EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
FAKULTA PODNIKOVÉHO MANAŽMENTU

Evidenčné číslo: 104004/B/2016/36066205682769668

FINANCOVANIE MALÝCH A STREDNÝCH PODNIKOV V PODMIENKACH SR

Bakalárska práca

2016 **Lukáš Kubačka**

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
FAKULTA PODNIKOVÉHO MANAŽMENTU

FINANCOVANIE MALÝCH A STREDNÝCH PODNIKOV V PODMIENKACH SR

Bakalárska práca

Študijný program: Ekonomika a manažment podniku

Študijný odbor: 3. 3. 16 Ekonomika a manažment podniku

Vedúci práce: Ind. Ľudovít Šrenkel, PhD.

Školiace pracovisko: KPF FPM - Kat. podnikovych financii FPM

Bratislava 2016 **Lukáš Kubačka**

ZADANIE ZÁVEREČNEJ PRÁCE

Čestné vyhlásenie

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

Dátum: 02. 05. 2016 **.....**

Lukáš Kubačka

Poďakovanie

Touto cestou by som sa chcel poďakovať vedúcemu bakalárskej práce Ing. Ľudovítovi Šrenkelovi, PhD za odborné konzultácie, cenné rady a usmerňovanie pri písaní bakalárskej práce.

ABSTRAKT

KUBAČKA, Lukáš: *Možnosti financovania malých a stredných podnikov v podmienkach SR.*. – Ekonomická univerzita v Bratislave. Fakulta podnikového manažmentu; Katedra podnikových financií. – Vedúci záverečnej práce: Ind. Ľudovít Šrenkel, PhD – Bratislava: FPM, 2016, počet strán 49

Cieľom záverečnej práce bolo, čo najlepšie charakterizovať možnosti financovania malých a stredných podnikov (MSP) v podmienkach Slovenskej republiky a poukázať na bariéry, ktoré bránia v rozvoji malých a stredných podnikov. Práca je rozdelená do štyroch kapitol. Obsahuje 9 tabuliek a 1 prílohu. Prvá kapitola je venovaná vymedzeniu malých a stredných podnikov, rozdeleniu MSP podľa veľkosti a bariéram, ktoré bránia v rozvoji MSP.
V ďalšej časti sa charakterizujú možnosti financovania malých a stredných podnikov. Najprv vo všeobecnosti, potom podľa rozdelenia na štandardné a alternatívne.
Záverečná kapitola sa zaoberá konkrétnym podnikom, teda možnosťami, ktoré využil pri vzniku podniku a možnosťami, ktoré podnik využíva na financovanie teraz. Po zistení zdrojov, ktoré využíva, sme mu odporučili pri budúcich investíciách využívať aj iné možnosti financovania MSP.

Kľúčové slová:
financovanie podnikov, malé a stredné podniky, bariéry, štandardné a alternatívne zdroje,

ABSTRACT

KUBAČKA, Lukáš: Funding opportunities for small and middle businesses in conditions of Slovak Republic. – Economic University in Bratislava. Faculty of Business Management; Department of corporate finance. – Advisor: Ind. Ľudovít Šrenkel, PhD – Bratislava: FPM, 2016, 49.

The main aim of this bachelor thesis is to characterize the best way the funding possibilities for small and middle businesses in conditions of Slovak Republic and to point out the barriers, which prevent the growth of small and middle businesses. This thesis is divided into four chapters. It contains 9 tables and 1 appendix.

The first chapter is devoted to definition of small and middle businesses, division of those businesses based on their size and barriers, which prevent those businesses from growing. In the next part are defined the very possibilities of financing small and middle businesses. First of all, in general and thereafter based on the division - into standard and alternative. The closing chapter contains analysis of a concrete business, thus the opportunities, which were seized during the establishment of the business and opportunities, which this business is using for financing now. After allocation of the sources used today, we recommended other possibilities of financing small and middle business in the future investments.

Keywords:

financing, barriers, small and middle businesses

O B S A H **str.**

Zoznam tabuliek **9**
Zoznam obrázkov **9**
Úvod **10**
1 Súčasný stav riešenej problematiky doma a v zahraničí **12**
1.1 Rozdelenie podľa veľkosti 13
1.2 Bariéry rozvoja MSP v SR 14
1.3 Formy financovania malých a stredných podnikov 16
1.3.1 Štandardné zdroje financovania 18
1.3.2 Alternatívne zdroje financovania 22
2 Cieľ práce **25**
3 Metódy a metodika práce **26**
3.1 Metódy práce 26
4 Výsledky práce **27**
4.1 Charakteristika podniku MS Balls, s.r.o. 27
4.2 Financovanie podniku pri vzniku 32
4.3 Finančná situáciu podniku 35
Záver **44**
Zoznam použitej literatúry **45**

Zoznam tabuliek

Tabuľka č.1: Počet MSP v SR v roku 2014 13
Tabuľka č.2: Členenie podnikov podľa veľkosti 14
Tabuľka č.3: Členenie finančných zdrojov podniku 17
Tabuľka č.4: SWOT analýza podniku MS Balls, s.r.o. 29
Tabuľka č.5: Splátkový plán úveru na prvý rok podniku MS Balls pub s.r.o. 34
Tabuľka č.6: Prehľad výnosov podniku MS Balls s.r.o v roku 2014 36
Tabuľka č.7: Prehľad nákladov podniku MS Balls s.r.o. v roku 2014 36
Tabuľka č.8: Štruktúra majetku v podniku MS Balls s.r.o. v roku 2014 37
Tabuľka č.9: Štruktúra zdrojov krytia majetku v podniku MS Balls s.r.o. v roku 2014 38

Zoznam obrázkov

Obrázok č. 1: Finančné zdroje podnikov z hľadiska doterajšej tradície ich využívania 17
Obrázok č. 2: Organizačná štruktúra v podniku MS Balls pub, s.r.o. 31

Úvod

„Je treba aby si peniazom rozkazoval, nie aby si im slúžil.“

(Publicius Syrus, 1. stol. pr. n. l.)

Úvod našej bakalárskej práce sme začali citátom, pretože peniaze tvoria dôležitú zložku, ktorú podnikateľ potrebuje najmä pri začiatkoch ale aj pri chode podniku. Mal by ich čo najefektívnejšie využiť a nenechať sa nimi ovplyvňovať. Je pravda, že založenie úspešného MSP je z určitých hľadísk náročné a vyžaduje si trpezlivosť i čas, ale potom prinesie podnikateľovi pocit uspokojenia.

Malé a stredné podnik predstavujú veľmi dôležitú zložku hospodárstva krajiny. Autori ich často označujú ako „hnací motor“ ekonomiky. Dokážu rýchlo nahradiť medzeru na trhu, poskytujú možnosť nových pracovných miest, sú priestorom pre sebarealizáciu podnikateľov a pod.

Tieto vlastnosti sú pozitívne, ale musíme si uvedomiť, že existujú aj negatívne faktory, ktoré spôsobujú zlyhanie MSP. Nepriaznivé zmeny v legislatíve, málo investorov, podpora zo strany štátu a iné. Tieto problémy nie sú len v zahraničí ale aj v Slovenskej republike, preto sa nimi treba zaoberať a prísť s najlepším riešením.

Ďalším problémom je, že MSP na Slovensku majú pomerne ťažký prístup k peňažným prostriedkom. Malí podnikatelia často nemajú ako preukázať, že budú splácať dlh alebo nemajú čím ručiť, v tom prípade nedostanú úver od banky. Z tohto dôvodu prichádzajú na scénu iné formy financovania. Môžu si vybrať medzi zvyšnými štandardnými zdrojmi alebo alternatívnymi zdrojmi ako rizikový kapitál, pomoc zo strany štátu vo forme programov a pod. Týmto formám financovania sa venujeme v práci, ale môžeme povedať, že nie sú vyhľadávané tak ako štandardné. Môže ísť o neinformovanosť podnikateľov alebo nedôveru v tieto zdroje.

Túto tému sme sa rozhodli spracovať, pretože veľa podnikateľov nie je informovaných o možnostiach, ktoré môžu využiť pri financovania svojich podnikov. Táto bakalárska práca má za cieľ charakterizovať možnosti financovania, ktoré môžu využívať MSP na Slovensku.

Bakalárska práca sa skladá zo štyroch kapitol. Prvú kapitolu sme rozdelili na 2 časti. Jedna časť rieši súčastnú problematiku v podmienkach domáceho prostredia a to vymedzenie MSP, rozdelenie a bariéry ich rozvoja. Ďalšia časť sa venuje charakteristike štandardných a alternatívnych zdrojov financovania, ktoré sú dostupné v Slovenskej republike.

V druhej kapitole je vymedzený hlavný cieľ, ktorý je doplnený o čiastkové ciele bakalárskej práce.

V tretej kapitole sme spomenuli metodiku práce a postupy, ktoré sme využili pri písaní záverečnej práce.

Posledná kapitola je rozdelená na viac častí. V prvej časti charakterizujeme konkrétny podnik a jeho okolie. V ďalšej časti sme poukázali, ktoré možnosti financovania podnik využil pri jeho začiatkoch a posledná časť sa zaoberá finančnou situáciou podniku. Analyzujeme v nej i majetok a cudzie zdroje podniku. V tejto kapitole sa nachádzajú tiež odporúčania, ktoré sme poskytli podniku.

1 Súčasný stav riešenej problematiky doma a v zahraničí

Už v minulosti sme mohli sledovať, ako jednotlivec alebo skupina ľudí spolupracovali aby dosiahli určité ciele. To sa postupne prenieslo aj do podnikov. Každý podnik je charakterizovaný určitými vlastnosťami. Vzhľadom na veľké množstvo rôznych hľadísk delenia podniku, budeme spomínať len definície, ktoré určujú kam podnik patrí z hľadiska veľkosti. Za hlavné kritéria pri vymedzení podnikov podľa veľkosti sa využíva počet zamestnancov, ročný obrat alebo ročná bilancia. Tieto kritéria sú vždy jasne dané bez ohľadu nato, ktorý zdroj použijeme.

Podľa veľkosti ich môžeme rozdeliť na veľké, stredné a malé. V niektorých odborných publikáciách udávajú aj štvrtú kategóriu. Ide o najmenšie podniky, ktoré môžeme nazvať rôzne: veľmi malé, mikro alebo drobné podniky. Bližšie k rozdeleniu sa budeme venovať v podkapitole 1.1. Teraz si priblížime definície MSP a ich stav v SR.

„Malý podnik je charakterizovaný ako samostatná podnikateľská jednotka vo vlastníctve jedného alebo niekoľkých podnikateľov s obmedzeným počtom pracovníkov, relatívne malým kapitálom a ročným obratom. Je orientovaný najmä na uspokojovanie dopytu po individuálnych výkonoch, ktorými sú výrobky a služby. Tieto produkuje najmä vlastník – podnikateľ prostredníctvom svojej osobnosti, osobných síl a prostriedkov.“[1]

MSP fungujú prevažne na základe vlastného kapitálu, ich organizačná štruktúra je jednoduchá, poskytujú priestor podnikateľom pre sebarealizáciu a sú nezávislé v rozhodovaní (vlastník a manažér je tá istá osoba). (Fabová, 2011, s. 63)

Malé a stredné podniky sú dôležitou súčasťou každej fungujúcej ekonomiky. Mnohí autori ich označujú ako „hnací motor“ ekonomiky. Môžu rýchlo nahradiť medzeru na trhu, vytvoriť pracovné miesta a pružne reagovať na požiadavky trhu. Neexistuje však úplne jednoznačná definícia pojmu malých a stredných podnikov.

V nasledujúcej tabuľke môžeme vidieť ako sa vyvinul stav MSP v SR do roku 2014.

[1] KUPKOVIČ, M. 2002. *Podnikové hospodárstvo: komplexný pohľad na podnik*. Bratislava: Sprint dva, 2002. s. 68 - 69. ISBN 978-80-8078-412-3.

