

**EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
FAKULTA PODNIKOVÉHO MANAŽMENTU**

Evidenčné číslo: 18300/I/2012/0327854100

**FINANCOVANIE MALÝCH A STREDNÝCH
PODNIKOV**

Diplomová práca

2012

Bc. Juraj Bočko

**EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
FAKULTA PODNIKOVÉHO MANAŽMENTU**

**FINANCOVANIE MALÝCH A STREDNÝCH
PODNIKOV**

Diplomová práca

Študijný program: 6276 8 05 Podnikové financie

Študijný odbor: 6276 8 00 Finančný manažment

Školiace pracovisko: Katedra podnikových financií

Vedúci záverečnej práce: Elena Fetisovová, doc. Ing., CSc.

Bratislava 2012

Bc. Juraj Bočko

Čestné vyhlásenie

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

Dátum: 30.4.2012

.....
(podpis študenta)

Pod'akovanie

Týmto by som chcel poďakovať vedúcej diplomovej práce doc. Ing. Elene Fetisovovej, CSc., za pomoc, návrhy a cenné rady pri spracovávaní danej problematiky a tiež za praktické pripomienky pri kompletizácii diplomovej práce.

Taktiež ďakujem pracovníkom spoločnosti Domová správa, s.r.o. za ústretovosť a ochotu pri poskytovaní podkladov, informácií, interných materiálov podniku a rád pri riešení predmetnej diplomovej práce.

ABSTRAKT

BOČKO, Juraj: *Financovanie malých a stredných podnikov*. – Ekonomická univerzita v Bratislave. Fakulta podnikového manažmentu; Katedra podnikových financií. – doc. Ing., Elena Fetisovová, CSc. – Bratislava: FPM EU, 2012, 75s.

Cieľom záverečnej práce je zamerať pozornosť na financovanie malých a stredných podnikov. Malé a stredné podniky v súčasnosti tvoria kostru každej rozvinutej trhovej ekonomiky, pretože vhodne dopĺňajú veľké podniky. Významne sa podieľajú na tvorbe HDP a taktiež tvoria dôležitú úlohu pri tvorbe pracovných miest. Práca je rozdelená do 5 kapitol. Obsahuje 7 grafov, 10 tabuliek, 1 schému a 4 príloh. Prvá kapitola je venovaná charakteristike malých a stredných podnikov, definujeme ich funkcie, úlohy. Okrem výhod, majú malé a stredné podniky aj svoje nevýhody, ktoré sú nedostatok zdrojov a relatívne vysoké riziko. Taktiež v tejto časti sú uvedené formy financovania malých a stredných podnikov prostredníctvom vlastných, cudzích a alternatívnych zdrojov financovania. V ďalšej časti je vymedzený hlavný cieľ a z neho vyplývajúce vedľajšie ciele. Tretia časť obsahuje metodiku práce a metódy skúmania, ktoré boli použité pri spracovaní práce. Štvrtá časť práce sa zaoberá financovaním podniku Domová správa, s.r.o.. Záverečná kapitola obsahuje zhrnutie výsledkov danej problematiky a možnosti ako zlepšiť a zjednodušiť získanie finančných prostriedkov malým a stredným podnikom. Výsledkom riešenia danej problematiky je vyhodnotiť podnikanie Domovej správy, s.r.o..

Kľúčové slová:

malé a stredné podniky, financovanie, úver

ABSTRAKT

BOČKO, Juraj: Financing of small and middle class companies. – Univerzity of Economics in Bratislava. Business Management Faculty; Department of Corporate Finance. – Tutor: doc. Ing., Elena Fetisovová, CSc. – Bratislava: FPM EU, 2012, 75s.

The final goal of this work was to focus on financing of small and middle class companies, which in current situation create the backbone of every developed market economy, because they fill up the space where enterprise businesses are not active. They also participate on GDP generation and are a massive factor by creation of new job positions. Complete works is divided into 5 chapters. It consists of 7 graphs, 10 tables, 1 scheme and 4 appendixes. 1st chapter is dedicated to the characteristics of small and middle class companies, we are defining its functions and tasks. Besides advantages small and middle class companies have also some disadvantages especially insufficient resources and relatively high business risk. In this chapter we also describe financing forms divided to self-financing, alternative and external possibilities for business financing. In the next chapter we define main goal of the business and from it derivative secondary targets. 3rd chapter describes methodology and examination methods that we have been used by elaboration of this work. 4th chapter is based on financing study of company Domova sprava Ltd. Final chapter consists of results summary and definition of possibilities how to improve and ease amount of acquired financial resources to the small and middle class companies. The final goal is to evaluate the business enterprise of Domova sprava Ltd.

Kľúčové slová:

small and middle class companies, financing, credit

O B S A H	STR.
ÚVOD	9
1 SÚČASNÝ STAV RIEŠENEJ PROBLEMATIKY DOMA A V ZAHRANIČÍ	11
1.1 Charakteristika malých a stredných podnikov	11
1.1.1 Význam a funkcie malých a stredných podnikov	11
1.1.2 Vymedzenie malých a stredných podnikov	12
1.1.3 Bariéry rozvoja malých a stredných podnikov	16
1.1.4 Podnikateľské prostredie MSP	19
1.2 Formy financovania malých a stredných podnikov	26
1.2.1 Interné formy financovania	27
1.2.2 Externé formy financovania	30
1.2.3 Špecifické formy financovania malých a stredných podnikov	40
2 CIEĽ PRÁCE	46
3 METODIKA PRÁCE A METÓDY SKÚMANIA	47
4 VÝSLEDKY PRÁCE	48
4.1 Charakteristika spoločnosti Domová správa, s.r.o.	48
4.2 Financovanie spoločnosti Domová správa, s.r.o.	51
4.3 Zhodnotenie finančnej situácie spoločnosti	55
4.3.1 Zhodnotenie štruktúry majetku a zdrojov krytia	55
4.3.2 Základné pravidlá financovania	57
4.3.3 Zhodnotenie štruktúry nákladov a výnosov	60
4.3.4 Finančné pomerové ukazovatele	61
4.4 Zhodnotenie financovania spoločnosti	67
5 DISKUSIA	68
ZÁVER	70
ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY	72
PRÍLOHY	75

ÚVOD

Malé a stredné podniky (ďalej len „MSP“) v súčasnosti tvoria kostru každej rozvinutej trhovej ekonomiky, pretože vhodne dopĺňajú veľké podniky. Ukázalo a ukazuje sa, že aj v čase svetovej hospodárskej a finančnej krízy sú schopné zabezpečovať rôzne potreby širokých skupín obyvateľstva a pružne reagovať na požiadavky trhu. Samostatne zárobkovo činné osoby (tzv. živnostníci) a MSP sú vďaka schopnosti rýchlo sa prispôbiť objednávkam trhu, dôležitým nástrojom na zvyšovanie konkurencieschopnosti a prenikania na nové trhy. Tento sektor je aj výrobcom a dodávateľom špecifických tovarov a služieb, kľúčovým zdrojom pracovných príležitostí a nositeľom odvážnych podnikateľských zámerov, nápadov a inovácií. Na Slovensku v súčasnosti pôsobí asi 126 tisíc MSP, ktoré zamestnávajú až 65 % všetkých zamestnaných. Uvedené preukazuje, že práve tieto podniky sú a v budúcnosti budú hlavným prvkom ekonomickej a sociálnej stability našej krajiny. Ich dynamický rozvoj je preto jedným z kľúčových motorov zdravého ekonomického vývoja spoločnosti. V ekonomike aj transformujúcich aj rozvinutých štátov MSP zabezpečujú pomerne dlhý zoznam nezastupiteľných úloh.

Význam MSP v slovenskej ekonomike je veľký a možno ho potvrdiť výsledkami, ktoré dosiahli v priebehu roka 2011. MSP svojim konkurenčným potenciálom vhodne dopĺňajú veľké podniky a pozitívne pôsobia aj ako protimonopolný faktor. MSP vytvárajú takmer 52,00 % hrubej produkcie, 52,00 % sa podieľajú na tvorbe pridanej hodnoty, 57,20 % na zamestnanosti a 27,00 % na exporte.

Tento sektor je oprávnené považovaný za akcelerátora zamestnanosti, či flexibilného realizátora progresívnych technológií. Jeho ešte výraznejší progres je však brzdený množstvom prekážok, z ktorých najvýraznejšími sú zlá vymožitelnosť práva, nestabilné právne prostredie, klientelizmus, korupcia, ale aj nedostatočné manažérske skúsenosti, absencia kontrolingu a iné. Vzhľadom na dôležitý význam MSP by malo byť ambíciou aj našej spoločnosti vytvárať tomuto segmentu lepšie podnikateľské prostredie, poskytovať širší okruh pomoci a odstraňovať existujúce legislatívne, finančné a informačné prekážky.

Obsah našej diplomovej práce je rozčlenený do piatich kapitol.

Prvú kapitolu rozdeľujeme na dve podkapitoly. Prvú podkapitolu venujeme vymedzeniu MSP, pomenovaniu a opisu prekážok ich rozvoja a charakteristike podnikateľského prostredia, v ktorom pôsobia.

V druhej podkapitole sa zameriame na teoretické vymedzenie všetkých foriem financovania s cieľom ich priblíženia pre podnik a definovaním každej z nich. Venujeme

sa problematike získavania interných, externých a špecifických zdrojov financovania, potrebných k reprodukčnej schopnosti každého napredujúceho podniku na trhu.

V druhej a tretej kapitole rozoberáme cieľ práce, metodiku práce a metódy skúmania.

Štvrtá kapitola diplomovej práce obsahuje charakteristiku obchodnej spoločnosti Domová správa, s.r.o.. V tejto časti charakterizujeme najčastejšie používané interné a externé formy financovania. Prostredníctvom vzoriek finančných ukazovateľov analyzujeme meniacu sa situáciu vo finančnom hospodárení podniku za ostatné štyri roky. Táto kapitola obsahuje výsledky nášho skúmania, tabuľkové i grafické prezentovanie výsledkov a finálne zhrnutie finančnej situácie v spoločnosti Domová správa, s. r. o..

1 SÚČASNÝ STAV RIEŠENEJ PROBLEMATIKY DOMA A V ZAHRANIČÍ

1.1 Charakteristika malých a stredných podnikov

1.1.1 Význam a funkcie malých a stredných podnikov

Už z označenia „malý“, „stredný“ resp. „veľký“ podnik logicky vyplýva, že musia existovať porovnávacie kritéria, na základe ktorých sa podniky diferencujú. Vygenerovať jedno kritérium, ktorým by sa malé, stredné a veľké podniky mohli jednoznačne rozlíšiť, nie je vždy jednoduché. V jednotlivých krajinách sa používajú rôzne kritéria, ktoré v princípe môžeme rozdeliť na dve základné skupiny, a to¹:

- **kvalitatívne**
- **kvantitatívne**

Kvalitatívne kritéria sú najmä právna forma, organizačná štruktúra, postavenie na trhu, výroba, odbyt, financovanie, veda – výskum – vývoj, personalistika a mnoho ďalších. Medzi podnikmi existujú rozdiely nielen v organizačnej štruktúre, či v postavení podniku na trhu, ale aj v právnej forme, vo výrobe, odbyte, vo financovaní, v personalistike v neposlednom rade aj vo výskume a vývoji a v mnohých ďalších oblastiach. Pri použití takéhoto výberového pravidla sa stáva, že jeden podnik môže byť na základe niektorého znaku zaradený medzi veľké a na základe ďalšieho medzi stredné a na základe iného medzi malé podniky.

Kvantitatívne kritéria, čiže merateľné ukazovatele, sú najmä počet zamestnancov, výška obratu, výsledok hospodárenia, výška vloženého kapitálu a pod. taktiež môžu byť kritériami rozdelenia na malý a stredný podnik. Výhodou kvantitatívnych ukazovateľov je presnosť merania. Nevýhodou je, že nevystihujú podstatu a rozmanitosť podniku, čo možno eliminovať alebo aj odstrániť použitím viacerých kvantitatívnych ukazovateľov súčasne.

¹ CHODASOVÁ, A., BUJOVÁ, D., 2006, Podnikanie v malých a stredných podnikoch. Bratislava. EKONÓM, 2006 [cit. 20.11.2011]

Na Slovensku sa uplatňujú kritéria na vymedzenie MSP rovnaké, ako aj v ostatných krajinách Európskej únie. Európska komisia s ambíciou podať reálnejší obraz o ekonomickej výkonnosti malých, stredných a tzv. mikropodnikov podnikajúcich v členských krajinách EÚ od 1. januára 2005 zmenila triedenie MSP. Nová definícia nemenila základnú podmienku delenia podnikov podľa počtu zamestnancov, ale zvýšila finančné limity celkového ročného obratu a bilančnej súvahy. Dôvodom bol rast inflácie a produktivity v únii od schválenia prvej definície v roku 1996. Novinkou bolo zavedenie pojmu **mikropodnik**, čo je podnik vytvárajúci menej ako 10 pracovných miest s ročným obratom maximálne dva milióny eur. Zmeny, ktoré nastali, zachytáva nasledujúca tabuľka.

Rozdelenie MSP v SR a EÚ²

Tabuľka 1

Od 1. 1. 2005	Počet zamestnancov	Ročný obrat (mil. eur)
Stredný podnik	do 250	50
Malý podnik	do 50	10
Mikropodnik	do 10	2

1.1.2 Vymedzenie malých a stredných podnikov

V krajinách bývalého „východného bloku“, ale aj štátoch „západnej“ Európy sa až neúmerne dlho sústreďovali sily a prostriedky na budovanie veľkých priemyselných podnikov. Táto stratégia neskôr priniesla vytváranie monopolov a potom aj obrovské vlny prepúšťania. Ak konkurencia existovala, tak len medzi niekoľkými veľkými podnikmi, ktoré mali dominantné postavenie a významný podiel na trhu. Táto skutočnosť bola živnou pôdou deformácie podnikateľského prostredia. Východiskom bola podpora vzniku MSP, ktorých najväčší rozmach sa v okolitých krajinách začal v 70-tych rokoch; na Slovensku až v 90-tych rokoch 20. storočia.

V súčasnosti sú MSP považované za najpružnejšiu a najprogressívnejšiu skupinu podnikov. V podstate už neexistujú pochybnosti o ich veľkom význame, pretože v ekonomikách jednotlivých štátov zabezpečujú množstvo nezastupiteľných úloh.

² <http://www.bozpo.sk/bezpecnost/poradna/podniky.htm>, [cit. 20.11.2011]

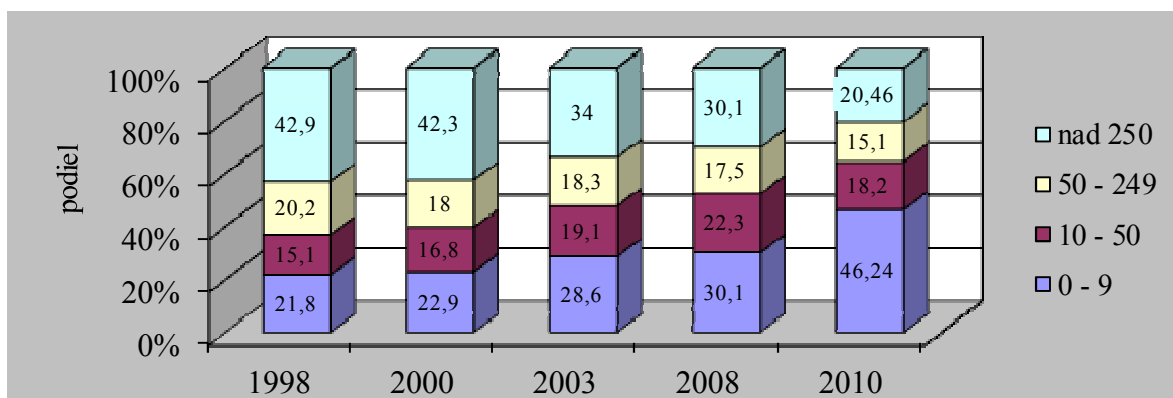
Samostatne zárobkovo činné osoby (ďalej len „SZČO“), malí a strední podnikatelia plnia niekoľko funkcií:

- **zamestnávateľskú,**
- **konjunkturálnu,**
- **exportérsku,**
- **ponukovú,**
- **spoločenskú,**
- **štrukturálnu,**
- **rastovú -- akcelerátora ekonomiky,**
- **hospodársku a**
- **vzdelávaciu.**

Zamestnávateľská funkcia³ je jednou z tých najdôležitejších. MSP sa vo významnej miere podieľajú na udržiavaní existujúcich a tvorbe nových pracovných miest. Pri riešení najväčšieho problému Slovenska, vysokej miery nezamestnanosti, zohrávajú malí podnikatelia kľúčovú úlohu. V roku 2011 predstavuje podiel MSP na celkovej zamestnanosti skoro neuveriteľných 72 %. Tvorba pracovných miest sa na Slovensku presunula z veľkých spoločností na malých a stredných podnikateľov. Nižšie uvedený graf⁴ vypovedá o narastajúcom význame slovenských MSP v oblasti zamestnanosti.

Podiel MSP na celkovej zamestnanosti

Graf 1



Pretrvávajúca svetová hospodárska a finančná kríza na prvom mieste, a v neposlednom rade nedostatočná vymožitelnosť práva, nekvalitne fungujúca štátna

³ FETISOVOVÁ, E., VLACHYNSKÝ, K., SIROTKA, V., 2004 Financie malých a stredných podnikov, Bratislava: IURA EDITION, 2004 [cit. 25.11.2011]

⁴ <http://www.statistics.sk> [cit. 25.11.2011]

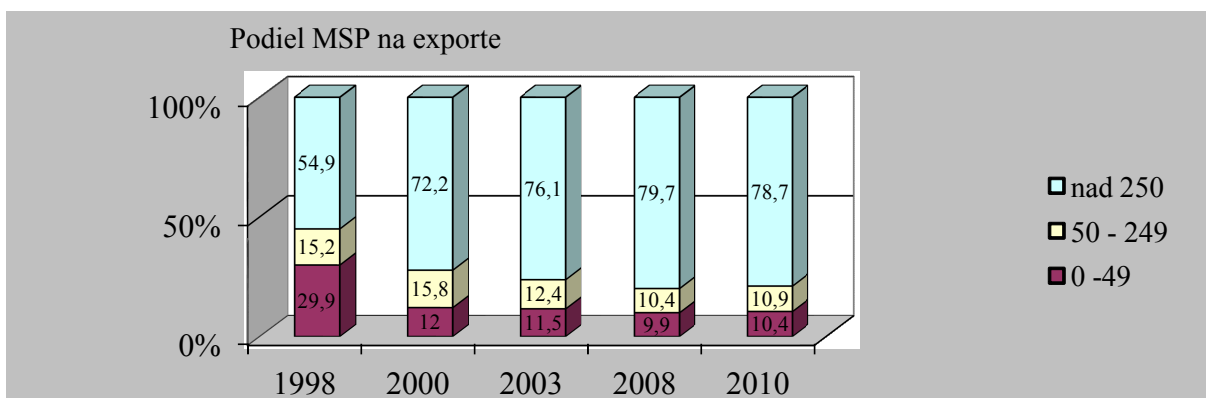
správa, korupcia, klientelizmus a ďalšie faktory (napr. časté zmeny Zákonníka práce) zatiaľ bránia tomu, aby sa pozitívny vplyv MSP v ekonomickom prostredí ešte výraznejšie prejavil aj na raste zamestnanosti.

Konjunkturálna funkcia súvisí so zamestnávateľskou funkciou. MSP sú na rozdiel od veľkých podnikov v období nízkeho hospodárskeho rastu alebo aj v období recesie lepšie pripravení udržiavať počet existujúcich pracovných miest a v čase expanzie ich rýchlejšie zvyšovať. V priebehu ostatných rokov vytvorili SZČO a podniky do 50 zamestnancov vyše 200 tisíc nových pracovných miest a takmer v plnej miere dokázali pokryť prepúšťanie vo väčších podnikoch.

MSP sa významnou mierou podieľajú aj na zahraničnom obchode. Zapájajú sa do **exportných aktivít**, čo preukazuje nasledujúci graf⁵.

Podiel MSP na exporte

Graf 2



Export MSP v posledných rokoch vzrástol, ale ich podiel na celkovom exporte klesol, čo bolo spôsobené vysokou dynamikou rastu exportu veľkých spoločností.

Ponuková funkcia. MSP ponúkajú špecifické tovary a služby, ktoré sú určené nielen pre bežných spotrebiteľov, ale aj veľké podniky, napr. subdodávateľské služby, outsourcingové služby a iné. Vďaka svojej flexibilita a adaptabilite dokážu (v porovnaní s veľkými podnikmi) efektívnejšie reagovať na meniace sa požiadavky trhu.

Spoločenská funkcia MSP sa významne prejavuje všade tam, kde je rešpektované právo slobodného podnikania.

