

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
OBCHODNÁ FAKULTA

Evidenčné číslo: 102003/I/2023/36122163609173764

VÝZNAM MALÝCH A STREDNÝCH PODNIKOV
V ZAHRANIČNOM OBCHODE SLOVENSKA A PODPORA
ICH EXPORTU

Diplomová práca

2023

Bc. Kristína Kopányiová

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
OBCHODNÁ FAKULTA

**VÝZNAM MALÝCH A STREDNÝCH PODNIKOV
V ZAHRANIČNOM OBCHODE SLOVENSKA A PODPORA
ICH EXPORTU**

Diplomová práca

Študijný program: manažment medzinárodného obchodu
Študijný odbor: ekonómia a manažment
Školiace pracovisko: katedra medzinárodného obchodu
Vedúci záverečnej práce: doc. Mgr. Elena Kašťáková, PhD.

Bratislava 2023

Bc. Kristína Kopányiová

Čestné vyhlásenie

Čestne vyhlasujem, že som záverečnú prácu vypracovala samostatne s použitím uvedenej literatúry.

V Bratislave, dňa

.....

Bc. Kristína Kopányiová

Pod'akovanie

Moje pod'akovanie patrí pani docentke Kaš'ákovej za ochotu, trpezlivosť, odborné rady a usmernenie pri písaní tejto diplomovej práce. Ďakujem aj mojej rodine za podporu a povzbudenie počas celého štúdia.

ABSTRAKT

KOPÁNYIOVÁ, Kristína: *Význam malých a stredných podnikov v zahraničnom obchode Slovenska a podpora ich exportu*. – Ekonomická univerzita v Bratislave. Obchodná fakulta; Katedra medzinárodného obchodu. – Vedúca záverečnej práce: doc. Mgr. Elena Kašťáková, PhD. Bratislava: OF EU, 2023, 68 strán.

Hlavným cieľom diplomovej práce je zhodnotiť pozíciu MSP v zahraničnom obchode Slovenska a stanoviť možnosti podpory a internacionalizácie MSP. Pridanou hodnotou práce je návrh potenciálneho exportného teritória pre slovenské MSP. Práca je rozdelená do 4 kapitol a obsahuje 12 tabuliek, 7 grafov a 2 obrázky. V prvej kapitole si definujeme malé a stredné podniky a zhodnotíme ich význam v hospodárstve Slovenska. V druhej kapitole si predstavíme cieľ našej práce a stanovenú hypotézu. Tretia kapitola je venovaná metodike práce a metódam skúmania, ktoré sme využili pri písaní tejto práce. V štvrtej kapitole sa zameriame na analýzu podnikateľského prostredia na Slovensku, predstavíme si inštitúcie, ktoré podporujú slovenské MSP a zhodnotíme postavenie MSP v zahraničnom obchode Slovenska. Taktiež analyzujeme internacionalizáciu slovenských MSP a v závere práce zostavíme SWOT analýzu a navrhujeme ďalšie odporúčania pre podporu a internacionalizáciu MSP na Slovensku.

Kľúčové slová:

malé a stredné podniky, MSP, Slovensko, zahraničný obchod, podnikateľské prostredie, podpora, internacionalizácia, Čína

ABSTRACT

KOPÁNYIOVÁ, Kristína: *The Importance of Small and Medium-sized Enterprises in Slovakia's Foreign Trade and Support for Their Exports*. University of Economics in Bratislava. Faculty of Commerce; Department of International Trade – Supervisor of diploma thesis: doc. Mgr. Elena Kašťáková, PhD. Bratislava: OF EU, 2023, 68 pages.

The main objective of the thesis is to evaluate the position of SMEs in the foreign trade of Slovakia and to determine the possibilities of support and internationalization of SMEs. The added value of the thesis is the proposal of a potential export territory for Slovak SMEs. The thesis is divided into 4 chapters and contains 12 tables, 7 graphs and 2 figures. In the first chapter we define SMEs and evaluate their importance in the Slovak economy. In the second chapter we will present the objective of our work and the hypothesis. The third chapter is devoted to the methodology of the work and the research methods we used in writing this thesis. In the fourth chapter we will focus on the analysis of the business environment in Slovakia, we will introduce the institutions that support Slovak SMEs and we will evaluate the position of SMEs in the foreign trade of Slovakia. We also analyse the internationalisation of Slovak SMEs and in the conclusion of the thesis we compile a SWOT analysis and propose further recommendations for the support and internationalisation of SMEs in Slovakia.

Keywords:

small and medium-sized enterprises, SMEs, Slovakia, foreign trade, business environment, support, internationalization, China

Obsah

Úvod	8
1 Súčasný stav riešenej problematiky doma a v zahraničí	9
1.1 Definovanie malých a stredných podnikov.....	9
1.2 Význam MSP a funkcie MSP	10
1.3 Význam MSP v hospodárstve Slovenskej republiky	13
1.4 Charakteristika a hodnotenie podnikateľského prostredia	16
2 Cieľ práce	22
3 Metodika práce a metódy skúmania	23
3.1 Metodika výpočtu rastu konkurencieschopnosti.....	23
3.2 Metóda výpočtu obchodnej komplementarity.....	24
4 Výsledky práce a diskusia	26
4.1 Analýza podnikateľského prostredia Slovenska na základe vybraných indexov	26
4.2 Inštitucionálna podpora MSP na Slovensku a rozvojové programy a iniciatívy EÚ..	31
4.2.1 Orgány štátnej správy	31
4.2.2 Agentúry a bankové inštitúcie	35
4.2.3 Iné inštitúcie	39
4.2.4 Programy a iniciatívy Európskej únie.....	40
4.3 Postavenie MSP v zahraničnom obchode Slovenska.....	41
4.3.1 Kvantifikácia zahraničného obchodu SR na základe indexu rastu konkurencieschopnosti	46
4.4 Internacionalizácia MSP na Slovensku.....	48
4.4.1 Návrh potenciálneho teritória pre internacionalizáciu MSP na Slovensku	49
4.4.2 SWOT analýza internacionalizácie MSP na Slovensku.....	54
4.5 Stanovenie odporúčaní v oblasti možností podpory a internacionalizácie MSP na Slovensku	56
Záver	59
Zoznam použitej literatúry	61

Úvod

Malé a stredné podniky (ďalej „MSP“) sú dnes považované za akýsi motor hospodárskeho rastu a podpory rozvoja národných ekonomík. Tvoria väčšinu podnikov pôsobiacich vo svete. Veľké podniky sa vo väčšine prípadov zameriavajú na zdokonaľovanie svojich starých výrobkov a snažia sa zvyšovať objemy výroby. Na druhej strane, MSP sú viac flexibilné, prinášajú do hospodárstva nové technologické procesy a inovácie. Sú schopnejšie prispôbovať sa rýchlo meniacim sa požiadavkám trhu, trendom v dopyte, či moderným procesom. Týmto prispievajú k diverzifikácii hospodárstva a produkujú určitú pridanú hodnotu.

Na Slovensku máme niekoľko inštitúcií, ktoré podporujú MSP. Podpora môže byť vo forme poradenstva, finančných dotácií, školení či spolupráce s výskumnými inštitúciami. Aj napriek tejto podpore zo strany štátu, či Európskej únie, sa veľmi málo slovenských MSP podieľa na internacionalizácii. Internacionalizácia MSP môže podnikom priniesť podiel na nových trhoch, pomôcť zvyšovať zisk, či konkurencieschopnosť. Táto zvýšená produktivita MSP môže veľmi pozitívne ovplyvniť domácu ekonomiku.

Na bližšie preskúmanie vyššie spomenutých skutočností sme si za cieľ tejto práce zvolili zhodnotiť pozíciu MSP v zahraničnom obchode Slovenska a predstaviť možnosti podpory a internacionalizácie MSP. V tejto práci si predstavíme dôležitosť MSP v ekonomike Slovenska. Zameriame sa hlavne na zahraničný obchod a na významnosť MSP pri exporte či importe tovaru na Slovensko. Bližšie si predstavíme inštitucionálnu podporu MSP a v neposlednom rade sa zameriame na internacionalizáciu MSP. Ako sme spomenuli vyššie, internacionalizácia MSP vie významne ovplyvniť samotný podnik, ale aj domácu ekonomiku. Preto sme sa rozhodli zhodnotiť internacionalizáciu MSP na Slovensku pomocou SWOT analýzy a taktiež navrhnúť ďalšie odporúčania, ktoré by podporili export tovaru MSP na zahraničné trhy.

1 Súčasný stav riešenej problematiky doma a v zahraničí

V súčasnej dobe vo všetkých krajinách sveta zohrávajú MSP veľmi dôležitú úlohu. Ich dynamika, čiastočne súvisiaca s neustálym technologickým pokrokom a ekonomickými zmenami, významne prispieva k vytváraniu nových pracovných miest a hospodárskemu a technickému oživeniu určitých regiónov. MSP prinášajú inovatívne nápady, revitalizujú ekonomiku krajín a robia ju adaptabilnou a flexibilnou.

Vzhľadom na zintenzívnenie konkurencie na globálnom trhu a zrýchlenie technologického rozvoja sa vlády krajín snažia podporovať konkurencieschopnosť MSP. Tá totižto spolu s konkurencieschopnosťou veľkých podnikov prispieva k celkovej národnej konkurencieschopnosti.

Podľa Európskej komisie MSP predstavujú 99 % podnikov v EÚ a približne tri štvrtiny pracovných miest v EÚ. Európska únia podporuje podnikanie, podnecuje zakladanie nových spoločností a pomáha malým podnikom rásť, pričom sa obzvlášť usiluje o to, aby inovatívne európske firmy mali ľahší prístup k financiám.

1.1 Definovanie malých a stredných podnikov

Pre pochopenie významu MSP v hospodárstve SR si tieto podniky musíme najskôr legislatívne vymedziť a definovať.

Na základe počtu zamestnancov, resp. veľkosti podniku, sa podniky v rámci legislatívy EÚ delia do nasledovných kategórií. (tabuľka 1)

Tabuľka 1 Členenie malých a stredných podnikov v EÚ

Počet zamestnancov	Charakteristika
0 - 9	mikro podnik
10 - 49	malý podnik
50 - 249	stredný podnik
250 a viac	veľký podnik

Zdroj: vlastné spracovanie podľa Strážovskej H., Strážovskej L. a Pavlíka A. (2007)

Definovať MSP v EÚ môžeme podľa nasledovnej tabuľky 2.

Tabuľka 2 **Malé a stredné podniky v EÚ**

	Mikro podniky	Malé podniky	Stredne veľké podniky
počet zamestnancov	1 – 9	10 – 49	50 – 249
ročný obrat a/alebo	< 2 mil. EUR	2 – 10 mil. EUR	10 – 50 mil. EUR
bilancia	< 2 mil. EUR	2 – 10 mil. EUR	10 – 43 mil. EUR

Zdroj: vlastné spracovanie podľa Strážovskej H., Strážovskej E. a Pavlíka A. (2007)

Ako môžeme vidieť v tabuľke 2, podľa Európskej komisie (2003) MSP tvoria podniky, ktoré zamestnávajú menej ako 250 osôb a ktorých ročný obrat nepresahuje 50 miliónov EUR a /alebo celková ročná bilancia nepresahuje 43 miliónov EUR.

V rámci kategórie MSP je malý podnik definovaný ako podnik, ktorý zamestnáva menej ako 50 osôb a ktorého ročný obrat a/alebo celková ročná bilancia nepresahuje 10 miliónov EUR. Mikropodnik je definovaný ako podnik, ktorý zamestnáva menej ako 10 osôb a ktorého ročný obrat a/alebo celková ročná bilancia nepresahuje 2 milióny EUR.

Podľa OECD (2005) sú MSP nesubjektívne, nezávislé firmy, ktoré zamestnávajú menej ako určitý počet zamestnancov. Tento počet sa v jednotlivých krajinách líši. Najčastejšia horná hranica označujúca MSP je 250 zamestnancov, ako je to v Európskej únii. Niektoré krajiny si však stanovili túto hranicu na 200 zamestnancov, zatiaľ čo v Spojených štátoch sa za MSP považujú firmy s menej ako 500 zamestnancami.

1.2 Význam MSP a funkcie MSP

Podľa Strážovskej a kol. (2007) sa podpora MSP za posledných 30 rokov stala jednou z najvýznamnejších súčastí hospodárskej stratégie ekonomicky vyspelých krajín. Vysoký podiel MSP zamedzuje vytváraniu monopolov, diverzifikuje hospodárstvo a udržiava konkurenciu. MSP sú považované za najpružnejšie a najprogresívnejšie formy podnikania.

Strážovská a kol. (2007) uvádza niekoľko významných dôvodov, prečo sú MSP v hospodárstve potrebné a čím si zaručujú úspešnosť na trhu. V prvom rade, MSP zvyšujú

zamestnanosť, na trhu vytvárajú nové pracovné príležitosti. Tým, že poskytujú početné možnosti na zamestnanie, sú schopné zamestnať aj osoby so zníženou pracovnou schopnosťou, čím riešia sociálne problémy v krajine.

MSP sú považované za inovátorov. Vytvárajú predpoklady pre efektívne využívanie znalostí, schopností, vzdelania svojich zamestnancov. V MSP môže mať jednotlivec inovatívne nápady, ktoré sú podporené a následne efektívne využité v procese. Vo veľkých podnikoch jednoducho nie sú kapacity na rozvíjanie nápadov jednotlivca.

MSP majú bezprostredný styk s dodávateľmi, zákazníkmi, partnermi. Vďaka tomu sú schopné uspokojiť aj špeciálne potreby zákazníkov. Komunikácia medzi vedením a zamestnancami je taktiež bezprostredná, priama. Tým vedia MSP neustále zdokonaľovať riadenie a organizáciu podniku.

Keďže MSP pre svoju činnosť nepotrebujú význačne vysoké investície, sú schopné reagovať na pružnosť a volatilitu trhu. MSP sú schopné flexibilne modifikovať výrobok, stratégiu produkcie, či predaja. Taktiež vedia takmer okamžite reagovať na zmeny v dopyte. MSP pracujú nezávisle. Ich štruktúra riadenia je jednoduchá, nepoužívajú byrokratické postupy. Majitelia majú voľnosť, ale zodpovednosť a iniciatíva je v ich vlastných rukách.

MSP plnia v hospodárstve rôzne funkcie. Strážovská a kol. (2007) člení funkcie MSP hierarchicky a z národohospodárskeho hľadiska.

Hierarchické členenie funkcií MSP (Strážovská a kol., 2007):

- **Výrobná funkcia** – výrobné a transformačné procesy, pri ktorých sa pretvárajú výrobné vstupy na výrobky alebo služby s konkrétnymi úžitkovými vlastnosťami (patrí sem aj výskumno-vývojová funkcia, investičná funkcia, funkcia údržby a opráv, funkcia prípravy výroby a pod.);
- **Obchodná funkcia** – základom tejto funkcie je efektívna obchodná činnosť v podobe nákupu a efektívna realizácia v podobe predaja (patrí sem aj funkcia nákupu, predaja, reklamy, servisu a pod.);
- **Ekonomická funkcia** – výsledkom tejto funkcie je tovar s cenou, ktorú uznáva trh (patrí sem aj funkcia financovania, účtovná, mzdová funkcia a pod.);

- **Sociálna funkcia** – uspokojovanie potrieb zamestnancov, ale aj sociálnych potrieb samosprávnych územných celkov a tvorba infraštruktúry (patrí sem aj vzdelávacia, bytová, zdravotnícka, zamestnanecká, mzdová funkcia a pod.);
- **Právna funkcia** – cieľom tejto funkcie je vytvoriť z podniku právne dokonale fungujúci celok (patrí sem aj pracovno-právna, hospodársko-právna funkcia a pod.) .

Členenie funkcií MSP z národohospodárskeho hľadiska (Strážovská a kol., 2007):

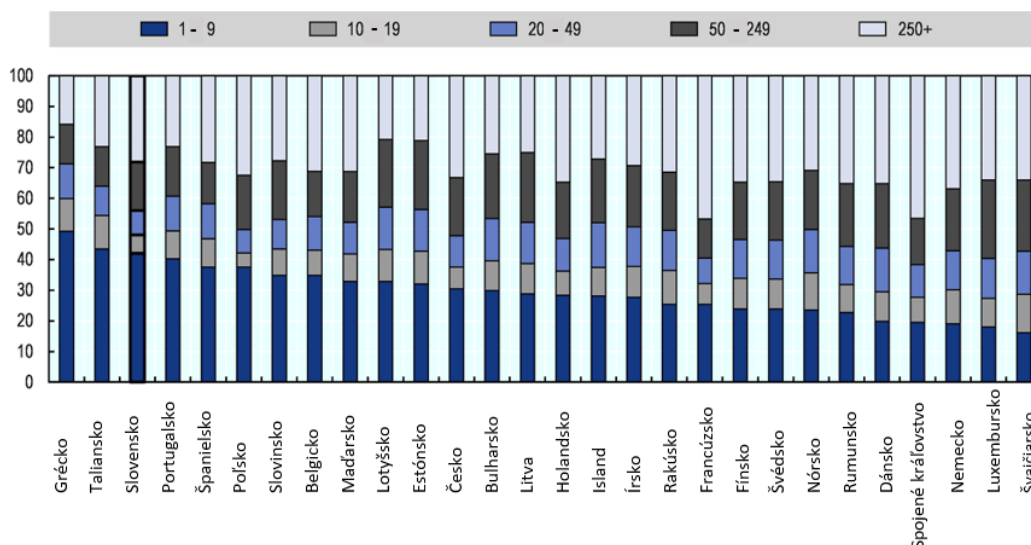
- **Ponuková funkcia** – MSP sú aj dodávateľmi polovýrobných a hotových výrobkov. MSP sú významnými subdodávateľmi najmä v automobilovom, strojárskom, elektronickom a chemickom priemysle. Tieto podniky sú totižto schopné vyrobiť detailnejšie súčiastky, v menších sériách a výhodnejšie. Významnou časťou ponukovej funkcie je aj schopnosť bezprostrednej komunikácie MSP so zákazníkmi, osobné poradenstvo a servis.
- **Zamestnanecká funkcia** – MSP udržiavajú existujúce pracovné miesta a tvoria nové pracovné príležitosti. V MSP pracuje vysoký podiel kvalifikovanej pracovnej sily a pracovné vzťahy sú málo formálne, čo robí MSP odolné voči zmenám zamestnanosti v týchto podnikoch. V regiónoch s nízkym podielom živnostníkov a malých podnikateľov je táto funkcia veľmi dôležitá, pretože poskytuje nezamestnaným opätovný vstup na trh práce.
- **Rastová funkcia** – z dôvodu vysokej konkurencie sú MSP nútené neustále rásť a zdokonaľovať sa v technickom pokroku, produktivite, hospodárskom raste. Problémom môže byť však nedostatok voľných finančných zdrojov na rozvoj technológií a inovácií. Z tohto dôvodu však existujú inštitúcie na podporu MSP, ktoré si bližšie popíšeme v podkapitole 4.2.
- **Vzdelávacia funkcia** – MSP sú veľmi zaujímavé pre mladých ľudí z dôvodu profesijnej seberealizácie. Mladí zamestnanci sú motivovaní vyššou zodpovednosťou a náročnejšími riadiacimi funkciami ako vo veľkých podnikoch. MSP sa preto snažia zabezpečovať odbornú prípravu a vzdelávanie pre svojich zamestnancov.

