

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE

FAKULTA PODNIKOVÉHO MANAŽMENTU

Evidenčné číslo: 104004/B/2025/0004621095

MOŽNOSTI FINANCOVANIA ZAČINÁJUCEHO PODNIKU

Bakalárska práca

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
FAKULTA PODNIKOVÉHO MANAŽMENTU

MOŽNOSTI FINANCOVANIE ZAČÍNAJÚCEHO PODNIKU

Študijný program: ekonómia a manažment podniku

Študijný odbor: ekonómia a manažment

Školiace pracovisko: Katedra podnikových financií

Vedúci záverečnej práce: doc. Ing. Marián Smorada, PhD.

Čestné vyhlásenie

Čestne vyhlasujem, že som záverečnú prácu vypracoval samostatne, a že som uviedol všetku použitú literatúru.

Pod'akovanie

Rád by som sa touto cestou poďakoval doc. Ing, Mariánovi Smoradovi, PhD. za jeho odborné usmernenie , trpezlivosť, pochopenie a ústretovosť.

ABSTRAKT

MUDRÁK, Juraj: Financovanie začínajúceho podniku. – Ekonomická univerzita v Bratislave. Fakulta podnikového manažmentu; Katedra podnikových financií. – Vedúci záverečnej práce: doc. Ing. Marián Smorada, PhD. – Bratislava: FPM EU,2021, počet strán 48 s.

Cieľom tejto bakalárskej práce bola prezentácia súčasných možností získania kapitálu pre začínajúci podnik cez Slovak Business Agency, Slovenskú sporiteľňu a. s. a cez financovanie pôžičkou od skupiny priateľov, následne ponuky vyhodnotiť a vyselektovať najsúcejšiu možnosť pre podnik AMEDIKA, s. r. o. Bakalárska práca pozostáva z 5 kapitol. Vyskytuje sa v nej graf a 8 tabuliek. Kapitola 1 je venovaná prezentácii súčasných možností financovania začínajúceho podniku, charakterizujeme v nej aj pojem začínajúci podnik a startup, načrtávame rozdiel medzi oboma formami. V kapitole 2 a 3 sme charakterizovali cieľ práce a opísali sme využívané metódy pri práci. V kapitole 4 sme sa venovali porovnaniu a analýze trhových ponúk a ponuky pôžičky od priateľov. Dospeli sme k záveru, ktorý sme odôvodnili. V kapitole 5 sme načrtli ďalší problém pre budúci výskum

Kľúčové slová:

Začínajúci podnik, úver, pôžička od priateľov

ABSTRACT

MUDRÁK, Juraj: Financing of starting company. – University of Economics in Bratislava. Faculty of Business Management; Department of Corporate Finance. – Thesis Supervisor: doc. Ing. Marián Smorada, PhD. – Bratislava: FPM EU, 2025, number of pages 48.

The aim of this bachelor thesis was to present current capital acquisition options for a start-up business through Slovak Business Agency, Slovenská sporiteľňa a. s., and financing via a loan from a group of friends. The thesis further evaluates these options and identifies the most suitable one for the company AMEDIKA, s. r. o. The thesis consists of five chapters and includes one graph and eight tables. Chapter 1 focuses on presenting current financing possibilities for start-up businesses. It also defines the terms “starting company” and “startup,” and outlines the differences between them. Chapters 2 and 3 describe the aim of the thesis and the methodology used in the research. Chapter 4 is dedicated to the comparison and analysis of market offers and the loan option from friends, leading to a justified conclusion. Finally, Chapter 5 outlines a related issue suitable for future research.

Keywords:

Starting Business, loan, loan from group of friends

Obsah

Zoznam tabuliek.....	9
Zoznam grafov	9
Zoznam skratiek.....	10
Úvod.....	11
1 Súčasný stav problematiky doma a v zahraničí.....	13
1.1 Definícia podniku	13
1.2 Definícia startupov.....	14
1.3 Delenie zdrojov financovania	16
Interné zdroje	17
Externé financovanie.....	18
2 Cieľ práce.....	25
3 Metódy a metodika práce.....	26
4 Výsledky práce	28
4.1 Profil podniku AMEDIKA s. r. o.	28
4.2 Financovanie začínajúceho podniku úverom cez Slovak Business Agency. 29	
4.2.1 Podmienky poskytnutia úveru	29
4.2.2 Produkt Mikropôžičky od Slovak Business Agency	30
4.3 Financovanie začínajúceho podniku úverom od Slovenskej sporiteľne, a. s.32	
4.3.1 Podmienky poskytnutia úveru	32
4.3.2 Produkt úveru od Slovenskej sporiteľne a. s.	33
4.4 Financovanie začínajúceho podniku pomocou pôžičiek od priateľov	33
4.5 Porovnanie podmienok financovania úverom od Slovenskej sporiteľne a. s., Slovak Business Agency a financovaním pôžičkou od priateľov pre AMEDIKA, s. r. o....	36
4.6 Vyhodnotenie možností financovania a odporúčenie najvhodnejšieho variantu	
40	

5	Diskusia a Záver	42
	Zoznam použitej literatúry:	44

Zoznam tabuliek

Tabuľka č. 1: Definície startupov.....	15
Tabuľka č. 2: Financovanie úverom od Slovak Business Agency.....	31
Tabuľka č. 3: Prehľad účelového úveru od Slovenskej sporiteľne, a.s.....	33
Tabuľka č. 4: Prehľad financovania pomocou pôžičky od priateľov.....	35
Tabuľka č. 5: Prehľad evaluácie podmienok financovania.....	36
Tabuľka č. 6: Bodové vyhodnotenie kritérií s priradenou váhou.....	38
Tabuľka č. 7: Bodové vyhodnotenie úverov	39
Tabuľka č. 8: Prehľad výsledných čísel produktov od SLSP a SBS.....	41

Zoznam grafov

Obrázok č. 1: Graf delenia zdrojov financovania podniku podľa Belanovej (2010)	17
--	----

Zoznam skratiek

OZ	Obchodný zákonník
BA	Business angels
EBAN	European Business Angels Network
HDP	hrubý domáci produkt
BAN	Business Angels Europe
VC	Venture Capital (rizikový kapitál)
SLOVCA	Slovenská asociácia private equity a rozvojového kapitáli
a. s.	akciová spoločnosť
s. r. o.	spoločnosť s ručením obmedzeným
IČO	Identifikačné číslo organizácie
SZČO	Samostatne zárobkovo činná osoba
p. a.	per annum (za rok)
SLSP	Slovenská sporiteľňa, a. s.
SBA	Slovak Business Agency

Úvod

Začínajúci podnikatelia sú rovnako ako aj malý a stredný podnikatelia chrbtovou kosťou ekonomiky každého štátu. Ich význam je spájaný s vytvorením nových pracovných miest, podieľaním sa na tvorení komunálneho prostredia a príspevkom do hrubého domáceho produktu. Napriek všeobecne uznávanému významu sa začínajúci podnikatelia stretávajú so vstupnými bariérami ako je aj financovanie takýchto podnikov.

Podstatou získania kapitálu v ekonomických začiatkoch podniku je pokryť prvotné náklady spojené so vznikom podniku ako aj preklenúť obdobie nízkej ekonomickej aktivity do výskytu obdobia s relevantným obratom. Neustálym vývojom vznikajú platformy akou je patreon.com, ktorá funguje na princípe získania mikropříspěvkov od veľkého množstva osôb, a ktorá prispieva k zníženiu vstupnej ekonomickej bariéry. Alternatívnym a inovatívnym zdrojom získania kapitálu sú v súčasnosti stále populárnejšie možnosti ako business angels alebo venture kapitál. Tieto možnosti sledujú najmä podniky s možnosťou rýchleho rastu obratu, vysokou pridanou hodnotou – startupy. Pre klasické začínajúce podniky sú tieto možnosti financovania nedosiahnuteľne, preto pri hľadaní možnosti získania kapitálu sa obzerajú po klasickejších možnostiach akými sú vlastné úspory, pôžičky od priateľov alebo úvery od bankových subjektov.

Cieľom tejto bakalárskej práce bolo zorientovať čitateľa v problematike získania kapitálu začínajúcich firiem, predstrieť mu čo najširšie možnosti v súčasnosti, a zároveň vyselektovať a vyhodnotiť najvhodnejšiu možnosť získania kapitálu pre nami zvoleného reálneho začínajúceho podnikateľa. Pre úspešné dosiahnutie cieľa sme v tejto práci charakterizovali začínajúceho podnikateľa, vypísali sme rôzne definície startupu a opísali sme rozlične možnosti získania kapitálu. Determinujúcim prvom tejto bakalárskej práce bola selekcia správneho začínajúceho podnikateľa, ktorý nám zazdieľal svoju situáciu a svoje kritéria, pomocou ktorých učinil rozhodnutie. Po zvážení kritérií sme sa rozhodli vybrať nasledovné trhové možnosti: Program pre začínajúcich podnikateľov od Slovenskej sporiteľne, a. s. a program Mikropôžičky od Slovak Business Agency. Tieto možnosti sme porovnávali spolu s navrhnutou možnosťou od podnikateľa, a to pôžičky od priateľov, ktorú nám podnikateľ zazdieľal. Výsledné hodnotenie sme vytvorili na základe zoradenia preferencií podnikateľa.

Vypočítali sme ceny úverov a vyhodnotili a odporučili najvýhodnejší variant získania kapitálu so zreteľom na požiadavky podnikateľa.

1 Súčasný stav problematiky doma a v zahraničí

1.1 Definícia podniku

Pre dostatočné pochopenie tejto práce je dôležité si na začiatok zadefinovať niekoľko základných pojmov. V práci sa budeme zaoberať financovaním počiatočnej fázy podniku a startupu.

Pojmy podnikateľ, podnikanie a podnik sú vymedzené v zákonom č.513/1991 v Obchodnom zákonníku (OZ). Pojem podnikateľ je definovaný v § 2 ako:

- a) Osoba zapísaná v obchodnom registri,
- b) Osoba, ktorá podniká na základe živnostenského oprávnenia,
- c) Osoba, ktorá podniká na základe iného než živnostenského oprávnenia podľa osobitých predpisov,
- d) Fyzická osoba, ktorá vykonáva poľnohospodársku výrobu a je zapísaná do evidencie podľa osobitého predpisu.

Pojem podnikanie je vymedzený nasledovne:

Podnikanie sa rozumie sústavná činnosť vykonávaná samostatne podnikateľom vo vlastnom mene a na vlastnú zodpovednosť za účelom dosiahnutia zisku.

Pojem podnik je ďalej v zákone vymedzený podľa § 5 nasledovne:

Podnikom sa na účely tohto zákona rozumie súbor hmotných, ako aj osobných a nehmotných zložiek podnikania. K podniku patria veci, práva a iné majetkové hodnoty, ktoré patria podnikateľovi a slúžia na prevádzkovanie podniku alebo vzhľadom na svoju povahu majú tomuto účelu slúžiť.

