

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
NÁRODOHOSPODÁRSKA FAKULTA

Evidenčné číslo: 101004/I//2020/36097107836888068

HODNOTENIE PODPORY FIRIEM ZO
ŠTRUKTURÁLNYCH FONDOV EÚ

Diplomová práca

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
NÁRODOHOSPODÁRSKA FAKULTA

HODNOTENIE PODPORY FIRIEM ZO
ŠTRUKTURÁLNYCH FONDOV EÚ

Diplomová práca

Študijný program: Verejná správa a regionálny rozvoj

Študijný odbor: Ekonómia a manažment

Študijné pracovisko: Katedra verejnej správy a regionálneho rozvoja

Vedúci záverečnej práce: doc. Mgr. Miroslav Šipikal, PhD.

Pod'akovanie

Ďakujem môjmu školiťovi doc. Mgr. Miroslavovi Šipikalovi, Phd. za trpezlivosť, čas, odborné rady a pripomienky, ktoré pomohli pri vypracovaní tejto diplomovej práce.

Abstrakt

BRATKOVÁ, Simona: *Hodnotenie podpory firiem zo štrukturálnych fondov EÚ*. - Ekonomická univerzita v Bratislave. - doc. Mgr. Miroslav Šipikal, PhD. – Bratislava: NHF EU, 2020, 79s.

Cieľom záverečnej práce je pomocou analýzy hospodárskych výsledkov zistiť, či efekt mŕtvej váhy mal vplyv na krátkodobé alebo dlhodobé výsledky firiem a na základe logistickej regresie určiť či existujú nejaké faktory, ktoré ovplyvňujú efekt mŕtvej váhy. Práca je rozdelená do 3 kapitol. Obsahuje 16 grafov, 15 tabuliek a 1 prílohu. Prvá kapitola je venovaná charakteristike podnikania, príčinám a možnostiam podnikania, taktiež sa venuje vymedzeniu štrukturálnym fondom EÚ, operačných programoch a vymedzenie efektu mŕtvej váhy. V ďalšej časti sa charakterizuje metodika a metódy skúmania práce. Záverečná kapitola sa zaoberá výsledkami práce a odporučeniami do budúcnosti. Výsledkom riešenia danej problematiky je poskytovanie väčšieho objemu prostriedkov pre firmy v zaostalejších regiónoch a MSP, ktoré využívali pomoc efektívnejšie. Ďalším výsledkom našej práce bolo aby podpora smerovala najmä pre začínajúce podniky a podniky, ktoré sa zameriavajú na vzdelávacie projekty.

Kľúčové slová:

Podnikanie, štrukturálne fondy, operačné programy, efekt mŕtvej váhy, hodnotenie podpory firiem

Abstract

BRATKOVÁ, Simona: *Evaluation of selected companies support measures from the Structural Funds*. – University of Economics in Bratislava. - doc. Mgr. Miroslav Šipikal, PhD. – Bratislava: NHF EU, 2020, 79p.

The aim of the final work is to use the analysis of economic results to determine whether the deadweight effect had an impact on short-term or long-term results of companies and based on logistic regression to determine whether there are any factors that affect the deadweight effect. The work is divided into 3 chapters. It contains 16 graphs, 15 tables and 1 appendix. The first chapter is devoted to the characteristics of entrepreneurship, the causes and possibilities of entrepreneurship, it also deals with the definition of the EU structural funds, operational programs and the definition of the deadweight effect. The next part characterizes the methodology and methods of research work. The final chapter deals with the results of the work and recommendations for the future. The result of addressing this issue is to provide more resources for companies in lagging regions and SMEs that have used aid more effectively. Another result of our work was that the support was directed mainly to start-ups and companies that focus on educational projects.

Key words: Entrepreneurship, structural funds, operational programs, deadweight effect, evaluation of company support

Obsah

Zoznam použitých grafov.....	6
Zoznam použitých tabuliek.....	7
Zoznam príloh	8
Úvod	9
1 Súčasný stav riešenej problematiky doma a v zahraničí	10
1.1 Verejná podpora firiem	11
1.1.1 Príčiny poskytovania finančnej podpory	13
1.1.2 Formy finančnej podpory.....	15
1.2 Podnikanie a jeho aktuálny stav v rámci Slovenskej republiky	16
1.2.1 Vymedzenie podnikania na Slovensku	19
1.2.2 Podpora poskytnutá zo strany Slovenskej republiky	22
1.3 Vymedzenie štrukturálnych fondov EÚ.....	29
1.4 Vymedzenie OP KaHR a OP ZaSI.....	31
1.5 Výzvy OP KaHR.....	36
1.6 Vymedzenie efektu mŕtvej váhy	41
2 Cieľ práce, metodika práce a metódy skúmania	46
3 Výsledky práce a diskusia.....	51
3.1 Analýza vývoja firiem podporených zo štrukturálnych fondov EÚ	51
3.2 Faktory ovplyvňujúce efekt mŕtvej váhy	67
Záver	71
Zoznam použitej literatúry	73
Prílohy.....	78

Zoznam použitých grafov

Graf 1 Celkový vývoj kvality podnikateľského prostredia SR, Európy a sveta	18
Graf 2 Vývoj zisku firiem 2010,2013,2018	52
Graf 3 Vývoj zisku firiem 2010,2013,2018	52
Graf 4 Počet firiem v strate alebo zisku za rok 2013.....	52
Graf 5 Počet firiem v strate alebo zisku za rok 2018.....	53
Graf 6 Počet firiem v strate alebo zisku za rok 2013.....	52
Graf 7 Počet firiem v strate alebo zisku za rok 2018.....	53
Graf 8 Vývoj tržieb firiem podľa kraja 2010,2013,2018	54
Graf 9 Vývoj zisku firiem podľa kraja 2010,2013,2018.....	56
Graf 10 Vývoj pridanej hodnoty firiem podľa kraja 2010,2013,2018.....	58
Graf 11 Vývoj tržieb firiem podľa veľkosti podniku 2010,2013,2018.....	60
Graf 12 Vývoj zisku firiem podľa veľkosti podniku 2010,2013,2018	61
Graf 13 Vývoj pridanej hodnoty firiem podľa veľkosti podniku 2010,2013,2018 ...	62
Graf 14 Vývoj tržieb firiem podľa mŕtvej váhy 2010,2013,2018.....	63
Graf 15 Vývoj zisku firiem podľa mŕtvej váhy 2010,2013,2018	65
Graf 16 Vývoj pridanej hodnoty firiem podľa mŕtvej váhy 2010,2013,2018.....	66

Zoznam použitých tabuliek

Tabuľka 1 Prioritné osi a opatrenia v rámci operačného programu Konkurencieschopnosť	33
Tabuľka 2 Prioritné osi a opatrenia v rámci operačného programu Zamestnanosť a sociálna inklúzia.....	35
Tabuľka 3 Prehľad vykonaných štúdií v rámci efektu mŕtvej váhy	44
Tabuľka 4 Použité premenné pre logistickú regresiu	49
Tabuľka 5 Zmena tržieb firiem podľa kraja (2010-2013), (2013-2018) v %	54
Tabuľka 6 Zmena zisku firiem podľa kraja (2010-2013), (2013-2018) v %.....	57
Tabuľka 7 Zmena pridanej hodnoty firiem podľa kraja (2010-2013), (2013-2018) v %	59
Tabuľka 8 Zmena tržieb firiem podľa veľkosti podniku (2010-2013), (2013-2018) v %...	60
Tabuľka 9 Zmena zisku firiem podľa veľkosti podniku (2010-2013), (2013-2018) v % ...	61
Tabuľka 10 Zmena pridanej hodnoty firiem podľa veľkosti podniku (2010-2013), (2013-2018) v %.....	62
Tabuľka 11 Kategorizácia mŕtvej váhy	63
Tabuľka 12 Zmena tržieb firiem podľa mŕtvej váhy (2010-2013), (2013-2018) v %.....	64
Tabuľka 13 Zmena zisku firiem podľa mŕtvej váhy (2010-2013), (2013-2018) v %.....	64
Tabuľka 14 Zmena pridanej hodnoty firiem podľa mŕtvej váhy (2010-2013), (2013-2018) v %	65
Tabuľka 15 Logistická regresia	68

Zoznam príloh

Príloha 1	SBA Záručné programy.....	78
-----------	---------------------------	----

Úvod

Téma diplomovej práce je hodnotenie podpory firiem zo štrukturálnych fondov EÚ. Naša téma sa venuje podpore zo štrukturálnych fondov, ktorú čerpajú podniky. Podnik je základnou ekonomickou jednotkou pri podnikaní, a preto je dôležité zistiť do akej miery je táto podpora efektívna.

Prvá kapitola je zostavená z troch častí, a tým je oblasť problematiky podnikania na Slovensku, následne podpora zo strany EÚ a v poslednej časti si predstavíme efekt mŕtvej váhy ako jeden z nástrojov merania efektívnosti podpory. Naša práce sa zameriava nielen na MSP ale aj na veľké podniky. Výhodou MSP je blízkosť k konečnému spotrebiteľovi ale predovšetkým v prispôbovaní sa zmenám na trhu. Veľké podniky disponujú väčším objemom financií, a preto pre nich podpora nepredstavuje významný zdroj financovania. Tento predpoklad si potvrdíme práve pri meraní efektu mŕtvej váhy. Štrukturálne fondy EÚ sú určené predovšetkým na zmiernovanie disparít medzi regiónmi. Slovensko sa delí na základe nezamestnanosti na vyspelé a menej rozvinuté regióny. Práve táto podpora by malo smerovať do týchto menej rozvinutých regiónov na zmiernenie rozdielov. Finančné prostriedky môžu čerpať všetky firmy, ktoré splnia podmienky stanovené EÚ ale nie všetky firmy tieto prostriedky aj potrebujú. Na základe štúdií, ktoré si bližšie popíšeme v podkapitole 1.6, sme dospeli k názoru, že existuje % firiem, ktoré svoje projekty realizovali aj bez podpory. Práve tento jav sa nazýva efekt mŕtvej váhy.

Naša praktická časť je rozdelená na dve časti. V prvej časti sme na základe hospodárskych výsledkov našej vzorky firiem pozorovali zmeny vo vývoji jednotlivých ukazovateľov. V druhej časti sme sa pomocou logistickej regresie snažili zistiť, aké faktory vplývajú na efekt mŕtvej váhy, t.j. či efekt mŕtvej váhy nastane alebo nie.

Cieľom našej diplomovej práce bolo pomocou analýzy hospodárskych výsledkov zistiť, či efekt mŕtvej váhy mal vplyv na krátkodobé alebo dlhodobé výsledky firiem. Porovnávali sme obdobie pred podporou 2010-2013 a po podpore 2013-2018. Ďalším našim cieľom bolo na základe logistickej regresie určiť či existujú nejaké faktory, ktoré ovplyvňujú efekt mŕtvej váhy.

1 Súčasný stav riešenej problematiky doma a v zahraničí

Riešená problematika je pomerne dlhú dobu stále aktuálnou témou a je neodmysliteľnou súčasťou v sfére financií. Štrukturálne fondy sú nástroje štrukturálnej politiky, ktoré Európska únia využíva na dosiahnutie svojich prioritných zámerov. Predovšetkým sa jedná o zabezpečenie rozvoju zaostalých regiónov, ktoré boli postihnuté tzv. reštrukturalizáciou priemyselnej sféry. Ďalej ide o podporu hospodárskej a taktiež spoločenskej premeny určitých oblastí, ktoré trpia vážnymi štrukturálnymi ťažkosťami, či o rozvoj dopravnej infraštruktúry a ľudských zdrojov ale o zlepšenie kvality samotného životného prostredia. Hlavnou ideou regionálnej, ale aj štrukturálnej politiky členských štátov Európskej únie je eliminovať, či vyvážiť rozdiely badateľné medzi vyspelými a zaostalými regiónmi krajiny. V tomto smere ide o zjednotenie Európy. Politika štrukturálneho charakteru zabezpečuje finančné prostriedky, ktoré sú určené najmä pre zlepšenie ekonomického a sociálneho rozvoja zaostalých regiónov. Poskytovanie takýchto finančných prostriedkov je realizované pomocou tzv. Štrukturálnych fondov a Kohézneho fondu. Európsky parlament (2009)¹ uvádza, že i keď financie vynaložené zo štrukturálnych fondov pochádzajú konkrétne z rozpočtu EÚ, záleží na dohode vlády členských štátov a Európskou komisiou kam budú financie aplikované. Funguje to tak, že vlády členských štátov predkladajú Európskej komisii určité dokumenty potrebné k prideleniu podpory a na základe toho komisia schvaľuje poskytovanie podpory čerpanej zo štrukturálnych fondov. Predkladané dokumenty obsahujú priority, ktoré osvetľujú dôvody čerpania podpory. V rámci týchto dokumentov sa vykonávajú analýzy, ktoré skúmajú aktuálny stav sociálneho a ekonomického rozvoja krajiny.

Európska komisia (2013)² poukazuje na to, že v Programovom období 2007 – 2013 boli využívané najmä nástroje Európskeho fondu regionálneho rozvoja. Ten sa zameriaval predovšetkým na trvalo udržateľný regionálny rozvoj alebo zamestnanosť. Taktiež boli využívané nástroje Európskeho sociálneho fondu a ten sa zase zameriaval na súdržnosť v oblasti hospodárstva a sociálnej sféry spoločnosti. Slovensko nie je výnimkou spomedzi členských štátov Európskej únie a taktiež sa radí medzi čerpatel'ov eurofondov. To znamená, že takéto krajiny viac čerpajú finančnú podporu ako môžu dávať. Avšak, aby mohli krajiny čerpať takúto podporu, je potrebné, aby boli oboznámené so všetkými podmienkami

¹ Európsky parlament. 2009. *Praktická príručka*.

² Európska komisia. 2013. *Nariadenia pre štrukturálne fondy pre obdobie rokov 2007 – 2013*. [online]. [cit. 2020-01-15]. Dostupné na: https://ec.europa.eu/regional_policy/sk/information/legislation/regulations/2007-2013/.

a postupmi v rámci získania financií zo strany Eurofondov. Prvým podstatným krokom pre získanie podpory je nutné navrhnuť projekt, ktorý by mal byť financovaný z daných Eurofondov a tento projekt sa predkladá na posúdenie Európskej komisii. Ak Európska komisia vyhodnotí predložený projekt, ako výhodný a účelový, žiadateľovi budú poskytnuté finančné prostriedky na realizáciu projektu.

Aktuálne sa nachádzame na konci Programového obdobia 2014 – 2020, kde predchádzajúce programové obdobie bolo vnímané ako prax, v ktorej si vláda Slovenska rozvíjala schopnosti a vedomosti ako to v rámci takéhoto obdobia všetko funguje. Predošlé obdobie poslúžilo na to, aby si i žiadatelia o podporu rozvinuli vedomosti o danej problematike a aktuálne už takmer všetci žiadatelia chápu a vedia ako postupovať pri získavaní tejto pomoci.

1.1 Verejná podpora firiem

Podpora podnikania predstavuje veľmi dôležitý aspekt pri smerovaní našej ekonomiky. Podniky patria medzi hnaciu silu našej ekonomiky a predstavujú ekonomický rozvojový potenciál. Vytvárajú podmienky pre zvyšovanie zamestnanosti, vhodné sociálne prostredie v regiónoch a taktiež vytvárajú vhodné podmienky pri realizácii inovačných procesoch. Významným predpokladom na základe zdravého ekonomického vývoja krajín je zabezpečiť dynamický rozvoj sektoru malého a stredného podnikania. Tieto podniky vďaka svojej flexibilita a schopnostiam rýchleho prispôsobenia trhu sú významným nástrojom v oblasti rastu konkurencieschopnosti a taktiež možnosti expandovať na cudzokrajné obchodné trhy. Dalo by sa povedať, že predstavujú opornú ekonomickú chrbticu prosperujúceho trhu. Z týchto dôvodov je nutné podporovať podniky, či už finančne alebo poskytovaním poradenských služieb pri smerovaní ich ďalšieho rozvoja. Podniky môžu byť podporované priamo alebo nepriamo.³

Nepriama (fiškálna) podpora firiem:

- transferové platby
- daňové úľavy

³ HUTTMANOVÁ, E. 2009. *Súčasný stav, možnosti podpory a rozvoja malých a stredných podnikov na Slovensku*. In Zborník vedeckých prác katedry ekonómie a ekonomiky Anno 2009. Prešov: Prešovská univerzita. ISBN 978-80-555-0005-8.

- stimuly/subvencie

Priama (finančná) podpora firiem:

- úvery
- mikropôžičky
- rizikový kapitál
- využívaním záruk
- prostredníctvom nenávratnej finančnej pomoci
- možnosť financovania vybraných aktív z národných a nadnárodných fondov, a pod.

Mikropôžičky predstavujú tzv. úver, ktorý je poskytnutý firmám za priaznivé podmienky a pomáha im pri začiatku podnikania, pri ustálení podnikateľských aktív a rozvoji. Taktiež slúži ako dočasná pomoc pri prechodných problémoch firiem pri financovaní svojich aktivít. Jeho cieľom je sprístupnenie úverových zdrojov mikropodnikateľom, malým podnikateľom a taktiež aj začínajúcim podnikateľom za čo najvýhodnejších podmienok v danej oblasti. Rizikový kapitál možno použiť na financovanie začatia podnikateľskej činnosti, jej rozvoj alebo ďalšiu expanziu. Investor rizikového kapitálu pritom ako protihodnotu za poskytnutie určitého objemu finančného kapitálu nadobúda podiel na základnom imaní spoločnosti, obvykle menšinový, a zúčastňuje sa na prijímaní základných rozhodnutí firmy, ale bežný chod spoločnosti ponecháva na realizátoroch podnikateľského zámeru. Investícia vo forme rizikového kapitálu je niekoľkoročný proces súžitia podnikateľského subjektu s investorom rizikového kapitálu. Nenávratná finančná pomoc je poskytovaná prostredníctvom fondov Európskej Únie, ktorej sa budeme bližšie venovať v kapitole 1.3.

Pri poskytovaní podpory firiem zo strany EÚ, hovoríme predovšetkým o priamej podpore, a to prostredníctvom štrukturálnych fondov. Nepriama podpora sa využíva na národnej úrovni, keďže EÚ nemá právomoc udeľovať napr. daňové úľavy. Na podpore podnikania sa podieľajú mnohé inštitúcie a organizácie a orgány štátnej správy. Kľúčovými orgánmi štátnej správy pri podpore podnikov sú práve ministerstvá. Ide predovšetkým o Ministerstvo hospodárstva SR, Ministerstvo výstavby a regionálneho rozvoja SR, Ministerstvo financií SR a iné. Pri inštitúciách a organizáciách hovoríme predovšetkým o SBA, SRZB, a.s., SARIO a Eximbanka, ktoré si bližšie predstavíme v osobitnej podkapitole.

1.1.1 Príčiny poskytovania finančnej podpory

Kvôli následkom hospodárskej krízy, ozdravovací proces firiem je relatívne pomalý a taktiež aj nestabilný. Hospodárska kríza v roku 2009 zasiahla najmä malé a stredné podniky, ktoré musia čeliť vysokým nárokom spojených s globalizačnými procesmi. Tieto zmeny prinášajú nové príležitosti a výzvy nielen pre podniky ale aj pre politiku EÚ a inštitúcie členských štátov. Preto je dôležité aby jednotlivé organizácie a inštitúcie vypracovali efektívne štruktúry na podporu podnikania.

Je dôležité aby krajiny využívali potenciál, ktorým disponujú a nezameriavali svoje podnikanie iba na jedno odvetvie. Je potrebné, aby sa krajiny mysleli na to, že je nutnosťou sa rozvíjať vo všetkých dostupných oblastiach, aby sa zabezpečila vysoká a kvalitná životná úroveň, zabezpečil sa trvalo udržateľný rozvoj kvalita a ekologický charakter technologickej výroby a podobne. Podniky sú vnímané ako sprostredkovatelia znalostí. Pomáhajú vedeckým inštitúciám, univerzitám a výskumným ústavom pri obnovovaní sektorov, a to práve ako sprostredkovatelia. Ich postavenie je nielen kľúčové pri národnom hospodárstve ale aj pri európskom hospodárstve. Značné zastúpenie podnikov vytvára priestor pre ich podporu nielen zo strany štátu ale aj zo strany Európskej Únie. Podniky patria medzi tvorcov pracovných miest, príležitostí a ich dôležitosť pri otázke inovácií, výskumu a vývoja je významná. Práve podpora inovácií je kľúčová pri posilňovaní vzniku nových znalostí, postupov a inovatívnych produktov. Táto celá škála prispieva k tvorbe medzinárodných sietí, ktorá je dôležitá pri spolupráci jednotlivých krajín. Spolupráca je dôležitá pri tvorbe nových myšlienok, nápadov, nových postupov riadenia a výroby, čo vedie ku generovaniu zisku a obohacovaniu spoločnosti. Práve tieto dôvody sú významné pri dôležitosti zapojenia európskej politiky a podpory do národných a regionálnych programov pre rozvoj podnikania.

Taktiež podľa Javorky (2004)⁴ je pre podnikateľské prostredie zásadné, aby táto sféra podnikov dostávala patričnú podporu, pretože to môže znamenať rozšírenie ponuky produktov a služieb, zvyšovanie kapacít, efektívne naplnenie, zabezpečenie rastu potenciálu kvôli stabilizácii podnikania alebo aj nárast finančných príjmov. Každý jeden podnik prejavuje záujem o rozvíjanie a navyšovanie konkurencieschopnosti, no aby sa to mohlo dosiahnuť je potrebné v prvom rade vyhodnotiť aktuálnu situáciu podniku, jeho fungovanie

⁴ JAVORKA, O. *Ako podporiť malé a stredné podniky na ceste do Európskej únie*. [online]. Bratislava, 2004. [cit. 2020-02-25]. Dostupné na: <https://euractiv.sk/section/podnikanie-a-praca/opinion/ako-podporit-male-a-stredne-podniky-na-cesto-do-europskej-un/>.

a vymedziť plán, ktorý umožní realizovať rozvoj jednotlivých sekcií podniku a zároveň poukáže na jeho slabé stránky. Externé podmienky prostredia sú v každom odvetví podnikov takmer totožné a preto je podstatné sa predovšetkým zamerať na interné fungovanie podniku, kde sa navýši jeho potenciál. Potenciál podniku nepredstavuje len výrobnú kapacitu, ale aj schopnosť obchodovať, či celkovú flexibilitu a hybnú silu daného podniku. Toto všetko dokáže pomôcť podniku prežiť na otvorenom trhu a zároveň využiť vo svoj prospech aktuálne dostupné možnosti pre svoj rozvoj. Pre úspešnosť podniku je nutné, aby bola zabezpečená plnohodnotná úroveň vzťahov a aj procesy, vysoká kvality, či kvantita, dobré strategické riadenie a efektívnosť procesov, či kontroly, rýchlosť a presnosť riadenia ľudských zdrojov.

Podľa Pauličkovej (2004)⁵, aby sa zabezpečilo efektívne fungovanie všetkých subjektov v rámci podnikovej sféry je nutné, aby sa zapojil štát a poskytol potrebnú podporu. Podpora štátu dokáže zohrať veľmi dôležitú úlohu v rámci neustále sa rozvíjajúceho trhového hospodárstva. Jedná sa hlavne o poskytovanie finančnej podpory na ťarchu štátneho rozpočtu, taktiež rozpočtu územných celkov, či účelových fondov spolu aj s cezhraničnou pomocou. Avšak faktom ostáva, že väčšina krajín ani zďaleka nedisponuje potrebnými finančnými prostriedkami, aby mohli napredovať. Preto sú niektorí krajiny závislé na čerpaní podpory zo strany Európskej Únie. Podpora financiami, ktoré ponúkajú štrukturálne fondy je dôležitá i na základe toho, že aj keď možno niektoré podniky pre lokálne podnikanie podporu nepotrebujú, no aby mohli expandovať aj do zahraničia a vytvoriť niečo zásadnejšie, je dobré mať dostupnú finančnú podporu.

Príčiny, prečo poskytovať podporu podnikaniu, majú viacpočetné zastúpenie, ale aj v tomto prípade je u všetkých zdrojov hlavnou príčinou vylepšenie aktuálneho stavu podnikania a jeho napredovanie na vyššiu úroveň, v rámci ktorej existuje aj možnosť expanzie do zahraničia. Prvý autor pokladá za hlavnú príčinu podpory vzniknutú finančnú krízu, kde bolo podstatné najmä skvalitniť verejné financie a zefektívniť európsky finančný systém. Avšak aj keď sú tieto priority podstatné je potrebné dbať na posilnenie hospodárstva podnikov, pretože v konečnom dôsledku práve toto je kľúčom k vylepšeniu a napredovaniu stavu hospodárstva. Transpozícia európskej legislatívy a direktív do národného systému vytvára prostredie malej, ale otvorenej ekonomiky. Toto prostredie následne umožňuje MSP, aby sa naplno realizovali aj v oblasti importu a exportu na trhu Európskej únie.