1.3 Význam MSP v hospodárstve Slovenskej republiky

MSP tvoria na Slovensku 99,9 % podnikov, vytvárajú 72 % pracovných miest a prinášajú 58 % pridanej hodnoty. OECD (2021) uvádza, že podiel mikropodnikov je na Slovensku najvyšší v porovnaní s ostatnými krajinami OECD. V roku 2017 zamestnávalo 97 % firiem v SR menej ako 10 zamestnancov. Priemer v OECD krajinách je 95 %. Slovensko má síce vysoký podiel zamestnanosti v mikropodnikoch (graf 1), avšak v porovnaní s ostatnými krajinami OECD je podiel zamestnanosti v podnikoch so zamestnancami v rozmedzí 10 – 19, 20 – 49 a 50 – 249 veľmi nízky.

Graf 1 Zamestnanosť v podnikoch (podľa počtu zamestnancov) v krajinách OECD

- Podiel na celkovom počte podnikov v roku 2017



Zdroj: OECD. *SME and Entrepreneurship Policy in the Slovak Republic*. (2021)

Na to, že je na Slovensku 42 % podiel zamestnanosti v mikropodnikoch, vyprodukovaná pridaná hodnota je len 23 %. Tento výsledok značí o nízkej produktivite. Môžeme si to porovnať napríklad s Dánskom, alebo Luxemburskom, kde priemerná produktivita mikropodnikov nie je tak výrazne nižšia v porovnaní s väčšími podnikmi, aj keď podiel zamestnanosti v týchto podnikoch je značne nižší ako v SR. (OECD, 2021)

Ak sa teraz zameriame konkrétne na podnikateľské prostredie v Slovenskej republike, podľa Štatistického úradu SR sa v roku 2021 zvýšil počet MSP. (SBA, 2021) Tento rast predstavoval 6,2 % v medziročnom porovnaní. Najvyšší nárast zaznamenali mikropodniky, a to 6,4 % medziročne. V číselných hodnotách bol v roku 2021 počet aktívnych MSP 634 309. (tabuľka 3)

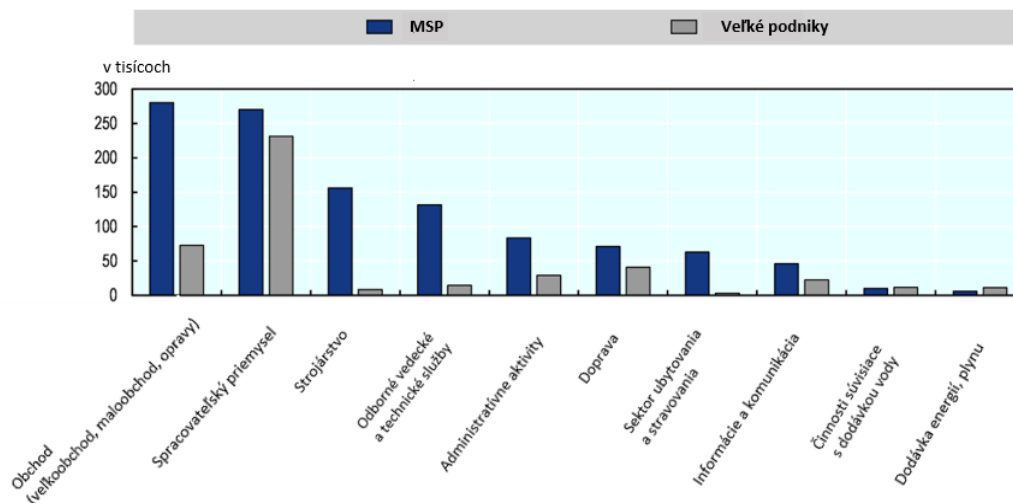
Tabuľka 3 Počet aktívnych podnikateľských subjektov podľa veľkostných kategórií podnikov v roku 2021

Veľkostné kategórie	abs. počet	v %	Index 2021/2020	rozdiel abs.
Mikro podniky (0 – 9)	618 115	97,3	106,4	37 175
Malé podniky (10 – 49)	13 469	2,1	99,8	-22
Stredné podniky (50 – 249)	2 725	0,4	99,5	-15
Veľké podniky (250 a viac)	655	0,1	102,0	13
Spolu MSP	634 309	99,9	106,2	37 138
Spolu podnikateľské subjekty	634 964	100	106,2	37 151

Zdroj: vlastné spracovanie podľa SBA. *Správa o stave malého a stredného podnikania v SR. 2021*

Najväčším odvetvím na Slovensku je spracovateľský priemysel, zamestnáva približne 500 000 zamestnancov, z ktorých približne 54 % pracuje v MSP. Na druhej strane, najväčší počet zamestnancov MSP pracuje v sektore obchodu. 80 % zamestnancov v tomto sektore tvoria práve tí, ktorí pracujú v MSP. Ďalšie odvetvia s vysokým podielom zamestnancov MSP sú sektor ubytovacích a stravovacích podnikov, ktorý skoro celý tvoria MSP, zamestnávajúce 95 % obyvateľstva v tomto sektore. (graf 2) Ďalej sú to odvetvia ako stavebníctvo, sektor odborných, vedeckých a technických služieb. (OECD, 2021)

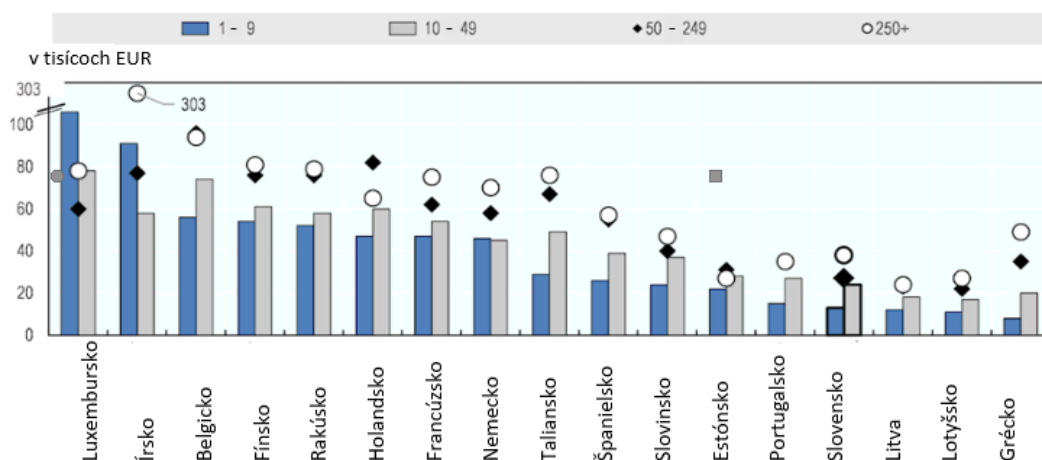
Graf 2 Odvetvová zamestnanosť podľa veľkosti podniku v Slovenskej republike (v tis.)



Zdroj: OECD. *SME and Entrepreneurship Policy in the Slovak Republic*. (2021)

V porovnaní s ostatnými krajinami OECD je produktivita práce v slovenských MSP nízka. (graf 3) Mikropodniky generujú produkciu v hodnote 13 000 EUR na osobu. Pri malých podnikoch je to 24 000 EUR na osobu. Produktivita stredných podnikov je vyššia, ale stále zaostáva za ostatnými krajinami OECD. (OECD, 2021)

Graf 3 Produktivita práce podľa veľkosti firmy v roku 2017 (v tis. EUR)



Zdroj: OECD. *SME and Entrepreneurship Policy in the Slovak Republic*. (2021)

OECD (2021) taktiež uvádza, že produktivita slovenských MSP v posledných rokoch stagnuje, alebo až klesá. Od roku 2010 do roku 2017 sa produktivita firiem s menej ako 20 zamestnancami znížila o 10%. Produktivita MSP sa v strojárskom priemysle zvýšila len o 6 %, pričom v ostatných krajinách to bolo o 42 %.

Ak sa zameriame na export slovenských MSP, podľa OECD (2021), len 8 % malých podnikov vyváža, pričom v ostatných krajinách OECD je to 14 %. Na druhej strane, 15 % stredných podnikov na Slovensku vyváža, čo je veľmi blízko k priemeru ostatných OECD krajín.

1.4 Charakteristika a hodnotenie podnikateľského prostredia

Podnikateľské prostredie môžeme charakterizovať ako určité podmienky, ktoré má podnikateľský subjekt k dispozícii pri podnikateľskom rozhodovaní. Môžeme taktiež tvrdiť, že ide o všetky externé vplyvy, ktoré sa podieľajú a prispievajú k funkčnosti podnikania. Tieto externé faktory môžu mať priamy alebo nepriamy vplyv na podnikateľskú činnosť daného podniku. (Bukovová, Gajdová, Kovalev, 2019)

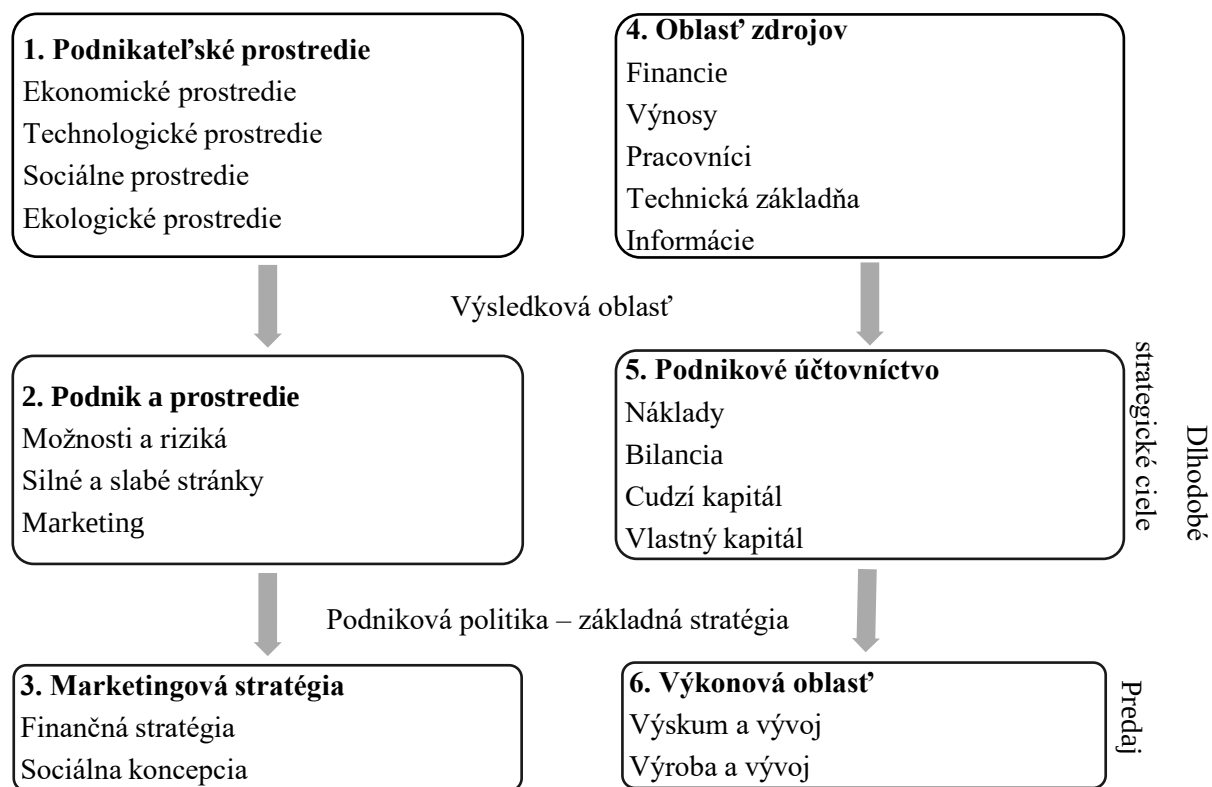
Do podnikateľského prostredia môžeme zaradiť jednotlivcov, inštitúcie a ďalšie sily, ktoré sa nenachádzajú v rámci podniku, sú mimo kontroly daného podniku, ale vplývajú na funkčnosť a výkonnosť podniku. (Dolná, Pekarčíková, 2021)

Podľa Strážovskej a kol. (2006) môžeme podnikateľské prostredie v najširšom zmysle zadefinovať v jeho 4 základných zložkách:

1. ekonomické prostredie;
2. technologické prostredie;
3. sociálne prostredie;
4. ekologické prostredie;
5. právne prostredie.

Strážovská a kol. (2006) vyjadrili podnikateľské prostredie v širšom zmysle na základe nasledovného podnikateľského modelu:

Graf 4 **Podnikateľský model**



Zdroj: vlastné spracovanie na základe STRÁŽOVSKÁ, H., STRÁŽOVSKÁ, L., PAVLÍK, A. a PACHINGEROVÁ, M. *Malé a stredné podniky: obchodné podnikanie*. Bratislava: Sprint vfra, 2007, 328 s. ISBN 978-80-89085-64-4.

Z modelu vyššie môžeme konštatovať, že podnikateľské prostredie značne ovplyvňuje každú oblasť v tomto podnikateľskom modeli. V prvom rade, podnikateľské prostredie veľmi vplýva na podnik a prostredie vo vnútri podniku. Podnikateľ musí rozhodovať o chode podniku na základe krátkodobých a dlhodobých účinkov a rizík vyplývajúcich z podnikateľského makroprostredia. Marketingová stratégia zobrazená v podnikateľskom modeli je taktiež ovplyvňovaná podnikateľským prostredím. V praxi je potrebné vychádzať z dlhodobých cieľov a vonkajších vplyvov podnikateľského prostredia, a tak rozhodovať o tejto stratégii. Finančné, pracovné, technické, informačné zdroje sú z oblasti zdrojov najviac ovplyvňované podnikateľským prostredím. Vo výsledkovej oblasti podnikateľského modelu sa dozvedáme, ci

všetky rozhodovacie procesy podniku boli správne a sledovali dlhodobý strategický cieľ. Na záver podnikateľského modelu si predstavíme výkonovú oblasť, čiže výrobu a predaj, ku ktorým sa v ostatnom čase pridáva výskum a vývoj. Časť výskumu a vývoja poskytuje podniku potrebné informácie pre ďalší rozvoj.

Kvalitu podnikateľského prostredia vieme kvantifikovať rôznymi indexmi. Tieto indexy využívajú veličiny, údaje a premenné a majú určitú štruktúru a proces konštrukcie.

Index globálnej konkurencie schopnosti (GCI)

Index globálnej konkurencieschopnosti (GCI) je veľmi komplexný index, ktorý zachytáva mikroekonomické a makroekonomické základy konkurencieschopnosti jednotlivých krajín. Konkurencieschopnosť je chápaná ako súbor inštitúcií, politík a faktorov, ktoré určujú úroveň produktivity krajiny. Svetové ekonomické fórum zostavuje každoročne GCI 140 krajín sveta založený na názorových a kvantitatívnych indikátoroch. (Svetová banka 2023)

Index GCI sa opiera o 12 hlavných pilierov (Svetová banka, 2023):

1. Inštitucionálne prostredie;
2. Infraštruktúra;
3. Informačno-komunikačná úroveň;
4. Makroekonomická stabilita;
5. Zdravotníctvo;
6. Ľudský kapitál;
7. Trh tovarov a služieb;
8. Trh práce;
9. Finančný systém;
10. Veľkosť trhu;
11. Podniková dynamika;
12. Inovačná výkonnosť.

Celkové hodnotenie krajiny vyplývajúce z tohto indexu je založené práve na výsledkoch, a teda umiestnení krajiny v rámci týchto 12 pilierov. V každom z pilierov je hodnotenie

kvantifikované na úrovni 1 – 7 bodov na základe parciálneho vyhodnotenia. Celkové hodnotenie je potom vyhodnotené na základe čiastočných hodnotení v jednotlivých pilieroch.

Index vnímania korupcie (CPI)

Index vnímania korupcie (CPI) hodnotí 180 krajín a území na celom svete podľa vnímanej úrovne korupcie vo verejnom sektore. Výsledky sa uvádzajú na stupnici od 0 (veľmi skorumpovaný) do 100 (bez korupcie). (Transparency International, 2022) Index CPI každoročne zostavuje organizácia Transparency International.

