

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE

FAKULTA PODNIKOVÉHO MANAŽMENTU

Evidenčné číslo: 104006/B/2022/36124048425648900

**OVERENIE VZŤAHU MEDZI FINANČNÝMI VÝSLEDKAMI A
KVALITOU SPRACOVANIA PODNIKATEĽSKÉHO ZÁMERU**

Bakalárska práca

2022

Lea Andrea Chrenková

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE

FAKULTA PODNIKOVÉHO MANAŽMENTU

**OVERENIE VZŤAHU MEDZI FINANČNÝMI VÝSLEDKAMI A
KVALITOU SPRACOVANIA PODNIKATEĽSKÉHO ZÁMERU**

Bakalárska práca

Označenie práce Bakalárska záverečná práca

Študijný program: Ekonomika a manažment podniku

Študijný odbor: Ekonómia a manažment

Školiace pracovisko: KIM FPM - Kat. informačného manažmentu FPM

Vedúci katedry: doc. Ing. Anita Romanová, PhD.

Vedúci záverečnej práce: doc. Ing. Mgr. Róbert Hanák, PhD.

Jazyk záverečnej práce: slovenský

Sekundárny jazyk: anglický

Bratislava 2022

Lea Andrea Chrenková



Ekonomická univerzita v Bratislave
Fakulta podnikového manažmentu

ZADANIE ZÁVEREČNEJ PRÁCE

Meno a priezvisko študenta: Lea Andrea Chrenková
Študijný program: ekonomika a manažment podniku (Jednoodborové štúdium, bakalársky I. st., denná forma)
Študijný odbor: ekonómia a manažment
Typ záverečnej práce: Bakalárska záverečná práca
Jazyk záverečnej práce: slovenský
Sekundárny jazyk: anglický

Názov: Overenie vzťahu medzi finančnými výsledkami a kvalitou spracovania podnikateľského zámeru

Anotácia: Podnikatelia, ktorí žiadajú finančné prostriedky na svoj rast od externých investorov prekladajú štruktúrovaný opis vlastného podniku a podniku a podnikateľského zámeru do budúcnosti. Kvalitu tohto podnikateľského zámeru a modelu je možné ohodnotiť viacerými metódami. Súčasne v mnohých prípadoch tieto začínajúce podniky majú už finančnú históriu.

Vedúci: doc. Ing. Mgr. Róbert Hanák, PhD.
Oponent: Ing. Matej Černý, PhD.
Katedra: KIM FPM - Kat. informacného manažmentu FPM
Vedúci katedry: doc. Ing. Anita Romanová, PhD.
Dátum zadania: 31.08.2021

Dátum schválenia: 10.02.2021
doc. Ing. Anita Romanová, PhD.
vedúci katedry

Pod'akovanie

Prednostne by som rada pod'akovala vedúcemu mojej bakalárskej práce doc. Ing. Mgr. Róbert Hanák, PhD. za ochotu poskytnúť mi svoj čas a odborné vedomosti pri písaní záverečnej práce a tak isto za cenné pripomienky a rady, ktoré mi venoval pri našich konzultáciách. Celkový prístup a snaha pomôcť mi do veľkej miery prispeli ku kvalite spracovania a relevantnosti výsledkov v mojej bakalárskej práci.

Veľká vďaka patrí aj mojej rodine a priateľom, ktorí mi často krát pomohli pri prekonaní prekážok a motivovali ma k úspešnému dokončeniu celej záverečnej práce.

ABSTRAKT

CHRENKOVÁ, Lea Andrea: Overenie vzťahu medzi finančnými výsledkami a kvalitou spracovania podnikateľského zámeru. – Ekonomická univerzita v Bratislave. Fakulta podnikového manažmentu: Katedra informačného manažmentu. – Vedúci záverečnej práce: doc. Ing. Mgr. Róbert Hanák, PhD.– Bratislava: FPM, 2022, 61s.

Cieľom záverečnej práce je overenie vzťahu medzi vybranými finančnými ukazovateľmi a kvalitou spracovania podnikateľského zámeru . Na dosiahnutie tohto cieľa sme sa rozhodli porovnávať 5 základných ukazovateľov, ktoré dokážu determinovať finančnú situáciu v skúmanom podniku. Súčasťou hlavného cieľa je aj odpovedanie na otázku, ako veľmi súvisí kvalita spracovania podnikateľského zámeru s už dosiahnutými finančnými výkonmi podniku. Práca je rozdelená do 6 kapitol. Obsahuje 10 grafov, 10 tabuliek, 1 obrázok a 1 prílohu. Výsledkom riešenia danej problematiky je porovnanie základných finančných ukazovateľov v dvoch obdobiach a medzi 2 skupinami podnikov. Rozdiel v tomto porovnávaní vo väčšine prípadov nebol štatisticky významný, z čoho vyplýva, že hodnota dosahovaných finančných výsledkov podniku priamo nesúvisí s kvalitou spracovania podnikateľského zámeru.