Podľa európskeho práva je podnik definovaný v širšej definícii ako: „akákoľvek jednotka, vyvíjajúca hospodársku činnosť, bez ohľadu na jeho právnu formu“(Dolejšová, 2008).

1.2 Definícia startupov

V súčasnej dobe neexistuje jednotná definícia pojmu startup (Luger a Koo, 2005). To, samozrejme, so sebou prináša nesprávne pochopenie tohto pojmu. Startup sa vo všeobecnej populácii udomácnil ako pop-kultúrny pojem bez jasného vymedzenia. Pre účely tejto práce sa nižšie budeme venovať jeho definícii, porozumeniu a pochopeniu rozdielov medzi startupom a tradičným podnikom.

Z definícii uvedených nižšie v Tabuľke č. 1 si môžeme uvedomiť, že startup nemôžeme definovať len ako novovzniknutý podnik. Tento výrok potvrdzujú Luger a Koo (2005) vo svojom článku, kde sa detailnejšie zamerali na definíciu tohto pojmu a mimo iné poukázali na kritérium aktivity a nezávislosti, ktoré musí podnik splňovať, aby mohol byť považovaný za startup.

Aktívnym podnikom definujeme podnik obchodujúci s produktom či službami. V súčasnosti totižto môžeme naraziť na podniky, zapísane v registri, ale v skutočnosti nevytvárajú žiadnu aktivitu. Tieto podniky nie sú cieľom tejto bakalárskej práce.

Kritérium nezávislosti ďalej vylučuje pobočky spoločností či dcérske firmy. Aj samotní autori Luger a Koo (2005) sú si vedomí prítomnosti kritéria vo svojom článku, preto sa neskôr venujú „spinoffom“, čo sú nové firmy, ktoré vznikli oddelením od súčasných aby vytvorili vlastnú firmu (Garvin, 1983).

Keďže „spinoffy“ vznikli oddelením sa od súčasných firiem, mohli by sme ich podľa definície vyradiť, avšak Luger a Koo (2005) píše, že sa musíme zamerať na samotný vzťah novovzniknutého „spinoffu“ a predchádzajúcej firmy. Pokiaľ je „spinoff“ právne a finančne nezávislý od svojej materskej spoločnosti, môžeme ho považovať za startup. Hoci je kritérium nového a aktívneho podniku jasne dané, kritérium nezávislosti závisí od posúdenia výskumníka a oblasti, ktorú skúma (Luger a Koo, 2005).

Ries (2011) súhlasí s Luger a Koo (2005), pridáva k definícii navyše aj mieru neistoty, v ktorej startupy pôsobia. Giardino a kol. (2014) podporuje myšlienku Riesa (2011). Ten do definície zahrňuje okrem miery neistoty, tak aj mieru inovácie, ktoré nám tieto podniky prinášajú. Podľa neho, startupy objavujú nové možnosti riešenia problému (Giardino

a kol.,2014). Za zmienku stojí aj miera neúspechu, s ktorou sa startupy stretávajú, na čo poukázala Davilla a kol. (2010).

Tabuľka č. 1: Definície startupov

Definícia	Autor
Startupom nazývame malý a novovzniknutý podnik	Cambridge Advanced Learner's Dictionary & Thesaurus (2020)
Za startup môžeme považovať podnik, ktorý je novovzniknutý, aktívny a nezávislý.	Luger a Koo (2005)
Startup je inštitúcia, ktorá dodáva nové produkty alebo služby v podmienkach extrémnej neistoty.	Ries a kol. (2011)
Startupom označujeme spoločnosť, ktorá objavuje nové možnosti riešenia problému. V segmentoch, kde riešenie nie je na prvý pohľad známe a trh je nestabilný.	Giardino a kol. (2014)
Startupom rozumieme dočasnú organizáciu, ktorá hľadá profitabilný business model, ktorý sa dá rozšíriť a opakovať.	Blank a Dorf (2020)
Startup sú podniky, ktoré pracujú s radikálnymi inováciami a veľkým rizikom, čo mnohokrát končí ich neúspechom .	Davilla a kol. (2010)
Startup je podnikateľský subjekt, ktorý vyvíja určitý produkt či službu a pristupuje k riešeniu problému inovatívnym spôsobom. Je to podnik, ktorý ma potenciál rastu, ako z príjmového hľadiska, tak aj počtu zákazníkov, súčasne ale potrebuje pre svoj rast investície. Hlavnú úlohu v startupe vykonáva zakladateľ.	Staskievicz a Havlíková (2016)

Zdroj: Vlastné spracovanie

Blank a Dorf (2020) v definícii zdôrazňujú mieru rastu podniku. Startupy sú známe rýchlym rastom, čo znamená, že sa dokáže adaptovať na zmeny. S tým súhlasí aj Staszekiewicz a Havlíková (2016), ktorí definovali startup ako podnik s veľkým potenciálom rastu, aj keď k svojmu rozvoju častokrát potrebujú investorov. O rýchlom raste sa zmienil aj Giardino a kol. (2014), kde vo svojom článku konštatoval, že hlavnou charakteristikou startupu je vysoká miera neistoty a rýchly rast.

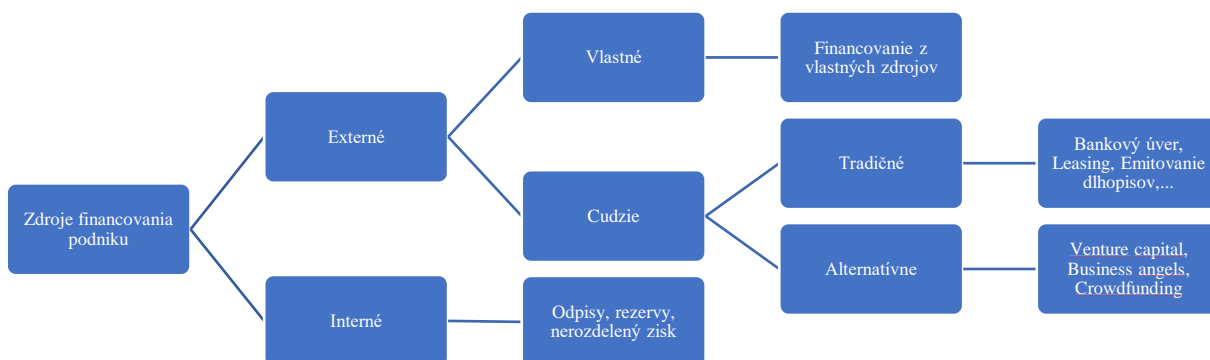
Z vyššie uvedených definícií môžeme prehlásiť nasledovné: hlavnými charakteristikami startupu sú: inovácia, rýchly rast a s tým spojené riziko neúspechu, malý novovzniknutý podnik a opakovateľnosť business modelu.

1.3 Delenie zdrojov financovania

V tejto podkapitole si rozdelíme zdroje financovania podniku. Belanova (2010) rozdeľuje zdroje financovania nasledovne:

- 1 Interné – rezervy, odpisy, nerozdelený zisk
- 2 Externé, ktoré sa rozdeľujú na:
 - a. Vlastné – financovanie z vkladov vlastníkov
 - b. Cudzie, ktoré delíme na:
 - i. Tradičné – Bankový úver, leasing, emitovanie dlhopisov
 - ii. Alternatívne - Rizikový kapitál (Venture), Business angels, crowdfunding

Obrázok č. 1: Graf delenia zdrojov financovania podniku podľa Belanovej (2010)



Zdroj: vlastné spracovanie

Vzhľadom na tému možnosti financovania podniku v začiatkových fázach ekonomického života, sa ďalej budeme venovať len tým formám, ktoré považujeme za relevantné ako sú: nerozdelený zisk, vklady vlastníkov, financovanie pomocou priateľov a rodiny, leasing, bankové financovanie úverom, financovaním pomocou business angels a venture capital aj crowdfundingom.

Z povahy Venture capital a Business angels, ktorý uvádzame nižšie, najmä preto, že pri oboch možnostiach financovania dochádza k investícii do podniku výmenou za podiel spoločnosti, budeme tieto možnosti financovania uvádzať pod vlastnými zdrojmi financovania podniku, a teda rozporovať delenie podľa Belanovej (2010).

Interné zdroje

Interné zdroje financovania sú také, ktoré sú výsledkom ekonomickej aktivity podniku.

Nerozdelený zisk

Nerozdelený zisk je časť zisku po zdanení, ktorá nebola využitá k tvorbe fondov zo zisku alebo k vyplateniu dividend. Zisk je tiež ukazovateľom efektívnosti hospodárenia a úspešnosti podniku, počíta sa ako rozdiel medzi výnosmi a nákladmi podniku alebo ako rozdiel medzi

vlastným imaním na začiatku a na konci sledovaného obdobia. Po zdanení zisku si vlastníci podniku časť odčerpajú, zvyšok je ponechaný v podniku ako interný zdroj financovania (Jánošová,2008).

Nerozdelený zisk patrí medzi najdôležitejšie zdroje financovania podniku v jeho úvodných fázach. Pri tradičných podnikoch musí vlastník pamätať na tento cieľ od začiatku pri rozhodovaní sa. Tradičný podnik má zväčša obmedzený prístup k alternatívnym zdrojom financovania, preto je zisk základným zdrojom financovania už zabehnutého podniku. Naopak, startupy, v závislosti od ich riešenia, ktoré prinášajú na trh, sa mnohokrát vyžaduje dôkaz uskutočniteľnosti, ktorý nenesie finančný charakter.

Externé financovanie

Externé financovanie je každé financovanie, ktoré nie je výsledkom ekonomickej aktivity podniku. Pomáha financovať podnik v časoch nedostatku interných zdrojov. Dostupnosť týchto zdrojov je závislá od ekonomickej atraktívnosti podniku, prípadne od sociálnej siete vlastníka, napríklad pri využití možnosti získania pôžičky od priateľov a rodiny.

Externé zdroje sa využívajú predovšetkým na financovanie krátkodobých potrieb podniku. Ich nevýhodou je vznik závislosti na veriteľoch (Brealey a kol., 2014). Externé zdroje môžu byť vlastné alebo cudzie. V prípade externého vlastného kapitálu je poskytovateľ obvykle vlastníkom alebo spoluvlastníkom podniku, pri cudzom externom kapitále je poskytovateľ veriteľom s právom nároku na vrátenie kapitálu v dohodnutej cene a čase (Režňáková, 2012). K externému zdroju kapitálu patria napríklad aj mzdy voči zamestnancom, v takomto prípade sa nejedná o vrátenie kapitálu, ale o formu uhradzovania už vzniknutého záväzku.

Vlastné financovanie cez vklady vlastníkov

Vklady vlastníkov sú využívané najmä v začiatkových štádiách podnikania, keď podnik pracuje buď na vývoji produktu alebo business modelu, a zároveň disponuje prevažne hmotným majetkom. V týchto fázach je pre podnik náročné získať úver, preto využíva práve túto formu financovania (Berger a Udell, 1998).