Index podnikateľského prostredia (IPP)

Index podnikateľského prostredia (IPP) zastrešuje Podnikateľská aliancia Slovenska (PAS). Táto aliancia monitoruje a hodnotí kvalitu a zmeny v podnikateľskom prostredí na Slovensku na štvrt'ročnej báze. Ide o akýsi pocitový index, zachytávajúci vnímanie podnikateľov.

Index funguje na princípe 3 kategórií hodnotenia. Každá z týchto kategórií obsahuje niekoľko skúmaných položiek (Bukovová, Gajdová, Kovalev 2019):

1. Vývoj legislatívneho a regulačného prostredia:

- a. funkčnosť politického systému v štáte;
- b. legislatíva upravujúca podmienky podnikania;
- c. trhová regulácia;
- d. konkurzná a exekučná legislatíva;
- e. zrozumiteľnosť právnych predpisov;
- f. uplatňovanie princípu rovnosti pred zákonom;
- g. vymáhateľnosť práva a funkčnosť súdnictva;
- h. funkčnosť štátnych inštitúcií;
- i. regulácia cezhraničného obchodu.

Tieto vymenované faktory majú v rámci IPP spolu 40% váhu.

2. Vplyv vonkajších makroekonomických faktorov na podnikateľské subjekty:

- a. hospodárska politika štátu;
- b. byrokracia a korupcia na úradoch;
- c. výskyt hospodárskej kriminality;
- d. efektívnosť hospodárenia štátu;
- e. cenová stabilita;
- f. menové kurzy;
- g. úroveň infraštruktúry;
- h. prístup k finančným zdrojom;
- i. kvalita a dostupnosť výrobných vstupov;
- j. spoľahlivosť a finančná disciplína obchodných partnerov.

Tieto vymenované faktory majú v rámci IPP spolu 40% váhu.

3. Mikrofaktory, tzn. príspevok podnikov k vývoju podnikateľského prostredia:

- a. napĺňanie zámerov podniku;
- b. výkonnosť a ziskovosť podniku;
- c. systém riadenia;
- d. investičný a technologický rozvoj;
- e. likvidita;
- f. cash-flow a plnenie záväzkov;
- g. riešenie sporov;
- h. zamestnanosť;
- i. vzťah k životnému prostrediu;
- j. podpora regiónu a dobročinnosť.

Tieto vymenované faktory majú v rámci IPP spolu 20% váhu.

Index sa potom počíta ako aritmetický priemer zmien jednotlivých položiek.

Index Ease of Doing Business

Svetová banka každoročne vydáva správu – Doing Business Report, ktorá pomocou kvantitatívnych ukazovateľov informuje o podmienkach obmedzujúcich ale aj podporujúcich podnikateľskú činnosť. (Bukovová, Gajdová, Kovalev 2019)

Ekonomiky sú zoradené podľa indexu Ease of Doing Business od 1 do 190. Vysoké hodnotenie indexu Ease of Doing Business znamená, že regulačné prostredie je priaznivejšie pre založenie a fungovanie miestnej firmy. Poradie sa určuje zoradením súhrnných výsledkov v 10 oblastiach, z ktorých každá pozostáva z niekoľkých ukazovateľov, pričom každej téme sa priradí rovnaká váha. (Svetová banka, 2019)

Report Doing Business skúma tieto oblasti (Bukovová, Gajdová, Kovalev 2019):

1. Založenie a vznik podnikateľskej činnosti;
2. Získanie stavebných povolení;
3. Prístup k elektrickej energii;
4. Registrácia vlastníctva;
5. Získavanie financovania;
6. Ochrana investorov;
7. Daňové zaťaženie;
8. Medzinárodný obchod;
9. Vymožiteľnosť práva;
10. Platobná neschopnosť.

2 Cieľ práce

Hlavným cieľom danej práce je zhodnotiť pozíciu MSP v zahraničnom obchode Slovenska a stanoviť možnosti podpory a internacionalizácie MSP. Pridanou hodnotou práce je návrh potenciálneho exportného teritória pre slovenské MSP.

V našej práci sme si určili aj nasledovné parciálne ciele:

- preskúmať podnikateľské prostredie na Slovensku prostredníctvom vybraných indexov;
- zhodnotiť inštitúcie pre podporu MSP na Slovensku spolu s projektmi a iniciatívami EÚ;
- kvantifikovať zahraničný obchod Slovenska na základe indexu rastu konkurencieschopnosti – RCA1;
- stanoviť SWOT analýzu internacionalizácie MSP na Slovensku;
- stanoviť odporúčania a uviesť ďalšie možnosti podpory exportu MSP na Slovensku.

Pri navrhovaní potenciálneho exportného teritória sme si stanovili nasledovnú hypotézu:

Hypotéza: V rokoch 2019 – 2022 boli Slovensko a Čína dokonalými obchodnými partnermi.

Na overenie hypotézy sme vo výsledkoch práce použili index obchodnej komplementarity – TC.

3 Metodika práce a metody skúmania

V prvej kapitole našej práce sme si definovali základné pojmy potrebné pre lepšie porozumenie analýzy v časti Výsledky práce. Na dôkladné zadefinovanie pojmov sme si museli spraviť rešerš domácej i zahraničnej odbornej literatúry. Pracovali sme s knihami, vedeckými článkami, štatistickými údajmi, databázami, pričom sme vo väčšine využívali relevantné internetové zdroje.

V práci sme využívali metódu analýzy. Analyzovali sme podnikateľské prostredie Slovenska a podrobne sme skúmali jednotlivé inštitúcie a ich portfólio produktov. Taktiež sme analyzovali vplyv MSP na za zahraničný obchod Slovenska. Ďalšou využitou metódou je komparácia. Na základe komparácie sme boli schopní porovnať určité zmeny v zahraničnom obchode Slovenska v priebehu rokov.

Ďalej sme, samozrejme, využili tabuľkové a grafické metódy. Prostredníctvom tabuliek sme vedeli systematicky usporiadať údaje, ktoré sme získali zberom zo štatistických portálov ako je Trade Map, Štatistický úrad SR alebo z organizácií ako je OECD, či Svetová banka. Na základe tabuliek sme ďalej vytvorili grafy.

3.1 Metodika výpočtu rastu konkurencieschopnosti

Zo štatistického portálu Trade Map sme si stiahli údaje o celkovom exporte a importe Slovenska a sveta, ako aj exporte a importe Slovenska a sveta za rozličné komoditné skupiny v roku 2021. Na základe týchto číselných údajov sme pomocou nasledovného indexu zistili, v ktorých komoditných skupinách malo Slovensko v roku 2021 komparatívnu výhodu.

RCA1 – Index rastu konkurencieschopnosti

O krajine A hovoríme že má odhalenú komparatívnu výhodu v danom výrobku, ak pomer jej vývozu výrobku k celkovému vývozu všetkých tovarov prevyšuje rovnaký pomer pre celý svet.

Vzorec pre výpočet indexu RCA1:

$$RCA1 = (X_{ij} / X_i) / (X_{.j} / X_{..}) \quad (1)$$

X_{ij} = export krajiny „i“ v komoditnej skupine „j“

X_i = celkový export krajiny „i“

$X_{.j}$ = svetový export v komoditnej skupine „j“

$X_{..}$ = celkový svetový export

Ak má krajina odhalenú komparatívnu výhodu pre daný výrobok ($RCA > 1$), usudzuje sa, že je konkurencieschopným výrobcom a vývozcom tohto výrobku v porovnaní s krajinou, ktorá vyrába a vyváža tento tovar na úrovni svetového priemeru alebo pod ním. Krajina s odhalenou komparatívnou výhodou v danom výrobku sa považuje za krajinu so silným vývozom tohto výrobku. Čím vyššia je hodnota RCA krajiny pre daný výrobok, tým vyššia je jej vývozná sila v tomto výrobku. (Svetová banka, 2010)

3.2 Metóda výpočtu obchodnej komplementarity

Zo štatistického portálu Trade Map sme si stiahli údaje o exporte Slovenska a Číny v rokoch 2019 – 2022. Na základe týchto číselných údajov sme pomocou nasledovného indexu zistili, či sú Čína a Slovensko dokonalými obchodnými partnermi.

TC - Index obchodnej komplementarity

Index obchodnej komplementarity nám ukazuje, ako sa zhodujú exporty krajiny A s importmi krajiny B, a teda či sú krajiny dokonalými partnermi v obchode alebo naopak dokonalými konkurentmi.

Vzorec pre výpočet indexu TC:

$$TC_{ij} = 100 \times (1 - \sum (|m_{ik} - x_{jk}| / 2)) \quad (2)$$

x_{jk} = podiel produktu „k“ na celkovom exporte krajiny „j“

m_{ik} = podiel produktu „k“ na celkovom importe krajiny „i“

Ak $TC = 100$, tak platí, že podiel na vzájomnom exporte a importe jednotlivých krajín sa absolútne zhoduje. Krajiny sú teda dokonalými obchodnými partnermi.

Ak $TC = 0$, tak platí, že podiel na exporte a importe sa presne zhoduje. Krajiny sú teda dokonalými konkurentmi. (Svetová banka, 2010)

4 Výsledky práce a diskusia

V kapitole výsledky práce a diskusia si najskôr zanalyzujeme skóre Slovenska v indexoch, ktoré hovoria o stave podnikateľského prostredia. Ďalej sa zameriame na inštitucionálnu podporu MSP na Slovensku. Predstavíme si významné inštitúcie, agentúry, ale taktiež rôzne projekty a iniciatívy Európskej únie podporujúce MSP.

Zhodnotíme postavenie MSP v zahraničnom obchode Slovenska a pomocou indexu RCA1 kvantifikujeme zahraničný obchod Slovenska. Vymedzíme si konkrétne tovary, v ktorých má Slovensko konkurenčnú výhodu.

Ďalej sa zameriame na internacionalizáciu MSP. Klasifikujeme si teritória exportu MSP a navrhujeme potenciálne teritórium, ktoré podrobne analyzujeme. Nakoniec zhrnieme potenciál internacionalizácie v nami vytvorenej SWOT analýze.

4.1 Analýza podnikateľského prostredia Slovenska na základe vybraných indexov

V tejto podkapitole si zhrnieme výsledky indexov, ktoré sme si teoreticky opísali v 1. kapitole našej práce. Skóre, ktoré Slovensko dosiahlo v daných indexoch je zrkadlom toho, aké podnikateľské prostredie v našej krajine máme, v ktorých oblastiach Slovensko vyniká a v ktorých má naopak nedostatky.

GCI Slovensko

Podľa Svetového ekonomického fóra získalo Slovensko v roku 2019 skóre 66,1. Čím vyššie skóre krajina má, tým viac konkurencieschopná je. Skóre 66,1 teda znamená, že Slovensko môžeme považovať za konkurencieschopné, avšak stále má v niektorých oblastiach rezervy a slabé stránky. Silné stránky, ktoré v indexe GCI v SR prevládali boli nízka úroveň zdanenia práce, dobré vzdelávacie systémy, či kvalifikovaná pracovná sila. Na druhej strane medzi slabé stránky, ktoré bránia Slovensku byť viac konkurencieschopné patria medzery v oblasti inovácií a výskumu a vývoja.

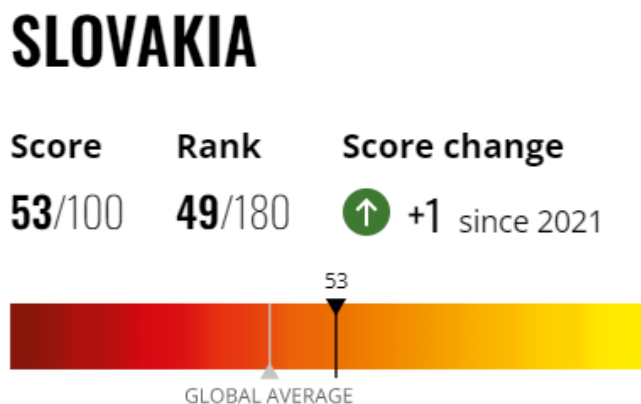
V roku 2019 bolo do hodnotenia zapojených 141 krajín a Slovensko sa umiestnilo na 62. mieste. (WEF, 2020)

CPI Slovensko

Slovensko dosahuje v indexe CPI v roku 2022 skóre 53 zo 100, pričom 0 znamená vysokú korupciu v krajine a 100 žiadnu korupciu. Od roku 2021 sa zvýšilo skóre Slovenska o 1 bod. Takáto nízka fluktuácia skóre je však bezvýznamná, pretože nevieme s istotou určiť, či sa úroveň v danej krajine naozaj znížila alebo zvýšila. Celosvetový priemer zostáva už viac ako 10 rokov nezmenený a dosahuje len 43 bodov zo 100. Viac ako dve tretiny krajín dosiahli skóre pod 50, pričom 26 krajín kleslo na doteraz najnižšie skóre.

Index CPI uvádza taktiež poradie krajín podľa dosiahnutého skóre. Slovensko sa umiestnilo na 49. mieste zo 180 krajín. (WEF, 2020)

Obrázok 1 Hodnotenie Slovenska v indexe CPI v roku 2022



Zdroj: TRANSPARENCY INTERNATIONAL. *Corruption Perception Index 2022. Slovakia*. [elektronický zdroj]. 2022. Dostupné na: <https://www.transparency.org/en/cpi/2022/index/svk>

IPP Slovensko

PAS hodnotí zmeny v podnikateľskom prostredí na Slovensku práve pomocou IPP. V druhom polroku 2022 bolo zaznamenané 94 % zhoršenie situácie v oblasti stability cien. Rovnako tomu bolo aj v prvom polroku 2022. Skoro polovica respondentov považuje posun situácie v oblasti cien za extrémny. Kvôli výraznej inflácii podnikatelia hodnotia túto kategóriu ako najväčšiu hrozbu ovplyvňujúcu podnikateľské prostredie na Slovensku.

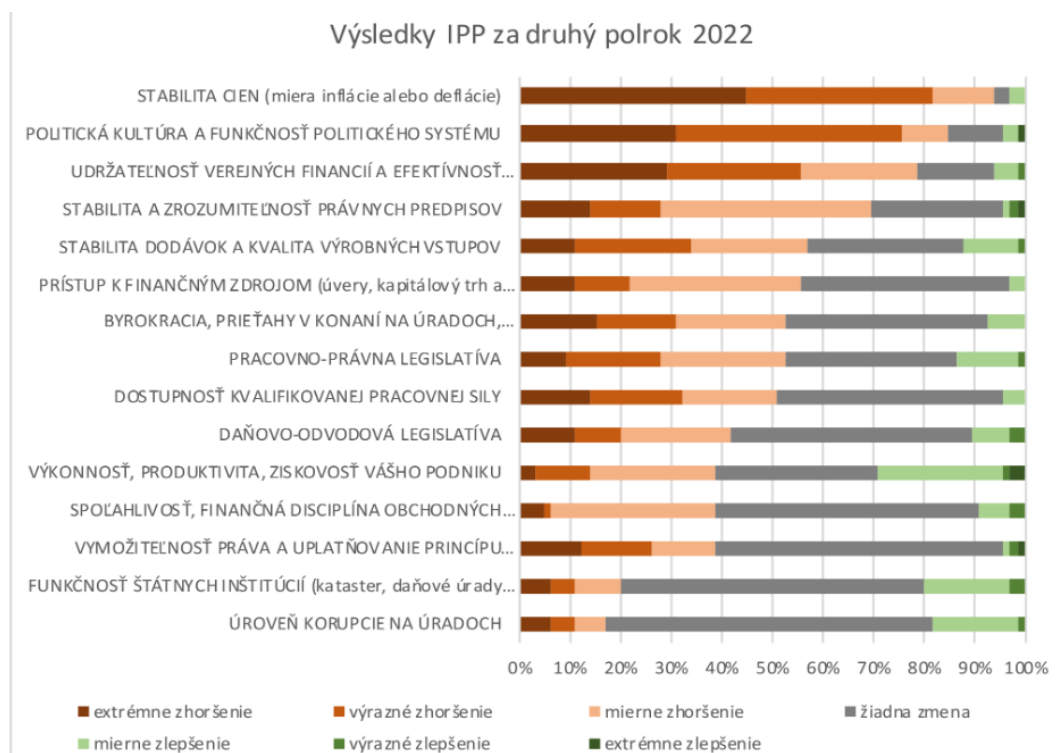
Druhé najväčšie zhoršenie zaznamenala oblasť politickej kultúry a funkčnosti politického systému. Až 85 % respondentov zhodnotilo, že posun v tejto oblasti bol k horšiemu. Za najväčšie bremeno podnikatelia považujú zbytočnú administratívu a byrokráciu v podnikateľskom sektore.

Tretie najväčšie zhoršenie nastalo v oblasti udržateľnosti verejných financií a efektívnosti hospodárenia. Približne 78 % opýtaných podnikateľov ohodnotilo situáciu ako posun k horšiemu.

Situácia so stabilitou a zrozumiteľnosťou právnych predpisov sa taktiež zhoršila, tvrdí to 69 % respondentov. Oproti prvému polroku 2022 nastalo zhoršenie o 33 percentuálnych bodov, čo je viac ako tretina. Je to práve z toho dôvodu, že v oblasti uplatňovania dotácií kvôli vysokým cenám energie vidia podnikatelia veľké nejasnosti.

Na druhej strane, najvýraznejšie zlepšenie situácie pozoruje 29 % podnikateľov v oblasti Výkonnosť, produktivita, ziskovosť podniku. (PAS, 2023)

Graf 5 Výsledky IPP za druhý polrok 2022



Zdroj: PAS. *Najväčším strasiakom podnikateľov v druhom polroku 2022 aj naďalej inflácia*. [elektronický zdroj]. 2023. Dostupné na: <https://www.alianciapas.sk/2023/01/31/najvacsim-strasiakom-podnikatelov-v-druhom-polroku-2022-aj-nadalej-inflacia/>

Index Ease of Doing Business Slovensko

Slovensko dosiahlo v indexe Ease of Doing Business v roku 2020 skóre 75,6. V tomto indexe predstavuje 0 najnižší a 100 najvyšší výkon. Skóre 75,6 teda znamená, že ekonomika Slovenska bola cca 25 percentuálnych bodov vzdialená od najlepšej regulačnej výkonnosti naprieč všetkými ekonomikami a počas celého obdobia skúmania.