⁵ PAULIČKOVÁ, A. *Podnikanie malých firiem v Slovenskej republike po vstupe do Európskej únie*. 2004.

1.1.2 Formy finančnej podpory

Disponovať finančnými prostriedkami je vo sfére podnikania veľmi potrebnou komoditou. Financie zabezpečujú výrobné procesy, vyvážanie produktov, zabezpečovanie ponúkaných služieb – jednoducho povedané udržanie sa na trhu. Avšak treba podotknúť, že niektoré podniky majú v našom podnikateľskom prostredí oveľa ľahší prístup k získaniu finančnej podpory, ako iné podniky, ktoré tento proces absolvujú oveľa obťažnejšie. V tomto smere ide predovšetkým o malých a stredných podnikateľov. Preto existuje hneď niekoľko možností, ako môžu podnikatelia získať finančnú podporu. Základnými formami, ako možno získať finančnú podporu je formou interných zdrojov alebo formou externých zdrojov.

Finančná podpora z interných finančných zdrojov

Podľa Siváka (2005, s.203)⁶, ak hovoríme o interných zdrojoch, jedná sa o zdroje, ktoré sú svojou podstatou získané vlastnou podnikateľskou činnosťou podniku. Stručne povedané sa jedná o finančné prostriedky, ktoré si podnikateľ sám zarobil svojou činnosťou v rámci podnikových aktivít. Ako najdôležitejší interný finančný zdroj na financovanie podnikateľskej činnosti je považované tzv. financovanie zo zisku. Zisk predstavuje jeden z najhlavnejších ukazovateľov hospodárskej činnosti každého jedného podnikateľského subjektu a taktiež predstavuje najdôležitejší interný finančný zdroj podnikateľského subjektu. Ďalší zdroj využitý na financovanie podnikateľskej činnosti sú tzv. odpisy.

Finančná podpora z externých finančných zdrojov

Pravdou však ostáva, že malé množstvo podnikateľských subjektov na Slovensku si dokáže svojou činnosťou zabezpečiť takú výšku finančných prostriedkov, aby sa dokázalo dostatočne samofinancovať. Veľká časť podnikov je nútená siahnuť na finančné prostriedky tzv. externých zdrojov – napríklad krátkodobé a dlhodobé úvery, súkromné vklady majiteľa podniku, strednodobé úvery, leasing, forfaiting, dodávateľské úvery a podobne.

Okrem vyššie uvádzaných foriem financovania existujú ešte ďalšie možnosti podpory z iných finančných zdrojov, ktorými sú nasledovné zdroje (Vlachynský, 2004, s.98-100)⁷:

⁶ SIVÁK, R, ALEXÝ, J. *Podniková ekonomika*. 2005. s.203.

⁷ VLACHYNSKÝ, K. *Podnikové financie*. 2004. s.98-100.

- **1. Zdroje z predaja majetku** (jedná sa o peniaze, ktoré získajú podniky z predaja už odpísaného majetku alebo majetku, ktorý je už pre nich nepotrebný, prípadne zastaralý a nahrádzajú ho modernejším. Taktiež môže vzniknúť aj taká situácia, že podnik je nútený predat' majetok z dôvodu nepriaznivej finančnej situácie a predajom majetku sa zamedzí negatívnemu dopadu na podnik.);
- **2. Zdroje z realizácie technického pokroku** (tieto zdroje Fetisovová (2004, s.99)⁸ špecifikuje tak, že vznikajú v tom prípade, keď si firma zaistí obnovu majetku lacnejšie ako bola jeho predošlá cena. Týmto spôsobom sa uvoľní časť kapitálu, ktorý bol viazaný v majetku a dosiahne sa tak získanie finančných prostriedkov.);
- **3. Zdroje z racionalizačných opatrení** (tieto zdroje Fetisovová (2004, s.100)⁹ charakterizuje tak, že závisia predovšetkým od vlastnej iniciatívy podnikateľa a taktiež od jeho schopností vyvolať u svojich zamestnancov snahu racionalizovať a zlepšovať činnosti, ktoré vykonávajú. Jednotlivo môže ísť o drobné zmeny, ale v celkovom súhrne sa dajú dosiahnuť produktívne výsledky. Vďaka nim možno získavať interné finančné zdroje pre podnikateľský subjekt a jeho podnikateľskú aktivitu.).

1.2 Podnikanie a jeho aktuálny stav v rámci Slovenskej republiky

Dlhodobou je jednou z najdôležitejších úloh vlády SR zabezpečiť na Slovensku trvalo udržateľný hospodársky rast v kombinácii s tvorbou pracovných miest a zlepšovaním podmienok podnikania. Za rastom ekonomiky a zamestnanosti stojí vo veľkej miere podnikateľský sektor. Za svoju prioritu si vláda SR kladie uľahčovanie podnikania odbúraním neopodstatnených regulačných bariér a byrokracie, ktoré spôsobujú dodatočné finančné náklady, či časové zaťaženie. Konkurencieschopnosť slovenského hospodárstva v globálnom konkurenčnom prostredí významne ovplyvňuje nástup štvrtej priemyselnej revolúcie, ktorá so sebou prináša viacero výziev, najmä v spojitosti s príchodom automatizácie, digitalizácie či optimalizácie procesov. Nastupujúca digitalizácia zásadným spôsobom mení povahu priemyslu a má významne vplyvy i na ďalšie časti hospodárstva, ako aj celú spoločnosť. Inovácie možno považovať za jednu z kľúčových oblastí pre hospodársky rast a konkurencieschopnosť podnikov, regiónov a následne ekonomiky štátu

⁸ FETISOVÁ, E. a kol. *Financie malých a stredných podnikov*. 2004. s.99.

⁹ FETISOVÁ, E. a kol. *Financie malých a stredných podnikov*. 2004. s.100.

ako takého. Slovenská republika v oblasti inovačnej výkonnosti dlhodobo zaostáva (Úrad vlády SR, 2020)¹⁰.

Hlavné problémové oblasti súvisia najmä s prípravou a rozvojom ľudských zdrojov a ich prepojením s potrebami a požiadavkami trhu práce, ako je neefektívny systém celoživotného vzdelávania, nedostatočná znalosť potrieb pracovného trhu zo strany vzdelávacieho systému či nedostatok kvalifikovanej pracovnej sily v kľúčových oblastiach hospodárstva. MH SR z hľadiska svojich kompetencií v oblasti zlepšovania podnikateľského prostredia a rozvoja inovácií vníma aktuálny nedostatok kvalifikovanej pracovnej sily ako jeden z vážnych problémov rozvoja hospodárstva Slovenska. V dôsledku očakávaného demografického vývoja bude musieť SR čeliť výzve zlepšovania podmienok na zachovanie rastu hospodárstva pri klesajúcej početnosti dostupných zdrojov pracovnej sily. V priebehu celého roka sa aktivity v oblasti zlepšovania podnikateľského prostredia sústreďovali na jednej strane na návrhy opatrení na zlepšovanie podnikateľského prostredia a na druhej strane na prípravu koncepčných dokumentov, ktoré z dlhodobého hľadiska zabezpečia ucelenosť a predvídateľnosť v prostredí, jasné smerovanie hospodárstva a tým aj udržateľnosť a stabilitu prostredia (Ministerstvo hospodárstva SR, 2009)¹¹.

Prieskum, ktorý vykonala Podnikateľská aliancia Slovenska (PAS) sa zameriava na kvalitu podnikateľského prostredia na Slovensku. Tento prieskum bol realizovaný v roku 2009, a teda v rámci programového obdobia 2007 – 2013. V tomto prípade bol po prvý raz od roku 2001 zaznamenaný pokles kvality podnikateľského prostredia pod 100 bodov, pričom jeho úroveň bola ohodnotená na 97,4 bodu. V rámci prieskumu bolo poukázané na najväčšie bariéry tohto prostredia, ktoré vnímajú samotní podnikatelia. Za najväčšiu bariéru považovali situáciu v oblasti vymáhania práva, kde je najmä kritizovaná absencia konceptu, ktorý by viedol k lepšej situácii v rámci súdnictva (kratšia doba súdnych sporov, zaujatosť sudcov a podobne). PAS poukazuje na ďalší problém v danej oblasti, kde sa jedná o hodnotenie efektívnosti hospodárenia štátu. *„Napriek výrazným negatívnym dôsledkom krízy na príjmy štátneho rozpočtu vláda nerealizuje potrebné radikálne znížovanie výdavkov vo všetkých rezortoch. Výsledkom tejto nečinnosti v spojení s plánovaným rekordným deficitom rozpočtu na rok 2010 je výrazný rast štátneho dlhu, čo v konečnom dôsledku vedie nielen k zhoršovaniu kredibility štátu, ale tiež ohrozuje dlhodobú udržateľnosť verejných*

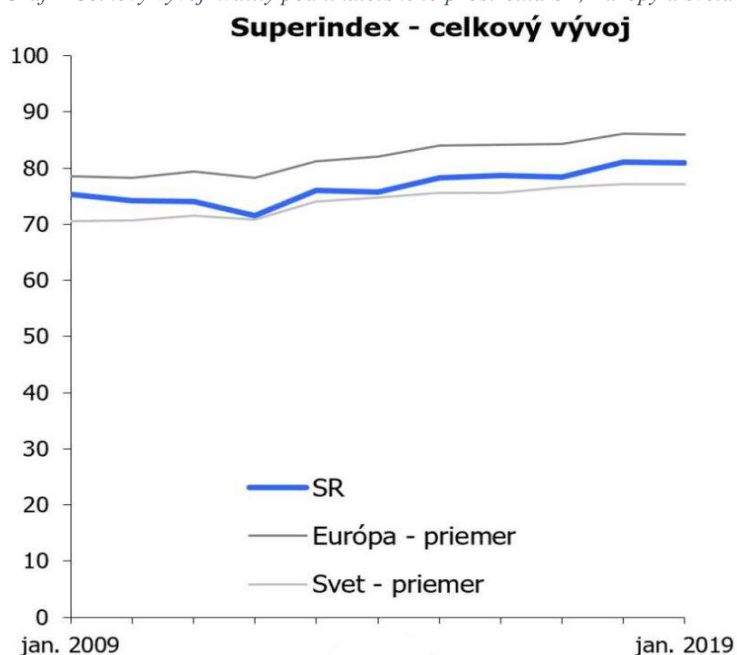
¹⁰ Úrad vlády SR: *Udržateľný hospodársky rozvoj*. [online]. Bratislava, 2020. [cit. 2020-02-02]. Dostupné na: <https://www.vlada.gov.sk/trvalo-udrzatelny-hospodarsky-rozvoj/>.

¹¹ Ministerstvo hospodárstva SR: *Zlepšenie podnikateľského prostredia*. [online]. Bratislava, 2009. [cit. 2020-01-17]. Dostupné na: <https://www.mhsr.sk/podnikatelske-prostredie/lepsia-regulacia/opatrenia>.

financií,“ na čo dôrazne upozorňuje Podnikateľská aliancia Slovenska (PAS, 2010)¹². Podnikatelia na druhej strane poukázali i na priaznivé stránky v danom období, kde pozitívne hodnotili stálosť a predvídateľnosť hodnoty výmenného kurzu voči menám hlavných obchodných partnerov a kvalitu a dostupnosť výrobných postupov a pracovnej sily. Pre vysokú nezamestnanosť je na trhu vyššia ponuka voľných kvalifikovaných pracovníkov (PAS, 2010)¹³.

V rámci porovnania kvality podnikateľského prostredia sme sem zahrnuli aj údaje z roku 2019, čiže sa jedná o rozdielnosť 10 rokov. Prieskum tohto stavu taktiež realizovala PAS a treba podotknúť, že kvalita tohto prostredia dlhodobo stagnuje, čomu nasvedčuje i nasledovný Graf 1, ktorý zobrazuje celkový vývoj kvality podnikateľského prostredia v priebehu 10 rokov.

Graf 1 Celkový vývoj kvality podnikateľského prostredia SR, Európy a sveta



Zdroj: PAS, 2019

Na Grafe 1 možno vidieť hodnoty celkového vývoja kvality podnikateľského prostredia v rámci Slovenska, ale taktiež aj krivky zaznamenávajúce celkový vývoj Európy, ale aj krajín z celého sveta. Modrá krivka predstavujúca celkový vývoj SR má z počiatku skúmaného obdobia klesajúcu tendenciu až do roku 2012, kedy krivka začína stúpať. Avšak

¹² Euroactiv: *PAS: Kvalita podnikateľského prostredia na Slovensku ďalej klesá*. [online]. Bratislava, 2010. [cit. 2020-02-26]. Dostupné na: <https://euractiv.sk/section/ekonomika-a-euro/news/pas-kvalita-podnikatelskeho-prostredia-na-slovensku-dalej-klesa-014562/>.

¹³ Euroactiv: *PAS: Kvalita podnikateľského prostredia na Slovensku ďalej klesá*. [online]. Bratislava, 2010. [cit. 2020-02-26]. Dostupné na: <https://euractiv.sk/section/ekonomika-a-euro/news/pas-kvalita-podnikatelskeho-prostredia-na-slovensku-dalej-klesa-014562/>.

od tohto obdobia je možné zaznamenať mierne zvyšujúce tendencie, no tento stav je skôr stagnujúci, keďže k žiadnemu radikálnemu vývoju nedochádza. Ak sa pozrieme na vývoj za desať rokov v porovnaní s ostatnými krajinami, Slovensko tzv. prestupuje na mieste. Je možné povedať, že z hľadiska kvality podnikateľského prostredia ide o stratenú dekádu, kedy síce nedošlo k rapídному poklesu, ale ani k podstatnému rastu, a to aj s ohľadom na okolité krajiny, ktoré, s výnimkou Maďarska, napredujú rýchlejšie ako Slovensko.

Neustále aktuálnym faktom je, že Slovensko stále zaostáva za podnikateľsky najatraktívnejšími krajinami sveta a zároveň sa mu nedarí ich dobehnúť. Index Slovenska má na rok 2019 hodnotu iba 80,9 a oproti roku 2018 kleslo o 1 pozíciu v rámci rebríčka, a to na 36. miesto. Hodnotenie sa zlepšilo v rebríčkoch Svetového ekonomického fóra a Svetovej banky a mierne sa zhoršilo v rebríčku Heritage Foundation. Bez zmeny v rámci hodnotenia sa Slovensko umiestnilo v rebríčku od Transparency International (PAS, 2019)¹⁴.

Už niekoľko rokov po sebe má prosperujúce a efektívne podnikateľské prostredie Singapur. Vyplýva to z výsledkov rebríčka Superindex PAS, ktorý priebežne zostavuje PAS, a to od roku 2010. Na čele tohto rebríčka sa Singapur umiestnil už dokonca 10-krát po sebe. Za ním sa na rebríčku umiestnil Hongkong a potom Nový Zéland. Za nimi nasledujú Európske krajiny ako sú napríklad Dánsko, či Veľká Británia. Čo sa týka všetkých sledovaných krajín si najznačnejšie polepšil Azerbajdžan, no na druhú stranu zase najväčší prepad zaznamenalo Peru (PAS, 2019)¹⁵.

Zámerom a úlohou opatrení na zlepšovanie podnikateľského prostredia by malo byť reálne zlepšovanie podmienok podnikateľského prostredia a zlepšenie pozície Slovenska v medzinárodných rebríčkoch konkurencieschopnosti a podnikania, aby krajina v súlade so svetovými trendmi stala krajinou, v ktorej sa oplatí podnikat'.

1.2.1 Vymedzenie podnikania na Slovensku

Táto kapitola sa zameriava na vymedzenie dvoch dôležitých oblastí týkajúcich sa záverečnej práce, a teda ide o oblasť štrukturálnych fondov EÚ a taktiež o oblasť podnikania na Slovensku. Poukázať na tieto problematiky je dôležité z hľadiska pochopenia ako funguje

¹⁴ PAS: *Kvalita podnikateľského prostredia dlhodobo stagnuje*. [online]. Bratislava, 2019. [cit. 2020-02-26]. Dostupné na: <https://www.alianciapas.sk/2019/02/26/kvalita-podnikatelskeho-prostredia-dlhodobo-stagnuje/>.

¹⁵ PAS: *Kvalita podnikateľského prostredia dlhodobo stagnuje*. [online]. Bratislava, 2019. [cit. 2020-02-26]. Dostupné na: <https://www.alianciapas.sk/2019/02/26/kvalita-podnikatelskeho-prostredia-dlhodobo-stagnuje/>.

financovanie zo štrukturálnych fondov EÚ, a to najmä v oblasti podpory slovenských podnikov. Získané údaje nasledovne poslúžia k spracovaniu praktickej časti práce.

V oblasti trhovej ekonomiky je za základný subjekt podnikateľského prostredia označovaný podnik. Ten je špecifický svojimi určitými znakmi a vlastnosťami. Existenčné obdobie podniku je takpovediac časovo ohraničené jeho životným cyklom. Podnikanie v rámci slovenského podnikateľského prostredia definuje *Zákon č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník*¹⁶. Ten vymedzuje, že podnik predstavuje súhrn súborov hmotného, ale aj nehmotného zoskupenia podnikateľských zložiek. Predpoklady objektívneho charakteru pre jednotlivé podniky sú vymedzené trhovou ekonomikou, ktorá má za úlohu stimulovať podnikanie v krajine. Túto stimuláciu dosahuje tým, že poskytuje ekonomické príležitosti pre všetkých podnikateľov v konkrétnom zameraní. Tieto príležitosti vznikajú na základe interakčného vzťahu medzi podnikateľom, spotrebiteľom, konkurenciou, či podobne. Každý podnik má subjektívne predpoklady pre podnikanie, ktoré sú smerodajné v rámci jeho schopností realizácie podnikania. Na Slovensku podľa Slávika (2005, s.48)¹⁷ existuje hneď niekoľko klasifikácií podnikov, a to:

- **1. Podniky podľa formy vlastníctva, kde sa jedná o:**
 - Súkromné podniky (Tie tvoria základ trhového hospodárstva a majú presne určeného vlastníka),
 - Verejné podniky (Jedná sa o podniky vo verejnom vlastníctve a zakladá ich štát alebo orgán územnej samosprávy. Verejné podniky najčastejšie poskytujú všeobecne prospešné služby.),
 - Zmiešané podniky (Sú kombináciou verejných a súkromných podnikov. Časť majetku vlastní súkromné osoby, časť vlastní štát.).
- **2. Podniky podľa zdrojov financovania:**
 - Ziskové podniky (Tie sa zameriavajú na vytváranie zisku. Po splnení povinností, ktoré vyplývajú zo zákona môžu podniky použiť zisk na rozvoj podniku. Zisk je nevyhnutný na ich existenciu.),
 - Neziskové organizácie (Ich zameranie nesúvisí nie s tvorbou zisku. Zameriavajú sa na služby pre obyvateľov - zdravotné, vzdelávacie.).
- **3. Podniky podľa charakteru výkonov, kde sa jedná o:**

¹⁶ *Zákon č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník.*

¹⁷ SLÁVIK, Š. *Strategický manažment*. 2005. s.48.

- Výrobné podniky (Sem patria ťažobné podniky, energetické podniky, strojárské podniky a podobne.),
- Podniky služieb (Tu hovoríme o obchodných podnikoch, bankách a poisťovniach, dopravných podnikoch a podobne.).
- **4. Podniky podľa veľkosti**, kde sa jedná o (Sedlák, 2007, s.64)¹⁸:
 - Mikropodniky (Tie majú od 0-9 zamestnancov, pôsobia v oblasti remesiel, obchodu. Ich ročný obrat je menej než 2mil. €, bilancia menej než 2 mil.€),
 - Malé podniky (Tie majú do 49 zamestnancov, pôsobia v oblasti obchodu, tam kde sa nevyžaduje veľkovýroba. Ich ročný obrat je 2-10mil. €, bilancia 2-10 mil.€),
 - Stredné podniky (Tie zamestnávajú do 249 zamestnancov a pôsobia v oblastiach spracovateľského priemyslu. Ich ročný obrat je 10-50mil. €, bilancia 10-43 mil.€),
 - Veľké podniky (Tie zamestnávajú 250 a viac zamestnancov. Je to najzložitejší typ podnikov, v ktorých často prichádza najskôr k spracovaniu surovín, k výrobe, polovýrobkom a až potom k výrobe hotových výrobkov. Ich ročný obrat je viac ako 50 mil. €, bilancia viac ako 43 mil. €).
- **Podniky podľa právnej formy podnikania**, kde sa jedná o (Vlachysnký, 2006, s.53-56)¹⁹:
 - Podnik jednotlivca;
 - Obchodné spoločnosti;
 - Družstvá;
 - Osobitné formy podnikania – tiché spoločenstvo, združenie osôb na spoločné podnikanie.

Následne vymedzením malých a stredných podnikov poukážeme na ich prospešné prínosy v sfére podnikania na Slovensku a taktiež poukážeme na nevýhody ostatných typov podnikov pôsobiacich na Slovensku. Fetisová (2004, s.7)²⁰ poukazuje, že hlavne MSP sú

¹⁸ SEDLÁK, M. a kol. *Podnikové hospodárstvo*. 2007. s.64.

¹⁹ VLACHYNSKÝ, K. a kol. *Podnikové financie*. 2006. s.53-56.

²⁰ FETISOVÁ, E. a kol. *Financie malých a stredných podnikov*. 2004. s.7.

významné pre podnikateľské prostredie a k rozvoju slovenskej ekonomiky. Tieto podniky majú značný potenciál vo vytváraní rozsiahleho množstva pracovných miest a disponujú inovatívnym charakterom. Rozdielnosť medzi MSP a veľkými podnikmi je, že MSP sa orientujú na lokálny trh a preto dokážu svojim zákazníkom poskytnúť špecifický sortiment produktov a rozsiahly výber. Okrem toho zameranie sa na lokálny trh predstavuje možnosť vytvoriť si so zákazníkom osobnejší vzťah ako by to bolo u globálneho trhu. Ďalšou ich výhodou je flexibilná reakcia na neustále sa meniace a vyvíjajúce podmienky trhu. MSP majú výhodu i v jednoduchosti organizačnej štruktúry podniku, čo predstavuje osobnejší vzťah medzi zamestnancami, dobré vzťahy, menej administratívnych úkonov, jednoduchšie riadenie pracovníkov a priestor pre rozvoj pevných medziľudských vzťahov. Ďalej Fetisová (2004, s.7)²¹ uvádza, že MSP sa v rámci slovenského podnikateľského prostredia začali rozvíjať začiatkom 90-tych rokov minulého storočia. Konkrétne v rokoch 1991 až 1992. bolo to dôsledkom privatizácie a transformácie ekonomiky Slovenskej republiky. vznik MSP možno považovať aj ako reakciu na situáciu, kedy sa v danom režime začali rozpadávať štátne podniky. Súvisí to samozrejme aj s liberalizáciou obchodu. Tá je zase naviazaná na značný objem MSP so zahraničnou majetkovou účasťou. Okrem toho rozvoj MSP na Slovensku je podmienený i návratnosťou majetku obyvateľov krajiny, a to v procese reštitúcie. Keď sa na aktuálnu pôsobnosť MSP pozrieme v rámci celej Európskej únie, tak vyjde výsledná hodnota, že až 99% podnikov Európy sa člení do kategórie MSP. A v rámci týchto 99% až 66% ľudí je zamestnaných v tejto sfére podnikateľského prostredia. Pôsobnosť MSP ovplyvňuje i tvorbu HDP, kde činí percentuálne zastúpenie od 50 až 70%. I toto je výhodný faktor malých a stredných podnikov v oblasti ekonomiky.

1.2.2 Podpora poskytnutá zo strany Slovenskej republiky

Podnikateľské subjekty môžu získavať finančnú podporu na svoju činnosť zo strany Európskej únie, ale aj zo strany samotného štátu. Účasť štátu v rámci poskytnutia finančnej podpory je významnou situáciou, keďže podniky majú v aktuálnom slovenskom podnikateľskom prostredí obmedzené podmienky pre získanie financií z iného zdroja. Podľa Chodasová (2001, s.68)²² majú slovenské podniky možnosť získať finančnú podporu zo strany slovenských ministerstiev, či iných subjektov, ktoré pôsobia v našej krajine. Hovoríme napríklad o Ministerstve hospodárstva SR, Ministerstve výstavby a regionálneho

²¹ FETISOVÁ, E. a kol. *Financie malých a stredných podnikov*. 2004. s.7.

²² CHODASOVÁ, A., BUJNOVÁ, D. *Podnikanie v malých a stredných podnikoch*. 2001. s.68.

rozvoja SR, Ministerstve financií SR, Ministerstve práce, sociálnych vecí a rodiny SR, Ministerstve pôdohospodárstva SR, Ministerstve životného prostredia SR, Národnej agentúre pre rozvoj malých a stredných podnikov, Podnikateľských inovačných centrách, Slovenskej záručnej a rozvojovej banke, Slovenskej agentúre pre rozvoj investícií a obchodu, Eximbanke SR alebo Slovensko-americkom podnikateľskom fonde.