Štrukturálna funkcia MSP je spojená s postupným vyrovnávaním či zmierňovaním rozdielov medzi jednotlivými regiónmi, či už v oblasti ponuky tovarov a služieb,

⁵ <http://www.statistics.sk> [cit. 25.11.2011]

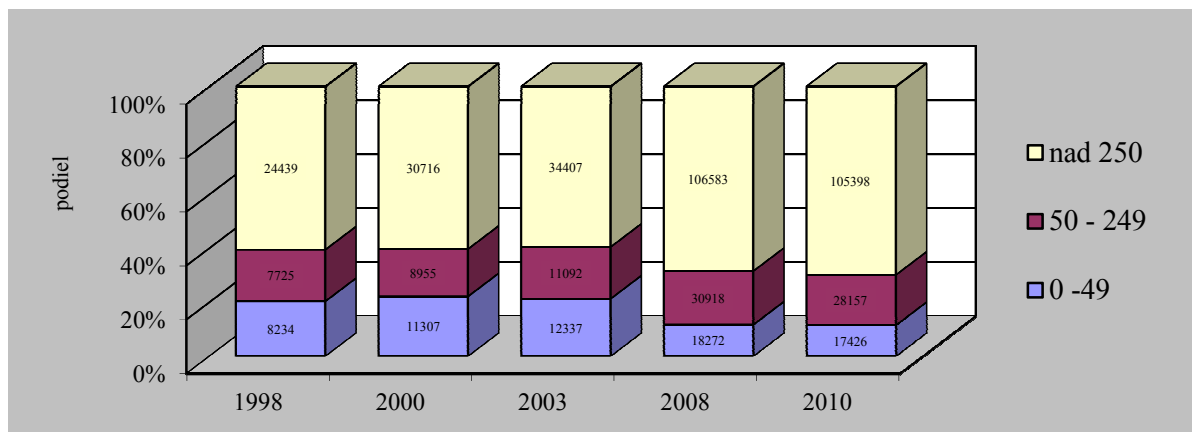
pracovných príležitostí alebo výšky dôchodkov. Eliminujú dominantné postavenie jedného alebo malého počtu veľkých spoločností v jednotlivých regiónoch a pôsobia tak ako protimonopolný katalyzátor.

Rastová funkcia sa MSP pripisuje preto, lebo aktívne prispievajú k dynamickému vývoju ekonomiky každého štátu, často sú označované aj ako **akcelerátor ekonomiky**. Aktívnou podporou vedy, výskumu, technického pokroku a vývoja, realizáciou moderných technológií, inovácií akcelerujú hospodársky rast nie len regiónu, ale celej ekonomiky.

Vývoj hospodárstva v čase pred a počas hospodárskej krízy možno sledovať na základe hrubej produkcie, ktorá v sledovanom období zaznamenáva progres, čo preukazuje nasledujúci graf⁶.

Podiel MSP na hrubej produkcii v (miliónoch eur)

Graf 3



Hospodárska funkcia MSP spočíva v rýchlej adaptabilite na zmeny, ktoré nastávajú na trhu. Výhodou existencie veľkého počtu podnikateľských subjektov je nielen bohatšia a pestrejšia ponuka tovarov a služieb, pracovných príležitostí, ale aj väčšia možnosť investovania voľného kapitálu.

Vzdelávacia funkcia je MSP plnená tým, že svojim zamestnancom zabezpečujú vzdelávanie a prístup k najnovším vedecko-technickým informáciám. Aj vďaka osobnému prístupu a kontaktu majiteľa podniku so zamestnancami majú títo lepšiu možnosť na uplatnenie sebarealizácie, konštruktívnosti a inovatívnosti pri riešení úloh. To vo veľkom podniku je viac menej skoro nemožné. Zamestnanci MSP si pochvaľujú priamu komunikáciu a pracovné podmienky.

⁶ <http://www.statistics.sk> [cit. 25.11.2011]

1.1.3 Bariéry rozvoja malých a stredných podnikov

Rozvoj všetkých podnikov bez ohľadu na jeho veľkosť najviac ovplyvňuje fakt, či je alebo nie je obdobie krízy. MSP okrem toho musia čeliť aj takým prekážkam, s ktorými sa veľký podnik častokrát nestretne. Kvôli významnému postaveniu MSP je snahou vlád väčšiny krajín s vyspelou trhovou ekonomikou odstraňovať práve tie bariéry, ktoré brzdia rozvoj týchto podnikov a vytvoriť im podmienky na prosperitu. Tieto prekážky rozvoja možno rozčleniť na **externé** a **interné**⁷.

Externé bariéry ovplyvňujú všetkých podnikateľov. Sú generované vonkajším prostredím, pričom MSP ovplyvňujú vo väčšej alebo menšej miere. MSP sa týmto vplyvom musia prispôbiť, pretože ich nemôže zmeniť.

Medzi najdôležitejšie možno zaradiť:

➤ **získavanie finančných zdrojov** – veľkému počtu podnikateľov nestačia vlastné zdroje na rozbehnutie alebo rozvoj svojho podnikateľského zámeru a preto nevyhnutne potrebujú získať zdroje cudzie. Jednou z možností je bankový úver. Niektoré banky sú však vo svojej obchodnej politike stále konzervatívne, čo sa prejavuje v menšej ústretovosti voči MSP. Tento postoj banky odôvodňujú tým, že úvery poskytované MSP sú spojené s vyšším rizikom ako úvery pre veľké podniky s auditmi významných auditorských spoločností. Nebezpečenstvo návratnosti úverových prostriedkov je v interných štandardoch bánk vygenerované prevažne kvôli krátkej podnikateľskej a úverovej histórii MSP resp. pre nedostatok majetku, ktorý môže byť použitý na ručenie.

Pred vypuknutím finančnej krízy v roku 2008 bol ďalším dôvodom fakt, že banky uprednostňovali väčších klientov a ich projekty pred žiadosťami MSP o úverové zdroje, keďže vybavenie väčšieho počtu žiadostí menších objemov MSP bolo spojené s vyššou administratívnou náročnosťou a teda aj vyššími nákladmi. Tzv. hypotekárna kríza a neúspechmi postihnuté veľké developerské projekty viedli banky k tomu, že v rokoch 2009 až 2011 čiastočne korigovali svoj dovedajší prístup k financovaniu MSP.

Výsledkom týchto skutočností je, že v súčasnosti MSP pretrváva komplikovaný prístup k úverovým zdrojom. Získanie strednodobých a dlhodobých úverov je problematickejšie ako získanie krátkodobého. Úverové podmienky sú tvrdšie pre MSP najmä z dôvodu ich vyššej rizikovosti.

⁷ CHODASOVÁ, A., BUJOVÁ, D., 2006, Podnikanie v malých a stredných podnikoch. Bratislava: EKONÓM, 2006 [cit. 20.11.2011]

➤ **Daňové bariéry a vysoké odvodové zaťaženie** – daňové zákony upravujú zdaňovanie jednotlivých subjektov bez ohľadu na to, či sa jedná o malý, začínajúci alebo veľký, dlhodobo pôsobiaci a kapitálovo zabezpečený podnik. Pre SZČO, malého a stredného podnikateľa, ktorý začína bez vlastných finančných prostriedkov, pôsobí daň z príjmu ako platba štátu za niečo, čo ešte nevlastní. Dochádza tak umelo k znižovaniu efektívnosti.

Odvodové zaťaženie je na Slovensku v porovnaní so štátmi OECD veľké. Napríklad v porovnaní s približne 30 % v Českej republike a 38,4 % v Rakúsku, na Slovensku musí podnikateľ spolu so zamestnancom odvádzať vyše 48 %⁸. V súčasnosti je to najväčší problém MSP, lebo bráni jeho rozvojovým aktivitám a je tak prekážkou pri prijímaní nových zamestnancov. Rozpracovaná prepotrebná daňová a odvodová reforma, ktorá bola v legislatívnom pláne vlády Ivety Radičovej, sa kvôli predčasným voľbám neuskutoční.

➤ **Legislatívne bariéry** – legislatíva nie je pre SZČO, malých a stredných podnikateľov dostatočne zrozumiteľná z dôvodu jej zložitosti a neprehľadnosti. Prijaté zákony sú často novelizované, čo vytvára chaos a spôsobuje problémy najmä malým subjektom. Brzdou je náročná administratíva spojená s podnikaním, úradnícka byrokracia a nesmierne dlhé čakacie lehoty na súdoch a úradoch.

➤ **Informačné a inštitucionálne bariéry** – MSP chýba informačný systém. Napriek tomu, že v ostatných rokoch nastal pokrok aj v tejto oblasti, slovenskí malí a strední podnikatelia stále pociťujú deficit informácií o produktoch bankových inštitúcií, ktoré sa v poslednom čase rozšírili a skvalitnili. Veľa podnikateľov stále ani netuší o možnosti objednať si poradenský podnik, ktorá im dokáže poskytnúť komplexné informácie o čerpaní prostriedkov z fondov EÚ a o podporných aktivitách vlády.

Subjekty, ktoré sa zaoberajú poskytovaním odborných rád a informácií pre začínajúce alebo aj fungujúce MSP, síce niekoľko rokov existujú, ale ich činnosť vykazuje veľkú mieru klientelizmu a korupcie. Tento fakt je preto jednoznačne veľkou inštitucionálnou bariérou.

➤ **Vzdelanostné bariéry** – problém vzniká v samotnom systéme školstva. Chýba ucelený vzdelávací systém, ktorý by umožnil rozvíjanie všeobecných vedomostí o podnikaní na všetkých úrovniach škôl.

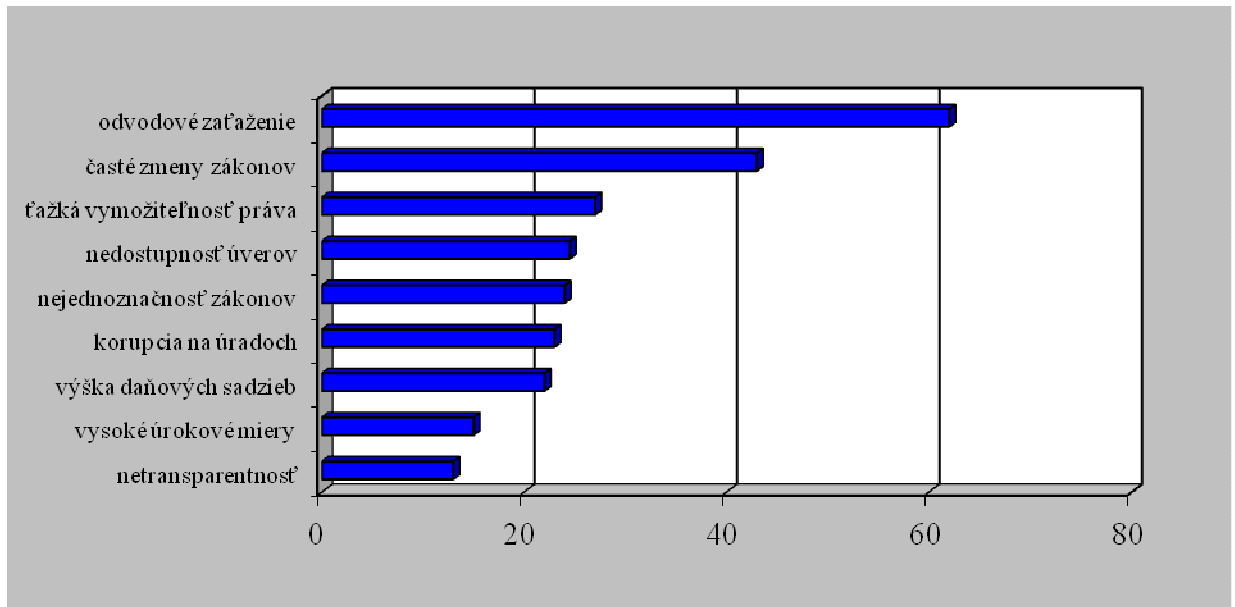
Slovenské MSP za najväčšie bariéry svojho biznisu považujú najmä vysoké odvodové zaťaženie, časté zmeny zákonov, zlú vymožitelnosť práva, korupciu a

⁸ BAŤA, R., ČIKOVSKÝ, K., STOVIČKOVÁ, S., 2004 Je toho ešte dosť, čo podnikateľovi strpčuje život. Bratislava: Trend č. 35, 2004, [cit. 24.11.2011]

klientelizmus. Ako menší problém vnímajú ťažšiu dostupnosť k úverom a časté zmeny nejednoznačných zákonov. Najväčšie prekážky, s ktorými sa slovenskí MSP stretávajú, zachytáva nasledujúci graf⁹.

Najväčšie prekážky v podnikaní MSP

Graf 4



Interné bariéry súvisia s konkrétnym podnikateľským subjektom a preto má možnosť ich zmierňovať resp. odstraňovať. Možno sem zaradiť nasledujúce prekážky:

➤ **nedostatočná motivácia** – existujú v podstate len dva motívy, prečo podnikateľ. Prvým je ambícia zvýšiť si doterajší príjem. Druhým je potreba realizovať nápady, schopností podporené možnosťou byť sám sebe „šéfom“. Podnikateľský duch u nás, ale aj v ostatných štátoch únie, je v porovnaní s inými krajinami nízky. Súvisí to s dostupnosťou finančných zdrojov, ale aj so spoločenskou akceptáciou bankrotu (skrachovať v USA sa nepovažuje za hanbu, ale za dobrú skúsenosť).

➤ **Obava z rizika** – každá podnikateľská aktivita je spojená s rizikom, no nie každý je pripravený toto riziko znášať. Začiatok podnikania zákonite prináša veľkú neistotu vždy a pre každého, preto by mal s podnikaním začať len ten, kto dokáže riziku čeliť.

➤ **Nízka úroveň znalostí a informácií** – základom úspešného podnikania sú informácie a dostatok znalostí a vedomostí, ktorými musí podnikateľ disponovať, aby uspel v konkurenčnom prostredí. Ich nedostatok môže ohroziť úspech podnikateľského

⁹ BAŤA, R., ČIKOVSKÝ, K., STOVIČKOVÁ, S., 2004 Je toho ešte dost', čo podnikateľovi strpčuje život. Bratislava: Trend č. 35, 2004, [cit. 24.11.2011]

zámeru a fungovanie podnikov. Ide o informácie a znalosti z oblasti marketingu, financovania podniku, cudzích jazykov, legislatívy a pod..

Najväčšou slabinou, nielen začínajúcich podnikateľov, je málo informácií, znalostí a zručností pri vypracovávaní podnikateľských zámerov. Ich nekvalitné spracovanie je najčastejším dôvodom zamietnutia žiadosti o úver. Vážnym problémom býva priveľký optimizmus, až nereálnosť zámerov. Podnikatelia podhodnotia náklady a naopak nadhodnotia príjmy resp. výnosy, alebo nesprávne ohodnotia odvetvie, v ktorom podnik podniká alebo chce s podnikaním začať.

➤ **Nedostatok vlastného kapitálu** – je najväčšou brzdou pri zrode a rozvoji malého biznisu. Mnohí chcú zakladať a rozvíjať svoj podnik s minimom vlastných zdrojov. Banky zvyčajne vyžadujú, aby mal podnikateľ vlastný kapitál vo výške aspoň 15 až 30 % z celkových zdrojov potrebných na investíciu. Pri začínajúcom podniku, však banky ešte stále žiadajú, aby vlastné zdroje podniku neboli nižšie, ako 50 % celkových zdrojov. Preto nedostatok vlastného kapitálu predstavuje jednu z najväčších interných bariér vzniku, ale aj rozvoja MSP.

1.1.4 Podnikateľské prostredie MSP

Dôležitým faktorom, ktorý významne ovplyvňuje rozvoj malého a stredného podnikania, je vytvorenie dobrého podnikateľského prostredia. To znamená najmä znížiť administratívnu a daňovo-odvodovú záťaž, zlepšiť vymožitelnosť práva, zjednodušiť a sprehľadniť legislatívu a zlepšiť prístup ku kapitálu. Ak by sa uskutočnili tieto zmeny, v podstate okamžite by sa prejavili v dynamike rastu MSP. Išlo by o takú formu podpory podnikania, ktorá by nedeformovala hospodársku súťaž, pôsobila by celoplošne, bez diskriminácie a bez zvýhodňovania iných skupín podnikov.

Kvalita podnikateľského prostredia a vhodné podnikateľské podmienky priaznivo ovplyvňujú vývoj MSP na Slovensku, čo sa pozitívne prejavuje na počte existujúcich resp. novozaložených MSP. V posledných rokoch došlo k nárastu počtu SZČO, slobodných povolání ako aj malých podnikov do 50 zamestnancov. Mierny pokles zaznamenali stredné podniky s počtom zamestnancov do 250. Vývoj počtu týchto subjektov za roky 1998, 2000, 2003, 2008 a 2010 dokumentuje nasledujúca tabuľka.

MSP/rok	1998	2000	2003	2008	2010
SZČO	263 733	269 323	306 356	392 841	402 071
Slobodné povolanie	12 946	11 647	13 044	17 189	17 952
Malé podniky	56 202	57 247	61 102	21 226	23 725
Stredné podniky	3 343	3 063	3 735	3 024	3 124

Podnikateľské prostredie je ohraničené legislatívnym (právnym), finančným a inštitucionálnym rámcom¹¹.

Legislatívne prostredie

Všeobecne platné právne predpisy, ktoré upravujú podnikateľské prostredie v SR a celý právny systém, boli významne upravené prístupovým procesom pred vstupom SR do Európskej únie. Zaviazali sme sa prebrať zásady práva a jednotlivé právne normy EÚ. Pretrvávajúcim problémom sú časté zmeny zákonov, ktoré sú pre malých a stredných podnikateľov veľa krát zavádzajúce, pretože na rozdiel od väčších firiem nemajú k dispozícii legislatívno-právny suport na sledovanie pribúdajúcich noviel zákonov.

Právne prostredie pre oblasť MSP upravujú najmä nasledujúce zákony:

- **Zákon č. 231/1999 Z. z. o štátnej pomoci** v znení neskorších predpisov,
- **Obchodný zákonník č. 513/1991** v znení neskorších predpisov,
- **Zákon č. 279/2001 o živnostenskom podnikaní** v znení neskorších predpisov.

Okrem týchto zákonov zohrávajú dôležitú úlohu aj daňové zákony, najmä **zákon o dani z príjmov** a **zákon o dani z pridanej hodnoty**. V tomto zákone došlo k viacerým zmenám, ktoré sú malými a strednými podnikateľmi hodnotené veľmi pozitívne. Došlo k zavedeniu jednotnej daňovej sadzby (19 %) platnej pre právnické ako aj fyzické osoby. Veľmi významnou úpravou bolo zníženie počtu odpisových skupín z 5 na 4 a skrátenie doby odpisovania z 30 na 20 rokov, čo umožňuje rýchlejšiu reprodukciu majetku. Úpravy

¹⁰ <http://www.nadsme.sk>, [cit. 25.11.2011]

¹¹ FETISOVOVÁ, E., VLACHYNSKÝ, K., SIROTKA, V., 2004 Financie malých a stredných podnikov, Bratislava: IURA EDITION, 2004 [cit. 25.11.2011]

nastali aj v oblasti daňovo uznaných nákladov, ktorých okruh sa rozšíril. Podnikateľ fyzická osoba má možnosť znížiť základ dane o nezdaniteľné časti na daňovníka a manželku, ktorá nemá vlastný príjem (3 559,30 eur). Nový zákon zrušil odpočítateľnú položku na dieťa. Tú nahradil daňový bonus vo výške 243,18 eur ročne. Je to suma, o ktorú sa znižuje vypočítaná daň z príjmov na každé vyživované dieťa¹².

V priebehu ostatných rokov došlo k zlepšeniu legislatívy. Pozitívne zmeny sa zaviedli v daňovej, obchodnej a pracovno-právnej legislatíve. Zjednodušila sa administratívna náročnosť pri začatí podnikania alebo pri založení spoločnosti. Stále však pretrvávajú negatíva vysokého odvodového zaťaženia, nefungujúcej štátnej správy, súdnictva (veľmi dlhé riešenie sporov), vymožitelnosti práva a iné faktory pôsobiace ako brzda rozvoja celého hospodárstva. Negatívom je aj mnoho nových všeobecne platných právnych predpisov v oblasti registratúry, archívnictva, štandardov kvality a bezpečnosti, prežitie legislatívne normy. Zákon č. 182/1993 o vlastníctve bytov a nebytových priestorov bol 12 - krát novelizovaný, pritom v roku 1999 a 2007 dokonca dvakrát.

Finančné prostredie

Banky na Slovensku aj po prepuknutí finančnej krízy v roku 2008 až 2009 sú jedným z najdôležitejších motorov ekonomiky. Aktívne vyhľadávajú investičné príležitosti, hoci v porovnaní s rokmi 2006 až 2008 sprísnilí kritériá poskytovania úverov z hľadiska hodnotenia bonity úverovaného subjektu. Napriek tomu sa úvery pre podnikateľov aj obyvateľstvo stali dostupnejšími, a to najmä vďaka výraznému poklesu úrokových sadzieb, rozšíreniu spektra úverových produktov ale aj rastúcej konkurencie.