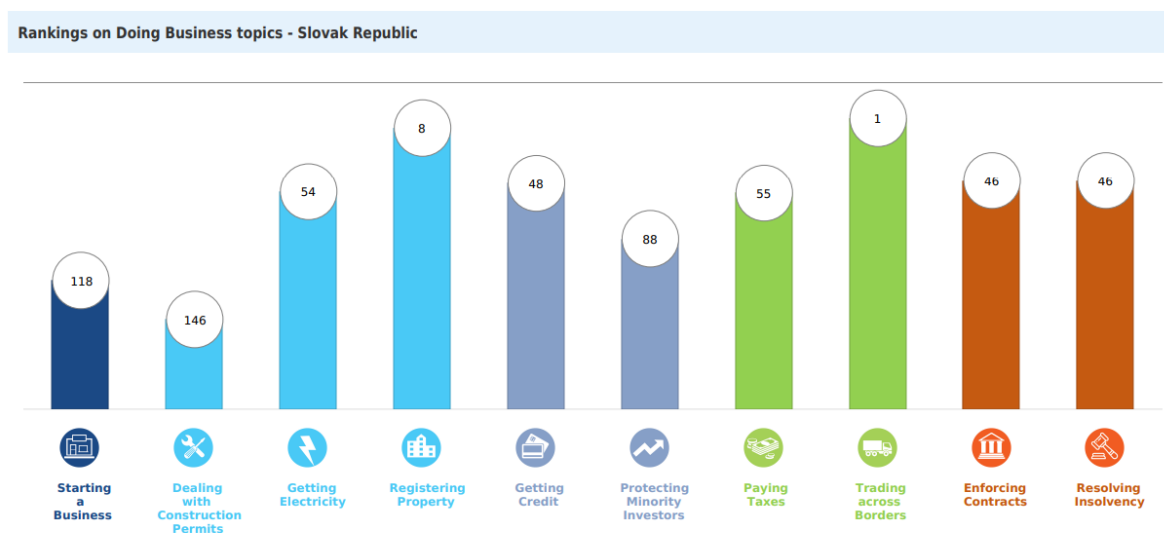
V roku 2020 bolo v rámci indexu Ease of Doing Business skúmaných 190 ekonomík. Slovensko sa umiestnilo na 45. mieste. Ide o pokles o 3 priečky v porovnaní s rokom 2019. Rozdiel v skúsenostiach podnikateľov v ekonomikách s najlepšimi a najhoršími výsledkami je badateľný takmer vo všetkých oblastiach Doing Business. Napríklad založenie podniku v ekonomikách, ktoré sa umiestnili na konci rebríčka 50 najlepších ekonomík, trvá v priemere takmer šesťkrát dlhšie ako v 20 najlepších ekonomikách. Prevod majetku v 20 najlepších

ekonomikách si vyžaduje menej ako dva týždne, zatiaľ čo v krajinách na konci rebríčka sú to približne tri mesiace.

Na obrázku 2 môžeme vidieť poradie Slovenska v jednotlivých kategóriách indexu Ease of Doing Business. Slovensko sa umiestnilo na prvom mieste v rebríčku v oblasti obchodovania cez hranice. Krajiny, ktoré sa umiestnia takto vysoko sú práve tie, ktoré majú silnú hraničnú infraštruktúru pre import a export. Ďalej sa Slovensko umiestnilo na vysokej priečke, konkrétne 8., aj v oblasti registrácie nehnuteľností, čo je veľmi dôležité pre jednoduchšiu registráciu podniku.

Na druhej strane Slovensko sa umiestnilo na jednej z posledných priečok v oblasti vybavovania stavebných povolení. V tomto prípade je na Slovensku časovo náročné a aj veľmi nákladné získať potrebné licencie, povolenia, vybaviť prípojky a inžinierske siete. Toto veľmi sťažuje zakladanie podnikov na Slovensku. V oblasti založenia podnikania sa Slovensko tiež umiestnilo na jednej zo spodných priečok. Znamená to, že v krajine nie je jednoduché založiť a zaregistrovať svoj podnik. Môže to byť kvôli administratíve, zákonom, finančnému zaťaženiu atď. (Svetová banka, 2020)

Obrázok 2 Umiestnenie Slovenska v jednotlivých oblastiach indexu Ease of Doing Business v roku 2020



Zdroj: WORLD BANK GROUP. *Economy Profil. Slovak Republic. Doing Business 2020*. [elektronický zdroj]. 2020. 65 s. Dostupné na: <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/s/slovakia/SVK.pdf>

4.2 Inštitucionálna podpora MSP na Slovensku a rozvojové programy a iniciatívy EÚ

V podnikateľskom prostredí Slovenskej republiky sú MSP podporované viacerými orgánmi, čo niektorí odborníci považujú za nevýhodu, najmä kvôli nedostatočnej prehľadnosti v systéme podpory a zložitými väzbami medzi týmito jednotlivými orgánmi. V najväčšom rozsahu sa na podpore MSP v Slovenskej republike podieľajú ústredné orgány štátnej správy. Ďalej sú to špecializované agentúry, bankové inštitúcie, fondy, rôzne záujmové organizácie a pod. Samostatnou skupinou je aj podpora Európskej únie, ktorá spúšťa rôzne projekty a programy na rozvoj a pomoc MSP.

4.2.1 Orgány štátnej správy

Prvou skupinou orgánov prosievajúcich k podpore MSP na Slovensku sú orgány štátnej správy, a teda ministerstvá. Ministerstvá poskytujú rôzne programy, plány, príručky na rozvoj malých a stredných podnikateľov vo viacerých oblastiach.

Ministerstvo hospodárstva SR

Najdôležitejšou inštitúciou, ktorá podporuje MSP na Slovensku je Ministerstvo hospodárstva SR (MH SR). Podľa Slovak Business Agency (SBA) je MH SR akýmsi garantom a koordinátorom aktivít v oblasti malého a stredného podnikania.

SBA (2023) uvádza 6 hlavných oblastí v ktorých MH SR realizuje spomínanú podporu MSP:

1. Oblasť stratégie a rozvoja MSP;
2. Oblasť tvorby inštitucionálneho prostredia na podporu MSP;
3. Oblasť spolupráce s medzinárodnými inštitúciami;
4. Oblasť legislatívy a regulačných opatrení na podporu podnikateľského prostredia ako takého;
5. Oblasť zabezpečovania finančných zdrojov pre MSP;
6. Oblasť podpory a rozvoja MSP na úrovni regiónov SR.

Okrem iného môžeme uviesť aj neziskové organizácie, ktoré fungujú pod záštitou MH SR a ich činnosť môže prispievať k podpore MSP v určitých oblastiach. Sú to Európska vzdelávacia akadémia, Slovenská agentúra pre cestovný ruch a Slovenská inovačná a energetická agentúra. (SBA, 2023)

MH SR vyhlásilo 12. mája 2022 *Výzvu na poradcov pre malé a stredné podniky v prípade hroziaceho úpadku*. Vyzývalo tým firmy, ktoré majú záujem o poskytovanie poradenských služieb pre MSP, aby odovzdali žiadosť o zaradenie do databázy poradcov. Záujemcovia museli spĺňať určité podmienky, ako napríklad mať odborné vzdelanie, vedomosti a skúsenosti, technické a personálne vybavenie, ktoré im umožní vyriešiť hroziaci úpadok konkrétneho podniku. MH následne po preverení zverejnila na svojej oficiálnej webovej stránke zoznam firiem, ktoré poskytujú poradenské služby pre malých a stredných podnikateľov. (MH SR, 2022)

Vo februári 2016 zverejnilo MH SR *Výzvu na realizovanie programov na podporu rozvoja malého a stredného podnikania*, ktorej súčasťou boli nasledovné podporné programy (MH SR, 2016):

- Program podpory úspešnej podnikateľskej praxe a výchovy k podnikaniu;
- Program na podporu internetovej ekonomiky;
- Program na podporu startupov;
- Program Monitoring a výskum v oblasti MSP.

Rôzne programy MH SR môžeme považovať za nepriamu formu podpory. Ide o príklady podnikateľských iniciatív, priblíženie podmienok podnikania, osvedčené postupy a metódy, ktoré vie nasledovne malý a stredný podnikateľ efektívne premietnuť do praxe.

Ministerstvo financií SR

Úloha Ministerstva financií Slovenskej republiky (MF SR) je strategicky veľmi dôležitá, najmä kvôli poradenstvu v oblasti financovania, daní a poplatkov, colníctva, finančnej kontroly a vnútorného auditu. MF SR sa podieľa na uskutočňovaní finančno - ekonomických nástrojov, poskytovaní úľav a oslobodení v rovine podnikania MSP.

SBA (2021) v zverejnenom dokumente *Sprievodca iniciatívami na podporu MSP 2021* uvádza program MF SR, ktorý je zameraný na podporu zapojenia sa MSP do podnikania v rozvojových krajinách. *Program Podpory súkromného sektora* je cieleň na pomoc MSP, ktorých záujmom je zapojiť sa do rozvojových tendrov medzinárodných finančných inštitúcií a medzinárodných organizácií. Tento program môžeme považovať za spoluprácu MF SR s Rozvojovým programom OSN (United Nations Development Programme – UNDP) a EXIMBANKOU SR, ktorá je zodpovedá za podporu vo vzťahu k medzinárodným finančným inštitúciám. Podpora spočíva v identifikácii príležitostí a vhodných partnerov v rozvojových krajinách a následne v príprave na zapojenie sa do tendrov.

Ministerstvo práce, sociálnych vecí a rodiny SR

Ministerstvo práce, sociálnych vecí a rodiny Slovenskej republiky (MPSVaR SR) uskutočňuje podporu MSP nepriamo cez Ústredie práce, sociálnych vecí a rodiny. Ide najmä o rôzne nenávratné príspevky pre zamestnávateľov na úhradu miezd alebo odvodov. Samotné úrady práce taktiež podporujú MSP v oblasti pracovnoprávných vzťahov či vzdelávania, a to najmä podpornými poradenskými programami.

SBA (2021) uvádza nasledovné formy podpory MPSVaR SR pre MSP:

- Príspevok na samostatnú zárobkovú činnosť;
- Príspevok na podporu zamestnávania znevýhodneného uchádzača o zamestnanie (UoZ);
- Príspevok na podporu rozvoja miestnej a regionálnej zamestnanosti;
- Príspevok na podporu udržania pracovných miest;
- Príspevok na podporu vytvorenia pracovného miesta v prvom pravidelne platenom zamestnaní;
- Príspevok na dopravu do zamestnania;
- Štátna pomoc;
- Podpora sociálnej ekonomiky – sociálne podniky.

Ministerstvo pôdohospodárstva a rozvoja vidieka SR

Ministerstvo pôdohospodárstva Slovenskej republiky (MP SR) podporuje MSP v oblasti pôdohospodárstva a rozvoju vidieka. Taktiež sa venuje podpore MSP v oblastiach potravinárstva, lesného hospodárstva a rybného hospodárstva. Od roku 2004 MP SR v spolupráci s Intervenčnou agentúrou MP SR realizuje *Národný program podpory domácich poľnohospodárskych výrobkov a potravín*. Program spočíva v označovaní domácich výrobkov logom Značky kvality.

MP SR poskytuje vzdelávanie v spomínaných oblastiach a to v spolupráci s odbormi, ktoré fungujú pod gesciou tohto ministerstva (SBA, 2023):

- Slovenská poľnohospodárska a potravinárska komora;
- Zväz poľnohospodárskych družstiev a obchodných spoločností SR;
- Združenie roľníkov a agropodnikateľov Slovenska;
- Združenie vlastníkov Slovenska a agropodnikateľov Slovenska;
- Slovenská poľnohospodárska univerzita v Nitre;
- Agroinštitút v Nitre, a pod.

Ministerstvo životného prostredia SR

Aktivity Ministerstva životného prostredia Slovenskej republiky (MŽP SR), do ktorých sa môžu zapojiť aj MSP sú podľa SBA (2023):

- Environmentálny fond;
- Poradenské služby v oblasti ochrany prírody;
- Recyklačný fond;
- Environmentálne manažérstvo a audit;
- Environmentálne označovanie výrobkov.

V roku 2014 bol prijatý *Zelený akčný plán pre MSP*, ktorého hlavou úlohou je podporiť MSP vo využívaní zelenej ekonomiky. Plán je nadviazaním na environmentálne ciele, ktoré boli predstavené v stratégii *Európa 2020* a na iniciatívu *Small Business Act*, v rámci ktorej funguje princíp umožniť MSP premieňať environmentálne výzvy na príležitosti. *Zelený akčný plán* poskytuje poradenstvo, technickú podporu a vzdelávanie v oblasti zelenej ekonomiky

a efektívneho využívania zdrojov. Súčasťou plánu je aj poradenstvo pri získavaní finančných zdrojov, pretože MSP nemusia byť kapitálovo pripravené na zelenú transformáciu.

SBA (2021) definovala nasledovné ciele Zeleného akčného plánu:

- Poskytnúť európskym MSP praktické informácie, poradenstvo a podporu, aby dokázali zlepšiť svoju efektívnosť pri využívaní zdrojov;
- Podporovať efektívne mechanizmy na prechod k ekologickým technológiám
- Uľahčiť prístup k financovaniu pre zlepšenia súvisiace s využívaním zdrojov a energetickou účinnosťou v segmente MSP.

Ministerstvo výstavby a regionálneho rozvoja SR

Ministerstvo výstavby a regionálneho rozvoja Slovenskej republiky (MVRR SR) je významné svojou politikou endogénneho rozvoja v regióne z vlastných zdrojov. Práve tento nástroj kladie dôraz na rozvoj MSP.

Pod záštitou MVRR SR fungujú aj regionálne rozvojové agentúry (RRA), ktoré pracujú ako regionálne poradenské a informačné centrá. Poskytujú poradenstvo a vzdelanie v oblasti regionálneho rozvoja a v oblasti využívania zdrojov MSP. (SBA, 2023)

4.2.2 Agentúry a bankové inštitúcie

Slovak Business Agency

Zakladajúcimi členmi tejto agentúry sú MH SR, Združenie podnikateľov Slovenska a Slovenský živnostenský zväz. Je to najstaršia špecializovaná inštitúcia na podporu MSP v SR. Je to jedinečná a kľúčová agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania v SR. (SBA, 2023)

Poslaním SBA je (SBA, 2023):

- „Komplexná pomoc podnikateľov v súlade s princípmi iniciatívy *Zákona o malých a stredných podnikoch (Small Business Act)*;
- Komplexná podpora podnikania na národnej, regionálnej a miestnej úrovni;

- Posilnenie konkurencieschopnosti podnikateľov v rámci spoločného trhu EÚ a na trhoch tretích krajín.“

SBA sa opiera o hlavnú zásadu Zákona o MSP, a to „Najprv myslieť v malom.“ Túto zásadu sa prostredníctvom rôznych projektov snaží preniesť do podnikateľského prostredia v SR.

Momentálne prebiehajúci projekt s názvom *Biz4Fun* má za úlohu zvýšiť konkurencieschopnosť mladých ľudí v partnerských krajinách, ktorí nemajú predchádzajúce skúsenosti na trhu práce.

SBA v regiónoch prispieva k budovaniu akejsi siete regionálnych poradenských a informačných centier (RPIC), podnikateľských a inovačných centier (BIC), centier prvého kontaktu (CPK) a podnikateľských a technologických inkubátorov (PI, TI).

RPIC sú neziskové organizácie, ktoré fungujú na základe partnerstva verejného a súkromného sektora. RPIC môžeme považovať za záujmové združenia právnických osôb, ktorých hlavným poslaním je poskytnúť pomoc v hospodárskom raste na regionálnej úrovni prostredníctvom rozvoja MSP.

BIC v daných regiónoch aktívne podporujú vybrané podnikateľské zámery. Cieľovými podnikmi sú najmä tie, ktoré majú inovatívny charakter podnikania, uvádzajú na trh nový výrobok, službu alebo technológiu. Európska sieť inovatívnych centier (EBN), ktorej sú BIC členmi, im pomáha sprostredkovať kontakty s firmami v rámci tejto siete.

CPK vznikli so zámerom rozšíriť informačnú sieť pre podnikateľov a záujemcov o podnikanie do geograficky vzdialenejších regiónov, resp. menej ekonomicky vyspelých regiónov v SR. Kvôli tomu, že v týchto menej vyspelých regiónoch nefungujú žiadne organizácie pre podporu MSP, vznikli CPK ako združenia právnických osôb, v ktorých má zastúpenie miestna samospráva spolu s vybranými inštitúciami ako RPIC, BIC, SOPK, atď. (SBA, 2023)

V PI sa sústreďujú novovytvorené podniky. PI zvyšujú šancu na prežitie týchto podnikov a podporujú ich rast poskytovaním rôznych služieb, medzi ktoré patrí (SBA, 2023):

- prenájom priestorov pre podnikateľskú činnosť za nižšie nájomné ako je bežné v danej lokalite;

- zdieľanie technologickej infraštruktúry;
- poradenské služby a vzdelávanie.

TI spolupracujú s univerzitami, výskumnými inštitúciami a vedecko - technologickými parkami , ktoré sú zamerané na technológie. Ich významom je podporovať inovatívne začínajúce podniky pri transfere technológií.

Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu

Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu (SARIO) spadá do pôsobnosti MH SR a je štátnou agentúrou. Víziou SARIO je predstaviť SR ako biznis centrum pre zahraničných investorov, najmä pre vytvorenie pracovných miest v sektoroch s vysokou pridanou hodnotou. Snažia sa prispieť ku konkurencieschopnosti slovenských firiem v zahraničí.

