

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
FAKULTA PODNIKOVÉHO MANAŽMENTU

Evidenčné číslo: 104004/B/2015/1220391998

**ŠTRUKTÚRA ZDROJOV FINANCOVANIA MALÝCH
A STREDNÝCH PODNIKOV**

Bakalárska práca

2015

Lucia Gelová

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
FAKULTA PODNIKOVÉHO MANAŽMENTU

**ŠTRUKTÚRA ZDROJOV FINANCOVANIA MALÝCH A STREDNÝCH
PODNIKOV**

Bakalárska práca

Študijný program: 6276 7 00 Finančný manažment

Študijný odbor: 6276 7 00 Finančný manažment

Školiace pracovisko: Katedra podnikových financií

Vedúci záverečnej práce: Ing. Ľubica Foltínová, PhD.

Bratislava 2015

Lucia Gelová

Čestné vyhlásenie

Čestne vyhlasujem, že záverečnú prácu som vypracovala samostatne a že som uviedla všetku použitú literatúru.

Dátum:

.....

Lucia Gelová

Pod'akovanie

Touto cestou by som chcela pod'akovať Ing. Ľubici Foltínovej, PhD., za jej odborné a cenné rady, ktoré mi pomohli vypracovať bakalársku prácu do konečnej podoby.

ABSTRAKT

GELOVÁ, Lucia: Štruktúra zdrojov financovania malých a stredných podnikov.
– Ekonomická univerzita v Bratislave. Fakulta podnikového manažmentu; Katedra podnikovohospodárska. – Vedúca záverečnej práce: Ing. Ľubica Foltínová, PhD. – Bratislava: FPM EU, 2014/2015, 56s.

Hlavným cieľom záverečnej práce je analyzovať problematiku významu malých a stredných podnikov, ich možných zdrojov financovania na území Slovenskej republiky a charakterizovať podporné programy v rámci Európskej Únie. Teoretické poznatky využijeme na analýzu zdrojov financovania v konkrétnom podniku a na základe analýzy odporučíme podniku najefektívnejší zdroj financovania vzhľadom k jeho investičnej potrebe.

Práca obsahuje 4 kapitoly, 4 grafy a 12 tabuliek. Prvá kapitola je venovaná teoretickému vymedzeniu malých a stredných podnikov, SBA a preskúmaniu jednotlivých možností financovania. Druhá a tretia kapitola sa venujú definovaniu cieľa a metodiky práce, spolu s metódami použitými v práci. Štvrtá kapitola aplikuje teoretické poznatky na podniku DAMO s.r.o. Okrem iného je v praktickej časti práce krátka charakteristika podniku, analýza finančnej situácie podniku a rozhodovanie o najefektívnejšej možnosti financovania majetku do podniku na základe získaných ponúk financovania z rôznych finančných inštitúcií.

Kľúčové slová:

Malé a stredné podniky, financovanie, zdroje financovania, Európska únia, úver, lízing, Slovak Business Agency, finančná analýza

ABSTRACT

GELOVÁ, Lucia: Structure of small and medium enterprises funding – University of Economics in Bratislava. Faculty of Business Management; Department of Business. – Thesis Supervisor: Ing. Ľubica Foltínová, PhD. – Bratislava: FPM EU, 2014/2015, 56p.

The main target of final work is to analyze significance and sources of financing of small and middle enterprises in Slovak Republic and to characterize different supporting programs within European Union. Theory will be used for analysis of sources of financing in specific company, on base of this analysis we will recommend the sources of financing for a specific investment needs of company.

Document contains: 4 chapters, 4 graphs and 12 charts. The first chapter belongs to theory of small and middle enterprises, SBA and examination of different financing possibilities. The second and the third chapter are dedicated to defining of target and methodic of this work, together with used methods. In the fourth chapter, the theory is applied into practice in company DAMO s.r.o. Among other things, there is a short characteristic of DAMO s.r.o., financial analysis and decision taking regarding the most effective source of financing based on real financing offered by different financial institutions in SR.

Keywords:

Small and medium enterprises, funding, sources of financing, European Union, loan, lease, Slovak Business Agency, analysis of financing

OBSAH

Úvod	10
1 Súčasný stav riešenej problematiky doma a v zahraničí.....	11
1.1. Vymedzenie malého stredného podnikania	12
1.1.1. Význam malých a stredných podnikov	12
1.1.2. Bariéry rozvoja malých a stredných podnikov	14
1.1.3. Podnikateľské riziko.....	15
1.1.4. Ciele MSP	15
1.2. Financovanie podniku	17
1.3. Štruktúra zdrojov financovania malých a stredných podnikov	18
1.3.1. Vlastné zdroje financovania MSP	18
1.3.2. Štandardné cudzie zdroje financovania	21
1.3.3. Alternatívne cudzie zdroje financovania podniku	27
1.3.4. Financovanie zo zdrojov z Európskej únie 2014 – 2020.....	29
1.4. Slovak Business Agency	31
2 Cieľ práce	33
3 Metodika práce a metódy skúmania	34
4 Výsledky práce a diskusia	35
4.1. Charakteristika podniku	35
4.2. Finančná analýza podniku	35
4.2.1. Vertikálna a horizontálna analýza Súvahy.....	36
4.2.2. Vertikálna a horizontálna analýza Výkazu ziskov a strát	40
4.3. Legislatívne zmeny účinné od 1.1.2015.....	46
4.4. Obstaranie stroja a jeho efektívny zdroj financovania	49
Záver	54
Zoznam použitej literatúry	55

ZOZNAM SKRATIEK A SYMBOLOV

MSP – Malé a stredné podniky

SR – Slovenská republika

EÚ – Európska Únia

HDP – hrubý domáci produkt

CIP – Program pre konkurencieschopnosť a inovácie

NARMSP – Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania

SBA – Slovak business agency

SHV – samostatné hnutel'né veci

DHM – dlhodobý hmotný majetok

KP z OS – krátkodobé pohľadávky z obchodného styku

KZ z OS – krátkodobé záväzky z obchodného styku

VH z HČ – výsledok hospodárenia z hospodárskej činnosti

VH z FČ – výsledok hospodárenia z finančnej činnosti

VH z MČ – výsledok hospodárenia z mimoriadnej činnosti

Úvod

Význam malých a stredných podnikov v trhovej ekonomike z roka na rok rastie. Dôvodom môže byť nielen neustála tvorba pracovných príležitostí a s tým súvisiace znižovanie nezamestnanosti, ale aj schopnosť flexibilnejšie reagovať na zmeny v externom prostredí. Ak by malé a stredné podnikanie zaniklo, veľké podniky by stratili svojich dodávateľov so špecializovanou výrobou. Každý podnik sa pri založení najskôr stane malým a stredným podnikom, až neskôr sa z neho vyvinie veľká korporácia. Je veľmi dôležité venovať pozornosť procesu získavania kapitálu malých a stredných podnikov nevyhnutného pre ich ďalšiu činnosť. Každý podnik má rozdielnu štruktúru zdrojov financovania a je ťažké určiť jej optimum. Je žiaduce, aby podnik minimálne 30% zo svojich potrieb financoval z vlastných zdrojov. Štruktúra zdrojov však vo veľkej miere závisí od predmetu činnosti podniku. Dôsledkom spomínaných charakteristík dôležitosti malého a stredného podnikania je jeho podpora v rámci Európskej únie vo forme rôznych podporných programov a pomoci v rôznych oblastiach podnikania. Častou bariérou rozvoja MSP je legislatíva daného štátu. Najmä na území Slovenskej republiky je proces získavania podporných zdrojov z Európskej únie príliš komplikovaný najmä vďaka vysokej byrokracii. Mnoho podnikateľov to odrádza od využitia takejto pomoci. Zdroje na financovanie podnikových potrieb radšej získavajú omnoho drahšie z rôznych finančných inštitúcií. Aj takéto bariéry sú predmetom eliminácie zo strany Európskej únie, nakoľko si uvedomuje, ako dôležitá je činnosť MSP na jej území.

Túto tému som si vybrala z dôvodu, že každý podnikateľ či už na začiatku jeho činnosti alebo v jej priebehu rieši otázku, aké zdroje kapitálu použiť na financovanie konkrétnej potreby podniku. Zámerom mojej bakalárskej práce je preskúmať rôzne finančné zdroje používané najmä na území Slovenskej republiky.

1 Súčasný stav riešenej problematiky doma a v zahraničí

Živnostníci a MSP patria do strednej vrstvy, ktorá je nevyhnutná pre existenciu stabilného hospodárskeho prostredia. Ich veľký význam spočíva hlavne v tvorbe pracovných príležitostí, keďže na Slovensku vytvárajú až 72% pracovných príležitostí, čo presahuje európsky priemer až o 5%. Pre malé a stredné podniky je najatraktívnejšia oblasť služieb a maloobchodu, no z hľadiska tvorby pracovných miest je významný aj výrobný sektor. Svetová hospodárska kríza zasiahla aj slovenské ekonomické prostredie, no rok 2011 priniesol prekročenie úrovne hrubého domáceho produktu o 2,2%. Negatívny dopad na malých podnikateľov mala aj novela zákona platná od 1.1.2013, kedy sa právnickým osobám zvýšila daň z príjmov z 19% na 23% zo základu dane. V súčasnosti je sadzba dane z príjmov pre právnické osoby 22%. V nasledujúcej tabuľke sú uvedené odhady pre rok 2013.

Tabuľka č. 1: Prehľad počtu MSP na Slovensku i v rámci EÚ

Klasifikácia	Počet	Podiel- SR	Podiel- EÚ
Mikropodniky	375 780	95,80%	92,40%
Malé podniky	13 810	3,50%	6,40%
Stredné podniky	2 213	0,60%	1,00%
MSP	291 803	99,90%	99,80%
Veľké podniky	465	0,10%	0,20%

Zdroj: vlastné spracovanie podľa odhadov spoločnosti DIV Econ

Z tabuľkového prehľadu stavu MSP doma i v Európskej Únii vyplýva, že najväčšiu časť MSP tvoria mikropodniky. Mikropodnikom sa rozumie účtovná jednotka s počtom zamestnancov do 10 a ročným obratom pod 2 mil. € , ktorá generuje ročný zisk menší ako 2 mil. €. ¹

¹Európska komisia. 2014. Prehľad základných skutočností o SBA Slovensko. [online]. Bratislava: 2014. [cit. 2015-03-01]. Dostupné na internete: <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/countries-sheets/2014/slovakia_sk.pdf>.

1.1. Vymedzenie malého stredného podnikania

V minulosti nebola drobnému podnikaniu venovaná príliš veľká pozornosť, hoci rozkvitalo už pred viac ako štyrmi tisícmi rokov vo väčšine starovekých kultúr. Väčšia pozornosť sa MSP a jeho význame v trhovej ekonomike prikladala po roku 1990 v súvislosti s privatizáciou a transformáciou ekonomiky. Dnes sa používa členenie podľa odporúčania európskej komisie 2003/361/EC účinné od 1.1.2005. Keďže Slovensko je jedným z členov Európskej únie, uplatňuje sa toto členenie aj na našom území.

Na základe kvantitatívneho kritéria, t.j. podľa počtu zamestnancov a výšky ročného obratu sa od 1.1.2005 používa nasledujúce členenie:

- Malým podnikom sa rozumie organizácia s počtom zamestnancov nižším ako 50, ročným obratom do 10 mil. €, ktorá generuje výsledok hospodárenia do 10 mil. € a je ekonomicky nezávislá.
- Stredným podnikom sa rozumie organizácia s počtom zamestnancov nižším ako 250, ročným obratom do 50 mil. €, ktorá generuje výsledok hospodárenia do 43 mil. € a je ekonomicky nezávislá.
- Ekonomicky nezávislou organizáciou sa rozumie organizácia, v ktorej podiel iných ako malých a stredných podnikateľov nie je rovný alebo vyšší ako 25%.²

1.1.1. Význam malých a stredných podnikov

Najvýznamnejším prínosom MSP je tvorba veľkého množstva pracovných príležitostí vzhľadom k ich početnému výskytu na území SR. Prispievajú k stabilizácii ekonomickej štruktúry a k rozvoju slovenského hospodárstva. Napriek existencii bariér a rôznych druhov zaťažení, ktoré odrádzajú malých a stredných podnikateľov od podnikateľskej činnosti, tvoria vysoký podiel pri tvorbe pridanej hodnoty na Slovensku.³

² SOBEKOVÁ MAJKOVÁ, M. 2011. *Ako financovať malé a stredné podniky*. Bratislava: Iura Edition, 2011. 14 s. ISBN 978-80-8078-413-3.

³ ŠÚBERTOVÁ, E. a kol. 2014. *Podnikanie v malých a stredných podnikoch*. Bratislava: KARTPRINT, 2014. 5 s. ISBN 978-80-89553-21-1.

Dôležitosť malých a stredných podnikov v trhovej ekonomike možno zhrnúť do niekoľkých funkcií uvedených v nasledujúcej tabuľke: ⁴

Tabuľka č.2 : Prehľad funkcií, ktoré plnia MSP

<i>SPOLOČENSKÁ FUNKCIA</i>	- každý občan má právo konať samostatne bez štátnych alebo iných donucovacích prostriedkov
<i>HOSPODÁRSKA FUNKCIA</i>	- bližší kontakt so spotrebiteľom prináša pružnejšiu reakciu MSP na potreby zákazníkov a tým aj na trhové zmeny
<i>EXPORTNÁ FUNKCIA</i>	- otvorenosť ekonomiky zapríčinila zvyšovanie podielu exportu na HDP, ktorého značnú časť tvoria MSP
<i>ŠTRUKTÚRNA FUNKCIA</i>	- MSP redukujú dominanciu jedného alebo viacerých veľkých korporácií a prispievajú k znižovaniu rozdielov v pracovných možnostiach medzi jednotlivými regiónmi
<i>RASTOVÁ FUNKCIA</i>	- MSP realizujú výskum a vývoja, do ktorého patrí aj inovačná aktivita a kroky vpred v oblasti technológií. EÚ podporuje tieto rastové programy finančnými dotáciami
<i>VZDELÁVACIA FUNKCIA</i>	- pre mnohých zamestnancov znamenajú MSP možnosť začať svoju pracovnú kariéru, pričom rôznorodejšia práca prináša pracovníkom väčšiu možnosť sebarealizácie
<i>PONUKOVÁ FUNKCIA</i>	- rozdelenie trhov na segmenty umožňuje MSP nájsť medzeru na trhu a prudšie reagovať na želania zákazníkov - pre väčšie korporácie predstavujú MSP subdodávateľa
<i>ZAMESTNANECKÁ FUNKCIA</i>	- súvisí s tvorbou a udržiavaním pracovných príležitostí - MSP plnia aj konjunkturálnu funkciu, t.j. zachovávajú pracovné miesta počas recesie a počas expanzie ich tvoria

Zdroj: vlastné spracovanie podľa E. Fetisovovej

⁴ FETISOVOVÁ, E. – VLACHYNSKÝ, K. – SIROTKA, V. 2004. *Financie malých a stredných podnikov*. 1. vyd. Bratislava: Iura Edition, 2004. 8 s. ISBN 80-89047-87-4.

1.1.2. Bariéry rozvoja malých a stredných podnikov

Hlavné fakt, že MSP produkujú veľký počet pracovných príležitostí je dôvodom, prečo sa im už niekoľko rokov prikladá taká veľká pozornosť. Dokážu pružnejšie reagovať na zmeny v externom prostredí, lepšie sa prispôsobujú potrebám spotrebiteľov, majú inovačnú schopnosť, i keď nie je až na takej vysokej úrovni ako v prípade inovácií vo veľkých podnikoch.