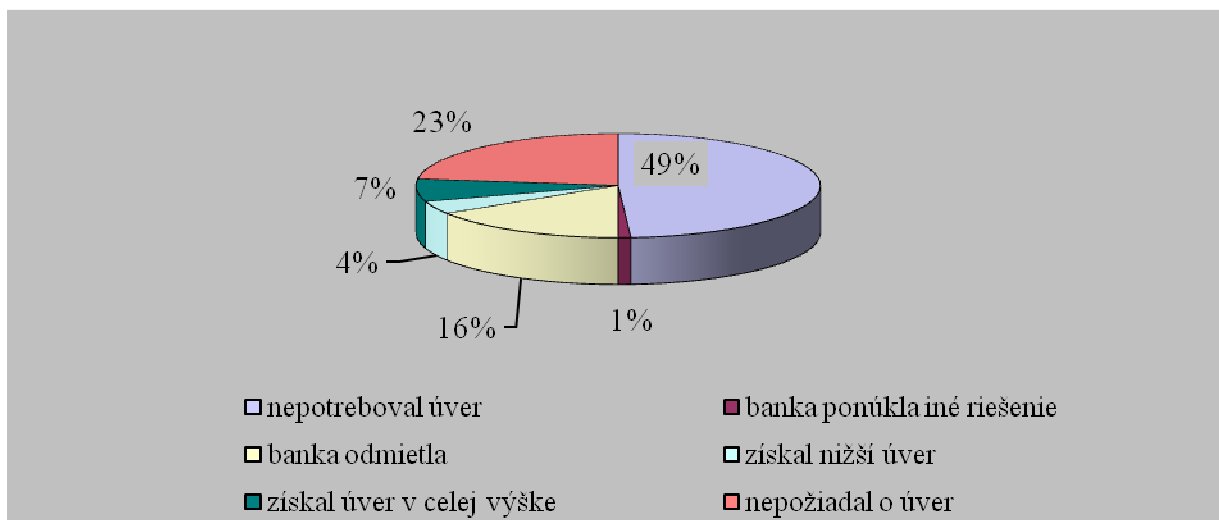
Pohľad podnikateľov sa na dostupnosť úverových zdrojov veľmi odlišuje. Dlhodobý prebytok likvidity v bankovom sektore vedie banky k hľadaniu možností financovania podnikovej sféry. Napriek rastúcej konkurencii medzi bankami a inými finančnými inštitúciami (najmä stavebné sporiteľne) sa neprejavili v širšej dostupnosti úverov pre začínajúcich podnikateľov, naďalej pretrváva nedostatok štartovacieho kapitálu. Financovanie podnikateľskej činnosti hneď od počiatku banky vyhodnocujú stále konzervatívne ako vysoko rizikové. Preto k začínajúcim podnikom pristupujú opatrne a pri posudzovaní žiadostí o úver začínajúcich MSP kladú väčší dôraz na zabezpečenie úveru ako na samotnú kvalitu vypracovaného podnikateľského zámeru.

¹² Zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov, [cit. 5.12.2011]

Skúsenosti malých a stredných podnikateľov s bankami sú zachytené v nasledujúcom grafe¹³.

Skúsenosti MSP s bankami

Graf 5



Z grafu vyplýva, že približne polovica MSP doteraz nevyužila pre svoje podnikanie úver komerčnej banky. Zhruba šestina podnikateľov, ktorí o úver požiadali, neuspeli, pretože banka im odmietla poskytnúť akýkoľvek úver. Úver v plnej výške získalo 7 % MSP.

Inštitucionálne prostredie

Systém inštitúcií, ktoré svojou činnosťou generujú a skvalitňujú podnikateľské prostredie, čím súčasne kladne ovplyvňujú vznik a rozvoj MSP, tvoria tzv. **inštitucionálny rámec**. Subjekty, ktoré sú zaradované do inštitucionálneho prostredia, sú rozdeľované do nasledujúcich skupín¹⁴:

- orgány štátnej správy,
- podporné finančné inštitúcie,
- komory,
- agentúry,

¹³ BAŤA, R., ČIKOVSKÝ, K., STOVIČKOVÁ, S., 2004 Je toho ešte dosť, čo podnikateľovi strpčuje život. Bratislava: Trend č. 35, 2004, [cit. 24.11.2011]

¹⁴ FETISOVOVÁ, E., VLACHYNSKÝ, K., SIROTKA, V., 2004 Financie malých a stredných podnikov, Bratislava: IURA EDITION, 2004 [cit. 25.11.2011]

- poradenské a vzdelávacie inštitúcie.

Orgánmi štátnej správy sú jednotlivé ministerstvá. Garantom a koordinátorom mnohých aktivít MSP je **Ministerstvo hospodárstva SR**. Činnosti MH SR sú uskutočňované v súlade s Programovým vyhlásením vlády, v ktorom sú vytýčené hlavné ciele podpory MSP. **Ministerstvo financií SR** je nositeľom veľmi významnej kompetencie (tvorca fiškálnych zákonov, vyhlášok, nariadení a predpisov) s podpornou funkciou vo vzťahu k rozvoju MSP. Jedná sa hlavne o možnosti poskytovania určitých daňových úľav alebo oslobodení od dane.

Rozvoj SZČO a MSP svojimi legislatívnymi aktivitami vplýva aj **Ministerstvo vnútra SR, Ministerstvo práce, sociálnych vecí a rodiny SR, Ministerstvo pôdohospodárstva SR a Ministerstvo dopravy, výstavby a regionálneho rozvoja SR**.

Podporné inštitúcie sú najmä:

- **Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania (NARMSP)**

NARMSP je ústredným hráčom inštitucionálnej podpory MSP, vznikla v roku 1993. Zakladateľmi boli vláda SR a EÚ s programom PHARE. Hlavným cieľom NARMSP je iniciovať rozvoj a rast existujúcich a novovznikajúcich MSP v SR. Predmetom činnosti NARMSP je najmä identifikácia a analýza bariér rozvoja podnikania, formulovanie návrhov na ich odstránenie, príprava návrhov na formulovanie štátnej politiky a dôležitých stratégií pre oblasť MSP, plnenie úloh spojených s odbornou realizáciou projektov a programov zameraných na pomoc MSP. Od roku 2004 sa podieľa na implementovaní projektov financovaných zo štrukturálnych fondov.

NARMSP prostredníctvom programov podpory návratných a nenávratných finančných výpomocí, ktoré im prideliuje v rámci týchto programov, napomáha rozvoju a fungovaniu MSP. Zúčastňuje sa na zakladaní úverových a záručných systémov s finančnými inštitúciami. NARMSP spolupracuje so sieťou centier, ktorú tvoria regionálne poradenské a informačné centrá, podnikateľské a inovačné centrá, centrá prvého kontaktu, podnikateľské inkubátory a kancelárie spoločnosti zárodkového kapitálu¹⁵.

¹⁵ <http://www.nadsme.sk/sk/onas.htm>, [cit. 25.11.2011]

- **Slovenská záručná a rozvojová banka (SZRB)**

Je špecializovanou bankou, ktorej zakladateľom bolo Ministerstvo financií SR. Bola založená v roku 1991 a stala sa tak prvou bankou vo východnej Európe, ktorá sa zameriava na podporu MSP. SZRB zabezpečuje koordináciu aktivít na podporu vzniku, rozvoja a stabilizáciu MSP v SR prostredníctvom úverových, príspevkových a záručných programov.

Ďalšími finančnými inštitúciami pôsobiacimi na Slovensku sú Eximbanka, komerčné banky a zahraničné banky, ktoré sa podieľajú na podpore MSP prostredníctvom úverových liniek.

- **NBS a komerčné banky**

Sú nenahraditeľným stavebným kameňom tvorby zdravého prostredia pre rozvoj MSP. Z rozmanitých úverových programov rôznych spolupracujúcich inštitúcií poskytujú úvery, poradenskú činnosť, zabezpečujú stabilitu a likviditu na trhu.

- **Eximbanka**

Bola zriadená zákonom o Exportno-importnej banke SR; je vo vlastníctve štátu. Cieľom Eximbanky je najmä podpora exportu hlavne do krajín EÚ a OECD formou zabezpečenia návratnosti prostriedkov a minimalizáciou rizík vznikajúcich z poistných, úverových, záručných a finančných operácií. Eximbanka vykonáva činnosť v dvoch hlavných oblastiach, a to v oblasti financovania a v oblasti poisťovania vývozných úverov¹⁶.

Na Slovensku pôsobí niekoľko komôr, agentúr a záujmových združení, ktoré vznikali s cieľom pomôcť biznisu MSP. K najznámejším a najvýznamnejším patrí Slovenská živnostenská komora, Obchodná a priemyselná komora, ďalej Slovenský živnostenský zväz, Združenie podnikateľov Slovenska a Podnikateľská aliancia Slovenska. V neposlednom rade dôležitú úlohu zastávajú aj poradenské a vzdelávacie inštitúcie. Uvádzam charakteristiku len niektorých z nich.

- **Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu (SARIO)**

Je nezisková príspevková organizácia, ktorej cieľom je podpora rozvoja slovenskej ekonomiky, čo napomáha rastu zamestnanosti resp. poklesu nezamestnanosti a teda aj

¹⁶ <http://www.eximbanka.sk>, [cit. 28.11.2011]

zlepšovaniu kvality života na Slovensku. SARIO sa zaoberá najmä vyhľadávaním zahraničných investorov pre podnikanie v SR, poradenskou činnosťou MSP, mestám a obciam pri budovaní priemyselných parkov pod.. Prezentáciou našej krajiny u zahraničných investorov súčasne zviditeľňuje výhody a prednosti hospodárskeho prostredia a podnikania na Slovensku.

- **Regionálne a poradenské informačné centrá (RPIC)**

Sú neziskové, nezávislé regionálne združenia právnických osôb. Finančne sú podporované slovenskými a zahraničnými fondmi na podporu MSP. Tieto centrá poskytujú komplexné poradenské, informačné a vzdelávacie služby pre začínajúce aj existujúce MSP. RPIC pomáhajú riešiť problémy, vyhodnocovať šance a riziká podnikateľských nápadov a podnikateľských projektov. Taktiež poskytujú potrebné informácie a poradenstvo z oblasti manažmentu, marketingu, daní, účtovníctva, právnych noriem, vyhľadávajú vhodného partnera pre spoluprácu a. i.¹⁷.

- **Podnikateľské inovačné centrá (BIC)**

Sú nezávislé právnické osoby (najmä spoločnosti s ručením obmedzeným), ktoré sa zameriavajú na kreovanie podnikateľského prostredia pre podniky, ktoré prinášajú inovatívne technológie, výrobky alebo služby. Týmto podnikom ponúkajú aj niekoľkoročnú starostlivosť v rozmedzí aj 2 až 3 rokov. Poskytujú služby aj ostatným podnikom v oblasti technologického a patentového poradenstva, v regióne i v zahraničí vyhľadávajú partnerov, spolupracujú pri vypracovaní podnikateľských a marketingových plánov, žiadostí o úver, poskytujú pomoc pri vedení účtovníctva a ekonomiky, právneho a daňového poradenstva.

- **Centrá prvého kontaktu (CPK)**

Pomáhajú zabezpečiť prístup podnikateľom k potrebným poradenským a informačným službám. Ich hlavným cieľom je prispieť k skvalitňovaniu podnikateľskej klímy, aktívnou politikou podporovať vytváranie pracovných príležitostí a pomocou služieb poradenských a informačných centier zvyšovať konkurencieschopnosť MSP v regióne až na európsku úroveň.

¹⁷ <http://www.nadsme.sk/sk/zastupenie.htm>, [cit. 25.11.2011]

- **Podnikateľské inkubátory (PI)**

Tvorí dôležitú súčasť supportu (podpory) pre MSP. Ich poslaním je vytvárať začínajúcim podnikateľom vhodné štartovacie podmienky v trvaní až troch rokov. PI ponúkajú okrem podnikateľských priestorov, prípadne štartovacieho kapitálu aj ďalšie dôležité služby a to administratívne, odborné poradenstvo a. i..

PI môžu mať všeobecné alebo technologické zameranie.

Všeobecne zameraný inkubátor na obmedzenom priestore koncentruje začínajúce podniky. Snahou je zvyšovať ich šancu dlhodobého rastu alebo minimálne udržať schopnosť prežitia tým, že poskytujú priestory na podnikanie, poradenské a iné služby.

Technologické inkubátory podporujú technologicky zamerané podniky. Úzko spolupracujú s univerzitami a výskumnými ústavmi. Zameriavajú sa na špecifické priemyselné technológie.

- **CEPAC Slovensko**

Je združenie, ktorého hlavnou náplňou činnosti je poradenstvo a vzdelávanie záujemcov o podnikanie z radov evidovaných nezamestnaných. CEPAC organizuje semináre pre lektorov a poradcov. Finančné prostriedky získava zo zdrojov Národného úradu práce.

- **Slovenská asociácia rizikového kapitálu (SLOVCA)**

Bola vytvorená koncom roku 1995 z iniciatívy niekoľkých podnikov na Slovensku. Hlavným cieľom vytvorenia asociácie bolo zvýšenie povedomia o možnostiach využitia rizikového kapitálu na Slovensku.

1.2 Formy financovania malých a stredných podnikov

Podnikanie nevyhnutne vyžaduje menší alebo väčší objem finančných prostriedkov, ktorý závisí od mnohých faktorov, najmä od:

- finančnej politiky,
- zamerania podnikovej činnosti,
- veľkosti podniku,
- úrovne podnikového riadenia všeobecne.

Finančné zdroje podniku môžeme členiť podľa rôznych hľadísk, pričom každé charakterizuje inú stránku ich pôsobenia. Členenie zdrojov financovania ukazuje nasledujúca tabuľka.

Členenie finančných zdrojov podniku¹⁸

Tabuľka 3

Pôvod zdrojov	Vlastníctvo zdrojov		
	Interné	Vlastné	Cudzie
		Zisk Odpisy zmeny v štruktúre majetku	podniková banka rezervy na dôchodky
Externé	vklady vlastníkov rizikový kapitál finančná pomoc	úvery finančných inštitúcií dlhopisy finančný lízing obchodné úvery ostatné záväzky	

Financovanie MSP a financovanie veľkých spoločností je odlišné. Možnosť tvorby a využívania interných zdrojov financovania majú všetky podniky bez ohľadu na ich veľkosť. Odlišnosti sú v možnosti získať externé zdroje, kde lepší potenciál majú veľké podniky, pričom špecifické zdroje financovania majú možnosť využívať iba MSP.

V ďalšom texte sa zameriam na charakteristiku jednotlivých druhov interných, externých a špecifických zdrojov financovania, ktoré môžu využiť MSP.

1.2.1 Interné formy financovania

Primárnymi zdrojmi financovania podnikateľskej sféry sú zisk a odpisy. Sú to **interné** zdroje, a preto financovanie takýmito finančnými zdrojmi sa nazýva aj **samofinancovanie**¹⁹, lebo podnik pokryl svoje potreby zo zdrojov získaných z

¹⁸ KISLINGEROVÁ, E. a kol., 2007 Manažerské finance, Praha: C. H. BECK, 2007, [cit. 08.12.2011]

¹⁹ HÁČIK, V., 1998 Alternatívne financovanie podnikateľskej sféry, Bratislava: MVK, 1998, [cit. 08.12.2011]

vlastnej finančno-hospodárskej činnosti. Interné zdroje financovania teda vznikajú ako dôsledok činnosti podniku, pričom financovanie z externých zdrojov by bolo realizované zo zdrojov iných subjektov.

Interné zdroje financovania:

➤ Zisk

Je najdôležitejším interným zdrojom podniku, pričom nie je iba finančným zdrojom rozvojových aktivít, ale aj nástrojom stimulácie, či mierou efektívnosti využívania výrobných faktorov.

Výška zisku podniku je výsledkom rozdielu vlastného imania na konci a začiatku sledovaného obdobia alebo výsledkom rozdielu výnosov a nákladov. Výsledok hospodárenia závisí od objemu, štruktúry, ceny a nákladov na jednotku realizovanej produkcie.

V súlade so všeobecne platnými úpravami podnik rozdeľuje vykázaný zisk takto:

- na úhradu daní – podľa zákona o dani z príjmov daňovník účtujúci v sústave jednoduchého účtovníctva zisťuje základ dane ako rozdiel medzi príjmami a výdavkami. Tento rozdiel môže daňovník znížiť o nezdaniteľnú časť základu dane (§ 11). Daňovník účtujúci v sústave podvojného účtovníctva vychádza z výsledku hospodárenia, teda z rozdielu medzi výnosmi a nákladmi, ktorý upraví o pripočítateľné a odpočítateľné položky. Pre fyzické a právnické osoby platí jednotná sadzba dane (§ 15). Daň sa vypočíta vynásobením upraveného základu dane a platnej sadzby dane (19 %). Fyzické osoby majú možnosť znížiť vypočítanú daň o daňový bonus (ročne 243,18 eur) na každé vyživované dieťa.
- na výplatu podielov na zisku (dividend) – rozhodovacia právomoc rozdelenia zisku závisí od právnej formy podnikateľa, resp. od spoločenskej zmluvy. V tzv. jednoosobovom podniku rozhoduje majiteľ sám, vo viac osobových spoločnostiach je to výsledkom konsenzu medzi spoločníkmi, v kapitálových spoločnostiach o rozdelení zisku rozhoduje valné zhromaždenie.
- na samofinancovanie podniku – časť zisku môže byť určená na samofinancovanie rozvoja podniku. Kumulovanú sumu tejto časti zisku sa v súvahe nachádza v položkách fondy zo zisku a výsledok hospodárenia minulých rokov.

Z vyššie uvedeného vyplýva, že rozsah samofinancovania podniku závisí predovšetkým od daňovej a dividendovej politiky.

Charakteristickou črtou zisku ako finančného zdroja je to, že jeho budúci objem môžeme rôznymi spôsobmi významne ovplyvniť. Nevieme však presne odhadnúť jeho budúcu výšku, preto je výhodné pri financovaní investícií použiť aj iné zdroje.

➤ **Odpisy**

Sú ďalším veľmi dôležitým interným zdrojom financovania podniku. Ide o časť v peniazoch ohodnoteného majetku, ktorá zodpovedá jeho opotrebeniu a prenáša sa na určité množstvo nových výkonov²⁰. Opotrebenie je zhoršenie technického stavu a zastaranie majetku podniku. Technické resp. fyzické opotrebenie sa prejavuje zmenami hmotnej podstaty dlhodobého majetku, v dôsledku ktorých stráca svoju úžitkovú hodnotu zmenou jeho technických vlastností. Morálne opotrebenie je proces, v ktorom sa znehodnocuje dlhodobý majetok v dôsledku technického pokroku, ktorý vedie k rastu spoločenskej produktivity práce. Podstata morálneho opotrebenia je v tom, že individuálna technická úroveň majetku nezodpovedá spoločenskej a technickej úrovni rovnakého druhu majetku.

V praxi rozoznávame daňové a účtovné odpisy. Primárnym cieľom účtovných odpisov je čo najpresnejšie vyjadriť opotrebenie podnikového majetku. Účtovné odpisy sa vyčísľujú v účtovníctve a vyjadrujú náklad, ktorý ovplyvňuje výšku vykazaného výsledku hospodárenia. Spôsob výpočtu daňových odpisov vyplýva zo Zákona č. 595/2003 o dani z príjmov v znení neskorších predpisov. Ich výška sa zohľadňuje pri výpočte daňového základu. Podľa zákona musí daňovník hmotný majetok zaradiť do jednej zo štyroch odpisových skupín, pričom sa môže rozhodnúť medzi rovnomerným a zrýchleným odpisovaním.

Odpisy sú súčasťou nákladov podniku, pritom peňažným výdavkom nie sú. Peňažný výdavok vzniká v momente obstarania odpisovaného majetku. Prostredníctvom odpisov sa viazaný kapitál transformuje do peňažnej podoby a slúži ako interný zdroj financovania. Tento zdroj finančných prostriedkov by mal byť primárne použitý na obnovu dlhodobého majetku po skončení jeho životnosti.

²⁰ SOUKUPOVÁ, B., ŠLOSÁROVÁ, A., BAŠTINCOVÁ, A., 2004 Účtovníctvo, Bratislava: IURA EDITION, 2004, [cit. 12.12.2011]

➤ **Ostatné interné zdroje financovania**

Financovanie svojich aktivít podniky využívajú aj iné interné zdroje financovania, ako napr.:

- zdroje z predaja majetku,
- zdroje z realizácie technického pokroku,
- zdroje z racionalizačných opatrení.

Podniky o štruktúre a rozsahu viazaného majetku rozhodujú samostatne. Vychádzajúc z predpokladu, že niektorý majetok sa stal nepotrebný, ich odpredajom môže získať zdroje interného financovania.

Aj technický pokrok môže viesť k získaniu peňažných fondov, ktorých rozsah závisí od účinnosti pokroku a v akom rozsahu vedie k zníženiu potreby dlhodobého majetku, resp. k uvoľneniu viazaného krátkodobého majetku. Technický pokrok dlhodobého majetku súvisí aj s odpismi.

Úspory súvisiace s technickým pokrokom zvyšujú výkonnosť aktívnych zložiek dlhodobého majetku. Vyššia výkonnosť nových moderných strojov podniku zabezpečí rast objemu produkcie.

Aplikácia racionalizačných opatrení kladne ovplyvňuje produktivitu a tak zisk interných zdrojov financovania, pričom majú väčší význam, ako sa im priznáva. S racionalizáciou výroby sa nielen rozširuje výroba, ale sa aj zlepšujú výrobné podmienky. Racionalizáciou získané zdroje sa prekrývajú s ostatnými zdrojmi financovania.