SARIO spustilo národný projekt s názvom *Podpora internacionalizácie MSP*, ktorý funguje v rámci Operačného programu Integrovaná infraštruktúra. Cieľom tohto projektu je zvýšiť internacionalizačné kapacity MSP. Vďaka projektu sú MSP poskytované bezplatné prezentácie, poradenské a kooperačné služby, ktoré majú za účelom posilniť zapojenie MSP do medzinárodnej spolupráce.

SARIO uvádza na svojej oficiálnej webstránke 2 hlavné aktivity, ktoré sú uskutočňované v rámci projektu *Podpora internacionalizácie MSP*:

- účasť slovenských podnikov na prezentačných podujatiach – zabezpečovanie organizačnej a odpornej podpory MSP prostredníctvom národnej prezentácie v zahraničí a medzinárodnej spolupráce v SR a v zahraničí;
- vytváranie špecifických kapacít a činností na podporu internacionalizácie MSP v SR – zvyšovanie kvalifikácie MSP formou Exportnej akadémie a podpora dodávateľských reťazcov pre vyššiu mieru zapojenia MSP etablovaných území SR do subdodávateľských sietí. (SARIO, 2023)

Slovenská záručná a rozvojová banka

Hlavnou úlohou Slovenskej záručnej a rozvojovej banky (SZRB) je podporiť MSP v súlade s hospodárskou politikou štátu. (SRZB, 2022) SRZB je vhodnou voľbou pre financovanie a rozvoj podnikania MSP v rôznych oblastiach. Je to špecializovaná banková inštitúcia založená MFSR.

Banka má v portfóliu produkty, ktoré sú určené pre potreby MSP a pomáhajú im pri získavaní dlhodobých zdrojov a flexibilitu financovania ich podnikania. V roku 2023 poskytla SZRB úvery a záruky v objeme viac ako 129 mil. EUR. Úvery pre MSP z toho predstavovali 97 %. (SZRB, 2023)

Exportno-importná banka SR

EXIMBANKA SR poskytuje MSP podporu kombináciou bankových a poisťných produktov z ich portfólia a pomocou pri zvolení správnych platobných a dodacích podmienok pre zahraničných kupujúcich. Týmto podporuje slovenských exportérov v úspešnom a efektívnom realizovaní vývozných kontraktov v prípade slabšieho kreditného profilu, čo pri MSP býva veľmi častou prekážkou.

EXIMBANKA SR okrem priamej finančnej podpory poskytuje aj poradenstvo k rozvojovému financovaniu. Poverením MF SR prevzala EXIMBANKA funkciu tzv. Private Sector Liaison Officer (PSLO) v rámci Slovenskej republiky. Cieľom EXIMBANKY SR je teda spájať slovenských exportérov a investorov, ktorí sa zaujímajú o rozvojové trhy, s medzinárodnými finančnými inštitúciami. MSP sa môžu napríklad vďaka tomu zapojiť do medzinárodných tendrov alebo získať financovanie pre svoje projekty. (SBA, 2022)

EXIMBANKA SR podpísala v roku 2018 zmluvu o úvere v objeme 50 mil. EUR s Európskou investičnou bankou (EIB) na podporu MSP. Prostredníctvom zdrojov EIB poskytuje EXIMBANKA SR úvery s veľmi výhodnými úrokovými sadzbami. Úvery majú rôzne použitie. Exportéri môžu úver použiť na financovanie prevádzkových potrieb alebo modernizáciu technológie a infraštruktúry. (EXIMBANKA SR, 2019)

4.2.3 *Iné inštitúcie*

Slovenská asociácia rizikového kapitálu

Členovia Slovenskej asociácie rizikového kapitálu (SLOVCA) prispievajú k tvoreniu prostredia pre rozvoj investícií na Slovensku a ich záujmom je uľahčovanie financovania pre malé a stredné podniky. Je to združenie právnických osôb, ktoré podporuje priemysel rizikového kapitálu na Slovensku. (SBA, 2023)

SLOVCA spolupracuje s MH SR a MF SR na ďalšom rozvoji vhodného podnikateľského prostredia pre investorov rozvojového kapitálu a prijímateľom týchto investícií. Cieľom SLOVCA je zvýšiť počet projektov, ktoré sú financované rozvojovým kapitálom na Slovensku.

Záujmové a profesijné združenia (stavovské organizácie)

Záujmové a profesijné združenia, ktoré na Slovensku svojou účinnosťou podporujú MSP, sú podľa SBA (2023):

- Asociácia zamestnávateľských zväzov a združení (AZZZ);
- Republiková únia zamestnávateľov (RÚZ);
- Hospodárska rada vlády;
- Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania (NASRMSP);
- Združenie podnikateľov Slovenska;
- Slovenský živnostenský zväz;
- Slovenská živnostenská komora;
- Slovenská obchodná a priemyselná komora;
- Slovenský zväz výrobných družstiev;
- Slovenská poľnohospodárska a potravinárska komora.

4.2.4 Programy a iniciatívy Európskej únie

Snahou EÚ je zapojiť obyvateľstvo vo väčšej miere do podnikateľskej činnosti. Aj kvôli tomu vznikajú rôzne programy, kreované na európskej úrovni.

Program pre Jednotný trh (Single Market Programme)

Európsky program pre podporu MSP (COSME) sa v novom programovom období 2021 – 2027 stal súčasťou *Programu pre Jednotný Trh*. Cieľom tohto programu je ochrana a posilnenie postavenia spotrebiteľov a na druhej strane zlepšenie prosperity MSP. Približne 24% z celkového rozpočtu pre tento program bolo pridelených MSP.

Z mnohých vymedzených cieľov tohto programu je jeden z nich špecificky zameraný na MSP, a to „Zvýšiť konkurencieschopnosť podnikov, najmä MSP.“ Podpora má byť zabezpečovaná rôznymi grantmi, úverovými zárukami, ale aj podporením inovácií, podnikateľského prostredia a kultúry, znížením administratívnej záťaže MSP a pod. (SBA, 2022)

HORIZONT EURÓPA (HORIZON Europe)

Tento program je vytvorený Európskou radou pre inovácie. Primárnym cieľom programu HORIZONT EURÓPA je poskytovať podnikom financovanie prelomového výskumu inovácií prostredníctvom rôznych grantov.

Program je rozdelený do troch pilierov (SBA, 2022):

- Excelentná veda – posilnenie a rozšírenie vedeckej základne EÚ, podpora výskumných projektov;
- Globálne výzvy a konkurencieschopnosť európskeho priemyslu – podpora priemyselných technológií;
- Inovatívna Európa – podpora prelomových riešení, ktoré pomáhajú budovať priaznivý ekosystém pre inovácie .

V rámci programu HORIZONT EURÓPA môžeme spomenúť aj schému EIC Accelerator, ktorá sa zameriava špeciálne na MSP, aj startupy, a jej cieľom je podporiť komercializáciu prelomových inovácií. (SBA, 2022)

Iniciatíva Small Business Act for Europe

Táto iniciatíva bola prijatá v roku 2008. Zavádza komplexný rámec politiky MSP pre EÚ a jej členské štáty.

V rámci tejto iniciatívy funguje 10 princípov, ktoré sú nevyhnutné pre prínos pridanej hodnoty v EÚ, vytvorenie rovnakých podmienok pre MSP a zlepšenie administratívneho prostredia. Sú to nasledovné princípy (EUR – Lex, 2016):

1. Vytvoriť prostredie, v ktorom sa podnikateľom a rodinným podnikom bude dať a ich podnikanie bude odmeňované;
2. Zabezpečiť, aby poctiví podnikatelia, ktorým hrozí bankrot, dostali okamžite druhú šancu;
3. Navrhnuť pravidlá podľa zásady „najsť mysliť v malom“;
4. Prispôbiť nástroje verejnej politiky potrebám MSP: uľahčiť účasť MSP na verejnom obstarávaní a lepšie využívať možnosti štátnej pomoci pre MSP;
5. Uľahčiť prístup MSP k financiám a vytvoriť právne a podnikateľské prostredie podporujúce včasné platby v obchodných transakciách;
6. Pomôcť MSP viac využívať príležitosti, ktoré ponúka jednotný trh EÚ;
7. Podporovať zvyšovanie kvalifikácie v MSP a všetky formy inovácií;
8. Umožniť MSP premeniť environmentálne výzvy na príležitosti;
9. Povzbudzovať a podporovať MSP, aby mohli ťažiť z rastu trhov.

4.3 Postavenie MSP v zahraničnom obchode Slovenska

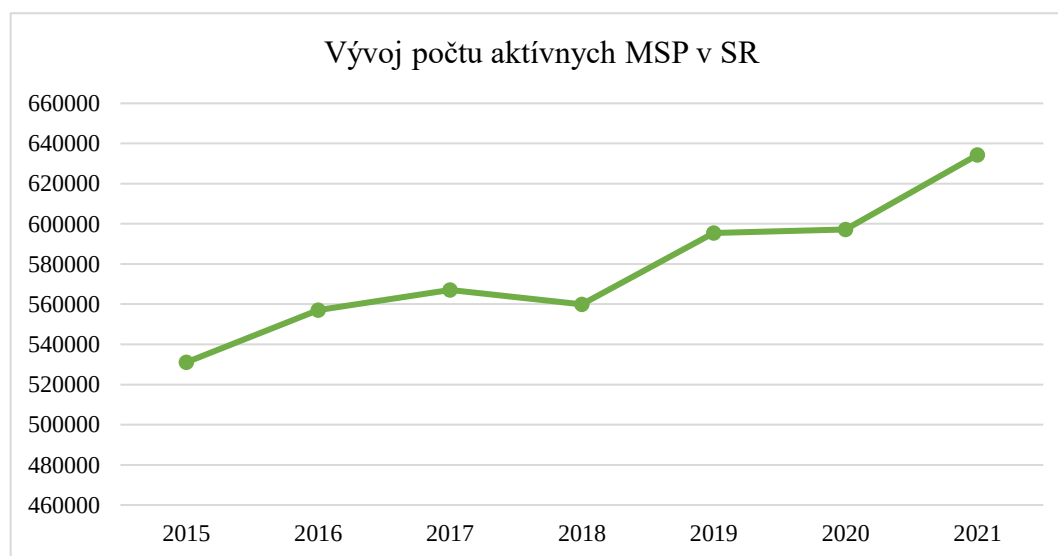
Na grafe 6 vidíme rastúci trend vývoju počtu aktívnych MSP v SR. Mierny prepád početnosti MSP môžeme spozorovať v roku 2018. Podľa SBA (2019) bol tento pokles spôsobený kontinuálnym rastom zamestnanosti v MSP, čo spôsobilo presun podnikateľských subjektov do kategórií podnikov s vyšším počtom zamestnancov, t. j. 250+.

Po roku 2018 krivka zobrazujúca počet MSP v SR výrazne stúpa. V roku 2019 ide o najdynamickejší nárast počtu MSP od roku 2007. V percentuálnom vyjadrení hovoríme o náraste o 6,3 %. Rok 2019 totiž predstavoval pre Slovensko akýsi vrchol rastového obdobia od ukončenia globálnej a hospodárskej krízy.

Od roku 2019 do roku 2020 vidíme na grafe 6 stagnáciu. Pandémia Covid – 19 zastavila rast početnosti MSP. Podnikateľské prostredie bolo veľmi citlivé na neustále prijímanie nových protipandemických opatrení. Celkový domáci aj zahraničný dopyt poklesol a ovplyvnil väčšinu odvetví hospodárstva. Na rozdiel od roku 2019, kedy počet MSP vzrástol o 6,3 %, v roku 2020 počet MSP takmer vôbec nezmenil, nárast bol totiž iba o 0,3 %.

V roku 2021 síce pandémie Covid – 19 stále pretrvávala, ale podniky sa začali pomaly spamätávať a prispôbovať novým protipandemickým opatreniam. Podniky si našli spôsoby ako sa vysporiadať s negatívnymi dopadmi pandémie, lockdownu a iných opatrení a preto sa aj počet MSP na Slovensku zvýšil. Nárast bol dokonca až o 6,2 %.

Graf 6 Vývoj počtu aktívnych MSP v SR v rokoch 2015 – 2016



Zdroj: vlastné spracovanie na základe SBA

V tabuľke 4 sme porovnali celkový objem vývozu podnikov v rokoch 2019, 2020 a 2021. Keď sa pozrieme na hodnotu vývozu MSP, môžeme spozorovať, že v roku 2020 nastal výrazný pokles oproti roku 2019. Podľa SBA (2020) objem vývozu MSP v roku 2020 bol najnižší za posledných 5 rokov. Tento pokles môžeme pripisovať pandémie Covid – 19 a s ňou spojenými opatreniami, reštrikciami a výpadkami v dodávateľsko- odberateľských reťazcoch. V grafe 6 sme taktiež v roku 2020 spozorovali istú stagnáciu vo vývoji počtu MSP, takže

môžeme konštatovať, že aj tým, že sa počet MSP v SR výrazne nezvýšil, nezvýšil sa ani objem celkového vývozu MSP.

V roku 2021 na druhej strane vidíme nárast v objeme vývozu MSP. Lineárne to súvisí aj s nárastom početnosti MSP v slovenskej ekonomike. SBA (2023) uvádza, že tento nárast bol najvyšší za posledných 10 rokov.

V tabuľke 4 vidíme aj percentuálny podiel objemu vývozu MSP na objeme celkového vývozu. Tento podiel sa každým rokom zvyšuje. Aj napriek tomu, že objem vývozu MSP z roku 2019 na rok 2020 poklesol, podiel vývozu MSP na objeme celkového vývozu sa zvýšil. Túto skutočnosť môžeme vysvetliť tým, že medziročný pokles objemu vývozu veľkých podnikov bol markantnejší. V roku 2021 môžeme zvýšenie podielu objemu vývozu MSP na objeme celkového vývozu pripisovať hlavne výraznému medziročnému nárastu v objeme vývozu mikropodnikov a stredných podnikov.

Tabuľka 4 Celkový objem vývozu podľa veľkostných kategórií podnikov v rokoch 2019 – 2021

Celkový objem vývozu podľa veľkostných kategórií podnikov						
Veľkostná kategória podnikov	2019		2020		2021	
	Mil. EUR	Podiel v %	Mil. EUR	Podiel v %	Mil. EUR	Podiel v %
Mikropodniky (0-9)	4868,8	7,5	4605,3	7,7	5608,2	8,0
Malé podniky (10-49)	4552,5	7,0	4273,9	7,2	4775,2	6,8
Stredné podniky (50-249)	8669,6	13,3	8332,0	14,0	9847,4	14,1
Veľké podniky (250 +)	46342,6	71,3	41950,9	70,30	48442,5	69,5
MSP (0-249)	18090,9	27,8	17211,2	28,8	20230,7	29,0
Imputácia vývozu¹	538,3	0,8	545,8	0,9	1051,5	1,5
Spolu	64971,8	100,0	59708,0	100,0	69724,6	100,0

Zdroj: vlastné spracovanie na základe SBA

¹ V súvislosti so zavedením novej metodiky sa začali do štatistiky zahraničného obchodu imputovať hodnoty vybraných obchodných operácií - pre plyn a elektrinu. (SBA, 2023)

V tabuľke 5 sme naopak porovnali celkový objem dovozu podnikov v roku 2019, 2020 a 2021. Podobne ako aj pri vývoze môžeme spozorovať, že medzi rokom 2019 a 2020 nastal výrazný pokles v objeme dovozu. Dôvody sú tie isté ako v prípade vyššie, t. j. pandémie Covid - 19 a s ňou spojené spomalenie ekonomiky a taktiež stagnácia vo vývoji početnosti MSP na Slovensku.

V roku 2021 sa dovoz MSP znova zvýšil hlavne kvôli pribúdajúcim novozaloženým MSP a adaptácii podnikov na protipandemické opatrenia a ich dozvuky. Môžeme si všimnúť, že najvyšší nárast objemu dovozu nastal v kategórii stredných podnikov. Percentuálne je to nárast až o 20,6% v porovnaní s malými podnikmi, kde bol nárast objemu len o 14,5 % a s mikropodnikmi, ktorých objem dovozu sa zvýšil o 18,4%.

Percentuálny podiel objemu dovozu MSP na celkovom objeme dovozu v tomto prípade nestúpa tak lineárne ako pri vývoze. Z roka 2020 na rok 2021 vidíme dokonca pokles o 0,5 %. Dôvodom je veľmi výrazný nárast v objeme dovozu veľkých podnikov.