Vklady vlastníkov sú najdôležitejšou formou financovania podniku. Vznikajú ako osobné úspory zakladateľa podniku častokrát z predchádzajúceho zamestnaneckého pomeru. Podnikateľ vkladá kapitál do spoločnosti pri založení spoločnosti vo forme základného imania a neskôr môže vložiť ďalší kapitál. Okrem samotnej finančnej transakcie, vlastník dáva najavo sebavedomie a vieru vo svoj podnik a ponúkané riešenie.

Vlastné financovanie cez business angels

Európska komisia (2020) definuje business angels (BA) nasledovne: business angels sú súkromné osoby, ktoré buď samostatne investujú svoje súkromné peniaze do spoločností alebo investujú peniaze združenia business angels, kde zvyčajne jeden člen združenia prevezme vedúcu úlohu. Angels zvyčajne nemajú predošlé rodinné väzby na investíciu do ktorej investujú a rozhodujú sa samostatne – nespoliehajú sa na iných nezávislých manažérov. Vedúci investor zastávajúci buď samého seba alebo združenie sleduje svoju investíciu po jej vykonaní a poskytuje svoju znalosť, expertízu a podporu spoločnosti, do ktorej investoval. Môže takisto poskytovať aj nejakú formu koučingu. Berger a Udell (1998) Ďalej dopĺňajú, že business angels tak isto ako aj venture capital investori investujú veľmi selektívne a s vysokým potenciálom.

Business angels investujú do podniku výmenou za podiel v spoločnosti, s cieľom budúceho príjmu zisku (Sohl, 2012). Väčšinou sa jedná o investorov pôsobiacich v rovnakej sfére ako podnik do ktorého investujú, preto majú business angels väčší prehľad, lepší prístup k informáciám o danom podniku (Berger a Udell, 1998). Mondala (2016) pojednáva o hlavnej nevýhode tohto modelu a to dlhý proces hľadania a výberu business angel.

Štatistika European Business Angels Network (EBAN) z roku 2023 udáva, že v roku 2022 na území Slovenska pôsobilo 120 Business angels, ktorí zrealizovali 8 transakcií v celkovej hodnote 900 tisíc EUR, čo predstavuje medziročný pokles o 43%. V pomere ukazovateľa BA investície k hrubému domácomu produktu (HDP) je Slovensko na 5. mieste od konca. Za nami sa umiestnili krajiny ako Bielorusko, Kosovo či Severné Macedónsko. Platforma Klub podnikateľských anjelov Slovenska, ktorá sprostredkovávala kontakt medzi záujemcov s investormi, pôsobiaca od roku 2011, v roku 2021 ukončila svoju činnosť.

Existujú aj iné organizácie podobného zamerania. Na európskej úrovni pôsobia EBAN, a Business Angels Europe (BAN) ktoré investujú a pomáhajú zviditeľňovať rozvoj tohto typu investovania. Keiretsu Forum, organizácia sídliaca v Prahe s globálnym zameraním taktiež vytvára platformu na stretávanie sa záujemcov s BA. CrossEUWBA zase združuje ženské investorky so ženskými záujemcami.

Vlastné financovanie cez venture capital

Venture capital (VC) sa do slovenčiny obyčajne prekladá ako rizikový kapitál, čo z nášho pohľadu nie je správny termín.

VC predstavuje investíciu do vlastného kapitálu podniku. Investor očakáva značný výnos z poskytnutého kapitálu. Investor zvýši základný kapitál podniku, čím podnik získa potrebné financie na rozvoj a po rokoch sa podiel VC investora predá a investícia sa vráti späť do fondu (Zinecker a Rajchlová., 2013).

Na rozdiel od Business angels investovania, keď do podniku investuje jednotlivec alebo menej početná skupina investorov s nižšou sumou, venture capital je zväčša nepriamy spôsob financovania. Venture capital fondy zbierajú finančné prostriedky od skupín investorov, a potom ich investujú do podnikov s predpokladaným vysokým potencialom rastu, do venture capital fondov zvyknú investovať rôzne finančné a investičné spoločnosti. (Berger a Udell, 1998).

Charakteristickou vlastnosťou venture capital je financovanie po etapách. Týmto spôsobom si investor udržuje dobrý prehľad a informácie o podniku, a zároveň ho drží pod kontrolou (OECD, 2004). Podľa Gompersa (2001) je financovanie po etapách zárukou ochrany investora, ktorí môže daný projekt alebo podnik prestať financovať či pozastaviť financovanie v prípade negatívneho vývoja okolností.

Výhody a nevýhody financovania podnikov z venture capital, Veber a kol., (2012) pomenúva nasledovne. Výhodami sú nulový záporný vplyv na cash-flow podniku, nakoľko podnik počas obdobia trvania investície neplatí žiadne úroky ani splátky. Fakt, že investor sa podieľa na zisku podniku (a s tým spojením riziku), má sklony vystupovať ako pozitívny obchodný partner, ktorý poskytuje rady, poznanie a koučing. Nevýhodami podľa Vebera a kol.,

(2012) sú: vyšší podiel v spoločnosti ako odplatu za podstúpené riziko a pozíciu v podniku kde ovplyvňuje kontrolu a strategické rozhodovanie.

Na území Slovenska pôsobí SLOVCA - Slovenská asociácia private equity a rozvojového kapitálu, ktorá zastrešuje spoločnosti pôsobiace vo sfére VC s cieľom propagovať túto možnosť získania zdrojov, asistencie podnikom pri hľadaní takéhoto investora a samotným sieťovaním. Príslušníkmi SLOVCA sú napríklad: Fond inovácií a technológií, Národný holdingový fond, Eterus Capital.

Vklady vlastníkov sú najdôležitejšou formou financovania podniku. Vznikajú ako osobné úspory zakladateľa podniku častokrát z predchádzajúceho zamestnaneckého pomeru. Podnikateľ vkladá kapitál do spoločnosti pri založení spoločnosti vo forme základného imania a neskôr môže vložiť ďalší kapitál. Okrem samotnej finančnej transakcie, vlastník dáva najavo sebavedomie a vieru vo svoj podnik a ponúkané riešenie.

Cudzie financovanie cez priateľov a rodinu

Táto forma financovania zvyčajne prichádza ako druhá možnosť v poradí využitia externého kapitálu pri nedostatku interného kapitálu (prvou možnosťou sú vklady vlastníkov spoločnosti). Priateľov a rodinu zaradujeme so „trust kapitálu.“ Umožňuje ho vzťah a dôvera medzi veriteľom a dlžníkom (Abbasi a kol., 2017). Výhodou trust kapitálu je motív investora, ktorý nie je finančný. Investor poskytuje kapitál s nulovým alebo nízkym úrokom oproti súčasnému trhu. Na druhej strane, nevýhodou je poškodenie osobných vzťahov vlastníka s investorom, ak nastanú finančné problémy a zároveň samotná limitácia výšky využitia trust kapitálu (Lee a Persosn, 2016).

Cudzie financovanie cez leasing

Leasing je forma prenájmu nehnuteľného či hnutel'ného majetku vďaka zmluve medzi podnikom a Leasingovou spoločnosťou (Kislingerová a kol., 2010). V tejto forme sú prítomné 3 subjekty: nájomca, dodávateľ a leasingová spoločnosť. Leasingová spoločnosť prenajímajúca daný objekt prenajímateľovi na základe nájomnej zmluvy, uzatvára kontrakt s dodávateľom na kúpu objektu. Po ukončení nájomnej zmluvy môžu nastať tri scenáre: návrat objektu leasingovej spoločnosti, odkúpenie objektu alebo k znovu podpísaniu nájomnej zmluvy.

Poznáme finančný a operatívny leasing. Operatívny leasing sa uzatvára na kratšiu dobu. Nájom je zväčša kratší ako životnosť objektu. Náklady na poistenie, servis a pod., ako aj riziká spojené s prenájmom objektu nesie leasingová spoločnosť. Po ukončení nájomnej zmluvy operatívneho leasingu, objekt je ponechaný vo vlastníctve leasingovej spoločnosti (Kislingerová a kol., 2010).

Objektom finančného leasingu je zväčša majetok určený na dlhodobú spotrebu. Po ukončení nájomnej zmluvy je objekt odkúpený nájomcom za vopred dohodnutú symbolickú cenu. Schéma priebehu leasingu je: nájomca platí splátky za objekt nájmu a kontrakt je platný počas celej zostatkovej životnosti objektu. Na rozdiel od operatívneho leasingu, pri finančnom, všetky riziká náklady s prenajímaným objektom nesie nájomca (Kislingerová a kol., 2010).

Leasingová zmluva sa skladá z: úvodného ustanovenia (pomenovanie zmluvných strán a predmetu zmluvy), špecifikácie predmetu leasingu, finančných podmienok (celková cena leasingu, nastavenie platobnej schémy ako aj sankcií), vymedzenia práv a povinností zmluvných strán, pri finančnom leasingu sa definuje aj prechod vlastníctva. Zmluvy zvyčajne obsahujú aj dodatky, ktoré vymedzujú riešenia budúcich sporov a podobne.

Výhodou využitia leasingu je znížená finančná záťaž na sprístupnenie využitia objektu, nájomca nemusí zaplatiť ihneď obstarávajúcu cenu zároveň môže objekt využívať. Objekt leasingu je možné odpisovať (pri finančnom leasingu), a zároveň platby znižujú základ dane. Nevýhodou je zvýšená celková obstarávacia suma oproti priamej kúpe.

Cudzie financovanie cez bankové financovanie

Májková (2008) delí krátkodobé bankové úvery na:

- 1 Kontokorentný úver
- 2 Krátkodobý účelový úver
- 3 Lombardný úver
- 4 Eskontný úver

Kontokorentný úver

Kontokorentný úver dopĺňa klasický účet. Banka je v dominantnom postavení a určuje výšku limitu prečerpania úveru, ktorý môže klient využiť pri nedostatku vlastných finančných

zdrojov. Kontokorentný úver zaniká v momente, keď dlžník vyrovná záporný zostatok na bankovom účte (Májková, 2008). Takýto úver by nemal pokrývať rozvoj podnikania, nakoľko sa jedná o krátkodobé financovanie a podnikateľ sa vystavuje neopodstatnenému riziku. Navyše, bez predošlej histórie subjektu, je pravdepodobnosť udelenia možnosti čerpať kontokorentný úver nízka. Zvyčajne sa kontokorentný úver využíva na krátkodobé preklopenie neočakávaných výdavkov, to však nie je pravidlo.

Pri kontokorentnom úvere existujú náklady ako poplatok za vedenie kontokorentu, vedenie účtu. Výhodou je možnosť využitia úveru bez dodatočných žiadostí, nevýhodou je možnosť okamžitého splatenia kontokorentu bankou (Kislingerová a kol., 2010).

