pro zvýšení jejich konkurenční schopnosti bude rozhodující, jak efektivně budou schopny využívat finančních zdrojů z evropských fondů. Nejvhodnějšími se mohou stát takové formy finanční podpory, které jsou spojeny s vytvářením podnikatelských sítí malých a středních podniků a s poskytováním poradenství.

Klíčová slova: malé a střední podniky, financování podniků.

Small and Medium Enterprises in the Czech Republic – The Possibilities of Financing their International Business Activities

Abstract

At the beginning of nineties small and medium enterprises (SMEs) constituted a new phenomenon in the Czech economy. Their role increased during past fifteen years but the development and internationalisation of their activities have been influenced by many barriers. The shortage of financial recourses, lack of experience, information and knowledge were the most important among them. Step by step the institutions and business supporting services for SME were introduced. The financial market development caused the change of the attitude of Czech commercial banks towards SMEs in a positive way. Another reason of this shift is the support the commercial banks receive from the international financial institutions /EBRD, EIB/ for financing of SMEs. The EU accession has brought new incentives to the international business activities of SME. To increase their competitiveness the efficiency of using the financial resources of EU funds might be crucial. The best ways of the financial support of SMEs would probably be the forms which are connected with networking and cooperation among SMEs and management advice.

Key words: small and medium enterprises; business finance.

JEL classification: M 13, M 21