Tabuľka 5 Celkový objem dovozu podľa veľkostných kategórií podnikov v rokoch 2019 – 2021

Celkový objem dovozu podľa veľkostných kategórií podnikov						
Veľkostná kategória podnikov	2019		2020		2021	
	Mil. EUR	Podiel v %	Mil. EUR	Podiel v %	Mil. EUR	Podiel v %
Mikropodniky (0-9)	8087,9	11,5	7628,4	12,0	9028,6	11,9
Malé podniky (10-49)	8289,4	11,8	7623,9	12,0	8729,3	11,5
Stredné podniky (50-249)	11132,6	15,9	10164,4	16,0	12260,5	16,1
Veľké podniky (250 +)	40270,5	57,4	36148,2	56,9	42352,6	55,7
MSP (0-249)	27509,8	39,2	25416,8	40,0	30018,4	39,5
Imputácia dovozu	2388,8	3,4	1933,8	3,0	3683,8	4,8
Spolu	70169,1	100,0	63498,8	100,0	76054,7	100,0

Zdroj: vlastné spracovanie na základe SBA

Z teritoriálneho hľadiska je kľúčovým partnerom MSP jednotný trh Európskej únie. V roku 2021 predstavoval podiel vývozu MSP 89,5 % na celkovom objeme vývozu MSP. Len 10,5 % vývozu smerovalo do krajín mimo EÚ. Najvyšší podiel vývozu do EÚ zaznamenali mikropodniky, kde až 93,3 % podiel na celkovom vývoze MSP smeroval do krajín EÚ. (tabuľka 6)

Tabuľka 6 Objem vývozu podľa teritoriálnych oblastí v roku 2021

Veľkostná kategória podnikov	Absolútne hodnoty v mil. EUR			Podiel v %		
	Vývoz do krajín EÚ	Vývoz do krajín mimo EÚ	Vývoz spolu	Vývoz do krajín EÚ	Vývoz do krajín mimo EÚ	Vývoz spolu
Mikropodniky (0-9)	5231,8	376,4	5608,2	93,3	6,7	100,0
Malé podniky (10-49)	4264,1	511,1	4775,2	89,3	10,7	100,0
Stredné podniky (50-249)	8602,4	1245,0	9847,4	87,4	12,6	100,0
Veľké podniky (250 +)	38054,6	10387,8	48442,5	78,6	21,4	100,0
MSP (0-249)	18098,3	2132,4	20230,7	89,5	10,5	100,0
Imputácia vývozu	894,4	157,0	1051,5	85,1	14,9	100,0
Spolu	57047,3	12677,3	69724,6	81,8	18,2	100,0

Zdroj: vlastné spracovanie na základe SBA

Aj pri teritoriálnej štruktúre dovozu vidíme, že podiel dovozu MSP z krajín EÚ na celkovom dovoze MSP v roku 2021 je až 74,9 %. Väčšina dovozu teda smeruje z trhu EÚ. Tak ako aj pri vývoze, najväčší percentuálny podiel na dovoze z krajín EÚ majú mikropodniky, v tomto prípade je to 83, 4%. Podľa SBA (2023) vzrástol objem dovozu MSP z krajín EÚ dynamickejšie ako dovoz veľkých podnikov. (tabuľka 7)

Tabuľka 7 **Objem dovozu podľa teritoriálnych oblastí v roku 2021**

Veľkostná kategória podnikov	Absolútne hodnoty v mil. EUR			Podiel v %		
	Dovoz do krajín EÚ	Dovoz do krajín mimo EÚ	Dovoz spolu	Dovoz do krajín EÚ	Dovoz do krajín mimo EÚ	Dovoz spolu
Mikropodniky (0-9)	7526,8	1501,8	9028,6	83,4	16,6	100,0
Malé podniky (10-49)	6114,1	2615,2	8729,3	70,0	30,0	100,0
Stredné podniky (50-249)	8838,1	3422,4	12260,5	72,1	27,9	100,0
Veľké podniky (250 +)	25052,4	17300,2	42352,6	59,2	40,8	100,0
MSP (0-249)	22479,0	7539,4	30018,4	74,9	25,1	100,0
Imputácia dovozu	1088,1	2959,7	3683,8	29,5	70,5	100,0
Spolu	71098,5	34974,7	106073,2	63,9	36,1	100,0

Zdroj: vlastné spracovanie na základe SBA

4.3.1 Kvantifikácia zahraničného obchodu SR na základe indexu rastu konkurencieschopnosti

Na základe indexu rastu konkurencieschopnosti (RCA1) dokážeme zistiť v exporte ktorých tovarov mala Slovenská republika v roku 2021 konkurenčnú výhodu oproti ostatným krajinám. Výsledky tohto indexu vieme neskôr porovnať s komoditnou štruktúrou exportu MSP.

Tabuľka 8 **Komparatívna výhoda Slovenska na základe indexu RCA1 v roku 2021**

Kód produktu	Názov produktu	RCA1
87	Vozidlá iné ako železničné alebo električkové koľajové vozidlá a ich časti a príslušenstvo	4,597
86	Železničné alebo električkové lokomotívy, koľajové vozidlá a ich časti a súčasti...	2,468
40	Kaučuk a výrobky z neho	2,292
72	Železo a oceľ	2,126
96	Rôzne priemyselné výrobky	1,714

Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov z Trade Map

Zo štatistického portálu Trade Map sme si stiahli údaje o exporte Slovenskej republiky a celého sveta v rámci jednotlivých tovarových skupín v roku 2021. Na základe týchto údajov sme boli schopní vypočítať index RCA1. V tabuľke 8 vidíme 5 tovarových skupín, v ktorých Slovensko dosiahlo najvyššie hodnoty RCA indexu. Znamená to, že v týchto tovarových skupinách malo Slovensko v roku 2021 najväčšiu komparatívnu výhodu. Na prvom mieste sú vozidlá, ďalej sú to železničné alebo električkové lokomotívy; kaučuk; železo a oceľ a rôzne priemyselné výrobky.

Keď sa pozrieme na komoditnú štruktúru vývozu MSP v roku 2021 (tabuľka 9) na prvom mieste sú Stroje, prístroje, elektrické zariadenia. Táto tovarová skupina nedosahuje vysoký index RCA1, pretože Slovensko nemá v exporte týchto komodít konkurenčnú výhodu. Na druhej strane je to, po vozidlách, druhá najviac exportovaná tovarová skupina na Slovensku. Až 53 % exportu MSP je z oblasti priemyslu. (SBA, 2021)

Na ostatných priečkach sa nachádzajú kovy, vozidlá, plasty, kaučuk, rôzne priemyselné výrobky, atď. Ak si tieto komodity porovnáme s komoditami s najvyšším indexom RCA1, môžeme vidieť zhodu. MSP teda vo veľkom vyvážajú produkty, v ktorých má Slovensko komparatívnu výhodu.

Tabuľka 9 **Komoditná štruktúra vývozu MSP v roku 2021**

Komoditná štruktúra	Zastúpenie MSP na celkovom objeme vývozu MSP v %
Stroje, prístroje, el. zariadenia	26,4
Základné kovy a výrobky z nich	17,9
Vozidlá, lietadlá, dopravné zariadenia	11,2
Plasty, kaučuk, a výrobky z nich	7,8
Rôzne priemyselné výrobky	4,9
Výrobky chemického priemyslu	4,8
Rastlinné výrobky	4,8
Výrobky potravinárskeho priemyslu	4,5
Drevo a výrobky z dreva, drevené uhlie	3,6
Textílie a textilné výrobky	3,3
Živé zvieratá, živočíšne výrobky	2,1
Prístroje optické, meracie, hud. nástroje	2,0
Buničina, celulóza, papier	1,6
Výrobky z kameňa, sadry, cementu	1,3
Nerastné výrobky	1,1
Živočíšne a rastlinné tuky, oleje, vosky	0,8
Obuv, klobúky, dáždnyky	0,8
Perly, drahokamy, drahé kovy	0,5
Surové kože, kožky, usne	0,2
Zbrane a strelivo; ich časti a príslušenstvo	0,2
Nešpecifikované	0,1
Umelecké diela, zberateľské predmety	0,01

Zdroj: vlastné spracovanie na základe SBA

4.4 Internacionalizácia MSP na Slovensku

Internacionalizáciu MSP môžeme chápať ako zmysluplný podnikateľský vzťah MSP so zahraničným partnerom. Môže to byť vo forme dovozu, vývozu, priamych zahraničných investícií, medzinárodného zadávania zákaziek subdodávateľovi, či medzinárodnej technickej spolupráce. Internacionalizácia sa môže konať na nadnárodnej úrovni v rámci EÚ alebo na medzinárodnej úrovni mimo EÚ. (Európska komisia, 2014)

Európska komisia (2020) uvádza nasledovné dôvody internacionalizácie MSP:

- odhaduje sa, že 90 % globálneho rastu bude v nasledujúcich rokoch pochádzať z krajín mimo EÚ;
- očakáva sa, že rozvojové a rozvíjajúce sa trhy budú do roku 2030 tvoriť 60 % svetového HDP;

- vzhľadom na zvýšenú integráciu trhov môžu MSP zohrávať dôležitú úlohu v globálnych hodnotových reťazcoch.

MH SR uvádza, že v roku 2021 sa približne 20 % malých a stredných podnikov podieľalo na exporte tovarov alebo služieb do zahraničia. Priemer MSP v Európskej únii je približne na úrovni 28,6 %. Uviedla tak Európska komisia v roku 2020.

4.4.1 Návrh potenciálneho teritória pre internacionalizáciu MSP na Slovensku

Ako sme už spomínali vyššie, takmer 90 % objemu vývozu MSP smeruje do krajín Európskej únie. Preto aj TOP 10 vývozných teritórií podľa SBA (2021) sú práve krajiny jednotného trhu EÚ. (tabuľka 10) Najviac vývozu smeruje do Českej republiky, a preto ČR považujeme za najvýznamnejšiu krajinu vývozu MSP. Komodity, ktoré Slovensko exportuje do ČR sú hlavne stroje, prístroje a elektrické zariadenia. Ďalšími významnými partnermi pre vývoz MSP sú Nemecko, Maďarsko, Poľsko, či Rakúsko.

Tabuľka 10 Prehľad vývozu MSP v rámci jednotlivých krajín v roku 2021

Krajina	Objem vývozu MSP v mil. EUR	Podiel na celkovom objeme vývozu MSP v %	Zmena v % 2021/2020
Česká republika	4061,4	20,1	27,9
Nemecko	3763,1	18,6	5,3
Maďarsko	2252,0	11,1	18,3
Poľsko	1647,4	8,1	11,2
Rakúsko	1559,3	7,7	30,3
Taliansko	966,7	4,8	42,1
Francúzsko	906,8	4,5	7,8
Rumunsko	549,8	2,7	25,0
Holandsko	530,3	2,6	23,2
Belgicko	327,2	1,6	0,2

Zdroj: vlastné spracovanie na základe SBA

Žiadna z krajín mimo EÚ sa nedostala medzi TOP 10 vývozných partnerov. Je to hlavne z toho dôvodu, že bariéry pre obchod s krajinami mimo EÚ odrádzajú malých podnikateľov od zapájania sa do takéhoto typu obchodu. Za jednu z bariér môžeme považovať neznalosť trhov

tretích krajín. V EÚ funguje jednotný trh a mentalita a spotrebiteľské správanie nie je príliš rozdielne od toho v našej domácej krajine. Pri vstupe na trhy tretích krajín môžu mať MSP veľmi obmedzené skúsenosti a znalosti o miestnej kultúre, spôsobe obchodovania, o zvyklostiach atď.

Ďalšou bariérou môže byť nedostatok finančných prostriedkov. Slovensko a EÚ podporujú MSP prostredníctvom rôznych inštitúcií a projektov, avšak pre malých podnikateľov je veľmi náročné podstúpiť taký veľký risk a investovať obrovský obnos peňazí do zabezpečenia zahraničnej obchodnej operácie s tretou krajinou.

V neposlednom rade môžeme za bariéry považovať aj iné prekážky ako nedostatok financií, napríklad administratívne prekážky. Pri obchodovaní s krajinami mimo EÚ je potrebné vybaviť si dokumentáciu ako sú rôzne osvedčenia o pôvode tovaru, certifikáty, colné doklady, a iné. Takáto byrokracia môže odradiť malých podnikateľov od vstupu na trhy tretích krajín. (Európska komisia, 2023)

Kvôli vyššie vymenovaným dôvodom prichádza SARIO s projektom *Podpora internacionalizácie MSP*, ktorý sme si už spomenuli vyššie.

Medzi aktivity tohto projektu patria:

- Výstavy a veľtrhy v zahraničí;
- Podnikateľské misie;
- Exportná akadémia;
- Sourcingové a kooperačné podujatia;
- Rozvoj dodávateľských reťazcov.

V roku 2022 vydalo SARIO dokument *Služby na podporu exportu*, kde spomenulo nové potenciálne teritória pre vývoz slovenských podnikov. Medzi spomenuté teritória patria krajiny východnej a juhovýchodnej Ázie, západného Balkánu, Ruská federácia, Ukrajina, Bielorusko, Kazachstan a taktiež krajiny Blízkeho východu a Latinskej Ameriky.

Pre náš výskum sme si vybrali práve krajinu východnej Ázie a to konkrétne Čínu. Už v roku 2019 sa Čína rozhodla prejsť z výrobcu lacných produktov na výrobcu kvalitných a inovatívnych produktov s vyššou pridanou hodnotou. Čína dovtedy fungovala vďaka jej komparatívnej výhode, a to kombinácii lacnej pracovnej sily s veľmi dobre vybudovanou

infraštruktúrou a podnikateľským prostredím. Ekonomický rast Číny počas viac ako 30 rokov pomohol krajine vytrhnúť z chudoby. Avšak takýto rast nie je úplne udržateľný. Čína prekonala jednu etapu a teraz je jej cieľom transformovať ekonomiku a zamerať sa na špičkové technológie a zvyšovanie efektívnosti. Čína podstúpila reformy, ktoré podporujú medzinárodné spoločnosti, aby konkurovali na čínskom domácom trhu. Zahraniční investori môžu dokonca investovať do akéhokoľvek odvetvia, ktoré nie je vyslovene zakázané. (Blair, 2019)

V Číne sa zvyšuje dopyt po produktoch zo sektorov informačných technológií, zdravotníctva, robotiky, biotechnológie, automobilového priemyslu a podobne. MSP na Slovensku by mohli uspieť v exporte produktov zo spomínaných odvetví. Bronček (2019) napríklad uviedol, že by MSP mohli vyvážať aj prístroje a technológie na spracovanie kaučuku, alebo plastov, pretože Čína má obrovský záujem o tento typ technológií. Húska (2022) z Rady slovenských exportérov tvrdí, že čínske spoločnosti majú veľký záujem o distribučné siete, postupy, know-how a zahraničné značky a z toho dôvodu sú otvorení novým partnerstvám a kontaktom v Európe. Podľa Húska (2022) okrem priemyselných technológií je vhodné exportovať do Číny zdravotnícke a environmentálne technológie, no taktiež by sa mohli MSP presadiť aj v potravinárskej sfére.

Uviedli sme si dôvody, prečo by Čína mohla byť potenciálnym exportným teritóriom pre MSP. Pomocou Indexu obchodnej komplementarity – TC zistíme, či sú Slovensko a Čína dokonalými partnermi, alebo naopak dokonalými konkurentmi pre obchod. Index TC nám pomôže prijať alebo naopak vyvrátiť našu hypotézu.

Na základe údajov z Trade Map sme si vypočítali index TC medzi Slovenskom a Čínou v rokoch 2019 – 2022. Na základe hodnôt, ktoré nám vyšli (tabuľka 11) môžeme konštatovať, že Slovensko a Čína boli v rokoch 2019 – 2022 dokonalými obchodnými partnermi, pretože export a import daných krajín sa prevažne zhodoval. Vďaka tomuto výsledku môžeme potvrdiť našu hypotézu. Podľa Svetovej banky (2010) platí, že čím vyšší index TC krajiny dosahujú, tým viac by obe tieto krajiny profitovali z bilaterálnej alebo regionálnej obchodnej dohody.

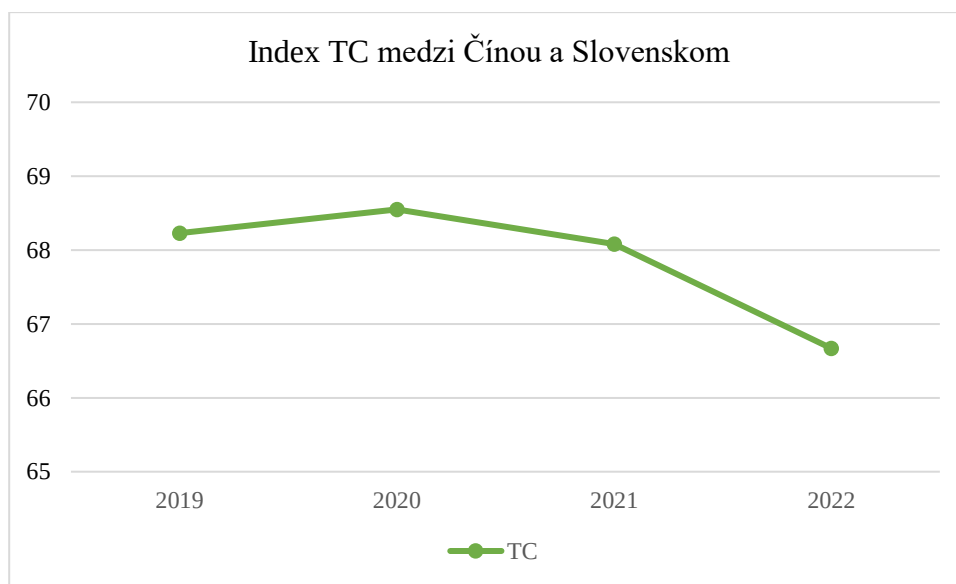
Tabuľka 11 Výsledky indexu TC medzi Slovenskom a Čínou v rokoch 2019 - 2022

Rok	2019	2020	2021	2022
TC (Slovensko a Čína)	68,23	68,55	68,08	66,67

Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov z Trade Map

Na grafe 7 vidíme vývoj indexu TC medzi Slovenskom a Čínou v rokoch 2019 -2022. V priebehu rokov sa index TC pohyboval približne na úrovni 68. Najnižšiu hodnotu dosahoval index v roku 2022, avšak tento výsledok stále značí, že sú Slovensko a Čína skôr dokonalými obchodnými partnermi, ako dokonalými konkurentmi.