V nasledujúcej časti si bližšie predstavíme 4 inštitúcie, ktoré patria medzi tie najvýznamnejšie pri podpore podnikania na Slovensku.

SBA (Slovak Business Agency), patrí medzi najznámejšiu inštitúciu na Slovensku, ktoré poskytujú finančnú podporu. Pôsobí už od roku 1993 a za jej vznik sa pričínala spoločná iniciatíva slovenskej vlády a Európskej únie. Jedná sa o platformu operujúcu v súkromnom, ale aj verejnom sektore. Zakladajúcimi členmi agentúry sú orgány ako Združenie podnikateľov Slovenska, Ministerstvo hospodárstva SR a Slovenský živnostenský zväz (SBA, 2020)²³. SBA sa snaží o poskytnutie komplexnej pomoci podnikateľom v súlade s princípmi iniciatívy Zákona o MSP, poskytovanie komplexnej podpory podnikania v rámci miestnej, národnej a aj nadnárodnej úrovne a aj o posilnenie konkurencieschopnosti. Podnikateľov v rámci spoločného trhu Európskej únie a na trhoch tretích krajín. Štruktúra pôsobnosti agentúry SBA spočíva na nasledovných cieľoch agentúry (SBA, 2013)²⁴:

- Zvýšiť mieru prežitia podnikov na trhu,
- Zvýšiť zamestnanosť v súkromnom sektore,
- Zvýšiť inovačnú výkonnosť slovenských podnikov,
- Stimulovať podnikateľského ducha,
- Zabrániť marginalizácii podnikov,
- Zvýšiť konkurencieschopnosť slovenského podnikateľského prostredia a slovenských podnikov.

Formy podpory MSP od agentúry Slovak Business Agency (SBA, 2020)²⁵:

²³ SBA: *Slovak Business Agency – o nás*. [online]. Bratislava, 2020. [cit. 2019-12-12]. Dostupné na: <http://www.sbagency.sk/o-nas>.

²⁴SBA: *Politika štátnej podpory MSP*. [online]. Bratislava, 2013. [cit. 2019-10-21]. Dostupné na: <http://www.sbagency.sk/politika-statnej-podpory-msp>.

²⁵ SBA: *Slovak Business Agency – štátne programy*. [online]. Bratislava, 2020. [cit. 2019-12-12]. Dostupné na: www.sbagency.sk/statne-programy.

- Štátne programy podpory;
 - Schéma na podporu malého a stredného podnikania v SR,
 - Schéma na podporu rozvoja kreatívneho priemyslu na Slovensku,
 - Schéma na podporu rodinného podnikania,
 - Program podpory úspešnej podnikateľskej praxe a výchovy k podnikaniu,
 - Program na podporu startupov,
 - Program na podporu internetovej ekonomiky,
 - Program Monitoring a výskum v oblasti malého a stredného podnikania,
- Finančné služby pre MSP (SBA, 2020)²⁶;
 - Mikropôžičkový program (jedná sa o dlhodobý realizovaný finančný nástroj agentúry SBA. Program si dáva za cieľ umožniť rozvoj malých podnikov, zvýšiť mieru prežitia malých podnikov a prispieť k udržaniu zamestnanosti a tvorbe nových pracovných miest v jednotlivých regiónoch Slovenska. Okrem iného je cieľom programu aj podpora mikro a malých podnikov v regiónoch Slovenskej republiky s vysokou mierou nezamestnanosti.),
 - Fond inovácií a technológií (FIT – poskytovanie podpory prostredníctvom rizikového kapitálu. Ide o podporu podnikateľskej iniciatívy, ktorá súvisí s rozvojom podnikania a zamestnanosti.
 - Fondy rizikového kapitálu (rizikový kapitál predstavuje finančné prostriedky vkladané investorom do základného imania obchodných spoločností. Fond rizikového kapitálu sa ďalej delí na fond rizikového kapitálu bez právnej subjektivity – fond štartovacieho kapitálu, regionálny fond štartovacieho kapitálu, fond SISME, a Fondy rizikového kapitálu so samostatnou správnu subjektivitou – fond Seed Capital, slovenský rozvojový fond, slovenský rastový kapitálový fond),
 - Národný holdingový fond, s.r.o. (Sprostredkovateľom pre fondy rizikového kapitálu je NHF a zakladateľom NHF je SBA. Dlhodobým poslaním NHF je rozumným usmerňovaním činnosti jednotlivých fondov rizikového kapitálu stimulovať rozvoj sektora malých a stredných podnikov, zhodnocovať objem finančných prostriedkov jednotlivých fondov a dosiahnuté zisky používať na

²⁶ SBA: *Slovak Business Agency*.. [online]. Bratislava, 2020. [cit. 2019-12-12]. Dostupné na: <http://www.sbagency.sk/sba-0>.

d'alšiu podporu malých a stredných podnikov, čím sa zabezpečí revolvingový charakter fondov)

SBA sa podieľa aj na mnohých projektoch podpory MSP, a to v rámci miestnej, národnej a aj nadnárodnej úrovni. Nejedná sa teda o MSP len v rámci Slovenska, ale zameriava sa aj na medzinárodnú podporu v rámci členských štátov Európskej únie. Jedná sa o projekty (SBA, 2020)²⁷:

- Národné podnikateľské centrum (hlavným cieľom NPC je realizovanie koncepcie jednotného miesta typu one-stop-shop, ktoré poskytuje portfólio informácií a doplnkových služieb),
- Centrum lepšej regulácie – špecializovaný analytický odbor. Centrum bolo vytvorené v nadväznosti na plnenie cieľov, ktoré predpokladá iniciatíva Európskej únie na podporu malého a stredného podnikania s názvom Small Business Act. Tvoria ho skupiny odborníkov z oblasti legislatívy a merania dopadov regulácií na podnikateľské prostredie (Business Impact Assessment).
- Podnikateľka Slovenska – cieľom je ocenenie žien, ktoré v svojej práci dosahujú výnimočné výsledky. Pomáha pri propagácii žien, ktoré vedeli zosúladiť svoj rodinný a pracovný život. Cieľom tejto publicity je motivovať iné ženy a pomôcť im plniť ich podnikateľské sny. Cieľom projektu je oceniť ženy, ktoré dosahujú výnimočné výsledky v podnikaní. Tento projekt je venovaný nielen začínajúcim podnikateľkám ale aj tým, ktoré sú na trhu už dlhšie. Podmienkou je aby tieto ženy vlastnili aspoň 50% spoločnosti.
- Enterprise Europe Network (je medzinárodná sieť na podporu podnikania) Ide o kľúčový nástroj stratégie EÚ pri tvorbe pracovných miest. Poskytuje informácie a odborné poradenstvo MSP v oblasti podnikania, inovácií a výskumu,
- V4 Going Global (jedná sa o platformu podnikania pre spoločnosti zo Slovenska, Maďarska, Česka, Poľska, kde majú možnosť expandovať na zahraničné trhy v Japonsku, Moldavsku, Albánsku, Gruzínsku a v krajinách 4V),
- EU Tourism Mentoring – spája SBA spolu s partnermi z Litvy, Rumunska a Veľkej Británie. Prostredníctvom tohto programu chcú odstrániť nedostatky pri rozvoji odborných zručností a štandardov. Tieto nedostatky majú vplyv na vysokú fluktuáciu zamestnancov a taktiež nedostatok financií.

²⁷ SBA: *Slovak Business Agency*.. [online]. Bratislava, 2020. [cit. 2019-12-12]. Dostupné na: <http://www.sbagency.sk/sba-0>.

- Slovak Business Agency sa zapojilo taktiež do duálneho vzdelávania v oblasti rekvalifikácie zamestnancov, na pracovné miesta kde je nedostatok zamestnancov. Cieľom je otestovať duálne vzdelávanie v praxi. Projekt je inšpirovaný vzdelávacími programami prebratými z Nemecka a Rakúska),
- INKLUPOD – tento projekt je venovaný inkluzivit, ktorej sa nevenuje veľká pozornosť nielen zo strany Slovenska ale aj ostatných krajín Európy. Ide o zapojenie znevýhodnených skupín (napr. seniori, ženy, mladí, a pod.) do podnikateľských aktivít. Pomocou tohto projektu dochádza k uvoľneniu tvorivého potenciálu týchto skupín. Pomáha to nielen jedincom ale celej spoločnosti.
- a ďalšie.

Podporiť rozvoj podnikateľského prostredia v rámci slovenského trhu chce agentúra SBA docieľiť prostredníctvom určitých programov, ktorými disponuje vo svojej ponuke podpôr. Dokopy sa jedna o šesť základných foriem programov, kde hovoríme o finančných programoch (napríklad o rizikovom kapitále, úverových produktoch, či kombinovaných produktoch), nefinančných programoch (napríklad sa jedná o projekty Small Business Act alebo akceleračné, inkubačné, stážové programy a podobne), programy na podporu tzv. StartUpov (StartUp Sharks predstavuje podporovanie marginalizovaných skupín, taktiež spolupráca pre rozšírenie rozvoju, či prenesenie know-how). V tomto prípade ide o realizovanie projektov, ktorých hlavným prínosom je poskytovať rôzne skúsenosti, či reformu najmä do rozvojových krajín a taktiež aj analyzovať a následne vytvárať prosperujúce podnikateľské prostredie v konkrétnych krajinách (Gašparík, 2015)²⁸.

Gašparík (2015)²⁹ ďalej uvádza, že podporovanie StartUpov je veľmi sympatické a efektívne hlavne u mladých podnikateľov. StartUp je v podstate pojem, ktorý označuje nový projekt alebo aj firmu a tí sa väčšinou nachádzajú vo fáze vytvárania podnikateľského zámeru. Pozitívne stránky v rámci StartUpov sú zväčša potencionálna vysoká návratnosť, minimálne podnikateľské riziko, minimálne investičné náklady podobne. Tento podporný mechanizmus je založený na troch základných komponentoch, ktorými sú StartUp Pool, StartUp Sea a posledným je StartUp Ocean.

²⁸ GAŠPARÍK, L. *Slovak Business Agency chce pomáhať startupom a začínajúcim podnikateľom*. [online]. Bratislava, 2015. [cit. 2020-02-02]. Dostupné na: <https://www.startitup.sk/slovak-business-agency-chce-pomahat-startupom-a-zacinajucim-podnikatelom/>.

²⁹ GAŠPARÍK, L. *Slovak Business Agency chce pomáhať startupom a začínajúcim podnikateľom*. [online]. Bratislava, 2015. [cit. 2020-02-02]. Dostupné na: <https://www.startitup.sk/slovak-business-agency-chce-pomahat-startupom-a-zacinajucim-podnikatelom/>.

Okrem iného treba podotknúť, že agentúry, spoločnosti, či iné subjekty poskytujúce podporu pre podniky na SR si zakladajú na rôznych cieľoch a účeloch. Okrem SBA existuje Slovenská záručná a rozvojová banka (SZRB) (2019)³⁰ a tá si zakladá na:

- poskytovaní podpory na podnikanie kombinovaným spôsobom,
- podporu poskytuje formou úverov, záruk a nenávratných finančných príspevkov,
- uplatňuje mnohosektorovú podporu na rozvoj regiónov, miest a obcí,
- podporou chce dosiahnuť efektívneho a produktívneho chodu MSP na SR,
- podporuje rozvoj možností aj pre živnostníkov na SR,
- inovatívnymi prístupmi chce zvyšovať efektivitu podnikania.

Slovenská záručná a rozvojová banka (SZRB) je akciová spoločnosť, kde štát zastáva svoju 100% účasť. Banka disponuje špecifickou činnosťou, ktorá sa zameriava najmä na poskytovanie podpory pre MSP. Ich definovanie je legislatívne kombinované s Európskou úniou. Poskytovanie podpory pre MSP je najmä za pomoci programov príspevkového, úverového alebo záručného charakteru. Čo sa týka záručných programov, tie banka poskytuje vo výške 65% oprávnených nákladov, ale iba ak je podpora smerované pre MSP. Banka môže poskytovať záruku prostredníctvom nasledujúcich záručných programov, ktorými sú (Slovenská záručná a rozvojová banka, 2019)³¹: vid' príloha č. 1

Ďalším významným subjektom v rámci poskytovania podpory pre podnikanie na Slovensku subjekt EXIMBANKA, ktorá v rámci poskytovania podpory funguje zase na trochu odlišných princípoch ako vyššie uvádzané subjekty. EXIMBANKA sa zameriava na (EXIMBANKA SR, 2020)³²:

- Podporu vývozu a dovozu pomocou vývozných úverov,
- Zvýšenie konkurencieschopnosti podnikov,
- Vytváranie vzájomnej hospodárskej výmeny medzi Slovenskom a zahraničnými štátmi,
- Podporovanie MSP na slovenskom trhu,
- Podporovanie aj veľkých podnikov na slovenskom trhu,
- Informovanosť klientov v rámci ich potrieb,

³⁰ SZRB: *Slovenská záručná a rozvojová banka – história*. [online]. Bratislava, 2019. [cit. 2020-02-20]. Dostupné na: <https://www.szrb.sk/sk/historia/>.

³¹ SZRB: *Slovenská záručná a rozvojová banka – história*. [online]. Bratislava, 2019. [cit. 2020-02-20]. Dostupné na: <https://www.szrb.sk/sk/historia/>.

³² EXIMBANKA SR: *EXIMBANKA – profil*. [online]. Bratislava, 2020. [cit. 2020-02-20]. Dostupné na: https://www.eximbanka.sk/slovenska-verzia/o-nas/profil.html?page_id=149.

- Poskytovanie podpory v rámci vývozu aj do rizikových oblastí.

EXIMBANKA bola vytvorená na základe Zákona č. 80/1997 Z.z. o exportno-importnej banke Slovenskej republiky. Tento zákon nadobudol účinnosť 1. júla 1997. Túto banku možno označiť ako špecializovanú finančnú inštitúciu, ktorá v sebe spája poisťováciu a bankovú činnosť. Cieľom tejto činnosti je rozsiahle podporovať export. EXIMBANKA je jediným priamym nástrojom slovenského štátu, pomocou ktorého sa riadi export do iných krajín. Banka dáva možnosť slovenským obchodníkom zameraným na export, vstúpiť do výhodných obchodných vzťahov. Jedná sa o vzťahy, v rámci ktorých finančný sektor neprejavuje vysoký záujem prevziať na seba obchodné riziko. Hlavným účelom je poskytovanie štátnej podpory, avšak tá svojou pôsobnosťou nemôže narušiť chod trhu, či ho akokoľvek deformovať alebo neuprednostňuje výrobcov z iných krajín, a to na úkor ostatných výrobcov (EXIMBANKA SR, 2020)³³.

Poslednou uvedenou inštitúciou, ktorá sa podieľa na poskytovaní podpory podnikania na SR je Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu (SARIO). Je to štátna príspevková organizácia pod záštitou Ministerstva hospodárstva SR. Hlavnými cieľmi, ktoré si agentúra vytyčuje je (Európska únia, 2018)³⁴:

- Akcelerovať slovenskú ekonomiku prostredníctvom získavania investícií,
- Vyzdvihovať Slovensko v rámci medzinárodných politických, ekonomických a spoločenských štruktúrach,
- Podporovať slovenské podnikateľské prostredie,
- Napomáhať slovenským podnikateľom preraziť na zahraničnom trhu, a to v súlade s konceptom zahranično-ekonomickej politiky Slovenskej republiky,
- Zabezpečovať poradenstvo v rámci podnikania.

Ideou agentúry je nastaviť a čo najviac využiť všetky dostupné možnosti tzv. stimulačných prostriedkov na zvyšovanie zapájania sa zahraničných investorov. V tomto smere ide zároveň o podporu slovenských podnikov a zameranie sa na ich premenu v efektívne a výkonné subjekty, ktoré produktívne pôsobia na globalizovanom trhu. Podstatným cieľom SARIO je taktiež vypomáhať pri transformácii Slovenskej republiky na tzv. technologicko-inovačné-talentové biznis centrum v rámci európskych krajín. Výhodné pre slovenské podniky by bolo stať sa plnohodnotným partnerom pre investovanie v rámci

³³ EXIMBANKA SR: *EXIMBANKA – profil*. [online]. Bratislava, 2020. [cit. 2020-02-20]. Dostupné na: https://www.eximbanka.sk/slovenska-verzia/o-nas/profil.html?page_id=149.

³⁴ Európska únia. *Analýza efektívnosti podporovaných programov pre MSP*. 2018. s.18.

Strednej Európy. Taktiež akceleroval úspešnosť ekonomiky Slovenskej republiky merateľným spôsobom a zároveň prispieval ku kvalitatívnemu, ale aj kvantitatívnemu rastu. Okrem toho SARIO preferuje stratégiu, pri ktorej ide najmä o dosiahnutie správneho výberu teórií, ale aj o zvýšenie podielu investorov, ktorých produkcia je význačná v ohľade na vysokú pridanú hodnotu. Podporovanie exportných aktivít slovenských podnikateľských subjektov je podstatná vo vysokej miere, a to preto, aby sa signifikantným spôsobom odrážala na hlavných ukazovateľoch cudzokrajného obchodu so Slovenskou republikou (SARIO, 2020)³⁵.

Zdroje, ktoré poskytujú finančnú podporu pre slovenské podniky majú značné početné zastúpenie. Vyššie sú uvádzané však len štyri najznámejšie inštitúcie, ktoré sa tejto oblasti venujú. Ich bližšia špecifikácia poslúžila tomu, aby bolo zreteľné, ktorá inštitúcia na akých zámeroch funguje. V určitých oblastiach sa ich náplň odlišuje, a to najmä z toho dôvodu, že sa konkrétnejšie špecializujú v odvetviach podnikania (napríklad EXIMBANKA si najviac zakladá na podporu exportných aktivít, SARIO ja zameriava najmä na presadzovanie slovenských podnikateľov na zahraničnom trhu a vytvára medzi nimi vzťahy, SZRB sa venuje najmä oblasti MSP a taktiež živnostníkom a SBA, keďže operuje na miestnej, národnej a nadnárodnej úrovni v podstate zahrnuje všetky dané oblasti predošlých subjektov podpory). Je dôležité spomenúť aj možnosť finančnej podpory zo strany EÚ, a to prostredníctvom fondov. Pri rozvoji a znižovaní rozdielov medzi jednotlivými regiónmi, práve štrukturálne fondy EÚ predstavujú významnú finančnú pomoc. Bližšie si štrukturálne fondy a možnosť čerpania finančných prostriedkov predstavíme v nasledujúcej podkapitole. Avšak treba pripomenúť, že všetci majú spoločný hlavný cieľ, a to vyzdvihnúť potenciál podnikania na Slovensku, zabezpečiť jeho rozvoj, efektivitu a produktivitu.

1.3 Vymedzenie štrukturálnych fondov EÚ

V prvých počiatkoch tzv. Európskej integrácie sa štrukturálnej politike nevenovalo príliš priestoru na jej špecifikáciu, či samotný rozvoj a podobne. aktivity súvisiace s týmto typom politiky boli skôr súčasťou politik krajín, ktoré na počiatku založili Spoločenstvo. V tom období nešlo veľmi o nadnárodný prístup, skôr by sa to dalo označiť ako tzv. sektorovú snahu hospodárskej činnosti, či možno tvorbu novších zdrojov. Zmluva týkajúca

³⁵ SARIO: *Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu – kto sme*. [online]. Bratislava, 2020. [cit. 2020-02-22]. Dostupné na: <https://www.sario.sk/sk/o-nas/kto-sme>.

sa EHS obsahuje základné články dotýkajúce sa problematickej oblasti akou je nezamestnanosť alebo presné vymedzenia, ktoré má Európsky sociálny fond. Tento fond vtedy predstavoval prvotnú snahu o realizovanie tzv. štrukturálnej politiky, a to v regionálnom rozmere. Vnímanie tohto aspektu na regionálnej úrovni bolo však iba v súvislosti konkrétnych úloh určených pre Európsku investičnú banku, či iba vďaka prideleniu podpory zo strany štátu.

Podľa Európskeho parlamentu (2009)³⁶ sa štrukturálne fondy orientujú najmä na rozvoj infraštruktúry krajiny. Jej rozvoj v tejto oblasti dokáže vytvárať vyvážené podmienky, ktoré sú jednotné pre všetky členské krajiny Európskej únie. V tomto ohľade je nevyhnutnosťou si uvedomiť, že nastolenie rovnocenných podmienok v oblasti regionálnych odlišností je zásadné pre súdržnú homogenitu všetkých krajín. Rozdielnosť na regionálnej úrovni je potom posudzovaná ako úroveň regiónu, kde región s označením ako zaostalý, má minimálnu životnú úroveň. Postupom času, a to konkrétne v 80-tych rokoch 20. storočia nastala reforma štrukturálnej a regionálnej politiky. Tá skoordinovala všetky aktivity rôznych európskych fondov. Financovanie zo strany týchto fondov bolo preorientované z individuálnych projektov na komplikovanejší programový systém rozvoju. V priebehu času sa tento systém vyvíjal a v konkrétne v roku 1993 bol k tzv. podpornej politike priradený nový zdroj na financovanie. Jednalo sa o Kohézny fond, ktorý bol vytvorený najmä na podporné financovanie pre minimálne rozvinuté členské krajiny Európskej únie.

Európska komisia (2013)³⁷ poukazuje, že za hlavný štrukturálny fond Európskej únie sa považuje Európsky fond regionálneho rozvoja. Prostredníctvom neho je poskytovaná podpora je zaostalé regióny, ktorých HDP je nižšie ako 75% celkového priemeru Európskej únie. Jeho vznik bol podmienený aj vytváraním nových pracovných miest, a teda eliminovaniu nezamestnanosti v krajine, či poskytovaním pomoci malým a stredným podnikom. Európska komisia (2013)³⁸ vymedzuje, že podporu zo štrukturálnych fondov možno čerpať až tromi spôsobmi, a to:

- **1. spôsob je čerpanie prostredníctvom národných projektov** (v tomto prípade sú prijímateľom subjekty, ktoré kontroluje štát a nachádzajú sa v jednotlivých

³⁶ Európsky parlament. *Praktická príručka*. 2009.

³⁷ Európska komisia: *Európsky fond regionálneho rozvoja*. [online]. Bratislava, 2013. [cit. 2020-01-21]. Dostupná na: https://ec.europa.eu/regional_policy/sk/funding/erdf/.

³⁸ Európska komisia: *Európsky fond regionálneho rozvoja*. [online]. Bratislava, 2013. [cit. 2020-01-11]. Dostupné na: https://ec.europa.eu/regional_policy/en/funding/erdf/

programových dokumentoch. Tieto národné projekty sú zamerané hlavne na poskytovanie príspevkov s cieľom usmerniť a motivovať sociálne slabšie skupiny na trhu práce.);

- **2. spôsob je čerpanie prostriedkov pomocou výziev na predkladanie projektov** (pri tomto spôsobe čerpania sú zverejňované riadiacimi a sprostredkovateľskými orgánmi programov. Medzi konečných prijímateľov sa radia verejné inštitúcie, samosprávne a mimovládne organizácie, podnikateľské subjekty a vzdelávacie inštitúcie.);
- **3. spôsob je čerpanie prostriedkov pomocou opatrení technickej pomoci** (pri tomto spôsobe čerpania sú súčasťou každého operačného programu. Slúžia pre orgány, ktoré zodpovedajú za riadenie štrukturálnych fondov. Hlavným cieľom je umožniť riadiacim orgánom získať finančné prostriedky na zabezpečenie aktivít, ktoré sa týkajú implementácie programov.).

Európska únia v konečnom dôsledku vynakladá viac ako jednu tretinu svojho rozpočtu na to, aby financovala regionálnu politiku. Avšak tieto finančné prostriedky nie sú orientované len na pomoc rozvoja regiónov, ale taktiež na pomoc štátu, ktorý sa tiež podieľa na investovaní do rozpočtov Európskej únie. Podnikateľské subjekty ťažia z investičných projektov, a to hlavne v najmenej rozvinutých regiónoch krajiny. Ak sa jedná o projekty regionálneho rozmeru, tie nie sú financované zo štrukturálnych fondov, ale sú skôr vnímané ako programy regionálneho rozvoja. Ich časové obdobie je skôr rozdelené na viac rokov, aby sa dosiahol postupný vývoj. Čo sa týka štrukturálnych fondov Európskej únie, tie sú programované na sedemročné obdobia, kde Európska únia realizovala zatiaľ tri Programové obdobia (napríklad programové obdobie 2000 – 2006, programové obdobie 2007 – 2013, programové obdobie 2014 – 2020).