Kľúčové slová: startup, finančné ukazovatele, ROE, ROA, zisk, tržby, celková zadlženosť, podnikateľský zámer, investor, investícia, kvalitne spracovaný podnikateľský zámer, finančná analýza

ABSTRACT

CHRENKOVÁ, Lea Andrea: Analysis of the relationship between financial results and quality of elaboration of the business plan – University of Economics in Bratislava. Faculty of Business Management: Department of business Economics. – Supervisor: doc. Ing. Mgr. Róbert Hanák, PhD. – Bratislava: FPM, 2022, 61p.

The aim of the final thesis is to analyse the relationship between selected financial indicators and the quality of business plan processing. To achieve this goal we decided to compare 5 basic indicators that can determine the financial situation in the company under investigation. Part of the main objective is also to answer the question of how closely the quality of the business plan processing is related to the already achieved financial performance of the company. The thesis is divided into 6 chapters. It contains 10 graphs, 10 tables, 1 image and 1 appendix. The solution of the problem is to compare the basic financial indicators in two periods and between two groups of companies. The difference in this comparison in most cases was not statistically significant, which implies that the value of the financial results achieved by the company is not directly related to the quality of the business plan processing.

Keywords: startup, financial ratios, ROE, ROA, profit, sales, total debt, business plan, investor, investment, well-developed business plan, financial analysis

OBSAH

ÚVOD.....	11
1 SÚČASNÝ STAV RIEŠENEJ PROBLEMATIKY DOMA A V ZAHRANIČÍ.....	13
1.1 Podnikateľský plán.....	14
1.2 Zásady spracovania podnikateľského plánu	15
1.3 Štruktúra podnikateľského plánu	16
1.4 Účel podnikateľského plánu	17
1.5 Typológia podnikateľských plánov.....	17
1.6 Pre koho sa podnikateľský plán zhotovuje?.....	18
1.7 Podnikateľský model CANVAS	19
2 HODNOTENIE PODNIKATEĽSKÝCH ZÁMEROV	21
2.1 Metódy a techniky používané pri tvorbe finančného plánu	23
2.2 Najpoužívanějšíe finančné ukazovatele pri vyhodnocovaní investície.....	24
2.3 Kritéria investorov pri výbere vhodného podnikateľského zámeru.....	27
3 CIEĽ PRÁCE.....	28
3.1 Parciálne ciele	28
3.2 Formulácia hypotéz.....	29
4 METODIKA PRÁCE A METÓDY SKÚMANIA.....	32
4.1 Charakteristika objektu skúmania	32
4.2 Pracovné postupy	32
4.3 Spôsob získavania údajov a ich zdroje	33
4.4 Štatistické metódy	35
5 VÝSLEDKY PRÁCE	36
5.1 Štatistický opis skúmanej vzorky.....	36
5.2 Vplyv investora na tržby	37

5.3 Vplyv investora na zisk.....	39
5.4 Vplyv investora na ROA.....	42
5.5 Vplyv investora na ROE	45
5.6 Vplyv investora na celkovú zadlženosť	48
6 DISKUSIA.....	52
ZÁVER	55
ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY.....	56
PRÍLOHY.....	59

ZOZNAM ilustrácií a zoznam tabuliek

Obrázky:

Obrázok 1 Stavebné prvky metódy Business Model CANVAS	20
--	----

Grafy:

Graf 1 Priemerný medziročný rast tržieb pred a po vstupe investora do podnikania	38
Graf 2 Porovnanie medziročného rastu tržieb podnikov s investorom a bez investora	39
Graf 3 Porovnanie priemerného medziročného zisku pred vstupom a po vstupe investora	41
Graf 4 Porovnanie priemerného medziročného zisku s investorom a bez investora	42
Graf 5 Priemerný medziročný rast ROA pred a po vstupe investora	44
Graf 6 Priemerný medziročný rast ROA u podnikov, ktoré získali investora a tých, ktoré ho nezískali	45
Graf 7 Priemerný medziročný rast ROE pred/po vstupe investora do podnikania	46
Graf 8 Porovnanie priemerný medziročný rast ROE s investorom a bez investora	48
Graf 9 Priemerný medziročný rast celkovej zadlženosti pred a po získaní investora	49
Graf 10 Porovnanie priemerného medziročného rastu celkovej zadlženosti s investorom a bez investora	51

Tabuľky:

Tabuľka 1 Priemerný medziročný rast tržieb pred a po vstupe investora do podnikania ..	37
Tabuľka 2 Porovnanie priemerného medziročného rastu tržieb medzi skupinou podnikov, ktoré získali investora a tými, ktoré ho nezískali	38
Tabuľka 3 Priemerný medziročný rast zisku pred vstupom a po vstupe investora do podnikania	40
Tabuľka 4 Porovnanie priemerného medziročného rastu zisku u podnikov, ktoré získali investora a tých, ktoré ho nezískali	41
Tabuľka 5 Porovnanie priemerného medziročného rastu ukazovateľa ROA pred vstupom a po vstupe investora do podnikania	43
Tabuľka 6 Porovnanie priemerného medziročného rastu ROA u podnikov, ktoré získali investora a tých, ktoré ho nezískali	44
Tabuľka 7 Porovnanie ROE pred vstupom a po vstupe investora	45
Tabuľka 8 Porovnanie priemerného medziročného rastu ROE s investorom a bez investora	47