Krátkodobý účelový úver

Predmetom krátkodobého účelového úveru je stanovenie vopred určeného cieľa. Preto sa podmienky stanovujú na základe individuálneho posúdenia a každý cieľ je posudzovaný samostatne, Spôsob splácania takéhoto úveru závisí od dohodnutej zmluvy (Májková, 2008).

Lombardný úver

Za tento typ úveru s ručí konkrétnym obchodovateľným majetkom podniku. Jedná sa o krátkodobý úver s presne dohodnutou lehotou splatnosti. Istinou môžu byť cenné papiere, drahé kovy, pohľadávky, zásoby, akceptované obchodné zmenky upísané na rad dlžníka a iné. Lombardný úver je poskytovaný do výšky časti zálohy, nie do výšky lombardu (Vlachynský, 2006).

Eskontný úver

Princípom eskontného úveru je, že banka odkupuje zmenky s určitou splatnosťou od majiteľa. Eskontný úver nespláca dlžník, ale tretia osoba. Úver je poskytovaný na dobu od eskontu do jej splatnosti, banka si zráža úrok a svoju províziu. Tento spôsob úverovania nie je bežný pre začínajúce podniky (Májková, 2008)

Cudzie financovanie cez crowdfunding

Crowdfunding je podkategóriou crowdsourcingu. Crowdsourcing je transfer činností podniku na mimo podnikové subjekty (Abdullah a kol., 2019). Crowdfundingom podnik získava finančné zdroje od značného množstva subjektov. Čiže to je reakcia subjektov na otvorenú výzvu dodať podniku financie a to, buď vo forme daru – bez nároku na odplatu, alebo za odmenu – finančného i nefinančného charakteru (Lambert a Schwienbacher, 2010). Subjekt obvykle prispieva parciálnou čiastkou k pomeru k cieľovej sume, ktorú plánuje podnik získať (Boylan a kol., 2018). Crowdfunding prezentuje online metódu vyzbierania finančných prostriedkov, poväčšine s nastaveným časovým limitom a finančným cieľom (Howe, 2008).

Na Slovensku je prítomnosť viacerých crowdfundingových platforiem. Príkladom sú Štartovač, Fundlift. Portál Donio.sk sprístupňuje motivovať darcov pomocou jednotlivých odmien za stanovenú výšku príspevku. K špeciálnym platformám crowdfundingu patria platformy ako Herohero, Toldo, Patreon, kde subjekt dostáva obvyčajne mediálny obsah za pravidelne prispievanú sumu v určitej perióde, buď časovej, alebo produktovej.

2 Cieľ práce

Začínajúce podniky sú elementárnym prvkom ekonomiky každého jedného štátu na svete. Vytvárajú nové, pre niektoré oblasti aj jedinečné, pracovné miesta, podieľajú sa na vytváraní komunálneho rozvoja, a samozrejme, podieľajú sa na tvorbe hrubého domáceho produktu. Avšak aj takýto elementárny a významný prvok ekonomiky čelí, najmä na začiatku, mnohým problémom, prekážkam, nežiadúcim bariéram, ako je napríklad byrokracia, a rôznym iným, pre jednotlivé podniky, jedinečným nežiadúcim faktorom. Tou najzávažnejšou prekážkou býva pre začínajúcich podnikateľov, najmä bez predchádzajúcej podnikateľskej skúsenosti, dostupnosť financovania. Vlastné financovanie, financovanie pomocou pôžičky od priateľov a rodiny a financovanie pomocou bankového úveru sú preto najčastejšie využívané formy financovania začínajúceho podniku v uvedenom poradí.

V bakalárskej práci sme opisovali riešenie financovania začínajúcich podnikov v Slovenskej republike. Hlavným cieľom našej práce je ukázať a porovnať dve formy financovania a to, pomocou úveru od Slovenskej sporiteľne a. s., pomocou úveru od Slovak Business Agency, alebo pomocou financovania prostredníctvom pôžičky od skupiny priateľov. Čiastkovým cieľom je odprezentovať konkrétne náklady pri založení ambulancie všeobecnej zdravotnej ambulantnej starostlivosti podnikom AMEDIKA, s. r. o.

Determinujúcim prvkom úspešného dosiahnutia hlavného cieľa ako aj čiastkových cieľov sú: porovnanie možností financovania začínajúcich podnikov od bankových subjektov. Na základe nášho prieskumu lokálneho trhu boli vybrané dve od seba nezávislé inštitúcie pôsobiace v Slovenskej republike, Slovenská sporiteľňa a. s. a Slovak Business Agency so zreteľom na podmienky konkrétneho podnikateľa. Záverom práce je evaluácia najprimeranejšej možnosti financovania pre AMEDIKA, s. r. o., so zreteľom na personálne požiadavky konateľky firmy.

3 Metódy a metodika práce

Na začiatku sme sa snažili oboznámiť sa s problematikou danej témy, čo sme dosiahli naštudovaním si množstva dostupných zdrojov pomocou internetových zdrojov a pomocou literatúry z krajskej knižnice Pavla Országha Hviezdoslava v Prešove. Vďaka získaným informáciám sme si určili hlavný cieľ spolu s čiastkovými. Pre docielenie chcených výsledkov sme používali všeobecné vedecké praktiky ako: pri opise získania kapitálu alebo začínajúceho podnikateľa sme použili deskripciu. Na výber adekvátnych bankových s trhových subjektov sme využili analýzu. Pri porovnávaní podmienok a produktov od jednotlivých bánk a trhových subjektov sme využili komparáciu. Dedukciu sme využívali pri vyhodnocovaní dotazníka o váhe preferencií podnikateľa pri výbere úverového produktu. Využívali sme aj indukciu, či syntézu.

Získané teoretické poznatky sme následne využili pre vyhodnotenie financovania pre vyselektovaný podnik a navrhli sme konateľovi ideálnu možnosť na zisk kapitálu pri financovaní vzniku začínajúceho podniku. Pre úspešné dosiahnutie nami stanovených cieľov, sme museli vykonať prieskum lokálneho trhu, vďaka ktorému sme získali poznanie o možnostiach financovania. Preto sme sa po zvážení rozhodli pre typický komerčný subjekt ako je Slovenská sporiteľňa, a. s. a naopak, verejnosti menej známy subjekt, ktorý sa zameriava na verejný a súkromný sektor Slovak Business Agency.

Výber komerčnej banky sme uskutočnili na základe telefónneho stretnutia a rozhovoru s pracovníkmi banky. Kladené otázky boli nasledovné: 1. Existuje možnosť poskytnúť financovanie cez vašu inštitúciu pre začínajúceho podnikateľa bez predchádzajúcej podnikateľskej skúsenosti? 2. Aké produkty poskytujete v takomto prípade? 3. Aký je rozsah úveru? 4. Čo musí podnikateľ naplniť pre získanie úveru a aké sú podmienky financovania (zabezpečenie, úroková sadzba, účelovosť, doba splatnosti)? 5. Aký je postup v prípade, že sa konateľ rozhodne čerpať úver od vašej inštitúcie? 6. Zohľadňujete aj profil klienta, respektíve je možnosť dosiahnutia lepších podmienok pre doktorov? Získane odpovede na tieto otázky sme si uviedli nižšie v tabuľkách.

Následne sme oslovili podnik AMEDIKA, s. r. o., a uplatnili sme na ňom získané informácie. Podnik AMEDIKA, s. r. o. sme vyselekovali najmä preto, že dokonale spĺňa definíciu začínajúceho podniku, konateľka spoločnosti MUDr. Anna Mudráková, MPH. pred

zložením podniku, nemala žiadne predchádzajúce skúsenosti s podnikaním, a navyše, získanie informácií o podniku, jednotlivé detaily bolo možné získať nakoľko sa s konateľkou spoločnosti osobne poznáme, máme skúsenosti s podnikom a blízkosť podniku ku miestu našej pôsobnosti, taktiež, zohrala úlohu. Konateľku spoločnosti sme poprosili o súhlas s uverejnením informácií o jej podniku, ktorý nám vyhovela. Vypýtali sme si základné požadované kritéria pre financovanie začínajúcej ambulancie, potrebné pre naštartovanie podnikania. Požadované kritéria od konateľky spoločnosti boli nasledovné: možnosť získať úver v celom rozsahu, možnosť financovať zo získaného úveru aj splátku alikvotnej časti dlhu voči univerzitnej nemocnici za vyprofilovanie sa v obore všeobecného lekárstva, získať výhodné podmienky financovania – nízku úrokovú sadzbu, možnosť vyplatiť dlh kedykoľvek bez dodatočných poplatkov, možnosť odkladu splátok istiny a možnosť získať úver bez zabezpečenia. Pre ďalšie účely práce sme poprosili konateľku aby nám tieto kritéria zoradila od najpodstatnejšieho po najmenej podstatný pomocou dotazníka. Následne sme získane údaje podrobili váženiu na základe odpovede konateľky v dotazníku a vyseletovali a poradili sme najlepšiu možnosť získania kapitálu.

4 Výsledky práce

Založenie podniku je prirodzeným prvkom ekonomického vývoja jedinca v súčasnej spoločnosti. Mnohokrát subjekty nedisponujú dostatkom financií na založenie a pokrytie počiatocného chodu podniku. Sú však možnosti ako tento nedostatok odstrániť. Inštitúcie ponúkajú na súčasnom trhu rôzne spôsoby poskytnutia financií. Jedným druhom inštitúcií, ktoré sú ochotné poskytnúť financovanie na území Slovenskej republiky, sú banky. Tie sú však oprávnené skeptické a pochopiteľne preferujú podniky s históriou a pozitívnym hospodárskym výsledkom. V našej práci budeme porovnávať možnosti financovania začínajúceho podniku prostredníctvom bankového úveru od Slovenskej sporiteľne a. s., Slovak Business Agency, a pomocou konateľky odprezentovaného možného riešenia, pôžičky od skupiny priateľov.

4.1 Profil podniku AMEDIKA s. r. o.

Spoločnosť AMEDIKA, s. r. o., IČO 55 883 401 bola založená 23.11.2023 a v čase písania práce malá nastavené zjednotené hospodárske obdobie s kalendárnym rokom. Hlavnou náplňou spoločnosti je prevádzkovanie zdravotníckeho zariadenia – ambulancie všeobecnej ambulantnej zdravotnej starostlivosti. Konateľkou spoločnosti je MUDr. Anna Mudráková, MPH. (orsr.sk, 2025). Konateľka vyštudovala odbor všeobecného lekárstva na Univerzite Komenského v Bratislave v roku 2011. V rokoch 2014 - 2017 pokračovala na štúdium Master of Public Health. Po ukončení štúdia sa začala špecializovať v obore všeobecného lekárstva, záverečné skúšky obhájila prácu v roku 2015. V rokoch 2011 - 2016 pracovala v Univerzitnej nemocnici v Bratislave. Od roku 2016 do roku 2023 bola na materskej a rodičovskej dovolenke.