1.4 Vymedzenie OP KaHR a OP ZaSI

Daná kapitola obsahuje konkrétne charakteristiky dvoch operačných programov, ktoré sú súčasťou riešeného programového obdobia 2007 – 2013. Hovoríme o Operačnom programe Konkurencieschopnosť a hospodársky rast a o Operačnom programe Zamestnanosť a sociálna inklúzia. Vymedzením základných faktov o daných programoch poukážeme na to, čo je ich hlavným cieľom, ako sa ciele naplňujú a taktiež akú finančnú

podporu zo strany EÚ formou štrukturálnych fondov získavajú. Prvým špecifikovaným operačným programom je OP KaHR a následne je špecifikovaný OP ZaSI.

OP KaHR

Riadiacim orgánom pre Operačný program Konkurencieschopnosť a hospodársky rast bolo určené Ministerstvo hospodárstva Slovenskej republiky. Výška finančného príspevku určená pre tento konkrétny operačný program činí 968 250 000 € a OP KaHR schválila Európska komisia dňa 28. novembra v roku 2007.

Hlavným cieľom podpory pre OP KaHR je najmä zachovať a súčasne rozvíjať konkurencieschopný a produktívny potenciál v oblasti priemyselnej výroby, taktiež energetiky, či cestovného ruchu a ďalších oblastí dotýkajúcich sa trvalo udržateľného rozvoja. Tým sa dosiahne účinné zvyšovanie slovenskej ekonomickej výkonnosti a taktiež sa dosiahne značné znižovanie disparít ekonomickej výkonnosti v rámci slovenských regiónov. Značná pozornosť sa aplikuje do oblastí zamestnanosti obyvateľov jednotlivých regiónov a inovačnému rozvoju. Pre hospodársku politiku našej krajiny je neustálou prioritou rast konkurencieschopnosti národného hospodárstva. Ku koncu Programového obdobia 2007 – 2013, vďaka začleneným sektorom do OP KaHR, sa ekonomická úroveň Slovenska dokáže o niečo viac priblížiť k ekonomickej úrovni Európskej únie (NSRR SR 2007 – 2013, 2007, s.45-49)³⁹.

Operačný program Konkurencieschopnosti a hospodárskeho rastu disponuje tzv. prioritnými osami, ktoré dopĺňajú oblasti v rámci operačných programov Regionálny operačný program, Operačný program výskum a vývoj, Operačný program Zamestnanosť a sociálna inklúzia a vzdelávanie. Operačný program predstavuje jeden z najhlavnejších nástrojov, pomocou ktorých je možné realizovať a dosiahnuť vytýčené priority Národného programu reforiem, a to v oblasti inovácií. Dokonca priamo prispieva k uskutočneniu priorít vytýčených slovenským podnikateľským prostredím (NSRR SR 2007 – 2013, 2007, s.45-49)⁴⁰.

Tab. 1 zobrazuje stručný prehľad prioritných osí a ich prislúchajúcich opatrení, ktoré sú obsiahnuté v operačnom programe konkurencieschopnosti a hospodárskeho rastu.

³⁹ NSRR SR: *Národný strategický referenčný rámec 2007 – 2013*. 2007. s.45-49.

⁴⁰ NSRR SR: *Národný strategický referenčný rámec 2007 – 2013*. 2007. s.45-49.

Tabuľka 1 Prioritné osi a opatrenia v rámci operačného programu Konkurencieschopnosť

Prioritné osi	Opatrenia
1. Inovácie a rast konkurencieschopnosti	1.1 Inovácie a technologické transfery 1.2 Podpora spoločných služieb pre podnikateľov 1.3 Podpora inovačných aktivít v podnikoch
2. Energetika	2.1 Zvyšovanie energetickej efektívnosti na strane výroby aj spotreby a zavádzanie progresívnych technológií v energetike 2.2 Budovanie a modernizácia verejného osvetlenia pre mestá a obce a poskytovanie poradenstva v oblasti energetiky
3. Cestovný ruch	3.1 Podpora podnikateľských aktivít v cestovnom ruchu 3.2 Rozvoj informačných služieb cestovného ruchu, prezentácie regiónov a Slovenska
4. Technická pomoc	4.1 Technická pomoc

Zdroj: Eurofondy (2009)

OP ZaSI

V rámci Operačného programu Zamestnanosť a sociálna inklúzia je vymedzený riadiaci orgán Ministerstvo práce, sociálnych vecí a rodiny SR. Výška finančnej podpory pre daný operačný program je 941 301 578 € a jeho pôsobnosť schválila Európska komisia dňa 26. októbra v roku 2007.

Ako hlavný cieľ toho operačného programu je zabezpečiť rast zamestnanosti občanov krajiny, rast sociálnej inklúzie a taktiež budovať kapacity. Značným problémom v tejto oblasti je minimálna flexibilita a efektivita zo strany zamestnancov v oblasti verejnej správy alebo aj kvalita operujúcich politík na Slovensku. Preto je potrebné podporovať v rámci OP ZaSI aktivity, ktoré napomôžu k vyššej kvalite ľudského kapitálu a taktiež aktivity, ktoré sú orientované na vytváranie kvalitnej politiky (NSRR SR 2007 – 2013, 2007, s.42-45)⁴¹.

OP ZaSI disponuje prioritnými osami, ktoré sú svojou pôsobnosťou úzko previazané s činnosťou v rámci Regionálneho operačného programu, Operačného programu

⁴¹ NSRR SR: *Národný strategický referenčný rámec 2007 – 2013*. 2007. s.42-45.

Vzdelávania, Operačného programu Zdravotníctvo a Operačného programu Výskum a vývoj. OP ZaSI implementuje aktivity, vďaka ktorým sú naplnené vytýčené úlohy dotýkajúce sa oblasti zamestnanosti, a tie vyplývajú z Národného programu reforiem na Slovensku. OP ZaSI prostredníctvom svojich prvých dvoch prioritných osí koncentruje finančné príspevky predovšetkým na dosiahnutie vysokej miery zamestnanosti, eliminovanie nezamestnanosti, na sociálnu inklúziu. Financie investované v týchto oblastiach slúžia k posilneniu procesov, ktoré majú najmä zabezpečiť vysokú mieru slovenskej konkurencieschopnosti, a to aj na globálnej úrovni (NSRR SR 2007 – 2013, 2007, s.42-45)⁴².

Tab. 2 zobrazuje stručný prehľad prioritných osí a ich prislúchajúcich opatrení, ktoré sú obsiahnuté v operačnom programe Zamestnanosť a sociálna inklúzia.

⁴² NSRR SR: *Národný strategický referenčný rámec 2007 – 2013*. 2007. s.42-45.

Tabuľka 2 Prioritné osi a opatrenia v rámci operačného programu Zamestnanosť a sociálna inklúzia

Prioritné osi	Opatrenia
1. Podpora rastu zamestnanosti	1.1 Podpora programov v oblasti podpory zamestnanosti a riešenia nezamestnanosti a dlhodobej nezamestnanosti 1.2 Podpora tvorby a udržania pracovných miest prostredníctvom zvýšenia adaptability pracovníkov, podnikov a podpory podnikania
2. Podpora sociálnej inklúzie	2.1 Podpora sociálnej inklúzie osôb ohrozených sociálnym vylúčením alebo sociálne vylúčených prostredníctvom rozvoja služieb starostlivosti s osobitným zreteľom na marginalizované rómske komunity 2.2 Podpora vytvárania rovnosti príležitostí v prístupe na trh práce a podpora integrácie znevýhodnených skupín na trh práce s osobitným zreteľom na marginalizované rómske komunity 2.3 Podpora zosúladenia rodinného a pracovného života
3. Podpora zamestnanosti, sociálnej inklúzie a budovanie kapacít	3.1 Podpora rastu zamestnanosti a zlepšenia zamestnanosti s osobitným zreteľom na vzdelanostnú spoločnosť 3.2 Podpora sociálnej inklúzie, rodovej rovnosti a zosúladenie pracovného a rodinného života 3.3 Budovanie kapacít a zlepšenie kvality verejnej správy 3.4 Technická pomoc
4. Budovanie kapacít a zlepšovanie kvality verejnej správy	4.1 Zlepšenie kvality služieb poskytovaných verejnou správou a neziskovými organizáciami 4.2 Zavedenie systémov riadenia kvality vo verejnej správe a pre MVO v oblasti politiky zamestnanosti a sociálnej politiky

Zdroj: NSSR (2013)

Súčasťou oboch OP sú vyššie uvádzané prioritné osi (Tab. 1 a Tab. 2), ktoré udávajú smer a náplň, akým sa operačné programy udávajú a na čo sa zameriavajú. Súčasťou týchto

osí sú tzv. výzvy, ktoré bližšie špecifikujú potrebné údaje, konkrétny zámer a určitú finančnú podporu. Tieto výzvy sú konkrétne charakterizované v nasledujúcej kapitole.

1.5 Výzvy OP KaHR

Ako z vyššie uvedeného textu vyplýva nami riešeným programovým obdobím je v poradí druhé programové obdobie, a to PO 2007 – 2013. Bližšie sa zameriavame na operačný program Konkurencieschopnosť a hospodársky rast. Prioritou v tejto oblasti je strategicky aplikovať a využiť nástroje zamerané na rozvoj oblastí, akými sú ku príkladu inovácia a rast konkurencieschopnosti, napredovanie úrovne regiónov a ekonomiky Slovenska, zníženie stavu nezamestnanosti a podobne. Jednoducho by sa dalo tvrdiť, že ide predovšetkým o napredovanie a zvyšovanie životnej úrovne, akú dosahujú vyspelejšie krajiny. Realizovanie tejto ideí závisí nie len na dobre vytýčenej stratégii operačného programu, ale taktiež pomocou poskytnutej finančnej podpory. Tú predstavujú štrukturálne fondy poskytnuté Európskou úniou.

Všetky operačné programy disponujú tzv. prioritnými osami. Tieto osi obsahujú strategické postupy, medzi ktorými je badateľné prepojenie, súvisia medzi sebou. A tieto postupy sú vystavané tak, aby sa pomocou nich naplnili vytýčené ciele v danej oblasti. Taktiež ako operačný program má svoj nástroj, akým je operačná os, tak i táto os má svoj nástroj, akým je tzv. výzva. Tieto výzvy slúžia na predkladanie žiadostí, kedy žiadateľ žiada o NFP.

Výzva KaHR – 111 – DM – 0801

Prioritná os 1 – Inovácie a rast konkurencieschopnosti

Opatrenie 1.1 – Inovácie a technologické transfery

Podopatrenie 1.1.1 – Podpora zavádzania inovácií a technologických transferov

Minimálna hranica finančného príspevku – 20 000 €

Maximálna hranica finančného príspevku – 200 000 €

Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania v spolupráci s Ministerstvom hospodárstva Slovenskej republiky vyhlásila dňa 14. júla 2008 výzvu pre

podnikateľov na predkladanie projektov, ktoré svojim charakterom súvisia s OP KaHR (SIEA, 2008)⁴³.

Hlavným cieľom predloženej výzvy je zabezpečiť rozsiahly rozvoj konkurencieschopnosti slovenských podnikateľských subjektov prostredníctvom transferu inovácií a technológií. Hlavným účelom tohto opatrenia (Opatrenie 1.1) je podporiť súkromný sektor krajiny. V tomto prípade tzv. Main Stone inovácií a technológií transferu predstavuje riešenie problému v oblasti zníženia energetickej náročnosti, taktiež zníženie negatívnych ekologických dopadov, či zvýšenie efektívneho spôsobu výroby. Toto všetko zabezpečí produktívny rozvoj konkurencieschopnosti slovenských podnikov, nárast pridanej hodnoty, či zvýšenie efektivity alebo modernizáciu zariadení. Transfer technológií priamo súvisí s inovačným transferom v rámci výrobných technológií a zároveň má vplyv i na inovatívne postupy a charakter produktov a služieb. Okrem tohto je zásadným krokom i vytváranie nových pracovných miest, čo sa dá dosiahnuť aj prostredníctvom finančnej podpory podnikania na Slovensku – to znamená poskytovať finančnú podporu pre začínajúcich podnikateľov. Neodmysliteľnou súčasťou tohto všetkého je zabezpečenie podpory pre slovenských výrobcov, ktorí tvoria podstatnú súčasť celého konceptu podnikania v našej krajine (SIEA, 2008)⁴⁴.

Táto výzva poskytuje priestor na podporu konkrétnych aktivít, v rámci ktorých sa jedná o realizovanie projektov z oblasti inovácie a technológií. Hovoríme napríklad o nehmotných, či hmotných investíciách určených na nákup vyspelých technológií alebo sa jedná o nehmotné a hmotné investície na nákup technológií ekologického charakteru, ktoré svojou účinnosťou dokážu rázne zredukovať negatívne dopady na životné prostredie, ktoré sa počas výrobného procesu vytvárajú (SIEA, 2008)⁴⁵.

⁴³ SIEA: *Výzva KaHR – III – DM – 0801*. [online]. Bratislava, 2008. [cit. 2019-12-22]. Dostupné na: <http://www.siea.sk/uskutocnene-vyzvy-podla-termínu-zverejnenia/c-1237/vyzva-kahr-111dm-0801/>.

⁴⁴ SIEA: *Výzva KaHR – III – DM – 0801*. [online]. Bratislava, 2008. [cit. 2019-12-22]. Dostupné na: <http://www.siea.sk/uskutocnene-vyzvy-podla-termínu-zverejnenia/c-1237/vyzva-kahr-111dm-0801/>.

⁴⁵ SIEA: *Výzva KaHR – III – DM – 0801*. [online]. Bratislava, 2008. [cit. 2019-12-22]. Dostupné na: <http://www.siea.sk/uskutocnene-vyzvy-podla-termínu-zverejnenia/c-1237/vyzva-kahr-111dm-0801/>.

Výzva KaHR – 111 – DM – 0901

Prioritná os 1 – Inovácie a rast konkurencieschopnosti

Opatrenie 1.1 – Inovácie a technologické transfery

Podopatrenie 1.1.1 – Podpora zavádzania inovácií a technologických transferov

Minimálna hranica finančného príspevku – 20 000 €

Maximálna hranica finančného príspevku – 500 000 €

Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania v spolupráci s Ministerstvom hospodárstva Slovenskej republiky vyhlásila dňa 15. júna 2009 výzvu pre podnikateľov na predkladanie projektov zodpovedajúcich pre oblasť OP KaHR (SIEA, 2009)⁴⁶.

Podstatným naplnením tejto výzvy je poskytovanie finančnej pomoci na základe zvyšovania konkurencieschopnosti pre už existujúce podnikateľské subjekty na Slovensku. Aby sa to dalo dosiahnuť je nutné zavádzať vyspelé technológie ekologického charakteru, ktoré dokážu vyzdvihnúť potenciál jednotlivých podnikateľských subjektov. Jedná sa najmä o oblasť priemyslu a poskytovania služieb. Ako u predošlej výzvy tak i v rámci tejto je prioritou využívať a zavádzať, čo najekologickejšie postupy, ktoré majú priaznivý vplyv na životné prostredie, ale i na charakter ponúkaného produktu, či služby. V rámci takéhoto ponímania sa jedná o ideu budúcnosti, pretože ekologické spôsoby a postupy výroby dokážu pozitívne vplývať aj na udržateľný rozvoj krajiny (SIEA, 2009)⁴⁷.

Táto výzva podporuje investovanie nehmotných i hmotných prostriedkov určených na nákup vyspelých technológií alebo na investovanie nehmotných a hmotných prostriedkov určených na nákup technológií na zhodnotenie prírodných zdrojov, kde cieľom je znížiť negatívne dopady na životné prostredie (SIEA, 2009)⁴⁸.

⁴⁶ SIEA: *Výzva KaHR – 111 – DM – 0901*. [online]. Bratislava, 2009. [cit. 2019-12-22]. Dostupné na: <http://www.siea.sk/uskutocnene-vyzvy-podla-termínu-zverejnenia/c-1236/vyzva-kahr-111dm-0901/>.

⁴⁷ SIEA: *Výzva KaHR – 111 – DM – 0901*. [online]. Bratislava, 2009. [cit. 2019-12-22]. Dostupné na: <http://www.siea.sk/uskutocnene-vyzvy-podla-termínu-zverejnenia/c-1236/vyzva-kahr-111dm-0901/>.

⁴⁸ SIEA: *Výzva KaHR – 111 – DM – 0901*. [online]. Bratislava, 2009. [cit. 2019-12-22]. Dostupné na: <http://www.siea.sk/uskutocnene-vyzvy-podla-termínu-zverejnenia/c-1236/vyzva-kahr-111dm-0901/>.

Výzva DOP 2008 – SIP 001

Prioritná os 1 – Inovácie a rast konkurencieschopnosti

Opatrenie 1.1 – Inovácie a technologické transfery

Opatrenie 1.2 – Podpora tvorby a udržiavania pracovných miest prostredníctvom zvýšenia adaptability pracovníkov, podnikov a podpory podnikania

Minimálna hranica finančného príspevku – 5 000 €

Maximálna hranica finančného príspevku – 200 000 €

Ministerstvo hospodárstva Slovenskej republiky ako Riadiaci orgán pre OP KaHR a Ministerstvo práce, sociálnych vecí a rodiny Slovenskej republiky ako Riadiaci orgán pre OP ZaSI vyhlasujú spoločnú výzvu DOP2008-SIP001 na predkladanie žiadostí o poskytnutie nenávratného finančného príspevku zameranú na podporu začínajúcich podnikateľov. Administráciu tejto výzvy zabezpečuje Sociálna implementačná agentúra ako sprostredkovateľský orgán pod riadiacim orgánom pre OP ZaSI v spolupráci s Národnou agentúrou pre rozvoj malého a stredného podnikania ako sprostredkovateľským orgánom pod riadiacim orgánom pre OP KaHR. Jedná sa o prvú spoločnú aktivitu na základe Zmluvy o vzájomnej spolupráci v rámci OP KaHR a OP ZaSI pre programové obdobie 2007 – 2013 zo dňa 23. marca 2008 uzatvorenej medzi Ministerstvom hospodárstva Slovenskej republiky a Ministerstvom práce, sociálnych vecí a rodiny Slovenskej republiky (SIEA, 2008)⁴⁹.

V rámci tejto výzvy ide o predkladanie projektov, ktoré súvisia so zabezpečením nárastu konkurencieschopnosti slovenských podnikateľov, s vytváraním novších pracovných miest, s nárastom zamestnanosti, či adaptability zamestnancov. Keďže sa v tomto prípade jedná o tzv. spoločnú výzvu, kde spolupracujú dve ministerstvá rozdielnych zameraní, je potrebné, aby predložené projekty mali kombinovaný charakter v rámci oboch oblastí, na ktoré je výzva zameraná. Poskytnutie finančnej podpory je smerované na subjekty zo súkromného sektora, ktoré podliehajú pravidlám pre začínajúcich podnikateľov (Schéma pomoci de minimis). Územia, na ktoré sa táto podpora vzťahuje sú Západné, Východné a Stredné Slovensko. Podpora, ktorá je poskytovaná je formou nenávratného finančného príspevku a celková výška príspevku, z ktorého bude možno čerpať je vo výške 19 916

⁴⁹ SIEA: *Výzva DOP 2008 – SIP 001*. [online]. Bratislava, 2008. [cit. 2019-12-22]. Dostupné na: www.siea.sk/uskutocnene-vyzvy-podla-termínu-zverejnenia/c-1241/vyzva-dop2008-sip001/.

351,32 €, kde poskytnutie finančnej podpory pre jedného prijímateľa nesmie prekročiť 50% z celkových oprávnených výdavkov na projekt (SIEA, 2008)⁵⁰.

Výzva DOP – SIA – 2009/1.2.1./01 a Výzva DOP – SIA – 2009/1.2.1./02

Prioritná os 1 – Podpora rastu zamestnanosti

Opatrenie 1.2 – Podpora tvorby a udržania pracovných miest prostredníctvom zvýšenia adaptability pracovníkov, podnikov a podpory podnikania

Prioritná os 3 – Podpora zamestnanosti, sociálnej inklúzie a budovanie kapacít

Opatrenie 3.1 – Podpora rastu zamestnanosti a zlepšenia zamestnanosti s osobitným zreteľom na vzdelanostnú spoločnosť adaptability pracovníkov, podnikov a podpory podnikania

Prostredníctvom tejto výzvy môžu žiadatelia o finančný príspevok z Európskeho štrukturálneho fondu predkladať žiadosti o nenávratný finančný príspevok v rámci OP ZaSI, Prioritnej osi 1 Podpora rastu zamestnanosti, Opatrenia 1.2 Podpora tvorby a udržania pracovných miest prostredníctvom zvýšenia adaptability pracovníkov, podnikov a podpory podnikania, Rámcovej aktivity 1.2.1 Podpora adaptability podnikov, podnikateľov, podnikateľských združení a regiónov (IA, 2009)⁵¹.

Globálnym cieľom prioritnej osi je v zmysle OP ZaSI podpora rastu zamestnanosti. Čo sa týka hlavného cieľa opatrenia 1.2 je v zmysle OP ZaSI tvorba a udržanie pracovných miest prostredníctvom komplexnej podpory rozvoja podnikov a aktivít, ktoré sú zamerané na predvídanie zmien, adaptabilitu na zmenené podmienky, kontinuálnu podporu tvorby pracovných miest, zvyšovanie zručností pre adaptabilitu pracovníkov a na vznik a prispôsobenie sa podnikateľov a podnikov. Rámcová aktivita 1.2.1 je zameraná na podporu adaptability podnikov, podnikateľov, podnikateľských združení a regiónov (IA, 2009)⁵².

Účelom tejto výzvy je v zmysle Schémy štátnej pomoci č. 02/2009 podporiť špecifické a všeobecné vzdelávanie zamestnancov s cieľom zvýšiť ich vzdelanostnú úroveň, pracovný potenciál a adaptabilitu. V rámci formy financovania sa jedná o súlad s

⁵⁰ SIEA: *Výzva DOP 2008 – SIP 001*. [online]. Bratislava, 2008. [cit. 2019-12-22]. Dostupné na: www.siea.sk/uskutocnene-vyzvy-podla-termínu-zverejnenia/c-1241/vyzva-dop2008-sip001/.

⁵¹ IA: *Zoznam výziev SIA*. [online]. Bratislava, 2009. [cit. 2020-01-05]. Dostupné na: <https://www.ia.gov.sk/sk/dopytovo-orientovane-projekty/programove-obdobie-2007-20133/vyzvy?start=10>.

⁵² IA: *Zoznam výziev SIA*. [online]. Bratislava, 2009. [cit. 2020-01-05]. Dostupné na: <https://www.ia.gov.sk/sk/dopytovo-orientovane-projekty/programove-obdobie-2007-20133/vyzvy?start=10>.

Nariadením Komisie č. 1828/2006 spadá toto opatrenie v rámci kategorizácie pomoci zo štrukturálnych fondov na roky 2007–2013.

1.6 Vymedzenie efektu mŕtvej váhy

Efekt mŕtvej váhy je jeden z negatívnych prejavov verejnej podpory podnikov, ktorému sa budeme bližšie venovať v praktickej časti našej práce. Aj keď je pre efektívne a integrované fungovanie Európskej únie dôležitá tzv. regionálna politika EÚ, riešený efekt nie je jej fenoménom. Avšak efekt mŕtvej váhy (EMV) môže byť odpozorovaný aj popri iných dostupných formách verejnej podpory. Tokila (2008, s.585-600)⁵³ uvádza, že EMV sa považuje za jeden z najviac využívaných efektov, ktorý je analyzovaný, meraný a taktiež veľmi významný spomedzi zaužívaných existujúcich efektov aplikovaných v rámci riešenej oblasti. Dalo by sa povedať, že EMV predstavuje poskytovanú podporu, ktorá je určená na rôzne aktivity, projekty, ktoré by bolo možné realizovať aj bez nej. Príkladom môže byť financovanie verejného sektora, kde sú financie určené na vytváranie nových pracovných miest, avšak ich vytvorenie by bolo v konečnom dôsledku možné aj bez tejto podpory. A zase financie, ktoré boli poskytnuté zo štrukturálnych fondov na rôzne projekty, a tie boli realizované bez úplnej podpory alebo iba čiastočnej podpory zdrojov regionálnej politiky taktiež predstavujú EMV. V tomto prípade sa opäť jedná o fakt, že sú využívané zdroje, ktoré v podstate nie sú až tak veľmi potrebné, či nevyhnutné. Podľa Mairate (2006, s.166-176)⁵⁴ je v niektorých ohľadoch EMV podobný substitučnému efektu, v rámci ktorého nastáva situácia, že pôvodné zdroje sú nahrádzané verejnými zdrojmi. Rozdiel je však v tom, že substitučný efekt nie je viditeľný, čo sa týka národných výdavkov regionálnej politiky a zase naopak EMV je celkom značne badateľný. Pri EMV je potrebné podľa Picarda (2001, s.521-541)⁵⁵ vedieť, že v rámci zaužívanej praxe nie je jednoznačne úplne možné ho eliminovať. Dôvodom prečo tomu tak je, je asymetrický charakter informácií, ktoré si predávajú poskytovateľ podpory a firma, ktorá podporu získava. Vždy je tomu tak, že strana poskytovateľa podpory nikdy nebude disponovať úplným charakterom všetkých informácií, aby mohol naisto vyhodnotiť fakt, či by bol bez podpory projekt danej firmy realizovateľný. A zase firma bude vždy tá, ktorá si bude chcieť presadzovať svoje záujmy a potreby, kde

⁵³ TOKILA, A. a kol. *Evaluation of investment subsidies - When is deadweight effect zero?*. 2008. s.585-600.