Existuje však aj mnoho nevýhod oproti veľkým korporáciám. Jednou z hlavných bariér je zhoršený prístup ku zdrojom financovania podniku. Pri poskytovaní úverových zdrojov predstavujú MSP veľkú rizikovosť pre banky a iné finančné inštitúcie, pretože majú nízku možnosť ručenia. Kvôli tomu majú MSP väčšinou znevýhodnené obchodné podmienky s vyšším úrokom.

Ďalšími bariérami súvisiacimi so špecifickými podmienkami na území SR je vysoké odvodové zaťaženie, komplikovaná a chaotická legislatíva a nefunkčný kapitálový trh. Najväčším problémom je komplikovanosť, nejasnosť a byrokracia v daňovom systéme.⁵

Lepšia elektronická komunikácia medzi daňovníkmi a daňovými úradmi spolu so snahou zintegrovat' výber daní a odvodov postupne smeruje k zvyšovaniu efektívnosti podnikania. Jedným z hlavných krokov štátu k zjednodušeniu v podnikateľskom prostredí bola daňová reforma k 1.1.2004. Daňové zákony pre MSP boli veľmi komplikované, neprehľadné a nezrozumiteľné. Existencia množstva výnimiek a pravidiel robila daňové zákony na Slovensku nejednoznačnými. Preto reforma zaviedla tzv. rovnú daň, ktorá pozitívne vplývala na podnikateľské prostredie až do januára 2013, odkedy sa daň z príjmov pre právnické osoby opäť zvýšila.⁶

⁵ SOBEKOVÁ MAJKOVÁ, M. 2011. *Ako financovať malé a stredné podniky*. Bratislava: Iura Edition, 2011. 23 s. ISBN: 978-80-8078-413-3.

⁶ LÉNÁRTOVÁ, G. 2015. *Daňové systémy*. Bratislava: EKONÓM, 2015. 98 s. ISBN: 978-80-225-4029-2.

1.1.3. Podnikateľské riziko

Riziko je neoddeliteľnou súčasťou podnikania. Nie vždy je možné odhadnúť aktuálnu situáciu na trhu a zmeny, ktoré na trhu nastanú. Je mnoho pohľadov na riziko, no odborníci sa zhodujú v názore, že riziko patrí do trhových vzťahov a bez podstupovania rizika je nemožné podnikat' v trhovom prostredí.⁷

Rozhodovanie za istoty znamená, že podnikateľ s istotou vie, aké dôsledky prinesú jeho podnikateľské rozhodnutia. Väčšinou však podnikatelia rozhodujú za neistoty, nie sú schopní odhadnúť stav v budúcnosti ani jeho pravdepodobnosť. Rozhodujú s rizikom, že na trhu nastanú nepredvídateľné zmeny alebo nastanú dôležité zmeny vo vnútri podniku.

Z toho vyplýva, že existujú riziká:

- Interné – riziko vo vnútri organizácie, ktoré môže podnikateľ riadiť,
- Externé – riziko, ktoré vyplýva z vonkajšieho podnikového prostredia.

Pre MSP je náročnejšie a zložitejšie externé riziko. Je to riziko, pri ktorom existuje šanca ochrániť sa pre ním, no podnikateľ nemá veľkú šancu ovplyvniť ho. Práve tu sa vyzdvihuje schopnosť malých a stredných podnikateľov prostredníctvom užšieho vzťahu so zákazníkmi pružnejšie reagovať na vonkajšie zmeny a riziko postupne eliminovať.

1.1.4. Ciele MSP

Hlavným motívom, pre ktorý spoločníci vkladajú svoje zdroje do podnikania je dosiahnutie zisku. Spravidla sa hovorí o účtovnom zisku ako o rozdiel medzi výnosmi a nákladmi. Objektívnejší je pohľad na ekonomický zisk, v ktorom na rozdiel od účtovného zisku do nákladov patria aj náklady alternatívnych príležitostí. Dôležitejší cieľ pre podnikateľa by malo byť dosahovanie ekonomického zisku. Mohla by nastať situácia, že podnik síce vykazuje účtovný zisk, ale negeneruje ekonomický zisk.

⁷ RYBÁROVÁ, D. – GRYSÁKOVÁ, N. 2010. *Podnikateľské riziko*. 1. vyd. Bratislava: Iura Edition, 2010. ISBN 978-80-8078-377-8.

Snaží sa ho však podnik dosahovať krátkodobo alebo dlhodobo? Všetko závisí od stability podniku. Podnikateľ, ktorý nemá dostatok finančných prostriedkov sa snaží dosiahnuť krátkodobý zisk. Podnikateľská etika v takomto prípade dosahuje veľmi nízku úroveň, často krát je takýto podnikateľ schopný odberateľa podviesť a viac riskuje v oblasti likvidity. Je nútený dosiahnuť zisk ihneď, aby ho silnejšie podniky nevyhnali z trhu. Na druhej strane, finančne silný podnikateľ sa usiluje získať zisk z dlhodobého hľadiska. Stará sa o svojich zákazníkov a snaží sa udržať si ich. V otázkach likvidity je veľmi opatrný, neriskuje aby bol schopný načas splácať svoje záväzky. Tým by si totiž mohol naštrbiť dôveru svojich veriteľov a dodávateľov, ktorých spoluprácu bude potrebovať z dlhodobého hľadiska v ďalšej podnikateľskej činnosti. Ziskový stimul však nie je úplný. Neobsahuje skutočnosť, ktoré sú nevyhnutné pre úspešnosť podniku. Zisk neodzrkadľuje, ako a na aké záujmy podnikateľ svoj zisk využíva, ako riadi podnik, aký má podnik kolektív a hlavne aké vzťahy má s obchodnými partnermi. Základným cieľom podnikateľskej činnosti je preto maximalizácia trhovej hodnoty podniku, pretože práve v nej sú odzrkadené tieto aspekty.

Aby bol splnený základný cieľ, je potrebné dosiahnuť čiastkové ciele podniku, ktorými sú likvidita, rentabilita a stabilita.

Likvidita vyjadruje schopnosť podniku transformovať jednotlivé zložky majetku na peniaze. Peniaze sú najlikvidnejším aktívom, ktoré podnik potrebuje na to, aby bol schopný včas splácať svoje záväzky. Podnikový kapitál je uložený v rôznych zložkách majetku, od pozemkov a stavieb až po pohľadávky a pohotovú prostriedky na bankových účtoch a v pokladnici. Každá zložka majetku má inú dobu obratu. To znamená, že finančné zdroje viažuce sa v jednotlivých zložkách majetku sa transformujú na peniaze za rozdielny čas, sú rôzne likvidné.

Rentabilita opisuje schopnosť podniku dosahovať kladný výsledok hospodárenia, t.j. zisk. Aby bol podnik ziskový resp. rentabilný, musí vykazovať vyššie výnosy ako náklady. Celkový výsledok hospodárenia podniku predstavuje súčet výsledku hospodárenia z hospodárskej, finančnej a mimoriadnej činnosti podniku za sledované obdobie. Všetky položky sú znížené o daň z príjmov. Existuje viacero ukazovateľov, ktoré merajú ziskovosť podniku. Z podnikateľského hľadiska je najdôležitejšia rentabilita vlastného kapitálu, ktorá vyjadruje, koľko peňažných jednotiek zisku dokáže vygenerovať jedna peňažná jednotka vlastného kapitálu.

Stabilita predstavuje schopnosť udržiavať potrebnú úroveň likvidity a rentability. Podmienky vo vonkajšom prostredí podniku sa neustále menia. Pre podnik je veľmi dôležité zabezpečiť si istú úroveň podnikových ukazovateľov. Stabilita vyjadruje výsledok úsilia podnikateľa znižovať podnikateľské riziko na minimum. To však neznamená, že by mala byť situácia v podniku konštantná a nemenná. Práve naopak, veľmi dôležitá je flexibilita. Čím má podnik väčšie finančné rezervy, tým je jeho pružné reagovanie na zmeny jednoduchšie. Rentabilita a stabilita vystupujú vo forme protikladov. Nemožno mať súčasne maximálnu úroveň rentability a minimálnu úroveň rizika.

Všetky čiastkové finančné ciele podniku sú navzájom prepojené a ovplyvňujú sa. Z časti sa zhodujú s finančnými pomerovými ukazovateľmi, ktoré patria medzi metódy finančnej analýzy podniku, sú však doplnené o ukazovatele aktivity a zadlženosti. Ukazovatele finančnej analýzy sú vysvetlené v praktickej časti záverečnej práce.⁸

1.2. Financovanie podniku

Financovanie podniku je základná činnosť, ktorá umožňuje chod podniku. Začína v momente vzniku podniku formou upisovania vlastných vkladov spoločníkov, z ktorých sa obstaráva fixný majetok. Pri rozširovaní činnosti je potrebné investovať do ďalšieho vybavenia, ktoré môže podnik získať z cudzích zdrojov prostredníctvom dlhodobých úverov alebo emisiou podnikových obligácií. Pod financovaním vo všeobecnosti rozumieme proces získavania kapitálu na krytie podnikových potrieb. Nedostatok zdrojov financovania na začiatku podnikania spôsobuje prenos finančných problémov do budúceho pôsobenia podniku.

Zdroje financovania členíme podľa viacerých hľadísk:

- 1) Podľa účelu – kapitálové a finančné zdroje,
- 2) Podľa času – trvalé, dlhodobé a krátkodobé zdroje,
- 3) Podľa prameňa – externé a interné,
- 4) Podľa vlastníctva – vlastné a cudzie zdroje.⁹

⁸ FETISOVOVÁ, E. – VLACHYNSKÝ, K. – SIROTKA, V. 2004. *Financie malých a stredných podnikov*. 1. vyd. Bratislava: Iura Edition, 2004. 15 s. ISBN 80-89047-87-4.

⁹ SOBEKOVÁ MAJKOVÁ, M. 2011. *Ako financovať malé a stredné podniky*. Bratislava: Iura Edition, 2011. 36 s. ISBN 978-80-8078-413-3.

V účtovných výkazoch sa používa členenie zdrojov majetku z hľadiska vlastníctva. Pre účely financovania podniku je však veľmi dôležité časové členenie majetku a jeho zdrojov krytia na krátkodobé a dlhodobé zdroje. Toto členenie nám pomáha sledovať, či podnik dodržiava zlaté bilančné pravidlo, ktoré hovorí o tom, že dlhodobý majetok by mal byť krytý zdrojmi, ktoré sú v podniku trvalo k dispozícii. Ak má podnik viac dlhodobých zdrojov ako dlhodobého majetku, tak časť jeho krátkodobého majetku je krytá dlhodobými zdrojmi. V tomto prípade podnik vykazuje čistý pracovný kapitál a je prekapitalizovaný. Prekapitalizovanosť podniku je žiaduca situácia, nakoľko trvalo viazané zásoby v podniku by mali byť kryté dlhodobým kapitálom, i keď z účtovného hľadiska patria do krátkodobého majetku.

1.3. Štruktúra zdrojov financovania malých a stredných podnikov

Finančná štruktúra podniku predstavuje podiel jednotlivých zložiek vlastného a cudzieho kapitálu na celkovom kapitáli, prostredníctvom ktorého sa obstarávajú jednotlivé zložky majetku. Súčasťou finančnej štruktúry je aj kapitálová štruktúra, ktorá je len užší pojem. Je to štruktúra dlhodobého kapitálu, ktorým financujeme dlhodobý majetok podniku. Je to teda podiel vlastného kapitálu a dlhodobého cudzieho kapitálu na celkovom kapitáli podniku.¹⁰

1.3.1. Vlastné zdroje financovania MSP

Za vlastný zdroj financovania sa považuje taký kapitál, ktorý si podnik vytvorí sám alebo ho získa od jeho vlastníkov prostredníctvom vkladov. Práve tu vzniká potreba rozlišovať zdroje financovania podľa prameňa na externé a interné vlastné zdroje. Vlastné externé zdroje financovania podniku sú tie, ktoré si síce podnik nevygeneroval sám zo svojej činnosti, ale ich prameňom sú majitelia podniku. Podnik sa nimi nezadlžuje, aj keď nie sú výsledkom jeho činnosti. Vlastné interné zdroje financovania podniku sú výsledkom efektívneho hospodárenia podniku a nevzniká pri nich potreba dotovať podniku zvonku.

¹⁰ FETISOVOVÁ, E. a kol. 2010. *Podnikové financie – praktické aplikácie a zbierka príkladov*. 2. vyd. Bratislava: Iura Edition, 2010. ISBN 978-80-8078-367-9.

Vlastné externé zdroje financovania

Vlastné externé finančné zdroje zahŕňajú vklady vlastníkov spoločnosti, keďže nie sú výsledkom činnosti podniku, ale podnik ich získava pri jeho založení alebo dodatočnom dopĺňaní od jednotlivých spoločníkov. Vklady sú podniku dlhodobou dispozíciou, takže patria k základným zdrojom financovania dlhodobých aktív v podniku. Vklad nemusí byť len vo forme peňažných prostriedkov. Spoločník môže do podnikania vložiť aj nehnuteľnosť, automobil, stroje a zariadenia a iný majetok.

Výška vkladov vlastníkov ktoré spolu tvoria základné imanie sa v jednotlivých podnikoch odlišuje v súlade s ich právnou formou. V prípade podniku jednotlivca a osobných spoločností (verejná obchodná spoločnosť a komanditná spoločnosť) nie je zákonom stanovená povinná výška vkladu, resp. výška základného imania. Je však potrebné podotknúť, že pre MSP je omnoho ťažšie získať cudzie zdroje formou úverov, preto sa musia spoliehať viac na vlastné finančné zdroje.¹¹

Kapitálové spoločnosti majú zákonom stanovenú spodnú hranicu výšky vkladov. Pre spoločnosť s ručením obmedzeným, ktorá je najčastejšou právnou formou MSP Obchodný zákonník stanovuje minimálnu hodnotu základného imania 5 000 €, kde maximálny počet spoločníkov je 50 a minimálny vklad pripadajúci na jedného spoločníka je 750 €. Akciová spoločnosť je zriedkavejšia právna forma MSP, základné imanie zložené z vkladov akcionárov sa získava predajom akcií ako cenného papiera na kapitálovom trhu. V podmienkach SR je bohužiaľ kapitálový trh nefunkčný. Zákon určuje spodnú hranicu hodnoty základného imania pre akciovú spoločnosť vo výške 25 000 €. V družstve je základné imanie tvorené členskými vkladmi, pričom Obchodný zákonník stanovuje jeho spodnú hranicu vo výške 1 250 €.

¹¹ SOBEKOVÁ MAJKOVÁ, M. 2011. *Ako financovať malé a stredné podniky*. Bratislava: Iura Edition, 2011. 43 s. ISBN 978-80-8078-413-3.