Tabuľka 9 Priemerná hodnota ukazovateľa celková zadlženosť pred/po vstupe investora do podnikania.....	48
Tabuľka 10 Porovnanie priemerného medziročného rastu celkovej zadlženosti s investorom a bez investora.....	50

ÚVOD

V záverečnej práci sa budeme venovať overeniu vzťahu medzi finančnými výsledkami a kvalitou spracovania podnikateľského zámeru. Hodnotenie finančných výsledkov má významný vplyv na dosahovanie cieľov podniku, konkurenčnú schopnosť ale aj ochotu externých investorov financovať ich činnosť. Na základe teórie je pre investora dôležité spracovanie podnikateľského zámeru v rovine reálnosti a detailnosti, čo v kombinácii s dobrými finančnými výsledkami napokon osloví investora a ten sa rozhodne vložiť svoj kapitál do vybraného cudzieho podniku. Na druhej strane si aj vďaka efektívnej analýze finančnej situácie podniky uvedomujú svoju úlohu, čo im prináša väčšiu motiváciu a možnosť zlepšovať svoje pracovné výkony.

Hlavným cieľom bakalárskej práce je overiť existenciu vzťahu medzi dosahovanými finančnými výsledkami podniku a kvalitou spracovania ich podnikateľského zámeru. Predpokladáme, že podniky, ktoré mali kvalitne spracované podnikateľské zámery dosahovali porovnateľne lepšie finančné výsledky a z tohto dôvodu sa im podarilo získať investora. Náš predpoklad sme overovali niekoľkými rôznymi spôsobmi, aby sme dokázali odpovedať na otázku či súvisí kvalita spracovania podnikateľského zámeru s už dosiahnutými finančnými výsledkami podniku.

Prvá kapitola je venovaná porovnaniu súčasného stavu riešenej problematiky doma a v zahraničí, základným charakteristikám podnikateľských plánov a ich štruktúre, účelom, typológií a charakteristike podnikateľského modelu CANVAS. V ďalšej kapitole sú priblížené metódy hodnotenie podnikateľských zámerov, kritéria investorov pri výbere vhodnej investície a vzorce pre výpočet najpoužívanejších finančných ukazovateľov pri vyhodnocovaní vhodnosti investície. V tretej kapitole je vymedzený hlavný cieľ práce a čiastkové ciele potrebné na dosiahnutie hlavného cieľa. V tejto časti je zahrnutá aj formulácia predpokladov a hypotéz. Štvrtá kapitola je venovaná metodike práce, charakteristike objektu skúmania, vysvetleniu pracovných postupov, spôsobu získavania údajov a vysvetlenie použitých štatistických metód. Záverečná kapitola je venovaná výsledkom práce, sú v nej zhrnuté výsledky získané pri porovnávaní a vplyv investora na jednotlivé ukazovatele.

Túto prácu sme sa rozhodli spracovať, pretože danú problematiku považujeme za dôležitú z pohľadu rozvoja slovenských podnikov, ktoré počas svojej činnosti žiadajú investorov o finančné prostriedky. Výsledky, ktoré sme dosiahli nám pomohli špecifikovať, čo je pre investorov dôležité, na základe čoho sa rozhodujú a čo považujú za smerodajné pri svojom rozhodovaní.

1 SÚČASNÝ STAV RIEŠENEJ PROBLEMATIKY DOMA A V ZAHRANIČÍ

Modernizácia, nové technológie, trendy a globalizácia prinútili podnikateľov začať rozmýšľať o rozvoji svojho podnikania vo veľkom. V počiatkoch, kedy sa snaží podnikateľ spracovať podnikateľský nápad uvažuje o možnostiach financovania a o rozvoji celého podniku. Vzhľadom na náročnosť realizácie celej podnikateľskej myšlienky sa nemalé percento podnikateľov pohráva s myšlienkou získania rizikového kapitálu od externých investorov. Uvedomili si totiž, že ak získajú podporu externých investorov, dokážu získať niekoľkonásobne vyššie obraty oproti situácií, kedy by museli svoju činnosť financovať z vlastných zdrojov. Táto skutočnosť otvorila nové dvere vo svete podnikania.

V úvode sa zameriame na porovnanie získavania rizikového kapitálu¹ na Slovensku a v zahraničí. Rizikový kapitál² je prostriedkom pre financovanie spoločnosti na účely zahájenia jej činnosti, rozvoja alebo expanzie na iné trhy. Hlavným princípom je, že investor nadobúda vopred dohodnutý podiel na vlastnom imaní spoločnosti výmenou za poskytnutie rizikového kapitálu. Pri poskytnutí rizikového kapitálu zo strany investora nejde o jednorazový grant ale o niekoľko ročný proces vzájomného súžitia investora s podnikateľským subjektom. Po uskutočnení investície získava investor možnosť zúčastňovať sa na rozhodnutiach firmy a ovplyvňovať tak návratnosť svojich finančných prostriedkov. Napriek tomu, že má právo zasahovať do prijímania zásadných rozhodnutí vo firme, obvykle ponecháva hlavné slovo pôvodným majiteľom. Hlavnou myšlienkou je predovšetkým partnerstvo medzi podnikateľom a investorom. Ak vzájomnou spoluprácou prispievajú k úspešnosti firmy vytúžený zisk dosiahne rovnako majiteľ, ako aj investor danej spoločnosti v podobe niekoľkonásobného zhodnotenia vloženého kapitálu. Naopak ak bude spoločnosť neúspešná investor stráca svoje finančné prostriedky. Táto skutočnosť je dôvodom prečo investori prehodnocujú výnosnosť a rizikovosť celej