⁵⁴ MAIRATE, A. *The „Added Value“ of European Union Cohesion Policy*. 2006. s.166-176.

⁵⁵ PICARD, P. M. *Job additionality and deadweight spending in perfectly competitive industries: the case for optimal employment subsidies*. 2001. s.521-541.

bude využívať podporu, aj keď v konečnom dôsledku ju ani nepotrebuje. Na základe týchto tvrdení vyplýva, že EMV predstavuje hypotetickú situáciu, a teda nie je žiadna možnosť, aby poskytnutá podpora bola akokoľvek usmernená a EMV bol v závere celého procesu podpory eliminovaný.

Podľa Baslého (2006, s.225-236)⁵⁶ je potrebné v rámci merania EMV zistiť jeho veľkosť, rozsah. Toto meranie je možné niekoľkými spôsobmi, avšak za každým je vždy potrebné zistiť, aká situácia by nastala v prípade, že by absentoval akýkoľvek zásah. Štúdie, ktoré sa týmto zaoberajú vždy využívajú hypotetický základ určený pre firmy, kde je zásadné zistiť, čo by nasledovalo, ak by podporu nezískali. A práve, keďže sa jedná o hypotetickú rovinu nie je možnosť získať jednoznačnú odpoveď, ktorá by potvrdila, či naopak vyvrátila potrebu podpory pre firmu. Problematickou oblasťou EMV je určenie jeho veľkosti. Existuje škála jeho rozsahu od 0%, kde je jasne vymedzené, že efekt mŕtvej váhy nenastal, a teda bez poskytnutej podpory by sa projekt nemohol realizovať, až po hodnotu 100%. V tomto prípade je jednoznačný rozsah efektu mŕtvej váhy, ktorý je v plnom rozsahu, a teda je jasné, že projekt by sa mohol realizovať bez akejkoľvek poskytnutej podpory. Aby sa mohla presne určiť hodnota EMV je treba prihliadať na túto oblasť z viacerých úrovní, aby bola výpovedná hodnota relevantnejšia. V rámci prvej úrovne je podstatné finančné hľadisko, kde je potrebné vedieť, koľko financií by bolo nutné v rámci projektu preinvestovať, a to aj bez akejkoľvek podpory. Druhou úrovňou je výstup projektu, kde ide o to, o aké množstvo by bolo možné zredukovať výstupov taktiež bez aplikovania akejkoľvek podpory. Využívanie uvedených dvoch úrovní je najčastejším fenoménom na základe toho, že sú dobre merateľné a vedia poskytnúť potrebnú výpovednú hodnotu. Avšak jestvujú ešte ďalšie dve úrovne (časový posun a kvalita výstupov), ale tie skôr toto vyhodnocovanie sťažujú, ako mu pomáhajú a preto sú do tohto procesu iba zriedkavo zahrnuté. Tokila využíva vo svojej štúdií metódu stavanú čisto na finančnom vyjadrení výšky investovaných prostriedkov z roku 2008. Značnou výhodou danej metódy je, že umožňuje presnejšie stanoviť výšku efektu mŕtvej váhy.

Lehinan a Hart (2006)⁵⁷ použili vo svojej štúdií metódu priameho vlastného hodnotenia. Táto metóda merania sa vyznačuje svojím konzervatívnejším prístupom a nie je

⁵⁶ BASLÉ, M. *Strengths and Weaknesses of European Union Policy Evaluation Methods: Ex- Post Evaluation of Objective 2: 1994-99*. 2006. s.225-236.

⁵⁷ LEHINAN, H., HART, M. *Evaluating the Additionality of Public Sector. Assistance to Irish Firm: A Question of Ownership?* 2006. s. 115-133.

tak presná ako metóda zo štúdie Tokilu (2008)⁵⁸. Aplikovaním tejto metódy merania sa skôr získava spodná hranica efektu mŕtvej váhy, čiže sa nejedná o príliš veľkú presnosť.

Metódu, ktorú definuje Šipikal (2014, s.71)⁵⁹ bola aplikovaná v rámci prípadovej štúdie vykonanej na regióne Stredného Slovenska. Táto metóda umožňuje eliminovať hypotetickú otázku a bližšie skúma tzv. zásobník projektov. V ňom sa nachádzajú projekty, ktoré boli už schválené, avšak na základe nedostačujúcich zdrojov v rámci výzvy nebolo možné ich realizovať. Z toho dôvodu je možné ich preskúmať na hypotetickej i reálnej úrovni. Avšak negatívom v rámci tejto metódy je, že dochádza k miernemu skresleniu, pretože dané projekty neboli primárne vybraté.

Doteraz bolo od rôznych autorov poukazované na tzv. priame metódy merania efektu mŕtvej váhy, avšak existujú aj prípady, kde bola použitá metóda nepriameho merania. V tomto prípade ide o využitie kontrolovaných skupín, v rámci ktorých sa vykonáva porovnávanie výsledkov nadobudnutých od podporovaných a nepodporovaných podnikov. Pri tejto metóde je však veľmi obťažné vytvoriť takého skupiny, aby mali zodpovedajúce hodnoty a ošetrené externé vplyvy, ktoré by jasne preukázali potrebné hodnoty efektu mŕtvej váhy. Túto metódu využil vo svojej štúdií Wren (2005)⁶⁰. Bartle (2010)⁶¹ poukazuje na to, že častým problémom býva, že o podporu sa môžu uchádzať dobré firmy, ktoré sú schopné pripraviť kvalitné žiadosti, a teda vďaka tomu vykazujú aj po grante lepšie výsledky ako vytýčená porovnávaná vzorka žiadateľov. Tomu sa štúdie snažia zabrániť používaním Difference indifference techník. No pravdepodobnosť odhadu získania grantu však nedokáže istotne určiť reálne podmienky podniku, ktoré by dokázali mať vplyv na to, aby získali grant. No väčším problémom stále je schopnosť ošetriť v modeloch podporu zameranú napríklad na výskum a vývoj, aj preto sa pri výskume a vývoji štúdie v oveľa väčšej miere venujú substitučnému efektu. Celkovo to platí najmä pri projektoch, kde aj samotná kvalita predkladaného projektu môže výrazne ovplyvniť potenciálne výstupy. V tomto prípade Bronzini (2006)⁶² poukázal na to, že podpora má tzv. vytlačací efekt oproti kontrolnej vzorke. To značí, že metóda neráta s priamym ohrozením konkurencie na trhu a taktiež problémom ostáva fakt, že je obťažné započítavať mieru spolufinancovania

⁵⁸ TOKILA, A. a kol. *Evaluation of investment subsidies - When is deadweight effect zero?*. 2008. s.585-600.

⁵⁹ ŠIPIKAL, M. *Hodnotenie regionálnej politiky Európskej únie – Vybrané príklady z praxe Slovenskej republiky*. 2014. s.71.

⁶⁰ WREN, C. *Regional Grants: Are they Worth It?*. 2005. s. 245-275.

⁶¹ BARTLE, D., MORRIS, M. *Evaluating the impacts of government business assistance programmes: approaches to testing additionality*. 2010. s. 275–280.

⁶² BRONZINI, R., DE BLASIO, G. *Evaluating the impact of investment incentives: The case of Italy's Law 488/1992*. 2006 s.327-349.

projektov. Na základe toho, že určitá časť finančných prostriedkov je spolufinancovaná z vlastných zdrojov, pre správne vymedzenie efektu mŕtvej váhy by bolo treba rátať aj s týmto aspektom.

Nakoľko boli spomínané určité štúdie, ktoré boli spracované v rámci riešenej problematiky, zostavili sme Tab. 3, ktorá predstavuje stručný súhrn významných autorov, ktorí využili pri realizácii svojich prieskumov vyššie uvádzané metódy merania efektu mŕtvej váhy. Jedná sa o rôzne členské krajiny EÚ.

Tabuľka 3 Prehľad vykonaných štúdií v rámci efektu mŕtvej váhy

Autori štúdií	Krajina vykonanej štúdie	Efekt mŕtvej váhy
Sheehan (1993)	Severné Írsko	59 %
De Koning (1993)	Belgicko	40 %
Davenport a kol. (1998)	Nový Zéland	37,5 %
IEU (1999)	Írsko	45 %
Lenihan, Hart (2004)	Írsko	42,6 – 55,8 %
Wren (2005)	Veľká Británia	20 %
Lenihan, Hart (2006)	Írsko	73,2 %
BIS (2009)	Veľká Británia	43 %
EC (2010)	Taliansko	50 %
Stierwald, Wiemers (2010)	Nemecko	28 – 35 %
Tokila (2010)	Fínsko	35,9 %

Údaje získané z empirických štúdií poukazujú na fakt, že objem zdrojov, ktoré sú poskytované zo strany EÚ je značne vysoký a pohybuje sa v rozmedzí 20 až zhruba 75 %. Táto skutočnosť je aj preukázaná na hodnotách z Tab. 3, kde viac ako tretina zdrojov poskytnutých na podporu politiky je určená k realizácii projektov, ktoré by bolo možné realizovať aj bez nej.

Vo Veľkej Británii sa pomocou štúdie grantových schém preukázal 20%-tný podiel projektov, ktoré by sa bez tejto podpory realizovali (Wren, 2005)⁶³. V Taliansku išlo o 50% efekt mŕtvej váhy (EC, 2010b). Lenihan a Hart (2004)⁶⁴ odhadli efekt mŕtvej váhy v rozmedzí 42,6 % – 55,8 %. Stierwald a Wiemers (2010) preukázali pozitívny efekt na investičných aktivitách firiem, a zároveň zistili efekt mŕtvej váhy vo výške 35 % pri investíciách na zamestnanca a 28 % pri investíciách na jednotku výstupu. Zaznamenala sa aj rozdielna veľkosť efektu pri rôznych skupinách firiem. Výrazný rozdiel bol pri dĺžke existencie firmy a zaostalosťou územia. Čím mladšia bola existencia firmy a čím zaostalejší región, tým nižší efekt mŕtvej váhy (Tokila, 2008)⁶⁵. Pri veľkosti podniku v Maďarsku namerali 90%-tný podiel efektu pri veľkých podnikoch a 50%-tný podiel pri MSP.

⁶³ WREN, C. *Regional Grants: Are they Worth It?*. 2005. s. 245-275.

⁶⁴ LEHINAN, H., HART, M. *The use of counterfactual scenarios as a means to assess policy deadweight: an Irish case study*. 2004. s. 817–839.

⁶⁵ TOKILA, A. a kol. *Evaluation of investment subsidies - When is deadweight effect zero?*. 2008. s. 585-600.

2 Cieľ práce, metodika práce a metódy skúmania

Analýza vychádza z predchádzajúceho výskumu mŕtvej váhy pri podpore podnikov (Šipikal et. al. 2013), kde v rámci dotazníkového prieskumu vybraných výziev pre podporu podnikov (KaHR-111DM-0901, KaHR- 111DM-0801, SIA 2009 121 01), bola zisťovaná mŕtva váha pri tejto podpore. V rámci tohto prieskumu bolo získaných 123 odpovedí. Tieto podniky a ich odpovede boli základ pre náš výskum.⁶⁶

Cieľom analýzy bolo zistiť, či sa efekt mŕtvej váhy, ktorý podniky pri získaní podpory dosiahli, mohol prejavíť aj v ich krátkodobých a dlhodobých hospodárskych výsledkoch. Zároveň sme tiež analyzovali, či niektoré faktory ovplyvnili dosahovanie tohto efektu. Pre dosiahnutie cieľa sme skúmali, ako sa zmenil vývoj sledovaných hodnôt pred a po podpore zo štrukturálnych fondov EÚ, a teda sme sledovali zmenu za roky 2010-2013 a 2013-2018. Na zistenie vzťahu mŕtvej váhy a možnými faktormi sme využili binárnu logistickú regresiu, ktorú sme vykonali v programe STATA.

V rámci praktickej časti práce bola vykonaná analýza značného množstva slovenských podnikov, ktoré využívajú podporu poskytnutú z rozpočtu štrukturálnych fondov EÚ. Jedná sa o 66 podnikov po celom Slovensku sídliace vo všetkých krajoch Slovenska. Avšak treba zmieniť, že skúmané podniky, ich predkladané projekty, výzvy a ostatné údaje sú z programového obdobia 2007 – 2013. Predkladané výzvy riešených podnikov spadajú do dvoch operačných programov, ktorými sú Operačný program Konkurencieschopnosti a hospodárskeho rastu a druhým programom je Operačný program Zameranosti a sociálnej inklúzie. Všetky základné údaje o zmieňovaných operačných programoch a taktiež o prislúchajúcich výzvach sú vo vyššie zmieňovaných kapitolách (1.4 *Vymedzenie OP KaHR a OP ZaSI*; 1.5 *Výzvy OP KaHR*; *Výzva KaHR-111-DM-0801*; *Výzva KaHR-111-DM-0901*; *Výzva DOP 2008-SIP 001*; *Výzva DOP-SIA-2009/1.2.1./01 a Výzva DOP-SIA-2009/1.2.1./02*). Zo získaných údajov potrebných k vyhodnoteniu, aký rozsah v rámci jednotlivých podnikov dosiahol efekt mŕtvej váhy je zreteľné, že jeho hodnota sa pohybuje po celej škále veľkosti EMV (od 0% - nenastal efekt mŕtvej váhy, až po finálnych 100% - nastal celkový efekt mŕtvej váhy).

Všetky údaje boli spracované v programe excel. Základné údaje o firmách (názov, sídlo, IČO, veľkosť podniku, mŕtva váha, príspevok) sme doplnili ďalšími údajmi, ktoré sme

⁶⁶ ŠIPIKAL, M., PISÁR, P., LABUDOVIČ, V. (2013). *Are subsidies really needed? The case of EU regional policy in the Czech and Slovak Republics*. Bratislava: E+ M Ekonomie a Management, 2013

získali z databázy finstat.sk. Dopĺňali sme údaje o výške tržieb, zisku a pridanej hodnoty za roky 2010,2013 a 2018. Databáza finstat.sk má sprístupnené iba údaje od roku 2011,a teda za rok 2010 sme údaje získali z rozšírenej databázy. Prvou našou úlohou bolo vyselektovať iba tie firmy, ktoré ešte po roku 2018 stále vykonávajú svoju činnosť. Z 123 firiem sme museli z našej databázy odstrániť 11 firiem, ktoré boli v priebehu sledovaného obdobia zrušené, 1 firma bola v konkurze, 9 firiem boli živnostníci a 36 firiem sme odstránili kvôli nedostatku údajov.

Diplomová práca sa zamerala na výskum vyselektovanej vzorky 66 firiem. V prvom kroku sme zistili vývoj zisku, tržieb a pridanej hodnoty za jednotlivé roky (2010,2013,2018). Vývoj sme sledovali v troch kategóriách, a to za kraj, mŕtvu váhu a veľkosť podniku.

V kategórii mŕtva váha sme si zúžili rozpätie jednotlivých pridelených hodnôt. Rozdelili sme si odpovede do 5 stupňov. Firmy s nulovou váhou, firmy s váhou 25 (sem sme zaradili firmy s váhou 10-40), firmy s váhou 50, s váhou 75 (sem sme zaradili firmy s mŕtvou váhou 60-90) a firmy s mŕtvou váhou 100. Na základe tohto delenia sme si zostavili aj vývoj jednotlivých ukazovateľov. Pri porovnávaní údajov o nami sledovaných firmách sme využili aj údaje o firmách na Slovensku, ktoré sme spracovali na základe údajov dostupných na finstat.sk.

Binárna logistická regresia patrí medzi špecifické typy regresnej analýzy. Závislá premenná je nominálna a nadobúda hodnoty 0 a 1. Nezávislé premenné môžu byť intervalové a ordinálne. Pracujeme s pravdepodobnosťou, aby sme určili či nezávislá premenná zapríčiňuje to, že závislá premenná sa stane 0 alebo 1. Závislá premenná môže byť kategoriálnou alebo spojitou. V našej analýze je závislou premennou mŕtva váha (Y), preto si ju označíme nasledovne:

- mŕtva váha nenastala 0 (zahrnuli sme sem hodnoty mŕtvej váhy 0-40)
- mŕtva váha nastala 1 (sem sme zahrnuli hodnoty 50-100)

Ak podiel pozorovaní si označíme ako π , ktorých výsledok sa rovná 1, potom predpokladáme, že $1-\pi$ je podielom pozorovaní, kde výsledok je 0. Pravdepodobnosť, že jav nastane je definovaný ako:

$$P(Y = 1) = \pi$$

Pravdepodobnosť, že jav nenastal: $P(Y = 0) = 1 - \pi$

Rozdelenie pravdepodobnosti nadobudne strednú hodnotu, ktorá je definovaná ako:

$$E(Y) = 1 * P(Y = 1) + 0 * P(Y = 0) = 1 * \pi + 0 * (1 - \pi)$$

Rozptyl: $D(Y) = \ln\left(\frac{\pi}{1-\pi}\right)$

Logistická funkcia teda má tvar: $\text{logit}(\pi) = \ln\left(\frac{\pi}{1-\pi}\right)$

Funkciou logit sa zabezpečuje, že pravdepodobnosť výskytu javu bude v intervale od $(-\infty, +\infty)$. Po úprave logit model predstavuje vzťah medzi závislou premennou Y a vektorom nezávislých premenných X, ktorý má tvar:

$$\text{logit}(\pi) = \ln\left(\frac{\pi}{1-\pi}\right) = \beta_0 + \beta_1 * X_1 + \beta_2 * X_2 + \dots + \beta_k * X_k$$

kde:

β_0 - absolútny člen, ktorý vyjadruje hodnotu logaritmu danej alternatívy za podmienok, že ostatné premenné X sú rozdielne od 0

β_1 - zmena pravdepodobnosti pri jednotkovej zmene X_1 . Zmena nastane za predpokladu, že všetky ostatné nezávislé premenné X ostanú nezmenené.

Ak má koeficient β kladnú hodnotu, pravdepodobnosť nastátia javu sa zvyšuje. Naopak, ak má koeficient β zápornú hodnotu, pravdepodobnosť nastátia javu sa znižuje.⁶⁷

⁶⁷ HANÁK, R. *Binárna logistická regresia*. [online]. 2015. [cit. 2020-05-03]. Dostupné na internete: <https://statistikapspp.sk/binarna-logistica-regresia-2/>

Tabuľka 4 Použité premenné pre logistickú regresiu

Charakteristika podniku	Premenná pre regresiu
Rozpočet	Výška príspevku zo štrukturálnych fondov EÚ
Rok založenia	Rok založenia podniku
Typ projektu	Ak ide o investičný projekt 1, vzdelávací 0
Rok výzvy	2008, 2009
Fáza podniku	Začínajúci podnik 1, existujúci podnik 0
FDI	Podnik so zahraničnou účasťou 1, inak 0
Miera nezamestnanosti	Miera nezamestnanosti v okrese
Počet zamestnancov	Počet zamestnancov rozdelený do 4 kategórií: 1 (0-9 zamestnancov), 2 (10-49 zamestnancov), 3 (50-249 zamestnancov), 4 (nad 250 zamestnancov)
Vlastníctvo	Ak sú spoločníci výlučne fyzické osoby 1, inak 0
Veľkosť mesta	Počet obyvateľov v meste
Veľkosť mesta - kategorizovaná	Veľkosť mesta rozdelená do 4 kategórií na základe počtu obyvateľstva: 1 (do 10 000), 2 (10 000 - 25 000), 3 (25 000 -50 000), 4 (nad 50 000)

V našom prípade máme 11 nezávislých premenných vypísaných (X) v tab. č. 4 a 1 závislú premennú Y=mŕtva váha, a teda logistická regresná rovnica má tvar:

$$\begin{aligned}
\text{logit}(\pi) &= \ln\left(\frac{\pi}{1-\pi}\right) \\
&= \beta_0 + \beta_1 * \text{rozpočet} + \beta_2 * \text{rok založenia} + \beta_3 * \text{typ projektu} + \beta_4 \\
&\quad * \text{rok výzvy} + \beta_5 * \text{fáza podniku} + \beta_6 * FDI + \beta_7 \\
&\quad * \text{miera nezamestnanosti} + \beta_8 * \text{počet zamestnancov} + \beta_9 \\
&\quad * \text{fyzická alebo právnická osoba} + \beta_{10} * \text{veľkosť mesta} + \beta_{11} \\
&\quad * \text{veľkosť mesta} - \text{kat.}
\end{aligned}$$

3 Výsledky práce a diskusia

Naša analýza sa zamerala na výskum firiem, ktoré získali finančné prostriedky zo štrukturálnych fondov. Pôvodná databáza obsahovala 123 firiem, z ktorej sme museli odstrániť 11 firiem, ktoré boli v priebehu sledovaného obdobia zrušené, 1 firma bola v konkurze, 9 firiem boli živnostníci a 36 firiem sme odstránili kvôli nedostatku údajov. Zrušené firmy získali z celkových poskytnutých prostriedkov 8,2% a väčšina firiem sa zaoberala maloobchodom, poradenstvom alebo nákladnou prepravou. Analýzu sme vykonali na vzorke 66 firiem, ktoré boli súčasťou našej finálnej databázy.

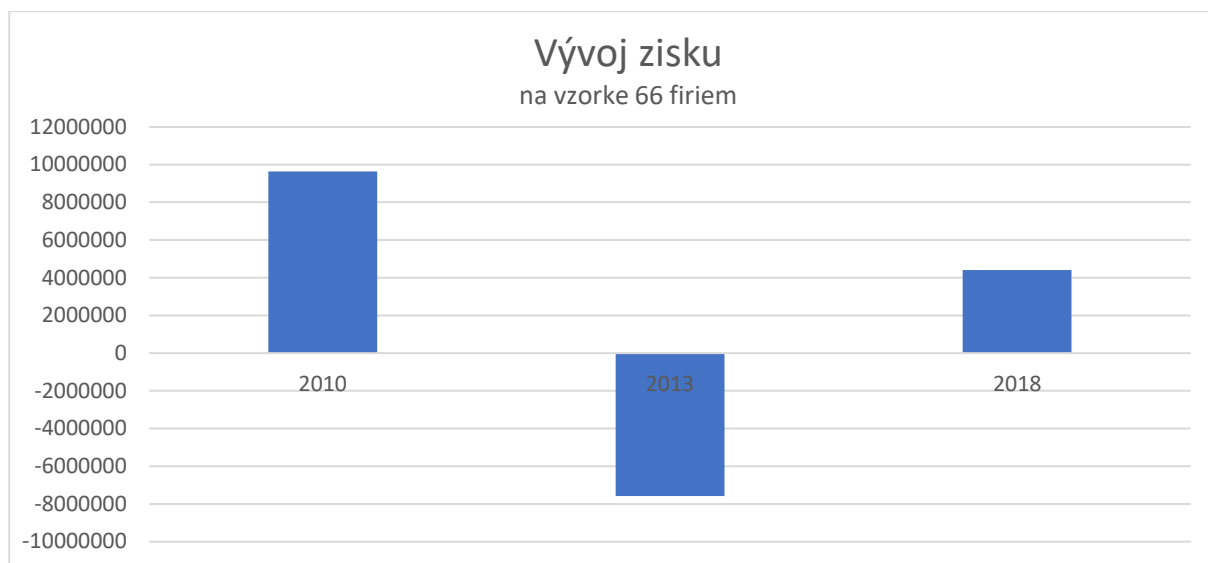
3.1 Analýza vývoja firiem podporených zo štrukturálnych fondov EÚ

Našou prvotnou analýzou bolo zistiť vývoj tržieb, ziskov a pridanej hodnoty za roky 2010, 2013 a 2018. Porovnávali sme vývoj/zmeny tržieb, ziskov a pridanej hodnoty z rokov 2010-2013 a 2010-2018. Sledovali sme vývoj firiem pred a po podpore zo strany EÚ. Firmy sme si podelili do kategórií podľa krajov.

V Banskobystrickom kraji získalo grant 15 firiem, v Košickom kraji grant získalo 12 firiem, v Prešovskom kraji 9 firiem, v Trenčianskom a Žilinskom kraji to bolo rovnako 8 firiem, v Nitrianskom 6 firiem, v Trnavskom 5 firiem a v Bratislavskom iba 3 firmy.