Tabuľka č.1: Počet MSP v SR v roku 2014

Práv. forma/veľkosť		**Mikropodnik**	**Malý podnik**	**Stredný podnik**	**Spolu**
Podniky – PO	Počet	189542	12499	2686	195727
	%	92,24	6,36	1,37	100,00
Živnosť	Počet	335551	1565	66	337182
	%	99,52	0,46	0,02	100,00
Slobodné povolanie	Počet	24411	71	1	24483
	%	99,71	0,29	0,00	100,00
Sam. hosp. roľníci	Počet	7826	23	0	7849
	%	99,71	0,29	0,00	100,00
Spolu	**Počet**	**548330**	**14158**	**2753**	**565241**
	%	97,01	2,50	0,49	100,00

Zdroj: Správa o stave MSP v SR v roku 2014, Slovak business Agency (SBA)

Na základe oboznámenia sa s rozdelením podnikov na malé, stredné a veľké uvádzame v predchádzajúcej tabuľke prehľad počtu MSP v SR za rok 2014. Z tabuľky je jasne vidieť, že prevládajú najmä mikropodniky, ktoré tvoria až 97 % zo všetkých MSP.

Môžeme povedať, že hospodárstvo podnikov SR je značne odkázané na malé a stredné podniky (MSP), pretože tvoria 72 % pracovných miest a 67 % pridanej hodnoty. Tieto percentá výrazne presahujú príslušné priemery EÚ (67 % a 58%). Na Slovensku je vo všeobecnosti vyššia koncentrácia mikropodnikov ako v EÚ. (Správa o stave MSP v SR 2014)

1.1 Rozdelenie podľa veľkosti

„V súčasnosti sa u nás vymedzujú malé a stredné podniky najmä podľa kritéria „počet zamestnancov“ v súlade s odporúčaním Európskej komisie č. 2003/361/EC platným od 1. 1. 2005. Kategóriu malých a stredných podnikov tvoria podniky s počtom zamestnancov menším ako 250, kategóriu veľkých podnikov tvoria podniky s počtom zamestnancov 250 a viac. V rámci kategórie malých a stredných podnikov rozlišujeme mikropodniky, malé podniky a stredné podniky.“[2]

[2] FETISOVOVÁ, E. NAGY, L. VLACHYNSKÝ, K. 2014. *Aktuálne trendy vo financiách malých a stredných podnikov*. Prvé vydanie. Bratislava: EKONÓM 2014. s. 11. ISBN 978-80-225-3990-6.

Tabuľka č.2: Členenie podnikov podľa veľkosti

Podniky	Počet zamestnancov	Ročný obrat (mil.€)	Ročná bilancia (mil. €)
Mikropodniky	1-9	Do 2	Do 2
Malé podniky	10-49	3-10	3-10
Stredné podniky	50-249	11-50	11-43
Veľké podniky	250 a viac	Nad 50	Nad 43

Zdroj: Fabová, 2011, s 62

„Počet pracovníkov: je rozhodujúcim úvodným kritériom na zistenie toho, do ktorej kategórie podnik patrí. Zahŕňa zamestnancov na plný pracovný úväzok, na čiastočný pracovný úväzok a sezónnych pracovníkov.

Ročný obrat: sa určuje na základe výpočtu príjmov, ktoré spoločnosť získala počas príslušného roka z predaja a služieb, po vyplatení všetkých rabatov. Obrat by nemal zahŕňať daň z pridanej hodnoty alebo iné nepriame dane.

Bilančná suma sa vzťahuje na hodnotu základných aktív spoločnosti.“[3]

1.2 Bariéry rozvoja MSP v SR

Malé a stredné podniky na Slovensku, tak ako v iných krajinách s rozvinutou ekonomikou, majú svoje miesto, ktoré sa nedá zastúpiť v hospodárstve. Pomáhajú k pružnosti pri zavádzaní nových výrobkov na trh, k zvyšovaniu inovačných aktivít, k vytváraniu konkurenčného prostredia, vytvárajú pracovné príležitosti, sú adaptabilné a citlivo reagujú s najväčším potenciálom rastu. (Fetisovová, 2014, s. 10)

Každý MSP má svoje výhody (orientácia na lokálny trh, osobný vzťah k zákazníkom, dodávateľom a zamestnancom, jednoduchá organizačná štruktúra a pod.), ale aj nevýhody (obmedzené finančné zdroje, krátka životnosť podniku, vyššie náklady, vysoké podnikateľské riziko a pod.). Neexistuje presný zoznam, ktorý by určoval presne silné a slabé stránky, lebo každý podnik má okrem všeobecných aj svoje vlastné silné a slabé stránky, ktoré pociťuje. Výhody alebo nevýhody vplývajú už na reálne vzniknutý podnik. Existujú však faktory, ktoré ovplyvňujú podnik ešte pred jeho vznikom.

[3] GENERÁLNE RIADITEĽSTVO PRE VNÚTORNÝ TRH, PRIEMYSEL, PODNIKANIE A MSP. EURÓPSKA KOMISIA. 2006. *Nová definícia malých a stredných podnikov.* [online]. Európske spoločenstva, 2006. [2015.16.10.] Dostupné na internete: <http://www.unms.sk/swift_data/source/dokumenty/technicka_normalizacia/msp/def.%20podnikov-sme_user_guide_sk.pdf>. ISBN 92-894-7924-8.

MSP sú vystavené riziku, čo je zapríčenené tým, že vznikali na báze sukromného vlastníctva až od roku 1990. Postupne ich počet narastal, no i tak majú relatívne malú tradíciu.

"Vyššiu rizikovosť malých a stredných podnikov spôsobujú najmä nasledujúce vzájomné prepojené faktory:

- malá kapitálová sila,
- obmedzený prístup k úverom,
- spôsob ručenia vlastníkov,
- nižšie manažérske schopnosti."[4]

Ďalej problémy MSP môžu vychádzať z dvoch možností, a to z podstaty MSP alebo zo špecifických podmienok na podnikanie v SR. Toto platí v rozvinutých ekonomikách, ale viac v tranzitívnych ekonomikách ako je Slovensko.

„K prvej nevýhode patrí najmä obmedzený prístup k finančným zdrojom, spôsobovaný hlavne vysokou rizikovosťou MSP a taktiež požadovaný malý objem úverov.„[5]

"Problémy, ktoré vyplývajú zo špecifických podmienok na podnikanie v SR sú:

- vysoké odvodové zaťaženie – v nakladovej štruktúre MSP je vyšší podiel mzdových nákladov ako vo veľkých podnikoch,
- legislatíva – je zložitá, neprehľadná a často sa mení, patrí k hlavným bariérám na začatie podnikania,
- právna neistota – má tiež diskriminačný vplyv na MSP,
- nefunkčný kapitálový trh – v SR je kapitálový trh nefunkčný a prístup k týmto zdrojom je obmedzený."[6]

S faktormi, ktoré sú uvedené vyššie, možno súhlasiť, no napriek tomu si myslíme, že medzi hlavné bariéry patrí aj relatívne veľká konkurencia na trhu. Ak potenciálny podnikateľ plánuje vytvoriť podnik v silnom konkurenčnom prostredí, musí zvážiť, či je schopný etablovať na trhu. Jednou z možností je, že podnik vstúpi na trh s novým výrobkom alebo službou, ktorý ešte nie je na trhu a takto získa konkurenčnú výhodu. Žijeme však v dobe, v ktorej aj keď vznikne nový výrobok, za pár mesiacov sú na trhu k

---

[4] FETISOVOVÁ. E., VLACHANSKÝ, K., SIROTKA, V. 2004. *Financie malých a stredných podnikov*. Bratislava: Iura Edition, 2004. s. 51. ISBN 80-89047-87-4.
[5] Taktiež: s. 13
[6] MAJKOVÁ. M., 2011. *Ako financovať malé a stredné podniky*. Bratislava: Iura Edition, 2011. s. 23. ISBN 978-80-8078-413-3.

dispozícii podobné výrobky. Tie môžu byť schopné konkurovať podniku a sťažiť vývoj a rozvoj či životnosť podniku.

Ďalším faktorom, ktorý môže ovplyňovať vznik MSP v našom prostredí je podľa nášho názoru malý trh, ktorý ponúka Slovenská republika. Myslíme si, že ak by v krajine bol vyšší počet obyvateľov, tak by bol aj väčší dopyt po výrobkoch a službách. Mohlo by vznikať viac malých a stredných podnikov, ktoré by mali dostatočný odber a dokázali by sa rozvíjať aj ďalej.

Ak podnikateľ prekoná všetky tieto bariéry a založí si podnik, musí následne riešiť otázku jeho financovania, aby mohol ďalej fungovať. Možnosti ako financovať malý alebo stredný podnik sú spomínané v nasledujúcej kapitole.

1.3 Formy financovania malých a stredných podnikov

Keď sa rozhodneme založiť podnik, tak už vtedy potrebujeme veľké množstvo peňažných prostriedkov. Tak isto je to aj vo fungujúcom podniku. Preto obstaranie finančných prostriedkov na chod a rozvoj organizácie je jedným z hlavných cieľov.

"Financovanie podniku sme charakterizovali ako proces získavania kapitálu, s ktorým podnik hospodári a pomocou ktorého vykonáva svoju podnikateľskú činnosť. Veľkosť a štruktúra tohto kapitálu je daná finančnými potrebami podniku a finančnými zdrojmi, z ktorých sa kapitál sústreďuje."[7]

V dnešnom svete už existuje veľa spôsobov, ako financovať podnik. Môžeme si vybrať medzi vlastnými zdrojmi alebo cudzími zdrojmi. Tieto zdroje rozoberieme podrobnejšie v podkapitole 1.3.1.

„Finančné zdroje podnikov sa môžu členiť aj z hľadiska doterajšej tradície ich využívania na: štandardné a alternatívne. Zo samotného názvu vyplýva, že štandardné finančné zdroje sú také, ktoré sa už určitú dobu využívajú a podniky ich poznajú (bankové úvery, lízing, faktoring a forfaiting). Na druhej strane alternatívne finančné zdroje predstavujú nové, netradičné možnosti financovania, ako napr. financie zo štrukturálnych fondov, pomoc zo strany štátu alebo rizikový kapitál."[8]

Finančné zdroje, ktoré podnik nadobúda a využíva ich na finančné zabezpečenie svojich aktivít, môže členiť aj z iných hľadísk ako je to zobrazené v tabuľke č. 3.

---

[7] VLACHANSKÝ, K. et al. 2009. *Podnikové financie*. Bratislava: Iura Edition 2009. 84 s. ISBN 978-80-8078-258-0.

[8] MAJKOVÁ, M. 2008. *Možnosti financovania malých a stredných podnikov v SR*. Bratislava: Tribun, 2008. s. 43., ISBN 978-80-7399-590-4.

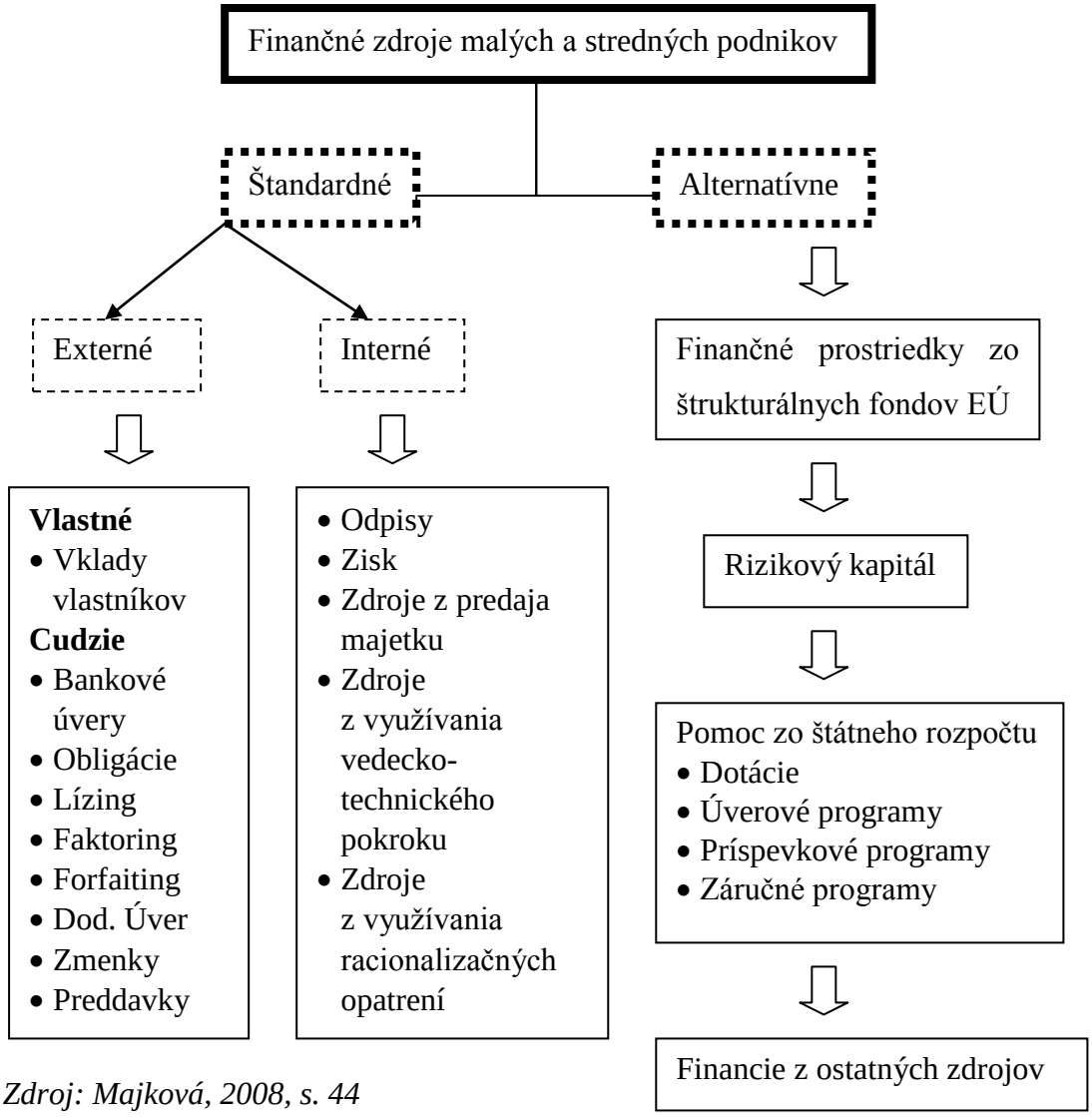
Tabuľka č.3: Členenie finančných zdrojov podniku