¹ PÁLENČÁROVÁ, Erika. Rizikový kapitál ako externý zdroj financovania malých a stredných podnikov [2016], online [cit. 2021-05-04]. Dostupné na: <https://www.epi.sk/odborny-clanok/Rizikovy-kapital-ako-externy-zdroj-financovania-malych-a-strednych-podnikov.htm>

² SLOVAK BUSINESS AGENCY, Správa o stave malého a stredného podnikania v SR 2020 [2021], online [cit. 2021-11-29]. Dostupné na: http://monitoringmsp.sk/wp-content/uploads/2021/11/Sprava-o-stave-MSP-2020_final-1.pdf

investície za pomoci overenia finančných výsledkov s kvalitou spracovania podnikateľského zámeru, v prípade že spoločnosť má za sebou doterajšiu históriu.

Z prieskumu spoločnosti Deloitte a Európskej asociácie rizikového kapitálu³, v ktorom porovnávali názory investorov z rôznych kontinentov vyplýva, že až 51% investorov sústreďuje svoje investície do strednej a východnej Európy. Cieľom ich záujmu sú investície v Rakúsku, Nemecku, Lichtenštajnsku, Švajčiarsku, až následne sa zaujímajú o investíciu v Spojených štátoch.

Slováci⁴ sú v porovnaní so zahraničnými investormi v značnej nevýhode, ktorá je spôsobená nedostatočným pokrytím právnych dôsledkov, v prípade vymáhateľnosti oprávnených nárokov investorov. K tomuto faktoru neprispieva ani často krát zlá vlastnícka a majetková štruktúra podnikov. Napriek tomu, že mnohí potenciálni podnikatelia nemajú dostatok financií na rozvoj svojho podnikania, možnosť financovania svojho projektu rizikovým kapitálom nevyužívajú. Dôvodom je stále pretrvávajúci negatívny postoj voči vstupu externého investora do podniku alebo sú zásadne proti odpredaju väčšinového podielu svojej spoločnosti investorovi. V nasledujúcej časti si priblížime, ako spracovávajú svoju podnikateľskú myšlienku tí odvážnejší, teda podnikatelia, ktorí sa snažia zo svojho zámeru vybudovať popredné spoločnosti na Slovensku.

1.1 Podnikateľský plán

Podnikateľský plán⁵ je veľmi dôležitým dokumentom, ktorý sa zhotovuje v štruktúrovanej a písomnej forme. Podnikateľ alebo podnikatelia si v ňom stanovujú ciele, ktoré chcú svojou podnikateľskou činnosťou dosiahnuť. Pri tvorbe podnikateľského plánu je potrebné, aby jeho vyhotoviteľ kládol dôraz na kvalitu jeho spracovania, ktorá môže výrazne dopomôcť podnikateľovi ku konečnému úspechu. Niekedy sa podnikateľský plán

³ SME.SK, Rizikový kapitál chcú investovať smerom do krajín SVE [2021], online [cit. 2021-05-04]. Dostupné na: <https://index.sme.sk/c/3631747/rizikovy-kapital-chcu-investori-smerovat-do-krajin-sve.html>

⁴ SLOVAK BUSINESS AGENCY, Analytické a štatistické výstupy pravidelné [2021], online [cit. 2021-11-29]. Dostupné na: <http://monitoringmsp.sk/2021/11/04/analyticke-a-statisticke-vystupy-pravidelne/>

⁵ VLACHYNSKÝ Karol a kol.: Finančný manažment. 1. Vydanie. Bratislava: ELITA, ekonomická a literárna agentúra, 1993, 238s. ISBN 80-85323-37-0.

označuje pod pomenovaním podnikateľský zámer, ktorý je určený na prezentáciu podnikania ako celku. V prípade podnikateľského zámeru sa jedná o dlhodobú stratégiu podnikania v ktorej sa podnikateľ snaží sformulovať zámer a objasniť v ňom základné otázky najmä – v čom chce podnikat' a na čom chce profitovať. Často krát tento plán spracováva samotný podnikateľ s cieľom osloviť potenciálnych investorov, respektíve z dôvodu získania podnikateľského úveru na začatie realizácie svojho podnikania. Dôvodom môže byť aj snaha vytvoriť si akýsi manuál, ktorého sa bude podnikateľ v budúcnosti držať. Dá sa využiť na kontrolu, porovnanie reality s plánom, prípadne na analýzu vzniknutých problémov a nedostatkov.