1.2.2 Externé formy financovania

Externé zdroje financovania podnik zabezpečuje z „vonkajšieho“ prostredia. Externé financovanie umožňuje operatívne reagovať na zmeny na trhu, či zmeny podnikového majetku, pri zakladaní podniku umožňuje rýchlu tvorbu podnikového kapitálu. Zapojenie externých zdrojov financovania však prináša aj problémy. Veritelia majú ambíciu zasahovať do rozhodovania a riadenia podniku, aby mali pod kontrolou udržanie likvidity podniku a schopnosť splácania záväzkov. Externé financovanie má tieto formy:

➤ **Pôvodné vklady vlastníkov a ich zvyšovanie**

Pôvodný vklad vlastníka resp. vlastníkov (tiež aj vlastný kapitál) pri jeho založení prichádza do podniku z externých zdrojov. Ak vznikne dodatočná potreba navýšenia vlastného kapitálu, napríklad pri nedostatku iných zdrojov alebo pri financovaní expanzie podniku, a podnik nemá dostatok interných zdrojov, využíva sa ďalší vklad vlastníkov. Výška a spôsob zaplataenia vlastníckych vkladov sa líšia podľa typu spoločnosti a zväčša sú upravené legislatívou²¹, prípadne zmluvou, či stanovami podniku.

Pri jedno osobových podnikoch nie je výška vkladu vlastníka legislatívne vymedzená. V takom prípade výška vkladu závisí hlavne od veľkosti podniku a od podnikateľského zámeru. Podnik jednotlivca sa musí spoliehať najmä na vlastný kapitál, pretože prístup k úverom má obmedzený. Vklad môže byť peňažný, ale aj nepeňažný, t.j. v naturálnej forme.

Verejno-obchodné a komanditné spoločnosti výšku a spôsob vkladu nemajú určené zákonom, preto o týchto otázkach sa musia spoločníci dohodnúť.

Družstvo musí mať zapisované základné imanie najmenej 1 250 eur, pričom sa tvorí z peňažných i nepeňažných vkladov členov družstva.

Spoločnosti s ručením obmedzeným majú určenú minimálnu výšku základného imania na sumu 5 000 eur, pričom výška vkladu jedného spoločníka je aspoň 750 eur. Pri vzniku musí navyše spoločnosť vytvoriť rezervný fond najmenej vo výške 5 % základného imania a tento fond je povinná každoročne dopĺňať, tentoraz z čistého zisku.

Akciové spoločnosti dominujú najmä medzi veľkými podnikmi. Tieto získavajú prvotné vybavenie základným imaním emisiou akcií a ich umiestnením na kapitálovom trhu. Akciová spoločnosť má povinnosť vytvárať základné imanie vo výške minimálne 25 000 eur.

➤ Úvery

Úver je návratnou formou získavania cudzích externých zdrojov. Je to vzťah medzi veriteľom a dlžníkom s podmienkou návratnosti, ktorý vzniká pri odovzdávaní konkrétnej hodnoty na dočasné použitie. Vznik tohto vzťahu má charakter zmluvy.

Z hľadiska času sa úvery členia na dlhodobé, strednodobé a krátkodobé (viď nasledujúca tabuľka).

²¹ Výška vkladov v jednotlivých typoch spoločností je na Slovensku upravená platným Obchodným zákonníkom

FORMY ÚVEROV	
Dlhodobé a strednodobé (nad 1 rok)	Krátkodobé (do 1 roka)
Obligácie	obchodný úver
finančné úvery	stále a nestále pasíva
dodávateľský úver	komerčné papiere
zvláštne úverové formy (lízing, forfaiting)	bankové úvery
	zvláštne úverové formy (faktoring)

- **Dlhodobé a strednodobé úvery**

Dlhodobé úvery sú finančné zdroje získané úverovou formou na dobu dlhšiu ako 5 rokov. Strednodobé úvery sú lehotou splatnosti pod túto hranicu, pokiaľ prekračuje jeden rok. Časová hranica medzi týmito typmi úverov však nie je jednoznačne a striktne vymedzená.

Do skupiny dlhodobých a strednodobých externých úverových zdrojov patria obligácie, finančné úvery, dodávateľské úvery a špeciálne formy financovania, ktorými sú leasing a forfaiting.²³

Obligácie sú cenné papiere, ktoré vydáva emitent s cieľom získať dlhodobý alebo strednodobý úver. Obligácia je záväzok emitenta (dlžníka) voči majiteľovi obligácie, ktorý je v postavení veriteľa. Emitent má povinnosť vyplácať majiteľovi obligácie úrokový výnos a v stanovenom termíne dlh vrátiť.

²² VLACHYNSKÝ, K. a kol., 2006 Podnikové financie, Bratislava: Súvaha, 2006, [cit. 12.12.2011]

²³ VLACHYNSKÝ, K. a kol., 2006 Podnikové financie, Bratislava: Súvaha, 2006, [cit. 12.12.2011]

Emitent obligácií získa prostriedky tak, že vydané obligácie umiestni na kapitálovom trhu a predá ich subjektom, ktoré investujú svoje voľné prostriedky do nákupu cenných papierov.

Tejto možnosti financovania sa nebudem podrobnejšie venovať, pretože sa netýka „bežných“ slovenských podnikov a už vôbec nie MSP.²⁴

Finančné úvery. Charakteristickým znakom finančných úverov je, že sa na základe úverovej zmluvy medzi veriteľom (bankou, finančnými inštitúciami, prípadne kapitálovo silným podnikom) a dlžníkom poskytujú a prijímajú v peňažnej forme.²⁵

Najrozšírenejšími finančnými úvermi sú **termínové pôžičky**. Obvykle sa poskytujú na financovanie rozvojových plánov podniku, preto sa označujú aj ako investičné úvery. Určené sú na krytie potrieb prevádzkového charakteru s návratnosťou dlhšou ako jeden rok. Prostriedky na splácanie termínových pôžičiek sa vytvárajú z výnosov úverovaných projektov.

Poskytovanie takýchto úverov je pre veriteľa dosť rizikové a preto vždy od dlžníka žiada majetkové záruky, či ručenie treťou osobou. Objem úveru je limitovaný tak, že podnik sa musí podieľať vlastnými zdrojmi na finančnom krytí projektu. Veritelia obvykle poskytnú 50 až 70 % potrebného finančného objemu a žiadajú čo najkratšiu lehotu splatnosti, ktorá musí byť kratšia, ako životnosť úverovaného projektu.

Jedným z najstarších druhov finančného úveru je **hypotekárny úver**, kedy je nehnuteľnosť použitá ako zabezpečenie záloh a úveru. Banky ho poskytujú na základe dokladov o vlastníctve nehnuteľností. Najčastejšie ide o úvery poskytované na nákup, výstavbu, rekonštrukciu a údržbu nehnuteľností. Poskytujú ich špecializované tzv. hypotekárne, resp. obchodné banky, ktoré v rámci svojej licencie majú právo hypotekárne úvery poskytovať. Splatosť takýchto úverov je spravidla 10 až 30 rokov.

Ak by dlžník nesplnil svoje záväzky vyplývajúce z úverovej zmluvy a nespláca istinu alebo úroky, banka má právo záloh, t.j. nehnuteľnosť predáť a uspokojiť svoju pohľadávku.

²⁴ VLACHYNSKÝ, K. a kol., 2006 Podnikové financie, Bratislava: Súvaha, 2006, [cit. 12.12.2011]

²⁵ VLACHYNSKÝ, K. a kol., 2006 Podnikové financie, Bratislava: Súvaha, 2006, [cit. 12.12.2011]

Záujem o hypotekárne úvery prejavujú zväčša MSP a SZČO, pre ktorých sú investičné úvery ťažko dostupné. Veľké podniky investície do nehnuteľností prostredníctvom hypotekárneho úveru nevyužívajú.

Revolvingové úvery sú osobitným finančným nástrojom. Podstatou je, že získaný krátkodobý úver sa spláca ďalším krátkodobým úverom. Takýmto opakovaním má dlžník dlhodobo k dispozícii úverové zdroje. Revolvingový úver je záväzok banky poskytnúť úver až do určenej výšky kedykoľvek v rámci určitého obdobia, zvyčajne počas 2 až 3 rokov. Počas tohto obdobia, ak nastanú pri podnikaní podniku konkrétne podmienky, sú jeho požiadavky bankou prijaté. Ak klient zdroje nevyužíva platí poplatok 0,5 až 1,0 % z nečerpaného objemu úveru.

Exportný úver je poskytovaný exportérovi ako preddavok na jeho zahraničnú pohľadávku. Obvykle sa poskytuje ako krátkodobý úver, no môžu sa poskytovať aj ako stredno a dlhodobé úvery s lehotou splatnosti až 10 rokov. Exportér postúpi svoju pohľadávku banke a tá mu na jej základe poskytne úver na dohodnutú časť pohľadávky, maximálne do výšky 70 %.

Dodávateľský úver je úver strednodobého charakteru, ktorý odberateľovi vo forme dodaného tovaru či služby poskytuje dodávateľ dlhodobého majetku. Poskytujú ich podniky na základe zmluvy o postupnom splácaní dodávky. Dodávatelia touto formou podporujú odbyt svojich tovarov či služieb. Dodávateľský úver sa javí ako veľmi výhodný, pretože dodávatelia obvykle nevyžadujú úroky. V skutočnosti môže byť drahší ako finančné úvery, pretože dodávatelia, aby ho mohli poskytovať, sami musia čerpať finančné úvery a platiť za ne úroky. Dodávateľské úvery sa poskytujú dvomi spôsobmi, ktoré sa od seba odlišujú vlastníctvom dodaného tovaru. Pri jednom spôsobe prechádza dodané zariadenie do vlastníctva odberateľa, ktorý sa zaviazá uhradiť ho dodávateľovi postupnými splátkami. Zariadenie je pre veriteľa celý čas trvania úverového vzťahu zábezpekou. Druhý spôsob je typický tým, že obchodná zmluva je podmienená resp. zabezpečená doložkou, že dodávateľ zostáva vlastníkom zariadenia až do zaplatenia poslednej splátky odberateľom. Ak dlžník nezaplatí načas, môže si dodávateľ zobrať zariadenie späť.²⁶

Lízing je zmluvný prenájom výrobkov dlhodobej spotreby alebo výrobných prostriedkov na určité obdobie za dohodnutú odplatu. Predmetom lízingu býva akýkoľvek

²⁶ VLACHYNSKÝ, K. a kol., 2006 Podnikové financie, Bratislava: Súvaha, 2006, [cit. 12.12.2011]

hnuteľný alebo nehnuteľný majetok, najmä automobily, stroje, výrobné zariadenia, kancelárska technika a pod.. Lízing je špeciálna forma úverového krytia dlhodobých potrieb podniku. Je často používanou formou financovania investičných zámerov podniku, ktorý nedisponuje dostatočným objemom vlastného kapitálu.²⁷

V praxi sa používa finančný a operatívny lízing. **Finančný lízing** je forma dlhodobého prenájmu, keď je určená minimálna doba trvania prenájmu, ale horná hranica nie je obmedzená. Po ukončení prenájmu má nájomca predkupné právo na kúpu predmetu lízingu za dohodnutú zostatkovú cenu. Lízingový vzťah sa obyčajne končí odkúpením predmetu lízingu. **Operatívny lízing** je prenájom bez predkupného práva na dobu kratšiu, ako je životnosť predmetu lízingu. Doba trvania operatívneho lízingu však nebýva obmedzená. Po ukončení doby trvania lízingu sa zariadenie vracia späť prenajímateľovi.

Lízing využívajú hlavne MSP, pretože je pre nich prístupnejší ako úver. MSP často nespĺňajú požiadavku bonity a zabezpečenia úveru, ktoré banky vyžadujú. Získanie lízingu je jednoduchšie aj preto, lebo predmet lízingu slúži ako záloha. Nevýhodou lízingu v prípade poistnej udalosti (zničenie alebo odcudzenie (napr. automobily)) je, že poistné plnenie sa uskutočňuje v prospech lízingovej spoločnosti.

Forfaiting je zvláštnou formou strednodobého resp. dlhodobého úverovania majetku, ktorý sa obstaráva v zahraničí. Je to vlastne obchod so stredno a dlhodobými zahranično-obchodnými pohľadávkami exportéra (vývozcu) a forfaitingovou spoločnosťou, čo je špeciálna finančná inštitúcia, prípadne aj banka, ktorá preberá riziká platobnej neschopnosti importéra (dovozcu). Dodávateľ (zahraničný exportér) dodá predmetný tovar odberateľovi na úver, pričom odberateľ (importér) dlžným úpisom písomne uzná svoj dlh (záväzok) voči dodávateľovi (exportérovi), prípadne vystaví v prospech exportéra zmenku. Ak dodávateľ potrebuje peňažné prostriedky pred lehotou splatnosti svojej pohľadávky, predá ju forfaitérovi, ktorý po zrážke úroku a provízie pohľadávku exportérovi zaplatí.

Výhodou forfaitingu pre exportéra je, že predaj na úver sa mení na predaj za cash, pričom jeho úverová schopnosť nie je ovplyvnená. Prednosťou je aj pomerná jednoduchá administratíva, rýchlosť a diskretnosť operácie.²⁸

- **Krátkodobé úvery**

²⁷ VLACHYNSKÝ, K. a kol., 2006 Podnikové financie, Bratislava: Súvaha, 2006, [cit. 12.12.2011]

²⁸ VLACHYNSKÝ, K. a kol., 2006 Podnikové financie, Bratislava: Súvaha, 2006, [cit. 12.12.2011]

Sú finančné zdroje, ktoré podnik získa úverovou formou s lehotou splatnosti do jedného roka. Zabezpečujú prekonanie krátkodobého nesúladu potreby a disponibilít zdrojov financovania. Za krátkodobé úvery sa považujú bankové a obchodné úvery, stále a nestále pasíva, preddavky a faktoring.

Krátkodobé bankové úvery poskytujú obchodné banky na krytie krátkodobých potrieb podniku, ako sú najmä nákup zásob, sezónne náklady, pohľadávky do lehoty splatnosti, prechodný nedostatok disponibilných prostriedkov a pod..

Medzi najčastejšie používané krátkodobé bankové úvery patrí **kontokorentný úver**. Je to úver, ktorým sa vykrývajú výkyvy operatívneho financovania podniku, keď jeho výdavky sú na určitý čas vyššie ako príjmy. Podnik sa dostáva do časového nesúladu medzi platbami, ktoré mu prichádzajú na účet a platbami, ktoré z účtu platí. Tento typ úveru sa poskytuje na tzv. kontokorentnom účte, ktorý je kombináciou bežného a úverového účtu, na ktorom je povolený debetný zostatok s úverovým rámcom. Dohoda medzi bankou a klientom vzniká uzavretím úverovej zmluvy, v ktorej sa dohodne úverový limit a ďalšie podmienky čerpania úveru.

Ďalšou z foriem bankových úverov sú **krátkodobé účelové pôžičky**, ktoré banky poskytujú na konkrétny a presne dohodnutý účel, napr. na sezónne zvýšenie zásob, príležitostný výhodný nákup a pod.. Na iný účel, ako bol dohodnutý, prostriedky z nich nie je možné použiť.

Lombardný úver je bankový úver, ktorý dlžník v prospech banky zabezpečí konkrétnym obchodovateľným majetkom dlžníka, t.j. **lombardom**. Ako lombard možno použiť cenné papiere, obchodné zmenky, platobné dokumenty, prípadne zásoby, drahé kovy a iné cennosti. V prípade, že dlžník neplní svoje záväzky, môže banka lombard speňažiť a z výnosu uspokojiť svoju pohľadávku vrátane príslušenstva. Banka obyčajne neposkytuje úver do 100 % výšky hodnoty zálohu, ale poskytnutú záruku posudzuje a príjme iba do určitej výšky jej hodnoty.

Zmenkové úvery sú bankové operácie so zmenkami, poskytované ako eskontný, akceptačný alebo avalový úver.

Eskontný úver je taký, keď banka odkúpi zmenku pred termínom jej splatnosti, pričom banka od nominálnej hodnoty zmenky odpočíta diskont (úrok). Takéto finančné operácie

sa zaradujú medzi úvery preto, lebo ak by zmenkový dlžník v deň splatnosti zmenku banke neuhradil, nastupuje ručiteľ, čo je ten, kto zmenku banke predal.

Akceptačný úver je taký, keď banka akceptuje cudziu zmenku, ktorú na banku vystavil jej zákazník (dlžník). Urobí to vtedy, keď má zákazník na účte uložené dostatočné množstvo prostriedkov, alebo je banka presvedčená, že do lehoty splatnosti zmenky dosiahne kredit zákazníkovo účtu potrebnú výšku. Tým banka preberá záväzok zaplatiť vlastníkovi zmenky v dobe splatnosti zmenkovú sumu. Najčastejšie sa akceptačný úver poskytuje veľkým podnikom s dobrou likviditou.

Avalový úver je „ručiteľský“ úver, kedy sa banka stane sekundárnym spoludlžníkom. Banka sa zaručuje zaplatiť zmenkovú sumu v prípade, keď sa dlžník dostane do finančnej tiesne.

Obchodný úver si poskytujú medzi sebou obchodní partneri. V praxi je bežné, že za plnenia a dodávky tovarov a služieb sa neplatí ihneď, ale až po určitom čase. Odberateľ tak získal od dodávateľa úver, ktorý zaplatí po uplynutí dohodnutej lehoty splatnosti, napr. za 14, 30, 60 alebo aj viac dní.

Pri obchodnom úvere výška úroku nie je vyjadrená, ale dodávateľ si obyčajne primeraný úrok pripočíta priamo do ceny, no nemusí to byť pravidlo. Keď aj poskytuje odberateľovi zľavu z ceny (skonto) pri platení ihneď, znižuje cenu iba o vopred pripočítaný úrok. Obchodný úver vzniká za vopred dohodnutých platobných podmienok a v súvahe odberateľa vystupuje ako krátkodobý záväzok v položke záväzky z obchodného styku.²⁹

Stále a nestále pasíva sú úverové zdroje, ktoré podniku vznikajú „automaticky, bezúročne a bezplatne“, pričom sú k dispozícii na krytie potrieb podniku. K najdôležitejším patria:

- záväzky voči zamestnancom – ako finančný zdroj vznikajú preto, lebo zamestnanci odovzdávajú hodnotu denne, ale výplata miezd sa uskutočňuje až neskôr,
- záväzky voči štátnemu rozpočtu alebo verejným financiám – vyplývajú z daňovej a odvodovej povinnosti podniku, pretože dane, odvody a iné miestne poplatky sa platia tiež s istým oneskorením po ukončení daňového obdobia.

²⁹ VLACHYNSKÝ, K. a kol., 2006 Podnikové financie, Bratislava: Súvaha, 2006, [cit. 12.12.2011]

V každom z týchto prípadov vzniká určitý časový posun medzi vznikom nákladov a vznikom výdavkov, počas ktorého môže podnikateľ s týmito finančnými prostriedkami voľne disponovať.³⁰

Preddavky od odberateľov sú krátkodobým (výnimočne strednodobým) úverom, ktorý v peniazoch získava dodávateľ skôr, ako uskutoční plnenie. Pre dodávateľa je to výhodná bezúročná forma získania kapitálu, pričom úver spláca dodávkami. Dodávateľ má zabezpečený odbyt, bezúročné prostriedky a likviditu, odberateľ má zabezpečený nákup. Podmienky poskytnutia a čerpania preddavkov závisia od postavenia oboch strán, ich bonity a od celkovej situácie na trhu.

Faktoring je osobitný a dôležitý nástroj financovania prevádzkového kapitálu, ktorý má charakter obchodného úveru. Realizuje sa zmluvným odpredajom pohľadávok **faktorovi**, čo je špecializovaná faktoringová spoločnosť. Faktor sleduje pohľadávky svojho klienta, preveruje bonitu nových odberateľov, vymáha pohľadávky, fakturuje a pod.. Podnik, ktorý odpredá svoje pohľadávky, znáša síce náklady faktoringu³¹, prináša mu to však aj určité výhody (získava finančné zdroje pred lehotou splatnosti pohľadávok a nemusí vynakladať prostriedky na správu alebo inkaso pohľadávok).

Na Slovensku sú klientmi faktoringových spoločností podniky, ktoré majú dobrú bonitu a dostatočne široké portfólio odberateľov. Ak má podnik iba jedného obchodného partnera alebo dosahuje malý obrat, faktoringové služby nepotrebuje. Využívajú ich najmä výrobné podniky, veľkoobchody, dodávateľia maloobchodných reťazcov, ktoré za tovar musia zaplatiť v krátkom čase, ale svojim odberateľom poskytujú dlhé lehoty splatnosti.³²

Finančná pomoc

Štát a Európska únia majú ambíciu podporovať podnikanie všade tam, kde trh, ako prirodzený regulátor, zlyháva. Finančná výpomoc je vlastne nenávratný prísun finančných zdrojov, ktoré sú cudzím kapitálom, ale z dôvodu nenávratnosti pomoci sa stanú kapitálom vlastným. Poznáme rôzne formy finančnej podpory.