Finančné zdroje / Členenie podľa	Zisk	Odpisy	Vklady vlastníkov	Finančné výpomoci	Dlhodobé a strednodobé úvery a záväzky	Krátkodobé úvery a záväzky
Času	trvalé				dlhodobé	krátkodobé
Zdroja	interné		externé			
Vlastníka	vlastné			cudzie		

Zdroj: Podnikové financie (Vlachanský, 2009, s. 84)

Nasledujúci obrázok zobrazuje finančné zdroje malých i stredných podnikov a ich rozdelenie, ktoré popíšeme v nasledovných kapitolách. Najprv sa zameriame na štandardné zdroje a potom alternatívne zdroje.

Obrázok č. 1: Finančné zdroje podnikov z hľadiska doterajšej tradície ich využívania



Zdroj: Majková, 2008, s. 44

1.3.1 Štandardné zdroje financovania

„Štandardné finančné zdroje - sú finančné zdroje, ktoré sa už určitú dobu využívajú a podniky ich poznajú (bankové úvery, lízing, faktoring a forfaiting[9]). Sú to zdroje známe, zaužívané, resp. zdroje s určitou históriou využívania.“[10]

V podnikoch dochádza ku kombináciám jednotlivých foriem financovania, z ktorých sa získava potrebný kapitál. Podľa toho, ako podnik získa potrebný kapitál a hlavne z akých zdrojov ho získa, rozlišujeme dve základné formy financovania podnikateľskej činnosti:

1. Interné zdroje financovania
2. Externé zdroje financovania

1.3.1.1 Interné zdroje financovania

Interné zdroje predstavujú obmedzené množstvo do určitej sumy. Napriek tomu ich význam pre financovanie podnikateľských aktivít je rozhodujúci. Tieto zdroje sú spojené s vnútornými činnosťami podniku (výroba, obchod, služby). Využívajú sa na obnovu majetku podniku alebo rozšírenie podnikového majetku.

„Financovanie podniku z interných zdrojov rozumieme pokrývanie jeho potrieb zo zdrojov získaných z jeho finančno-hospodárskej činnosti.“[11]

Medzi interné zdroje podniku patria:

- použiteľný zisk,
- odpisy hmotného a nehmotného majetku,
- predaj nepotrebného majetku a zásob,
- u a. s. môžeme získať financie z predaja akcií. (Němec, s. 214, 1998)

Podnik sa dá financovať aj z vnútra firmy. Vtedy hovoríme o samofinancovaní. Môže ísť o predaj nepotrebného materiálu alebo strojov, teda predaj majetku. Samofinancovanie znižuje potrebu úverov.

ZISK - základným motívom podniku je, aby zhodnotil vložený kapitál, to znamená vo väčšine prípadov maximalizáciu zisku. Taktiež chce zvýšiť trhovú hodnotu podniku a snažiť sa „prežiť“. (Synek, 2002 s. 3-4)

---

[9] Poznámka, niektorý autori zaraďujú faktoring a forfainting medzi alternatívne finančné zdroje.

[10] MAJKOVÁ, M. 2008. *Možnosti financovania malých a stredných podnikov v SR*. 1. vydanie. Brno : Tribun EU, 2008. s. 45. ISBN 978-80-7399-590-4.

[11] VLACHANSKÝ, K. et al. 2009. *Podnikové financie*. Bratislava: Iura Edition 2009. s. 128. ISBN 978-80-8078-258-0.

V krátkosti môžeme charakterizovať zisk ako realizovaný a ocenený výkon. Patrí medzi najdôležitejšie zložky podniku, ktoré ovplyvňujú jeho činnosti. Využíva sa nielen ako zdroj financovania, ale aj ako ukazovateľ úspešnosti a efektívnosti podniku. Treba poznamenať, že zisk je limitovaný zdroj a keď ho podnikateľ vyčerpá musí hľadať zdroje inde.

„Výšku výsledku hospodárenia v podniku možno vyčísliť dvojakým spôsobom:

- ako rozdiel medzi vlastným imaním podniku na konci a na začiatku sledovaného obdobia,
- ako rozdiel medzi výnosmi a nákladmi.“[12]

Druhá možnosť výpočtu výsledku hospodárenia sa využíva najčastejšie. Ak sú výnosy väčšie ako náklady, výsledkom je zisk. Ak je to naopak, výsledkom je strata.

ODPISY - vyjadrujú opotrebenie majetku v peňažných jednotkách. Predstavujú hodnotu, ktorá sa tvorí z opotrebovaných kapitálových statkov. Túto hodnotu môže podnik potom využiť na ich náhradu alebo na expandovanie.

Ide o prenesenie obstarávacej ceny dlhodobého majetku do nákladov. Prostredníctvom nich sa viazaný kapitál postupne transformuje späť do formy peňazí. Tieto fiktívne peniaze slúžia ako interný finančný zdroj, ktorý má slúžiť na obnovenie alebo náhradu dlhodobého majetku. V podnikovej praxi rozoznávame tzv. daňové a účtovné odpisy.

Rozhodujúce faktory pre stanovenie výšky odpisov sú:

Odpisová základňa - rozumieme pod ňou vstupnú cenu odpisovaného dlhodobého majetku.

Doba odpisovania – koľko rokov bude trvať odpis (4, 6, 8, 12, 20 a 40 rokov).

Odpisová metóda – určuje ako stanovíme výšku odpisov v jednotlivých rokoch počas doby odpisovania. Podnik sa väčšinou rozhoduje medzi rovnomernou a zrýchlenou metódou.

INÉ INTERNÉ ZDROJE – v predchádzajúcej kapitole sme spomínali najvýznamnejšie interné zdroje. Okrem tých môže podnik využiť aj menej časté zdroje. Ide o zdroje z predaja majetku, zdroje z využívania vedecko-technického pokroku a zdroje z uplatnenia racionalizačných opatrení.

Zdroje z predaja majetku – podnik ich môže získať z predaja majetku, ktorý odpísal. Taktiež môže predať aj majetok pred jeho odpísaním. Môže ísť o reštrukturalizáciu podniku, kedy chce zmeniť svoje aktivity. Predá majetok, aby mohol kúpiť napr. nové stroje. Ďalšia príčina využívania zdrojov z predaného neodpísaného

[12] VLACHANSKÝ, K. et al. 2009. *Podnikové financie*. Bratislava: Iura Edition 2009. s. 129. ISBN 978-80-8078-258-0.

majetku je, že podnik sa dostal do zlej finančnej situácie a musí získať rýchlo peniaze. Myslíme si, že podnik nepredáva každý rok majetok v takej výške, aby z neho mohol financovať svoje aktivity, a preto je tento zdroj ojedinelý.

Zdroje z využívania vedecko-technického pokroku – môžeme povedať, že prostredníctvom vedecko-technického pokroku sa dá znížiť potreba majetku. Napr. podnik kúpi nové stroje, ktoré sú lepšie ako súčasne využívané (majú vyššiu produktivitu), takže bude potrebovať menej strojov, čím sa mu uvoľnia finančné prostriedky.

Tiež môže nastať situácia, keď podnik nakúpi majetok za nižšiu cenu ako bola obstarávacia cena nahrádzaného majetku. Časť prostriedkov viazaných na obnovu majetku sa tým uvoľní.

Zdroje z uplatnenia racionalizačných opatrení – za tieto zdroje je najviac zodpovedný podnikateľ, respektíve jeho schopnosť vyvolať u zamestnancov snahu zlepšiť ich pracovné aktivity. Môže ísť o malé zmeny pre jednotlivcov, ale z pohľadu celku ide o pozoruhodné výsledky. Zdroje môžeme teda získať zo šetrenia, t.j. z efektívneho využívania materiálov, čím sa znížia náklady.

1.3.1.2 Externé zdroje financovania

Sú to zdroje, ktoré prichádzajú do podniku prostredníctvom iných subjektov. Podnik ich nevytvára vlastnou činnosťou. Sú veľmi dôležité na začiatku podnikania, keď podnik nemusí dosahovať taký zisk, aby pokryl ďalší jeho vývoj. Predpokladáme, že najčastejšia forma externých zdrojov sú úvery, ale je tu viac možností ako financovať podnik z externých zdrojov.

Externé zdroje môžeme rozdeliť na vlastné a cudzie. Do vlastných zdrojov zaraďujeme vklady vlastníkov a medzi cudzie patria úvery, lízing, faktoring a pod.

VKLADY VLASTNÍKOV - pri založení podniku majiteľ alebo spoločníci vkladajú peniaze alebo môžu vložiť aj inú formu peňazí ako budovu, stroje alebo iný majetok do podniku. Podľa nás sú tieto vklady veľmi dôležité najmä pri začiatku podnikania, kedy podnik potrebuje financovať svoje aktivity. Tieto zdroje má podnik trvale k dispozícii, a preto ich môže kedykoľvek využiť. Slúžia na krytie dlhodobého majetku v podniku.

Vklady sa môžu realizovať aj v priebehu podnikania.. Môže ísť o zvýšenie kapitálu vkladmi súčastných vlastníkov alebo vkladmi novoprijatých spoločníkov.

„Čím je väčší podiel vlastných zdrojov, tým je väčšia finančná nezávislosť, samostatnosť, podnik je odolnejší voči krízam a dáva istotu veriteľom.“[13]

Vlastnícke vklady vložené do podniku môžu mať rôznu veľkosť a spôsob sústreďovania, čo je ovplyvnené odlišnou právnou formou podniku. Podnikatelia si môžu vybrať, či chcú podnikať ako jednotlivec, formou osobnej či kapitálovej spoločnosti alebo družstva.

Myslíme si, že vklady vlastníkov u MSP nedosahujú dostatočnú výšku na financovanie všetkých aktivít podniku z dôvodu, že keď podnikateľ začína podnikať vloží do podnikania svoje úspory alebo úspory či pôžičky od známych. Je jasné, že u väčšine podnikateľov je táto čiastka malá a nestačí. Preto využívajú cudzie zdroje, ktorým sa budeme venovať nasledovne.

ÚVEROVÉ ZDROJE - ďalšie zdroje, ktoré podniky využívajú na financovanie svojich činností sú úvery. Ide o záväzok dlžníka voči veriteľovi na určité obdobie za poskytnuté zdroje. Podnik, ktorý si berie úver je teda dlžníkom a ten, kto mu poskytne úver, je veriteľ (banka, dodávateľ a pod.).