Graf 7 Vývoj indexu TC medzi Slovenskom a Čínou v rokoch 2019 – 2022



Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov z Trade Map

Export MSP do Číny podporuje aj SARIO. SARIO má na svojej webovej stránke sekciu „Exportné príležitosti“, kde nájdeme množstvo príležitostí pre podporu exportných aktivít slovenských spoločností. Podnikatelia si môžu vybrať z rôznych medzinárodných veľtrhov, výstav, tendrov, dopytov, atď. Čo sa týka podpory v teritóriu Číny, v máji 2023 sa uskutoční podujatie *China-CEEC Expo & International Consumer Goods Fair (Ningbo Expo)*. Podniky

sa môžu zaregistrovať a zúčastniť sa tohto podujatia, ktoré slúži k propagácii produktov a služieb spoločností z krajín strednej a východnej Európy na čínskom trhu. MSP sa tak vedia dostať do povedomia čínskych importérov, manažérov distribučných sietí tovarov a služieb v Číne. Taktiež sa v máji 2023 bude konať aj podujatie *SIAL Global Food Industry Summit* v Šanghaji v Čínskej ľudovej republike. Tento Summit sa skladá z 8 hlavných sektorov: Detská dedina, Organic & Wellness Village, Mliečny sektor, Sektor nealkoholických nápojov, Sektor potravín, Sektor mäsa, hydiny a údenín, Sektor morských plodov, Sektor alkoholických nápojov. (SARIO, 2023)

V roku 2019 dokonca agentúra SARIO v rámci už spomínaného projektu *Podpora internacionalizácie MSP* zorganizovala podnikateľskú misiu do Číny pre 12 malých a stredných podnikateľov. Cieľom tejto misie bolo, aby sa podnikatelia oboznámili s čínskym trhom a príležitosťami, ktoré tento trh prináša. Podnikateľov zaujímali možnosti na export a expanzia výrobných aktivít ich podnikov. (SARIO, 2019)

Pri návrhu potenciálneho teritória musíme brať do úvahy aj riziká spojené s daným teritóriom. Keď Čína v roku 2001 vstúpila do WTO, súhlasila s reformami a liberalizáciou významných častí svojho hospodárstva. Aj napriek tomu, že čínska ekonomika prešla počas rokov reformami, stále tu pretrvávajú riziká a problémy, ktoré môžu sťažiť exportné aktivity MSP na území Číny. Európska komisia (2023) uvádza nasledovné problémy:

- nedostatok transparentnosti;
- priemyselné politiky a netarifné opatrenia, ktoré diskriminujú zahraničné spoločnosti;
- silné zásahy vlády do hospodárstva – štátne podniky majú dominantné postavenie s nerovnocenným prístupom k dotáciám a lacnému financovaniu;
- slabé uplatňovanie práv duševného vlastníctva.

Predtým ako sa slovenské MSP rozhodnú exportovať do Číny, musia zvážiť všetky spomenuté prekážky a spraviť si dôkladný prieskum trhu. Okrem iného je potrebné poznamenať, že čínsky trh je veľmi konkurenčný, a preto musia podniky hľadať diery na trhu, produkty, ktoré majú konkurenčnú výhodu, pridanú hodnotu, inovatívny charakter.

4.4.2 SWOT analýza internacionalizácie MSP na Slovensku

Na základe skutočností a poznatkov z našej diplomovej práce sme vytvorili SWOT analýzu. V tejto analýze sme zhodnotili silné, slabé stránky, príležitosti a hrozby spojené s internacionalizáciou slovenských MSP.

Tabuľka 12 SWOT analýza internacionalizácie MSP na Slovensku

Silné stránky	Slabé stránky
- Výhodná geografická poloha Slovenska - Inštitucionálna podpora internacionalizácie - Kvalifikovaná pracovná sila - Členstvo v EÚ	- Malé množstvo podnikov sa zapája do internacionalizácie - Málo konkurencieschopná ekonomika - Byrokracia spojená s podnikaním - Nedostatočná propagácia internacionalizácie
Príležitosti	Hrozby
- Podpora inovácií v podnikoch - Nové zdroje získavania finančných prostriedkov - Export na rastúce zahraničné trhy	- Bariéry pri vstupe na zahraničné trhy - Úbytok kvalifikovaných pracovníkov - Konkurencia zo strany veľkých podnikov

Zdroj: vlastné spracovanie

Silné stránky

V prvom rade môžeme konštatovať, že Slovensko má veľmi výhodnú geografickú polohu pre obchod. Nachádza sa v strede Európy a má dobre vyvinuté distribučné kanály so susednými krajinami.

Slovenské inštitúcie podporujú internacionalizáciu MSP. SARIO organizuje rôzne veľtrhy, či podnikateľské misie v zahraničí, SBA podporuje konkurencieschopnosť MSP v obchode s okolitými krajinami, a pod. Okrem iného poskytujú slovenské inštitúcie poradenstvo pre MSP, či finančnú pomoc vo forme úverov.

Slovensko má kvalifikovanú pracovnú silu v perspektívnych odvetviach ako je priemysel, IT, strojárstvo... Mladí absolventi majú jazykové zručnosti, potrebné pri internacionalizácii MSP.

Tým, že je Slovensko členom EÚ, dostáva podporu pre MSP aj prostredníctvom rôznych projektov EÚ. Cieľom týchto projektov je zvýšiť konkurencieschopnosť MSP a podporiť ich rozvoj a prienik na nové trhy. Výhodou je taktiež jednotný trh, a teda obchod bez bariér v rámci EÚ.

Slabé stránky

Ako sme už spomenuli, len približne 20 % MSP exportuje svoje produkty do zahraničia. V porovnaní s európskym priemerom je to o takmer 10 % menej. MSP na Slovensku preferujú skôr domáci trh pred tým zahraničným. Jeden z dôvodov môže byť aj nedostatok finančných prostriedkov v prípade malých startupov.

Slovensko môže byť v porovnaní s ostatnými krajinami málo konkurencieschopné. Je to kvôli tomu, že sme menšia ekonomika, menší trh, a teda firmy musia veľa krát hľadať úspech v podnikaní v zahraničí. Problémom na Slovensku je aj korupcia a nízka úroveň digitálnej transformácie v porovnaní s inými krajinami EÚ.

Podnikatelia sa sťažujú, že zákony ohľadom podnikania prijímané vo vláde nie sú konzultované s odborníkmi z praxe a zmeny podmienok podnikania sú príliš časté. Štát podnikateľom prisľúbil automatický proces pri zapisovaní údajov do obchodného registra, pričom štatutári firiem museli aj tak do konca septembra 2022 údaje zapísať sami. Za nenahlásenie údajov môžu podnikatelia dostať pokutu až do výšky 3310 EUR. Podnikatelia sa zhodujú na tom, že by prijali predvídateľnosť návrhov nových zákonov. (Trend, 2022)

Aj napriek tomu, že slovenské inštitúcie podporujú internacionalizáciu MSP, táto podpora nie je veľmi propagovaná. Chýbajúce informácie o podpore potom bránia MSP v internacionalizácii. Podnikatelia nemajú inšpiráciu, niekedy dokonca o tejto možnosti ani nevedia a z toho dôvodu je záujem o internacionalizáciu nízky.

Príležitosti

Na Slovensku vznikajú rôzne startupy, ktoré sú motivované prichádzať s inováciami. Tým, že sa Slovensko snaží inovovať a zapájať sa do digitalizácie, stáva sa viac

konkurencieschopné. Podniky sa preto rozhodujú aj viac zapájať do internacionalizácie, pretože vďaka inováciám môžu vyrábať produkty s pridanou hodnotou, ktoré sú na zahraničných trhoch dopytované.

Slovenské MSP získavajú finančnú podporu od rôznych inštitúcií a bánk. Existujú však aj alternatívne možnosti financovania, ktoré fungujú v zahraničí. Môže ísť napríklad o rizikový kapitál, alebo malé pravidelné príspevky. Všetky tieto zdroje financovania umožňujú MSP rásť a expandovať na zahraničné trhy.

Ako sme spomínali vyššie, slovenské MSP exportujú hlavne do krajín jednotného trhu EÚ. Vďaka podpore internacionalizácie prostredníctvom rôznych projektov sa MSP dostávajú do povedomia aj vzdialenejšie trhy, ktoré majú vysoký dopyt a veľkú kúpnu silu. Ide napríklad o trhy východnej a juhovýchodnej Ázie, dokonca SARIO považuje za potenciálne teritórium aj krajiny Latinskej Ameriky.

Hrozby

Za veľkú hrozbu pri internacionalizácii považujeme bariéry pri vstupe na zahraničné trhy. Tieto bariéry typu clá, licencie, dovozné reštrikcie vo veľkej miere odrádzajú MSP od internacionalizácie a prieniku na trhy tretích krajín.

Veľký počet mladých vyštudovaných obyvateľov Slovenska odchádza za prácou do zahraničia. Je to hlavne kvôli lepším podmienkam ohodnotenia a širším možnostiam výberu profesie. Môžeme hovoriť o tzv. odlive mozgov, kedy si absolventi so sebou berú svoje zručnosti, know-how a idú pracovať do inej krajiny.

4.5 Stanovenie odporúčaní v oblasti možností podpory a internacionalizácie MSP na Slovensku

Na základe našej SWOT analýzy môžeme odporučiť ďalšie možnosti podpory a internacionalizácie MSP na Slovensku. Ako sme spomenuli, za veľký problém môžeme považovať nedostatočnú propagáciu internacionalizácie MSP. Inštitúcie podporujúce MSP by sa mali sústrediť na osvetové kampane vo forme rôznych workshopov, výstav, veľtrhov. Takéto workshopy organizuje napríklad EXIMBANKA SR. Sú cieľené práve pre manažérov

a zástupcov MSP, ktorí sa snažia presadiť v zahraničí, či už exportom svojich produktov alebo rôznymi investíciami. (EXIMBANKA SR, 2019) SARIO spolu s MH SR pripravili už spomínaný projekt *Podpora internacionalizácie MSP*, ktorý tiež funguje na princípe rôznych prezentácií a poradenských a kooperačných služieb. (SARIO, 2023)

V rámci inštitucionálnej podpory MSP taktiež odporúčame rozvíjať bilaterálnu spoluprácu medzi krajinami. Ministerstvo vnútra SR (MV SR) je u nás koordinátorom cezhraničnej spolupráce. Vytvára právny a inštitucionálny základ pre túto cezhraničnú spoluprácu. Na Slovensku máme nasledovné medzivládne komisie pre cezhraničnú spoluprácu (MVSR, 2023):

- Slovensko-poľská medzivládna komisia pre cezhraničnú spoluprácu;
- Slovensko-česká medzivládna komisia pre cezhraničnú spoluprácu;
- Slovensko-ukrajinská medzivládna komisia pre cezhraničnú spoluprácu;
- Medzivládna Slovensko-maďarská zmiešaná komisia pre cezhraničnú spoluprácu.

Európska komisia financuje projekt *Erasmus pre mladých podnikateľov*. Zapojiť sa môžu začínajúci podnikatelia, alebo podnikatelia s už existujúcim malým alebo stredným podnikom, ktorí sú hostitelia, a teda predávajú svoje skúsenosti. Program je postavený na výmene praktických poznatkov počas pobytu u skúseného podnikateľa v zahraničí. Mladým podnikateľom to umožní získať nové kontakty, prístup na nové trhy a taktiež nadviazať spoluprácu so zahraničným partnerom. (Erasmus for Young Entrepreneurs, 2019) V projektoch ako je tento vidíme obrovský potenciál, pretože získať know-how od skúsených zahraničným podnikateľov je jeden z kľúčových aspektov k úspešnej internacionalizácii.

V zahraničí je veľmi rozvinutý koncept tzv. klasteringu. Podľa Portera (1998) sú klastre geografické koncentrácie spoločností a inštitúcií, ktoré sú vzájomne prepojené v určitom odvetví. Sú príbuzné, pretože sa spolu a navzájom dopĺňajú. Mnohé krajiny, ako napríklad Kanada, Japonsko, Kórea a Francúzsko získavajú svoju konkurenčnú výhodu práve vďaka využívaniu rozvoja klastrov. Klaster obsahuje mnoho MSP, ktoré pôsobia v rovnakom alebo podobnom odvetví a sú navzájom silne prepojené, aby vyrábali určité tovary alebo služby. Väčšina vlád podporuje klastre prostredníctvom iniciovania pomoci a povzbudzujú prepojenie MSP s cieľom dosiahnuť koncepciu priemyselného klastra. Takéto zoskupovanie MSP prinesie

zúčastneným firmám rôzne výhody ako napríklad inovácie výrobkov, pridanú hodnotu a zdieľanie know-how, čo by vytvorí konkurencieschopnosť na svetovom trhu. (Sureephong a kol., 2008) Na Slovensku sa problematikou klastrov zaoberá Únia klastrov Slovenska. Víziou tejto únie je vytvoriť kvalitné a konkurencieschopné podnikateľské prostredie prostredníctvom združovania a úzkej spolupráce firiem, hlavne v oblasti inovácií. (ÚKS, 2023)

Záver

Hlavným cieľom našej práce bolo zhodnotiť pozíciu MSP v zahraničnom obchode Slovenska a predstaviť možnosti podpory a internacionalizácie MSP. V našej práci sme sa vo veľkej časti zamerali na podporu MSP zo strany slovenských inštitúcií. Zistili sme, že aj napriek tomu, že je na Slovensku veľa inštitúcií a špeciálnych agentúr pre podporu MSP, nie je to s touto podporou až tak ideálne. Odborníci považujú veľké množstvo spôsobov podpory od inštitúcií a agentúr za nevýhodu, pretože je to pre bežných podnikateľov jednoducho neprehľadné. Taktiež je problémom nedostatočná propagácia týchto inštitúcií a hlavne programov, ktoré ponúkajú. Kvôli tomuto môžeme konštatovať, že slovenské MSP by mali potenciál prenikať na zahraničné trhy, ale chýba im informovanosť o dostupných možnostiach a podporných programoch, ktoré ponúka SARIO, SBA, či ministerstvá.

Ak analyzujeme význam MSP v ekonomike Slovenska, môžeme s istotou tvrdiť, že prinášajú Slovensku nové pracovné miesta a určitú pridanú hodnotu. Podiel MSP na objeme exportu sa neustále zvyšuje, pretože sa zvyšuje aj počet nových MSP na Slovensku. Zvyšovanie podielu exportu hodnotíme ako pozitívny aspekt, pretože vidíme, že sa stále viac a viac MSP podieľa na vývoze tovarov do zahraničia. Tým sa zvyšuje konkurencieschopnosť Slovenska na medzinárodných trhoch.

Vyššie sme spomenuli internacionalizáciu MSP. Po preverení skutočností sme zistili, že najviac sa slovenské MSP zapájajú do internacionalizácie v rámci EÚ. My sme však analyzovali teritórium Číny ako perspektívnu oblasť pre export MSP. Zhodnotili sme exportný potenciál MSP v určitých komoditných skupinách a pomocou Indexu obchodnej komplementarity sme potvrdili, že Slovensko a Čína sú dokonalými partnermi pre obchod. Do kontrastu sme však uviedli aj riziká, ktoré so sebou prináša obchodná kooperácia s Čínou. Na záver sme odporučili, aby si MSP spravili dôkladnú teritoriálnu analýzu pred vstupom na akýkoľvek zo zahraničných trhov.

V závere našich Výsledkov práce sme vytvorili SWOT analýzu internacionalizácie MSP. Môžeme konštatovať, že Slovensko by malo klásť väčší dôraz na propagáciu programov a podpory internacionalizácie MSP. Ďalej by bolo potrebné odstrániť bariéry pri zakladaní podnikov. Zbytočná byrokracia odrádza malých podnikateľov ako od založenia podniku, tak aj

rozširovania svojich podnikateľských aktivít do zahraničia. Slovenské MSP majú veľký potenciál rozšíriť svoju podnikateľskú činnosť do zahraničia, avšak musia využívať všetky prostriedky podpory, ktoré im slovenské inštitúcie ponúkajú, a to finančné aj nefinančné.

Zoznam použitej literatúry

Knižné zdroje:

1. BUKOVOVÁ, S. - GAJDOVÁ, D. - KOVALEV, A. *Podnikanie v malých a stredných podnikoch : vybrané problémy*. 1. vydanie. Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2019. 252 s. ISBN 978-80-225-4610-2.
2. CHODASOVÁ, A. a BUJNOVÁ, D. *Malé a stredné podniky*. Bratislava: Ekonóm, 1996. ISBN 80-225-0724-5.
3. STRÁŽOVSKÁ, H. et al. *Podnikateľský proces obchodu*. Bratislava : Sprint vfra, 2006. 326 s. Nová ekonómia. ISBN 80-89085-54-7.
4. STRÁŽOVSKÁ, H., STRÁŽOVSKÁ, L., PAVLÍK, A. a PACHINGEROVÁ, M. *Malé a stredné podniky: obchodné podnikanie*. Bratislava: Sprint vfra, 2007, 328 s. ISBN 978-80-89085-64-4.