Vlastné interné zdroje financovania

Vlastné interné zdroje financovania predstavujú prostriedky pre financovanie ďalších podnikových aktivít, ktoré si podnik vygeneroval sám svojou činnosťou. Patria sem:¹²

- Odpisy – vyjadrujú peňažnú hodnotu opotrebovania dlhodobého majetku používaného pri podnikateľskej činnosti, ktorý sa odpisuje. Hoci nie sú odpisy súčasťou peňažných výdavkov, v priebehu doby životnosti odpisovaného majetku si podnik zahŕňa daňové odpisy do prevádzkových nákladov. Tým si znižuje základ dane, ktorý je daný rozdielom medzi výnosmi a nákladmi podniku za účtovné obdobie a pomocou daňovej sadzby sa z neho určí daň z príjmov za bežné účtovné obdobie. Kapitál viazaný v dlhodobom majetku sa vďaka odpisom opäť premieňa na peňažné prostriedky, ktorými je možné financovať ďalšie aktivity podniku. Okrem daňových odpisov existujú aj účtovné odpisy, ktoré používajú podniky účtujúce v sústave podvojného účtovníctva, aby nimi vyjadrili reálne opotrebovanie dlhodobého majetku.
- Zisk – predstavuje spôsob samofinancovania podniku. Celkový zisk ako rozdiel medzi výnosmi a nákladmi treba upraviť o daň z príjmov. Zo zdaneného zisku si časť nechávajú spoločníci na financovanie svojich potrieb a na investície mimo podniku. Nerozdelený zisk, ktorý si spoločníci nerozdelia medzi sebou sa v podniku ponecháva zdroj samofinancovania.
- Ostatné interné zdroje financovania – Po odpísaní dlhodobého majetku, t.j. po uplynutí jeho doby životnosti podnik tento opotrebovaný majetok odpredá a za jeho kúpu získa prostriedky na financovanie ďalších aktivít. V dôsledku reštrukturalizácie alebo finančných problémov hlavne v oblasti likvidity sa môže podnik rozhodnúť odpredať aj ešte neodpísaný funkčný majetok. Odpredaním získa potrebné zdroje na pokrytie nových aktivít podniku alebo na úhradu záväzkov dodávateľom a veriteľom. Podnikateľ môže zaviesť opatrenia, ktorými motivuje svojich zamestnancov k zvyšovaniu iniciatívy a výkonov alebo

¹² FETISOVOVÁ, E. – VLACHYNSKÝ, K. – SIROTKA, V. 2004. *Financie malých a stredných podnikov*. 1. vyd. Bratislava: Iura Edition, 2004. 90 s. ISBN 80-89047-87-4.

k znižovaniu podnikových nákladov. Vzniknuté prostriedky môže takisto použiť na financovanie svojich potrieb. Vplyvom vedecko-technického pokroku je pri obnove opotrebovaného vybavenia podniku cena nového vybavenia nižšia, ako bola cena nahrádzaného vybavenia pri jeho prvotnom obstaraní. Rozdiel medzi reprodukčnou a obstarávacou cenou vybavenia podniku nám vyjadruje kapitál, ktorý bol viazaný v pôvodnom opotrebovanom majetku, ale teraz sa prostredníctvom obnovy uvoľnil. Tento uvoľnený kapitál môže podnik použiť na financovanie ďalších potrieb.

1.3.2. Štandardné cudzie zdroje financovania

Vlastné zdroje financovania len zriedka pokrývajú všetky investičné a prevádzkové potreby podniku. Manažment podniku je nútený siahnuť po cudzích zdrojoch a podnik zadlžiť v prospech veriteľov, ktorí mu peňažné prostriedky poskytnú. Podľa predmetu zadĺženia a typu veriteľa rozlišujeme rôzne formy financovania prostredníctvom cudzích zdrojov. Najčastejšie a na Slovensku štandardne využívané je financovanie formou úveru, lízingu, obligácií a odkúpením pohľadávok podniku. K štandardným cudzím zdrojom financovania patrí taktiež financovanie prostredníctvom dodávateľov a odberateľov. Špecifickým interným cudzím zdrojom sú stále a nestále pasíva.

Úverové financovanie

Podnik môže získať finančné prostriedky od banky na vopred dohodnuté časové obdobie. Banke platí úrok ako odmenu za vypožičanie peňažných prostriedkov. Banka je veriteľom a podnik je dlžníkom. Ak si podnik požičia peniaze od iného podniku a nie od banky, stáva sa veriteľom podnik, ktorý požičiava na určitý čas svoje prostriedky.

V minulom storočí, hlavne v rokoch 1996 – 1998 bol veľký problém s financovaním podnikov, pretože banky poskytovali úvery za rekordne vysoké úrokové sadzby. V čase drahých úverov boli pre podniky výhodnejšie oneskorené platby záväzkov voči dodávateľom, čo predstavovalo vysoký počet platobne neschopných podnikov. Na konci deväťdesiatych rokov 20. storočia sa však vďaka klesajúcej cene úverov znížila neschopnosť podnikov splácať svoje záväzky. Takáto situácia vládla na Slovensku až do začatia finančnej krízy, v rámci ktorej sa kvôli strate partnerov a odberateľov dostalo veľa podnikov do problémov s likviditou. Z časového hľadiska členíme úverové financovanie na dlhodobé, strednodobé a krátkodobé.

Strednodobé a dlhodobé bankové úvery

Pod strednodobým úverom rozumieme úverový vzťah medzi bankou a dlžníkom, ktorý trvá v intervale od jedného do štyroch rokov. Úver dlhší ako 4 roky považujeme za dlhodobý úver. Pre podnik bývajú väčšinou nákladnejšie ako krátkodobé úvery, nakoľko pre banku znamenajú väčšie riziko. Patrí medzi ne rozvojový, hypotekárny, devízový a syndikovaný úver.

- Rozvojové úvery – slúžia na určitý investičný zámer, kvôli ktorému podnik obstaráva dlhodobý majetok. Podmienkou banky je väčšinou ručenie spoločlivou osobou alebo nehnuteľnosťou.
- Hypotekárne úvery – poskytujú ich len banky, ktoré na to majú licenciu. Na Slovensku je tento produkt určený najmä pre obyvateľstvo. Podniky môžu získať prostriedky na úverovanie nehnuteľnosti predajom obligácií na kapitálovom trhu.
- Syndikovaný úver – skupina bánk poskytuje úver za jednotných podmienok, pričom jedna z nich je vedúca banka, ktorá sprostredkuje zapojenie ďalších bánk do obchodu. Dôvodom je hlavne ohraničujúci objem prostriedkov na dlhodobé financovanie podniku, ktorý stanovuje vnútorný predpis bánk. Využíva sa pri veľkoobjemových úverových zmluvách.
- Devízové úvery - podnik nimi kryje import dlhodobých aktív zo zahraničia.¹³

Krátkodobé bankové úvery:

Krátkodobé bankové úvery sú splatné do jedného roka odo dňa vzniku záväzku. Podnik ich väčšinou používa na krytie nedostatku peňažných prostriedkov alebo na financovanie bežných prevádzkových potrieb. Patrí sem kontokorentný, lombardný, eskontný a krátkodobý účelový úver.

- Kontokorentný úver – slúži na financovanie prevádzkovej činnosti podniku. Je splatný v ktoromkoľvek okamihu, keďže každou úhradou z bežného účtu klienta sa kontokorentný úver čerpá a každým inkasom prijatým na bežný účet sa úver poskytnutý podniku spláca. Môže aj nemusí byť krytý, no väčšinou je poskytovaný spoločlivým firmám rešpektujúcim úverové podmienky. Zároveň majú veľké spoločnosti väčšiu šancu, že po skončení lehoty im banka kontokorentný úver

¹³ SOBEKOVÁ MAJKOVÁ, M. 2011. *Ako financovať malé a stredné podniky*. Bratislava: Iura Edition, 2011. 58 s. ISBN 978-80-8078-413-3.

obnoví. Jeho výhodou je, že sa neviaže na konkrétny účel. Výška kontokorentného úveru býva spravidla obmedzená úverovým limitom.

- Lombardný úver – banka ho poskytuje novým alebo nie príliš dôveryhodným klientom na základe hnutelných vecí uložených v banke (lombard). Lombardom bývajú zvyčajne cenné papiere. Ak podnik nie je schopný splácať svoje záväzky voči banke, banka lombard speňaží, aby pokryla pohľadávky voči podniku a aby nebola stratová.
- Eskontný úver – podnik má vo svojej držbe cenné papiere (zmenky, vkladové listy, kupóny). Ak potrebuje peňažné prostriedky ešte pred lehotou splatnosti, banka tieto cenné papiere odkúpi od podniku a tým mu poskytne eskontný úver. Za poskytnutie úveru dostáva banka diskont a cenný papier následne reeskontuje v centrálnej banke.
- Krátkodobý účelový úver – banka ho poskytuje podniku na konkrétny zámer, nie je možné využiť ho na financovanie akejkolvek potreby podniku.¹⁴

Okrem spomínaných druhov úverov má úverový charakter aj zmenka. Je to cenný papier, ktorý charakterizuje záväzok vystavovateľa v prípade vlastnej zmenky alebo príkaz tretej osobe v prípade cudzej zmenky zaplatiť určitú čiastku peňazí na určitom mieste, v určitom čase určenej osobe. Je nástrojom obchodného úveru, plní však aj funkciu platobného prostriedku a prostredníctvom zmenky je možné získať od banky eskontný úver. V prípade potreby sa môže zmenka použiť ako prostriedok zaistenia. Dá sa previesť na inú osobu indosamentom a je aj obchodovateľná na sekundárnom trhu. Platná zmenka musí obsahovať zákonom stanovené náležitosti. Základné členenie zmeniek je:

- 1) Vlastná zmenka – figurujú v nej dve osoby, vystavovateľ(trasant) a majiteľ zmenky (veriteľ, remitent) ,
- 2) Cudzia zmenka – okrem vystavovateľa a majiteľa sa obchodného vzťahu zúčastňuje aj tretia osoba, ktorou je zmenkovník.¹⁵

V prípade cudzej zmenky ide o vzájomné započítanie pohľadávok medzi jednotlivými účastníkmi zmenkového vzťahu.

¹⁴ŠÍBL, D. 1996. *Velká ekonomická encyclopedia*. 1. vyd. Bratislava: SPRINT, 1996. ISBN 80-88848-02-4.

¹⁵HRVOLOVÁ, B. – NINČÁKOVÁ, L. – VAVROVÁ, K. 2006. *Analýza finančných trhov*. Bratislava: Sprint, 2006. 180 s. ISBN 80-89085-59-8.

Lízingové financovanie

Existujú dva základné druhy prenájmu, a to finančný a operatívny prenájom. Finančný prenájom predstavuje vzájomný vzťah medzi lízingovou spoločnosťou ako prenajímateľom dlhodobého hmotného i nehmotného majetku a lízingovým nájomcom, teda podnikom, ktorý nemá dostatok disponibilných zdrojov na financovanie svojich činností a potrieb. Vzťah medzi lízingovou spoločnosťou a lízingovým nájomcom je dlhodobo ošetrovaný zmluvou o finančnom prenájme.

Základný rozdiel medzi finančným a operatívnym lízingom je daný vlastníctvom predmetu financovania, dĺžkou trvania financovania predmetu a účelom, na ktorý prenájatý druh dlhodobého majetku slúži. Pri finančnom lízingu oddeľujeme ekonomické a právne vlastníctvo, kde počas celého trvania prenájmu je právnym vlastníkom lízingová spoločnosť. Z ekonomického hľadiska pripadá vlastníctvo na lízingového nájomcu, ktorému z predmetu financovania plynú úžitky. Ekonomické vlastníctvo nájomcu obsahuje aj riziká, ktoré vyplývajú z prevádzky majetku. Doba financovania pri produkte finančný lízing predstavuje spravidla dĺžku ekonomickej životnosti predmetu financovania, minimálne však 60% z nej. Najčastejšie sa jedná o trojstranný zmluvný vzťah, v ktorom okrem nájomcu a prenajímateľa vystupuje aj dodávateľ, s ktorým lízingová spoločnosť podpisuje kúpnu zmluvu. Po jej uzavretí prechádza právne vlastníctvo práve na lízingovú spoločnosť, ktorá následne uzatvára lízingovú zmluvu s nájomcom, na základe ktorej nájomca užíva predmet financovania po dobu, dokým nesplátí poslednú splátku a vlastníctvo tým prejde do jeho rúk.

Operatívny lízing nájomca využíva vtedy, ak pre neho nie je výhodné kupovať predmet do svojho vlastníctva, a potrebuje si ho len požiť. Po ukončení prenájmu nájomca vráti predmet financovania prenajímateľovi. Počas trvania zmluvy nenesie riziká spojené s prenájatým majetkom nájomca ako pri finančnom prenájme, ale lízingová spoločnosť v prípade, ak si nájomca vyberie plný rozsah služieb prenajímateľa. Z hľadiska doby trvania zmluvného vzťahu je to krátkodobý až strednodobý prenájom, ktorého dĺžka nekorešponduje s ekonomickou životnosťou predmetu financovania.¹⁶

¹⁶ STANLEY, R. – BARČÁKOVÁ, M. 2013. *Lízing v praxi*. Bratislava: Iura Edition, 2013. 11 s. ISBN 978-80-8078-666-3.

Obligácie

Obligácia je dlhodobý cenný papier, ktorý vydáva podnik s cieľom získať peňažné prostriedky od veriteľa, resp. majiteľa obligácie. Majiteľ má právo na vyplatenie dlžnej sumy v menovitej hodnote uvedenej na obligácii a na výnosy z menovitej hodnoty ako odmenu za to, že emitujúcemu podniku na určitý čas požičal kapitál. Podnik ako emitent sa zaväzuje splatiť menovitú hodnotu spolu s výnosmi ako záväzok voči majiteľovi obligácie.

Výhodou emisie obligácií je možnosť získať veľký objem financií. Podnik sa vyhne príliš náročnej kontrole bánk. Obligácie sú veľmi likvidné, pretože je možné ich prediť na sekundárnom trhu. V prípade potreby ich veriteľ nevypovie, ale predá na trhu. Zároveň neoprávňujú veriteľa podieľať sa na riadení spoločnosti.

Keďže sa jedná väčšinou o veľký objem vypožičaných peňažných prostriedkov, obligácie si väčšinou vyžadujú záruku, či už na nehnuteľnostiach alebo inom majetku podniku. Sú poskytované bonitným firmám, ktoré disponujú zodpovedajúcimi vlastnými zdrojmi.¹⁷

Odkúpenie pohľadávok

Pre podnik je to možnosť dostať sa k peniazom skôr, ako ubehne doba splatnosti pohľadávky voči odberateľom. Realizuje sa formou :¹⁸

- Faktoringu – faktoringová alebo iná špecializovaná inštitúcia odkúpi od podniku jeho krátkodobé pohľadávky pred lehotou splatnosti. V procese schvaľovania odkúpenia pohľadávky faktorom môžu nastať dve situácie. Faktoringová spoločnosť pohľadávky schváli a odkúpi ich bez regresného nároku¹⁹ voči dodávateľovi. Druhou možnosťou je, že faktor pohľadávky dodávateľa síce odkúpi, ale nárokuje si voči nemu regres v prípade, ak odberateľ nezaplatí za poskytnutý tovar alebo službu. Podnik získa prostriedky rýchlejšie, ako keby mal pohľadávky držať do doby splatnosti. Zároveň tým poskytuje svojim odberateľom obchodný úver, vďaka ktorému si ich udržiava a zabezpečuje si odbyť.

¹⁷ HRVOLOVÁ, B. – NINČÁKOVÁ, L. – VAVROVÁ, K. 2006. *Analýza finančných trhov*. Bratislava: Sprint, 2006. 259 s. ISBN 80-89085-59-8.

¹⁸ ŠÍBL, D. 1996. *Veľká ekonomická encyklopédia*. 1. vyd. Bratislava: SPRINT, 1996. ISBN 80-88848-02-4.

¹⁹ Pod pojmom regresný nárok rozumieme spätný postih banky alebo špecializovanej inštitúcie pri odkúpení pohľadávok od dodávateľa v prípade, že odberateľ nespláti načas svoj záväzok.