Na grafe č. 2 vidíme vývoj zisku nami vybraných firiem. V roku 2013 vidíme, že firmy sa dostali do straty -7 574 330 eur, čo oproti roku 2010 ide o pokles o -179%. Nárast tieto firmy zaznamenali v roku 2018, kde zisk vzrástol oproti roku 2013 o 158%. Za celkové sledované obdobie zisk klesol o -54%. Pri porovnaní nami sledovaných firiem a vzorke firiem z fínstat-u vidíme, že zisky vzrástli od roku 2013. Zisk firiem na Slovensku vzrástol od roku 2013-2018 o 74%. Aj keď naša vzorka firiem sa dostala v roku 2013 do straty, v roku 2018 vykazovali tieto firmy zisk.

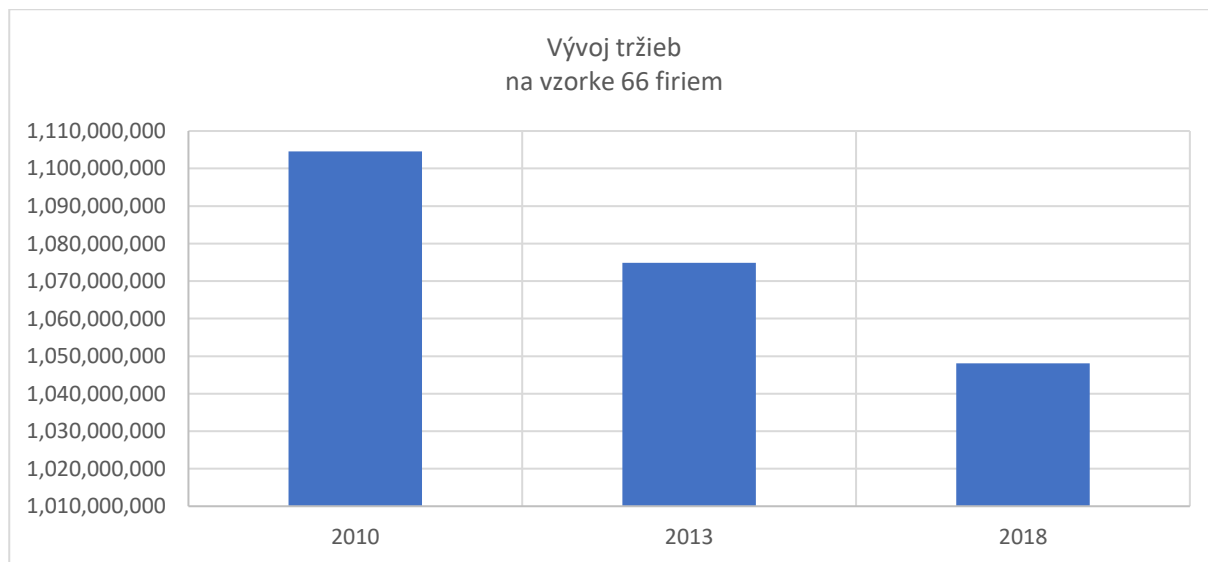
Graf 2 Vývoj zisku firiem 2010,2013,2018



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa záznamu prijímateľov dostupného na nsrr.sk.

Na grafe č.3 vidíme vývoj tržieb nami sledovaných firiem. Tržby firiem na Slovensku od roku 2013 vzrástli o 38%. Na rozdiel od tržieb firiem na Slovensku, vidíme že tržby naším firmám klesali. Od roku 2010-2013 klesli o -3%, od roku 2013-2018 klesli o -2% a za celkové sledované obdobie klesli tržby o -5%. Na rozdiel od zisku kde sme videli podobný rastúci trend, pri tržbách vidíme úplný opak.

Graf 3 Vývoj zisku firiem 2010,2013,2018



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa záznamu prijímateľov dostupného na nsrr.sk.

Celkovo bolo v zisku v roku 2013 až 52% zo skúmanej vzorky 218 936 firiem (graf č.4). V strate bolo 42% a s nulovou hodnotou iba 6% firiem. V roku 2018 vzrástol počet

firiem v zisku na 56,6% a počet firiem v strate klesol na 35,7%. Počet firiem s nulovými hodnotami v roku 2018 vzrástol na 7,7%. (Graf č.5)

Graf 4 Počet firiem v strate alebo zisku za rok 2013



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa FinStat.

Graf 5 Počet firiem v strate alebo zisku za rok 2018



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa FinStat.

Pri skúmaní počtu firiem v zisku a strate na vzorke nami sledovaných firiem vidíme, že taktiež bola väčšia časť firiem v zisku. V roku 2013 v zisku bolo 71% a v strate 29%. Nárast počtu firiem v zisku (2018) vidíme na grafe č. 7. V roku 2018 bolo v zisku 79% a v strate 21%. Nulové hodnoty v rokoch 2013 a 2018 boli na úrovni 0%.

Graf 6 Počet firiem v strate alebo zisku za rok 2013



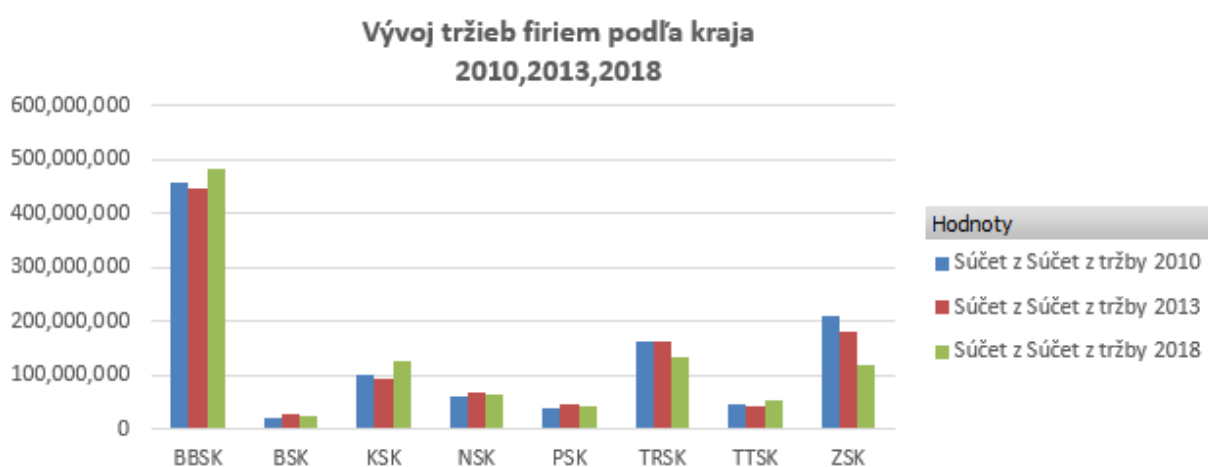
Graf 7 Počet firiem v strate alebo zisku za rok 2018



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa záznamu prijímateľov dostupného na nsrr.sk.

Ak sa pozrieme na vývoj tržieb za dané kraje, vidíme že najväčší nárast tržieb v roku 2010-2013 zaznamenali firmy v Bratislavskom kraji kde nárast bol až 43%. Nasleduje Prešovský kraj kde tržby vzrástli o 20%, v Nitrianskom kraji zaznamenávame nárast o 8%, a v Trenčianskom kraji nárast bol iba 1%. Zvyšné kraje zaznamenali za dané obdobie pokles tržieb. Najväčší prepád tržieb zaznamenal Žilinský kraj, kde tržby klesli o 14%, v Trnavskom kraji je pokles tržieb o 9%, v Košickom kraji 8% a najmenší pokles tržieb zaznamenal Banskobystrický kraj, kde tržby klesli o 3%. Celkovo za dané obdobie (2010-2013) tržby 66-tich sledovaných firiem klesli o 3%.

Graf 8 Vývoj tržieb firiem podľa kraja 2010,2013,2018



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa záznamu prijímateľov dostupného na nsrr.sk.

Tabuľka 5 Zmena tržieb firiem podľa kraja (2010-2013), (2013-2018) v %

Tržby	2010-2013	2013-2018
BBSK	-3%	8%
BSK	43%	-21%
KSK	-8%	35%
NSK	8%	-3%
PSK	20%	-10%
TRSK	1%	-18%
TTSK	-9%	20%
ZSK	-14%	-35%
Spolu	-3%	-2%

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa záznamu prijímateľov dostupného na nsrr.sk.

Po roku 2013 sa zmeny v tržbách niektorých firiem výrazne zmenili. V rokoch 2013-2018 najväčší nárast tržieb zaznamenal Košický kraj, kde tržby vzrástli o 35%, v Trnavskom kraji tržby vzrástli o 20%, v Banskobystrickom kraji vzrástli o 8%. Pokles tržieb zaznamenali kraje Žilinský o 35%, Bratislavský o 21%, Trenčiansky o 18%, Prešovský o 10% a Nitriansky o 3%. Celkovo za všetky kraje v období 2013-2018 tržby klesli o 2%.

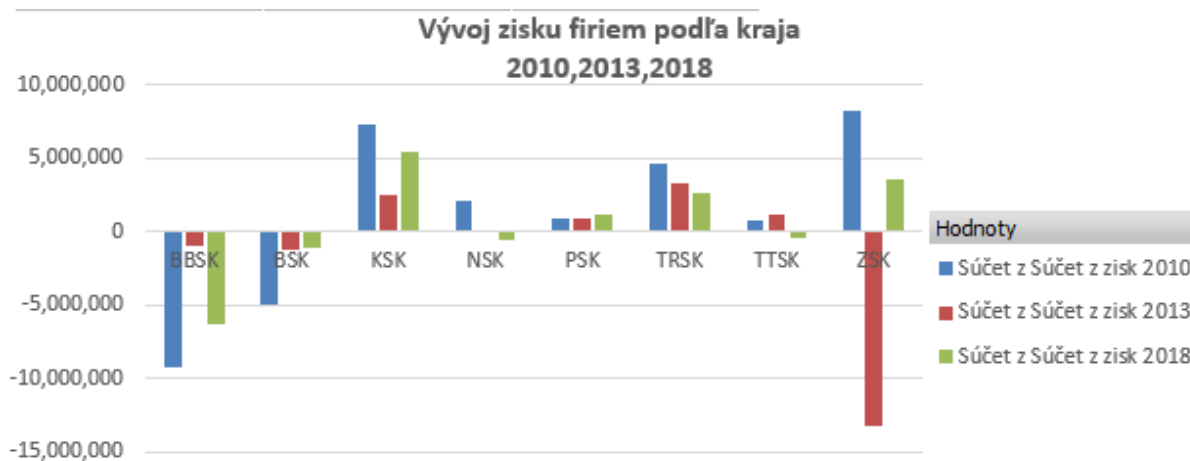
V období 2013-2018 pokles tržieb o 18% v Trenčianskom kraji bol spôsobený predovšetkým poklesom tržieb 2 firiem. Hornonitrianskym baniam Prievidza, a.s. klesli tržby o 34 mil. eur a firme HP spol. s r.o. o 25 tis. eur. Zvyšným firmám tržby vzrástli oproti obdobiu 2010-2013. Najväčší nárast tržieb zaznamenali firmy KOPEK plus s. r. o. o 1,8 mil. eur a firma GOMS, s.r.o. o 1,6 mil. eur. V období 2010-2013 bol zaznamenaný pokles tržieb pri 4 firmám, ktorým následne tržby v období 2013-2018 vzrástli. Ide o firmy SAD Prievidza a.s., FREMI - Slovakia, s.r.o., HP spol. s.r.o. a INCON, spol. s.r.o. Prievidza. V Žilinskom kraji pokles tržieb o 35% v období 2013-2018 bol vyvolaný hlavne firmou Váhostav-SK, kde tržby klesli o 65 mil. eur, SSE - Metrológia, s.r.o. pokles tržieb o 6,7 mil. eur, UNICA holding, s.r.o. pokles o 467 tis. eur a Martimex o 363 tis. eur. Týmto firmám klesli tržby aj v období 2010-2013. Nárast tržieb v období 2013-2018 zaznamenali firmy PROTEAM, s.r.o., Rudos Ružomberok, GLOBESY, s.r.o., a AVEX PRODUCTION, s.r.o. V Bratislavskom kraji firma TEMPUS AWT BAVARIA s.r.o. v období 2010-2013 zaznamenala nárast tržieb o 12 mil. eur a v období 2013-2018 pokles o 12 mil. eur. Zvyšným 2 firmám v období 2010-2013 klesli tržby a v období 2013-2018 tržby vzrástli. Firme Železničné stavebníctvo Bratislava a. s. vzrástli tržby o 2,8 mil. eur a firme Beset, spol. s r. o. vzrástli o 3,1 mil. eur. Pokles tržieb o 10% v Prešovskom kraji zapríčinil pokles tržieb firiem Slovenská autobusová doprava Prešov, a.s., SCHOTT,s.r.o., SAD Humenné, a.s, 1. prešovská nástrojáreň, s.r.o., ELCOM, s.r.o., Elektroplast, v.d. Prešov, LPH a.s., Vladimír Lacko – UMAKOV a Artweger spol. s.r.o. V Nitrianskom kraji pokles tržieb o 3% bol spôsobený predovšetkým poklesom tržieb firiem VeoliaTransport Nitra a.s., IN VEST s.r.o., ZLATNER, spol. s r.o., GUKOM, spol. s r.o., HOPA Slovakia, s.r.o.

Nárast tržieb v rokoch 2013-2018 zaznamenali 3 kraje. V Košickom kraji tržby vzrástli o 35%. Nárast bol spôsobený predovšetkým firmami Chemkostav, a.s. o 11 mil. eur, firma KEREX s.r.o. o 19 mil. eur, Letisko Košice, a.s.o 5,2 mil. eur. Ďalej nárast tržieb firiem ČaSS, spol. s r.o., A.G.E.S., s.r.o. Olcava, MONTRÚR s.r.o. Košice a ASPA - REAL, s.r.o. V Trnavskom kraji nárast tržieb o 20% v rokoch 2013-2018 bol zapríčinený

nárastom 3 firiem. Ide o firmy Chladiace veže Bohunice, spol. s.r.o., kde tržby vzrástli o 1,1 mil. eur, Metal design slovakia a.s. o 8,3 mil. eur a Automotive Group SK, s.r.o. o 423 tis. eur. V Banskobystrickom kraji tržby v rokoch 2013-2018 vzrástli o 8%. Predovšetkým vďaka nárastu tržieb firiem SHP Harmanec o 9 mil. eur, Confal, a.s. o 8,3 mil. eur, SL SLOVAKIA, a.s. o 7,9 mil. eur, GAMO a.s. o 3,6 mil. eur, Slovenská pošta, a.s. o 2 mil. eur a Ekometal, spol. s r.o. o 1,5 mil. eur. Ďalšie firmy, ktorým vzrástli tržby sú K-KART spol. s r.o., ELEKTRO RECYKLING, s.r.o., Vutch Chemitex a Dopravný podnik mesta Banská Bystrica, a.s.

Ak sa pozrieme na vývoj zisku sledovaných firiem, vidíme, že najväčší nárast v rokoch 2010-2013 zaznamenali firmy v Banskobystrickom kraji, kde firmám vzrástol zisk o 89%, firmám v Bratislavskom kraji zisk vzrástol o 75% a v Trnavskom kraji o 62%. Najmenší nárast ziskov mali firmy v Prešovskom kraji, kde zisk firiem vzrástol iba o 2%. Najväčší pokles ziskov za obdobie 2010-2013 mali firmy v Žilinskom kraji, kde zisk klesol o 260%, v Nitrianskom kraji to bol pokles o 93%, v Košickom kraji o 66% a v Trenčianskom kraji o 29%. Celkovo za obdobie 2010-2013 zisky sledovaných firiem klesli o 179%.

Graf 9 Vývoj zisku firiem podľa kraja 2010,2013,2018



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa záznamu prijímateľov dostupného na nsrr.sk.

Tabuľka 6 Zmena zisku firiem podľa kraja (2010-2013), (2013-2018) v %

Zisk	2010-2013	2013-2018
BBSK	89%	-504%
BSK	75%	-9%
KSK	-66%	122%
NSK	-93%	-468%
PSK	2%	35%
TRSK	-29%	-18%
TTSK	62%	-142%
ZSK	-260%	127%
Spolu	-179%	158%

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa záznamu prijímateľov dostupného na nsrr.sk.

Vývoj ziskov firiem za obdobie 2013-2018 sa výrazne zmenil. Celkovo firmám vzrástol zisk o 158% a najväčšiu stratu zaznamenal Banskobystrický kraj, kde zisk klesol o 504%, Nitriansky kraj o 468% a v Trnavskom kraji pokles o 142%. Menší pokles dosahovali firmy v Trenčianskom kraji 18% a v Bratislavskom kraji o 9%. Nárast ziskov bol pri firmách v Košickom kraji najvýraznejší 122%, v Žilinskom kraji o 127%, v Prešovskom kraji zisk firiem vzrástol o 35%.

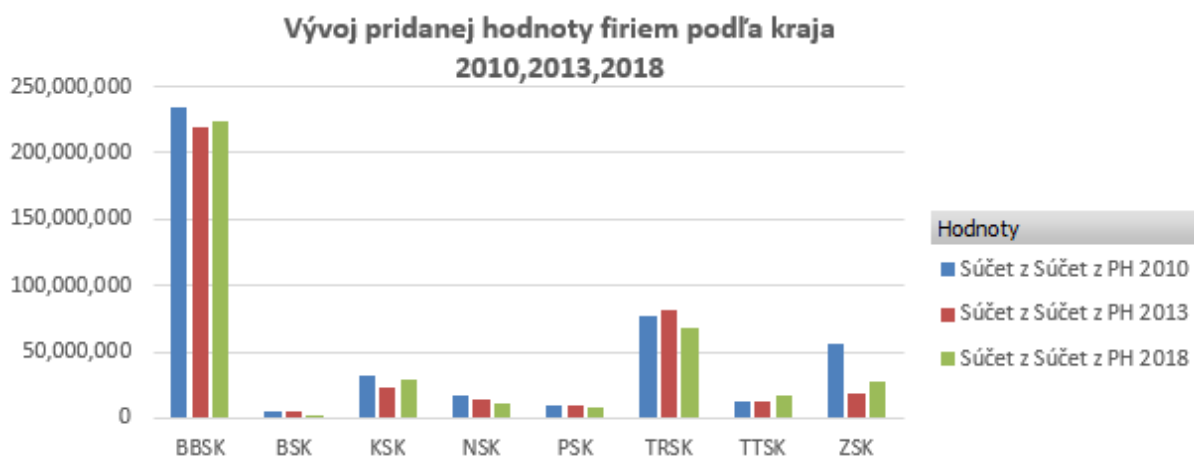
Pokles ziskov v Banskobystrickom kraji klesol o 504% z dôvodu poklesu zisku firiem Slovenská pošta, a.s. o 6,7 mil. eur, SHP Harmanec o 1,7 mil. eur, MarDur, s. r. o. o 56 tis. eur, ALUPRO, s.r.o. o 2 tis. eur, a Vutch Chemitex o 19,6 tis. eur. Firmy v Nitrianskom kraji taktiež zaznamenali výrazný pokles zisku o 468% v období 2013-2018. Tento pokles bol spôsobený poklesom ziskov firiem VeoliaTransport Nitra a.s. o 590 tis. eur, HOPA Slovakia, s.r.o. o 271 tis. eur, GUKOM, spol. s r.o. o 75 tis. a IN VEST s.r.o. o 39 tis. eur. Pokles ziskov sme zaznamenali aj v Trnavskom kraji. V Trnavskom kraji klesol zisk firiem o 142%, išlo predovšetkým o firmy Chladiace veže Bohunice, spol. s.r.o. o 848 tis. eur, Metal design slovakia a.s. o 650 tis. eur a CHIRANA Medical, a.s. o 160 tis. eur. V Trenčianskom kraji ide o pokles ziskov firiem Hornonitrianske bane Prievidza, a.s.,

SAD Prievidza, a.s., KOPEK plus s. r. o. a HP spol. s r.o. a v Bratislavskom kraji firma Železničné stavebníctvo Bratislava a. s.

Nárast ziskov firiem v období 2013-2018 bol iba pri firmách v Prešovskom, Žilinskom a Košickom kraji. V Žilinskom kraji ide o firmy UNICA holding, s.r.o., Martimex, PROTEAM, s.r.o., Rudos Ružomberok, AVEX PRODUCTION, s.r.o. Najvýraznejší nárast zisku bol vo firme VÁHOSTAV – SK o 13,6 mil. eur. V Košickom kraji ide o firmy Eurobus, a.s., Letisko Košice, a.s., ČaSS, spol. s r.o., TOKLEX s. r. o., A.G.E.S., s.r.o. Olcava, KEREX s.r.o., MONTRÚR s.r.o. Košice a Hi-Reklama, s.r.o. Najmenší nárast zisku nastal pri firmách v Prešovskom kraji o 35%. Zisku vzrástli firmám Slovenská autobusová doprava Prešov, a.s., SCHOTT,s.r.o., SAD Humenné, a.s, 1. prešovská nástrojareň, s.r.o., Elektroplast, v.d. Prešov, LPH a.s. a Vladimír Lacko – UMAKOV.

V Tab.7 a na grafe č.10 vidíme zmeny vo vývoj pridanej hodnoty firiem podľa krajov. Pokles sme zaznamenali v Žilinskom kraji o 68%, v Košickom kraji o 27%, v Nitrianskom kraji o 16%, v Prešovskom kraji o 13 a v Banskobystrickom kraji o 7%. Oproti tomu nárast zaznamenali iba Bratislavský kraj o 15% a Trenčiansky kraj o 6%. Bez zmeny vývoja pridanej hodnoty zostali firmy v Trnavskom kraji. Celkovo firmám za obdobie 2010-2013 klesla pridaná hodnota o 14%.

Graf 10 Vývoj pridanej hodnoty firiem podľa kraja 2010,2013,2018



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa záznamu prijímateľov dostupného na nsrr.sk.

Tabuľka 7 Zmena pridanej hodnoty firmami podľa kraja (2010-2013), (2013-2018) v %

PH	2010-2013	2013-2018
BBSK	-7%	2%
BSK	15%	-61%
KSK	-27%	25%
NSK	-16%	-22%
PSK	-13%	-15%
TRSK	6%	-18%
TTSK	0%	30%
ZSK	-68%	49%
Spolu	-14%	0.31%

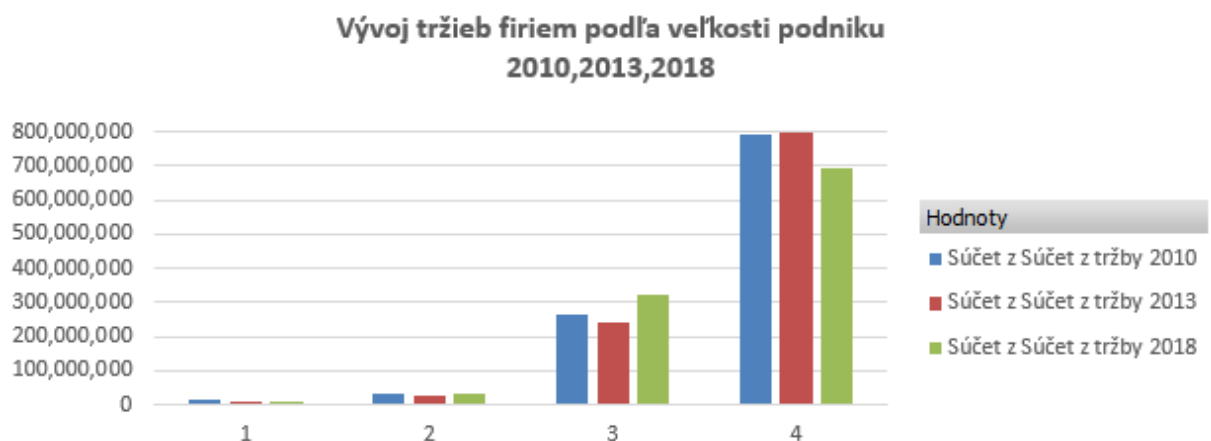
Zdroj: Vlastné spracovanie podľa záznamu prijímateľov dostupného na nsrr.sk.

Za obdobie 2013-2018 sa vývoj pridanej hodnoty zmenil pri všetkých krajoch. Firmám v Bratislavskom kraji klesla pridaná hodnota o 61%, firmám v Nitrianskom kraji o 22%, v Prešovskom kraji o 15%, firmám v Trenčianskom kraji o 18%. Nárast zaznamenali iba firmy v Trnavskom kraji o 30%, v Žilinskom kraji o 49%, v Košickom kraji o 25% a v Banskobystrickom kraji o 2%. Celkovo za obdobie 2013-2018 pridaná hodnota vzrástla o 0,31%.

Vývoj pridanej hodnoty v období 2013-2018 bol výrazný pri firmách v Žilinskom, Trnavskom a Košickom kraji. V Žilinskom kraji ide hlavne o nárast pridanej hodnoty firmy VÁHOSTAV – SK, kde pridaná hodnota vzrástla o 8,9 mil. eur a firmy PROTEAM, s.r.o., Rudos Ružomberok, GLOBESY, s.r.o. a AVEX PRODUCTION, s.r.o. V Trnavskom kraji ide hlavne o firmu Metal design slovakia a.s. a v Košickom kraji firmy Chemkostav, a.s., Letisko Košice, a.s., ČaSS, spol. s r.o. a KEREX s.r.o.