1.2 Zásady spracovania podnikateľského plánu

Na to aby bol podnikateľský plán kvalitne spracovaný je potrebné dodržať niekoľko zásad spracovania podnikateľského plánu. Podnikateľský plán by mal byť najmä prehľadný, logický, stručný, reálny a zrozumiteľný. Pri jeho vypracovaní sa odporúča dbať hlavne na to, aby jeho zhotoviteľ spracoval obsah čo najprehľadnejšie a aby obsahoval všetky dôležité faktory podnikania. Odporúča sa používať jednoznačné, dynamické a jednoduché vety, uprednostniť tabuľky a grafy, ktoré majú vysokú vypovedajúcu hodnotu. Naopak nie je vhodné používať nadbytočné a všeobecné slová. Celý podnikateľský zámer musí tvoriť jeden celok a musí byť vypracovaný na profesionálnej úrovni a gramaticky správne, čo dodá celému dokumentu vážnosť a serióznosť.

1.3 Štruktúra podnikateľského plánu

V súčasnosti neexistuje právne záväzná úprava, ktorá by určovala štruktúru a obsah podnikateľského plánu⁶. Každý podnikateľský plán sa svojim vyhotovením líši no napriek ich rozličnosti majú niektoré náležitosti spoločné. Podnikateľský plán či už vypracovaný pre malý, stredný alebo veľký podnikateľský subjekt by mal obsahovať:

- titulný list – ktorý obsahuje názov podniku, identifikačné údaje,
- abstrakt – v ktorom je uvedené pre koho je podnikateľský zámer určený, obsahuje základné informácie, ktoré majú zaujať čitateľa,
- opis podniku – charakteristika podnikania, podnikateľského zámeru,
- ciele podnikania – základné piliere podnikania, opis produktu, výrobu alebo služby, ktorú budeme predávať, definíciu kvality,
- analýza trhu – obsahuje definíciu zákazníka, analýzu konkurencie, analýzu trhu,
- marketingová stratégia – obsahuje swot analýzu, rozbor marketingového mixu,
- finančná prognóza – predstavuje konkrétne výpočty, prognózy predpokladaného vývoja podniku na najmenej 3 roky, kalkulácie, dôležité finančné ukazovatele, výpočet nulového bodu, trhovú potenciál, výpočet potreby pracovníkov, kalkuláciu nákladov, cenotvorbu, prognózu predpokladaných tržieb

Jednotlivé súčasti podnikateľského plánu závisia od konkrétnej podnikateľskej činnosti. Záleží na konkrétnom podniku na čo kladie dôraz a čo je pre neho potrebné vedieť pred vstupom na trh.

⁶ IMPLEMENTAČNÁ AGENTÚRA MINISTERSTVA PRÁCE, SOCIÁLNYCH VECÍ A RODINY SR, Štruktúra podnikateľského plánu [2020] online. [cit. 2021-11-29]. Dostupné na: https://socialnaekonomika.sk/wp-content/uploads/2020/07/Usmernenie_Struktura-podnikatelskeho-planu-7_2020.pdf

⁶ VLACHYNSKÝ Karol a kol.: Finančný manažment. 1. Vydanie. Bratislava: ELITA, ekonomická a literárna agentúra, 1993, 238s. ISBN 80-85323-37-0.

1.4 Účel podnikateľského plánu

Podnikateľský plán by mal slúžiť predovšetkým na interné účely podnikateľa. V súvislosti s internými účelmi máme na mysli jeho funkciu, ako plánovacieho nástroja pri zakladaní podniku a následne po začatí podnikania, podnikateľský zámer slúži ako kontrolný nástroj. V rámci interného využitia možno spomenúť, že niektorí podnikatelia dávajú k nahliadnutiu podnikateľský plán svojim zamestnancom alebo jeho stručnú podobu, za účelom oboznámenia ich s hlavnými cieľmi podniku. Na druhej strane sa stáva, že podnikateľský plán je spracovaný komplexne až po tom, ak je vyžadovaný napríklad od investorov alebo finančných inštitúcií. Účelom podnikateľského zámeru je analýza celého podnikateľského nápadu, opis činností ktoré chce podnik vykonávať, charakteristika produktu, presné vymedzenie skupiny zákazníkov na ktorú sa podnik bude zameriavať. Ďalej je podstatou predstavenie manažérského tímu, analýza konkurencie, vytvorenie presvedčivého marketingového plánu. Všetky tieto aspekty by mali vyustiť do hodnovernej finančnej projekcie a k identifikácií možných rizík. Táto časť je mimoriadne dôležitá pretože je tou najviac analyzovanou z pohľadu banky alebo potencionálneho investora, ktorého sa snaží podnik osloviť, za účelom financovania celého projektu. Úlohou podniku je v tomto prípade presvedčiť externé subjekty o kvalite spracovania podnikateľského plánu.

1.5 Typológia podnikateľských plánov

Podnikateľské plány rozdeľujeme z dvoch hľadísk⁷:

- a) Podľa funkcie
- b) Podľa obsahu

Podnikateľské plány podľa funkcie ďalej rozdeľujeme v závislosti od toho či je podnikateľský zámer⁸ podnikovo alebo produkčne orientovaný. Ak sa jedná

⁷ VLACHYNSKÝ Karol a kol.: Finančný manažment. 1. Vydanie. Bratislava: ELITA, ekonomická a literárna agentúra, 1993, 238s. ISBN 80-85323-37-0.

o podnikovo orientovaný podnikateľský plán, jeho podstata vychádza z výrobku alebo služby. Pozornosť v takomto type plánu zameriavame na marketingový, technologický, organizačný a ekonomický systém. Čo sa týka podnikovo orientovaných podnikateľských zámerov v centre záujmu sú výrobky, služby, rozvoj zdrojov, rozvoj riadenia.