Úvery sú podľa nášho názoru dôležité, lebo ak chce podnik rozbehnúť novú aktivitu, na ktorú nemá zdroje, môže si požičať a zrealizovať ju. Aj keď sa podnik zadlžuje, jeho investícia sa mu vráti. Na druhej strane sa môže stať, že podnik zle investuje a investícia sa nevráti. V tomto prípade je úver premrhaný a môže spôsobiť ťažkosti. Každý podnik, ktorý zoberie úver musí teda dobre zvážiť, čo s ním urobí.

Financovať môžeme dlhodobými (viac ako 5 rokov), strednodobými (1-5 rokov) a krátkodobými (do 1 roka) úverovými zdrojmi. Jednotlivé druhy sú v nasledujúcom texte:

„Obligácie – sú cenné papiere, ktoré vydáva emitent (vystaviteľ) s cieľom získať dlhodobé alebo strednodobé úverové prostriedky.

Finančné úvery – poskytujú sa, prijímajú a splácajú v peňažnej forme na základe úverovej zmluvy uzatvorenej medzi veriteľom a dlžníkom.

Dodávateľské úvery – poskytujú ich dodávatelia odberateľom v tovarovej forme. Tí ich splácajú v peňažnej forme.“[14]

„Obchodný úver – sú prostriedky, ktoré sa neposkytujú v peňažnej, ale naturálnej forme. Ide o úverový vzťah medzi nebankovými subjektami.

---

[13] MAJTÁN, Š. a kolektív. 2009. *Podnikové hospodárstvo*. 1. vyd. Bratislava: Sprint dva, 2009. s. 298. ISBN 978-80-89393-07-7.

[14] FETISOVOVÁ, E. - VLACHYNSKÝ, K. - SIROTKA, V. 2004. *Financie malých a stredných podnikov*. Prvé vydanie. Bratislava: IURA EDITION, spol. s.r.o., 2004. s. 102 – 105. ISBN 80-89047-87-4.

Stále pasíva – sú automaticky vznikajúci úverový zdroj, ktorý má podnik bezúročne k dispozícií na krytie svojich potrieb v dôsledku platobného a zúčtovacieho styku.

Preddavky od odberateľov – predstavujú úver, ktorý poskytuje odberateľ dodávateľovi v peniazoch pred tým, ako sa uskutoční dodávka.

Bankové úvery – najdôležitejším úvery z krátkodobého hľadiska. Patria sem kontokorentný úver, lombardný úver a eskontný úver.“[15]

OSOBITNÉ FORMY FINANCOVANIA - môžeme ich rozdeliť na dve hľadiská a to krátkodobé (faktoring) a dlhodobé (leasing, forfaiting).

Leasing – zjednodušene môžeme povedať, že ide o prenájom rôznych druhov dlhodobého majetku zákazníkom, ktorí ho využívajú podľa podmienok dohodnutých v zmluve za určitý poplatok.

Predpokladáme, že leasing využíva veľa podnikateľov, pretože keď nemajú dostatok peňazí na kúpu zariadenia, môžu ho zobrať na leasing a na splátky im môže zarobiť aj samotné zariadenie.

„Forfaiting – ide o predaj pohľadávky exportéra voči zahraničnému kupujúcemu pred lehotou jej splatnosti. Ide pritom o pohľadávky s lehotou splatnosti spravidla prevyšujúcu jeden rok.“[16]

Faktoring – ide tiež o predaj pohľadávok, ale spravidla s lehotou splatnosti 90 -120 dní, resp. 180 dní. Predavajú sa špecializovaným faktoringovým spoločnostiam, t.j. faktorom. Tento druh obchodovania je hlavnou náplňou ich činnosti.

V predchádzajúcej časti sme spomínali štandardné zdroje financovania, ktoré sú zaužívané a majú dlhú tradíciu. Domnievame sa, že pre podniky sú tieto zdroje pomerne ľahšie dostupné, a preto ich využívajú častejšie. Nasledovne budeme rozoberať financovanie alternatívnymi zdrojmi. Podľa nášho názoru po týchto zdrojoch podniky siahajú z dôvodu, že nedostanú štandardné zdroje na svoje aktivity. Hlavným dôvodom je obyčajne veľké riziko, ktoré nesú podnikateľské aktivity MSP. Bližšie si alternatívne zdroje popíšeme v nasledujúcej podkapitole.

1.3.2 Alternatívne zdroje financovania

Zaraďujeme ich medzi externé zdroje, keďže nepochádzajú z aktivity podniku. Predstavujú ďalšie možnosti pre malé a stredné podniky ako získať financie pre svoje aktivity.

---

[15] Taktiež: s. 129 – 134.

[16] MAJKOVÁ. M., 2008. *Možnosti financovania malých a stredných podnikov v SR*. Bratislava: Tribun, 2008. s 51. ISBN 978-80-7399-590-4

„Vymedzenie alternatívnych finančných zdrojov sa v odbornej literatúre rozchádza. Vo všeobecnosti však možno povedať, že alternatívnej zdroje sú tie, ktoré sa na financovanie podnikov používajú v menšom rozsahu a väčšina podnikateľov nemá o ich charaktere a postupe získavania presné a podobné informácie. Považujú sa za nové inovatívne formy financovania podnikov.“[17]

Všimli sme si, že autori majú rôzne názory na zaradenie zdrojov medzi alternatívne zdroje. Niektorí uvádzajú faktoring, leasing a forfaiting ako alternatívne zdroje. My sme ich ale zaradili medzi štandardné zdroje financovania. V nasledujúcich podkapitolách sa budeme venovať alternatívnym zdrojom, rizikovému kapitálu, pomoci zo štátneho rozpočtu a spomenieme aj iné možnosti financovania.

RIZIKOVÝ KAPITÁL - predstavme si príklad, že podnik uvádza na trh nový výrobok. Táto aktivita je náročná a riziková. Počas prvých rokov nemusí priniesť zisk. Podnikateľ potrebuje financovať chod podniku, a preto na túto aktivitu musí získať ďalšie finančné prostriedky.

Ako sme spomínali, niektoré aktivity podniku sú rizikové, a preto je problematické získať bankový úver. Predpokladáme, že veľkú úlohu zohráva aj fakt, že nový podnik nemá ako zaručiť, že úver dokáže splatiť. Na prekonanie finančných problémov MSP najmä pri ich vzniku, v začiatkoch, ale aj pri ich rozvoji slúži rizikový kapitál (venture kapitál).

“Definujeme ho spravidla ako kapitál vstupujúci do malých a stredných podnikov s cieľom získať vlastnícky podiel v podniku realizujúcom perspektívny, aj keď projekt je rizikový.”18

Poskytujú ho úspešní bohatí jednotlivci (business angeles) alebo špecializované inštitúcie (fondy rizikového kapitálu). V podstate ide o to, že investori vložia peniaze do podniku, no predtým starostlivo skúmajú projekty podnikateľov. Vyberajú si také, ktoré prinášajú vysokú návratnosť k pomeru rizika. Po investícií získajú podiel v podniku a môžu sa podielať na jeho chode. Po uplynutí doby investor predá svoj podiel v podniku vlastníkovi, manažmentu alebo ak sa z podniku stala akciová spoločnosť, môže predať akcie na kapitálovom trhu.

Myslíme si, že tento spôsob získavania zdrojov na financovaní je výhodný, aj keď podnik musí vyplácať investora, ktorý ma nárok na podiel na zisku. Na druhej strane bez

---

[17] BELANOVÁ. K., 2013. *Alternatívne zdroje financovania a ich využitie v podmienkach SR.*. Bratislava. 2013

[18] FETISOVOVÁ, E. - VLACHYNSKÝ, K. - SIROTKA, V. 2004. *Financie malých a stredných podnikov*. Prvé vydanie. Bratislava: IURA EDITION, spol. s.r.o., 2004. s. 100. ISBN 80-89047-87-4.

investora by začínajúci podnikateľ nijaký zisk nemal pretože by mu chýbali financie na začatie podnikania. Okrem finančnej pomoci môže investor poskytnúť podnikateľovi svoje „know-how“, môže mu poradiť a vystupovať ako jeho mentor, čo je veľká výhoda a príležitosť na získanie nových poznatkov.

POMOC ZO ŠTÁTNEHO ROZPOČTU - ďalšou možnosťou ako financovať podnik je využiť pomoc od štátu v podobe dotácie, úverového programu, príspevkového programu alebo záručného programu.

„Štátna dotácia sa chápe ako prídel prostriedkov (najmä finančných) zo štátneho rozpočtu, v rámci právom regulovaného procesu (napr. z verejného rozpočtu alebo štátneho účelového fondu), fyzickej alebo právnickej osobe. Štátna dotácia predstavuje zúčtovateľnú sumu finančných prostriedkov. Vo všeobecnosti ide o platbu, ktorú inštitúcia poskytuje jednotlivcovi alebo inštitúcii bez toho, že by očakávala nejakú protihodnotu.“[19]

Myslíme, že na Slovensku je veľmi ťažké a zdĺhavé získať dotácie, a preto podnikatelia nevyužívajú túto možnosť často. Na druhej strane keby neboli prísne podmienky na získanie dotácie, mohlo by prísť k znevýhodneniu niektorých podnikateľov.

Slovenská záručná a rozvojová banka, a.s. (SZRB) má poslanie podporovať MSP vo financovaní. Ide o poskytnutie bankových podpôr kombinovaným spôsobom.

Poskytuje záručné programy (SZRB poskytne finančné alebo nefinančné ručenie pri žiadosti o úver z komerčnej banky), príspevkové programy (ide o poskytovanie nenávratných finančných príspevkov) a úverové programy (umožňuje prístup MSP ku dlhodobému alebo strednodobému úveru).

INÉ ALTERNATÍVNE ZDROJE – ďalšími možnosťami ako financovať podnik sú aj crowdfounding alebo mikropôžičky z SBA.

Mikropôžičky od SBA – ide o pôžičku pre mikropodniky (do 9 zamestnancov) alebo malé podniky (10 – 45 zamestnacov). Môžu si požičať od 2500 eur do 50000 eur na 6 mesiacov až 4 roky pri úrokovej skladbe od 1,26 % do 9,16%.

Crowdfounding – ide o formu financovania, ktorá nie je ešte rozšírená na Slovensku, ale už si razí svoju cestu. Podstata spočíva v tom, že bežní ľudia sa môžu poskladať na vaše projekty, ktoré chcete zrealizovať.

---

[19] CENTRÁLNY PORTÁL PRE NEZISKOVÝ SEKTOR., 2010. *Štátne dotácie*. [online] Bratislava: Itretisektor 2010. [2016.31.03]. Dostupnosť na internete: <http://itretisektor.sk/statne_dotacie.

2 Cieľ práce

Pri písaní bakalárskej práce si treba určiť hlavný cieľ, ktorého sa musíme držať, aby sme dodržali tému. Na tento hlavný cieľ nadväzujú čiastkové ciele. Ak sa nám podarí splniť všetky čiastkové ciele, splníme tým aj všeobecný cieľ, ktorý sme mali.

Hlavným cieľom našej bakalárskej práce je čo najpresnejšia charakteristika zdrojov financovania malých a stredných podnikov v Slovenskej republike a prípadných bariér a problémov ich rozvoja.

K hlavnému cieľu nám budú dopomáhať čiastkové ciele, ktoré sme splnili v priebehu bakalárskej práce. Pomôžu nám získať komplexný obraz o riešenej problematike. Čiastkové ciele sú nasledovné:

- oboznámenie sa s problematikou financovania malých a stredných podnikov,
- zber teoretických informácií a štatistických údajov o problematike získavania finančných prostriedkov,
- uskutočnenie riadeného rozhovoru s vybraným majiteľom malého podniku,
- popis finančných zdrojov, ktoré podnik využil na začiatku podnikania a ktoré využíva v súčasnosti,
- uskutočnenie analýzy zvoleného podniku,
- návrh opatrení v oblasti financovania zvoleného podniku.

Následne po splnení čiastkových cieľov splníme aj hlavný cieľ našej bakalárskej práce.

3 Metódy a metodika práce

Môžeme konštatovať, že metodika popisuje pracovný postup. Presnejšie ide o postupné kroky, ktoré vedú k nejakému cieľu. V bakalárskej práci sme využívali najmä zber dát. Tento zber dát je veľmi dôležitou časťou, ktorá nám umožnila zoskupenie poznatkov na danú tému, ktorou je „Možnosti financovania malých a stredných podnikov v podmienkach SR“, a tým splniť stanovený cieľ.