Faktoringová spoločnosť uhradí podniku výšku pohľadávok po zrazení diskontu, provízie za prevzatie rizika a poplatku za služby poskytnuté klientovi. Pre podnik môže byť faktoring nápomocný najmä v období marca, kedy sa podáva daňové priznanie. Ak má podnik v tomto období viacero nezinkasovaných pohľadávok voči externým subjektom a daňový úrad mu neschváli odklad daňovej povinnosti, môže požiadať faktoringovú spoločnosť o odkúpenie týchto pohľadávok a zo získaných prostriedkov môže zaplatiť vzniknutú daňovú povinnosť.

- **Forfaitingu** – podnik ako dodávateľ odpredáva strednodobú exportnú pohľadávku banke alebo forfaitingovej spoločnosti. Je to poskytnutie obchodného úveru zahraničnému zákazníkovi, avšak tento dlh od odberateľa prevezme banka.. Forfaiter zaplatí dodávateľovi faktúru za tovar dodaný odberateľovi po odpočítaní svojej provízie. Nevýhodou je vysoká provízia pre forfaitera.

Financovanie prostredníctvom dodávateľov

Ide o úverový vzťah medzi dvoma nefinančnými podnikmi, ktorý vzniká v momente realizácie dodávky a zaniká uhradením pohľadávky odberateľom. Môže ísť o obchodný alebo dodávateľský úver.

- **Obchodný úver** – poskytuje ho dodávateľ odberateľovi na krátky časový úsek. Realizuje sa tým, že odberateľ nezaplatí záväzok voči dodávateľovi za poskytnutý tovar ihneď, ale až po stanovenej lehote. Na rozdiel od ostatných druhov úverov sa neposkytujú zdroje v peňažnej, ale v naturálnej podobe. Aj tento typ úveru sa úročí, úrokom odberateľa je zvýšená cena prijatého tovaru.
- **Dodávateľský úver** – na základe zmluvy získa odberateľ od dodávateľa strednodobý úver. V zmluve sa stanoví doba, po ktorej odberateľ uhradí dodávateľovi peňažné prostriedky. Odberateľ pri dodávateľskom úvere väčšinou obstaráva stroje a zariadenia. Podľa zmluvy môže byť vlastníkom predmetu dodávateľského úveru po celú dobu trvania odberateľ ako dlžník, alebo môže byť vlastníctvo v rukách dodávateľa ako veriteľa počas celej doby splácania úveru až kým odberateľ nezaplatí poslednú splátku. Nie je fixne stanovená výška úroku, keďže dodávateľ si ju pripočíta do ceny predmetu dodávky. Odberateľ ho môže splatiť jednorázovo alebo postupne v jednotlivých splátkach.

Financovanie prostredníctvom odberateľov

Zákazníci financujú svojich dodávateľov prostredníctvom preddavkov. Preddavky od odberateľa predstavujú vzájomnú dohodu medzi dodávateľom a zákazníkom, že zákazník poskytne dodávateľovi bezúročný úver, ktorý mu dodávateľ splatí dodávkou tovaru. Predstavuje časť hodnoty tovaru zaplatená odberateľom vopred.

Stále a nestále pasíva

Stále pasíva sú automatickým úverom, ktorý je podniku poskytnutý v pravidelných intervaloch a približne rovnakej výške. Najčastejšie sem zaradujeme záväzky voči zamestnancom v podobe nezaplatených miezd. Ak vypláca podnik mzdy vždy 15-teho v mesiaci, každý mesiac môže 14 dní využívať nevyplatené mzdy zamestnancov pre krytie svojich prevádzkových potrieb.

Nestále pasíva nemôže podnik využívať pravidelne v priemerne rovnakej hodnote, ale používa ich dočasne. Ide napríklad o záväzky voči štátnemu a miestnemu rozpočtu. Dane sa zvyknú hradiť s istým oneskorením po uplynutí daňového obdobia. Počas tohto oneskorenia má podnik peňažné prostriedky na úhradu daní k dispozícii na financovanie niektorej zo svojich činností.²⁰

1.3.3. Alternatívne cudzie zdroje financovania podniku

Pod alternatívnymi finančnými zdrojmi rozumieme nové zdroje krytia majetku, ktoré nie sú štandardne využívané na financovanie investičných či prevádzkových potrieb podniku. Podnikatelia o nich majú malé alebo len skreslené vedomosti. Využívajú sa v prípadoch, kedy manažment podniku nemôže siahnuť po štandardných zdrojoch financovania, nakoľko je projekt príliš rizikový a je veľmi malá pravdepodobnosť, že by ho banka alebo iný veriteľ schválil. Takisto sa môžu využívať v prípade, ak ide o financovanie potrieb novovzniknutého podniku, nakoľko si veritelia nevedia preveriť jeho finančné pôsobenie v minulých obdobiach. My sa budeme v krátkosti venovať tým najzákladnejším alternatívnym zdrojom, ktorými sú venture kapitál, mezanínový kapitál a účelové odkúpenie.

²⁰ SOBEKOVÁ MAJKOVÁ, M. 2011. *Ako financovať malé a stredné podniky*. Bratislava: Iura Edition, 2011. 80 s. ISBN 978-80-8078-413-3.

Venture kapitál

Predstavuje finančné zdroje investované do novovzniknutých podnikov. Je využívaný najmä v rozvojových oblastiach, kde MSP nie sú dostatočne príťažlivé pre banky a prostredníctvom venture kapitálu získavajú prostriedky na krytie svojich potrieb. Prostriedky sa neposkytujú jednorázovo. Vzťah medzi investorom a podnikom trvá niekoľko rokov. Investorom venture kapitálu môže byť poisťovacia spoločnosť, podnikový a verejný penzijný fond, nadácia, fond fondov, jednotlivec, súkromná spoločnosť, obchodný anjel²¹.

Účelové odkúpenie

Finančné prostriedky sú investorom poskytované do už zabehnutého podniku s cieľom zvýšiť jeho hodnotu. Majetok tohto podniku slúži investorovi ako záruka, aby sa mu peniaze poskytnuté do podniku vrátili. Ide vlastne o akvizíciu formou dlhu, kedy investor vynakladá svoje finančné prostriedky do vlastného imania spoločnosti.

Tým, že z časti financuje podnik dlhom, vzniká pákový efekt. Za cudzí kapitál sa platia úroky, ktoré patria do daňovo uznateľných nákladov podniku. Znižujú daňový základ a tým sa stáva cudzí kapitál lacnejší ako vlastné zdroje.

Mezanínový kapitál

Tento druh alternatívneho financovania je vhodné používať pri veľkých projektoch. Investor síce poskytne spoločnosti kapitál formou úveru, no je súčasťou vlastných zdrojov. Podniku tak nerastie zadlženosť a v prípade potreby klasického bankového úveru vníma banka mezanínový kapitál ako vlastný zdroj podniku. Mezanínová spoločnosť nemá právo zasahovať do chodu podniku a rozhodovať, no mala by podať podnikovému manažmentu pomocnú ruku pri napĺňaní strategických cieľov podniku.²²

Nakoľko pri financovaní MSP na území SR nie sú alternatívne cudzie zdroje financovania príliš využívané, neprikladáme im v záverečnej práci väčšiu pozornosť.

²¹ Obchodný anjel je fyzická osoba, ktorá do podniku neinvestuje len kapitál, ale aj svoje skúsenosti a zručnosti. Môže do podniku priniesť napríklad manažérske schopnosti, know-how, rôzne kontakty.

²² SOBEKOVÁ MAJKOVÁ, M. 2011. *Ako financovať malé a stredné podniky*. Bratislava: Iura Edition, 2011. 96 s. ISBN 978-80-8078-413-3.

1.3.4. Financovanie zo zdrojov z Európskej únie 2014 – 2020

Počas obdobia 2014 – 2020 ponúka Európska Únia pomoc MSP prostredníctvom operačných programov. Z týchto programov môžu slovenské MSP podniky čerpať.²³

Štrukturálne fondy rozčlenené na tieto základné operačné programy:

1. Inovácie a výskum
2. Kvalita životného prostredia
3. Integrovaná infraštruktúra
4. Integrovaný regionálny operačný program
5. Ľudské zdroje, zamestnanosť a inklúzia
6. Efektívna verejná správa

Komunitárne programy

Na rozdiel od už spomínaných štrukturálnym fondom majú jednoduchšie pravidlá s možnosťou získania finančných prostriedkov z EÚ iba na základe predloženého projektu. Európska komisia je ochotná na tento projekt poskytnúť až 100% krytie nákladov. Na to, aby si podnikateľ projekt predložil nepotrebuje žiadnych partnerov a komunikácia medzi jednotlivými stranami prebieha elektronicky. Len na vývoj a inovácie je vyčlenených 15 mld. €. Do týchto programov patria programy HORIZON 2020, AKCIE MARIE SKLODOWSKA CURIE, EUROSTARS 2, COSME a ERASMUS + .

HORIZON 2020

Ako základný program podpory výskumu, vývoja a inovácií MSP vznikol syntézou cieľov Siedmeho rámcového programu na podporu výskumu a vývoja, Rámca pre konkurencieschopnosť a inovácie a Európskeho inštitútu pre inovácie a technológie z minulého programového obdobia 2007 – 2013. K dispozícii je rozpočet vo výške 79,4 mld. €.

²³ Bratislavský samosprávny kraj, Odbor stratégie, územného rozvoja a stratégie projektov. 2014. Prehľad možností čerpania finančných prostriedkov pre malých a stredných podnikateľov. [online]. Bratislava: 2014. [cit. 2015-03-31]. Dostupné na internete: <Prehľad_moznosti_cerpania_financnych_prostriedkov_pre_male_a_stredne_podniky_2014-2020%20(3).pdf>.

Podniky začlenením do tohto programu nezískajú iba finančné zdroje na krytie nákladov svojich projektov, ale taktiež sa môžu zviditeľniť na medzinárodných trhoch, poprípade získať ďalších investorov a nové kontakty. Predmetom programu HORIZON 2020 sú MSP zamerané na inovácie s cieľom ďalej sa rozvíjať a preraziť na zahraničné trhy. Podmienkou pre nadobudnutie zdrojov je mať sídlo v jednej z 28 členských krajín EÚ.

AKCIE MARIE SKLODOWSKA CURIE

Účastníci takejto stáže riešia rôzne problémy v oblasti výskumných aktivít, čím chce program splniť jeho základný cieľ v podobe kariérneho rastu účastníkov programu.

EUROSTARS 2

Eurostars 2 je pokračovaním programu Eurostars z predchádzajúceho obdobia, vytvoreného pre MSP zamerané na vedecko-výskumné aktivity. Objem tohto rozpočtu je 400 miliónov €, pričom pre Slovensko je vyčlenených 500 000 € ročne. Eurostars 2 sa spustil v prvom polroku 2014.

COSME

Program COSME je pokračovaním programu pre konkurencieschopnosť a inovácie CIP. Na trhu sa nachádza veľa rizík a zlyhaní, ktoré bránia rastu a rozvoju MPS. COSME sa snaží vytvoriť vhodné podnikateľské prostredie a pomôcť podnikom znižovať bariéry vstupu na zahraničné trhy. Podniky s aktivitami na zahraničných trhoch majú väčšiu tendenciu inovovať a tým vytvárajú viac pracovných príležitostí. Takisto je možné v rámci programu poslať manažérov na školenia do Japonska a Kórei.

ERASMUS +

S rozpočtom 14,7 mld. € podporuje zamestnanosť a vzdelanie na Slovensku. Mladí ľudia potrebujú príležitosť zlepšiť svoje vedomosti a nábrať skúsenosti prostredníctvom modernizácie tréningu a vzdelávania. V aktuálnej ponuke sú aj tzv. výmenné pobyty pre podnikateľov, ktorí začínajú s podnikaním a majú záujem získať informácie a skúsenosti od rozbehnutých a skúsených podnikateľov.

1.4. Slovak Business Agency

Do 28.2. 2014 vystupovala táto inštitúcia pod názvom Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania NARMSP. Venuje sa podpore malých a stredných podnikateľov na Slovensku už od roku 1993. Bola výsledkom snahy slovenskej vlády a Európskej únie podporiť podnikateľské prostredie na Slovensku. SBA poskytuje komplex rád a postupov pri vzniku a rozvíjaní malého a stredného podnikania. Nepodporuje len miestne regionálne podnikanie, ale pomáha podnikateľom byť konkurencieschopnými na európskych i mimoeurópskych trhoch.

Jej základným cieľom je okrem zvýšenia konkurencieschopnosti MSP zlepšenie pracovných podmienok na Slovensku prostredníctvom zvýšenia počtu ponúkaných pracovných miest, podpory výskumu a inovácii v podnikoch, čím sa predĺži pôsobenie podnikov na našich trhoch na čo najdlhší časový horizont.²⁴

Z pohľadu získavania finančných prostriedkov SBA poskytuje pôžičkové programy určené pre MSP, aby im pomohla zlepšiť prístup k prostriedkom, ktoré nevyhnutne potrebujú k rozvíjaniu podnikateľskej činnosti. V porovnaní s komerčnými bankami je pre podnikateľov výhodou získania takéhoto typu nekomerčného úveru nižšia úroková sadzba a výhodnejšie podmienky financovania prostredníctvom dlhu. SBA má vo svojom portfóliu viacero produktov, ktorými sú mikropôžičky, poradenstvo a vzdelávanie, venture kapitál a ostatná podpora podnikania.

Služby poradenstva a vzdelávania poskytuje SBA v regionálnych inštitúciách, ktoré s ňou spolupracujú. Poskytujú informácie a školenia, ktoré majú pomôcť prekonať bariéry podnikania MSP. Poradenstvo neposkytuje SBA priamo, ale prostredníctvom preplácania poplatkov za poskytnutie informácií a poradenstva spolupracujúcimi inštitúciami. Hodinový poradenský poplatok je vo výške 27 €, pričom SBA pri dotácií rozlišuje už existujúceho alebo začínajúceho podnikateľa. Prehľad výšky dotácie vzhľadom k dĺžke trvania poradenstva je zhrnutý v tabuľke č. 3:

²⁴Slovak Business Agency. 2014. O nás. [online]. Bratislava: 2014. [cit. 2015-02-28]. Dostupné na internete: <<http://www.sbagency.sk/o-nas>>.

Tabuľka č.3: Prehľad dotácií poskytovaných SBA na úhradu poplatkov spojených s poskytovaním poradenstva spolupracujúcimi inštitúciami

Začínajúci podnikateľ		Existujúci podnikateľ	
2 hodiny služieb	100% raz ročne	1 hodina služieb	100% raz ročne
12 hodín služieb	80%	49 hodín služieb	50%
46 hodín služieb	40%	10 hodín služieb	45%

Zdroj: vlastné spracovanie podľa M. Sobekovej Majkovej

Z tabuľkového prehľadu výšky poskytovaných dotácií na poradenské a informačné služby vyplýva, že pri preplácaní poplatkov sú uprednostňovaní začínajúci podnikatelia, ktorí potrebujú pomôcť s rozbehom podnikania. Kým existujúcemu podnikateľovi SBA preplatí 45% nákladov za 10 hodín poradenstva, začínajúci podnikateľ dostane dotáciu vo výške 80 % z kumulovanej sumy poplatkov za 12 hodín poradenstva.