Podľa rozsahu rozdelíme podnikateľské plány pre:

- a) Malé a stredné podnikanie – ich podnikateľský zámer má jednoduchšiu štruktúru, je vypracovaný v rozsahu 10-20 strán.
- b) Veľké podnikateľské subjekty – súčasťou plánu je dokumentácia s prílohami, obsahovo je detailnejšie rozpracovaný, rozsah je v závislosti od typu podnikania 30-50 strán

1.6 Pre koho sa podnikateľský plán zhotovuje?

Pre koho je podnikateľský plán určený?⁹ Prezident Slovenskej asociácie malých a stredných podnikov a živnostníkov Vladimír Sirotko sa vyjadril jasne že: „Biznis plán je potrebný pre každého, kto to s podnikaním myslí vážne – aj pre slobodné povolania a živnostníka.“ Vo všeobecnosti tak môžeme povedať, že podnikateľský zámer je potrebný rovnako pre podnikanie v malom, ako aj vo veľkom. Rozdielom bude len v kvalite a hĺbke spracovania biznis plánu. Čím väčší podnik, tým podrobnejší a precíznejší podnikateľský zámer je potrebné vypracovať. Obsah biznis plánu nie je presne stanovený ani definovaný môže sa preto meniť v závislosti od druhu podnikania pre ktorý je určený. Detailnosť a štruktúra sa preto budú v každom prípade odlišovať. Je ale dôležité dodržať aspoň základnú odporúčanú štruktúru vypracovania podnikateľského zámeru. Plán môže byť určený napríklad pre:

- **Podnikateľov na súkromné účely** (aby sa mohli k svojim plánom kedykoľvek vrátiť, porovnať si realitu s plánom, usmerniť svoje podnikanie),

⁸ KORÁB, V., PETERKA, J., REŽŇÁKOVÁ, M. Podnikateľský plán. 1. Vydanie. Brno: Computer Press, 2007, 216 s. ISBN 978-80-251-1605-0.

⁹ MAŤKOVÁ, Jana. Biznis plán – kedy ho podnikateľ (ne)potrebuje? [2019], online [cit. 2021-11-26]. Dostupné na <https://www.podnikajte.sk/podnikatelsky-plan/biznis-plan-kedy-ho-podnikatel-potrebuje>

- **Finančnú inštitúciu za účelom získania úveru** (najčastejšie pre banku, v tomto prípade budú najpodstatnejším bodom biznis plánu finančné ukazovatele, ktoré budú mať vypovedajúcu hodnotu v oblasti ziskovosti, rentability, udržateľnosti na trhu, perspektívy vytvárať zisk a budovať si stabilné postavenie na trhu vo svojej oblasti podnikania),
- **Verejné inštitúcie za účelom získania grantov alebo dotácií** (v takomto prípade sa dôraz kladie najmä na udržateľnosť podnikateľského plánu a na splnenie presne definovaných kritérií, zväčša formálnych),
- **Investora, ktorého chce podnikateľ zaujať a následne osloviť za účelom financovania jeho projektu** (dôležitým aspektom budú predovšetkým financie, stredobodom záujmu bude spôsob tvorby zisku ale aj ľudia ktorí za celým úspechom projektu stoja)

1.7 Podnikateľský model CANVAS

Podnikateľský biznis model Canvas je známou metodikou tvorby podnikateľského plánu, je tiež známy, ako inovatívny nástroj riadenia stratégií a podnikania. Autormi celej metodiky sú biznisoví podnikatelia a teoretici Yves Pigneur a Alexander Osterwalder.¹⁰ Princípom celého biznis modelu je odstránenie rozsiahlych informácií v kontexte podnikateľského plánu a zamerať tak komplikovanosti a neprehľadnosti. Cieľom naopak je odpovedať na všetky dôležité podnikateľské otázky, utriediť myšlienky a usporiadať nápady do prehľadných blokov. Zámerom je zoštíhliť celý podnikateľský model na jednu stranu A4 a spracovať ho, ako prehľadný dokument, ktorý odpovedá na najdôležitejšie otázky. Hlavnými výhodami Business Modelu CANVAS je praktickosť, výstižnosť, jednoduchosť, cielenie na potreby zákazníkov, sústredenie sa na podstatu a zníženie rizika zlyhania. Cieľom tvorby tohto podnikateľského modelu je byť čo najviac úprimný k svojim budúcim zákazníkom, ale aj k sebe samému. Nie je zakázané, skôr je žiadané aby zhotoviteľ tohto modelu pretváral svoje myšlienky, škrtal, upravoval prípadne prepisoval jednotlivé body. Takýto spôsob tvorby nie je chybou, práve naopak