V bakalárskej práci sme využívali vo väčšom množstve aj popis. Na základe zozbieraných informácií, sme mohli opísať niektoré možnosti financovania a lepšie ich priblížiť neinformovaným ľudom. Viedli sme aj rozhovor s majiteľom, ktorý nám vysvetlil jeho rozhodnutia na začiatku podnikania. Po získaní všetkých informácií môžeme vytvoriť sumarizáciu vedomostí, ktorú sme aplikovali na konkrétny podnik. Metódy, ktoré sme využili budeme rozoberať v nasledujúcej podkapitole.

3.1 Metódy práce

Ako sme spomínali najčastejšie sme využívali zber údajov – ide o nadobudnutie informácii v našej riešenie problematike z dostupných zdrojov.

Prieskum – je vlastne pozorovanie s cieľom získať informácie o problematike. Chceme tiež zistiť vlastnosti, zloženie a pod.

Interview – rozhovor prostredníctvom, ktorého chceme získať informácie o problematike. Bol využívaný pri rozhovore s majiteľom.

Analýza – je to rozbor alebo rozloženie prvkov na jednotlivé časti. Umožňuje skúmanie jednotlivých častí.

Indukcia – je to metóda skúmania a tiež jeden zo základných poznávacích postupov. Ide vlastne o myšlienkový postup od jednoduchého ku všeobecnému.

Dedukcia – (lat. deductio- odvodzovanie) je opak indukcie, teda proces prebieha od všeobecného k jednotlivému.

Deskripcia – alebo opis, je vlastne zachytenie údajov, vlastností a pod. o nejakej veci, zážitku alebo problematike.

Komparácia – teda porovnávanie, ide o zisťovanie zhodných alebo rozdielnych vlastností pozorovaných veličín. Porovnávali sme obdobie pri vzniku s obdobím ku koncu roka.

4 Výsledky práce

V predchádzajúcich kapitolách sme sa zoznámili s teoretickými poznatkami financovania malých a stredných podnikov. Zistili sme, že je naozaj veľa možností ako podnik financovať. V nasledujúcej časti práce sa budeme najprv v krátkosti venovať charakteristike vybranému podniku, ktorým je MS Balls, s.r.o. Neskôr popíšeme, ako bol podnik financovaný pri vzniku (ktoré zdroje majiteľ/majitelia využili a prečo). Na záver budeme porovnávať obdobie pri vzniku a na konci prvého roku podnikania, analyzovať podnik pomocou poznatkov z finančno-ekonomickej analýzy. Vyhodnotíme finančné ukazovatele analýzy a tiež poskytneme radu majiteľom podniku, ktorú môžu využiť v budúcnosti.

4.1 Charakteristika podniku MS Balls, s.r.o.

Základné identifikačné údaje:[20]

Obchodné meno:	MS Balls, s.r.o.
Sídlo:	Šulekovská 34A
	Sereď 926 01
IČO:	47 555 882
Právna forma:	Spoločnosť s ručením obmedzeným

História podniku:

Podnik je na trhu len dva roky, a preto nemožno hovoriť o nejakej histórii. Podnik bol založený 17. januára 2014. Následne sa rekonštruovala prevádzka (Balls pub). Prevádzka bola otvorená 19. apríla 2014. Za krátku dobu pôsobenia sa prevádzka stala obľúbenou a vyhľadávanou u ľudí.

Predstavenie podniku:

Prevádzka (Balls pub) podniku sa nachádza vo výbornej lokalite v centre mesta. Ide o malý podnik poskytujúci služby, ktorý bol zapísaný do obchodného registra 17. januára 2014. V súčasnosti ide o štýlový športový pub s vnútornou terasou a celkovou kapacitou 150 miest. V podniku sa nachádza 11 televízií. Hlavnou úlohou je uspokojovať potreby

[20] Platný výpis z obchodného registra sa nachádza v prílohe č. 1.

ľudí, čo je zabezpečené širokým sortimentom nealkoholických aj alkoholických nápojov a možnosťou stravovania zo širokého výberu jedál. Riadenie podniku zabezpečuje štatutárny orgán, ktorý tvoria dvaja konatelia, ktorí sú zároveň aj vlastníkmi.

Predmetom činností:

- kúpa tovaru na účely jeho predaja konečnému spotrebiteľovi alebo iným prevádzkovateľom živnosti,
- sprostredkovateľská činnosť v oblasti obchodu,
- sprostredkovateľská činnosť v oblasti služieb,
- ubytovacie služby bez poskytovania pohostinských činností,
- poskytovanie služby rýchleho občerstvenia v spojení s predajom na priamu konzumáciu,
- administratívne služby,
- činnosť podnikateľských, organizačných a ekonomických poradcov,
- čistiace a upratovacie služby,
- reklamné a marketingové služby,
- pohostinská činnosť a výroba hotových jedál pre výdajne,
- organizovanie kultúrnych a iných spoločenských podujatí.

Za hlavný predmet činností považujeme kúpu tovaru na účely jeho predaja konečnému spotrebiteľovi a poskytovanie služby rýchleho občerstvenia.

SWOT analýza:

V skratke môžeme povedať, že ide o jednoduchý a zrozumiteľný analytický nástroj. Charakterizuje faktory, ktoré ovplyvňujú strategické postavenie podniku na trhu.

Obsahuje:

Silné stránky (Strenghts) – vlastnosti organizácie, o ktoré sa môže oprieť.

Slabé stránky (Weaknesses) – vlastnosti organizácie, ktoré sťažujú dosiahnutie cieľa.

Príležitosti (Opportunities) – budúce možnosti, ktoré môžu dopomôcť organizácii k dosiahnutiu cieľa.

Hrozby (Threats) – budúce možné ohrozenia, ktoré môžu sťažiť dosiahnutie cieľov.

Tabuľka č.4: SWOT analýza podniku MS Balls, s.r.o.

Silné stránky: Kvalitný a široký sortiment Lokalita Dostatok parkovacích miest Primerané ceny Správanie zamestnancov Vonkajšie posedenie (terasa) Príjemné prostredie	**Slabé stránky:** Relatívna neskúsenosť (2 roky na trhu) Reklama (viac stránok neposkytovalo informácie o podniku okrem názvu a adresy) Nestála klientela
Príležitosti: Rozvoj cestovného ruchu v meste Spolupráca s inými organizáciami na kultúrnych podujatiach Zníženie nákladov prostredníctvom zvýšenia objednávok za nižšie ceny	**Hrozby:** Zvýšenie konkurencie Zmeny v legislatíve Finančná kríza

Zdroj: vlastné spracovanie

Na základe informácií, ktoré sme dostali a poznali sme zostavili SWOT analýzu daného podniku. Môžeme si všimnúť, že prevažujú silné stránky a príležitosti nad slabými stránkami a hrozbami, čo je dobré a podľa nás sa podniku môže dariť i počas nasledujúcich období. To ale neznamená, že podnik sa nemusí dostať do ťažkostí.

Analýza okolia podniku:

Zákazníci – Podnik sa zameriava najmä na verejný sektor, ktorý tvoria obyvatelia mesta vo všetkých vekových kategóriách. Vyskytujú sa aj zákazky pre súkromný sektor (napr. dodávka jedla na firemné akcie). Ich výhodou je, že sa opakujú, a tak si zaručí podnik pomerne stály príjem.

Lokalita – Podnik sa nachádza v centre mesta, čo považujeme za veľkú výhodu. V blízkosti sú až tri menšie parkoviská.

Dodávatelia: mať spoľahlivých a kvalitných dodávateľom je veľmi dôležitým faktorom, ktorý môže odplyniť chod firmy. Myslíme, že MS Balls, s.r.o. využíva kvalitných dodávateľov, ktorých majitelia chvália pre ich spoľahlivosť, kvalitu tovaru a ústretovosť. Medzi najdôležitejších dodávateľov môžeme považovať dodávateľov nápojov (prví štyria) a jedla (poslední dvaja).

Uvádzame pár ako príklad:

PIMA, s.r.o.
Pod Sokolice 4
911 01 Trenčín

VELBA, s.r.o.
Váhovská 469
925 63 Dolná Streda

Valentín Jurík - Veľkoobchod J+J
Družstevná 32
919 43 Cífer

Fine Destillery Slovakia s.r.o.
Majer 1258
951 35 Veľké Zálužie

Deák, spol. s r.o.
1122
925 32 Veľká Mača

H&T company – Mgr. Milan Török
Dr. J. Budayho 18
94907 Nitra

Konkurencia: ako sme už uviedli, zaraďujeme konkurenciu medzi bariéry rozvoja MSP. Patrí medzi hlavné faktory, ktoré ovplyvňujú chod podniku. Mesto Sereď má približne sedemnásťtisíc obyvateľov, a preto jeden podnik s takýmto zameraním nestačí. Samozrejme je ich tu viac, a preto sa každý snaží prilákať čo najviac zákazníkov. Konkurujú si rôznymi akciami, čo je dobré pre obyvateľov, ktorí majú z toho tiež výhody.

Konkurenciu predstavujú všetky kaviarne, bary, puby a pod., ale aj podniky, kde sa môžu zákazníci stravovať. Vybrali sme iba podniky, ktoré považujeme za najväčšiu konkurenciu.

Kaviareň Bar DaVinči
Kúpeľné Nám.,
926 01 Sereď,

Bar Fontána Sereď
D. Štúra 758/1,
926 01 Sereď

Retro Cafe Sereď
Námestie Slobody
926 01 Sereď

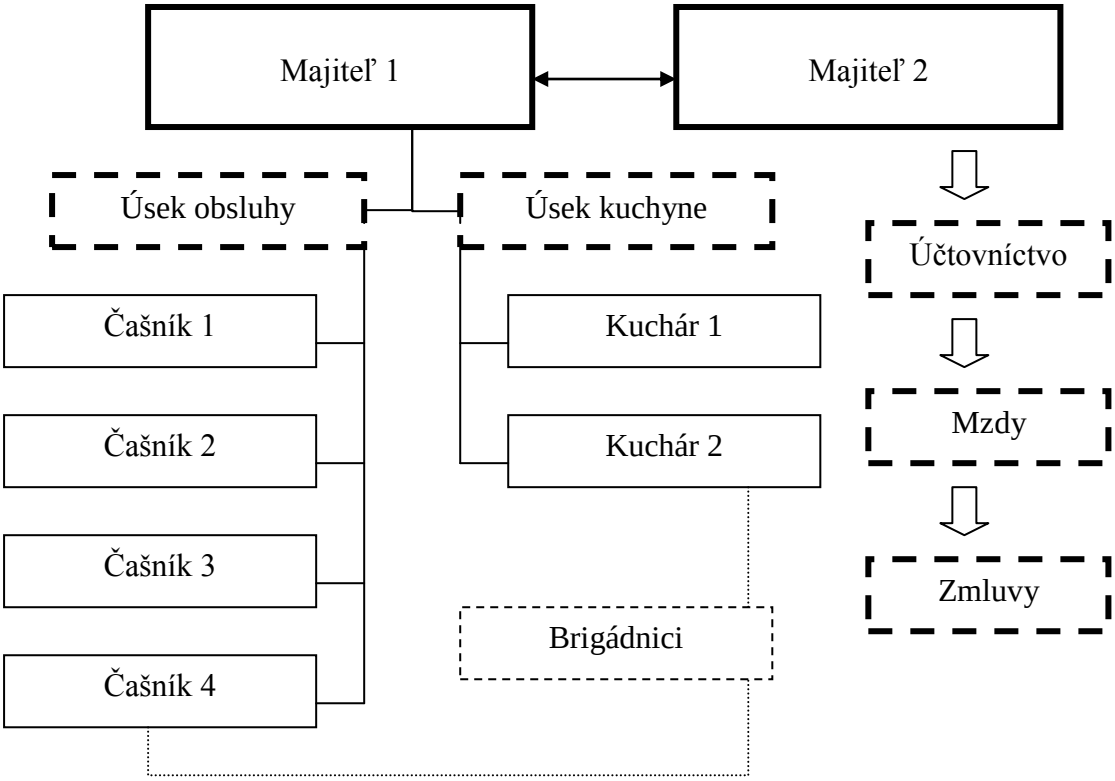
Pohostinstvo Papuča, s.r.o.
Cukrovarská 148
926 01 Sereď

Organizačné usporiadanie:

Myslíme, že zamestnanci tvoria veľmi dôležitú zložku podniku a hlavne v takých podnikoch, kde sú každodenne v kontakte so zákazníkmi. Od ich správanie sa môže odvíjať návštevnosť, a to má vplyv aj na tržby. Podnik má šiestich stálych zamestnancov, z toho sú štyria čašníci a dvaja kuchári. V letných mesiacoch ľudia začínajú využívať aj priestory terasy, a tak vzrastie pracovná sila v podniku o brigádnikov.