AMEDIKA, s. r. o. žiada o úver vo výške 40 tisíc EUR z čoho 23 tisíc EUR sa využije na nákup pracovných zariadení potrebných pre výkon činnosti ambulantného všeobecného lekára z druhej ruky, potrebného na diagnostikovanie chorôb pacientov, 6,7 tisíc EUR sa využije ako splátka alikvotnej časti dlhu voči Univerzitnej nemocnici Komenského za financovanie štúdia/ špecializácie v obore všeobecného lekárstva. Zvyšné peniaze sa použijú na nákup pracovných počítačov, servera, technické zabezpečenie informácií o pacientoch, schválenie žiadosti otvorenia novej ambulancie Vyšším územným celkom, a iné bežné zariadenie ambulancie. Na osobnom rozhovore (2025), nám uviedla možnosť získania kapitálu od skupiny

priateľov a rovnako sa zmienila aj o preferencii tohto spôsobu financovania, nakoľko podľa jej záverov, by toto financovanie bolo pre ňu najvýhodnejšie.

4.2 Financovanie začínajúceho podniku úverom cez Slovak Business Agency

Slovak Business Agency predstavuje v Slovenskej republike kľúčovú a najstaršiu špecializovanú inštitúciu z hľadiska podpory malých a stredných podnikov. Vznikla v roku 1993 spoločnou iniciatívou Európskej Únie a vlády Slovenskej republiky. Je to unikátna platforma verejného a súkromného sektora. Zakladajúci členovia Slovak Business Agency sú Ministerstvo hospodárstva Slovenskej republiky, Združenie podnikateľov Slovenskej republiky, Slovenský živnostenský zväz (sbagency.sk, 2025).

Hlavným a stálym programom Slovak Business Agency je mikropôžičkový program, ktorý prispieva k priamemu napĺňaniu cieľov Slovak Business Agency:

- Umožniť rozvoj malých podnikov
- Zvýšiť mieru ich prežitia
- Prispieť k udržaniu zamestnanosti a tvorbe nových pracovných miest v jednotlivých regiónoch Slovenskej republiky

Pomocou sprístupnenia úverových zdrojov za výhodnejšie podmienky (sbagency.sk 2025). Program vznikol v roku 1997 a je kontinuálne realizovaný. Určený je pre malých podnikateľov (tí, ktorí zamestnávajú menej ako 50 zamestnancov). Možnosť využitia pôžičky je na obstaranie hnutel'ného a nehnuteľného investičného majetku, rekonštrukciu prevádzkových priestorov, ako aj nákup potrebných zásob, surovín či tovaru a iné investičné projekty (sbagency.sk, 2025).

4.2.1 Podmienky poskytnutia úveru

Slovak Business Agency môže subjekt žiadať o poskytnutie úveru ak spĺňa nižšie uvedené podmienky. Subjekt musí byť fyzická (SZČO) alebo právnická (napr. spoločnosť s ručením obmedzeným) osoba so sídlom na území Slovenskej republiky. Subjekt musí byť malý podnikateľ, to znamená zamestnávať menej ako 50 zamestnancov a obrat nižší ako 10 000 000 EUR. Subjekt musí byť bezúhonný a mať vyrovnané všetky záväzky voči štátnym orgánom ako sú: Sociálna poisťovňa, zdravotná poisťovňa, daňový úrad a podobne. Naopak, diskvalifikačným faktorom o žiadosť o úver pre subjekt je nesplnenie hociktorej vyššie

spomenutej podmienky (napríklad majetková bezúhonnosť, dlh voči daňového úradu, a podobne) (sbagency.sk, 2025).

Proces podávania žiadosti vyzerá nasledovne. Subjekt absolvuje úvodnú osobnú konzultáciu so zástupcami Slovak Business Agency, vypracuje sa žiadosť o úver a podnikateľský plán, následne sa k žiadosti musí priložiť originálny výpis zo živnostenského/obchodného registra, účtovná závierka, daňové priznanie a potvrdenie o podaní daňového priznania, ocenenie majetku v prípade zabezpečenia hnutelným/ nehnuteľným majetkom (sbagency.sk, 2025).

V prípade úspešného schválenia žiadosti je potrebné pred podpisom zmluvy o úvere predložiť: potvrdenie daňového úradu, sociálnej poisťovne a všetkých zdravotných poisťovní, že voči subjektu neevidujú pohľadávky po lehote splatnosti, výpis z registra trestov štatutárov, potvrdenie súdu, že subjekt sa nenachádza v konkurze, reštrukturalizácii ani likvidácii, doklad preukazujúci, že subjekt je oprávnení používať priestory, v ktorých plánuje vykonávať podnikateľskú činnosť (sbagency.sk, 2025).

4.2.2 Produkt Mikropôžičky od Slovak Business Agency

Slovak Business Agency poskytuje rôzne formy financovania, no pre náš prípad je vhodný ich vlajkový program Mikropôžičky. Jedným z cieľov Mikropôžičky je poskytnutie financovania začínajúcim podnikateľom bez predchádzajúcej podnikateľskej činnosti.

V priebehu roka 2023 bolo poskytnutých celkovo 65 mikropôžičiek v celkovej sume 1 381 640€, bolo vytvorených 40 nových pracovných miest a 163 udržaných pracovných miest v regiónoch Slovenskej republiky. Portfólio podporených podnikov bolo nasledovné: 25 spoločností v oblasti služieb, 23 z oblasti obchodu a z oblasti výroby (strojárskej, potravinárskej a drevárskej). Za celú históriu fungovania Slovak Business Agency bolo poskytnutých 2505 úverov v hodnote 48 miliónov eur, vytvorených 3 300 pracovných miest a udržaných 6 600 miest (sbagency.sk, 2025).

Na základe informácii uvedených na stránke sbagency.sk a následným uskutočneným telefonátom sme zistili nasledujúce údaje o úvere. Rozsah úveru je medzi 2,5 tisíc EUR až 50 tisíc EUR. V súčasnosti sa pre náš prípad predpokladá úroková miera okolo 8% p. a. (kvalifikovaný odhad od zamestnanca Slovak Business Agency), ktorá sa však ďalej dopočítava

na analytickom oddelení na základe nasledujúcich faktorov. Splatnosť úveru, zabezpečenie a bonita klienta. Úver má v našom prípade fixnú splatnosť 4 roky, pričom je možnosť odloženia splátky istiny až do 6 mesiacov. Poplatok za žiadosť o úver je 70 EUR a k tomu aj poplatok 1% zo žiadanej výšky úveru v prípade udelenia úveru. Prítomná je aj možnosť zaplatiť extra splátku bez dodatočných poplatkov. Na druhej strane, pokuta za omeškanie platby je 0,05% za jeden omeškaný deň alebo 18% ročne.

Úver je účelový, čo v prípade konateľky znamená, že by ho subjekt vedel použiť na financovania technického odborného vybavenia ambulancie v hodnote 23 tisíc EUR, s ktorým by sa úver zároveň ručil, a zároveň by si subjekt vedel požičať dodatočných 15 tisíc EUR proti dohode o ručení. Subjekt by nevedel financovať vyplatenie alikvotného dlhu voči univerzitnej nemocnici za štúdium špecializácie. To znamená, že tento variant je vhodný len s vlastným dofinancovaním. Na druhú stranu, ak by subjekt vedel proti úveru ručiť nehnuteľnosťou bez prítomnej t'archy, úrok by klesol o 2%.

Tabuľka č. 2: *Financovanie úverom od Slovak Business Agency*

Názov produktu	Mikropôžičky
Rozsah financovania	2500 – 50 000 EUR
Zabezpečenie	Kombináciou, podľa výšky nákupnej ceny technického zariadenia ambulancie s dohodou o ručení technickým zariadením plus 15 000 EUR proti dohode o ručení
Účel úveru	Nákup hnutel'ného a nehnuteľného majetku
Lehota splatnosti	4 roky (48 mesiacov)
Možnosť odkladu splátky istiny	Až do 6 mesiacov
Možnosť extra splátky	Áno, bez poplatku
Pokuta za omeškanie	0,05% za deň omeškania alebo 18% p. a.
Úroková sadzba	8% p. a.

Zdroj: *Vlastné spracovanie podľa sbagency.sk*

4.3 Financovanie začínajúceho podniku úverom od Slovenskej sporiteľne, a. s.

V súčasnosti, špecificky pre nás prípad sme vyhodnotili ako najviac vhodné financovanie, z komerčného sektoru, práve pomocou úveru zo Slovenskej sporiteľne. Program pre začínajúcich podnikateľov je šitý presne pre prípad konateľky. Do programu sa môžu zapojiť aj podniky bez predchádzajúcej histórie. Samozrejmosťou súčasťou úspešného absolvovania výberového procesu o žiadosť úveru. Nie je potrebné predložiť daňové priznanie dokonca, žiadateľ o úver nemusí byť v čase podávania žiadosti evidovaný v obchodnom registri s prideleným Identifikačným Číslom Organizácie (IČO), alebo byť súčasným klientom Slovenskej sporiteľne.

4.3.1 Podmienky poskytnutia úveru

Na základe prieskumu webovej stránky Slovenskej sporiteľne, slsp.sk a následného telefonátu so zamestnankyňou Slovenskej sporiteľne sme zistili nasledovné. Pri participácii v Programe pre začínajúcich podnikateľov je banka ochotná poskytnúť účelový úver do výšky 50 tisíc EUR pre podniky bez predchádzajúcej histórie. Maximálna výška úveru sa však môže aj zvýšiť pri individuálnom ohodnotení subjektu analytikom z oddelenia rizika Slovenskej sporiteľne. Zvýšenie úveru by v konateľkinom prípade nebol problém. Klientovi je predložená možnosť o odložení splátky istiny až do dĺžky 6 mesiacov. V takomto prípade, však klient musí platiť úrok z úveru a zvyšuje sa mu nákladnosť pôžičky. Navyše je alternatíva splatiť úver predčasne, bez obmedzeného počtu extra splátok za rok, a to bez ďalšieho poplatku. Po roku splácania úveru, dodržanej vysokej finančnej hygieny (pravidelné splátky včas, bez omeškania) a pri pozitívnom ekonomickom vývoji podniku je banka ochotná na iniciatívu klienta prehodnotiť úver, bežne so zľavou do výšky 1% p. a. z úrokovej sadzby, v prípade lekárov to môže byť až 2% p. a. z úrokovej sadzby.

Slovenská sporiteľňa má vytvorený vlastný manažment rizika, na základe ktorého hodnotí klientov pomocou vlastnej matematickej evaluácie a priradzuje im mieru rizika. Vzhľadom na povahu konateľky podniku a jej predchádzajúce pracovné skúsenosti je Slovenská sporiteľňa, a. s. schopná pristúpiť k poskytnutiu nižšej úrokovej sadzby. Hlavným faktorom je predchádzajúce expertné skúsenosti v odbore všeobecného lekárstva, vykonávanie rovnakej činnosti u bývalého zamestnávateľa a pokračovanie v rovnakej činnosti po založení podniku.