¹⁰ THINKERS50, Alexander Osterwalder and Yves Pigneur [2021] online, [cit. 2021-12-10]. Dostupné na: <https://thinkers50.com/biographies/alexander-osterwalder-and-yves-pigneur/>

je to znakom dôslednosti a dozrievania celého podnikateľského plánu. To, že je tento model skutočne efektívny dokazujú niektoré startupy, ale aj celosvetovo známe spoločnosti, akými sú napríklad Microsoft, GE alebo Mastercard, ktoré model CANVAS využívajú.¹¹

Biznis model canvas

Kľúčoví partneri	Kľúčové aktivity	Hodnota pre zákazníka	Vzťahy so zákazníkmi	Zákaznícke segmenty
Kto sú naši kľúčoví partneri? Kto sú naši kľúčoví dodávatelia? Akú hodnotu získavame od našich partnerov? Aké hlavné aktivity vykonávajú naši partneri? Hľadáme partnerov, ktorí nám pomôžu znížiť náklady, eliminovať riziko, alebo dodať chýbajúce knowhow či iné zdroje?	Aké hlavné aktivity musíme vykonávať, aby sme boli schopní dodať sľúbenú hodnotu zákazníkovi? Distribúciu? Vývoj a výskum? Výrobu? Kľúčové zdroje Aké kľúčové zdroje potrebujeme na to, aby sme boli schopní dodať sľúbenú hodnotu zákazníkovi? Distribúciu? Jedinečnú technológiu? Jedinečné ľudské zdroje?	Akú hodnotu ponúkame zákazníkovi? Aké problémy pomáhame zákazníkovi vyriešiť? Aké potreby uspokojujeme? Aké produkty a služby ponúkame každému zákazníkovi segmentu? Aká je minimálna kvalita a parametre nášho produktu na to, aby sa dal na trhu umiestniť?	Ako získame a udržíme zákazníkov, a ako ich budeme ďalej rozvíjať? Čo zákazníci očakávajú? Aké máme vzťahy so zákazníkmi? Koľko nás naši zákazníci stoja? Distribučné kanály Cez ktoré kanály chceme obsluhovať zákazníkov a ktoré preferujú zákazníci? Ako zákazníkov obsluhujú konkurenti? Ktoré fungujú najlepšie a ktoré sú nákladovo najúspornejšie?	Pre koho budeme vytvárať hodnotu? Kto sú naši najdôležitejší zákazníci? Orientujeme sa na masový trh, alebo úzky segment?
Nákladová štruktúra		Tržby		
Ktoré nákladové položky sú v našom biznis modeli najvýznamnejšie?		Za akú ponúkanú hodnotu sú naši zákazníci skutočne ochotní zaplatiť?		
Ktoré kľúčové zdroje sú najnákladnejšie?		Za čo platia v súčasnosti?		
Ktoré kľúčové aktivity sú najnákladnejšie?		Aký je model generovania tržieb?		
		Aká je cenová stratégia?		

Obrázok 1 Stavebné prvky metódy Business Model CANVAS

(Zdroj: CFO.SK, 2022)¹²

¹¹ SLOVAK BUSINESS AGENCY, Mapa k Vášmu úspechu na jednej strane. Vytvorte si Business model CANVAS [2021], online [cit. 2021-12-10]. Dostupné na: http://www.sbagency.sk/mapa-k-vasmu-uspechu-na-jednej-strane-vytvorte-si-business-model-canvas#_YbO0V9DMJPY

¹² CFO.SK, Stratégia a biznis model na jednej A4, [2022] online, [cit. 2022-05-03]. Dostupné na: <https://www.cfo.sk/articles/strategia-a-biznis-model-na-jednej-a4#.YnDI9NpBxPY>

2 HODNOTENIE PODNIKATEĽSKÝCH ZÁMEROV

Na celkové hodnotenie podnikateľského zámeru pôsobí niekoľko faktorov napríklad úroveň spracovania podnikateľského plánu, formálna úprava, prepojenosť medzi kapitolami, prístup zhotoviteľa, celková prezentácia projektu. Podnikateľský zámer by nemal byť príliš optimistický ani pesimistický, mal by sa čo najviac približovať realite. To či sa podnikateľský zámer približuje realite nám prezradí finančná analýza, ktorá odráža finančnú situáciu celého podniku. Z pohľadu investorov ale aj majiteľov podnikov ide preto o najsledovanejšiu a najpodstatnejšiu časť.

Finančná situácia má z pohľadu trhovej ekonomiky zásadný vplyv respektíve dopad na podnikový imidž. Pokiaľ sa na finančnú situáciu pozeráme z vonkajšieho hľadiska nezáleží na tom či má podnik dobrú alebo zlú finančnú situáciu, akákoľvek z týchto dvoch možností zaručene vyvolá v trhovom prostredí odozvu. Na túto skutočnosť reagujú viaceré subjekty. Ide prevažne o bankové inštitúcie, investorov alebo samotných akcionárov jednotlivých podnikov či obchodných partnerov. Tieto subjekty hľadajú na podnik skrz čísla, ktoré odrážajú jeho finančnú stabilitu na trhu, čo sa v konečnom dôsledku odrazí na ich správaní. Napríklad v úverových podmienkach bánk, vývoji cien akcií na finančnom trhu, v požiadavkách akcionárov na dividendy a podobne. Z vnútorného hľadiska je podnik ovplyvňovaný najmä kvalitou výroby, marketingovou stratégiou, technológiami a inováciami, ktoré sú premietané do finančnej situácie podniku. Z interného pohľadu teda ide o sumárne výsledky podniku predovšetkým v primárnych oblastiach, v rámci svojej podnikateľskej činnosti.