Ak sa pozrieme na vývoj tržieb z pohľadu veľkosti podniku, vidíme že v rokoch 2010-2013 tržby klesli firmám v kategórii 1 (0-9 zamestnancov) o 17%. v kategórii 2 (10-49 zamestnancov) o 15%, v kategórii 3 (50-249 zamestnancov) o 10% a v poslednej kategórii 4 (nad 250 zamestnancov) ako v jedine vidíme nárast tržieb o 1%.

Graf 11 Vývoj tržieb firiem podľa veľkosti podniku 2010,2013,2018



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa záznamu prijímateľov dostupného na nsrr.sk.

Za sledované obdobie 2013-2018 vidíme väčší prepád tržieb pri firmách v kategórií 1(0-9 zamestnancov) o 74%, v kategórií 2 (10-49 zamestnancov) nárast o 7%, v kategórií 3 (50-249 zamestnancov) vidíme nárast tržieb o 35% a v kategórií 4 (nad 250 zamestnancov) pokles o 13%.

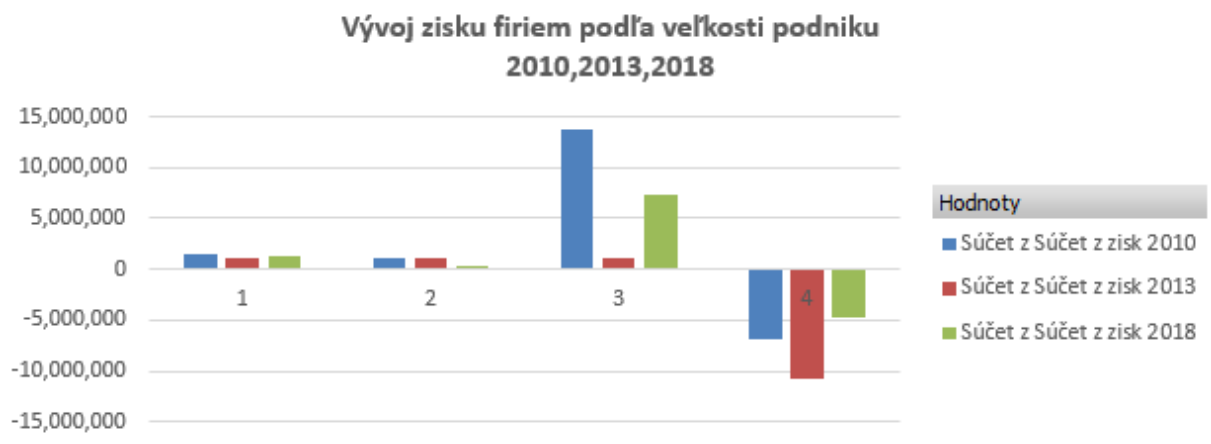
Tabuľka 8 Zmena tržieb firiem podľa veľkosti podniku (2010-2013), (2013-2018) v %

Tržby	2010-2013	2013-2018
1	-17%	-74%
2	-15%	7%
3	-10%	35%
4	1%	-13%
Spolu	-3%	-2%

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa záznamu prijímateľov dostupného na nsrr.sk.

Vývoj zisku podľa veľkosti podniku v rokoch 2010-2013 je zobrazený v tab. č.9. Nárast ziskov dosahovali iba firmy v kategórií 4 (nad 250 zamestnancov). Firmám v ostatných kategóriách zisky klesali. V kategórií 1(0-9 zamestnancov) pokles o 27%, v kategórií 2 (10-49 zamestnancov) o 12% a v kategórií 3 (50-249 zamestnancov) pokles o 86%.

Graf 12 Vývoj zisku firiem podľa veľkosti podniku 2010,2013,2018



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa záznamu prijímateľov dostupného na nsrr.sk.

Tabuľka 9 Zmena zisku firiem podľa veľkosti podniku (2010-2013), (2013-2018) v %

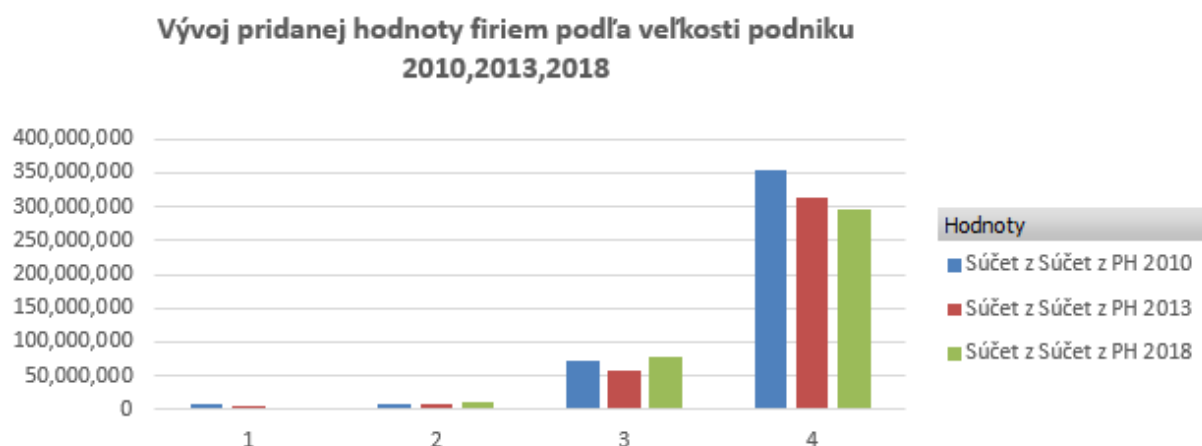
Zisk	2010-2013	2013-2018
1	-27%	19%
2	-12%	-68%
3	-86%	294%
4	59%	-57%
Spolu	-179%	158%

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa záznamu prijímateľov dostupného na nsrr.sk.

Za obdobie 2013-2018 zisk firiem podľa veľkosti vzrástli o 158%. V kategórii 1 (0-9 zamestnancov) nárast o 19%, v kategórii 2 (10-49 zamestnancov) pokles o 68%, v kategórii 3 (50-249 zamestnancov) nárast o 294% a v poslednej kategórii 4 (nad 250 zamestnancov) pokles o 57%.

V nasledujúcej tabuľke vidíme vývoj pridanej hodnoty podľa veľkosti podniku. V období 2010-2013 pridaná hodnota pri všetkých kategóriách vykazovala pokles. V kategórii 1 (0-9 zamestnancov) pokles o 20%, v kategórii 2 (10-49 zamestnancov) o 16%, v kategórii 3 (50-249 zamestnancov) o 23% a v poslednej kategórii 4 (nad 250 zamestnancov) pokles o 12%.

Graf 13 Vývoj pridanej hodnoty firiem podľa veľkosti podniku 2010,2013,2018



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa záznamu prijímateľov dostupného na nsrr.sk.

Tabuľka 10 Zmena pridanej hodnoty firiem podľa veľkosti podniku (2010-2013), (2013-2018) v %

PH	2010-2013	2013-2018
1	-20%	-75%
2	-16%	22%
3	-23%	37%
4	-12%	-6%
Spolu	-14%	0.31%

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa záznamu prijímateľov dostupného na nsrr.sk.

Za obdobie 2013-2018 vidíme nárast pridanej hodnoty v kategórii 2 (10-49 zamestnancov) a v kategórii 3 (50-249 zamestnancov). Pokles vidíme pri firmách vo veľkostnej kategórii 1 (0-9 zamestnancov) o 75% a v kategórii 4 (nad 250 zamestnancov) o 6%.

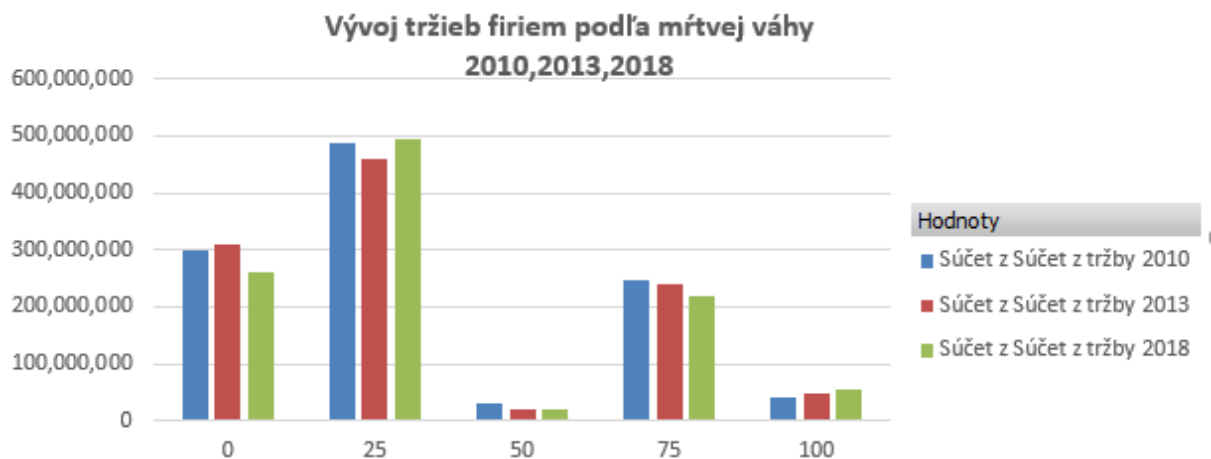
V tab. 12 vidíme vývoj tržieb podľa jednotlivých hodnôt mŕtvej váhy. Pri skúmaní vývoj ukazovateľov tržby, zisk a prianá hodnota sme zvolili aj oblasť mŕtva váha. Mŕtvu váhu sme si rozdelili do 5 stupňov. Firmy s nulovou mŕtvou váhou, s mŕtvou váhou 25, 50, 75 a 100. Jednotlivé stupne sú rozdelené na základe odpovedí firiem či by projekt realizovali aj bez finančnej podpory zo štrukturálnych fondov alebo nie.

Tabuľka 11 Kategorizácia mŕtvej váhy

Mŕtva váha	
0	Projekt sa nerealizuje
25	Projekt sa bude realizovať v obmedzenej miere
50	Projekt sa realizuje na nižšej kvalitatívnej úrovni
75	Projekt bude realizovaný ale neskôr
100	Projekt sa realizuje

Vývoj tržieb v rokoch 2010-2013 pri nulovej mŕtvej váhe (projekt sa nerealizuje) mal pozitívny vývoj (nárast o 3%). Pri mŕtvej váhe 25 (projekt sa bude realizovať v obmedzenej miere) tržby firmám klesli o 6%, pri 50 (projekt sa realizuje na nižšej kvalitatívnej úrovni) klesli tržby o 39%, pri mŕtvej váhe 75 (projekt bude realizovaný ale neskôr) klesli o 2%. Pri úplnej, teda mŕtvej váhe 100 (projekt sa realizuje) tržby vzrástli o 19%.

Graf 14 Vývoj tržieb firiem podľa mŕtvej váhy 2010,2013,2018



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa záznamu prijímateľov dostupného na nsrr.sk.

Tabuľka 12 Zmena tržieb firiem podľa mŕtvej váhy (2010-2013), (2013-2018) v %

Tržby	2010-2013	2013-2018
0	3%	-16%
25 (10-40)	-6%	8%
50	-39%	9%
75 (60-90)	-2%	-10%
100	19%	35%
Spolu	-3%	-5%

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa záznamu prijímateľov dostupného na nsrr.sk.

V porovnaní s obdobím 2013-2018 vidíme podobný vývoj tržieb pri firmách s celkovým efektom mŕtvej váhy. Firmám s mŕtvou váhou 100 tržby vzrástli o 35%, na rozdiel od firiem v nulovú mŕtvou váhou, kde tržby klesli o 16%. Pri mŕtvej váhe 25 vidíme taktiež nárast tržieb o 8%, pri 50 o 9% a pri mŕtvej váhe 75 tržby klesli o 10%.

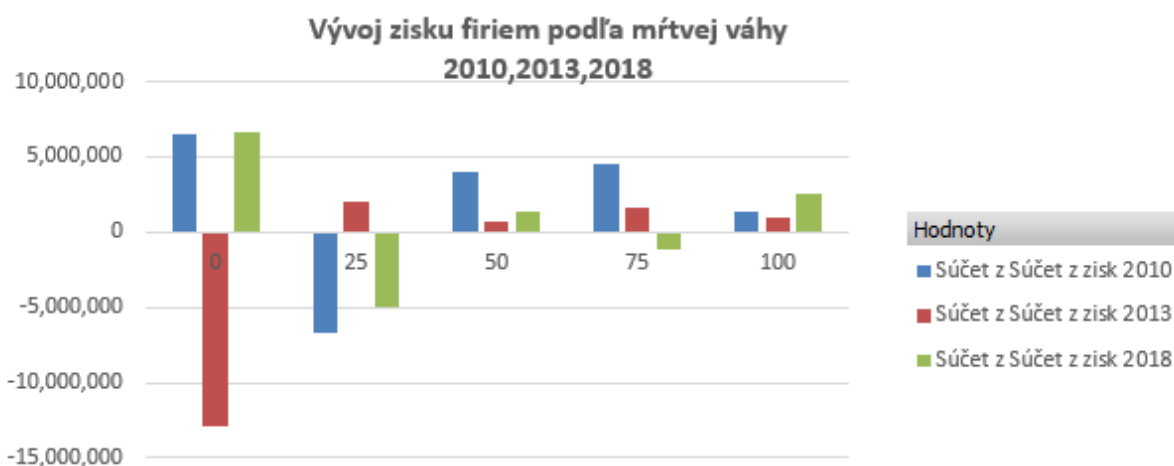
Pri pozorovaní vývoja zisku firiem v kategórií mŕtva váha vidíme väčšie zmeny. Firmám s nulovou mŕtvou váhou zisk v rokoch 2010-2013 klesol o 300%, firmám s mŕtvou váhou 50 klesol zisk o 81%, pri mŕtvej váhe 75 klesol zisk o 65% a pri celkovej mŕtvej váhe (100) klesol zisk o 31%. Nárast zisku vidíme pri firmách s mŕtvou váhou 25, a to nárast o 130%.

Tabuľka 13 Zmena zisku firiem podľa mŕtvej váhy (2010-2013), (2013-2018) v %

Zisk	2010-2013	2013-2018
0	-300%	-151%
25 (10-40)	130%	-342%
50	-81%	73%
75 (60-90)	-65%	-170%
100	-31%	164%
Spolu	-179%	158%

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa záznamu prijímateľov dostupného na nsrr.sk.

Graf 15 Vývoj zisku firiem podľa mŕtvej váhy 2010,2013,2018



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa záznamu prijímateľov dostupného na nsrr.sk.

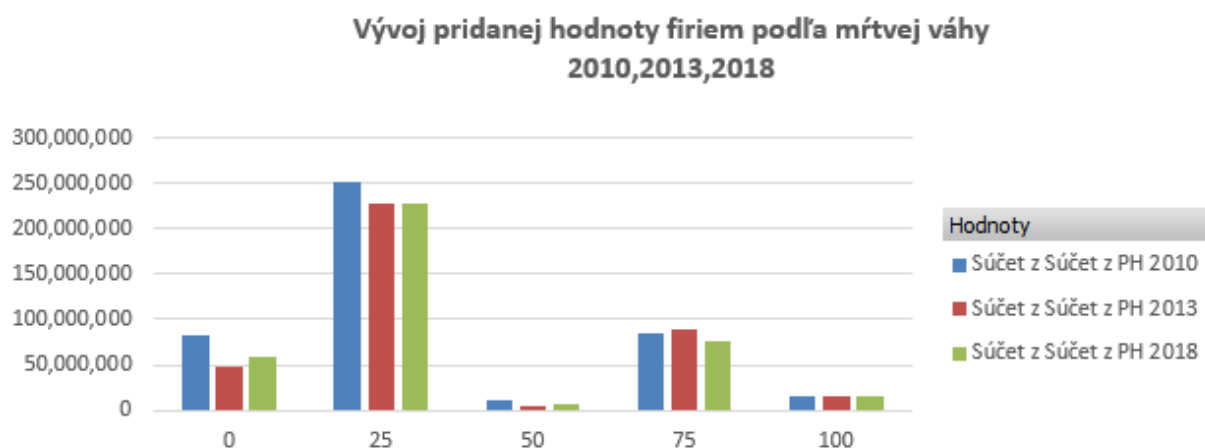
V kategórií mŕtva váha bola pridaná hodnota pri všetkých firmách záporná alebo nulová, nedosahovala kladný výsledok. Pridaná hodnota pri firmách s nulovou mŕtvou váhou v období 2013-2018 vzrástla o 23%, pri firmách s mŕtvou váhou 25 sa rovnala 0, pri 50 vzrástla o 28%, pri 75 klesla o 15% a pri úplnej mŕtvej váhe sa pridaná hodnota firiem vzrástla o 9%.

Tabuľka 14 Zmena pridanej hodnoty firiem podľa mŕtvej váhy (2010-2013), (2013-2018) v %

PH	2010-2013	2013-2018
0	-42%	23%
25 (10-40)	-9%	0%
50	-49%	28%
75 (60-90)	4%	-15%
100	-8%	9%
Spolu	-14%	0.31%

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa záznamu prijímateľov dostupného na nsrr.sk.

Graf 16 Vývoj pridanej hodnoty firiem podľa mŕtvej váhy 2010,2013,2018



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa záznamu prijímateľov dostupného na nsrr.sk.

Na základe získaných údajov o firmách môžeme konštatovať, že celkovo sa firmám zlepšili hospodárske výsledky po získaní podpory zo štrukturálnych fondov EÚ. Po podpore, t.j. za obdobie 2013-2018 firmy zaznamenali nárast zisku ale pokles tržieb, ktorý mohol byť spôsobený práve navýšením nákladov spojených s predajom tovarov a služieb. Pri porovnaní vývoj tržieb v obdobiach 2010-2013 a 2013-2018 vidíme záporne hodnoty, ktorých vývoj sa medzi obdobiami navýšil o 1%. Teda vidíme, že podpora zo strany EÚ pomohla zmierniť klesajúce tržby firiem. Celkovo sa zo straty dostalo v roku 2018 až 8% nami sledovaných firiem.

Podpora zo štrukturálnych fondov EÚ by mala smerovať do menej rozvinutých regiónov Slovenska na zmiernenie disparít medzi regiónmi. Podľa miery nezamestnanosti sú vnímané ako menej rozvinuté oblasti východného Slovenska a juh stredného Slovenska. Ide práve o kraje Prešovský, Košický a Banskobystrický. Pri porovnávaní hospodárskych výsledkov podľa krajov sme dospeli k záveru, že firmy v Košickom kraji ako jediné dosahovali lepšie výsledky ako pred podporou. Firmám v Košickom kraji sa v rokoch 2013-2018 zvýšil zisk o 122%, tržby o 35% a pridaná hodnota o 25%. Práve firmy v Košickom kraji vedeli finančné prostriedky zo štrukturálnych fondov využiť efektívnejšie ako iné firmy. Rozdielny hospodársky výsledok dosahovali firmy v Bratislavskom kraji, ktorý je najrozvinutejším v rámci Slovenska. Práve týmto firmám sa darilo pred podporou viac ako po podpore. Firmám v Bratislavskom kraji klesol zisk o -9%, tržby o -21% a pridaná hodnota o -61%. Na základe tohto jednoduchého porovnania môžeme povedať, že podpora menej

rozvinutých regiónov je viac efektívna a prináša lepšie výsledky ako podpora vyspelých regiónov.

Jedným z hlavných cieľov podpory podnikania EÚ je práve podpora MSP. V nami skúmanej vzorke firiem, MSP pred podporou nedosahovali také výsledky ako po podpore v rokoch 2013-2018. Na rozdiel od MSP, veľké podniky nad 250 zamestnancov, pred podporou dosahovali zisk a zvýšili sa im tržby. V rokoch 2013-2018 sa postavenie MSP zlepšilo. Po podpore vidíme hlavne napredovať stredné podniky (od 50-249 zamestnancov). V rámci hospodárskych výsledkov vidíme nárast zisku, tržieb a pridanej hodnoty. Podobne sú na tom aj malé podniky (od 10-49 zamestnancov), ktorým vzrástli tržby a pridaná hodnota. Pri tomto porovnávaní hospodárskych výsledkov sa ukázalo ako efektívnejšie podporovať práve MSP, ktoré sú aj cieľovou skupinou podpory EÚ.

Pri hodnotení efektívnosti podpory sa využívajú rôzne spôsoby a metódy. V našej diplomovej práci sme použili efekt mŕtvej váhy. Na základe pridelených hodnôt mŕtvej váhy, naša databáza pozostáva z 25 firiem, ktoré by bez podpory projekt nerealizovali, t.j. efekt mŕtvej váhy bol nulový. Počet firiem s mŕtvou váhou 25 bolo 16, s mŕtvou váhou 50 bolo 8 firiem, pri mŕtvej váhe 75 ich bolo 5 a celkový efekt mŕtvej váhy malo 11 firiem, t.j. tieto firmy by projekt realizovali aj bez podpory zo štrukturálnych fondov. Pozorovaním vývoja hospodárskych výsledkov sme zistili, že pri firmách kde efekt mŕtvej váhy bol úplný, sa firmám darilo viac po získaní podpory. Firmám, ktoré by projekty realizovali aj bez podpory vzrástli tržby v rokoch 2010-2013. Po podpore sa im darilo aj v ukazovateľoch zisk a pridaná hodnota. Pri firmách s nulovým efektom mŕtvej váhy vidíme nárast tržieb pred podporou. Po získaní podpory firmám s nulovým efektom mŕtvej váhy vzrástla iba pridaná hodnota. Pri tomto porovnaní môžeme konštatovať, že firmy ktoré by projekt bez podpory nerealizovali síce nevzrástol zisk ani tržby ale ich pridaná hodnota sa zvýšila, čo súvisí so zvýšením hodnoty tovarov a služieb, ktoré jednotlivé firmy poskytujú.

3.2 Faktory ovplyvňujúce efekt mŕtvej váhy

V nasledujúcej kapitole sú na základe postupov v kapitole 2 analyzované dáta o firmách, ktoré získali príspevok zo štrukturálnych fondov EÚ v rozpočtovom období 2007-2013. Vzťah závislej premennej a nezávislých premenných bol analyzovaný pomocou logistickej regresie v programe STATA. V logistickej regresii môže závislá premenná

nadobúdať hodnoty jedine 0 a 1. Stav, keď mŕtva váha nastane sme označili 1 a stav, keď mŕtva váha nenastane 0.

Tabuľka 15 Logistická regresia

Logistic regression
Log likelihood = -30.671089

Number of obs = 66
LR chi2(11) = 25.18
Prob > chi2 = 0.0086
Pseudo R2 = 0.2910

mrtvavaha	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
rozpocet	-5.54e-06	3.00e-06	-1.85	0.065	-.0000114	3.44e-07
rokzalozenia	.1131418	.0781841	1.45	0.148	-.0400962	.2663798
typprojektu	1.957419	.9779329	2.00	0.045	.0407054	3.874132
rokvyzvy	.8413544	.9951107	0.85	0.398	-1.109027	2.791736
fazapodniku	-3.05064	1.479692	-2.06	0.039	-5.950783	-.1504983
fdi	-1.70183	1.086285	-1.57	0.117	-3.83091	.4272489
mieranezvo~e	-.1079204	.0656373	-1.64	0.100	-.2365671	.0207264
pocetzames~v	.2074359	.4291944	0.48	0.629	-.6337696	1.048642
fopo	-.8704925	.6785047	-1.28	0.200	-2.200337	.4593522
velkostmes~e	-6.90e-06	5.02e-06	-1.38	0.169	-.0000167	2.93e-06
velkostmes~a	-.2517187	.3093398	-0.81	0.416	-.8580135	.3545762
_cons	-1913.826	2000.811	-0.96	0.339	-5835.343	2007.691

Zdroj: Vlastné spracovanie v programe Stata

Našou závislou premennou je mŕtva váha, ktorá poukazuje na poskytovanú pomoc smerujúcu na rôzne aktivity, projekty, ktoré by sa realizovali aj bez tejto podpory. Pri binárnej logickej regresii sa označuje závislá premenná 0 a 1. Preto sme sa rozhodli označiť 0, ak efekt mŕtvej váhy nenastal a 1 ak efekt mŕtvej váhy nastal. Nezávislé premenné v našom prípade sú rozpočet (príspevok z štrukturálnych fondov EÚ), rok založenia podniku, typ projektu (1 ak investičný, 0 ak vzdelávací), rok výzvy (2008,2009), fáza podniku (začínajúci podnik 1, iný 0), FDI (1 ak je to podnik so zahraničnou účasťou, inak 0), miera nezamestnanosti v okrese, počet zamestnancov (1(0-9 zamestnancov), 2(10-49 zamestnancov), 3(50-249 zamestnancov), 4 (nad 250)), fyzické/právnické osoby (1 - ak sú spoločníci výlučne fyzické osoby, inak 0), veľkosť mesta, veľkosť mesta - kategorizovaná (1 (do 10000), 2 (10-25), 3 (od 25 do 50), 4 (nad 50)).