4.3.2 Produkt úveru od Slovenskej sporiteľne a. s.

Pre náš prípad je vhodné využitie Programu pre začínajúcich podnikateľov v nasledovnej variante. Slovenská sporiteľňa je ochotná poskytnúť klientom, ktorých vyhodnotí ako dostatočne bonitných účelový úver, bez potreby založenia nehnuteľnosti, alebo bez potreby zabezpečenia iným vecným bremenom, v rozmedzí od tisíc EUR až do výšky 50 tisíc EUR. Klient za túto službu platí vyššou sadzbou. V súčasnosti je bežná úroková sadzba 10,5% p. a., pričom na základe kvalifikovaného odhadu od pracovníčky Slovenskej sporiteľne sme sa dozvedeli, že pri profile nášho klienta, by úrok bol na úrovni 8% p. a. v prvom roku, a následne po roku by sa znížil o 2% p. a. Tento úver slúži financovanie prevádzkových a investičných potrieb. Štandardná dĺžka takéhoto kontraktu je do 60 mesiacov. Ako veľmi pozitívnu správu berieme fakt, že do účelového úveru vieme zahrnúť aj splatenie alikvotnej časti dlhu voči Univerzitetnej nemocnici Komenského v Bratislave.

Tabuľka č. 3: *Prehľad účelového úveru od Slovenskej sporiteľne, a. s.*

Názov produktu	Účelový úver pre začínajúceho podnikateľa
Rozsah financovania	1000 – 50 000 eur
Zabezpečenie	žiadne
Účel úveru	Prevádzkové a investičné potreby
Lehota splatnosti	5 rokov (60 mesiacov)
Možnosť extra splátky	Áno, bez ďalších poplatkov
Možnosť odkladu splátky istiny	Áno, až do 6 mesiacov
Úroková sadzba	8% p. a. v prvom roku 6% p. a. v pokračujúcich rokoch

Zdroj: *Vlastné spracovanie podľa Slovenskej sporiteľne, a. s.*

4.4 Financovanie začínajúceho podniku pomocou pôžičiek od priateľov

Pre financovanie začínajúceho podniku a prekrytie nákladov v prvotných mesiacoch je vhodná metóda financovania pomocou pôžičky od priateľov. Uskutočnenie tejto možnosti financovania je pre prípad konateľky spoločnosti vysoko pravdepodobná, nakoľko situácia konateľky je nasledovná. Konateľka má za sebou úspešnú históriu úverov od priateľov v oboch možných scenároch. Prvýkrát sa konateľka vyskytla ako subjekt požičiavajúci si

peniaze od rodinného príslušníka, keď si od neho kupovala v roku 2013 auto za sumu 4 tisíc EUR. Prepis auta nastal ihneď, a obaja aktéri sa ústne dohodli na vyrovnaní predajnej ceny, čím najskôr sa to bude dať, ideálne do roka. Auto bolo zaplatené do 10 mesiacov. Vzhľadom na predmetnú sumu, 10% zo súčasnej požadovanej sumy úveru sa to môže zdať ako irelevantné, no konateľka sa nachádzala v situácii, kedy sa stále profilovala ako lekárka, navyše vtedajší príjem bol podstatne nižší ako v neskoršom období života.

Na opačnej strane scenára sa konateľka ocitla niekoľko krát. Pre účel tejto práce spomenieme 2 prípady. V prvom prípade konateľka požičiavala inému rodinnému príslušníkovi 5 tisíc EUR na nákup auta v roku 2015. V druhom prípade, v roku 2016 požičala peniaze lekárke, bývalej spolužiačke na medicíne, na rozbeh ambulancie sumu 8 tisíc EUR. Obidva tieto prípady prebehli hladko a bez výraznejších problémov.

Ďalším faktorom pridávajúcim sa k navýšeniu pravdepodobnosti uskutočnenia tohto spôsobu zisku kapitálu je charakter a okolie konateľky. Konateľka mala v čase založenia ambulancie všeobecného lekára 38 rokov, ktorý sa v rámci spoločnosti považuje za skorú fázu vrcholného ekonomického cyklu jednotlivca. Logickým rozšírením by sme prišli k záveru, že okolie konateľky, pokiaľ nevymedzuje z bežnej normy, je tiež na ekonomickom vrchole svojho cyklu.

Z vlastností konateľky ako aj z jej požiadaviek je zrejmé, že konateľka má averziu voči riziku, a nakoľko je to jej prvá skúsenosť s podnikaním, má strach z pôžičky od oficiálnej inštitúcie a preferuje práve formu financovania pomocou pôžičky od priateľov. Situácia je nasledovná (pre zjednodušenie si jednotlivé subjekty označíme písmenami A, B, C, D, pričom pri každom uvedieme vzťah vo forme priateľ/rodina).

Konateľka nám na osobnom rozhovore (2025) uviedla, že má možnosť získania kapitálu v plnej výške 40 tisíc EUR pôžičkou od skupiny priateľov v nasledovnom zložení:

- A, priateľ, subjekt ktorý je ochotný požičať 20 000 eur
- B, rodina, subjekt ktorý je ochotný požičať 10 000 eur
- C, rodina, subjekt ktorý je ochotný požičať 7 000 eur
- D, rodina, subjekt ktorý je ochotný požičať 3 000 eur

Podmienky každej zmluvy sú individuálne, avšak úroková sadzba je so všetkými subjektami dohodnutá na úroveň 0% p. a. Každý subjekt má predchádzajúci dlhotrváci vzťah s konateľkou a pôžičku vnímajú ako utvrdenie vzťahu. Doba splácania je dohodnutá nasledovne:

- Subjekt A, splatenie úveru do 2 rokov
- Subjekt B, splatenie úveru do roka
- Subjekt C, splatenie úveru do roka
- Subjekt D, splatenie úveru do roka

Všeobecná dohoda pri všetkých kontraktoch je vyplatenie pôžičky v čo najkratšom čase. Zároveň, žiadny zo subjektov nevyžadoval, okrem štandardnej zmluvy o pôžičke, nejakú formu zabezpečenia. Subjekty B, C, D, súhlasili s možnosťou splátky pôžičky až po 6 mesiacoch. Subjekt A súhlasil s možnosťou splátky pôžičky po 3 mesiacoch.

Tabuľka č. 4: *Prehľad financovania pomocou pôžičky od priateľov*

Názov produktu	Pôžička od priateľov
Rozsah financovania	40 000 eur
Zabezpečenie	žiadne
Účel úveru	Pre potreby financovania ambulancie v plnej miere
Lehota splatnosti	2 roky subjekt A 1 rok subjekty B, C, D
Možnosť extra splátky	Áno, bez poplatku
Možnosť odkladu splátky istiny	Áno, nie len istiny ale aj celej splátky
Úroková sadzba	0%

Zdroj: *Vlastné spracovanie podľa prezentovaných možností od konateľky*

4.5 Porovnanie podmienok financovania úverom od Slovenskej sporiteľne a. s., Slovak Business Agency a financovaním pôžičkou od priateľov pre AMEDIKA, s. r. o.

Spoločnosť AMEDIKA, s. r. o. hľadá spôsob financovania. V tejto bakalárskej práci vykonáme komparáciu 3 rôznych riešení financovania, z toho 2 úverov a 1 pôžičky od priateľov, vyselektujeme tú možnosť, ktorú považujeme za najvhodnejšiu na základe požiadaviek konateľky spoločnosti. Porovnávať budeme produkty od Slovenskej sporiteľne, a. s., Slovak Business Agency a možnosť získania pôžičky od priateľov.

Tabuľka č. 5: Prehľad evaluácie podmienok financovania

	SLSP	SBA	Priatelia
Možnosť získať úver v objeme 40 000 eur	✓	✓	✓
Možnosť financovania dlhu voči nemocnici	✓	✗	✓
Nie je potrebné zabezpečenie úveru	✓	✗	✓
Nízka úroková sadzba	✗	✗	✓
Možnosť odkladu splátky istiny	✓	✓	✓
Možnosť predčasného splatenia	✓	✓	✓

Zdroj 1: *Vlastné spracovanie*

Spoločnosť AMEDIKA, s. r. o. je v čase založenia začínajúci podnik a hľadá možnosť nadobudnutia kapitálu na trhu. Z vyššie uvedených možností, obidva inštitúcie ponúkajú produkty určené pre začínajúcich podnikateľov. Zistili sme, že možnosť získania úveru v plnej výške 40 tisíc eur je možné od každého jedného subjektu. SLSP takýto úver ponúka bez

zabezpečenia, rovnako priatelia sú ochotní požičať konateľke plnú požadovanú výšku bez zabezpečenia. Slovak Business Agency vyžaduje od výšky úveru 10 tisíc EUR zabezpečenie. Počas telefonátu so zamestnancami SBA sme zistili, že úver vieme zabezpečiť nákupom technológie vo výške 23 tisíc EUR a zvyšných 15 tisíc Eur si vieme požičať so zabezpečením dohodou o ručení. Zvyšné peniaze by si konateľka musela zabezpečiť po vlastnej osi. Na druhú stranu, SBA vie ponúknuť úver aj v objeme 40 tisíc Eur, avšak so založením nehnuteľnosti. Túto možnosť konateľka zamieta. Možnosť financovania dlhu konateľky voči univerzitnej nemocnici za umožnenie špecializácie v odbore všeobecného lekárstva ponúka len SLSP, zároveň skupina priateľov je rovnako ochotná poskytnúť peniaze pre tento účel. Zabezpečenie úveru nevyžadujú SLSP a skupina priateľov. Nízku úrokovú mieru poskytuje len skupina priateľov, ktorí sú ochotní požičať peniaze konateľke s úrokovou sadzbou 0% p. a. Nasleduje SLSP, ktorá zvyhodňuje našu konateľku voči ostatným klientom. V základe poskytuje úver s úrokovou sadzbou 8% p. a., pričom po pravidelných splátkach, bude možné znížiť úrokovú sadzbu o 2% p. a. Zatiaľ, čo obidva inštitúcie ponúkajú možnosť odkladu splátky istiny až o 6 mesiacov, skupina priateľov poskytuje možnosť odkladu celých platieb po dobu 3 mesiacov v prípade subjekt A alebo po dobu 6 mesiacov v prípade zvyšných subjektov. Konateľkinou poslednou požiadavkou bola možnosť splatenia úveru predčasne, ideálne bez zvyšných poplatkov. Toto kritérium splňujú všetky subjekty.