Ako sme spomínali, jeden zo znakov MSP bol, že majú jednoduchú organizačnú štruktúru. Môžeme vidieť v nasledujúcom obrázku, že tento podnik ju naozaj má.

Obrázok č. 2: Organizačná štruktúra v podniku MS Balls pub, s.r.o.



Zdroj: vlastné spracovanie

V podniku je všetko podriadené dvom majiteľom. Jeden má na starosti prevádzku (úsek obsluhy a úsek kuchyne) a druhý sa stará o administratívne povinnosti (účtovníctvo, mzdy, zmluvy a pod.). Môže nastať aj situácia, kedy jeden zastúpi druhého, ale to sa nestáva často. Zamestnanci dostávajú úlohy od vedúceho, ktorým je majiteľ 1. Druhý majiteľ priamo neriadi žiadneho zamestnanca. Komunikuje len s externou účtovníčkou.

V priebehu letnej sezóny je sprístupnená aj terasa, a to si vyžaduje zväčšiť pracovnú silu o brigádnikov. Ich pridelia na úsek, o ktorom podľa potreby rozhoduje majiteľ 1. Po jeho pridelení a zaškolení vykonáva úlohy, ktoré mu určí majiteľ, prípadne ktoré mu určí čašník/kuchár, ak si to vyžaduje situácia.

4.2 Financovanie podniku pri vzniku

Podnik MS Balls, s.r.o. bol zapísaný do obchodného registra 17. januára 2014. Následne boli do podniku na začiatku vložené vklady vlastníkov vo výške 5 000 € v súlade s platnými predpismi. Každý teda vložil vklad vo výške 2 500 €. Tento vklad tvoril základné imanie k dátumu vzniku podniku.

Následne sa začala realizácia prevádzky v centre mesta na Parkovej 8 v Seredi. Podnik si prenajíma budovu. Táto budova, v ktorej je umiestnená prevádzka, si vyžiadala rozsiahle zmeny. Najprv bola vykonaná rekonštrukcia prevádzky a terasy, potom bola prevádzka zariadená drobným majetkom.

Náklady spojené z rekonštrukciou prevádzky:

Technické zhodnotenie prenajatej budovy:	24 441,57 €
Technické zhodnotenie prenajatej terasy:	5 581,82 €
Spolu:	30 023,39 €

Keď bola prevádzková časť prerobená, tak podnik mohol nakúpiť drobný majetok, čo predstavovalo ďalšiu investíciu na zariadenie prevádzky.

Drobný majetkom:

Náklady spojené s drobným majetkom	33 199,03 €
Celkové náklady na založenie prevádzky	**63 222,42 €**

Môžeme si všimnúť, že majitelia investovali pomerne veľkú sumu do zariadenia prevádzky. Tieto náklady budú určite vo veľkej miere ovplyvňovať výsledok hospodárenie v prvom roku podnikania. Okrem toho výsledok hospodárenia ovplyvnil aj fakt, že podnik prvé štyri mesiace vykazoval len náklady a žiadne tržby keďže prevádzka nebola ešte sprístupnená pre verejnosť. To znamená, že podnik vykazoval náklady 12 mesiacov, ale tržby mohol získavať len 8 mesiacov.

Celkové náklady podniku na konci obdobia boli 142 257 €. Ak si uvedomíne, že investičné náklady boli 63 222,42 €, tak môžeme povedať, že bez investície by mal podnik náklady vo výške 79 034,58 €. Tieto náklady sú oveľa menšie ako pôvodné, dokonca sú menšie ako súčastné tržby. Z tohoto dôvodu, si myslíme, že investičné náklady ovplyvnili výsledok hospodárenia.

Keď sme videli pomerne veľkú sumu, ktorú majitelia investovali, pokladali sme si otázku, či sa im oplatí investovať do budovy, ktorú nevlastnia. Ako sme spomínali majú ju len v prenajme. Nájomná zmluva bola dohodnutá tak, že prvý rok sa nájomné neplatilo.

V druhom roku sa nájomné upravilo tak aby si majitelia mohli postupne odrátať investíciu, ktorú vložili. Uvediem krátky príklad ako bola dohodnutá nájomná zmluva ešte pred investovaním do prevádzky:

Prvý rok zdarma a v druhom roku, ak by nájomné bolo 1 000 € na mesiac, majitelia by platili len 500 € a zvyšnú časť si odpíšu z investície.

Náklady, ktoré vznikli pri prevádzke podniku, boli uhradená z vlastných zdrojov. Majitelia nevyužili žiadnu možnosť financovania podniku z alternatívnych zdrojov. Zisťovali sme, či s takýmito možnosťami počítajú v budúcnosti. Zo štandardných zdrojov financovania podniku využili možnosť financovania úverom, ktorému sa budeme venovať neskôr. Ďalej sme sa pýtali majiteľa prečo nevyužili iné zdroje na financovanie a jeho odpovede budú spracované neskôr v texte.

Ďalším zo zdrojov financovania, ktorý majitelia využili pri vzniku podniku bol úver. Jeho prostriedky boli využité na financovanie časti drobného majetku. Jeho výška bola 15 000 eur. Úver má charakter podnikateľsko-investičný. Bol poskytnutý na 10 rokov pri úrokovej miere 4,99 %. Splátky budú na mesačnej báze. Úver bol čerpaný z Tatra banky, a.s. Dôvody sa dozvieme neskôr v práci. Jeho splátkový kalendár na prvý rok sme vyrátali v nasledujúcej tabuľke.

Tabuľka č.5: Splátkový plán úveru na prvý rok podniku MS Balls pub s.r.o.

Rok	Splátka v €	Úrok v €	Úmor/Platba v €	Úver v €
1.	159,02	62,38	96,65	14 903,35
2.	159,02	61,97	97,05	14 806,30
3.	159,02	61,57	97,46	14 708,84
4.	159,02	61,16	97,86	14 610,98
5.	159,02	60,76	98,27	14 512,71
6.	159,02	60,35	98,68	14 414,04
7.	159,02	59,94	99,09	14 314,95
8.	159,02	59,53	99,50	14 215,45
9.	159,02	59,11	99,91	14 115,54
10.	159,02	58,70	100,33	14 015,21
11.	159,02	58,28	100,75	13 914,47
12.	159,02	57,86	101,16	13 813,30

Zdroj: vlastné spracovanie

Z tabuľky si môžeme všimnúť, že majitelia budú platiť mesačnú splátku vo výške 159,02 €. Ročné náklady na splátku úveru budú predstavovať 1 908,24 €. V priebehu desiatich rokov zaplatia majitelia za úver 4 083,00 €, čo predstavuje skoro jednu tretinu úveru. Tento úrok tvorí skoro 22 % z celkovej sumy, ktorú musia majitelia zaplatiť banke za poskytnutý úver. Môže sa nám zdať, že cena za úver je vysoká, ale neskoršie budeme rozoberať alternatívu tohto úveru (majitelia mali žiadosť o úver aj v inej banke) a uvidíme, že náklady pri alternatívnom úvery sú vyššie ako pri využitom.

V predchádzajúcom texte sme spomínali alternatívny úver, ktorý chcel podnik využiť. Od majiteľa sme zistili, že majitelia rozmýšľali o inom úvere. Mysleli si, že môžu dostať lepšiu ponuku. Vzhľadom k tomu, že šli žiadať o úver do banky, v ktorej nemali žiadny účet a ani s ňou nespolupracovali v predchádzajúcom období, dostali by taký istý úver za úrokovú mieru 6,5 %. Odhad majiteľom zrejme nevyšiel, keďže úver nezobrali. My sme vypočítali, že ich mesačná splátka by bola 170,32 € a celkový úver by stál 5 439,00 €.

Jasne vyplýva, že alternatívny úver je drahší pre majiteľov, a to je aj jeden z dôvodov, prečo si vybrali úver v Tatra banke. Majiteľ nám ďalej uviedol, že úver z Tatra banky, a.s., si vybrali aj na základe dlhodobej spolupráce, dobrých vzťahov a vhodných podmienok. So získaním úveru teda nemali žiaden problém.

Pri vzniku majitelia nevyužili žiadne iné zdroje financovania ako vklady vlastníkov alebo úver. Pri otázke, či majitelia uvažovali o iných možnostiach financovania ako napríklad mikropôžičky od SBA, business angels alebo rizikový kapitál, odpovedali, že sa nezaoberali inými možnosťami financovania ich malého podniku. Je pravda, že niektoré možnosti nepoznali alebo nemali dostatočné informácie o nich, a preto sa rozhodli využiť len úver ako cudzí zdroj.

Niektoré možnosti financovania malého podniku nepripadali do úvahy. Napríklad štát môže poskytnúť príspevok na samostatnú zárobkovú činnosť aby podnikateľ mohol uhradiť časť nákladov súvisiacich s činnosťou. Tento príspevok je však určený pre uchádzačov o zamestnanie, ktorí boli vedení v evidencii najmenej 3 mesiace. Naši majitelia nespĺňajú hneď prvú podmienku a tak nemohli využiť túto možnosť. Tento príspevok nie je možné využiť na založenie s.r.o.

Ďalším zdrojom, ktorý mohli majitelia využiť pri vzniku malého podniku bol lízing. Tento zdroj, ale nevyužili. Myslíme si, že časť drobného majetku mohli nakúpiť na lízing a nespotrebovali by také veľké finančné prostriedky na začiatku podnikania pri zariaďovaní prevádzky. To by znížilo investičné náklady a strata, ktorá podniku vznikla by mohla byť menšia alebo by podnik mohol dosiahnuť aj zisk. Toto je ale len naša domnienka. Situácia by mohla byť taká istá aj pri využijú lízingu.

Pri budúcich investíciách by mohol podnik zvážiť možnosť využitia lízingu ako jednej z dostupných možností financovania malých a stredných podnikov.

V predchádzajúcej časti sme uviedli ako bol podnik financovaní pri vzniku, teda ktoré zdroje majitelia využili. Následne sa budeme venovať ako bol podnik financovaní v priebehu podnikania a budeme počítať niektoré pomerové ukazovatele aby sme zistili finančnú situáciu podniku.

4.3 Finančná situáciu podniku

Ako sme spomínali prevádzka bola otvorená 19. apríla 2014. Po tomto dátume nevznikali už len náklady, ale začali prichádzať do podniku aj prvé výnosy. Podnik je financovaný zväčša z tržieb. Jeho hlavným zdrojom financovania sú mesačné tržby, ktoré dosahuje v priebehu roka. V nasledujúcej tabuľke si spravíme jednoduchý prehľad výnosov, ktoré podnik dosiahol ku koncu obdobia.

Tabuľka č.6: Prehľad výnosov podniku MS Balls s.r.o v roku 2014

Výnosy z hospodárskej činnosti	**119 135 €**
- tržby z predaja tovaru	119 135 €
Výnosy z finančnej činnosti	**1 €**
- výnosové úroky	1 €

Zdroj: Vlastné spracovanie

Ďalej si spravíme jednoduchý prehľad nákladov, ktoré vznikli podniku za celé obdobie.

Tabuľka č.7: Prehľad nákladov podniku MS Balls s.r.o. v roku 2014

Náklady na hospodársku činnosť	**142 106 €**
- spotreba materiálu, energie o .	102 213 €
- služby	12 587 €
- osobné náklady	26 475 €
- dane a poplatky	115 €
- ostatné náklady na HČ	716 €
Náklady na finančnú činnosť	**151 €**
- ostatné náklady	151 €

Zdroj: Vlastné spracovanie

Pri porovnaní týchto dvoch tabuliek môžeme vidieť, že náklady prevýšili výnosy. Predpokladáme, že je to zapríčinené prevažne nákladmi, ktoré boli vynaložené na rekonštrukciu podniku.