Z hľadiska financovania podniku je však zaujímavejší program mikropôžičky. Parametre programu sú uvedené v tabuľke č.4:

Tabuľka č. 4: Charakteristika programu mikropôžičky

Cieľ	Rozvoj podnikania, zvýšenie a udržanie zamestnanosti
Kritéria	Malý podnikateľ so sídlom v SR, občan EÚ, do 50 zamestnancov
Účel pôžičky	Nákup neobežného i obežného majetku, opravy a rekonštrukcie
Výška pôžičky	Od 2 500 € do 50 000 €
Splatnosť pôžičky	Od 6 do 48 mesiacov
Úroková sadzba	Na úrovni referenčnej sadzby
Záruka	Rozsah a forma je závislá od rizikovosti financovania

Zdroj: vlastné spracovanie podľa M. Sobekovej Majkovej

Venture kapitál je na Slovensku takmer neznámym spôsobom financovania, ktorý nie je podnikateľmi veľmi využívaný. Okrem týchto programov ponúka SBA užitočné rady pri obchodovaní so zahraničím.²⁵

²⁵ SOBEKOVÁ MAJKOVÁ, M. 2011. *Ako financovať malé a stredné podniky*. Bratislava: Iura Edition, 2011. 143 s. ISBN 978-80-8078-413-3.

2 Cieľ práce

Hlavným cieľom záverečnej práce je analyzovať problematiku významu malých a stredných podnikov, ich možných zdrojov financovania na území Slovenskej republiky a charakterizovať podporné programy v rámci Európskej Únie. Dosiahnutie základného cieľa práce si vyžaduje rozpracovať jednotlivé čiastkové ciele, ktoré vedú k jeho naplneniu a sú súčasťou jednotlivých kapitol záverečnej práce.

Pre časť práce, ktorá obsahuje teoretické poznatky o možnostiach financovania MSP sú stanovené tieto čiastkové ciele:

- zhodnotiť význam MSP v rámci Európskej únie i na území slovenskej republiky,
- vymedziť parametre, úlohy, ciele a bariéry malých a stredných podnikov,
- zhodnotiť možnosti štandardného a alternatívneho financovania potrieb podniku,
- špecifikovať možnosti podpory zo strany Európskej únie,
- charakterizovať základné programy, ktoré poskytuje SBA ako podporná organizácia slovenských podnikateľov.

Ďalšia rozsiahla kapitola práce venujúca sa praktickej aplikácii teoretických poznatkov z prvej kapitoly práce predpokladá čiastkové ciele:

- prostredníctvom metód finančno – ekonomickej analýzy popísať finančnú situáciu v podniku,
- definovať a následne prakticky aplikovať legislatívne zmeny účinné od 1.1.2015, ktoré sa dotknú budúceho financovania a hospodárenia podniku,
- analyzovať ponuky financovania podniku a poukázať na ich najefektívnejší výber.

3 Metodika práce a metody skúmania

Vytýčené čiastkové ciele možno dosiahnuť aplikáciou rôznych metód, ktoré predstavujú postup k získavaniu nových poznatkov. V teoretickej časti tejto práce využívame metódu analýzy domácich odborných publikácií, avšak časť poznatkov je doplnená z internetových zdrojov z dôvodu zabezpečenia aktuálnosti informácií. Metóda analýzy je založená na rozložení problematiky financovania malých a stredných podnikov na menšie časti. Jej neoddeliteľnou súčasťou je metóda syntézy, ktorá spája analytické poznatky do celkových záverov. Popri analyzovaní jednotlivých častí celku používame metódu komparácie získaných informácií o rôznych zdrojoch financovania, prostredníctvom ktorej vyvodzujeme výhody a nevýhody jednotlivých zdrojov financovania.

Metódu analýzy využívame aj v praktickej časti práce. Pomocou nej analyzujeme účtovné výkazy konkrétneho podniku spolu s jednotlivými pomerovými ukazovateľmi a následnou metódou syntézy vyvodzujeme celkovú finančnú situáciu podniku. K vyhodnoteniu finančného postavenia podniku a vývoja jeho hospodárenia v čase aplikujeme jednoduché matematicko-štatistické metódy, ktorými identifikujeme indexy vývoja najvýznamnejších položiek účtovných výkazov podniku. Dôležitou metódou v tejto časti práce je komparácia, prostredníctvom ktorej identifikujeme výhody a nevýhody ponúkaných zdrojov financovania a rozhodujeme o najefektívnejšom zdroji pre konkrétnu potrebu podniku. Vymenované metódy dopĺňa metóda abstrakcie, ktorej základom je abstrahovanie od skutočností, ktoré nie sú hlavným predmetom sledovaného prípadu. V našom praktickom príklade je to abstrahovanie od zmien niektorých veličín v čase, ktoré bohužiaľ nevieme predvídať. Najdôležitejšou metódou je komunikácia s finančnými inštitúciami, ktoré na základe nami stanovených parametrov financovania spracovávali ponuky rôznych foriem finančných zdrojov v závislosti od predložených účtovných výkazov analyzovaného podniku.

4 Výsledky práce a diskusia

V teoretickej časti bakalárskej práce sme vymedzili jednotlivé pojmy, vysvetlili podstatu financovania a možnosti, ako získať zdroje na financovanie potrieb podniku. Prostredníctvom týchto informácií budeme po finančnej analýze vybraného podniku riešiť problém obstarania majetku do podniku a vyhodnocovať jednotlivé ponuky financovania, ktoré nám poskytla banka a lízingová spoločnosť.

4.1. Charakteristika podniku

Podnik DAMO s.r.o. sídlia v priemyselnej oblasti v Dubnici nad Váhom vznikol dňa 4.8.1997 so základným imanom vo výške 9 032 €, keď každý zo 4 spoločníkov vložil vklad vo výške 2 258 €. Ide o strojársky podnik s prevažne malosériovou výrobou. Výrobky sú vyrábané na zákazku a priamo z výroby expedované odberateľovi. V minulosti vyrábala podnik komponenty pre spoločnosť Tatravagónka Poprad s.r.o., ktorá sa zaoberá výrobou vlakových a vagónových súprav. Aktuálne pracuje podnik na zákazke pre Weatherford USA, pre ktorú vyrába predĺženia a merače prietokov ropovodných potrubí. Okrem toho podnik vyrába brúsené excentrické hriadele do šijacích strojov pre nemeckého odberateľa.

Podnik vlastní jednu veľkú výrobnú halu o rozlohe 1 400 m² a jednu administratívnu budovu s kancelárskymi priestormi. Strojové vybavenie výrobné haly je veľmi pestré, väčšinou sa jedná o CNC obrábacie centrá. Spolu je v hale umiestnených 35 strojov a technológií. V podniku pracuje 45 zamestnancov v jednozmennej prevádzke. Podľa počtu zamestnancov môžeme DAMO s.r.o. klasifikovať medzi malé podniky.

4.2. Finančná analýza podniku

„Finančno-ekonomická analýza podniku rekapituluje a hodnotí výsledky podniku za analyzované obdobie, identifikuje a kvantifikuje činitele, ktoré ich determinovali, doterajší vývoj a dosiahnuté výsledky prolonguje do budúcnosti a všetko to komprimuje do návrhu opatrení, ktorých realizácia má zabezpečiť dosiahnutie podnikových cieľov.“²⁶

²⁶ ZALAI, K. a kol. 2007. *Finančno-ekonomická analýza podniku*. 5. vyd. Bratislava: Sprint, 2007. 17 s. ISBN 978-80-8908-574-1.

V spoločnosti DAMO s.r.o. budeme pri zostavovaní finančnej analýzy vychádzať z účtovných výkazov podniku za rok 2013 a 2014, aby sme zistili finančnú situáciu podniku a preverili jeho schopnosť efektívneho hospodárenia s majetkom a jeho zdrojmi.

4.2.1. Vertikálna a horizontálna analýza Súvahy

Spoločnosť DAMO s.r.o. vykazovala za rok 2014 celkovú sumu majetku vo výške 3 753 752 €, čo znamená pokles o 15,5% oproti predchádzajúcemu roku, kedy bola suma majetku spolu za podnik 4 444 013 €. Dôvodom tejto zmeny je hlavne pokles obežného majetku, ktorý tvorí za rok 2014 takmer 35% z celkového majetku. Neobežný majetok v roku 2014 predstavoval 64,46% zo sumy majetku. Tento pomer zodpovedá charakteru výrobného podniku, keďže na výrobnú činnosť potrebuje veľa strojového vybavenia patriaceho do neobežného majetku.

V roku 2014 vykazoval podnik DAMO s.r.o. neobežný majetok vo výške 2 419 751 € a zaznamenal pokles oproti predchádzajúcemu roku o 5,9%. Hlavnú časť neobežného majetku, konkrétne 97,78% z jeho výšky tvorí dlhodobý hmotný majetok vo výške 2 366 048 €, hlavne položka samostatné hnuiteľné veci a súbory hnuiteľných vecí. Sem podnik zaraďuje všetky stroje vo výrobnej hale a firemné autá. Oproti minulému roku klesla hodnota SHV a súborov hnuiteľných vecí až o 30,4%. Podnik v tomto období vyradil nejaké stroje, ale neinvestoval do kúpy nových. To bolo dôvodom poklesu hlavnej položky z DHM. Druhou významnou položkou DHM boli v roku 2014 stavby, ktoré tvorili 27,69% hodnoty DHM a zaznamenali medziročný pokles hodnoty o 6,2%, čo je spôsobené odpismi výrobných hál a administratívnej budovy. Po porovnaní medziročného trendu vývoja DHM s trendom vývoja tržieb z realizácie môžeme konštatovať, že napriek medziročnému zníženiu DHM o 8% sa tržby z predaja tovaru a vlastných výrobkov zvýšili až o 12,34%, čo znamená, že majetok bol v roku 2014 efektívne zhodnotený vo výnosoch.

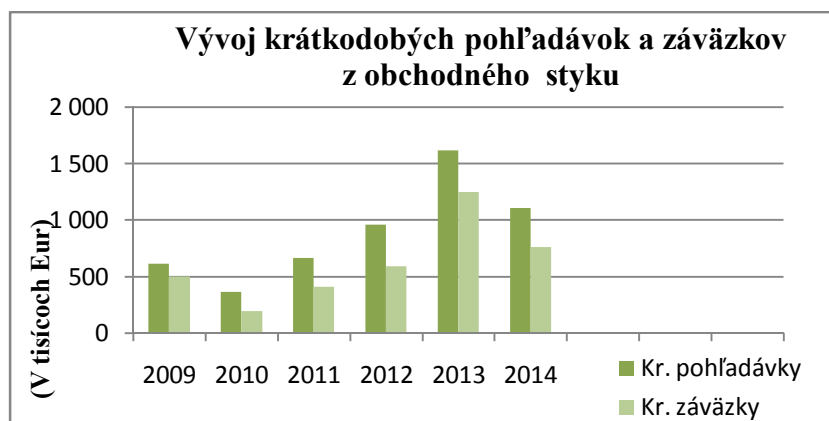
Hodnota obežného majetku oproti minulému roku klesla o 29,7%, čo je dôsledkom výrazného poklesu zásob a krátkodobých pohľadávok. Zásoby v bežnom účtovnom období predstavovali 195 425 €, čím tvorili 14,97% podiel na obežnom majetku a poklesli o 17% v porovnaní s rokom 2013. Podnik má na sklade nedokončenú výrobu, avšak neskladuje žiadne výrobky ani tovary. Dôvodom tejto štruktúry zásob je fakt, že podnik generuje výrobky na zákazku a po dokončení výrobných fáz sú produkty priamo expedované odberateľovi. Z finančnej stránky je takýto stav zásob veľkou výhodou.

Podnik neviaže peňažné prostriedky v zásobách a šetrí tým veľké náklady na skladovacie priestory. Môžeme povedať, že manažment výroby sa riadi metódou just in time. Po konfrontácii indexu vývoja zásob s indexom vývoja tržieb z realizácie sme zistili, že tržby z predaja tovaru a vlastných výrobkov vzrástli o 12,34%, ale obežný majetok medziročne klesol o 17%. Na základe tejto konfrontácie môžeme konštatovať, že DAMO s.r.o. hospodáril so zásobami efektívnejšie, pretože v porovnaní s rokom 2013 znížil dobu obratu zásob.

Tou významnejšou časťou obežného majetku sú krátkodobé pohľadávky vo výške 1 102 724 € za rok 2014. Tvoria takmer 85% zo sumy obežného majetku. Prepad o 31,6% oproti minulému roku nastal v krátkodobých pohľadávkach najmä kvôli položke krátkodobé pohľadávky z obchodného styku.

Pri analýze finančnej situácie podniku je dôležitá konfrontácia krátkodobých pohľadávok z obchodného styku KPzOS s krátkodobými záväzkami z obchodného styku KZzOS. Podnik vykazoval za rok 2014 KPzOS vo výške 1 079 017 € a KZzOS 620 357 €. To znamená, že viac úveruje podnik svojich odberateľov ako je sám úverovaný dodávateľmi. Tento nie príliš žiaduci stav znázorňuje nasledujúci graf.

Graf č.1: Porovnanie KPzOS s KZzOS

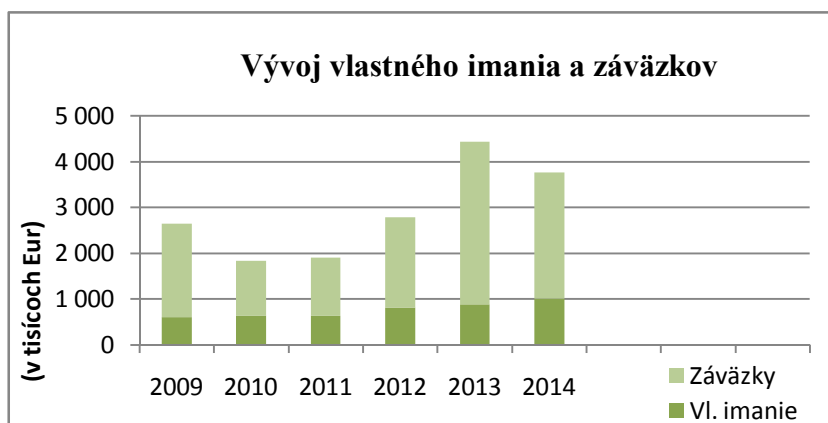


Zdroj: vlastné spracovanie podľa účtovnej závierky 2009 - 2014

Finančné účty tvorili len 0,58% podiel na obežnom majetku. Predstavujú nepatrnú časť majetkovej štruktúry podniku a preto ju nebudeme ďalej analyzovať. Podobne je na tom aj položka časové rozlíšenie aktív, ktorá tvorila len 0,75% podiel na majetku podniku za rok 2014.