Pre účel objektívneho vyhodnotenia výsledkov tak, aby každý produkt dostal bodové ohodnotenie v rozmedzí od 0 – 100 bodov, sme sa rozhodli nechať konateľa spoločnosti MUDr. Annu Mudrákovú, MPH. vyplniť dotazník. V dotazníku mala konateľka spoločnosti AMEDIKA, s. r. o. zoradiť svoje vlastné kritéria od najdôležitejšieho, označený číslom 1, po najmenej dôležité, označený číslom 6. Dotazník je dohľadateľný v prílohe A. Z výsledkov sme k jednotlivým bodov pridelili váhu, ktorá mala regresívny charakter. Prvé miesto získalo 24 bodov, druhé 20 bodov, tretie 18 bodov, štvrté 15 bodov, piate 13 bodov, šieste 10 bodov. Prehľad udelených bodov môžete nájsť v tabuľke.

Tabuľka č. 6: Bodové vyhodnotenie kritérií s priradenou váhou

Kritéria	Body	Váha
Možnosť získania úveru v rozsahu 40 000 eur	1	24
Možnosť získať úver bez zabezpečenia majetkom	3	18
Možnosť odkladu splátky istiny	6	10
Možnosť predčasného splatenia úveru	5	13
Možnosť financovať dlh voči nemocnici	2	20
Možnosť získať nízku úrokovú sadzbu	4	15

Zdroj: Vlastné spracovania na základe odpovedí v dotazníku od p. MUDr. Anny Mudrákovej, MPH.

Na základe zoradenia kritérií podľa personálnych preferencií konateľky a regresívneho pridelenia bodov, sme toto hodnotenie ďalej rozšírili na všetky 3 subjekty. Ako najmenej vhodný variant pre spoločnosť AMEDIKA, s. r. o. sme vyhodnotili produkt od Slovak Business Agency. Ten získal menej ako polovicu všetkých bodov, presne 47 bodov. Pri tomto výsledku, musíme však rátať aj s možnosťou zníženia o 24 bodov, v tom prípade by produkt mal hodnotenie 23 bodov, pretože kritérium možnosti získania úveru v rozsahu 40 000 eur je podmienená založením nehnuteľnosti. K výsledku signifikantne prispel aj fakt, že konateľka spoločnosti z poskytnutého úveru nie je schopná financovať svoj dlh voči nemocnici, čo je druhý najvýznamnejší faktor. Taktiež, v našom porovnávaní produkt nemal najnižšiu úrokovú sadzbu, čo ponížilo výsledok o ďalších 15 bodov. Ako druhý najvhodnejší variant sme vyhodnotili získanie úveru zo Slovenskej sporiteľne, a. s. Ponuka SLSP získala hodnotenie 85 bodov. Jedinú stratu bodov táto ponuka zaznamenala, pretože financovanie od priateľov má

výhodnejšiu úrokovú sadzbu. Avšak, SLSP ako jediná ponúkla možnosť zníženia úrokovej sadzby po 12 mesiacoch riadneho a včasného splácania, a to až o 2% p. a. Víťazom sa v našom hodnotení stala ponuka od priateľov, ktorá splňala všetky body. Pri tejto ponuke, musíme však brať do úvahy to, že konateľka spoločnosti sa vlastným konaním a svojimi výsledkami pričínila o umožnenie tejto pôžičky. Na druhú stranu, nenaplnenie splácania pôžičky od hociktorého zo 4 subjektov by vážne poškodilo dôveru a vzájomný vzťah. Ak by sme vzali do úvahy len trhové podmienky, v takomto prípade by víťazom bola ponuka od SLSP.

Tabuľka č 7: Bodové vyhodnotenie úverov

	SLSP	SBA	Priatelia
Možnosť získania úveru v rozsahu 40 000 eur	24	24	24
Možnosť financovať dlh voči nemocnici	20	0	20
Možnosť získať úver bez zabezpečenia majetkom	18	0	18
Možnosť získať nízku úrokovú sadzbu	0	0	15
Možnosť predčasného splatenia úveru	13	13	13
Možnosť odkladu splátky istiny	10	10	10
súčet	85	47	100

Zdroj: Vlastné spracovanie

4.6 Vyhodnotenie možností financovania a odporúčenie najvhodnejšieho variantu

V tejto bakalárskej práci sme sa detailne pozreli a popísali a porovnali podmienky financovania začínajúceho podniku na Slovensku. V našom prípade sme sa zaoberali možnosťou založenia ambulancie všeobecného lekára. Konateľka spoločnosti AMEDIKA, s. r. o. MUDr. Anna Mudráková, PhD. nám stanovila kritéria ktoré mala na zreteli. Kritéria pre úver boli: možnosť získania plný objem úveru vo výške 40 tisíc EUR, možnosť využitia časti úveru na splatenie alikvotnej časti dlhu voči Univerzitnej nemocnici Komenského v Bratislave za štúdium a špecializáciu konateľky v odbore všeobecného lekárstva, možnosť získať úver bez potreby zabezpečenia vlastným majetkom, možnosť získať úver s najvýhodnejšou úrokovou sadzbou, možnosť odložiť splátky istiny do času nabehnutia platieb zdravotných poisťovní voči podniku a možnosť splatiť úver pred splatnosťou bez poplatkov.

Porovnaním podmienok jednotlivých produktov od Slovenskej sporiteľne, a.s., Slovak Business Agency a od skupiny priateľov sme dospeli k nasledovnému. Z prieskumu vysvitlo, že najvýhodnejší produkt je pôžička od priateľov so ziskom 100 bodov. Túto však vylúčime z následnej komparácie, pretože podmienky boli simplexné, zároveň takáto ponuka je mimo trhu. Na druhej strane, nedokážeme vyčíslieť stratu v prípade nenaplnenia konania od strany konateľky. V rámci trhových možností nám ako najvýhodnejšia ponuka pre AMEDIKA, s.r.o. vyšla ponuka od Slovenskej sporiteľne, a. s. so ziskom 85 bodov. Na druhom mieste sa umiestnila ponuka od Slovak Business Agency so ziskom 47 bodov.

Na koniec sme vykonali číselnú analýzu úverov poskytnutých subjektami na trhu, Slovenskou sporiteľnou, a. s. a Slovak Business Agency, zaujímalo nás rozloženie platieb, splátok istiny a úroku ako aj celkové náklady za poskytnutie úveru. Pre čo najvernejšiu predstavu sme platby diskontovali váženým aritmetickým priemerom medziročnej inflácie získaným zo Štatistického úradu Slovenskej republiky za obdobie Január 2019 až december 2024, ktorý nám vyšiel 5,7%. Zároveň, pretože Slovenská sporiteľňa, a. s. ponúkla konateľke zľavu z úroku po včasnom a riadnom uhradení 12 platieb 2% p. a., dopočítali sme spätne aj reálnu výšku úrokovej miery úverom od Slovenskej sporiteľne, a. s. V prílohách B a C je uvedený rozvrh celého splátkového kalendára. Pre porovnanie sme zostrojili tabuľku, ktorú si viete prezrieť nižšie.

Tabuľka č. 8: *Prehľad výsledných čísel produktov od SLSP a SBS*

	SLSP	SBA
Úroková sadzba	8% p. a. v prvom roku 6% p. a. v pokračujúcich rokoch	8% p. a.
Reálna úroková sadzba	6,75% p. a.	8% p. a.
Suma zaplatených úrokov	7 183,66 €	6 872,81 €
Suma celkových platieb	47 183,66 €	46 872,81 €
Suma celkových platieb po diskonte	41 009,20 €	41 824,91 €

Zdroj: *Vlastné spracovanie*

Po prezretí tabuľky vyššie môžeme vidieť, že suma zaplatených úrokov bola v prípade Slovenskej sporiteľne vyššia od Slovak Business Agency o 310,85 eur, napriek tomu že reálna úroková sadzba bola nižšia o 1,25% p. a. Pri porovnaní sume celkových platieb po diskonte, naopak Slovak Business Agency ponúka prijateľnejší výsledok o 815,71 eur, to je však zapríčinené dlhším splátkovým kalendárom a najmä vysokou mierou diskontu 5,7% p. a., na ktorú sme neboli počas ekonomicky stabilnejších období zvyknutí.

5 Diskusia a Záver

Ťažiskom tejto bakalárskej práce je odprezentovanie čitateľovi možnosti financovania začínajúcich podnikov na území Slovenskej republiky. Práca v úvode definuje pojem začínajúceho podnikateľa a snaží sa načrtnúť rozdiel v chápaní štandardného podniku a start-upu. Pokračovaním sa čitateľ dostáva k opisu a prehľadu rôznych foriem získania kapitálu pre začínajúce podniky. V ďalšej kapitole sme čitateľovi predostreli vybraný podnik, kde sme zdefinovali aj požiadavky na financovanie začiatku podnikania. Preskúmali sme trh a vybrali sme ponuky, ktoré sme neskôr porovnávali a odporučili sme najvhodnejšiu možnosť. Zohľadnili sme aj ponuku, ktorú nám predostrela konateľka firmy na osobnom stretnutí. V tabuľkách naprieč bakalárskou prácou sme zosumarizovali jednotlivé ponuky pre ľahšiu navigáciu v texte. Po našej analýze trhu sme vybrali 2 trhové možnosti financovania začínajúceho podniku úverom, a to produktom účelového úveru pre začínajúceho podnikateľa od Slovenskej sporiteľne, a. s., ktorá je klasická komerčná banka na trhu a produktom Mikropôžičky od Slovak Business Agency, ktorá vznikla iniciatívou Európskej únie a vlády Slovenskej republiky a je zameraná na verejný ako aj na súkromný sektor. K tomu sme zohľadnili aj možnosť financovania pomocou pôžičky od skupiny priateľov. Predstavili sme hlavné parametre každej ponuky. V tejto bakalárskej práci bol hlavný protagonista lekár so špecializáciou na odbor všeobecného lekára, ktorý ma v odbore skúsenosti a vracia sa späť, zo 7 ročnej materskej a rodičovskej dovolenky, do aktívneho ekonomického života, pričom má v pláne založiť ambulanciu všeobecného lekára. Lekár má personálne požiadavky na úver, ktorých význam sme určili pomocou dotazníka. K jednotlivým odpovediam sme priradili váhu, aby sme všetky ponuky mohli objektívne posúdiť. V závere sme postupným vyhodnocovaním každej ponuky, počas ktorej sme vypočítali zaplatenú výšku úrokov, zaplatenú celkovú sumu, diskontáciu zaplatenej celkovej sumy a v jednom prípade aj spätné dopočítanie reálnej úrokovej sadzby, prišli k záveru, že najvýhodnejší spôsob financovania pre podnik AMEDIKA, s. r. o. je ponuka pôžičky od priateľov. Z trhových možností je to ponuka od Slovenskej sporiteľne, a.s.

Sme toho názoru, že táto bakalárska práca by mala byť inšpiráciou pre ďalší výskum, nakoľko sme počas práce zistili, že komory lekárov pôsobiace na Slovensku, napríklad Slovenská Lekárska Komora, ponúkajú členom, ktorý prispievajú ročným poplatkom komore na chod a správu združenia, možnosť financovania založenia zdravotnej ambulancie. Na

Slovensku sa na takéto financovanie zameriava Všeobecná úverová banka, a. s. ako aj Tatrabanka, a. s. Sme toho názoru, že takéto financovanie môže spĺňať vyššie nároky klienta. Bohužiaľ, k tomuto poznaniu sme prišli v závere výskumu, a preto to predkladáme na ďalšie riešenie.