Podnik dosiahol záporný výsledok z oboch činností a tým je jasné, že celkový výsledok hospodárenia musí byť záporný, teda strata.

VH z HČ:	- 22 971 €
VH z FČ:	- 150 €
C VH:	**- 23 121 €**

Podnik bude vstupovať do ďalšieho obdobia so stratou, ale táto suma je oveľa menšia ako boli vstupné náklady. Podnik nepredpokladá žiadne rozsiahle investície, keďže prevádzka bola zariadená kompletne na začiatku podnikania. Ak bude dynamika tržieb podniku pokračovať v obdobnom tempe, ako v analyzovanom období, predpokladáme, že

v budúcom období môže podnik dosiahnuť zisk. Má nato dobré predispozície, ale to je len naša domnienka, ktorá sa nemusí stať. Je veľa faktorov, ktoré môžu ovplyvniť chod podniku.

Ďalším faktorom je, že podnik začal podnikať v apríli. To znamená, že podnik môže dosiahnuť väčšie ročné tržby a potom si môžu majitelia dovoliť realizovať ďalšie investície do podniku. Tieto investície môžu predstavovať zmeny, ktorými majitelia ešte viac uspokoja potreby zákazníkov (napr. zakúpenie vykurovacích zariadení na terasu, vo večerných hodinách budú využívané).

V nasledujúcich riadkoch sa budeme venovať majetku podniku. Na začiatku obdobia tvoril celkový majetok podniku výšku vkladu majiteľov. Táto hodnota bola 5 000 €. Je jasné, že na konci obdobia bude štruktúra majetku iná. Podniku pribudol majetok, zásoby, pohľadávky, vlastne všetko čo patrí k podnikaniu. V nasledujúcej tabuľke zobrazíme majetok na konci a na začiatku obdobia.

Tabuľka č.8: Štruktúra majetku v podniku MS Balls s.r.o. v roku 2014

	01. 01. 2014 (v €)	31. 12. 2014 (v €)
Spolu majetok	**5 000**	**53 410**
Neobežný majetok	0	29 815
- dlhodobý hmotný majetok	0	29 815
- dlhodobo nehmotný majetok	0	0
- dlhodobý finančný majetok	0	0
Obežný majetok	5 000	23 595
- zásoby	0	5 544
- dlhodobé pohľadávky	0	0
- krátkodobé pohľadávky	0	135
- finančný majetok	5 000	17 916

Zdroj: Vlastné spracovanie

Zo zloženia majetku v podniku môžeme povedať, že v podniku prevažuje neobežný majetok nad obežným majetkom. Môže to byť najmä zapríčinené vybavenosťou podniku drobným majetkom. Obežný majetok sa skladá zo zásob v hodnote 5 544 €, z krátkodobých pohľadávok v hodnote 135 € a z krátkodobého finančného majetku, ktorý tvorí 17 916 €. Jedným zo znakov malých podnikateľov je, že svoje finančné prostriedky

držia na účte alebo v pokladni. Nerealizujú žiadne dlhodobé investície z voľnými finančnými prostriedkami.

Všimli sme si, že podnik má dlhodobý majetok, ale v súvahe sa nenachádzajú žiadne účty odpisov. Podľa tohto môžeme usúdiť, že podnik nevyužíva možnosti financovania z odpisov. Do úvahy pripadá, že podnik má zaúčtované tieto odpisy priamo do nákladov a sú zaradené iba tam. Iné vysvetlenie nám nenapadá.

Jediným odpisom, ktorý vieme, že bude v budúcom období určite je odpis z realizovanej investície (zariadenie prevádzky). Majitelia sa dohodli s vlastníkom budovy v zmluve o prenájme, že investovaná suma sa im bude vracať z odpustenej časti nájomného ako sme to uviedli v príklade v predchádzajúcej časti.

Neskôr v práci budeme rozoberať, či je podnik podkapitalizovaný alebo prekapitalizovaný. Na to aby sme mohli určiť tieto ukazovatele a aj ďalšie, budeme potrebovať zdroje krytia majetku. Tie si spracujeme v nasledujúcej tabuľke.

Tabuľka č.9: Štruktúra zdrojov krytia majetku v podniku MS Balls s.r.o. v roku 2014

	17. 01. 2014 (v €)	31. 12. 2014 (v €)
Spolu VI a Záväzky	**5 000**	**53 410**
Vlastné imanie	5 000	4 279
- základné imanie	5 000	5 000
- kapitálové fondy	0	22 400
- nerozdelený zisk/neuhradená strata	0	0
- výsledok hospodárenia po zdanení	0	- 23 121
Záväzky	0	49 131
- DZ. okrem rezerv, úverov a výpomocí	0	21
- KZ. okrem rezerv, úverov a výpomocí	0	48 269
- krátkodobé rezervy	0	841
- bežné bankové úvery	0	0
- krátkodobé finančné výpomoci	0	0

Zdroj: Vlastné spracovanie

V tabuľke si môžeme všimnúť, že v hodnotenom období pribudla položka kapitálové fondy a výsledok hospodárenia po zdanení. Myslíme si, že tieto položky spolu súvisia. Položka kapitálové fondy vznikla aby uhradila stratu z účtovného obdobia a majitelia nemuseli zvyšovať základné imanie o vklady vlastníkov. Ak by chceli zvýšiť základné imanie, museli by to riešiť cez zmenu základného imania v obchodnom registri, čo by zabralo určitý čas a museli by vynaložiť finančné prostriedky na poplatky spojené so zmenou v obchodnom registri.

Ďalšími položkami na strane pasív sú záväzky. Najväčšiu časť tvora krátkodobé záväzky vo výške 49 131 €. Ďalšou zložkou záväzkov sú dlhodobé záväzky v sume 21 € a krátkodobé rezervy 841 €.

Na strane pasív sme si nikde nevšimli položku bankové úvery. Ako sme uviedli podnik čerpal úver z banky vo výške 15 000 €. Na konci obdobia je táto suma menšia o splátky za toto obdobie, ale stále pomerne vysoká. Účet krátkodobé záväzky neobsahujú rezervy, úvery a výpomoci a je zložený z viacerých podúčtov. Jeden z podúčtov má veľký zostatok. Kým ostatné podúčty majú na konte pár tisícok, podúčet ostatné krátkodobé záväzky má zostatok na konci obdobia 39 900 €.

Na základe tohto predpokladáme, že bankový úver, ktorý podnik čerpal z banky, je účtovne evidovaný medzi ostatnými krátkodobými záväzkami. Ide o predpoklad, ktorý nemáme podložený, ale inak si nevieme vysvetliť, ako je vykazovaný úver čerpaný z Tatra banky, a.s.

Ako cudzie zdroje na financovanie podnik nevyužíva žiadne iné okrem tých, ktoré boli spomenuté. Dôvody sú nasledovné. Napríklad podnik nemá veľa pohľadávok. Vyplýva to z toho, že tržby prijíma v hotovosti, keďže ide o podnik poskytujúci služby, za ktoré sa platí ihneď. Pohľadávky, ktoré vzniknú, sú len od odberateľov zo súkromného sektora. Ide napríklad o dodávku jedla na firemné akcie. Preto podnik nevyužíva predaj pohľadávok ako jednu z možností financovanie podniku. Dá sa povedať, že faktoring a forfaiting sa ani nedá využiť.

Z iných zdrojov financovania malých a stredných podnikov mohol ešte využiť lízing. Podnik ale túto možnosť nevyužil, lebo mal dostatok vlastných finančných prostriedkov na obstaranie majetku. Myslíme si, že v budúcnosti by túto možnosť mohol pri väčších investíciách zvážiť. Nepotreboval by investovať veľkú sumu na začiatku a následne kúpený majetok si môže zarábať na svoje splátky.

Okrem investičného úveru, ktorý malý podnik čerpal, tak využíva aj iné formy úverov. Medzi najčastejšie patria preddavky a dodávateľské/obchodné úvery. Preddavky využíva pri zákazkách zo súkromného sektora. Podnik príjme preddavok, za ktorý nakúpi tovar (suroviny na prípravu jedla). Následne ho spracuje a posunie odberateľovi ako hotový výrobok. Dodávateľské úvery využíva pri nákupe tovaru na faktúru. Faktúra má lehotu, za ktorú musí byť uhradená a tento podnik ju využíva. Majiteľ 2, ktorý má na starosti aj platby, platí zvyčajne pár dni pred splatnosťou z dôvodu, že tieto finančné prostriedky môžu byť využité aj niekde inde.

Ďalšou možnosťou ako financovať podnik sú zdroje získané z iných interných zdrojov. Tieto zdroje pochádzajú z predaja majetku, z technického pokroku a z racionalizačných opatrení. V nasledujúcich riadkoch si to opíšeme a rozoberieme postupne. Podnik je na trhu dva roky. Preto si myslíme že, majetok sa nestihol dostať do takého stavu, aby bol určený na predaj. Ďalej podnik nemá ťažkosti v takej miere, aby bol odkázaný na predaj majetku, ktorý je plne využívaný. Z tohto dôvodu, podnik nevyužíva zdroje z predaja majetku.

Pred týmito dvomi rokmi nakúpil majetok z najvyššou kvalitou a najnovšími technickými parametrami. Predpokladáme, že za dva roky nemohol nastať taký pokrok, aby sa majiteľom oplatilo investovať napríklad do kúpy kávovarov, grilov a pod. Tento majetok je pomerne nový a s jeho výmenou bude firma pravdepodobne počítať až po odpísaní alebo krátko pred koncom jeho životnosti. Môže nastať aj situácia, že majetok sa poškodí. V tomto prípade ho nahradí novším typom a možno bude mať aj lepšie parametre.

Jedinou možnou možnosťou, ktorú môže podnik využívať z pomedzi iných interných zdrojov, je uplatnenie racionalizačných opatrení. To ale záleží od majiteľov, ako budú rozhodovať o chode podniku, ako budú motivovať zamestnancov k lepším výkonom alebo ako efektívne budú využívať zásoby. Z ušetrených zdrojov môžu potom financovať iné aktivity podniku.

Zhrnuli sme, ktoré zdroje financovania zo štandardných zdrojov podnik využil resp. nevyužil alebo by mohol využiť v budúcnosti. Ďalej sa budeme venovať alternatívnym zdrojom financovania. Vzhľadom na to, že podnik mal dostatok svojich prostriedkov, nevyužíval tieto možnosti financovania.

Možnosť financovať podnik z rizikového kapitálu podnik nevyužil. Pri tomto financovaní je možnosť, že investor, ktorý vložil do podnikania finančné prostriedky sa bude chcieť podieľať na riadení. Myslíme si, že majitelia nechceli mať medzi sebou ďalšiu osobu a tak preferovali radšej vlastné zdroje.

Na druhej strane predpokladáme, že investori vyhľadávajú skôr podnikateľské aktivity, ktoré im prinesú väčší zisk s čím je spojené riziko investície.

Majiteľ nám tvrdil, že o mikropôžičkách od SBA neboli informovaní a tak isto nevedeli ani o možnosti crowdfundingu, a preto tieto možnosti nevyužili. Do budúcna by sa mali majitelia informovať o týchto možnostiach a zvážiť ich využitie pri investíciách.

Podnik organizuje často kultúrne podujatia, na ktoré môže využiť práve spomínaný crowdfunding.

Keď sme už spravili prehľad majetku, prehľad zdrojov krytia majetku a prehľad výnosov a nákladov, môžeme určiť, ako je na tom podnik po finančnej stránke prostredníctvom pomerových ukazovateľov rentability, zadlženosti a likvidity. Tiež zistíme, či je podnik prekapitalizovaný alebo podkapitalizovaný.

Zlaté bilančné pravidlo

Týmto pravidlom určíme, či je podnik prekapitalizovaný alebo podkapitalizovaný. Ide o to, že dlhodobo viazaný majetok (neobežný majetok a dlhodobé pohľadávky) má byť krytý dlhodobým disponibilným kapitálom (vlastné imanie, dlhodobé záväzky a dlhodobé úvery). Využijeme nasledovnú rovnicu vzhľadom na stav neobežného majetku, vlastného imania a dlhodobých záväzkov.

$$NM > VI + DZ$$

V našom podniku predstavuje neobežný majetok 29 815 €. Vlastné imanie a dlhodobé záväzky sú vo výške 4 300 €. Z týchto čísiel vyplýva, že podnik je podkapitalizovaný. Žiaduci stav je ale prekapitalizácia. Ten je predpokladom stability podniku. Podkapitalizácia tento stav ohrozuje. Z tohto výsledku môžeme usúdiť, že neobežný majetok nie je krytý disponibilným kapitálom.