Zdroje majetku poklesli taktiež o 15,5 % na hodnotu 3 753 752 € za rok 2014, čím sa v účtovníctve zachovala bilančná rovnica, na ktorej je Súvaha ako výkaz o majetku a zdrojoch majetku založená. Vlastné imanie tvorilo len 26,61% z celkových zdrojov krytia majetku. To znamená, že podnik je dosť závislý na prostriedkoch iných subjektov z jeho okolia, ktoré tvoria až 73,34% z celkovej sumy podnikového kapitálu. Nasledujúci graf nám zobrazuje vývoj vlastných zdrojov a záväzkov za posledných 5 rokov:

Graf č. 2: Štruktúra a vývoj vlastného imania a záväzkov

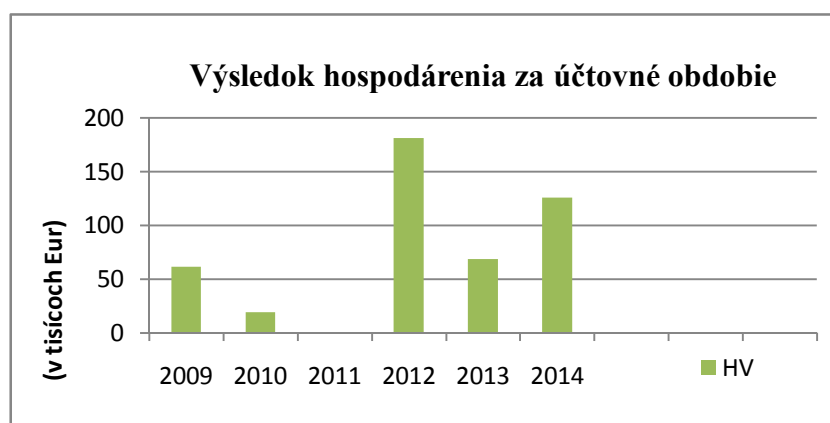


Zdroj: vlastné spracovanie podľa účtovnej závierky 2009 - 2014

Z päťročného vývoja výšky vlastného imania a záväzkov nám vyplýva, že od roku 2010 tvorili záväzky čoraz väčšiu časť majetkových zdrojov. Až v roku 2014 klesli záväzky podniku o 22,4% vzhľadom na predchádzajúce účtovné obdobie. Túto pozitívnu zmenu si vysvetlíme neskôr pri podrobnejšej analýze záväzkov podniku.

Externé vlastné zdroje sú len zanedbateľnou časťou vlastného imania. Patrí sem len základné imanie vložené od 4 spoločníkov pri založení spoločnosti. Za posledné obdobie sa základné imanie nezvyšovalo. Prevažnú časť vlastného imania, t.j. 99,09% tvoria interné vlastné zdroje podniku. Oproti predchádzajúcemu roku sa zvýšili o 14,6%. Dôvodom tohto rastu je fakt, že podnik vykazuje rok za rokom čoraz väčší výsledok hospodárenia. Za rok 2014 vygeneroval zisk po zdanení vo výške 126 236 €. Je to o 85,14% viac ako v roku 2013, kedy vygeneroval zisk 68 184 €. Spoločníci si medzi sebou nerozdělili celý zisk, ale nechali ho v podniku vo forme nerozdeleného zisku minulých období. Ten logicky medziročne vzrástol spolu s tvorbou zisku. Graf č.3 zobrazuje jednotlivé výsledky hospodárenia za posledných päť rokov:

Graf č.3: Vývoj výsledku hospodárenia

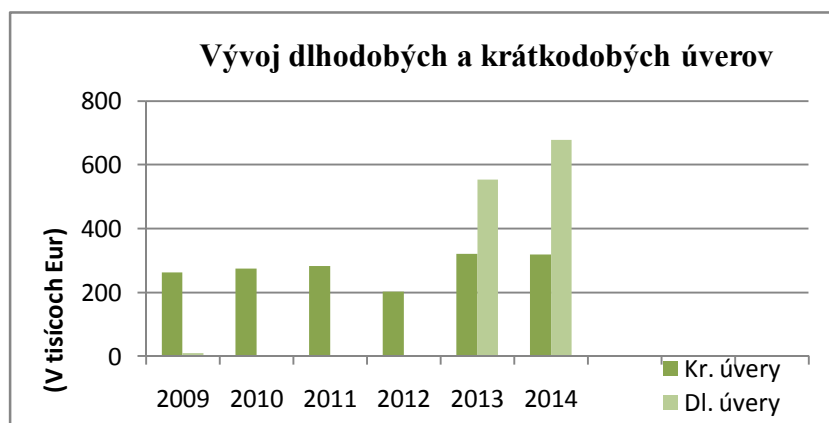


Zdroj: vlastné spracovanie podľa účtovnej závierky 2009- 2014

Pri tvorbe zisku bol pre podnik kritický najmä rok 2010 a 2011, čo boli prejavy finančnej krízy z roku 2009. Trh sa prepadol na úplné dno, podniky zastavovali výrobu a hromadne prepúšťali. Takisto sa stratili zákazky. Odberatelia meškali s platbami a podnikateľské prostredie bolo úplne vyšťavené. Výroba sa však opäť rozbehla a v roku 2012, kedy dosiahol podnik zisk vo výške 180 000 €.

Najpodstatnejšou zložkou záväzkov boli v roku 2014 bankové úvery a dlhodobé a krátkodobé záväzky. Dlhodobé záväzky dosiahli v roku 2014 sumu 929 254 €, čo je o 31,5% menej ako v roku 2013, kedy dosahovali 1 356 371 €. Ťažiskom dlhodobých záväzkov podniku boli záväzky voči lízingovej spoločnosti. Spomínaný medziročný pokles je dôsledkom ukončenia a vyplatenia niekoľkých lízingových zmlúv, ktorých predmetom boli obrábacie stroje vo výrobnnej hale podniku. Podnik obľuboval túto formu financovania najmä kvôli výhodnej lízingovej metóde odpisovania strojov. Krátkodobé záväzky s výškou 762 153 € a s podielom na celkových cudzích zdrojoch 27,68% taktiež poklesli v porovnaní s minulým rokom o 38,7% hlavne vďaka poklesu KZzOS. Podnik bol teda menej úverovaný svojimi dodávateľmi. Najobľúbenejšou formou financovania majetku v roku 2014 z hľadiska ich 36,29% podielu na záväzkoch podniku boli bankové úvery vo výške 999 162 €. Pri komparácii s rokom 2013, kedy bankové úvery dosahovali 877 232 € vznikol medziročný nárast o 13,9%. Dôvodom takéhoto rastu je obstaranie kompresora cez bankový úver v roku 2014. Z hľadiska štruktúry bankových úverov tvorili viac ako tretinu práve dlhodobé bankové úvery. Dôvodom je fakt, že podnik má väčší podiel neobežného majetku a na jeho krytie potrebuje podľa zlatého bilančného pravidla dlhodobé zdroje. Priebeh krátkodobých a dlhodobých úverov znázorňuje graf č. 4.

Graf č. 4: Štruktúra a vývoj dlhodobých a krátkodobých úverov



Zdroj: vlastné spracovanie podľa účtovnej závierky 2009 - 2014

Podľa grafu č. 4 začal podnik intenzívnejšie využívať dlhodobé úvery na financovanie DHM až posledné dva roky. Do roku 2013 využíval len krátkodobé úvery na krytie bežných prevádzkových potrieb. Dlhodobý majetok financoval z vlastných zdrojov a prostredníctvom už spomínaného lízingu.

Časové rozlíšenie vo výške 1 791 € je zanedbateľnou položkou v rámci pasív, ktorá tvorila len 0,05% z celkovej výšky záväzkov.

4.2.2. Vertikálna a horizontálna analýza Výkazu ziskov a strát

Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie v roku 2014 predstavoval po zdanení 126 236 €, čo je o 85,1% viac, ako v roku 2013. Z hľadiska jeho štruktúry je ťažiskom výsledok hospodárenia z hospodárskej činnosti VH z HČ, čo zodpovedá charakteru podniku. Medziročne vzrástol o 29,6%, čo je ťažiskom nárastu celkového zisku pred zdanením. Hodnota výsledku hospodárenia z finančnej činnosti je v oboch sledovaných obdobiach záporná. Podiel zastúpenia väčšiny časti VH z HČ je znakom dlhodobej prosperity, ktorá má stavať svoje základy na hlavnej podnikovej činnosti. Počas nami analyzovaného obdobia sa v podniku DAMO s.r.o. neobjavili žiadne mimoriadne činnosti. Daň z príjmu v roku 2014 vzrástla o približne polovičnú úroveň ako predchádzajúci rok, čo je spojené s výškou základu dane, nakoľko daňová sadzba dane z príjmov právnických osôb nevzrástla, ale práve naopak klesla na súčasných 22%.

V rámci finančnej činnosti vykazoval podnik za bežné účtovné obdobie najväčšie rozdiely medzi nákladovými a výnosovými úrokmi. Kým výnosové úroky boli zanedbateľnou položkou finančných výnosov, nákladové úroky tvorili až 80% podiel na celkových nákladoch z finančnej činnosti. Zvyšných 13% tvorili kurzové straty a 7% predstavovali ostatné náklady na finančnú činnosť. Zápornú hodnotu celkového výsledku z finančnej činnosti za rok 2014 spôsobili najmä nákladové úroky v celkovej výške 76 587 €, ktoré súvisia najmä s výškou a cenou požičaných cudzích zdrojov na financovanie podnikových potrieb.

V období roku 2014 vznikla obchodná činnosť podniku, ktorá však tvorí len 0,01% zo sumy tržieb z realizácie. Oproti roku 2013 vzrástla o 11,2% aj výroba podniku, konkrétne na hodnotu 5 192 435 €. Za bežné obdobie sa na trhu nezrealizovalo 3 452 € výkonov, ktoré ostali na sklade. V roku 2013 vykazoval podnik opačnú situáciu, kedy na trh dodával aj výrobky zo skladu v hodnote 10 667 €, ktoré sa vyrobili ešte v predchádzajúcom období. Výrobná spotreba medziročne rástla spolu s výrobou, no rástla o niečo rýchlejšie. Tento fakt je prejavom znižovania efektívnosti výrobného procesu. Dôvodom rastu výrobnnej spotreby je najmä zvýšenie spotrebovaného materiálu o 16,4% v dôsledku nárastu obstarávacej ceny materiálu potrebného k výrobe.

Pridaná hodnota je veľmi dôležitá položka, ktorá hovorí o tom, akú hodnotu podnik pri svojej hospodárskej činnosti pridal k nakúpeným vstupom od dodávateľov. V roku 2014 bola táto hodnota vo výške 2 353 106 €, čo znamená ročný nárast o 6,6%. V nasledujúcej tabuľke je vyjadrená jej vnútorná štruktúra za analyzované obdobie.

Tabuľka č.5: Podiel jednotlivých položiek na pridanej hodnote za obdobie 2013 - 2014

Položky pridanej hodnoty	2013	2014
Osobné náklady	64,55%	63,89%
Odpisy	29,17%	25,23%
Novovytvorená hodnota	6,27%	10,88%

Zdroj: vlastné spracovanie podľa účtovnej závierky 2013 – 2014

Z tabuľky vyplýva, že vývoj štruktúry pridanej hodnoty je pozitívny, nakoľko podniku vzrástol podiel novovytvorenej hodnoty a klesol podiel osobných nákladov na pridanej hodnote. Ak skonfrontujeme vývoj osobných nákladov s tržbami z realizácie, zistíme, že osobné náklady rastú pomalšie ako tržby z realizácie vyrobených produktov. Môžeme teda hovoriť o zvýšení produktivity práce v rámci analyzovaného obdobia.

Aby sme zistili, ako náročný je výrobný proces na vstupy, identifikujeme čiastkové ukazovatele nákladovosti v tabuľke č. 3.

Tabuľka č. 6: Ukazovatele nákladovosti hospodárskej a finančnej činnosti

Ukazovatele nákladovosti	2013	2014	Index
Náklady z HČ / Celkové výnosy	0,9560	0,9509	0,9947
Náklady z FČ / Celkové výnosy	0,0241	0,0178	0,7386
Celková nákladovosť podniku	0,9801	0,9687	0,9884

Zdroj: vlastné spracovanie podľa účtovnej závierky 2013 – 2014

Celková nákladovosť nami analyzovaného podniku sa znížila o 1,16%. Tento pozitívny vývoj je najmä dôsledkom medziročného poklesu nákladovosti z finančnej činnosti o 26,14%. Nákladovosť podniku bola v roku 2014 podľa hore uvedenej tabuľky 0,9687. Ukazovateľ celkovej nákladovosti vyjadruje, že podnik na vytvorenie jedného € výnosov v roku 2014 vynaložil približne 0,97 € nákladov.

Hodnotenie finančnej situácie podniku

Pre účely hodnotenia finančnej situácie podniku existuje viacero ukazovateľov. Vyhodnotenie finančnej situácie podniku zrealizujeme z pohľadu banky a inštitúcií poskytujúcich finančné prostriedky pri zvažovaní schválenia úveru a výšky úrokovej sadzby v prípade podania žiadosti podniku o úver. Preto uvádzame metodiku výpočtu nasledujúcich ukazovateľov:

- *Bežná likvidita* – vyjadruje podiel súčtu finančných účtov a krátkodobých pohľadávok do lehoty splatnosti ku krátkodobým cudzím zdrojom
- *Celková likvidita* - vyjadruje podiel obežného majetku na krátkodobých cudzích zdrojoch
- *Kapitálová štruktúra* – vyjadruje pomer súčtu záväzkov a časového rozlíšenia pasív k celkovej výške vlastného imania
- *Finančná zadlženosť* – vyjadruje pomer súčtu vydaných dlhopisov a bankových úverov a výpomocí vo vzťahu k celkovej sume vlastného imania
- *Rentabilita tržieb ROS* – vyjadruje pomer výsledku hospodárenia z hospodárskej činnosti k celkovej sume tržieb z realizácie
- *Rentabilita aktív ROA* – vyjadruje pomer súčtu výsledku hospodárenia z bežnej činnosti a z mimoriadnej činnosti vo vzťahu k celkovej sume majetku
- *Doba inkasa pohľadávok* – vyjadruje podiel pohľadávok z obchodného styku vo vzťahu k tržbám vynásobený počtom dní v sledovanom období
- *Doba obratu zásob* – vyjadruje podiel výšky celkových zásob na tržbách z realizácie vynásobený počtom dní v sledovanom období
- *Krytie úrokov* – vyjadruje podiel súčtu výsledku hospodárenia pred zdanením a nákladových úrokov vo vzťahu k nákladovým úrokom

Vymenované ukazovatele majú pre banku z hľadiska posúdenia finančnej situácie podniku najväčšiu vypovedaciu hodnotu a sú používané pri preverovaní každého klienta, ktorý účtuje v podvojnom účtovníctve. Systém automaticky vyhodnocuje tieto ukazovatele a priradzuje k nim body. Po spočítaní bodov systém automaticky vygeneruje rating klienta, podľa ktorého sa neskôr riadia schvaľovatelia pri schvaľovaní konkrétneho obchodu. Systém prideluje vygenerovaným ukazovateľom body na základe porovnania výsledných ukazovateľov konkrétneho podniku s optimálnymi hodnotami.

Nasledujúca tabuľka opisuje optimálne hodnoty jednotlivých ukazovateľov pri hodnotení ratingu výrobných podnikov.