Zoznam použitej literatúry:

1. BELANOVÁ, Katarína. *Teória a politika podnikateľských financií*. Bratislava : Ekonóm, 2010. 226 s. ISBN 978-80-225-3618-9.
2. BLANK, Steve – DORF, Bob. *The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company*. B.m. : John Wiley & Sons, 2020. 608 s. ISBN 978-1-119-69072-6.
3. DOLEJŠOVÁ, Miroslava. *Zdroje financování malých a středních podniku*. 1. vyd. Bučovice : Martin Stříž, 2008. 71 s. ISBN 978-80-87106-17-4.
4. KISLINGEROVÁ, Eva a kol. *Manažerske financie*. Praha : C. H. Beck, 2010. 811 s. ISBN 978-80-7400-194-9.
5. MÁJKOVÁ, Monika. *Možnosti financovania malých a stredných podnikov v SR: analýza štandardného a alternatívneho financovania malých a stredných podnikov v podmienkach SR*. Brno: Tribun EU, 2008. 206 s. ISBN 978-80-7399-590-4.
6. REŽŇÁKOVÁ, Mária. *Efektivní financování rozvoje podnikání*. 1. vyd. Praha : Grada Publishing, 2012. 142 s. ISBN 978-80-247-1835-4.
7. VEBER, Jindřich – SRPOVÁ, Jitka a kol. *Podnikání malé a střední firmy*. 3. aktualiz. a dopl. vyd. Praha : Grada Publishing, 2012. 332 s. ISBN 978-80-247-4520-6.
8. JÁNOŠOVÁ, Veronika. *Zdroje financovania podniku*. Bratislava : Ekonóm, 2008. 131 s. ISBN 978-80-225-2447-6.
9. ZINECKER, Marek – RAJCHLOVÁ, Jaroslava. *Rizikový a rozvojový kapitál v České republice: manažerské know-how a jeho transfer*. In Ekonomický časopis. Bratislava : Slovak Academic Press, 2013, roč. 61, č. 3, s. 283-296. ISSN 0013-3035.
10. BERGER, Allen N. – UDELL, Gregory F. *The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle*. In Journal of Banking & Finance. Amsterdam : Elsevier, 1998, roč. 22, č. 6–8, s. 613–673. ISSN 0378-4266.

11. LUGER, Michael I. – KOO, Jun. *Defining and Tracking Business Start-Ups* [online]. In *Small Business Economics*. Dordrecht : Springer, 2005, roč. 24, č. 1, s. 17-28 [cit. 2024-10-24]. ISSN 0921-898X. Dostupné z: doi:10.1007/s11187-005-8598-1
12. GARVIN, David A. *Spin-offs and the New Firm Formation Process* [online]. In *California Management Review*. Berkeley : University of California Press, 1983, roč. 25, č. 2, s. 3–20 [cit. 2024-10-18]. ISSN 0008-1256. Dostupné z: doi:10.2307/41165001
13. RIES, Eric. *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses* [elektronický zdroj]. New York : Crown Business, 2011. 320 s. ISBN 978-0-307-88791-7. Dostupné na: https://www.academia.edu/6418358/The_Lean_Startup_How_Today_s_Entrepreneurs_Use_Continuous_Innovation_to_Create_Radically_Successful_Businesses
14. GIARDINO, Carmine – UNTERKALMSTEINER, Michael – PATERNOSTER, Nicolò – GORSCHKEK, Tony – ABRAHAMSSON, Pekka. *What Do We Know about Software Development in Startups?* [online]. In *IEEE Software*. New York : IEEE, 2014, roč. 31, č. 5, s. 28–32 [cit. 2024-11-18]. ISSN 1937-4194. Dostupné z: doi:10.1109/MS.2014.129
15. DAVILA, Antonio – FOSTER, George – JIA, Ning. *Building Sustainable High-Growth Startup Companies: Management Systems as an Accelerator* [online]. In *California Management Review*. Berkeley : University of California Press, 2010, roč. 52, č. 3, s. 79–105 [cit. 2024-10-30]. ISSN 0008-1256. Dostupné z: doi:10.1525/cmr.2010.52.3.79
16. CAMBRIDGE ADVANCED LEARNER'S DICTIONARY & THESAURUS. START-UP | meaning in the Cambridge English Dictionary [online]. Cambridge Dictionary, Cambridge University Press [cit. 2024-10-13]. Dostupné na: <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/start-up>
17. STASZKIEWICZ, Maria – HAVLÍKOVÁ, Daniela. *České startupy 2016* [elektronický zdroj]. B.m. : ASPEN Institute Prague, 2016. 56 s. [cit. 2024-10-30]. Dostupné na: https://s3.eu-central-1.amazonaws.com/uploads.mangoweb.org/shared-prod/aspeninstitutece.org/uploads/2017/05/Ceske_startup_2016.pdf

18. LAMBERT, Thomas – SCHWIENBACHER, Armin. *An empirical analysis of crowdfunding* [online]. In Social Science Research Network, 1578175, 2010, s. 1–23 [cit. 2024-11-30]. Dostupné na: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1578175
19. HOWE, Jeff. *Crowdsourcing: Why the Power of the Crowd Is Driving the Future of Business*. London : Random House Business, 2008. 312 s. ISBN 9780307396211.
20. ABBASI, Waseem Ahmed – WANG, Zongrun – ABBASI, Danish Ahmed. *Potential sources of financing for small and medium enterprises (SMEs) and role of government in supporting SMEs* [online]. In Journal of Small Business and Entrepreneurship Development. New York : American Research Institute for Policy Development, 2017, roč. 5, č. 2, s. 39-47 [cit. 2024-11-30]. ISSN 2333-6374. Dostupné na: https://jsbed.thebrpi.org/journals/jsbed/Vol_5_No_2_December_2017/4.pdf
21. LEE, Samuel – PERSSON, Petra. *Financing from family and friends*. In *The Review of Financial Studies*. Oxford : Oxford University Press, 2016, roč. 29, č. 9, s. 2341-2386. ISSN 0893-9454.
22. MONDAL, Debmita – SHRIVASTAVA, Apoorvi. *Angel Funds: The New Type of Alternative Investment Fund in India*. In IUP Law Review. Hyderabad : IUP Publications, 2016, roč. 6, č. 4, s. 57–76. ISSN 2231-3095.
23. SOHL, Jeffrey. *The changing nature of the angel market*. In *The handbook of research on venture capital: Volume 2*. Cheltenham : Edward Elgar, 2012, s. 17–41. ISBN 978-1-84980-168-3.
24. GOMPERS, Paul – LERNER, Josh. *The venture capital revolution*. In *Journal of Economic Perspectives*. Nashville : American Economic Association, 2001, roč. 15, č. 2, s. 145–168. ISSN 0895-3309.
25. ABDULLAH, A.-R. – RAMETSE, N. – ABDULLAH, S. S. – HASSAN, A. – YU NOH, M. N. M. *Mapping Crowdfunding Research on the Web of Science Database: A Bibliometric aJournal of Innovation, Creativity and Change*, 2019, roč. 6, č. 3, s. 1–34 [cit. 2025-04-11]. ISSN 2201-1323. Dostupné na: https://www.ijicc.net/images/Vol6Iss3/6301_Abdullah_2019_TD_R.pdf

26. BREALEY, Richard A. et al. *Principles of Corporate Finance*. 11th ed. New York : McGraw-Hill/Irwin, 2014. 1072 s. ISBN 978-0-07-715156-0.
27. VLACHYNSKÝ, Karol. a kol. *Podnikové financie*. Bratislava : Iura edition, 2006. 482 s. ISBN 80-80780-289-3.
28. BOYLAN, Mark – DEMACK, Sean. *Innovation, evaluation design and typologies of professional learning*. In *Educational Research*. Abingdon : Routledge, 2018, roč. 60, č. 3, s. 336–356. ISSN 0013-1881.
29. LAMBERT, Thomas – SCHWIENBACHER, Armin. *An empirical analysis of crowdfunding* [online]. In *Social Science Research Network*, 1578175, 2010, s. 1–23 [cit. 2025-01-30]. Dostupné na: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1578175
30. EBAN. *EBAN Annual Statistics Compendium for 2023* [online]. Brussels : European Business Angels Network, 2024. [cit. 2024-11-30]. Dostupné na: <https://www.eban.org/eban-annual-statistics-compendium-for-2023/>
31. Európska komisia. *Business Angels*. [online]. Brusel : European Commission, 2020. [cit. 2024-11-27]. Dostupné na: https://single-market-economy.ec.europa.eu/access-finance/policy-areas/business-angels_en
32. OECD. *OECD Science, Technology and Industry Outlook 2004*. Paris: OECD Publishing, 2004. ISBN 92-64-10866-6. Dostupné z: https://doi.org/10.1787/sti_outlook-2004-en
33. OBCHODNÝ REGISTER SR. *Výpis z Obchodného registra Mestského súdu Bratislava 3* [elektronický zdroj], Bratislava, [2025], online. [cit. 2025-02-19]. Dostupné na: <https://www.orsr.sk/vypis.asp?ID=677532&SID=2&P=1>
34. SLOVAK BUSINESS AGENCY. *O nás* [elektronický zdroj]. Bratislava [2025], online [cit. 2024-02-19]. Dostupné na: <https://www.sbagency.sk/o-nas>
35. SLOVAK BUSINESS AGENCY. *Výročná správa* [elektronický zdroj], s.7. Bratislava, [2023], online [cit. 2025-02-19]. Dostupné na: https://www.sbagency.sk/sites/default/files/sba_vyrocná_správa_2023_final_0.pdf
36. SLOVENSKÁ SPORITELŇA. *Začíname podnikat'* [elektronický zdroj]. Bratislava. [2025], online. [cit. 2025-02-24]. Dostupné na: <https://www.slsp.sk/sk/biznis/zaciname-podnikat/splatkovy-uver-pre-zacinajucich-podnikateľov>

37. SLOVENSKÁ REPUBLIKA. Zákon č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník v znení neskorších predpisov, § 2 [online]. Bratislava : Ministerstvo spravodlivosti SR, 1991. [cit. 2025-04-30]. Dostupné na: <https://www.slov-lex.sk/pravne-predpisy/SK/ZZ/1991/513/>
38. SLOVENSKÁ REPUBLIKA. Zákon č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník v znení neskorších predpisov, § 5 [online]. Bratislava : Ministerstvo spravodlivosti SR, 1991. [cit. 2025-04-30]. Dostupné na: <https://www.slov-lex.sk/pravne-predpisy/SK/ZZ/1991/513/>
39. Osobný rozhovor s konateľom firmy AMEDIKA, s. r. o. p. MUDr. Annou Mudrákovou, MPH.