Elektronické zdroje:

5. Autorský kolektív RUZ. *Internacionalizácia malých a stredných podnikov*. [elektronický zdroj]. 2020. 123. s. Dostupné na: https://www.ia.gov.sk/data/files/np_PKSD/Analzy/RUZ/RUZ_AV_Internacionalizacia_MSP.pdf
6. BLAIR, D. *Chinese economy transitions to higher value-added model*. In: *China Daily*. [elektronický zdroj]. 2019. Dostupné na: <https://www.chinadaily.com.cn/a/201912/16/WS5df6f8e5a310cf3e3557e698.html>
7. BRONČEK, J. *Identifikácia exportného potenciálu Slovenskej republiky pri obchodovaní s Čínskou ľudovou Republikou - Ricardovský prístup*. In: *Ekonomické rozhl'ady: vedecký časopis Ekonomickej univerzity v Bratislave*. Bratislava: Ekonomická univerzita v Bratislave, 2019, **48**(2), 158-178. ISSN 0323-262X. Dostupné na: <https://sekarl.euba.sk/arl-eu/sk/csg/?repo=eurepo&key=34291855855>
8. DOLNÁ, M. - PEKARČÍKOVÁ, K. *Podnikateľské prostredie krajín V4 z pohľadu Doing Business indexu*. In *Trends in Application of Statistical Methods for Quality Improvement XVI. (2021)*. [elektronický zdroj]. Košice : KKM PHF, 2021. ISBN 978-80-225-4917-2, s. 32-42. Dostupné na: <https://sekarl.euba.sk/arl-eu/sk/detail->

eu_un_cat.1-0281482-Podnikatelske-prostredie-krajin-V4-z-pohladu-Doing-Business-indexu/?disprec=1&iset=4

9. EIB. *SMEs and mid-caps*. [elektronický zdroj]. 2022. Dostupné na: <https://www.eib.org/en/about/priorities/sme/index.htm>
10. EUR-Lex. *A 'small business act' for European SMEs*. [elektronický zdroj]. 2016. Dostupné na: <https://eur-lex.europa.eu/EN/legal-content/summary/a-small-business-act-for-european-smes.html>
11. EUROPEAN COMMISSION. *Entrepreneurship and small and medium-sized enterprises (SMEs)*. [elektronický zdroj]. 2023. Dostupné na: https://single-market-economy.ec.europa.eu/smes_en
12. EUROPEAN COMMISSION. *China. EU trade relations with China. Facts, figures and latest development*. [elektronický zdroj]. Dostupné na: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/china_en
13. EUROPEAN COMMISSION. *Technical Barriers to Trade*. [elektronický zdroj]. 2023. Dostupné na: https://policy.trade.ec.europa.eu/help-exporters-and-importers/accessing-markets/technical-barriers-trade_en
14. EUROPEAN COMMISSION. *Entrepreneurship and SMEs. SME definition*. [elektronický zdroj]. 2003. Dostupné na: https://single-market-economy.ec.europa.eu/smes/sme-definition_en
15. EURÓPSKA KOMISIA. *Séria príručiek. Ako podporovať politiku MSP zo štrukturálnych fondov. Podpora internacionalizácie MSP*. [elektronický zdroj]. 2014. 60 s. ISSN 1977-7477. Dostupné na: http://publications.europa.eu/resource/cellar/dd69f968-fea2-4034-90d5-7a648574618f.0001.02/DOC_1
16. EURÓPSKY DVOR AUDÍTOROV. *Podpora konkurencieschopnosti MSP z EFRR*. [elektronický zdroj]. 2022. Dostupné na: https://www.eca.europa.eu/Lists/ECADocuments/SR22_08/SR_SME_Competitiveness_SK.pdf

17. EURÓPSKY PARLAMENT. *Informačné listy o Európskej únii – 2023. Malé a stredné podniky.* [elektronický zdroj]. 2023. Dostupné na: <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/sk/sheet/63/male-a-stredne-podniky>
18. EXIMBANKA SR. *EXIMBANKA SR aktívne podporuje MSP a stredne veľké podniky zo zdrojov EIB.* [elektronický zdroj]. 2019. Dostupné na: https://www.eximbanka.sk/slovenska-verzia/o-nas/aktuality-a-udalosti/aktuality/eximbanka-sr-aktivne-podporuje-msp-astredne-velke-podniky-zo-zdrojov-eib.html?page_id=211404
19. EXIMBANKA SR. *Stratégia vonkajších ekonomických vzťahov Slovenskej republiky na obdobie 2014 – 2020.* [elektronický zdroj]. 2015. 9 s. Dostupné na: https://www.eximbanka.sk/buxus/docs/dokumenty/strategia_vonkajsich_ekonomickych_h_vztahov_slovenskej_republiky_na_obdobie_2014_-_2020__1_.pdf
20. HERČKO, J. SOPKOVÁ, G. KLACKOVÁ, M. SÁGOVÁ. *Index globálnej konkurencieschopnosti a postavenie SR.* [elektronický zdroj]. 2018. Dostupné na: https://www.researchgate.net/profile/Jozef-Hercko/publication/324570276_Index_globalnej_konkurencieschopnosti_a_postavenie_SR/links/5ad60d1aaca272fdaf7ccabb/Index-globalnej-konkurencieschopnosti-a-postavenie-SR.pdf
21. HERLIANA S. *Regional Innovation Cluster for Small and Medium Enterprises (SME): A Triple Helix Concept.* [elektronický zdroj]. 2015. Dostupné na: https://www.researchgate.net/publication/277637397_Regional_Innovation_Cluster_for_Small_and_Medium_Enterprises_SME_A_Triple_Helix_Concept
22. HOLESOVA E. *Slovenská záručná a rozvojová banka vlani strojnásobila svoj čistý zisk.* [elektronický zdroj]. 2023. Dostupné na: <https://www.szrb.sk/tlacovespravy/slovenska-zarucna-a-rozvojova-banka-vlani-strojnashobila-svoj-cisty-zisk/>
23. HÚSKA, M. *Segmentové príležitosti pre slovenských exportérov v Číne.* [elektronický zdroj]. 2022. Dostupné na: <https://sita.sk/vpriemysle/segmentove-prilezitosti-pre-slovenskych-exporterov-v-cine-komentar/>
24. ITC. *Trade Map. Trade statistics for international business development.* Dostupné na: https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx

25. KAŠŤÁKOVÁ E. *Odhalené komparatívne výhody Slovenska pri prenikaní na zahraničné trhy*. In *Studia commercialia Bratislavensia*. [elektronický zdroj]. 2015. Roč. 8, č. 31. Dostupné na: https://of.euba.sk/www_write/files/veda-vyskum/scb/vydane-cisla/2015-03/scb0315_Kastakova.pdf
26. KULLOVÁ Z. *Čakali od štátu kvalitnejšiu legislatívu, dostali viac byrokracie. Firmy trápí právna neistota*. In *Trend*. [elektronický zdroj]. 2022. Dostupné na: <https://monitoringmsp.sk/2022/10/21/cakali-od-statu-kvalitnejšiu-legislativu-dostali-viac-byrokracie-firmy-trapi-pravna-neistota/>
27. MF SR. *Schéma pomoci DE MINIMIS na podporu udržania prevádzky a zamestnanosti MSP na účely preklenutia nepriaznivého obdobia spôsobeného pandémie COVID-19 – prevádzkový úver poskytnutý SRZB*. [elektronický zdroj]. Bratislava: 2021. Dostupné na: www.mfsr.sk/files/archiv/63/SCHEMA-POMOCI-DE-MINIMIS_prevadzkovy-uver_SZRB_dodatok_1.pdf
28. MH SR. *Analýza stavu malého a stredného podnikania*. [elektronický zdroj]. 2014. 42 s. Dostupné na: <https://www.mhsr.sk/uploads/files/eU2FzFAz.pdf>
29. MH SR. *Podnikateľské prostredie. Programy na podporu MSP*. [elektronický zdroj]. 2022. Dostupné na: <https://www.mhsr.sk/podnikatelske-prostredie/podpora-podniakania/programy-na-podporu-msp>
30. MOREMI B. *Ease of Doing Business Index: Meaning, Concept of Ranking and Latest Rankings*. [elektronický zdroj]. 2019. Dostupné na: <https://legaldesire.com/ease-of-doing-business-index-meaning-concept-of-ranking-and-latest-rankings/>
31. MP SR. *Národný program podpory poľnohospodárskych produktov a potravín "ZNAČKA KVALITY SK"*. [elektronický zdroj]. 2012. Dostupné na: <https://mpsr.sk/narodny-program-podpory-polnohospodarskych-produktov-a-potravin-znacka-kvality-sk/265---6445/>
32. MPS. *Aký bol rok 2021 z pohľadu malých a stredných podnikov na Slovensku v číslach?*. [elektronický zdroj]. 2022. Dostupné na: <https://monitoringmsp.sk/2022/07/11/aky-bol-rok-2021-z-pohladu-malych-a-strednych-podnikov-na-slovensku-v-cislach/>
33. MV SR. *Medzivládne komisie pre cezhraničnú spoluprácu*. [elektronický zdroj]. 2023. Dostupné na: <https://www.minv.sk/?medzivladne-komisie-pre-cezhranicnu-spolupracu>

34. MZV. *Export do Číny*. [elektronický zdroj]. 2022. Dostupné na: <https://www.mzv.sk/en/web/peking/podpora-podnikania/export-do-ciny>
35. NÁRODNÝ HODINGOVÝ FOND. *Podpora malého a stredného podnikania*. [elektronický zdroj]. 2014. Dostupné na: <http://www.nhfond.sk/Podpora-MSP/podpora-msp-na-slovensku/>
36. OECD. Stat. [elektronický zdroj]. Dostupné na: <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=3123>
37. OECD. *Statistics Directorate. Towards better Structural Business and SME Statistics*. [elektronický zdroj]. 2005 Dostupné na: <https://www.oecd.org/industry/business-stats/35501496.pdf>
38. OECD. *SME and Entrepreneurship Policy in the Slovak Republic*. [elektronický zdroj]. Paríž: 2021. ISSN: 20780990. Dostupné na: https://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/sme-and-entrepreneurship-policy-in-the-slovak-republic_9097a251-en
39. PAS. *Najväčším strašiakom podnikateľov v druhom polroku 2022 aj naďalej inflácia*. [elektronický zdroj]. 2023. Dostupné na: <https://www.alianciapas.sk/2023/01/31/najvacsim-strasiakom-podnikatelov-v-druhom-polroku-2022-aj-nadalej-inflacia/>
40. PODOLÁK A. *Komodity obilninarstva SR v konkurencieschopnosti zahraničného a medzinárodného obchodu*. [elektronický zdroj]. 2005. Dostupné na: http://www.agris.cz/Content/files/main_files/61/139128/podol.pdf
41. SARIO. *Kto sme*. [elektronický zdroj]. 2023. Dostupné na: <https://www.sario.sk/sk/onas/kto-sme>
42. SARIO. *Podnikateľské misie*. [elektronický zdroj]. 2023. Dostupné na: <https://www.sario.sk/sk/podpora-msp/podnikatelske-misie>
43. SARIO. *Služby na podporu exportu*. [elektronický zdroj]. 2022. 5 s. Dostupné na: <https://sario.sk/sites/default/files/sario-podpora-exportu-2022-02-09.pdf>
44. SBA. *Analýza exportu malých a stredných podnikov na Slovensku*. [elektronický zdroj]. Bratislava: 2017. Dostupné na: https://of.euba.sk/www_write/files/veda-vyskum/publikacie/2017-analyza-exportu-msp-na-slovensku.pdf

45. SBA. *Analýza exportu malých a stredných podnikov na Slovensku*. [elektronický zdroj]. Bratislava: 2017. 49. s. Dostupné na: https://of.euba.sk/www_write/files/veda-vyskum/publikacie/2017-analyza-exportu-msp-na-slovensku.pdf
46. SBA. *Malé a stredné podnikanie v číslach v roku 2015*. Bratislava: 2016. 73 s. Dostupné na: https://www.sbagency.sk/sites/default/files/msp_v_cislach_v_roku_2015_0.pdf
47. SBA. *Malé a stredné podnikanie v číslach v roku 2016*. Bratislava: 2017. 87 s. Dostupné na: https://www.sbagency.sk/sites/default/files/image/msp_v_cislach_v_roku_2016_final_v_20_10_2017_002.pdf
48. SBA. *Malé a stredné podnikanie v číslach v roku 2017*. Bratislava: 2018. 106 s. Dostupné na: https://www.sbagency.sk/sites/default/files/msp_v_cislach_v_roku_2017_1.pdf
49. SBA. *Malé a stredné podnikanie v číslach v roku 2018*. Bratislava: 2019. 106 s. Dostupné na: https://monitoringmsp.sk/wp-content/uploads/2019/09/MSP_v_cislach_2018.pdf
50. SBA. *Malé a stredné podnikanie v číslach v roku 2019*. Bratislava: 2020. 115 s. Dostupné na: https://monitoringmsp.sk/wp-content/uploads/2020/07/MSP_v_cislach_2019.pdf
51. SBA. *Malé a stredné podnikanie v číslach v roku 2020*. [elektronický zdroj]. Bratislava: 2021. Dostupné na: <https://monitoringmsp.sk/wp-content/uploads/2021/07/Male-a-stredne-podnikanie-v-cislach-2020.pdf>
52. SBA. *Malé a stredné podnikanie v číslach v roku 2020*. Bratislava: 2021. 118 s. Dostupné na: <https://monitoringmsp.sk/wp-content/uploads/2021/07/Male-a-stredne-podnikanie-v-cislach-2020.pdf>
53. SBA. *Malé a stredné podnikanie v číslach v roku 2021*. Bratislava: 2022. 116 s. Dostupné na: https://monitoringmsp.sk/wp-content/uploads/2022/11/MSP_v_cislach_2021.pdf
54. SBA. *Politika štátnej podpory MSP*. [elektronický zdroj]. 2023. Dostupné na: <https://www.sbagency.sk/politika-statnej-podpory-msp>
55. SBA. *Porovnanie podmienok podnikania MSP v krajinách strednej Európy*. [elektronický zdroj]. 2018. 166 s. Dostupné na:

- https://www.npc.sk/media/uploads/files/Porovnanie_podmienok_podnikania_MSP_v_krajinach_strednej_Europy_II3158H.pdf
56. SBA. *Postavenie malých a stredných podnikov v zahraničnom obchode SR v roku 2019*. [elektronický zdroj]. Bratislava: 2021. Dostupné na: https://www.sbagency.sk/sites/default/files/postavenie_msp_v_zahranicnom_obchode_sr_v_roku_2019_.pdf
57. SBA. *Postavenie malých a stredných podnikov v zahraničnom obchode SR v roku 2020*. [elektronický zdroj]. Bratislava: 2022. Dostupné na: <https://monitoringmsp.sk/wp-content/uploads/2022/03/Postavenie-MSP-v-zahranicnom-obchode-SR-v-roku-2020.pdf>
58. SBA. *Postavenie malých a stredných podnikov v zahraničnom obchode SR v roku 2021*. [elektronický zdroj]. Bratislava: 2023. Dostupné na: <https://monitoringmsp.sk/wp-content/uploads/2023/03/Postavenie-MSP-v-zahrani%C4%8Dnom-obchode-SR-v-roku-2021.pdf>
59. SBA. *Správa o stave malého a stredného podnikania v Slovenskej republike v roku 2018*. [elektronický zdroj]. Bratislava: 2019. 145 s. Dostupné na: https://www.sbagency.sk/sites/default/files/sprava_o_stave_msp_2018_aktualizovane.pdf
60. SBA. *Správa o stave malého a stredného podnikania v SR*. [elektronický zdroj]. Bratislava: 2022. Dostupné na: https://www.sbagency.sk/sites/default/files/sprava_o_stave_msp_2021.pdf
61. SBA. *Sprievodca iniciatívami na podporu malých a s stredných podnikov*. [elektronický zdroj]. Bratislava: 2022. https://monitoringmsp.sk/wp-content/uploads/2022/03/Sprievodca_2022_final-1.pdf
62. SBA. *Sprievodca iniciatívami na podporu malých a s stredných podnikov*. [elektronický zdroj]. Bratislava: 2021. Dostupné na: <https://monitoringmsp.sk/wp-content/uploads/2021/03/Sprievodca-iniciativami-na-podporu-MSP-2021.pdf>
63. SBA. *Sprievodca iniciatívami na podporu malých a s stredných podnikov 2019*. [elektronický zdroj]. Bratislava: 2019. Dostupné na: https://www.sbagency.sk/sites/default/files/sprievodca_iniciativami_2019_final.docx.pdf

64. SLOVCA. *O nás. SLOVCA dnes*. [elektronický zdroj]. Dostupné na: <https://www.slovca.sk/sk/o-nas/slovca-dnes.html>
65. ŠIMÁK M. *Benefity a prekážky podnikania v zahraničí. Na čo si dávať pozor pri exporte*. [elektronický zdroj]. Dostupné na: https://of.euba.sk/www_write/files/veda-vyskum/publikacie/2017-analyza-exportu-msp-na-slovensku.pdf
66. ŠTADLER R. *SZRB poskytla v roku 2021 slovenským malým a stredným podnikateľom úvery so zvýhodneným úročením za 42 miliónov eur*. [elektronický zdroj]. 2022. Dostupné na: <https://www.szrb.sk/tlacovespravy/szrb-poskytla-v-roku-2021-slovenskym-malym-a-strednym-podnikatelom-uvery-so-zvyhodnenym-urocenim-za-42-milionov-eur>
67. TASR. *Zahraničný obchod Slovenska dosiahol v minulom roku prebytok. Export tovaru do susedných krajín rastie*. [elektronický zdroj]. 2022. Dostupné na: <https://hn24.hnonline.sk/hn24/96042376-zahranicny-obchod-slovenska-dosiahol-v-minulom-roku-prebytok-export-tovaru-do-susednych-krajin-rastie>
68. TRANSPARENCY INTERNATIONAL. *Corruption Perception Index 2021*. [elektronický zdroj]. 2021. 17 s. ISBN: 978-3-96076-198-3 . Dostupné na: <https://www.transparency.org/en/cpi/2021>
69. TRANSPARENCY INTERNATIONAL. *Corruption Perception Index 2022. Slovakia*. [elektronický zdroj]. 2022. Dostupné na: <https://www.transparency.org/en/cpi/2022/index/svk>
70. ÚKS. *Únia Klastrov Slovenska – základné informácie*. [elektronický zdroj]. 2023. Dostupné na: http://uksk.sk/stranka1/zakladne_informacie/
71. WEF. *The Global Competitiveness Report*. [elektronický zdroj]. 2020. 94 s. Dostupné na: https://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2020.pdf
72. WORLD BANK GROUP. *Economy Profil. Slovak Republic. Doing Business 2020*. [elektronický zdroj]. 2020. 65 s. ISBN 978-1-4648-1440-2. Dostupné na: <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/s/slovakia/SVK.pdf>
73. WORLD BANK. *Trade Indicators*. [elektronický zdroj]. 2010. Dostupné na: https://wits.worldbank.org/wits/wits/witshelp/Content/Utilities/e1.trade_indicators.htm