Tabuľka č. 7: Optimálne hodnoty jednotlivých ukazovateľov

Rating	A	B	C	D	E	F
Bežná likvidita	nad 1,2	1 - 1,2	0,8 - 1	0,6 - 0,8	0,4 - 0,6	pod 0,4
Celková likvidita	nad 1,7	1,5 - 1,7	1,3 - 1,5	1,15 - 1,3	1 - 1,15	pod 1
Kapitálová štruktúra %	pod 70	70 - 100	100 - 130	130 - 160	nad 160	x
Finančná zadlženosť %	pod 40	40 - 60	60 - 90	90 - 110	nad 110	x
Krytie úrokov	nad 4	3 - 4	2 - 3	1 - 2	pod 1	x
Rentabilita tržieb %	nad 12	9 - 12	6 - 9	2 - 6	pod 2	x
Rentabilita aktív %	nad 9	6 - 9	3 - 6	0 - 3	pod 0	x
DIP	pod 30	30 - 60	60 - 90	90 - 120	nad 120	x
DOZ	pod 20	20 - 40	40 - 60	60 - 90	nad 90	x

Zdroj: vlastné spracovanie podľa noriem hodnotenia bankových klientov

V podniku DAMO s.r.o. sme na základe účtovnej závierky vypočítali nasledujúce hodnoty ukazovateľov hodnotenia finančnej situácie podniku:

Tabuľka č. 8: Finančné pomerové ukazovatele podniku DAMO s.r.o. za rok 2014

Ukazovatele	2013	2014	Metodika výpočtu pre rok 2014
Bežná likvidita	1,035	1,027	$(7\,614 + 1\,102\,724) / (1\,081\,315)$
Celková likvidita	1,185	1,208	$(1\,110\,338 + 195\,425) / (1\,081\,315)$
Kapitálová štruktúra (%)	409,3	275,81	$(2\,753\,131 + 1\,791) / 998\,830$
Finančná zadlženosť (%)	100,5	100,03	$999\,162 / 998\,830$
Krytie úrokov	2,19	3,20	$(168\,719 + 76\,587) / 76\,587$
Rentabilita tržieb (%)	4,28	4,94	$259\,846 / (69\,500 + 5\,188\,983)$
Rentabilita aktív (%)	1,53	3,36	$126\,236 / 3\,753\,752$
DIP (v dňoch)	118,54	74,90	$1\,079\,017 / (69\,500 + 5\,188\,983) \times 365$
DOZ (v dňoch)	18,35	13,56	$195\,425 / (69\,500 + 5\,188\,983) \times 365$

Zdroj: vlastné spracovanie podľa účtovnej závierky 2013 – 2014

V likvidite druhého stupňa, t.j. v bežnej likvidite vidíme malý medziročný pokles. Hlavným dôvodom je pokles krátkodobých pohľadávok z 1 612 236 € na 1 102 724 €. Zmena bežnej likvidity však nie je taká významná, nakoľko v podniku medziročne poklesli aj krátkodobé cudzie zdroje. Na rozdiel od bežnej likvidity, celková likvidita v roku 2014 mierne vzrástla. Z vypočítaných hodnôt likvidity za rok 2013 a 2014 by sa dalo povedať, že podnik si udržiava stabilnú schopnosť splácať krátkodobé záväzky obežným majetkom a že je prekapitalizovaný. To znamená, že časť krátkodobého majetku kryje dlhodobými zdrojmi.

Ukazovateľ kapitálovej štruktúry sa z roka na rok rapídne znížil. Hlavným dôvodom je medziročný pokles záväzkov o 794 739 €. Tieto ukazovatele nám potvrdzujú fakt, že podnik síce disponuje veľkým percentom cudzích zdrojov, no snaží sa ich znižovať a zvyšovať podiel vlastného kapitálu. Druhým ukazovateľom opisujúcim štruktúru zdrojov financovania podniku je finančná zadlženosť. Tá nám v porovnaní s predchádzajúcim rokom klesla o 0,5%, čo je spôsobené najmä vyšším výsledkom hospodárenia, ktorý zvyšuje vlastný kapitál podniku. Hodnoty finančnej zadlženosti pre rok 2014 nám hovoria, že na jedno euro vlastného imania pripadá 1,03 € bankových úverov. Úrokové krytie nám vzrástlo na koeficient 3,2. Znamená to, že podnik má v zisku vytvorenú optimálnu rezervu na splácanie cudzích zdrojov.

Rentabilita tržieb medziročne vzrástla z dôvodu nárastu zisku. Hovorí o tom, že v bežnom období bol podnik schopný z 1 € tržieb vytvoriť 0,0494 € hospodárskeho zisku. Medziročný nárast zisku bol taktiež dôvodom zvýšenia ukazovateľa rentability aktív. Ten vypovedá o tom, že za rok 2014 bol podnik schopný z 1 € investovaného kapitálu vygenerovať 0,0336 € čistého zisku. Tieto hodnoty nie sú príliš priaznivé a na ich základe by sme podľa tabuľky optimálnych hodnôt mohli podniku priradiť rating D.

V roku 2014 mal podnik podľa ukazovateľa doby inkasa pohľadávok peňažné prostriedky viazané v pohľadávkach o takmer 44 dní kratšie ako v predchádzajúcom roku. Dôvodom skrátenia viazanosti prostriedkov v pohľadávkach je najmä nárast tržieb o takmer 600 000 €. Nárast v tržbách sa pozitívne odzrkadlil aj v dĺžke viazanosti peňažných prostriedkov v zásobách. Tá dosiahla za rok 2014 necelých 14 dní a medziročne sa skrátila takmer o 5 dní.

4.3. Legislatívne zmeny účinné od 1.1.2015

Na základe novely zákona o dani z príjmov nastáva niekoľko hlavných zmien týkajúcich sa zdrojov financovania, najmä odpisovania DHM . Budúceho hospodárenia nášho podniku sa týkajú najmä tieto legislatívne zmeny: ²⁷

Rozšírenie odpisových skupín

Od januára 2015 pribudli dve nové odpisové skupiny. Vznikli rozšírením odpisovej skupiny tri a štyri. V nasledujúcej tabuľke uvádzame dĺžku odpisovania k príslušným skupinám:

Tabuľka č. 9: Dĺžka odpisovania

Odpisová skupina	1	2	3	4	5	6
Doba odpisovania	4 roky	6 rokov	8 rokov	12 rokov	20 rokov	40 rokov

Zdroj : vlastné spracovanie podľa novely zákona o dani z príjmov

Tretia odpisová skupina zahŕňa majetok technologického charakteru. V štvrtej skupine bude ten majetok, ktorý bol doteraz zaradený v tretej skupine a nemení sa mu tak doba odpisovania, t.j. 12 rokov. Do šiestej odpisovej skupiny sa presunú nevýrobné budovy z pôvodnej piatej odpisovej skupiny. Spoločnosť DAMO s.r.o. vlastní administratívnu budovu v obstarávacej hodnote 100 000 €. Doteraz patrila budova do piatej odpisovej skupiny s dĺžkou odpisovania 20 rokov a podnik rovnomerne odpisoval 5 000 € ročne. Zaradenie do používania sa realizovalo v januári 2005, takže budova sa odpisovala 10 rokov a jej zostatková hodnota bola začiatkom roka 2015 polovičná ako obstarávacia cena v roku 2005. Od januára 2015 patrí budova do odpisovej skupiny číslo šesť s dobou odpisovania 40 rokov. Výška ročného odpisu administratívneho centra podniku sa znížila na 2 500 € a doba jeho odpisovania sa predĺžila až do roku 2034.

²⁷PODNIKAJTE SK, Norbert Seneši. 2014. Zmeny v odpisových skupinách a v metódach odpisovania od roku 2015. [online]. Bratislava: 2014. [cit. 2015-03-31]. Dostupné na internete: <<http://www.podnikajte.sk/dane-a-uctovnictvo/c/1733/category/odpisy/article/odpisy-skupiny-metody-2015.xhtml>>.

Obmedzenie zrýchlenej metódy odpisovania

Novela zákona o dani z príjmov umožňuje aplikovať zrýchlené odpisovanie len pre odpisové skupiny dva a tri. Náš podnik má v majetku od januára 2013 zaradený služobný automobil vo vstupnej cene 40 000 €, ktorý ešte nestihol úplne odpísať. Nakoľko do januára 2015 mohol podnik uplatňovať zrýchlenú metódu odpisovania, tak v roku 2013 odpísal podľa koeficienta pre zrýchlené odpisovanie 10 000 €. Nasledujúci rok bola výška ročného odpisu automobilu vypočítaná ako podiel dvojnásobku zostatkovej ceny a rozdielu medzi priradeným zrýchleným koeficientom platným v ďalších rokoch a počtom rokov odpisovania. V roku 2014 z obstarávacej sumy auta podnik odpísal 15 000 €. Od januára 2015 má podnik povinnosť odpisovať rovnomerne, nakoľko automobil patrí do prvej odpisovej skupiny. Ročný rovnomerný odpis bude vo výške 10 000 €. V nasledujúcej tabuľke uvádzame odpisový plán automobilu spolu s metodikou výpočtu.

Tabuľka č.10: Odpisový plán služobného automobilu

Rok	Ročný odpis	Metodika výpočtu	Zostatková cena
2013	10 000 €	40 000 / 4	30 000 €
2014	15 000 €	(2x30 000) / (5-1)	15 000 €
2015	10 000 €	40 000 / 4	5 000 €
2016	5 000 €	5 000 < 10 000	0 €

Zdroj: vlastné spracovanie podľa novely zákona o dani z príjmov

V poslednom roku je odpísaná celá zostatková hodnota automobilu z dôvodu, že výška ročného odpisu pre rok 2016 je nižšia ako jeho zostatková hodnota.

Koniec lízingovej odpisovej metódy

Pri obstaraní predmetu potrebného k podnikateľskej činnosti formou lízingu platí pravidlo, že doba finančného lízingu trvá minimálne 60% z dĺžky odpisovania majetku. Lízingová metóda odpisovania hovorí o tom, že majetok s výnimkou pozemkov obstaraný formou finančného prenájmu sa môže odpisovať do výšky 100% zaplatenej istiny počas celej doby financovania tohto majetku. To znamená, že doba financovania je totožná s dobou odpisovania majetku.

Takýmto spôsobom si podnik DAMO s.r.o. obstaral v januári 2014 CNC obrábacie centrum v hodnote 44 000 €. Nakoľko tento stroj patrí do druhej odpisovej skupiny, podnik uzatvoril lízingovú zmluvu na 44 mesiacov, čo je minimálna doba financovania pre obrábacie centrum, ktorého doba odpisovania je 72 mesiacov. V roku 2014 si podnik uplatnil lízingovú metódu odpisovania. Pri uplatnení ročného odpisu bral do úvahy dobu odpisovania rovnú dobe splácania lízingovej zmluvy. Od januára 2015 má podnik povinnosť uplatňovať na majetok obstaraný prostredníctvom finančného prenájmu zákonom stanovenú rovnomernú alebo zrýchlenú metódu odpisovania. Odpisový plán CNC stroja spolu s aplikovanou metodikou výpočtu je znázornený v tabuľke č. 3.

Tabuľka č. 11: Odpisový plán CNC stroja

Rok	Ročný odpis	Metodika výpočtu	Zostatková cena
2014	12 000 €	$(44\,000 / 44) \times 12$	32 000 €
2015	7 333,33 €	$(44\,000 / 72) \times 12$	24 666,67 €
2016	7 333,33 €	$(44\,000 / 72) \times 12$	17 333,34 €
2017	7 333,33 €	$(44\,000 / 72) \times 12$	10 000,01 €
2018	7 333,33 €	$(44\,000 / 72) \times 12$	2 666,68 €
2019	2 666,68 €	$2\,666,68 < 7\,333,33$	0 €

Zdroj: vlastné spracovanie

Okrem vymenovaných legislatívnych zmien existuje ešte mnoho ďalších, tie sa však netýkajú hospodárenia nami analyzovaného podniku. Z tohto titulu im nebudeme ďalej venovať pozornosť.

4.4. Obstaranie stroja a jeho efektívny zdroj financovania

Po vykonaní finančnej analýzy DHM sme zistili, že podnik minulý rok vyradil pár strojov, ale s investíciou do nových zariadení počkal do nasledujúceho roka. Tento rok má tendenciu obstarat' brúsiaci stroj BUC840, ktorého obstarávacía cena je 181 919 € bez DPH. K tomuto stroju potrebuje zakúpiť aj kotúče, ktorých predajná cena je 60 000 € bez DPH. Spoločníci síce majú k dispozícii vyprodukovaný čistý zisk za bežné obdobie vo výške 126 236 €, no vzhľadom na vysokú cenu obstarávaného stroja môžu zo zisku investovať len do kúpy brúsiacich kotúčov. Na financovanie svojich potrieb má podnik k dispozícii taktiež odpisy, ktoré za rok 2014 predstavujú 593 634 €, tie však potrebuje manažment ponechať na splácanie všetkých úverových a iných záväzkov voči externým subjektom. Predstavme si, že sme v úlohe manažéra a rozhodujeme o tom, ktorá z foriem cudzích zdrojov krytia obstarávaného stroja bude najefektívnejšia. Rozhodujeme sa medzi lízingom, dlhodobým účelovým úverom a kontokorentným úverom, nakoľko sú to najčastejšie využívané cudzie zdroje financovania v podniku DAMO s.r.o.

Z dôvodu porovnateľnosti týchto troch foriem financovania sme zadali spracovateľom jednotlivých ponúk rovnaké vstupné parametre. Ponuku sme chceli zostaviť na obdobie 48 mesiacov. Keďže všetky finančné inštitúcie požadujú určité percento vlastných zdrojov na financovanie projektu, rozhodli sme sa vložiť 10% akontáciu zo sumy dosiahnutého čistého zisku. Suma do financovania sa tak po zaokrúhlení znížila na 163 700 €.

LÍZING

Lízingová spoločnosť nám vystavila ponuku s mesačnou splátkou 3 638,13 € bez DPH. Po prepočítaní splátok na celkovú dobu financovania vieme povedať, že za 48 mesiacov by sme v splátkach na úrokoch preplatili po zaokrúhlení 10 930,24 €. Nakoľko je podnik klientom lízingovej spoločnosti od roku 1999 a má výbornú platobnú disciplínu bez omeškania na všetkých uzatvorených lízingových zmluvách, je lízingová spoločnosť ochotná poskytnúť podniku finančné zdroje na krytie brúsiaceho stroja bez akéhokoľvek zabezpečenia, aj keď ide o vysokú obstarávaciu cenu stroja. Nakoľko je lízingová spoločnosť počas doby financovania vlastníkom stroja a ide o nový predmet, vyžaduje poistenie stroja. Ak sa podnik rozhodne poistiť si stroj individuálne, je jeho povinnosťou doložiť potvrdenie o zriadení vinkulácie.

Napriek tomu, že podnik chce poistiť brúsiaci stroj individuálne, spracovateľ lízingovej ponuky zahrnul do ponuky aj poistenie. Poistné by v prípade záujmu vychádzalo 72,77 € mesačne. Za celú dobu splácania by sme za poistenie stroja podnik doplatil ďalších 3 492,96 €. Táto suma je o zhruba o 500 € vyššia ako ponúkané individuálne poistenie v spoločnosti Allianz a.s., kde má podnik uzatvorené flotilové poistenie a z toho titulu aj výhodnejšie poistné sadzby. Z hľadiska poistného plnenia je však oveľa výhodnejšie uzatvoriť poistenie cez lízingového makléra, pretože lízingová spoločnosť má s poisťovňami uzatvorené zmluvy o spolupráci a v prípade akejkoľvek poistnej udalosti vie maklér rýchlejšie vybaviť plnenie a postará sa o byrokráciu súvisiacu s poistením. Dôležitou výhodou je fakt, že lízingová spoločnosť neúčtuje klientom žiadne spracovateľské poplatky pri uzatváraní zmluvy. V ponuke je zahrnutý len symbolický poplatok vo výške 50 € bez DPH za prevod vlastníctva na konci splácania zmluvy. Ak by sme chceli vyhodnotiť variant financovania prostredníctvom finančného prenájmu bez využitia dodatočnej služby poistenia stroja, za 48 mesiacov by sme na úrokoch a odpredajnom poplatku preplatili 10 980,24 €. V prípade, že by chcel podnik predčasne ukončiť a vyplatiť lízing, účtuje si lízingová spoločnosť poplatok za predčasné ukončenie lízingu vo výške 2% z nesplatenej istiny. Do 31.12.2014 sme si ako lízingový klient mohli uplatňovať lízingovú metódu odpisovania, no už spomínané legislatívne zmeny od januára 2015 to definitívne znemožňujú.