³⁰ VLACHYNSKÝ, K. a kol., 2006 Podnikové financie, Bratislava: Súvaha, 2006, [cit. 12.12.2011]

³¹ Za preddavkovú platbu platí podnikateľ faktoringovej firme úrok a faktoringový poplatok. Jeho výška závisí od veľkosti obratu. Pri malých firmách býva od 1,4 % hodnoty pohľadávky, pri firmách s obratom nad 3,3 miliónov eur klesá pod 1 %.

³² VLACHYNSKÝ, K. a kol., 2006 Podnikové financie, Bratislava: Súvaha, 2006, [cit. 12.12.2011]

▪ **Priame formy finančnej podpory** sú *investičné a neinvestičné dotácie, cenové subvencie a exportné prémie*. Nevýhodou poskytovania tejto formy finančnej podpory je fakt, že deformujú konkurenčné prostredie.

- *Investičné dotácie* sa poskytujú na konkrétne investičné zámery, pričom dotácia sa použije ako externý zdroj financovania podniku;
- *neinvestičné dotácie* sú účelové podpory poskytované najmä na výskum a vývoj;
- *cenové subvencie* vykrývajú výrobcovi rozdiel medzi trhovou a regulovanou cenou tovarov a služieb, ktoré sa používajú najmä v poľnohospodárstve;
- *exportné prémie* sú nástrojom proexportnej politiky a dopĺňajú rozdiel medzi domácou a svetovou cenou výrobkov a služieb.

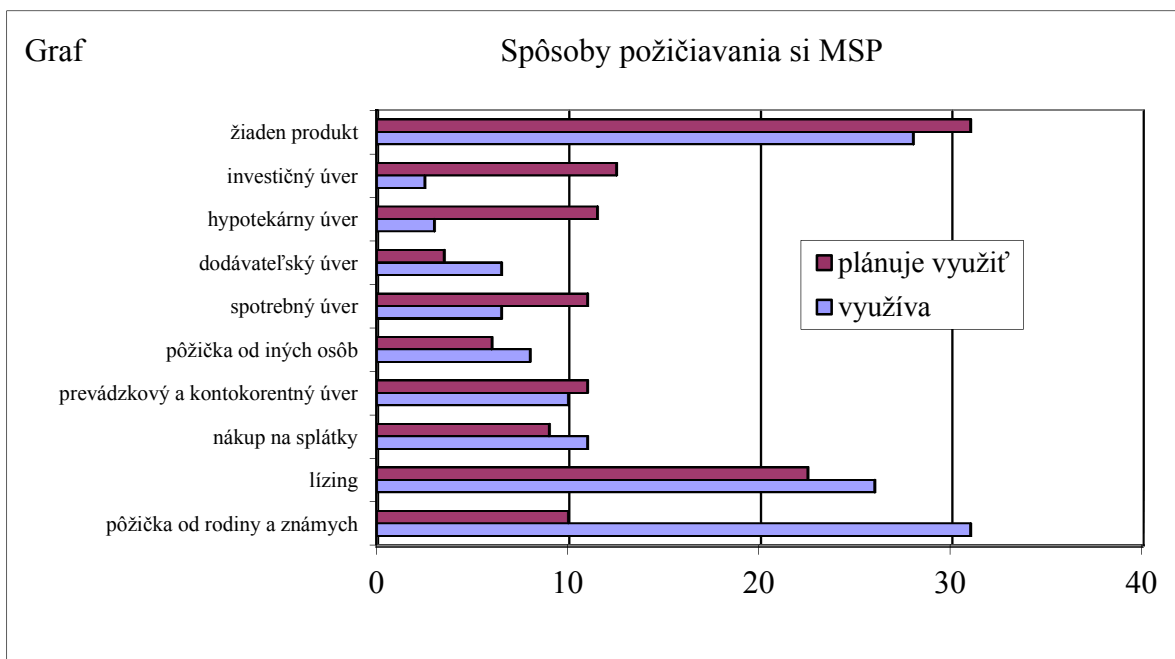
▪ **Nepriame formy finančnej podpory** sú rozmanité formy štátnej pomoci, ako napr. daňové úľavy, diferenciácia daňových sadzieb, dotácie na zriadenie chránenej dielne alebo chráneného pracoviska, bezúročné štátne pôžičky, štátne záruky za bankové úvery, rôzne nástroje cenovej politiky, poradenstvo a poskytovanie informácií. Táto forma podpory má nepriamy, resp. sprostredkovaný efekt, ktorým sa znižujú výdavky podniku. Tento typ podpory je všeobecne viac uznávaným v podmienkach trhovej ekonomiky ako priama štátna pomoc.

Na záver tejto podkapitoly uvádzame graf, ktorý zachytáva najčastejšie externé zdroje financovania využívané MSP na Slovensku.

Spôsoby požíčievania peňazí u MSP³³

Graf 6

³³ BAŤA, R., ČIKOVSKÝ, K., STOVIČKOVÁ, S., 2004 Pôžičky od rodiny ustupujú, čaká sa viac od bánk. Bratislava: Trend č. 38, 2004, [cit. 24.11.2011]



Z grafu vyplýva, že financovanie podnikania je na Slovensku často doslova rodinnou záležitosťou. Na vznik a rozvoj svojho biznisu si finančné prostriedky prevažná časť slovenských MSP zabezpečuje pôžičkami od rodiny alebo známych. Nasleduje lízing, za ním sú prevádzkové a kontokorentné úvery. SZČO a malí podnikatelia „klasické“ bankové úvery (prevádzkový alebo investičný úver) využívajú v menšom rozsahu.

1.2.3 Špecifické formy financovania malých a stredných podnikov

Všeobecne platí, že z pohľadu rizika podniku bez histórie, býva pre banky väčšinou neakceptovateľné, a preto sa znižuje šanca takého žiadateľa byť financovaný štandardným spôsobom. Pre banky je akceptovateľná aspoň dvojročná podnikateľská história, na základe ktorej môžu posúdiť životaschopnosť podniku v trhových podmienkach. Niekedy banky pristúpia na financovanie podnikateľa aj s kratšou históriou, ale iba v prípade výnimočne kvalitne vypracovaného a reálneho podnikateľského plánu. SZČO alebo malý podnik obyčajne musia preukázať aj zabezpečenie odberu svojich výrobkov či služieb a záruky. Z uvedeného vyplýva, že prístup SZČO a MSP k peniazom je pre konzervatívny prístup bánk často obmedzený. Bonitní klienti s dlhou úverovou a podnikateľskou históriou nemajú problém zabezpečiť si bankové úvery. Môžu si vybrať z mnohých

konkurenčných produktov. Pre ostatných je nedostatok finančných prostriedkov jednou z najväčších bariér ich vzniku a rozvoja. Vzhľadom na dôležitosť MSP v ekonomike každého štátu je snahou tento stav zlepšovať. Boli vytvorené rôzne inštitúcie, ktoré MSP podporujú rôznymi úverovými, záručnými alebo príspevkovými programami. V ďalšom texte charakterizujeme jednotlivé programy podpôr, ktoré môžu využiť začínajúci, ale aj dlhšie podnikajúci MSP.

Úverové programy

Prvá forma podpory MSP je v podobe poskytovania návratných finančných prostriedkov. Podnikateľské úvery pre podniky sa poskytujú prostredníctvom svojich poverených inštitúcií Národnej agentúry pre malé a stredné podnikanie, Slovenskej záručnej a rozvojovej banky a Eximbanky.

Význam majú teda najmä pre najmenších podnikateľov, ktorí majú problém získať úver pre vysoké riziko a malý objem požadovanej sumy.

Najdôležitejším inštitucionálnym aktérom na podporu MSP je Ministerstvo hospodárstva SR (MH SR), ktoré pôsobí ako garant a koordinátor mnohých aktivít v uvedenej oblasti. Do kompetencii rezortu MH SR spadá priemysel, obchod a cestovný ruch.

Rada vlády pre malé a stredné podnikanie (RVMSPP) bola založená ako poradný orgán v auguste 1999 na základe iniciatívy MH SR. Fungovala do marca 2001, kedy bola po predchádzajúcom audite štátnej správy zrušená v rámci opatrení na zníženie administratívy. Jedným z cieľov záujmových a profesijných združení a stavovských organizácii (ZPZSO) je umožniť svojim členom zúčastňovať sa na legislatívnom procese. Jedným z nich je **Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania (NARMSP)**, ktorá pravidelne vyhodnocuje stav malého a stredného podnikania v SR, ako aj môže priamo predkladať návrhy na udržanie pozitívnych trendov, resp. na skvalitnenie podnikateľského prostredia všeobecne. Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania poskytuje nasledujúce programy:

- **Mikropôžičkový program** – zabezpečuje NARMSP prostredníctvom Fondu fondov a vybraných RPIC a BIC. Úlohou programu je sprístupnenie úverových zdrojov malým podnikateľom za výhodnejších podmienok. Cieľom programu je umožniť vznik a rozvoj malých podnikov, zvýšiť mieru ich prežitia a prispieť k udržaniu zamestnanosti

a tvorbe pracovných miest. Podpora spočíva v poskytnutí pôžičky, v minimálnej výške 2 500,00 eur, pre podniky zamestnávajúce do 50 zamestnancov. Maximálna výška pôžičky pre investičné projekty je 50 000,00 eur s lehotou splatnosti do 4 rokov s možnosťou odkladu prvej splátky istiny do 6 mesiacov. Pre určenie výšky úrokovej sadzby je rozhodujúci deň podpisu zmluvy o úvere (nadobudnutia jej platnosti). Výška referenčnej sadzby sa určuje ako súčet základnej sadzby a marže³⁴.

Slovenská záručná a rozvojová banka (SZRB) poskytuje úverové programy:

- **Rozvoj II MSP** – je úverový program určený na podporu MSP financovaný z úverovej linky Kreditanstalt für Wiederaufbau. Z úveru je možné financovať maximálne 75 % oprávnených nákladov, pričom prevádzkové náklady sa môžu financovať až do výšky 30 % investičných nákladov (vymeriavacím základom úveru je 100 % investičných nákladov plus prevádzkové náklady do výšky 30 % investičných nákladov). Výška úveru nesmie prekročiť 66 000 eur a je možné kombinovať ho s inými zdrojmi financovania. Splatnosť úveru je maximálne 10 rokov vrátane jedného roka odkladu splátok istiny. Úroková sadzba pozostáva zo základnej úrokovej sadzby (6 M Euribor) a marže realizujúcej banky (do 3 % p. a.).

- **Rozvoj II MSP – EÚ** je program, ktorý je podobne ako program Rozvoj II MSP financovaný z úverovej linky Kreditanstalt für Wiederaufbau. Základným zámerom tohto programu je zabezpečiť MSP prístup k dlhodobým zdrojom investično-prevádzkového charakteru. Z úveru je možné financovať dlhodobé investície do výšky 75 % oprávnených nákladov a prevádzkové náklady sa môžu financovať do výška 30 % investičných nákladov. Výška úveru je maximálne 250 000 eur so splatnosťou v rozpätí 5 až 10 rokov vrátane jedného roka odkladu splátok istiny. Na realizáciu dlhodobej investície môžu byť použité prostriedky z tohto programu v kombinácii s inými zdrojmi financovania. Úroková sadzba, podobne ako v predchádzajúcich programoch, pozostáva zo základnej úrokovej sadzby max. 10,9 % ročne.

- **Úverový program Rozvoj II – byty**, na podporu rozvoja bytovej výstavby financovaný z úverovej linky Kreditanstalt für Wiederaufbau³⁵.

Eximbanka poskytuje rafinačné úvery pre subjekty, ktoré sa zaoberajú výrobou (vývozom) tovarov a služieb prevažne slovenského pôvodu určených na vývoz. Úvery sú poskytované pri základnej úrokovej sadzbe max. 3,9 % a marži (max. 3 %) spolupracujúcej

³⁴ <http://www.nadsme.sk/>, [cit. 25.11.2011]

³⁵ Okrem uvedených nepriamych úverov poskytuje SZRB niekoľko druhov priamych úverov. Nepriame úvery sa v súčasnosti neposkytujú. SZRB poskytuje iba priame úvery.

komerčnej banky. Výška úveru je maximálne 332 000,00 eur so splatnosťou do 15 rokov vrátane dvoch rokov odkladu splátok istiny³⁶.

Záručné programy

Pri poskytovaní úverov sa banky nevyhýbajú malým a stredným podnikom, no vyberajú si tých najperspektívnejších. Pri podnikoch, ktoré sú úspešné a sú dobrými klientmi, banky od požiadavky na bežné zabezpečenie upúšťajú a nahrádzajú ho notárskou zápisnicou alebo bianko zmenkou. Naproti tomu klasické zabezpečenie úveru zohráva dôležitú úlohu najmä pri začínajúcich malých podnikateľoch, pri ktorých sa ručenie vyžaduje. Banky požadujú záruku v podobe vinkulovaného peňažného vkladu, založenia hnutel'ného alebo nehnuteľného majetku alebo záruky tretích strán. Mnohé MSP nedisponujú dostatočným majetkom alebo peňažnými vkladmi, ktoré by mohli použiť ako záruku. Preto boli vytvorené záručné programy, ktoré predstavujú ďalšiu formu podpory malých a stredných podnikateľov.

Slovenská záručná a rozvojová banka poskytuje bankové záruky na finančné úvery podnikateľom, ktorí nedisponujú dostatočnými zabezpečovacími prostriedkami. SZRB poskytuje záruky s priamym zabezpečením do výšky 65 % istiny úveru, maximálne však do výšky 498 000 eur a s dobou platnosti záruky do 7 rokov. Bankovú záruku s nepriamym zabezpečením poskytuje do výšky 70 % istiny úveru, najviac do výšky 996 000 eur a s dobou platnosti do 10 rokov.

SZRB koordinuje nasledovné programy:

- Bankové záruky na finančné úvery,
- Program štátnej podpory obnovy bytového fondu formou poskytovania bankových záruk za úvery,
- Všeobecné podmienky SZRB, a. s. pre poskytovanie bankových záruk na finančné úvery Štátneho fondu rozvoja bývania, určené pre obce a mestá na výstavbu obecných nájomných bytov,
- Všeobecné podmienky SZRB, a. s. pre poskytovanie bankových záruk na produkt SOLVENT BIZNIS KARTA OTP Banky Slovensko, a.s..

³⁶ Napr. Všeobecná úverová banka v spolupráci s Eximbankou poskytuje úver do výšky ¼ hodnoty vývozu. Horná úroková sadzba je 9,5 %. Úver neprevyšujúci 332 tisíc eur je splatný do jedného roka, úver nad tento limit je splatný do šiestich mesiacov.

Záručné programy Eximbanky sú určené pre podnikateľov zaoberajúcich sa vývozom tovarov a služieb prevažne slovenského pôvodu. Poskytuje záruky klientom, ktorým by komerčné banky pre vyššie riziko alebo nedostatočné zabezpečenie úveru záruky neposkytli. Spoluprácou Eximbanky a komerčných bánk tak možno financovať vývozné kontrakty, ktoré by vývozcovia inak nemohli uskutočniť.

Financovanie rizikovým kapitálom

Veľká časť slovenských podnikov je trvalo podkapitalizovaná. Ich finančná štruktúra obmedzuje schopnosť získavať cudzie zdroje vo forme bankových úverov. Riešením tohto stavu môže byť doplnenie vlastných zdrojov rizikovým kapitálom. Rizikový kapitál sú finančné prostriedky vkladané investorom do vlastného imania nekótovaných spoločností. Pri novo vznikajúcich spoločnostiach ide o spoločné založenie podniku s peňažným vkladom do základného imania zo strany spoločnosti rizikového kapitálu. Nie je to len jednorazové poskytnutie finančných prostriedkov, ale jedná sa niekoľkoročný proces spolupráce a súžitia podnikateľa s investorom rizikového kapitálu.

Fond fondov (FF) (do roku 2006 s názvom Seed Capital Company, s.r.o.) založila NARMSP v roku 1994 s cieľom spravovania Fondu štartovacieho kapitálu. Prostriedky na túto činnosť získal z programu PHARE. Ide o obchodnú spoločnosť s ručením obmedzeným, ktorá za účelom podpory vzniku a rozvoja MSP poskytuje finančné prostriedky rizikového kapitálu. Za obdobie svojej existencie FF poskytol pomoc viac než 140 podnikom v celkovej hodnote 10 mil. eur a investíciami vytvoril resp. pomohol vytvoriť viac než 1 000 pracovných miest. Dlhodobým poslaním FF je usmerňovaním činnosti jednotlivých fondov stimulovať rozvoj MSP, zhodnocovať objem finančných prostriedkov jednotlivých fondov a dosiahnuté zisky používať na ďalšiu podporu MSP.

FF kapitálovým vkladom do základného imania podniku alebo kapitálovým vstupom poskytnutím úveru (tzv. konvertibilným úverom³⁷) investuje prostriedky, ktoré FF sám spravuje. Účasť FF v takomto podniku je len dočasná a s minoritným podielom. Po uplynutí dohodnutej doby FF odpredá svoj obchodný podiel, pričom každý spoločník má zmluvne zabezpečené predkupné právo na obchodný podiel.

³⁷ Konvertibilný úver je bežný úver, ktorý sa mení na vlastníctvo zodpovedajúce obchodnému podielu v prípade, že podnik nespláca poskytnutý úver.

Do programu sa môžu zapojiť inovatívne podniky³⁸, NARMSP koordinuje a FF spravuje tieto fondy (programy):

- *Fond štartovacieho kapitálu*: je rozvojový fond (program) už z roku 1995, ktorý postupne transformoval na revolvingový fond. Je určený na podporu vzniku a rozvoja MSP.
- *Regionálny fond štartovacieho kapitálu*: bol otvorený v roku 2003. Prostriedky sú určené na rozvoj MSP v banskobystrickom, žilinskom, prešovskom a košickom kraji.
- *Rozvojový fond pre malé a stredné podnikanie*: bol založený v roku 2001, od vyššie uvedených fondov sa odlišuje tým, že na rozvoji MSP sa zúčastňuje okrem rizikového aj súkromný kapitál domácich investorov.
- *Fond INTEG a Fond SISME*: vznikli v roku 2005 na podporu inovatívnych projektov firiem, ktoré sú zaradené do technologických inkubátorov.
- *Fond Seed Capital*: vznikol v roku 2006 s cieľom investovania do novo zakladaných a inovatívnych MSP.
- *Slovenský rozvojový fond*: bol tiež vytvorený v roku 2006 za účasti Slovenskej sporiteľne a je určený pre fungujúce spoločnosti.
- *Mikroúverový fond*: dotvára portfólio spravovaných fondov a je určený na úverovanie podnikov z vybraných okresov trnavského a bratislavského kraja.
- *SAEF*: je súkromnou spoločnosťou, ktorej zdroje predstavujú finančné prostriedky daňových poplatníkov USA, ktoré pre jej činnosť schválil Kongres Spojených štátov amerických, ktorý ukončil svoju činnosť v roku 2008³⁹.

Poskytovanie venture kapitálu je na Slovensku stále málo rozvinuté. Bariérou vstupu takého kapitálu je nedostatočná vymáhateľnosť oprávnených nárokov, zlá kapitálová alebo vlastnícka štruktúra podnikov. Mnohí podnikatelia majú stále averziu voči vstupu nového spoločníka do podniku, alebo sú proti budúcemu odpredaju podielu novému silnejšiemu investorovi. Hlavným dôvodom nízkeho využívania rizikového kapitálu u nás je skôr zmýšľanie podnikateľov ako ekonomika alebo legislatíva, preto je potrebné trh vzdelávať a ďalej približovať výhody, ktoré tento druh finančného produktu prináša.

³⁸ <http://www.fondfondov.sk/>, [cit. 14.12.2011]

³⁹ <http://www.saef.sk/investicie.asp#1>, [cit. 14.12.2011]

2 CIEĽ PRÁCE

V posledných rokoch sa ukazuje, že MSP majú nezastupiteľné miesto v hospodárstve každej krajiny vďaka funkciám, ktoré plnia. Ide najmä o ich schopnosť pružne vytvárať nové pracovné príležitosti, reagovať na zmeny, inovatívnosť, odolnosť proti hospodárskej recesii a rýchlosť prijímať podnikateľské rozhodnutia. Taktiež zabraňujú vzniku monopolov a oligopolov na trhu a napomáhajú tak vytvárať dynamické konkurenčné prostredie.

Cieľom diplomovej práce je analyzovať štandardné, alternatívne formy financovania, význam a postavenie MSP, bariér pri vzniku, rozvoji a najmä zabezpečenie finančných zdrojov k podnikaniu. K naplneniu uvedeného cieľa je potrebné aplikovať teoretické otázky financovania MSP a priblížiť metodiku finančno-ekonomickej analýzy v podmienkach rozvíjajúcej sa ekonomiky. Analýzu spracujeme v spoločnosti Domová správa, s.r.o., ktorá podniká v oblasti poskytovania služieb správy bytového a nebytového fondu.