Náš model obsahuje 66 pozorovaní a na základe Prob>chi2 môžeme povedať, že je štatistický významný keďže hodnota $0,0086 < 0,05$. Na základe P hodnoty $< 0,05$ vieme určiť či ide o štatistický významnú hodnotu alebo nie. V tab. 15 vidíme výsledný model, na základe ktorého môžeme skonštatovať, že štatistický významná premenná je pre nás typ projektu $0,045 < 0,05$ a fáza podniku ($0,039 < 0,05$). Pri ostatných nezávislých premenných vidíme hodnoty $P > 0,05$, a teda môžeme skonštatovať, že tieto premenné pre nás nie sú štatistický významné.

Výsledné koeficienty môžeme vyjadriť pomocou logistickej regresnej rovnice, ktorú sme si definovali v podkapitole 2.1.1:

$$\begin{aligned} \text{logit}(\pi) &= \ln\left(\frac{\pi}{1-\pi}\right) \\ &= -1913,826 - 5,54e-06 * \text{rozpočet} + 0,1121418 * \text{rok založenia} \\ &\quad + \dots - 0,2517187 * \text{veľkosť mesta} - \text{kat.} \end{aligned}$$

Táto rovnica nám hovorí o miere zvýšenia pravdepodobnosti, pri ktorej mŕtva váha = 1 za predpokladu, že sa zvýši jedna nezávislá premenná o 1 jednotku a ostatné ostatnú nezmenené.

Koeficient pre premennú typ projektu má hodnotu 1,957419. To znamená, že nárast o 1 jednotku premennej typ projektu (prechod zo vzdelávacieho na investičný projekt), vedie k vyššej pravdepodobnosti, že mŕtva váha nastane, pričom ostatné premenné ostatnú konštantné. Hodnota koeficientu premennej fáza podniku je -3,05064. Znamená to, že premenná fáza podniku má negatívny vplyv na premennú mŕtva váha, t.j. menšia pravdepodobnosť že mŕtva váha nastane. Zvýšením o 1 jednotku premennej fáza podniku (prechod existujúceho podniku na začínajúci) dochádza k nižšej pravdepodobnosti, že mŕtva váha nastane, za podmienky že ostatné premenné ostatnú nezmenené.

Na základe výsledkov môžeme konštatovať, že v značnej miere mali vplyv nielen faktory samotného projektu ale aj postavenie podniku. Ukázalo sa, že práve typ projektu a fáza podniku, v ktorej sa nachádza bola štatisticky významná. Na rozdiel od týchto výsledkov, žiaden vplyv nemalo prostredie podniku (napr. veľkosť mesta, miera nezamestnanosti). Na hladine významnosti sme potvrdili štatistickú významnosť práve premenných typ projektu a fáza podniku. Bez štatistickej významnosti ostalo 9 nezávislých premenných. Ide o výšku grantu, pri ktorej môžeme predpokladať, že pri realizovaní projektov nezohrávala dôležitú úlohu. Práve tento výsledok bol prekvapením, vzhľadom na štúdie (Tokila-Haapanen-Ritsilä, 2008), ktoré poukazujú na veľkú významnosť výšky grantu. Pri postavení podniku (rok založenia, zahraničná účasť, počet zamestnancov, vlastníctvo) sme taktiež preukázali, že nie sú štatisticky významné. Je dôležité poznamenať, že tieto výsledky môžu byť ovplyvnené aj tým, že niektoré výzvy boli určené aj pre MSP ale aj pre veľké podniky, a teda výsledná vzorka môže byť ovplyvnená aj týmto kritériom. Taktiež firmy so zahraničnou účasťou sme v našej databáze mali iba 8, a teda predpoklad že zahraničné firmy podporu vnímajú ako doplnkovú, mohol taktiež ovplyvniť výsledok. Našu databázu môžeme rozdeliť na polovicu. Časť firiem malo dlhú históriu v podnikaní a časť

z nich boli mladé firmy, ktorú fungovali na trhu ešte krátko. Taktiež táto skutočnosť mohla ovplyvniť výsledok, teda že rok založenia nemá vplyv na efekt mŕtvej váhy.

Pri našej analýze boli štatisticky významné 2 premenné, a to fáza podniku a typ projektu. Výsledky poukazujú na to, že väčšia pravdepodobnosť vzniku mŕtveho efektu je pri podpore investičných projektov. To znamená, že podpora by mala smerovať predovšetkým na projekty so zameraním na vzdelávanie. Tento výsledok nám ukazuje, že práve pri podpore investičných projektov (nákup technológií) efekt mŕtvej váhy je vyšší, a teda firmy aj bez podpory by tieto projekty realizovali. Firmy bez ohľadu na podporu by investovali predovšetkým do technológií ako do „mäkkých“ zručností zamestnancov. V rámci fázy podniku, vidíme že podpora začínajúcich podnikov je efektívnejšia ako podpora u existujúcich podnikov. Tento výsledok je pochopiteľný, a to v dôsledku toho, že začínajúce podniky majú obmedzené možnosti financovania, a teda podpora zo štrukturálnych fondov EÚ je pre nich potrebná. Existujúce podniky naopak môžu svoje činnosti realizovať aj bez tejto podpory. Tento výsledok nám potvrdila aj štúdia, ktorú sme bližšie rozobrali v podkapitole 1.6.

Na základe našej analýzy podnikov môžeme skonštatovať, že v budúcnosti by sa mala smerovať väčšia časť podpory pre začínajúce podniky a podniky realizujúce vzdelávacie projekty.

Záver

Podpora podnikov zo štrukturálnych fondov EÚ bola ústredným motívom tejto diplomovej práce. Slovensko patrí medzi krajiny, ktoré radíme v čerpaní prostriedkov z fondov EÚ medzi čistých prijímateľov. Naša diplomová práca sa zamerala na hodnotenie podpory firiem zo štrukturálnych fondov EÚ v programovom období 2007-2013.

V praktickej časti sme analyzovali vývoj hospodárskych výsledkov jednotlivých firiem. Na základe jednoduchého porovnávania sme dospeli k záveru, že firmy v menej rozvinutých regiónov využili finančné prostriedky efektívnejšie ako tie vo vyspelých regiónoch. K tomuto záveru sme došli na základe vývoja ukazovateľov zisk, tržby a pridaná hodnota. V praktickej časti sme ukázali, že práve firmám v Košickom kraji sa po získaní podpory darilo lepšie ako firmám v Bratislavskom kraji. Pred podporou tieto firmy vykazovali opačné výsledky, t.j. firmám v Bratislavskom kraji sa darilo lepšie ako firmám v Košickom kraji. Samozrejme, tento efekt sa nepreukázal vo všetkých krajoch. Príkladom sú firmy v Prešovskom kraji, ktorým sa po podpore zvýšil zisk ale pri ostatných ukazovateľoch vykazovali značné zníženie. Pri skúmaní firiem, na základe veľkosti podniku (podľa počtu zamestnancov) sme zistili, že práve podpora MSP je efektívnejšia ako podpora veľkých podnikov. Podpora zo štrukturálnych fondov EÚ by mala smerovať predovšetkým pre MSP, a našou analýzou sme potvrdili aj správnosť tohto smerovania podpory. Po získaní podpory sa zlepšili výsledky malých a stredných podnikov. Na základe tohto jednoduchého porovnávania sme dospeli k záveru, že podpora by mala smerovať do menej rozvinutých regiónov a predovšetkým pre malé a stredné podniky. V poslednom porovnaní sme vzali do úvahy aj vzniknutý efekt mŕtvej váhy. Zistili sme, že pri firmách kde efekt mŕtvej váhy nastal, sa zlepšili výsledky nielen po podpore ale aj pred podporou. Pri firmách kde efekt mŕtvej váhy nenastal sa po získaní podpory zlepšil ukazovateľ pridaná hodnota. Tento výsledok sme očakávali, vzhľadom na to, že firmy, ktoré by svoj projekt realizovali aj bez podpory, vnímali tieto finančné prostriedky iba ako doplnkové, a teda ich výsledky vykazovali zlepšenie. Taktiež firmy, ktoré by bez podpory nerealizovali projekty, síce nezlepšili v krátkodobom horizonte svoje hospodárske výsledky ale pridaná hodnota ich tovarov a služieb sa zvýšila, čo považujeme za kladný výsledok.

V druhej časti sme sa snažili zistiť aké faktory a do akej miery vplývajú na vzniknutie alebo nevzniknutie efektu mŕtvej váhy. Pomocou binárnej logistickej regresie sme dospeli k záveru, že 2 premenné výrazne vplývali na náš výsledok. Prvou premennou bol typ

projektu (vzdelávací alebo investičný). Výsledok nám ukázal, že práve podpora vzdelávacích projektov prináša menšiu pravdepodobnosť, že efekt mŕtvej váhy nastane. Pri firmách, ktoré chceli využiť podporu na investičné projekty by tieto projekty realizovali aj bez nej. Tento výsledok nám potvrdil štúdiu Stierwald a Wiemers (2010), ktorá práve naznačovala, že podpora investičných projektov je pre firmy dôležitejšia a teda aj bez dodatočnej pomoci, by tento projekt zrealizovali. Podpora do „mäkkých“ zručností zamestnancov je ešte stále menej významná pre firmy ako investícia do technológií, a teda bez podpory by tieto projekty nerealizovali. Druhou štatisticky významnou premennou je fáza, v ktorej sa podnik nachádza. V našom prípade sa ukázalo, že podpora začínajúcich podnikov prináša menšiu pravdepodobnosť, že efekt mŕtvej váhy nastane, a teda je efektívnejšie aby podpora smerovala práve týmto firmám. Na základe štúdie (Tokila-Haapanen-Ritsilä, 2008) sme predpokladali, že štatisticky významná bude aj premenná výška grantu. Pri našej analýze sa ukázalo, že táto premenná nehrala významnú rolu pri našej vzorke firiem.

Naše odporúčania do budúcnosti sú aby väčší objem podpory smeroval pre malé a stredné podniky v menej rozvinutých regiónoch, pri ktorých sme zistili efektívnejšie využívanie prostriedkov. Ďalším odporúčaním je aby podpora smerovala predovšetkým na vzdelávacie projekty, pri ktorých sme zistili menšiu pravdepodobnosť efektu mŕtvej váhy a pre začínajúce podniky, ktoré podporu zo strany EÚ naozaj potrebujú a bez nej by projekty a aktivity nemohli vykonávať.

Zoznam použitej literatúry

- BABITZ, M., HAVRAN, R. *Štrukturálne fondy EÚ na Slovensku a možnosti ich transparentnejšieho využívania*. Bratislava: Adin, s.r.o., 2005. s. 80. ISBN 80-89244-00-9.
- BARTLE, D., MORRIS, M. *Evaluating the impacts of government business assistance programmes: approaches to testing additionality*, Research Evaluation, 19(4), October 2010, s. 275–280.
- BASLÉ, M. *Strengths and Weaknesses of European Union Policy Evaluation Methods: Ex-Post Evaluation of Objective 2: 1994-99*. Regional Studies, 40, 2006. p. 225-236.
- BOHÁČKOVÁ, I., HRABÁNKOVÁ, M. *Štrukturálni politika Evropské únie*. Praha: C.H. Beck, 2009. s.188. ISBN 978-80-7400-111-6.
- BRONZINI, R., DE BLASIO, G. *Evaluating the impact of investment incentives: The case of Italy's Law 488/1992*, Journal of Urban Economics, 60(2),s. 327-349.
- EC - EUROPEAN COMMISSION. *Ex post evaluation of Cohesion Policy Programme 2000-06 cofinanced by the ERDF*, Luxembourg, Publications Office of the European Union.
- Euroactiv: *PAS: Kvalita podnikateľského prostredia na Slovensku ďalej klesá*. [online]. [cit. 2020-02-26]. Dostupné na: <https://euractiv.sk/section/ekonomika-a-euro/news/pas-kvalita-podnikatelskeho-prostredia-na-slovensku-dalej-klesa-014562/>.
- Euroekonóm: *Externé zdroje financovania*. [online]. Bratislava, 2019. [cit. 2019-12-20]. Dostupné na: <https://www.euroekonom.sk/externe-zdroje-financovania-podniku/>.
- Eurofondy: *Operačný program Konkurencieschopnosť a hospodársky rast*. [online]. Bratislava, 2009. [cit. 2020-01-12]. Dostupné na: <https://eurofondy.webnode.sk/konkurencieschopnost-a-hospodarsky-rast/>.
- Európska komisia: *Európsky fond regionálneho rozvoja*. [online]. [cit. 2020-01-21]. Dostupná na: https://ec.europa.eu/regional_policy/sk/funding/erdf/.
- Európska komisia: *Nariadenia pre štrukturálne fondy pre obdobie rokov 2007 – 2013*. [online]. [cit. 2020-01-15]. Dostupné na: https://ec.europa.eu/regional_policy/sk/information/legislation/regulations/2007-2013/.
- Európska únia: *Analýza efektívnosti podporovaných programov pre MSP*. Bratislava: Slovak Business Agency, 2018. s.18.

Európska únia: *Finančné prostriedky EÚ*. [online]. 2019. [cit. 2019-10-22]. Dostupné na: https://europa.eu/european-union/about-eu/funding-grants_sk.

Európska únia: *Mestá a obce a fondy EÚ 2014-2020*. Bratislava: Úrad podpredsedu vlády Slovenskej republiky pre investície a informatizáciu, 2019. s.135. ISBN 978-80-972677-6-6.

Európsky parlament. *Praktická príručka*. Brusel: Európsky parlament. s.44. ISBN 978-92-823-2699-2.

EXIMBANKA SR: *EXIMBANKA – profil*. [online]. [cit. 2020-02-20]. Dostupné na: https://www.eximbanka.sk/slovenska-verzia/o-nas/profil.html?page_id=149.

FETISOVOVÁ, E. a kol. *Financie malých a stredných podnikov*. Bratislava: Iura Edition, 2004. s.260. ISBN 80-89047-87-4.

FIALA, P., PITROVÁ, M. *Evropská unie*. Brno: Centrum pro studium demokracie a kultúry, 2003. s.743. ISBN 80-7325-015-2.

FIGEL, J., ADAMIŠ, M. *Slovensko na ceste do Európskej únie. Kapitoly a súvislosti*. Vydavateľ: Slovenská spoločnosť pre zahraničnú politiku, Centrum pre európsku politiku, 205 s. ISBN 80-968148-4-2.

GAŠPARÍK, L. *Slovak Business Agency chce pomáhať startupom a začínajúcim podnikateľom*. [online]. [cit. 2020-02-02]. Dostupné na: <https://www.startitup.sk/slovak-business-agency-chce-pomahat-startupom-a-zacinajucim-podnikatelom/>.

HANÁK, R. *Binárna logistická regresia*. [online]. 2015. [cit. 2020-05-03]. Dostupné na internete: <https://statistikapspp.sk/binarna-logisticka-regresia-2/>

HORVÁTH, Z. *Príručka Európskej únie*. Bratislava, s.520. ISBN 80-89102-09-3.

HUDEC, O. a kol. *Podoby regionálneho a miestneho rozvoja*. Košice: Ekonomická fakulta TU, 2009. s. ISBN 978-80-553-0117-4.

HUTTMANOVÁ, E. 2009. *Súčasný stav, možnosti podpory a rozvoja malých a stredných podnikov na Slovensku*. In Zborník vedeckých prác katedry ekonómie a ekonomiky Anno 2009. Prešov: Prešovská univerzita. ISBN 978-80-555-0005-8.

CHODASOVÁ, A, BUJNOVÁ, D. *Podnikanie v malých a stredných podnikoch*. Bratislava: Ekonóm, 2001. s.261. ISBN 80-225-1351-2.

- JANTOŠOVÁ, I. *Štrukturálne fondy v programovom období 2007-2013 a ich čerpanie*. [online]. Bratislava, 2007. [cit. 2019-10-20]. Dostupné na: <https://www.epi.sk/odborny-clanok/Strukturalne-fondy-v-programovom-obdobi-2007-2013-a-ich-cerpanie.htm>.
- JAVORKA, O. *Ako podporiť malé a stredné podniky na ceste do Európskej únie*. [online]. [cit. 2020-02-25]. Dostupné na: <https://euractiv.sk/section/podnikanie-a-praca/opinion/ako-podporit-male-a-stredne-podniky-na-cesto-do-europskej-un/>.
- KLABEČEK, S. *Finanční management*. Praha: Grada Publishing, a.s., 2006. s. 200. ISBN 80-7043-500-3.
- KOTUIČ, R. a kol. *Finančná analýza podniku*. Bratislava: Iura Edition, 2010. s. ISBN 978-80-8078-342-6.
- LEHINAN, H., HART, M. *Evaluating the Additionality of Public Sector. Assistance to Irish Firm: A Question of Ownership?*, Policy Studies, 27(2), s.115-133.
- MAIRATE, A. *The „Added Value“ of European Union Cohesion Policy*, Regional Studies, Volume 40.2, April 2006, p. 167-177.
- MAJDÚCHOVÁ, H., NEUMANNOVÁ, A. *Podnikové hospodárstvo pre manažérov*. Bratislava: Iura Edition, 2008. s. ISBN 978-80-8078-200-9.
- MAJKOVÁ, M. *Možnosti financovania malých a stredných podnikov v SR*. Brno: Tribun, 2008. s. 206. ISBN 978-80-7399-590-4.
- MATTIŠ, M. *4 konkrétne typy, ako získať peniaze na rozvoj podnikania*. [online]. Bratislava, 2018. [cit. 2020-02-20]. Dostupné na: <https://ekonomika.sme.sk/c/20959987/4-konkretno-tipy-ako-ziskat-peniaze-na-rozvoj-podnikania.html>.
- Ministerstvo výstavby a regionálneho rozvoja Slovenskej republiky: *Skúsenosti minulosti pre rozvoj budúcnosti I.* [online]. Bratislava, 2014. [cit. 2019-10-20]. Dostupné na: https://ec.europa.eu/regional_policy/archive/country/commu/docoutils/brozura_nsrr_web.pdf.
- Ministerstvo životného prostredia Slovenskej republiky: *Programové obdobie 2007-2013*. [online]. Bratislava, 2013. [cit. 2019-10-23]. Dostupné na: <https://www.minzp.sk/fondy/archiv/operacny-program-zivotne-prostredie-2007-2013/>.
- NSSR: *Národný strategický referenčný rámec 2007-2013*. [online]. Bratislava, 2008. [cit. 2019-10-20]. Dostupné na: <http://nsrr.sk/narodny-strategicky-referencny-ramec-2007-2013/>.

NÝVLTOVÁ, R., REŽŇÁKOVÁ, M. *Medzinárodné kapitálové trhy: Zdroj financování*. Praha: Grada Publishing, a.s., 2007. s. ISBN 978-80-247-1922-1.

Operačný program výskumu a inovácie: *Sprievodca iniciatívami na podporu malých a stredných podnikov 2018*. [online]. Bratislava, 2018. [cit. 2019-10-20]. Dostupné na: https://www.npc.sk/media/uploads/files/Sprievodca_iniciat%C3%ADvami_2018.pdf.

PAS: *Kvalita podnikateľského prostredia dlhodobo stagnuje*. [online]. [cit. 2020-02-26]. Dostupné na: <https://www.alianciapas.sk/2019/02/26/kvalita-podnikatelskeho-prostredia-dlhodobo-stagnuje/>.

PAULIČKOVÁ, A. *Podnikanie malých firiem v Slovenskej republike po vstupe do Európskej únie*. EUROUNION, Bratislava 2004, s.388. ISBN 80-88984-65-3.

PICARD, P. M. *Job additionality and deadweight spending in perfectly competitive industries: the case for optimal employment subsidies*. In Journal of Public Economics. Vol. 79, 2001. ISSN: 0047-2727. pp. 521–541.

REŽŇÁKOVÁ, M. *Efektívni financování rozvoje podnikání*. Praha: Grada Publishing, a.s., 2012. s. ISBN 978-80-247-1835-4.

RŮŽIČKOVÁ, P., ROUBIČKOVÁ, M. *Finanční management*. Praha: Grada Publishing, a.s., 2012. s. ISBN 978-80-247-4047-8.

SARIO: *Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu – kto sme*. [online]. [cit. 2020-02-22]. Dostupné na: <https://www.sario.sk/sk/o-nas/kto-sme>.

SBA: *Politika štátnej podpory MSP*. [online]. Bratislava, 2013. [cit. 2019-10-21]. Dostupné na: <http://www.sbagency.sk/politika-statnej-podpory-msp>.

SIVÁK, R., ALEXÝ, J. *Podniková ekonomika*. Bratislava: Iris, 2005. s.234. ISBN 80-89018-8-3.

SLÁVIK, Š. *Strategický manažment*. Bratislava : SPRINT, 2005. s.403. ISBN 80-89085-49-0.

SZRB: *Slovenská záručná a rozvojová banka – história*. [online]. [cit. 2020-02-20]. Dostupné na: <https://www.szrb.sk/sk/historia/>.

ŠIPIKAL, M. *Hodnotenie regionálnej politiky Európskej únie – Vybrané príklady z praxe Slovenskej republiky*. Bratislava: Ekonóm, 2014. s.148. ISBN 978-80-225-3933-3.

ŠIPIKAL, M., PISÁR, P., LABUDOVÁ, V. (2013). *Are subsidies really needed? The case of EU regional policy in the Czech and Slovak Republics*. Bratislava: E+ M Ekonomie a Management, 2013.

TOKILA, A. a kol. *Evaluation of investmentsubsidies - When is deadweight effect zero?*. International Review of Applied Economics, Vol. 22, No. 5, September 2008, p. 585–600.

Úrad podpredsedu vlády SR pre investície a informatizáciu: *Mestá a obce a fondy EÚ*. Bratislava: Úrad podpredsedu vlády SR pre investície a informatizáciu, 2019. s. 135. ISBN 978-80-972677-6-6.

VIDA, M., KADAR, G. *Analýza faktorov konkurencieschopnosti slovenských podnikov*. In Transfer inovácií [online]. 2009, no. 13 [cit. 26.1.2013]. Dostupné na internete: <http://www.sjf.tuke.sk/transferinovacii/pages/archiv/transfer/13-2009/pdf/133-136.pdf>. ISSN 1337-7094.

VIDOVÁ, M. *Uplatňovanie investičnej pomoci formou úľavy na dani z príjmov*. [online]. Bratislava, 2018. [cit. 2019-12-12]. Dostupné na: <https://www.danovecentrum.sk/aktuality/ulavy-na-dani-z-prijmov-toptema-dc-9-2018.htm>.

Výskumná agentúra: *Slovník pojmov- Platobná jednotka*. [online]. Bratislava, 2019. [cit. 2019-12-21]. Dostupné na: <http://www.asfeu.sk/agentura/slovník-pojmov/skupina/p/klucove-slovo/platobna-jednotka/>.

WREN, C. *Regional Grants: Are they Worth It?*, Fiscal Studies, volume 26,number 2, s. 245-275.

Zákon č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník.

Združenie podnikateľov Slovenska: *Čo je ZPS?*. [online]. Bratislava, 2019. [cit.2020-01-20]. Dostupné na: <https://www.zps.sk/o-nas/co-je-zps>.

Prílohy

Príloha 1 SBA Záručné programy

- Program na podporu malého stredného podnikania formou poskytovania bankových záruk na finančné úvery,
- Program na podporu malého a stredného podnikania formou poskytovanie protizáruk na zahraničné úvery,
- Program na podporu malého a stredného podnikania formou poskytovania bankových záruk na „pred hypotekárne úvery“,
- Program podpory rozvoja bytovej výstavby realizovanej formou bankových záruk na úvery,
- Program na podporu zabezpečenia sezónnych poľnohospodárskych prác formou poskytovania záruk,
- Program na podporu malých a stredných poľnohospodárskych subjektov formou poskytovania bankových záruk na finančné úvery a jednorazových nenávratných finančných príspevkov,
- Program podpory rozvoja kombinovanej dopravy v SR,
- Program na podporu malých a stredných poľnohospodárskych subjektov formou vystavenia bankových záruk na úvery účelovo určené na nákup agrochemikálií a hnojív,
- Program na podporu poľnohospodárskych subjektov formou poskytovania bankových záruk na zmenkové obchody,
- Program podpory nákupu novej poľnohospodárskej aj potravinárskej techniky a technológie formou poskytovania bankových záruk na úvery,
- Program podpory nákupu nehnuteľného majetku vrátane súvisiaceho hnutel'ného majetku od úpadcu prostredníctvom správcu konkurznej podstaty, exekútora-likvidátora formou poskytovania bankových záruk na úvery.