DLHODOBÝ ÚČELOVÝ ÚVER

Z ponúkaných produktov banky je na kúpu stroja najvhodnejší klasický dlhodobý účelový úver. Treba podotknúť, že v ČSOB banke má síce podnik založený bežný účet, no nevyužíva ho. Má tu len dva účelové úvery, ktoré má už takmer splatené. Obchodný spracovateľ v banke nám vystavil ponuku s lineárnym typom splácania, kedy podnik začne splácať úver až po ukončení obdobia čerpania, čo je zhruba 5. – 25. deň. Kvôli vysokej obstarávacej cene stoja požaduje banka zabezpečenie úveru formou blankozmenky s avalom. Podľa splátkového plánu priloženého v prílohách mojej práce vieme vypočítať, že za celé obdobie podnik na istine a úrokoch zaplatí 190 773,20 €. To znamená, že na splácaní úrokov z istiny preplatí 27 073,20 €. Okrem úrokov za požičanie kapitálu si banka účtuje ešte aj poplatky za poskytnutie úveru vo výške 1% z požadovanej sumy úveru, t.j. 1 637 €. Netreba zabudnúť na poplatok za vedenie účtu, ktorý predstavuje 6,65 € za mesiac, t.j. 319,2 € za 48 mesiacov.

Okrem týchto poplatkov banka požaduje aj poplatok za predčasné ukončenie zmluvy, ktoré predstavuje 4% z nesplatenej istiny, minimálne vo výške 165 €. Predčasné splatenie úveru však podnik zatiaľ nemá v pláne.

Po spočítaní všetkých poplatkov okrem poplatku za predčasné ukončenie úverovej zmluvy konštatujeme, že celkové preplatenie pri dlhodobom účelovom úvere je 29 029,4 €, čo je o 18 049,16 € vyššie preplatenie ako pri lízingu. Je to dôsledok vysokej obchodnej marže, ktorú zadal spracovateľ do kalkulácie. Keďže vstupná cena dlhu je príliš vysoká, aj menšie rozdiely v úroku vytvoria výrazné rozdiely v celkovom preplatení úveru.

KONTOKORENTNÝ ÚVER

Menej vhodným, ale klientmi často využívaným zdrojom krytia DHM je kontokorentný úver na bežnom účte klienta. Patrí síce medzi krátkodobé úverové zdroje, no je často využívaný väčšími spoločnosťami so stabilnou finančnou situáciou. Takéto podniky majú istotu, že v prípade potreby im banka kontokorentný úver každý rok obnoví. Tým sa zachová zlaté pravidlo financovania, ktoré predpokladá krytie dlhodobého majetku dlhodobou disponibilným kapitálom. Banka podniku vystavila ponuku na dobu neurčitú s trojmesačnou výpovednou lehotou pri aplikovaní jednomesačného úrokového obdobia. Úrok by sme mali splácať posledný deň príslušného úrokového obdobia. Keďže pri kontokorentnom úvere banka nevystavuje splátkový kalendár, nakoľko každé inkaso na bežnom účte klienta znižuje hodnotu úveru, je pomerne náročné stanoviť hodnotu navýšenia úveru o úroky. Úroková sadzba je zložená z marže a z referenčnej sadzby 1M EURIBOR. Aj keď máme v ponuke všetky potrebné parametre, je prakticky nemožné vypočítať presné preplatenie kontokorentného úveru. Dôvodom je nielen fakt, že podnik môže úver kedykoľvek splatiť a nemusí ho obnovovať, ale aj neustále kolísanie premenlivej sadzby 1M EURIBOR. Túto sadzbu vyhlasuje NBS, no vždy sa počíta so sadzbou pred dvoch dní. Aktuálna sadzba k určitému dátumu totiž nikdy nebýva zverejnená. Nakoľko sa 1M EURIBOR v sledovanom období mení, nie je možné presne predpovedať, aký bude úrok po celú dobu splácania úveru. Na výpočet preplatenia sme teda použili modelovú situáciu, kedy sme predpokladali stálosť referenčnej sadzby EURIBOR na rovnakej úrovni ako v deň vystavenia ponuky, t.j. 0,001%. Okrem abstrahovania od zmien v referenčnej sadzbe sme vylučovali fakt, že podnik môže v budúcnosti splatiť úver skôr ako po 48 mesiacoch. Modelovú situáciu sme zostavili, aby sme vedeli pomocou vyčíslenia preplatenia porovnať jednotlivé ponuky cudzieho kapitálu.

Úroková sadzba poskytnutá bankou pri abstrahovaní od zmien 1M EURIBOR po jeho spočítaní s maržou banky je vo výške 1,901 %. Pri podpise úverovej zmluvy si banka nárokuje na jednorazový poplatok za poskytnutie úveru vo výške 983 €. Za vedenie účtu by podnik zaplatil 4,50 € mesačne, čo znamená 216 € za celú dobu čerpania úveru. Okrem toho banka kontokorentný úver každý rok obnovuje. Za túto službu si účtuje 0,4% z úverového limitu raz ročne. Ak berieme do úvahy modelovú situáciu kedy by podnik splácal kontokorent až 48 mesiacov bez predčasného splatenia s pravidelným inkasom rovným splátke úveru, bolo by potrebné bankou obnoviť úver až tri krát (vždy na konci roka), čo by znamenalo poplatok za obnovenie úveru vo výške 1 964,4 €. Na úrokoch pri abstrahovaní od zmeny referenčnej sadzby by podnik zaplatil banke za 4 roky 7 853,09 €. Medzi poplatky uvedené v ponuke patrí aj záväzková provízia vo výške 0,50% z nečerpanej časti úverového limitu, tú však neberieme do úvahy, keďže na stroj podniku dodávateľ už žiadnu zľavu neposkytne. V prípade nedodržania trojmesačnej výpovednej lehoty pri predčasnom splatení by bol podnik penalizovaný 3% z úverového limitu. Tento poplatok sme pri počítaní preplatenia taktiež nebrali do úvahy. ČSOB banka žiada od klienta zabezpečenie formou blankozmenky s avalom a založenia pohľadávok z obchodného styku alebo nehnuteľnosti. Po zvážení všetkých poplatkov súvisiacich s úverom sme vyrátali celkové preplatenie kontokorentného úveru vo výške 11 016,49 €.

Odporúčanie pre podnik

Zhrnutie všetkých poplatkov a limitov súvisiacich s rozhodovaním o najefektívnejšom zdroji financovania pre podnik je uvedený v tabuľke č. 12.

Tabuľka č. 12: Prehľad poplatkov ponúkané formy cudzích zdrojov

Parametre	Lízing	Dlhodobý úver	Kontokorentný úver
Dĺžka splácania	48 mesiacov	48 mesiacov	48 mesiacov
Preplatenie úveru	10 980,24 €.	29 029,40 €	11 016,49 €
Poplatok za skoré ukončenie	2% z nesplatenej istiny	4% z nesplatenej istiny	Bez poplatku
Zabezpečenie úveru	Bez zabezpečenia	Blankozmenka s avalom	Blankozmenka s avalom Založenie pohľadávok alebo nehnuteľnosti

Zdroj: vlastné spracovanie podľa ponúk financovania

Na základe analýzy jednotlivých ponúk financovania vieme skonštatovať, že z hľadiska ceny by bolo pre podnik najvýhodnejšie obstarat' stroj prostredníctvom lízingu. Ak by sme však obišli našu modelovú situáciu a počítali s tým, že podnik môže splatiť úver aj skôr ako po 4 rokoch, určite by sme si zvolili ako najvhodnejší produkt finančných služieb kontokorentný úver, nakoľko cenový rozdiel v preplatení medzi ním a lízingom je takmer zanedbateľný. Okrem toho pri predčasnom splatení povedzme o rok skôr by sme pri lízingu zaplatili penále vo výške 2% z nesplatenej istiny lízingu. Pri kontokorentnom úvere by sme naopak ešte ušetrili prostriedky vynaložené na obnovu úveru, vedenie účtu a úroky za celý jeden rok. Lízingová ponuka síce je zostavená na základe fixnej úrokovej sadzby platnej počas celej doby splácania zmluvy, no pri kontokorentnom úvere nepredpokladáme, že svojou výškou zanedbateľná pohyblivá zložka úrokovej sadzby EURIBOR bude v nasledujúcom období výrazne rásť.

Zlaté bilančné pravidlo však hovorí o krytí dlhodobého majetku zdrojmi, ktoré sú v podniku trvalo k dispozícii. Kontokorentný úver pri jeho obnovení síce splňa charakter dlhodobého úveru, no podnik si nemôže byť istý, či mu ho banka po roku naozaj obnoví. Okrem toho banka za kontokorentný úver požaduje zabezpečenie pohľadávok z obchodného styku alebo nehnuteľnosť. Z pohľadu podniku je kontokorentný úver príliš rizikový.

Podľa spracovanej finančnej analýzy vidíme, že podnik síce dosahuje stabilnú likviditu, no jej hodnota je len o niečo vyššia od minimálnej hranice likvidity, nenachádza sa v intervale odporúčaných hodnôt. Neodporúčame podniku vstúpiť do rizika financovania prostredníctvom kontokorentného úveru. Podniku by sme odporučili financovať stroj prostredníctvom lízingu, nakoľko preplatenie nie je vysoké a lízingová spoločnosť nežiada zabezpečenie. V rámci zníženia rizika by sme klientovi odporučili aj poistenie cez lízingového makléra, nakoľko lízingová spoločnosť celoročne spolupracuje s poisťovňami a vie podniku v prípade akejkoľvek kolízie stroja vybaviť lepšie poistné plnenie.

Záver

K záveru práce môžeme zhodnotiť, že hlavný cieľ stanovený v druhej kapitole bol naplnený. V teoretickej časti práce sme analyzovali problematiku významu malých a stredných podnikov, ich možných zdrojov financovania na území Slovenskej republiky a charakterizovali podporné programy v rámci Európskej Únie. Pre lepšie pochopenie problematiky sú možnosti zdrojov financovania rozpracované nielen teoreticky, ale aj v praktickej rovine.

Teoretická časť práce rozpracováva významnosť pôsobenia MSP. Naplnil sa aj čiastkový cieľ vymedziť úlohy a ciele MSP. Najrozsiahlejšou problematikou teoretickej časti je predstavenie a charakteristika vlastných a cudzích zdrojov financovania MSP, ktorého neoddeliteľnou súčasťou je predstavenie podporného programu zo strany Európskej únie pre rok 2014 až 2020, v ktorom sa vyčlenilo niekoľko miliárd eur na podporu rozvoja MSP. S tým súvisí aj charakteristika podporných programov zo strany SBA, ktorá podporuje malé a stredné podnikanie na našom území. Všetky čiastkové ciele viedli k naplneniu hlavného cieľa práce, ktorým bolo rozobratie významu malých a stredných podnikov na Slovensku i v rámci Európskej Únie, ich disponibilných zdrojov financovania na území Slovenskej republiky a predstavenie nového podporného programu Európskej Únie. K tomu patrilo aj objasnenie, ktorý zo zdrojov z hľadiska vlastníctva je pre podnik výhodnejší a ako by mala vyzeráť ich optimálna kombinácia.

V praktickej rovine sme vychádzali z charakteristiky vybraného podniku DAMO s.r.o. a prostredníctvom aplikovanej finančnej analýzy tohto podniku sme podrobnejšie analyzovali finančnú situáciu a hospodárenie podniku. Cieľom praktickej časti bolo charakterizovať štruktúru zdrojov financovania podniku a analyzovať, ako sa nové legislatívne zmeny platné od januára tohto roku premietnu do zdrojov financovania a ako ovplyvnia budúce hospodárenie podniku. Podnik v tomto roku plánuje obstaráť obrábací stroj, čo sme využili na zobrazenie modelovej situácie, kedy podnik žiadal rôzne ponuky financovania pre tri ním najpoužívannejšie formy financovania. Zo vstupných údajov jednotlivých ponúk získaných emailovou komunikáciou a po osobnej návšteve lízingovej spoločnosti sme rozhodovali, ktorá z foriem financovania je pre podnik najefektívnejšia z hľadiska ceny i použiteľnosti a dostupnosti zdrojov pri abstrahovaní od meniacich sa podmienok trhu.

Zoznam použitej literatúry

Knižné zdroje:

1. FETISOVOVÁ, E. – VLACHYNSKÝ, K. – SIROTKA, V. 2004. *Financie malých a stredných podnikov*. 1. vyd. Bratislava: Iura Edition, 2004. 260 s. ISBN 80-89047-87-4.
2. FETISOVOVÁ, E. a kol. 2010. *Podnikové financie – praktické aplikácie a zbierka príkladov*. 2. vyd. Bratislava: Iura Edition, 2010. 177 s. ISBN 978-80-8078-367-9.
3. HRVOĽOVÁ, B. – NINČÁKOVÁ, L. – VAVROVÁ, K. 2006. *Analýza finančných trhov*. Bratislava: Sprint, 2006. 561 s. ISBN 80-89085-59-8.
4. LÉNÁRTOVÁ, G. 2015. *Daňové systémy*. Bratislava: EKONÓM, 2015. 299 s. ISBN 978-80-225-4029-2.
5. RYBÁROVÁ, D. – GRYSÁKOVÁ, N. *Podnikateľské riziko*. 1. vyd. Bratislava: Iura Edition, 2010. 179 s. ISBN 978-80-8078-377-8.
6. SOBEKOVÁ MAJKOVÁ, M. 2011. *Ako financovať malé a stredné podniky*. Bratislava: Iura Edition, 2011. 228 s. ISBN 978-80-8078-413-3.
7. STANLEY, R. – BARČÁKOVÁ, M. 2013. *Lízing v praxi*. Bratislava: Iura Edition, 2013. 131 s. ISBN 978-80-8078-666-3.
8. ŠÍBL, D. 1996. *Veľká ekonomická encyklopédia*. 1. vyd. Bratislava: SPRINT, 1996. 624 s. ISBN 80-88848-02-4.
9. ZALAI, K. a kol. 2007. *Finančno-ekonomická analýza podniku*. 5. vyd. Bratislava: Sprint, 2007. 355 s. ISBN 978-80-8908-574-1.
10. ŠÚBERTOVÁ, E. a kol. 2014. *Podnikanie v malých a stredných podnikoch*. Bratislava: KARTPRINT, 2014. 135 s. ISBN 978-80-89553-21-1.

Internetové zdroje:

11. Európska komisia. 2014. Prehľad základných skutočností o SBA Slovensko. [online]. Bratislava: 2014. [cit. 2015-03-01]. Dostupné na internete: <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/countries-sheets/2014/slovakia_sk.pdf>.
12. Slovak Business Agency. 2014. O nás. [online]. Bratislava: 2014. [cit. 2015-02-28]. Dostupné na internete: <<http://www.sbagency.sk/o-nas>>.
13. Bratislavský samosprávny kraj, Odbor stratégie, územného rozvoja a stratégie projektov. 2014. Prehľad možností čerpania finančných prostriedkov pre malých a stredných podnikateľov. [online]. Bratislava: 2014. [cit. 2015-03-31]. Dostupné na internete: <[Prehľad_moznosti_cerpania_financnych_prostriedkov_pre_male_a_stredne_podniky_2014-2020%20\(3\).pdf](#)>.
14. PODNIKAJTE SK, Norbert Seneši. 2014. Zmeny v odpisových skupinách a v metódach odpisovania od roku 2015. [online]. Bratislava: 2014. [cit. 2015-03-31]. Dostupné na internete: <<http://www.podnikajte.sk/dane-a-uctovnictvo/c/1733/category/odpisy/article/odpisy-skupiny-metody-2015.xhtml>>