K naplneniu hlavného cieľa formulujeme čiastkové ciele, v ktorých sa sústreďujeme na tieto oblasti:

Charakteristika MSP, kde sa zameriame na vymedzenie pojmu MSP, významu, funkcií, bariér rozvoja a podnikateľského prostredia MSP. Formy financovania MSP, kde

definujeme jednotlivé formy financovania, t.j. interné, externé a špecifické formy financovania. Charakteristiku spoločnosti Domová správa, s.r.o., ktorá spĺňa kritéria malého podniku. Formy financovania spoločnosti Domová správa, s.r.o.. Zhodnotenie finančnej situácie. Zhodnotenie financovania spoločnosti.

3 METODIKA PRÁCE A METÓDY SKÚMANIA

Predmetná diplomová práca obsahuje charakteristiku objektu skúmania. Zo všeobecného opisu MSP a po definovaní charakteristiky, významu a funkcií sme prešli k vymedzeniu súčasného stavu a bariér rozvoja MSP na Slovensku. Podrobne sme sa venovali mapovaniu aktuálnych možností interných, externých a špecifických foriem financovania MSP z rôznych pohľadov (podmienky, druh, výhody, cieľové skupiny, poskytovatelia a pod.). Zdrojom pre spracovanie sú aktuálne publikované informácie NARMSP, SZRB, Eximbanky, práce domácich autorov a iné.

V prípravnej fáze sme sa venovali najmä štúdiu odbornej literatúry, zákonov, internetových stránok peňažných domov a inštitúcií vytvorených za účelom podpory MSP (NARMSP, SZRB a Eximbanky), daňových priznaní a účtovných závierok spoločnosti Domová správa, s.r.o.. Taktiež sme podrobne skúmali podnikateľskú históriu spoločnosti, organizačnú štruktúru, konkurenčné prostredie, formy financovania, vývoj výsledkov hospodárenia a odpisov, štruktúru vlastného imania, záväzkov, nákladov a výnosov, prijatých úverov a pôžičiek, až k zhodnoteniu finančnej situácie, štruktúry majetku a zdrojov krytia spoločnosti, analýzu jednotlivých oblastí finančnej situácie.

Pri spracovaní diplomovej práce sme použili niekoľko metód. Publikovanie výsledkov je veľmi názorné vtedy, keď kombinujeme text s tabuľkami, grafmi a obrázkami so zvýraznením údajov a trendov. Neskôr sme využívali metódu porovnávania (komparácie) získaných informácií. Využili sme aj možnosť externej konzultácie s odborným pracoviskom VOLKSBANK Slovensko, a.s. a metódu osobnej komunikácie s účtovníkom spoločnosti Domová správa, s.r.o.. Jedným z najhodnotnejších zdrojov, ktorý

nám pomohol spresniť a zaktualizovať všetky zhromaždené informácie, boli stretnutia so zástupcom firmy a bankovým analytikom. Samozrejme v procese kompletizácie zhromaždených podkladov sme využívali metódy analýzy, syntézy a konfrontácie výsledkov s cieľom práce.

4 VÝSLEDKY PRÁCE

4.1 Charakteristika spoločnosti Domová správa, s.r.o.

V diplomovej práci sme posudzovali spoločnosť Domová správa, s.r.o..

Spoločnosť vznikla počiatkom roku 2002 pod obchodným názvom Strypol, s.r.o., dnešný názov Domová správa, s.r.o. je platný od septembra roku 2002. Hlavným predmetom činnosti spoločnosti od založenia dodnes bolo a zostalo poskytovanie služieb súvisiacich so správou bytového a nebytového fondu. Od roku 2007 je spoločnosť vo vlastníctve dvoch súčasných spoločníkov a od tohto obdobia sa datuje plný rozvoj spoločnosti. Výška základného imania je 6 640 eur. Majoritný spoločník vlastní 76 %-ný podiel na základnom imaní, je zároveň konateľom spoločnosti a výkonným riaditeľom. Ďalší spoločník vlastníaci 24 %-ný podiel na základnom imaní sa na riadení spoločnosti nezúčastňuje.

Predmetom podnikania spoločnosti Domová správa, s.r.o. je okrem správy bytového a nebytového fondu aj obstarávanie služieb spojených so zabezpečením riadnej prevádzky bytov a domov, faktoring, forfaiting, ubytovacie služby bez poskytovania pohostinských služieb, vedenie účtovníctva, energetická certifikácia budov pre miesto spotreby energie, tepelná ochrana stavebných konštrukcií a budov a poradenské služby.

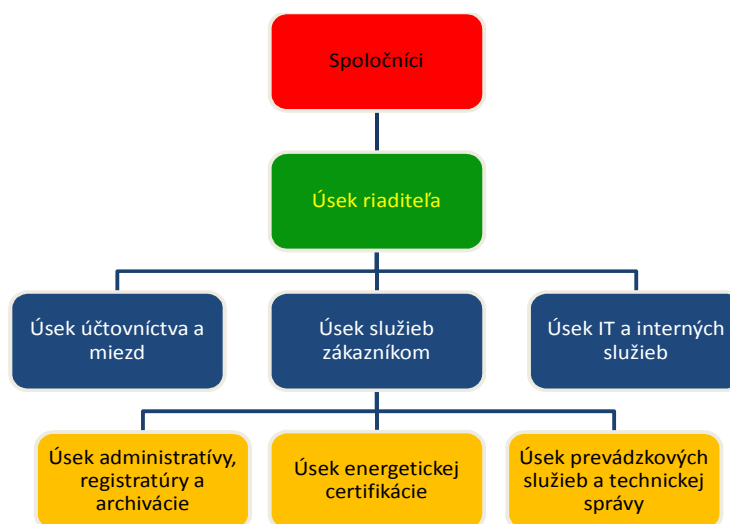
Organizačná štruktúra spoločnosti je založená na princípe priameho riadenia konateľom a zároveň majoritným spoločníkom, ktorý je pre účely riadenia bežnej prevádzky aj v pozícii výkonného riaditeľa. V roku 2011 Domová správa, s.r.o.

poskytovala prácu v priemere 15 pracovníkom. Z tohto počtu traja pracovali na základe pracovnej zmluvy, ostatní pracovníci sú SZČO. Tento spôsob riadenia ľudských zdrojov je pre podnik výhodný preto, lebo jednak z ceny práce eliminuje časť odvodovej záťaže do fondov sociálnej a zdravotných poisťovní, taktiež rieši aj niektoré ustanovenia nepružného a často sa meniaceho Zákonníka práce, napokon znižuje aj nároky na administratívu a výkazníctvo.

Organizačnú štruktúru spoločnosti Domová správa zachytáva nasledujúci obrázok.

Organizačná štruktúra spoločnosti Domová správa, s.r.o.

Schéma 1



Podnikateľská história spoločností Domová správa, s.r.o. nie je dlhá. Siahá do roku 2002, kedy prevzala do výkonu správy sedem bytových domov v Trnave so 402 bytmi. Počas svojho takmer desaťročného pôsobenia si spoločnosť v Trnave a okolí vybudovala veľmi dobré meno v oblasti správy bytového a nebytového fondu. V súčasnosti spravuje približne 2 600 bytov a nebytových priestorov.

Najvýznamnejším obchodným partnerom je PCA Slovakia, s.r.o., ktorá v Trnave postavila závod na výrobu automobilov značiek Peugeot a Citroën. Pre zamestnancov tejto spoločnosti Domová správa, s.r.o. zabezpečuje administratívny manažment ubytovacích kapacít vrátane služieb správcu energetických médií (elektrina a plyn) bytov v lokalite Biely Kostol – štvrť Parnas pri Trnave a zároveň je kontaktnou osobou pre dodávateľov všetkých služieb súvisiacich so správou bytov.

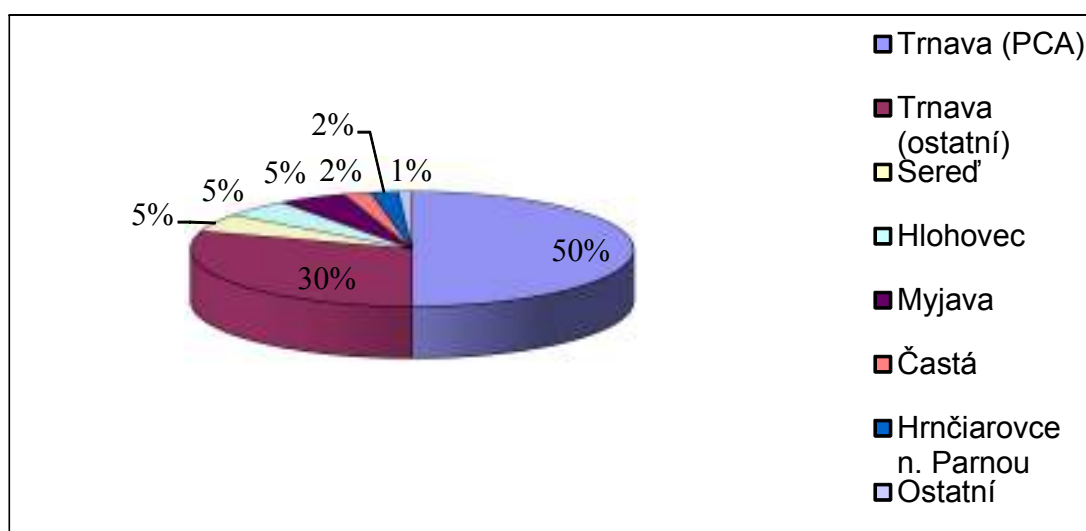
Ďalšími klientmi spoločnosti Domová správa, s.r.o. sú vlastníci bytov a nebytových priestorov, resp. spoločenstvá vlastníkov bytov a nebytových priestorov najmä z Trnavy (39 bytových domov). Týmto klientom poskytuje služby správcu alebo mandatára, ktoré pozostávajú zo zabezpečenia všetkých služieb spojených s riadnou prevádzkou bytov a domov, najmä s rozúčtovaním nákladov za poskytnuté plnenia a prevádzku bytov, ďalej realizuje, koordinuje a kontroluje plnenie rozhodnutí vlastníkov o údržbe a opravách spoločných častí domov a pripravuje podklady potrebné k modernizácii a revitalizácii bytových domov (projekty, potrebné povolenia k stavebným konaniam, revízne správy a pod.) a zabezpečuje zdroje financovania. Pre domy, kde si vlastníci vytvorili spoločenstvo vlastníkov bytov, vypracúva účtovnú závierku vrátane daňového priznania k dani z príjmu právnických osôb. Ku všetkým vyššie uvedeným činnostiam predkladá vlastníkom bytov minimálne jedenkrát do roka správu o svojej činnosti.

Od roku 2011 Domová správa, s.r.o. poskytuje svoje služby správcu aj ďalšiemu významnému klientovi – spoločnosti Wüstenrot Reality, s.r.o., ktorá vlastní a prevádzkuje v Bratislave niekoľko administratívnych a obytných budov.

Domová správa, s.r.o. poskytuje svoje služby vo viacerých mestách. Spolupráca je zabezpečená na základe zmluvy o výkone správy, prípadne mandátnej zmluvy. Štruktúru zákazníkov spoločnosti Domová správa, s.r.o. podľa ich lokalizácie zachytáva nasledujúci graf.

Zákazníci spoločnosti Domová správa, s. r. o. (v %)

Graf 7



Spoločnosť spolupracuje s pomerne veľkým množstvom dodávateľov rôznych plnení. Z hľadiska kritéria finančného objemu objednávok medzi najdôležitejších jednoznačne patria dodávatelia tepla na kúrenie a prípravu teplej vody. Nasledujú vodárenské spoločnosti, SPP, a.s., Západoslovenská energetika, a.s., poisťovne a ďalší.

Spoločnosť pôsobí na nasýtenom trhu pod silným tlakom konkurencie, ale kvalitou poskytovaných služieb si drží popredné miesto v meste Trnava. Vývoj spoločnosti Domová správa, s.r.o. názorne dokazuje, že MSP sú považované za najpružnejšiu a najprogressívnejšiu skupinu podnikov. Kľúčovými faktormi úspechu sú taktiež rozsah a diverzifikácia poskytovaných služieb, pružnosť v prispôbovaní sa požiadavkám zákazníkov a technologické vybavenie.

Medzi najväčších konkurentov spoločnosti Domová správa, s.r.o. v Trnave patrí spoločnosť TT - Komfort, s.r.o. a Bytové družstvo so sídlom v Trnave, ktorých spravovaný kmeň domov a bytov je väčší ako má Domová správa, s.r.o.. Silnými stránkami týchto konkurentov sú najmä 35 resp. 50-ročná skúsenosť (ďaleko pred rokom 1989) so spravovaním bytov a nebytových priestorov. V neposlednom rade konkurenčnou výhodou TT – Komfort, s.r.o. je aj skutočnosť, že táto spoločnosť je aj dodávateľom tepla pre značnú časť bytov v Trnave. Slabou stránkou je nižšia kvalita služieb v dôsledku fluktuácie, nepružná organizácia a historicky zaužívané postupy, nižšia schopnosť flexibilne reagovať na požiadavky doby a trhu pri modernizácii väčšieho počtu bytových domov súčasne.

Spoločnosť Domová správa pôsobila doposiaľ výlučne na slovenskom trhu. Spoločnosť momentálne zvažuje vstup na zahraničný trh (Česká republika).

4.2 Financovanie spoločnosti Domová správa, s.r.o.

Najdôležitejším finančným zdrojom spoločnosti Domová správa za obdobie existencie je najmä dosiahnutý kladný výsledok hospodárenia (zisk). Spoločníci rozhodujú o spôsobe jeho použitia, t. j. o ponechaní v spoločnosti s cieľom ďalšieho rozvoja spoločnosti alebo o jeho rozdelení. Ďalším zdrojom financovania spoločnosti boli najmä v počiatočných rokoch existencie s.r.o. vklady spoločníkov.

Vývoj VH za účtovné obdobie a VH minulých rokov (nerozdelený zisk alebo neuhradená strata) zachytáva nasledujúca tabuľka.

Vývoj výsledku hospodárenia a obratu za roky 2008 – 2011 v eur Tabuľka 5

Položka/rok	2008	2009	2010	2011
VH za účtovné obdobie	12 979	66 223	39 041	49 962
VH minulých rokov	19 850	522	31 788	2 858

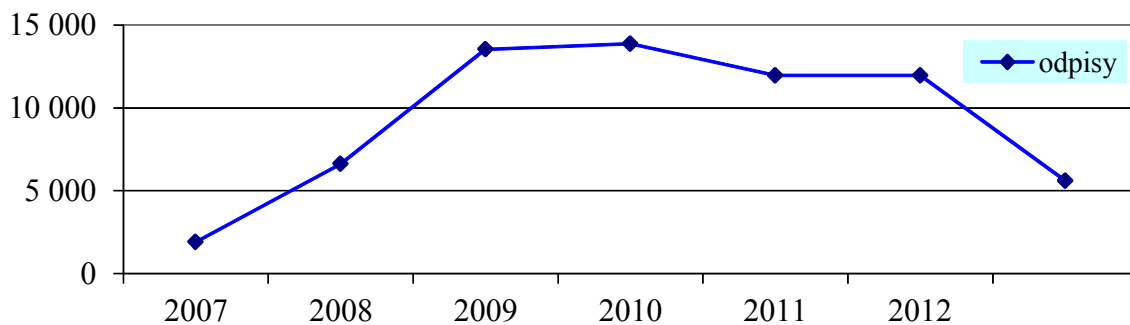
Zdrojom financovania spoločnosti sú aj odpisy. Dlhodobý hmotný a nehmotný majetok je v spoločnosti Domová správa odpisovaný v súlade s ustanoveniami aktuálneho znenia zákona o daniach z príjmov. Zníženie hodnoty dlhodobého hmotného majetku z dôvodu jeho opotrebenia sa vyjadruje účtovnými odpismi. Účtovný odpis sa v spoločnosti Domová správa stanovuje pri zaraďovaní majetku do užívania jednotlivu, pričom sa zohľadňuje životnosť majetku v nadväznosti na intenzitu jeho využívania. Po stanovení celkovej životnosti je následne odvodený mesačný odpis lineárnym spôsobom. Hnuteľný majetok, ktorého obstarávacia cena nepresahuje 331,96 eur, sa zúčtuje priamo do nákladov⁴⁰. Účtovné a daňové odpisy sú samostatne zachytené v odpisovom pláne.

Najväčšou položkou neobežného majetku spoločnosti Domová správa sú samostatné hnuteľné veci a preto aj podstatná časť odpisov s nimi súvisí. Vývoj odpisov je nestabilný. Najnižšiu hodnotu dosiahli odpisy v roku 2007, kedy boli na úrovni 1 908,30 eur. V roku 2009 boli realizované investície, vďaka ktorým došlo k nárastu majetku a teda aj odpisov. Vývoj odpisov v spoločnosti Domová správa, s.r.o. zachytáva nasledujúci graf.

Vývoj odpisov v spoločnosti za roky 2007 až 2012

Graf 8

⁴⁰ Hnuteľný majetok v hodnote do 331,96 € je evidovaný na účte 501-300, nad 331,97 € na účte 501-301 a ďalej je vedený len v operatívnej evidencii.



Graf potvrdzuje, že odpisy sú ďalším dôležitým interným zdrojom financovania spoločnosti Domová správa, s.r.o..

Domová správa využíva nielen vlastné ale i cudzie zdroje. Jednou z významných položiek požičaného kapitálu boli, ale aj sú bankové úvery. V súčasnosti spoločnosť spláca tri úvery. Nasledujúca tabuľka obsahuje podrobnejšie údaje o týchto zdrojoch.

Prehľad o prijatých úveroch a pôžičkách

Tabuľka 6

Druh úveru	Komerčná banka	Hodnota v eur	Obdobie		Úroková miera
			poskytnutia	splatnosti	
Investičný splátkový úver	VolBa, a.s.	7 634,60	2007	2010	3 M Euribor + 1,50 % p.a.
Investičný splátkový úver	VolBa, a.s.	99 581,76	2008	2018	3 M Euribor + 1,70 % p.a.
Kontokorentný úver	VolBa, a.s.	23 000,00	2009	2012	3 M Euribor + 2,00 % p.a.
Investičný splátkový úver	VolBa, a.s.	18 000,00	2009	2012	3 M Euribor + 2,50 % p.a.

Investičný splátkový úver vo výške 99 581,76 eur, ktorý bol v roku 2008 získaný od VOLKSBANK Slovensko, a.s. (ďalej aj „VolBa, a.s.“), použila spoločnosť na obstaranie prevádzkovej nehnuteľnosti, kde má od konca roku 2008 svoje sídlo. Úver je zabezpečený záložným právom na nehnuteľnosť, vinkuláciou poistného plnenia viažuceho sa na predmet zabezpečenia a avalovanou biankozmenkou.

Kontokorentný úver od tej istej banky slúži na prekrytie časového nesúladu medzi splatnosťou pohľadávok a záväzkov. Tento úver bol zabezpečený ručením spoločníkov formou avalu zmenky. V súčasnosti je úverová zmluva ukončená a úver splatený v plnej výške.

Dva investičné splátkové úvery získané v roku 2007 a 2009 použila spoločnosť na kúpu motorových vozidiel – dnes sú oba úvery splatené. Vzhľadom na výsledky hospodárenia s.r.o. a objem úverov boli oba úvery poskytnuté na bianko báze opäť formou avalu zmenky spoločnosti a spoločníkov.

V rámci krátkodobých záväzkov spoločnosť v sledovaných obdobiach vykazuje aj poskytnuté pôžičky od spoločníkov s.r.o., ktoré dopĺňali úverové zdroje pri financovaní väčších investičných zámerov, najmä pri kúpe prevádzkovej nehnuteľnosti. Splatenosť záväzkov nebola určená, spoločnosť splatí uvedené pôžičky v budúcnosti podľa rozhodnutia spoločníkov. Ďalším zdrojom financovania spoločnosti sú aj záväzky z obchodného styku, ktoré v sledovaných obdobiach predstavovali 2 – 10 % z celkových pasív. Jedná sa najmä o záväzky voči dodávateľom energií. Súčasťou krátkodobých záväzkov sú aj poskytnuté zálohové platby (prijaté preddavky) od najväčšieho odberateľa. Ostatné záväzky (záväzky zo sociálneho zabezpečenia, daňové záväzky, záväzky voči zamestnancom a iné) predstavujú cca 20 % zo zdrojov krytia.

V začiatkoch činnosti podniku bol hlavným zdrojom financovania vlastný kapitál, najmä vklady spoločníkov a zisk. S rozvojom spoločnosti samofinancovanie nepostačovalo a pre ďalší rozvoj bolo nutné rozšíriť zdroje financovania o cudzí kapitál, najmä bankové úvery. Spoločnosť Domová správa bola v období čerpania úverov zadlžená, pričom vďaka pozitívnym výsledkom však miera zadlženia klesá.

Domová správa, s.r.o. zaznamenáva pozitívny vývoj výsledkov hospodárenia. Vlastný rozvoj financuje čiastočne z vlastných a čiastočne z cudzích zdrojov. Najdôležitejšími vlastnými zdrojmi financovania sú zisk a odpisy, prípadne vklady

spoločníkov. Najčastejšími formami získania požičaného kapitálu sú bankové úvery. Vzhľadom na viacročné pôsobenie spoločnosti, dlhú úverovú históriu (bez omeškania v splácaní istiny úveru a úrokov) a dostatok majetku, ktorý môže použiť ako zabezpečenie úveru, nemá problémy so získavaním úverových zdrojov z komerčných bánk. Podnik je zo strany bankových inštitúcií často oslovovaný s ponukou služieb a úverových zdrojov a vzhľadom na vyššie uvedené môže využiť rôzne produkty vzájomne si konkurujúcich bánk.