Ukazovatele rentability:

Tieto ukazovatele nám vyjadrujú návratnosť. My budeme počítať návratnosť aktív- rentabilitu aktív. To znamená, že zistíme percento, ktoré nám hovorí koľko podnik zarobí na celkových aktívach.

$$\text{Rentabilita aktív} = \frac{\text{Výsledok hospodárenia za učt. obdobie}}{\text{Aktíva}} * 100$$

Keďže podnik dosiahol stratu, nemožno hovoriť o návratnosti. Výsledok hospodárenia bol – 23 121 €. Celkové aktíva 53 410 €. Výsledok je – 43,28 %. Z tohto čísla vyplýva, že podnik na každé euro aktív dosiahol stratu približne 43 centov.

Ukazovatele zadlženosti:

Zdroje, ktoré podnik využíva pri financovaní pochádzajú z vlastných alebo cudzích zdrojov. My si vypočítame celkovú zadlženosť aktív, ktorá hovorí o tom koľko tvoria všetky cudzie zdroje z celkových aktív. Použijeme tento vzorec:

$$\text{Celková zadlženosť aktív} = \frac{\text{Cudzie zdroje}}{\text{Aktíva}} * 100$$

Cudzie zdroje sú 49 131 € a aktíva majú výšku 53 410 €. Z toho vyplýva, že celková zadlženosť po zaokrúhlení je 92 %. Toto číslo hovorí, že 92 % majetku sú cudzie zdroje, čo je podľa nášho názoru extrémne zadĺženie. Môže to byť v dôsledku veľkej investície na začiatku podnikania, ktorú zaplatili a potom podnik nemusel mať peňažné prostriedky na úhradu záväzkov z obdobia. Ide iba o predpoklad, skutočný dôvod nám nebol poskytnutý.

Ukazovateľ likvidity:

Tento ukazovateľ nám hovorí o tom ako vie podnik pokryť krátkodobé cudzie zdroje majetkom, ktorý má splatnosť do jedného roka. V našom prípade budeme počítať len celkovú likviditu (likvidita trietieho stupňať), ktorá má takýto tvar:

$$L3 = \frac{\text{Krátkodobý majetok}}{\text{Krátkodobé cudzie zdroje}}$$

Kratkodobý majetok v našom podniku predstavuje výšku 23 595,00 € a krátkodobé cudzie zdroje sú 49 110,00 €. Keď dáme do pomeru tieto čísla podľa vzorcu L3, dostaneme výsledok 0,48. Toto čislo sa nachádza veľmi pod odporúčané hodnoty (2 – 2,5). Výsledok

hovorí o tom, že ak by podnik predal zásoby, zaplatili by mu za pohľadávky a pripočítal by k tomu finančné účty, tak na jedno euro cudzích zdrojov môže zaplatiť iba 48 centov.

Všetky výpočty, ktoré sme rátali vykazujú zlé hodnoty. To nie je veľmi priaznivé pre podnik, no dá sa to jednoducho vysvetliť. Dôvod, prečo je podnik podkapitalizovaný môže byť zapríčinený tým, že nevykazuje skoro žiadne dlhodobé záväzky a vlastné imanie kleslo v dôsledku vykázanej straty.

Ukazovateľ rentability vykazuje zlú hodnotu z dôvodu, že podnik dosiahol stratu za skúmané obdobie.

Hodnota celkovej zadlženosti aktív by sme vedeli pochopiť z dôvodu, že podnik investoval na začiatku podnikania veľkú sumu peňazí. V budúcom období sa môže zadlženosť v podniku znižovať z dôvodu znižovania všetkých záväzkov.

Myslíme si, že podnik musel vykryť stratu, a tak nemá dostatok financií na úhradu ostatných záväzkov. Na úhradu týchto záväzkov bude podnik musieť dosiahnuť dostatočné tržby v budúcom období.

Ako je známe, väčšina MSP podnikov v prvých obdobiach nedosahuje zisk. Tento podnik mal vysoké vstupné náklady, čo mohlo spôsobiť, že podnik je stratový. Ďalším faktorom je, že podnik začal vykazovať príjmy z tržieb až v apríli. Myslíme, že aj napriek nepriaznivým výsledkom výpočtov v prvom období, sa bude podniku v ďalších obdobiach dariť.

Záver

Bakalárska práca sa zameriava na možnosti, ktoré môžu malé a stredné podniky využiť na financovanie svojich aktivít. Cieľom práce bolo analyzovať a charakterizovať možnosti financovania MSP v podmienkach SR, charakterizovať bariéry, ktoré im bránia v rozvoji a zistiť, ktoré zdroje využil konkrétny, nami vybraný podnik.

MSP sú veľmi dôležité pre Slovenskú republiku, vlastné pre každú krajinu sú tie jej dôležité. Štát si to uvedomuje, a preto sa snaží vytvoriť čo najlepšie podmienky pre ich vznik a rozvoj. To ale niekedy nestačí. MSP majú najčastejšie problémy z dôvodu nedostatku finančných zdrojov. Štát ani štátne inštitúcie nemôžu zachraňovať každý jeden podnik, ktorý potrebuje peniaze, a preto MSP využívajú zdroje aj od bankových alebo nebankových inštitúcií. To neznamená ale, že tieto možnosti im budú schválené a budú ich môcť využiť.

Z bankových inštitúcií môže byť náročné získať úver lebo podniky nemusia mať čím ručiť alebo dokázať, že budú schopný splácať úver. Podnikatelia majú na výber ešte alternatívne zdroje. Tieto zdroje však nemajú v našom prostredí dostatočnú históriu a niektorí podnikatelia ich ani neevidujú ako možnosť z dôvodu nedostatočnej informovanosti.

Všetky tieto možnosti alebo dôvody prečo podnikatelia využívajú, či nevyužívajú tieto zdroje, sú širšie zhrnuté v prvej kapitole.

V poslednej kapitole sme aplikovali poznatky z teoretickej časti na konkrétny podnik. Analyzovali sme, ktoré zdroje využil pri začiatku podnikania, a ktoré zdroje využíva pri chode podniku.

Na základe týchto faktov, sa nám podarilo naplniť stanovené čiastkové ciele, ktoré sme uviedli v druhej kapitole a tým teda aj hlavný cieľ bakalárskej práce.

Zoznam použitej literatúry

1. Knihy / Monografie

1. FABOVÁ, Ľ. et al. 2011. *Ekonómia pre technikov*. Prvé vydanie, Bratislava: Iura Edition, 2011. 282 s. ISBN 978-80-8078-404-1.
2. FETISOVOVÁ, E. - NAGY, L. - VLACHYNSKÝ, K. 2014. *Aktuálne trendy vo financiách malých a stredných podnikov*. Prvé vydanie. Bratislava: EKONÓM 2014. 262 s. ISBN 978-80-225-3990-6.
3. FETISOVOVÁ, E. - VLACHYNSKÝ, K. - SIROTKA, V. 2004. *Financie malých a stredných podnikov*. Prvé vydanie. Bratislava: IURA EDITION, spol. s.r.o., 2004. 260 s. ISBN 80-89047-87-4.
4. HUDEC, O. et al. 2009. *Podoby regionálneho a miestneho rozvoja*. Košice: Ekonomická Fakulta TU, 2009. 343 s. ISBN 978-80-553-0117-4.
5. KUPKOVIČ, M. 2002. *Podnikové hospodárstvo: komplexný pohľad na podnik*. Bratislava: Sprint dva, 2002. 461 s. ISBN 978-80-8078-412-3.
6. MAJKOVÁ. M., 2008. *Možnosti financovania malých a stredných podnikov v SR*. Bratislava: Tribun, 2008. 206 s. ISBN 978-80-7399-590-4.
7. MAJKOVÁ. M., 2011. *Ako financovať malé a stredné podniky*. Bratislava: Iura Edition, 2011. s. 228 . ISBN 978-80-8078-413-3.
8. NĚMEC, V. 1998. *Řízení a ekonomika firmy*. 1. vydanie. Praha : Grada Publishing, 2007. 315 s. ISBN 80- 7169-613-7.
9. VLACHANSKÝ, K. et al. 2009. *Podnikové financie*. Bratislava. Iura Edition 2009. 524 s. ISBN 978-80-8078-258-0.
10. WÖHE, G. KISLINGEROVÁ, E. 2007. *Úvod do podnikového hospodářství*. 2. přepracované a doplněné vydání. Praha: C. H. Beck, 2007. 928 s. ISBN 978-80-7179-897-2.

2. Elektronické dokumenty - monografie

1. BELANOVÁ. K., 2013. *Alternatívne zdroje financovania a ich využitie v podmienkach SR*. [online] Bratislava: Ekonomická Univerzita 2013. [2016.28.03]. Dostupnosť na internete <http://www.nbs.sk/_img/Documents/_PUBLIK_NBS_FSR/Biatec/Rok2013/03-2013/03_biatec13-3_belanova.pdf.
2. CENTRÁLNY PORTÁL PRE NEZISKOVÝ SEKTOR., 2010. *Štátne dotácie*. [online] Bratislava: Itretisektor 2010. [2016.31.03]. Dostupnosť na internete <http://itretisektor.sk/statne_dotacie.
3. EuroEkonóm. 2015. *Klasifikácia podnikov a ich charakteristiky*. [online]. EuroEkonóm 2015. [2015.16.10.] Dostupné na internete: <http://www.euroekonom.sk/ekonomia/podnik-a-podnikanie/klasifikacia-podnikov/>
4. GENERÁLNE RIADITEĽSTVO PRE VNÚTORNÝ TRH, PRIEMYSEL, PODNIKANIE A MSP. EURÓPSKA KOMISIA. 2006. *Nová definícia malých a stredných podnikov*. [online]. Európske spoločenstvá, 2006. [2015.16.10.] Dostupné na internete: <http://www.unms.sk/swift_data/source/dokumenty/technicka_normalizacia/msp/def.%20podnikov-sme_user_guide_sk.pdf>. ISBN 92-894-7924-8.
5. JECK, T. 2014. *Malé a stredné podniky na Slovensku a v Európskej Únii: Bariery, financovanie a inovačné správanie*. [online]. Bratislava: Ekonomický ústav SAV 2014. [2016.18.01]. Dostupnosť na internete <http://www.ekonom.sav.sk/uploads/journals/268_wp67jeck.pdf.
6. Lisičan, Ľ., - HUNYA, P., 2014. *Analýza ukazovateľov finančnej výkonnosti malých a stredných podnikov v rokoch 2008 – 2012*. [online] Bratislava: Slovak Business Agency 2014 [2016.02.04]. Dostupnosť na internete <http://www.sbagency.sk/sites/default/files/analyza-fin-ukazov-msp_2008-2012.pdf.
7. MINISTERSTVO HOSPODÁRSTVA SR., 2014. *Analýza stavu málého a stredného podnikania*. [online] Bratislava: MHSR 2014. [2016. 02. 04]. Dostupnosť na internete <www.mhsr.sk/ext_dok-analyza-stavu-msp/142099c?ext=orig.
8. PODNIKAJTE.SK., 2010. *Moderné formy financovania*. [online] Plevník: Inventic, s.r.o. 2010 [2016.29.03]. Dostupnosť na internete <https://www.podnikajte.sk/financie/c/93/category/financie-na-podnikanie/article/private-equity.xhtml.

9. ŠRENKEL, Ľ., 2014. *Ako financovať nové podnikanie?*. [online] Plevník: Investic, s.r.o. 2014. [2016. 05. 04]. Dostupnosť na internete <https://www.podnikajte.sk/financie/c/1615/category/financie-na-podnikanie/article/financovanie-noveho-podnikania.xhtml.
10. VARMUSOVÁ, Z., 2015. *Daňové odpisy majetku v roku 2016*. [online] Plevník: Inventic, s.r.o. 2015. [2016. 03. 04]. Dostupnosť na internete <https://www.podnikajte.sk/dane-a-uctovnictvo/c/2341/category/odpisy/article/danove-odpisy-majektu-2016.xhtml.