4.3 Zhodnotenie finančnej situácie spoločnosti

Úspešne riadiť podnik, prijímať správne rozhodnutia, ktoré vedú k efektívnej činnosti, vyžaduje dokonale poznať situáciu, v akej sa nachádza, a permanentne hodnotiť výsledky podnikateľských aktivít. Úspešnosť alebo neúspešnosť podnikania sa odzrkadľuje vo finančnej situácii podniku⁴¹. Finančná situácia je teda vyjadrením úrovne všetkých podnikových aktivít, ktorými sa podnik snaží prezentovať.

V nasledujúcej kapitole budeme hodnotiť finančnú bilanciu spoločnosti Domová správa, s.r.o.. V diplomovej práci využívame metódu analýzy ex post. Vychádzame pritom z účtovných závierok štyroch účtovných období, t.j. rokov 2008 až 2011. Ďalej používame rôzne interné informácie na doplnenie výkazov účtovných závierok, ktoré nám poskytli pracovníci tohto podniku pri osobných rozhovoroch.

4.3.1 Zhodnotenie štruktúry majetku a zdrojov krytia

Prvotný obraz o finančnej situácii podniku nám poskytuje analýza štruktúry majetku a zdrojov krytia, pri ktorej si všimame vzťahy veličín obsiahnutých v súvahe po horizontálnej aj vertikálnej úrovni. Objektom horizontálnej analýzy je podiel jednotlivých častí na zložkách súvahy a vertikálnej analýzy je sledovanie vývoja v čase, vyjadrený indexom.

Majetok

⁴¹ KRALOVIČ, J., VLACHYNSKÝ, K., 2006 Finančný manažment, Bratislava: IURA EDITION, 2006, [cit. 20.12.2011]

Najväčšou položkou aktív je dlhodobý hmotný majetok, ktorého hodnota sa pohybuje počas sledovaného obdobia na úrovni približne 37 - 52 % z celkových aktív, najvyššou položkou v rámci dlhodobého hmotného majetku je položka stavby, ktorá predstavuje zostatkovú cenu prevádzkovej nehnuteľnosti, t.j. nebytového priestoru - sídla spoločnosti na ulici Tehelná 3/A v Trnave. V rámci hmotného investičného majetku ďalej spoločnosť vykazuje zostatkovú cenu troch motorových vozidiel, inventáru a zariadení (PC, tlačiarne, mobilné telefóny, atď.) kancelárie.

Štruktúra nehmotného majetku Domovej správy, s. r. o. sa neodlišuje od podobných podnikov na Slovensku. Vykazuje iba softvérové vybavenie, ktorého zostatková cena predstavovala v roku 2011 cca 3 000,00 eur.

V rámci stálych aktív disponuje spoločnosť aj majetkovými podielmi v iných spoločnostiach, ktoré sú personálne prepojené na spoločníkov s.r.o..

V rámci obežného majetku spoločnosť vykazuje len finančný obežný majetok. Vzhľadom na charakter podnikateľskej činnosti nemajú v aktívach zastúpenie žiadne zásoby. Najvyššou položkou obežného majetku sú v sledovaných obdobiach likvidné prostriedky, ktoré majú formu zostatku na bankových účtoch a v pokladni. Nasledujú pohľadávky z obchodného styku. Najvyššie pohľadávky vykazuje Domová správa, s.r.o. voči spoločnosti PCA Slovakia, s.r.o., pre ktorú zabezpečuje správu ubytovacích kapacít. Obežné aktíva tvoria za sledované obdobie 39 - 57 % z celkových aktív.

Vlastné imanie a záväzky

Na základe vývoja štruktúry vlastného imania a záväzkov možno usúdiť, že podnik sa postupne stáva finančne stabilným, pretože sa mu darí znižovať podiel cudzích zdrojov na celkovom kapitáli.

Základné imanie sa v období rokov 2009 – 2011 nezmenilo, je na úrovni 34 272,00 eur. Základné imanie predstavuje výlučne peňažné vklady spoločníkov s.r.o.. V rámci vlastného imania spoločnosť vykazuje zákonný rezervný fond, ktorý vzhľadom na kladné hospodárske výsledky vykazuje rastúcu tendenciu a v roku 2011 predstavuje hodnotu 3 320,00 eur. V rámci vlastného imania spoločnosť vykazuje ešte výsledok

hospodárenia výsledok minulých rokov a podstatnou zložkou je aj výsledok hospodárenia bežného účtovného obdobia (v roku 2011 predstavoval HV BO 23 % celkových pasív).

V rámci dlhodobého cudzieho kapitálu, ktorý za sledované obdobie predstavoval hodnoty 30 – 55 % z celkových pasív, vykazuje spoločnosť najmä bankové úvery. Zatiaľ čo v roku 2008 predstavoval podiel bankových úverov na celkových pasívach 55 %, v ostatných obdobiach vplyvom pravidelného splácania klesol podiel bankových úverov na zdrojoch krytia na úroveň 30 %.

Krátkodobý cudzí kapitál predstavuje za sledované obdobia cca 30 % z celkových pasív. Je tvorený najmä poskytnutými pôžičkami spoločníkov, záväzkami z obchodného styku a kontokorentným úverom.

4.3.2 Základné pravidlá financovania

Zlaté bilančné pravidlo hovorí, že na krytie stálych aktív (SA) je možné použiť len dlhodobé zdroje, a to vlastné imanie a dlhodobý cudzí kapitál (DCK).

Mal by platiť tento stav:

$$SA < VI + DCK \text{ resp. } SA - (VI + DCK) < 0 \Rightarrow \text{prekapitalizovanie}$$

Podnik je prekapitalizovaný vtedy, keď celkový objem stálych aktív je menší ako objem finančných zdrojov, ktoré sú v podniku dlhodobo k dispozícii. Časť dlhodobých zdrojov možno použiť na krytie obežných aktív.

Na základe vyššie uvedeného môžeme konštatovať nasledovnú situáciu v spoločnosti Domová správa, s. r. o. uvedenú v eur:

$$\text{Prekapitalizácia} = VI + DCZ - SA$$

$$\text{rok 2008: } 61\,443 + 103\,432 - 118\,800 = 46\,075 \text{ €}$$

$$\text{rok 2009: } 102\,677 + 88\,800 - 215\,971 = -24\,494 \text{ €}$$

$$\text{rok 2010: } 108\,751 + 77\,383 - 205\,204 = -19\,070 \text{ €}$$

rok 2011: $90\,744 + 66\,750 - 177\,238 = -19\,744 \text{ €}$

Spoločnosť Domová správa, s.r.o. mala v roku 2008 dosiahnutú kladnú hodnotu a mala výrazný rast. V rokoch 2009, 2010 a 2011 je podkapitalizovaná. Podnik nespĺňal kritériá zlatého bilančného pravidla.

Ukazovateľ čistý pracovný kapitál vypovedá o tom, aká časť obežných aktív (OA) je krytá krátkodobým cudzím kapitálom (KPK).

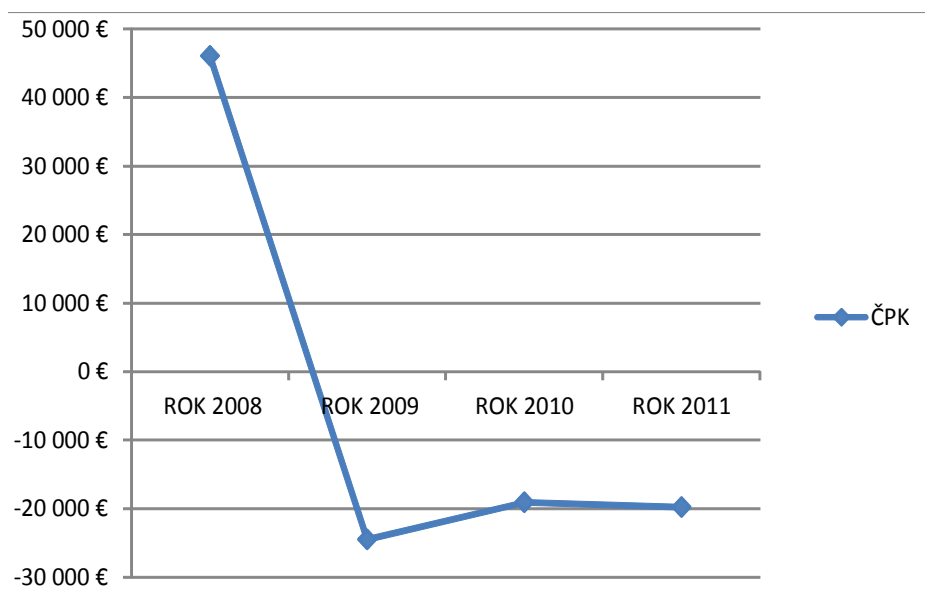
Má platiť stav:

$OA > KPK$ resp. $OA - KPK > 0 \Rightarrow$ prekapitalizovanie

V prípade, že je podnik podkapitalizovaný používa krátkodobý cudzí kapitál na krytie stálych aktív. Takáto situácia je pre podnik nebezpečná, pretože povinnosť vrátiť cudzie zdroje vzniká skôr ako dôjde k reprodukcii dlhodobého majetku.

Situáciu v sledovaných obdobiach v spoločnosti Domová správa, s. r. o. zachytávajú nižšie uvedené grafy a výpočet (v eur).

Vývoj čistého pracovného kapitálu v spoločnosti Domová správa, s. r. o. Graf 9



Prekapitalizácia = KD majetok – KD záväzky

rok 2008: $69\,774 - 23\,699 = 46\,075 \text{ €}$

rok 2009: $60\,790 - 85\,284 = -24\,494 \text{ €}$

rok 2010: $54\,410 - 73\,480 = -19\,070 \text{ €}$

rok 2011: $39\,204 - 58\,948 = -19\,744 \text{ €}$

Z vyššie uvedeného vyplýva, že v roku 2008 dosiahla spoločnosť kladný čistý prevádzkový kapitál, teda stav prekapitalizácie. V rokoch 2009, 2010 a 2011 nie je zachovaný súlad medzi disponibilnosťou finančných zdrojov a životnosťou majetku, ktorý bol na ich základe obstaraný. Podnik v danom období využíval krátkodobý kapitál na krytie dlhodobého majetku. Vznikol nekrytý dlh, čo je veľmi nebezpečné pre stabilitu podniku. Dlhodobý vývojový trend nemožno hodnotiť len negatívne. Stav podkapitalizovania bol spôsobený najmä rozdielnym časovým vykazovaním pohľadávok a záväzkov súvisiacich s PSA. Zatiaľ čo pohľadávky voči PSA Slovakia, s.r.o., ktoré majú formu vyúčtovania skutočných nákladov sú splatné raz ročne a preto sú v súvahe vykazované ako dlhodobé, každomesačné prijaté preddavky na prevádzkové služby (protiváha vyúčtovania) sú vykazované v súvahe v pasívach v podobe krátkodobých záväzkov. Preto účtovanie do určitej miery skresľuje vykázané výsledky.

4.3.3 Zhodnotenie štruktúry nákladov a výnosov

V tejto podkapitole zhodnotíme štruktúru nákladov a výnosov spoločnosti Domová správa, s.r.o.. Zameriame sa na opis tých najdôležitejších položiek, pričom vychádzame z vlastných výpočtov.

Výnosy

Spoločnosť Domová správa, s.r.o. je podnik, ktorý poskytuje služby v oblasti správy nebytového fondu, objem služieb postupne rástol a v roku 2011 dosiahli úroveň 81 % z celkových výnosov. Vývoj tržieb má pozitívny trend. Medziročný rast tržieb z predaja služieb predstavuje cca 8 %.

Druhú skupinu tržieb tvoria výnosy z energetickej certifikácie, ktoré tvoria cca 17 % celkových výnosov.

Finančné a mimoriadne výnosy tvoria len nepatrné percento z celkových výnosov podniku, preto im nebudem venovať väčšiu pozornosť.

Náklady

V rámci prevádzkových nákladov predstavujú najvyššiu položku služby a osobné náklady. V položke služby sú zachytené náklady na pracovníkov, ktorý v spoločnosti realizujú služby v oblasti správy a sú SZČO, tieto náklady predstavujú cca 90 % z celkových služieb. Ďalšími položkami v rámci služieb sú náklady na telefónne poplatky, daňové a účtovné poradenstvo, právne služby a pod.. V osobných nákladoch sú vykazované mzdy a odvody 3 zamestnancov.

V rámci prevádzkových nákladov ďalej spoločnosť vykazuje odpisy hmotného majetku, ktoré predstavujú cca 5 % nákladov, náklady na pohonné látky a opravy a údržbu hmotného majetku (motorových vozidiel) a náklady na prevádzku kancelárie (energie).

V rámci finančných nákladov spoločnosť vykazuje najmä úrokové náklady z bankových úverov.

Za sledované obdobia majú náklady rastúci trend, čo súvisí s rastom poskytovaných služieb, teda tržieb.

4.3.4 Finančné pomerové ukazovatele

Na bližšiu analýzu jednotlivých oblastí (aktivity, likvidity, rentability a zadlženosti) finančnej situácie používame finančné pomerové ukazovatele. Tieto ukazovatele sú charakteristické svojou citlivosťou na sektorovú a odborovú príslušnosť, preto sa využívajú na medzipodnikové porovnanie.

V nasledujúcej časti diplomovej práce sa zameriame na rozbor len vybraných ukazovateľov.

■ Ukazovatele likvidity

Ukazovatele likvidity vypovedajú o schopnosti podniku hrať svoje záväzky. Túto schopnosť môže ohroziť nevhodná štruktúra majetku a nepravidelnosť peňažných prostriedkov.

Pohotová likvidita = Finančný majetok (FM) / KD záväzky

rok 2008: $43\,086 / 23\,699 = 1,818$ koef.

rok 2009: $58\,924 / 85\,284 = 0,691$ koef.

rok 2010: $46\,782 / 73\,480 = 0,637$ koef.

rok 2011: $36\,744 / 58\,948 = 0,623$ koef.

Bežná likvidita = FM + KD pohľadávky / KD záväzky

rok 2008: $43\,086 + 25\,393 / 23\,699 = 2,890$ koef.

rok 2009: $58\,924 + 0 / 85\,284 = 0,691$ koef.

rok 2010: $46\,782 + 7\,388 / 73\,480 = 0,737$ koef.

rok 2011: $36\,744 + 0 / 58\,948 = 0,623$ koef.

Celková likvidita = KD majetok / KD záväzky

rok 2008: $69\,774 / 23\,699 = 2,944$ koef.

rok 2009: $60\,790 / 85\,284 = 0,713$ koef.

rok 2010: $54\,410 / 73\,480 = 0,740$ koef.

rok 2011: $39\,204 / 58\,948 = 0,665$ koef.

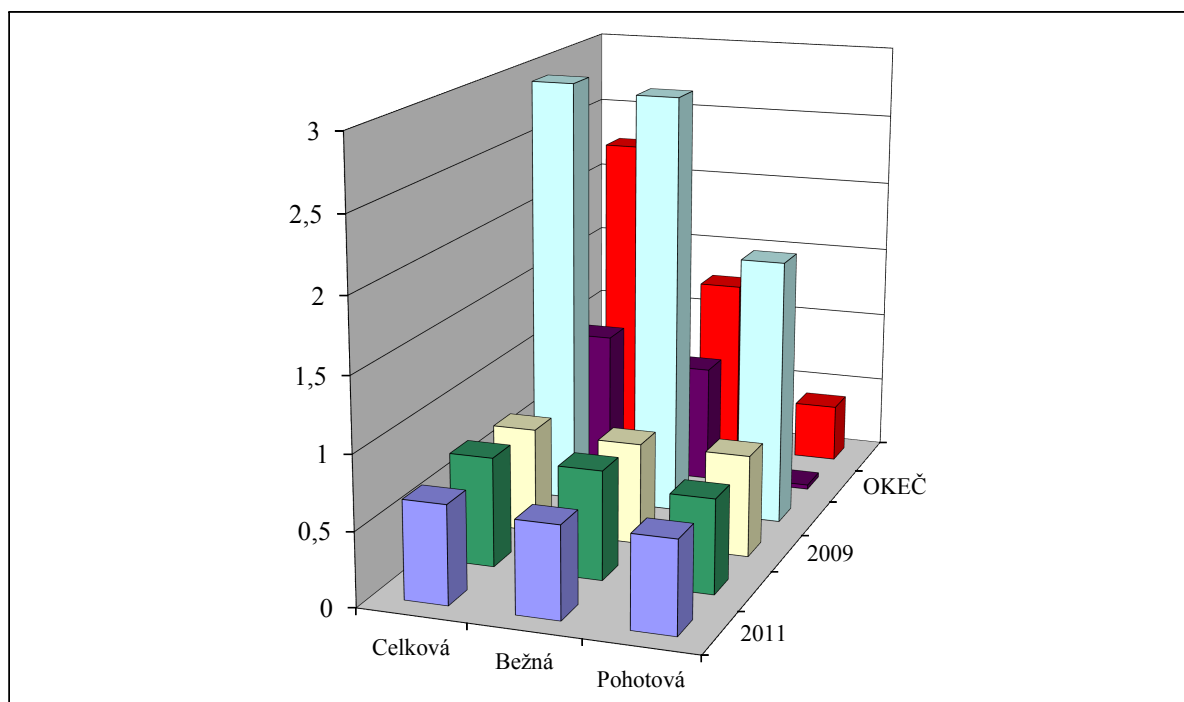
Výsledky analýzy likvidity za obdobie rokov 2008 až 2011⁴² Tabuľka 7

Likvidita	2008	2009	2010	2011	Odporúčaná hodnota
Pohotová	1,818	0,691	0,637	0,623	0,2 - 0,6
Bežná	2,890	0,691	0,737	0,623	1,0 - 1,5
Celková	2,944	0,713	0,740	0,665	2,0 - 2,5

Výsledky analýzy likvidity za obdobie rokov 2008 až 2011

Graf 10

⁴² Vlastný výpočet



V priebehu rokov 2008 až 2011 sa negatívne vyvíjala pohotová likvidita a to vplyvom najmä rozdielneho časového vykazovania pohľadávok a záväzkov súvisiacich s PSA. Bežnú a celkovú likviditu ovplyvňuje vývoj pohľadávok.

■ Ukazovatele aktivity

Ukazovatele aktivity hovoria o efektívnosti hospodárenia s aktívami podniku, teda o ich obrátkovosti. Patria medzi ukazovatele, ktoré najviac zaujímajú vlastníkov, pretože vyjadrujú, ako účinne podnik využíva svoj majetok. Efektívne využívanie majetku je jedným z predpokladov zvyšovania rentability kapitálu. Snahou je obrátkovosť zvyšovať a dobu obratu skracovať. Spoločnosť Domová správa dosiahla v sledovanom období nasledujúce hodnoty ukazovateľov:

Doba inkasa pohľadávok z obchodného styku = $\text{pohľadávky z obchodného styku} * 365 / \text{tržby}$

rok 2008: $6\,173 * 365 / 102\,635 = 22$ dní

rok 2009: $58\,586 * 365 / 235\,480 = 91$ dní

rok 2010: $42\,956 * 365 / 253\,386 = 62$ dní

rok 2011: $51\,765 * 365 / 274\,081 = 69$ dní

Doba úhrady záväzkov z obchodného styku = **záväzky** z obchodného styku * **365 / tržby**

rok 2008: $3\,187 * 365 / 102\,635 = 11$ dní

rok 2009: $23\,526 * 365 / 235\,480 = 36$ dní

rok 2010: $26\,367 * 365 / 253\,386 = 38$ dní

rok 2011: $16\,218 * 365 / 274\,081 = 22$ dní

Doba inkasa pohľadávok sa v roku 2009 značne predĺžila. Bolo to spôsobené získaním nového odberateľa PSA Slovakia, s.r.o.. Pohľadávky z obchodného styku voči tejto spoločnosti sú vykazované ako dlhodobé, keďže sa jedná o pohľadávky súvisiace s vyúčtovaním prevádzkových nákladov splatné raz ročne. Pozitívne hodnotíme skutočnosť, že sa spoločnosti v roku 2011 podarilo dobu inkasa pohľadávok skrátiť.

Doba úhrady záväzkov sa pohybuje v rozpätí 11 až 38 dní. S predĺžovaním doby inkasa pohľadávok začala spoločnosť využívať aj dodávateľské úvery a úhrady záväzkov predĺžila do hraničných dôb splatnosti.

Obrat aktív = tržby / aktíva

rok 2008: $102\,635 / 188\,574 = 0,544$ koef.

rok 2009: $235\,480 / 276\,761 = 0,851$ koef.

rok 2010: $253\,386 / 259\,614 = 0,976$ koef.

rok 2011: $274\,081 / 216\,442 = 1,266$ koef.

Z uvedených výsledkov vyplýva, že využitie aktív sa z roka na rok zlepšuje. Majetok sa v roku 2011 otočil až 1,2 krát, čo znamená, že na hodnotu 1,00 eura majetku pripadá 1,26 eur tržieb.

■ Ukazovatele zadlženosti

Ukazovatele zadlženosti informujú o miere zadlženia podniku a jeho schopnosti túto zadlženosť znášať. Všeobecne platí, že vlastný kapitál je drahší ako cudzí, preto určitá výška cudzieho kapitálu je prospešná a žiadúca, no jeho nadmerný podiel môže ohroziť finančnú stabilitu.

Stupeň zadlženosti = cudzí kapitál / celkový kapitál * 100

rok 2008: $127\,131 / 188\,574 = 67,42 \%$

rok 2009: $174\,084 / 276\,761 = 62,90 \%$

rok 2010: $150\,863 / 259\,614 = 58,11 \%$

rok 2011: $125\,698 / 216\,442 = 58,07 \%$

Tento ukazovateľ nám vypovedá o štruktúre finančných zdrojov. Vývoj potvrdzuje postupné znižovanie miery cudzieho kapitálu a teda zadlženosti spoločnosti Domová správa. Zadlženosť v rokoch 2008 až 2009 bola v stredných hodnotách odvetvia, ktoré predstavovali 60 až 67 %. V roku 2010 a 2011 dosiahla zadlženosť mierny pokles a to na hodnotu 58 %, čo je zlepšujúca sa tendencia.

Tokové zadlženie = cudzie zdroje / CF

rok 2008: $127\,131 / (12\,979 + 5\,078) = 7,04$ koef.

rok 2009: $174\,084 / (66\,223 + 13\,327) = 2,19$ koef.

rok 2010: $150\,863 / (39\,041 + 14\,097) = 2,84$ koef.

rok 2011: $125\,698 / (49\,962 + 11\,937) = 2,03$ koef.

Tokové zadlženie vyjadruje schopnosť podniku hraďiť svoje dlhy v ich nominálnej hodnote a kvantifikuje počet rokov potrebných na splatenie dlhov prostredníctvom bilančného cash flow (zisk + odpisy)⁴³.

■ Ukazovatele rentability

Ukazovatele rentability syntetizujú úroveň a vývoj všetkých predchádzajúcich ukazovateľov a tým vyjadrujú výnosnosť podnikového úsilia.

Rentabilita tržieb = čistý zisk / tržby * 100

rok 2008: $12\,979 / 102\,635 * 100 = 12,65 \%$

rok 2009: $66\,223 / 235\,480 * 100 = 28,12 \%$

rok 2010: $39\,041 / 253\,386 * 100 = 15,41 \%$

rok 2011: $49\,962 / 274\,081 * 100 = 18,23 \%$

Najvyššiu rentabilitu dosiahla spoločnosť v roku 2009, kedy zaznamenala historicky najvyšší výsledok hospodárenia. V roku 2010 rentabilita poklesla, avšak v roku 2011 bol opäť nastolený pozitívny trend a rentabilita rastie.

Rentabilita aktív = čistý zisk / aktíva * 100

rok 2008: $12\,979 / 188\,574 * 100 = 6,88 \%$

rok 2009: $66\,223 / 276\,761 * 100 = 23,93 \%$

rok 2010: $39\,041 / 259\,614 * 100 = 15,04 \%$

rok 2011: $49\,962 / 216\,442 * 100 = 23,08 \%$

⁴³ VLACHYNSKÝ, K. a kolektív, 2006 Podnikové financie, Bratislava: IURA EDITION, 2006, [cit. 29.02.2012]

Najvyššia rentabilita aktív bola dosiahnutá v roku 2009, 2011 a to vďaka rýchlejšiemu tempu rastu zisku v porovnaní s tempom rastu aktív.

Rentabilita vlastného kapitálu = čistý zisk / vlastný kapitál * 100

rok 2008: $12\,979 / 61\,443 * 100 = 21,12 \%$

rok 2009: $66\,223 / 102\,677 * 100 = 64,50 \%$

rok 2010: $39\,041 / 108\,751 * 100 = 35,90 \%$

rok 2011: $49\,962 / 90\,744 * 100 = 55,06 \%$

4.4 Zhodnotenie financovania spoločnosti

Aj napriek miernemu zhoršeniu hodnôt niektorých ukazovateľov v roku 2011, hodnotíme finančnú situáciu spoločnosti Domovej správy, s.r.o. pozitívne. Výrazné zlepšenie bolo dosiahnuté najmä v rokoch 2009 a 2011, kedy sa výsledky pozitívne vyvíjali vo väčšine oblastí.

Pozitívne výsledky dosahuje spoločnosť najmä v ukazovateľoch aktivity a rentability, ktoré potvrdzujú skutočnosť, že podnik dokáže efektívne využívať majetok. Zlepšujú sa aj ukazovatele zadlženosti. Ukazovatele likvidity sú čiastočne deformované časovým účtovaním pohľadávok a záväzkov.

Tržby dlhodobo zaznamenávajú rastúci trend. Uvedená skutočnosť potvrdzuje, že o služby spoločnosti Domovej správy, s. r. o. je neustále záujem.

Dobré výsledky hospodárenia spoločnosti potvrdzujú aj opakované ponuky úverového financovania zo strany komerčných bánk, ktoré spoločnosť pravidelne hodnotia formou ratingov.

5 DISKUSIA

V úvodnej časti diplomovej práce sme charakterizovali význam, funkcie a prekážky malých a stredných podnikov v podnikateľskom, legislatívnom, finančnom a inštitucionálnom prostredí Slovenskej republiky, ich nezastupiteľné miesto v hospodárstve našej krajiny vďaka funkciám, ktoré plnia.

V ďalšej časti práce sme podľa rôznych hľadísk a členení analyzovali štandardné a alternatívne formy financovania tohto sektora podnikov. Prekvapujúcou informáciou nie je, že financovanie podnikania na Slovensku sa často stáva rodinnou záležitosťou. Prevažná časť slovenských MSP si na vznik a rozvoj svojho biznisu finančné prostriedky zabezpečuje pôžičkami od rodiny alebo známych. „Klasické“ bankové úvery využívajú v menšom rozsahu najmä pre konzervatívny prístup bánk k týmto podnikom. Pozornosť sme venovali aj otázkam ako podnikatelia hodnotenia dostupnosť úverových zdrojov, nízkemu využívaniu rizikového kapitálu. V ďalšom texte sme skúmali a charakterizovali možnosti tvorby a využívania interných, externých a špecifických foriem financovania, ktoré tieto podniky môžu využiť. Veľkú pozornosť sme venovali analyzovaniu dlhého zoznamu známych foriem krátko, stredno a dlhodobých úverov, priamych i nepriamych investičných a neinvestičných podpôr, taktiež aj cenových subvencií a iných foriem štátnej pomoci.

Financovanie cudzími zdrojmi je spojené s rizikom pre veriteľov, dodávateľov, a aj zákazníkov dlžníka. Veritelia sú vystavení riziku nesplácania úrokov a stratám v prípade platobnej neschopnosti dlžníka. Náklady novej likvidácie podniku a s tým spojená neistota zákazníkov i dodávateľov sú ďalšími rizikami financovania cudzími zdrojmi.

V diplomovej práci sme podrobne analyzovali spoločnosť Domová správa, s.r.o., ktorej hlavným predmetom podnikania je správa bytového a nebytového fondu. Skúmali sme organizačnú štruktúru, podnikateľskú históriu a klientský kmeň spoločnosti. V tejto praktickej časti diplomovej práce sme uviedli zdroje financovania tohto podniku – vklady spoločníkov, kladný hospodársky výsledok, odpisy dlhodobého hmotného majetku, v neposlednom rade aj bankové úvery; ďalším zdrojom financovania spoločnosti sú aj záväzky z obchodného styku. Vyhodnotili sme aj finančnú bilanciu tohto podniku za roky 2008 až 2011, zhodnotili sme štruktúru majetku a zdrojov jeho krytia.

Domová správa, s.r.o. je zo strany bankových inštitúcií hodnotená ako finančne stabilná, a preto je často oslovaná s ponukou služieb a úverových zdrojov. Aj vývoj

tržieb má pozitívny trend, keď z predaja služieb nepretržite zaznamenáva rast tržieb. Uskutočnili sme aj analýzu aktivity, likvidity, rentability a zadlženosti tohto podniku. Využitie aktív sa z roka na rok zlepšuje (na hodnotu 1,00 eura majetku pripadá 1,26 eur tržieb). Miera cudzieho kapitálu a teda zadlženosti, sa postupne znižuje (zo 60 až 67 % v rokoch 2008 a 2009 na hodnotu 58 % v roku 2010 a 2011). Ukazovatele rentability vyjadrujú výnosnosť podnikového úsilia. Vďaka rýchlejšiemu tempu rastu zisku v porovnaní s tempom rastu aktív bola dosiahnutá v roku 2009, 2011 najvyššia rentabilita aktív.

Celkovo finančnú situáciu spoločnosti Domová správa, s.r.o. hodnotíme pozitívne, pretože podnik dokáže efektívne využívať svoj majetok.

ZÁVER

V našej diplomovej práci sme spracovali problematiku týkajúcu sa financovania MSP a možnosti získavania kapitálu, s ktorým podnik hospodári a s pomocou ktorého vykonáva svoju podnikateľskú činnosť. Malý a stredný biznis naráža na niekoľko prekážok, ktoré zabraňujú jeho vzniku a rozvoju. Na Slovensku postupne dochádza k odstraňovaniu týchto bariér, resp. k ich zmierňovaniu. Pozitívne zmeny nastali v oblasti legislatívy a to najmä v zákone o dani z príjmu, o štátnej pomoci, v Občianskom zákonníku a v Zákonníku práce. Kladne hodnotíme aj vývoj finančného prostredia. Úvery sa stali dostupnejšími vďaka trvalému poklesu úrokových sadzieb, rozšírenia spektra úverových produktov, ale aj neustále rastúcej konkurencii medzi bankami. Pretrvávajúcim problémom však naďalej zostáva financovanie úplného začiatku podnikania tzv. štartovací kapitál.

Aj napriek uvedeným progresívnym zmenám k lepšiemu stále zohrávajú dôležitú úlohu inštitúcie zaoberajúce sa podporou MSP. Kľúčovým hráčom v tejto oblasti zostáva Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania koordinujúca viaceré programy, ktorými sa snaží nahradiť neexistujúci trh úverov pre najmenších a začínajúcich podnikateľov.

V teoretickej časti diplomovej práce sme sa zamerali najmä na oblasť financovania MSP. Charakterizovali sme jednotlivé druhy interných a externých zdrojov financovania (zisk, odpisy, resp. vklady spoločníkov, úvery, finančná podpora). Okrem klasických foriem sme spracovali prehľad úverových, záručných, príspevkových programov a podprogramov rizikového kapitálu, ktoré poskytujú inštitúcie zaoberajúce sa podporou MSP.

Problematiku financovania MSP sme konkretizovali v praktickej časti diplomovej práce na príklade spoločnosti Domová správa, s.r.o.. Hlavným predmetom činnosti tohto podniku od počiatku jeho vzniku v roku 2002 dodnes je poskytovanie služieb súvisiacich so správou bytového a nebytového fondu. Podnik na základe kritérií ako počet zamestnancov, výška obratu ako aj ročná bilancia možno zaradiť medzi malé podniky.

Domová správa, s.r.o. financuje svoju činnosť najmä z vlastných zdrojov, t.j. zo zisku a odpisov. Pozitívne hodnotíme fakt, že okrem týchto zdrojov zohrávajú významnú úlohu aj cudzie zdroje, najmä úvery od komerčnej banky. Pokles nákladov na dlhovou službu podniku z titulu splácania dvoch úverov v roku 2008 bol výsledkom obrovského

pádu sadzby Euriboru, ktorá predstavuje fixnú časť celkovej úrokovej sadzby. Napr. dňa 1.10.2008 bola sadzba 6-mesačného Euriboru na úrovni 5,405 %, avšak 1.9.2009 už len na úrovni 0,341 %; dňa 30.3.2010 bol Euribor 0,945 %; 30.3.2011 0,777 %; 30.3.2012 bola sadzba na úrovni 1,078 %.

Prínosom pre spoločnosť Domová správa, s.r.o. môžu byť aj naše odporúčania v ďalšej časti diplomovej práce, v ktorých sme sa zamerali na analýzu finančnej situácie. Spoločnosť Domová správa, s.r.o. je podnikom poskytujúci služby, a preto najväčšiu časť jej majetku tvorí nehnuteľný majetok. Pozitívne hodnotíme aj vývoj vlastného imania, ktorý bol dosiahnutý najmä vďaka výsledkom hospodárenia, ale aj rozhodnutí valných zhromaždení spoločnosti, ktoré dosiahnutý zisk čiastočne ponechali na financovanie rozvoja. Rast vlastného imania sa vo významnej miere prejavil v poklese miery zadlženia podniku.

Pri ukazovateľoch aktivity by sme chceli poukázať na vývoj doby inkasa a lehoty úhrad záväzkov. Dĺžka inkasa pohľadávok sa v roku 2009 výrazne predĺžila, čo spôsobil najmä nový odberateľ služieb PCA Slovakia, s.r.o.. Pohľadávky z obchodného styku voči tejto spoločnosti sú vykazované ako dlhodobé, lebo pohľadávky prevádzkových nákladov pri správe a vyúčtovaní energetických médií sa vykonáva iba jeden krát a to ku koncu kalendárneho roka. Pozitívne hodnotíme skutočnosť, že sa spoločnosti podarilo dobu inkasa pohľadávok skrátiť, naproti tomu úhrady záväzkov sa pohybujú v rozpätí 11 až 38 dní. S predlžovaním lehoty inkasa pohľadávok začala spoločnosť využívať aj dodávateľské financovanie a úhrady záväzkov predĺžila do hraničných dôb splatnosti.

Spoločnosť Domová správa, s.r.o. vo viacerých oblastiach činnosti správcu bytového a nebytového fondu zavádza inovatívne služby, čím zvyšuje svoju konkurenčnú schopnosť a vytvára tak podmienky pre dosahovanie lepších hospodárskych výsledkov ako porovnateľné podniky v odvetví. Medziročne dosahuje nárast zisku. Pozitívny je aj vývoj zadlženosti podniku, čo hodnotíme veľmi kladne.

Napriek týmto hodnoteniam by sme spoločnosti Domová správa, s.r.o. odporučili riadiť pohľadávky a záväzky z obchodného styku. Taktiež by sa mala spoločnosť zamerať na udržanie hodnoty efektívnosti realizovaných investícií, čo je pre spoločníkov firmy najdôležitejší ukazovateľ vypovedajúci o výsledkoch podnikového snaženia sa.

ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY

Knižná literatúra:

1. Fetisovová, E. – Vlachynský, K. – Sirotko, V. 2004. *Financie malých a stredných podnikov*. Bratislava : IURA EDITION, 2004. 260 s. ISBN 80-89047-87-4.
2. Háčik, V. 1998. *Alternatívne financovanie podnikateľskej sféry*. Bratislava: MVK, 1998. 233 s.
3. Chodasová, A. – Bujnová, D. 2006. *Podnikanie v malých a stredných podnikoch*. Bratislava : IURA EDITION, 2006. 196 s. ISBN 80-225-0961-2.
4. Kislingerová E. 2007. *Manažerské finance*. 2. preprac a roz. vyd. Praha: C. H. Beck, 2007. 811 s. ISBN 978-80-7179-903-0.
5. Kráľovič, J. – Vlachynský, K. 2006. *Finančný manažment*. Bratislava: IURA EDITION, 2006. 227 s. ISBN 80-8078-042-0.
6. Lupták, D. 1998. *Financovanie podnikateľských zámerov cudzími zdrojmi*. Bratislava: Ing. Miroslav Mračko, 1998. 191 s. ISBN 80-8057-085-X.
7. Máziková, K. – Boušková, D. – Mateášová, M. 2009. *Účtovníctvo A*. Bratislava: IURA EDITION, 2009. 198s. ISBN 978-80-8078-294-8.
8. Soukupová, B. – Šlosárová, A. – Baštincová, A. 2004. *Účtovníctvo*. Bratislava: IURA EDITION, 2004. 530s. ISBN 80-8078-020-X.
9. Strážovská, E. – Strážovský, Ľ. 2006. *Malé a stredné podnikanie*. Bratislava: EKONÓM, 2006. 234s. ISBN 80-225-1186-2.
10. Vlachynský, K. a kol. 2006. *Podnikové financie*. Bratislava: IURA EDITION, 2006. 482s. ISBN 80-8078-029-3.
11. Zalai, K. a kol. 2010. *Finančno-ekonomická analýza podniku*. Bratislava: Edícia Economics, 2010. 446s. ISBN 978-80-89393-15-2.

Časopisecké zdroje:

1. Baťa, R. – Čikovský, K. – Stovičková, S. 2004. *Je toho ešte dost', čo podnikateľovi strpčuje život. 2004. Trend č. 35.*
2. Baťa, R. – Čikovský, K. – Stovičková, S. 2004. *Pôžičky od rodiny ustupujú, čaká sa viac od bánk. 2004. Trend č. 38.*
3. Cisko, Š. – Klieštik, T. 2009. *Možnosti financovania podnikových potrieb rizikovým kapitálom.* In Finančný manažment a controlling v praxi, 2009. č. 5. 219 s. ISSN 1337-7574.
4. Fetisovová, E. – Nagy, L. 2007, *Úlohy trhu rizikového kapitálu pri financovaní európskych malých a stredných podnikov.* In Nová ekonomika, 2007. Roč. 6, č. 2, 18 s. ISSN 1336-1732.
5. Melicheríková, Ž. 2008. *Vlastné verzus cudzie zdroje financovania podniku.* In Finančný manažment a controlling v praxi, 2008. č. 7, 391 s. ISSN 1337-7574.

Internetové zdroje:

<http://www.bozpo.sk/bezpecnost/poradna/podniky.htm>, [cit. 20.11.2011]

<http://www.nadsme.sk/sk/mirko.htm>, [cit. 25.11.2011]

<http://www.nadsme.sk/sk/onas.htm>, [cit. 25.11.2011]

http://www.nadsme.sk/sk/pup_strucne.htm, [cit. 25.11.2011]

<http://www.nadsme.sk/sk/zastupenie.htm>, [cit. 25.11.2011]

<http://www.statistics.sk>, [cit. 25.11.2011]

<http://www.eximbanka.sk>, [cit. 28.11.2011]

<http://www.saef.sk/investicie.asp#1>, [cit. 14.12.2011]

<http://www.szrb.sk/Default.aspx?CaltD=31>, [cit. 14.12.2011]

<http://www.fondfondov.sk>, [cit. 14.12.2011]

<http://www.euribor-rates.eu/current-euribor-rates.asp>, [cit. 31.03.2012]

Zákony:

1. Zákon č. 231/1999 Zb. o štátnej pomoci v znení neskorších predpisov:
<<http://www.zbierka.sk/zz/predpisy/default.aspx?Text=213%2f1999>>
2. Zákon č. 455/1991 Zb. o živnostníckom podnikaní v znení neskorších predpisov
<<http://www.zbierka.sk/zz/predpisy/default.aspx?Text=279%2f2001>>
3. Zákon č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník v znení neskorších predpisov
<<http://www.zbierka.sk/zz/predpisy/default.aspx?Text=513%2f1991>>
4. Zákon č. 5959/2003 Zb. o Daniach z príjmov v znení neskorších predpisov
<<http://www.zbierka.sk/zz/predpisy/default.aspx?Text=595%2f2003>>

Iné zdroje:

1. Domová správa, s.r.o. – Výročné správy 2008 až 2011

PRÍLOHY

- Príloha 1 Finančná súvaha spoločnosti Domová správa, s.r.o.
- Príloha 2 Súvaha k 31.12.2008, 31.12.2009, 31.12.2010 a 31.12.2011
- Príloha 3 Výkaz ziskov a strát k 31.12.2008, 31.12.2009, 31.12.2010 a 31.12.2011

Zoznam grafov a zoznam tabuliek

- Graf 1: Podiel MSP na celkovej zamestnanosti
- Graf 2: Podiel MSP na exporte
- Graf 3: Podiel MSP na hrubej produkcii
- Graf 4: Najväčšie prekážky v podnikaní MSP
- Graf 5: Skúsenosti MSP s bankami
- Graf 6: Spôsoby požičiavania peňazí u MSP
- Graf 7: Zákazníci spoločnosti Domová správa, s.r.o.
- Graf 8: Vývoj odpisov v spoločnosti za roky 2007 až 2012
- Graf 9: Vývoj čistého pracovného kapitálu v spoločnosti Domová správa, s.r.o.
- Graf 10: Výsledky analýzy likvidity za obdobie rokov 2008 až 2011

- Tabuľka 1: Rozdiely MSP v SR a EÚ
- Tabuľka 2: Vývoj počtu SZČO, slobodných povolání a MSP
- Tabuľka 3: Členenie finančných zdrojov podniku
- Tabuľka 4: Formy úverov
- Tabuľka 5: Vývoj výsledku hospodárenia a obratu za roky 2008 – 2011
- Tabuľka 6: Prehľad o prijatých úveroch a pôžičkách
- Tabuľka 7: Výsledky analýzy likvidity za obdobie rokov 2008 až 2011

- Schéma 1: Organizačná štruktúra spoločnosti Domová správa, s.r.o.