Úlohou finančnej analýzy je určiť, ktoré činitele determinovali aktuálnu situáciu v podniku a s akou intenzitou sa na jej formovaní podieľali. Analýza si preto vyžaduje systematické porovnanie a určenie príčin, ktoré túto situáciu ovplyvnili. Až na základe ich porovnania vieme následne vyvodiť záver.

Relevantné činitele sa ďalej rozdeľujú na dve podskupiny. Prvou skupinou sú **externé činitele**, ktoré na podnik pôsobia z vonkajšieho prostredia, teda z jeho okolia. Zväčša majú podobu štátnych opatrení napríklad ide o daňovú, menovú alebo colnú politiku štátu. Ich účinok podnik nemôže priamo ovplyvňovať majú preto objektívny charakter.

Do druhej skupiny zaraďujeme **interné činitele**. Prostredníctvom interných činiteľov dokážeme finančnú analýzu zahrnúť do vnútropodnikových oblastí ekonomického charakteru. Interné činitele sa ďalej delia na **činitele kvantitatívne a kvalitatívne**. Prvé vyjadrujú objem podnikovej činnosti a sú reprezentované objemom výnosov a tržieb. Ich primeraná úroveň a medziročný nárast sú dôležitým predpokladom dobrej finančnej situácie podniku. Kvalitatívne vyjadrujú úroveň transformácie vstupom na výstupy v podniku. Interné činitele sú v rukách podnikového manažmentu, ktorí ich môže ovplyvniť, preto majú charakter subjektívny.

Kvalitne spracovaná finančná analýza zameraná na poznanie externých a interných činiteľov, umožňuje odhaliť silné a slabé stránky v podniku. Ich presná špecifikácia a odhalenie môže výrazne prispieť k zlepšeniu ekonomických výsledkov podniku. Slúži primárne ako diagnostický prostriedok určený na posúdenie finančného „zdravia podniku“.

Z časového hľadiska rozlišujeme dva typy finančnej analýzy. Analýza „ex post“ je zameraná na súčasné výsledky analýzy a vysvetľujeme ich smerom do minulosti. V prípade „ex ante“ nám ide o predikciu finančného vývoja, teda pohľad do budúcnosti.

Po zabezpečení údajovej základne možno uskutočniť v podniku finančnú analýzu. V USA vypracovaná a prakticky vo všeobecnosti v celom svete používaná metodika finančnej analýzy pozostáva z nasledujúcich krokov:

1. V prvom kroku sa vypočítajú pomerové finančné ukazovatele za sledovaný podnik.
2. V nasledujúcom kroku sa porovnávajú dosiahnuté výsledky s priemernými výsledkami za odvetvie, do ktorého sledovaný podnik svojim zaradením spadá.
3. Dosiahnuté výsledky sa následne posudzujú a skúmajú z časového hľadiska.
4. Nasleduje analýza vzájomných vzťahov medzi pomerovými ukazovateľmi pre konkrétny podnik.
5. Záverečnou fázou je návrh opatrení, ktoré vychádzajú z odhalenia silných a slabých stránok a vytvárajú priestor pre finančné plánovania. V prípade investora je v záverečnej fáze zhodnotenie ziskovosti celého projektu a následne investícia, prípadne ustúpenie od celého projektu.

2.1 Metódy a techniky používané pri tvorbe finančného plánu

Tvorba finančného plánu je determinovaná stanovenými cieľmi podniku a predpokladmi do budúcnosti. Zhotoviteľ na tvorbu tohto plánu využíva celý rad metód a techník, ktorých hlavnou funkciou je poskytovanie informácií k rozhodovaniu a k vypracovaniu variantných rozpočtov a očakávaných výnosov.

Z mnohých metód finančného plánovania¹³, ktoré sa využívajú v podnikoch treba spomenúť tie najpoužívanejšie. Prvou je **globálna metóda**, ktorá vychádza z vypracovaných vecných častí plánu (plán predaja, výroby, nákupu, investícií, technického rozvoja, ľudských zdrojov) z ktorých preberá požadovanú výšku finančných zdrojov. Druhou je **metóda postupného zostavovania rozpočtu**, ktorá sa uplatňuje v krátkodobom finančnom plánovaní (mesačný, kvartálny, ročný časový horizont). Je súčasťou vnútropodnikového riadenia a sústreďuje sa na tzv. funkčné rozpočty. Rozpočty sú porovnávané s pôvodným návrhom finančného plánu, pri kontrole plnenia plánu a zistenia odchýlok. Ďalšou je **metóda pomerových finančných ukazovateľov**¹⁴, ktorej podstatou je využívanie vybraných pomerových finančných ukazovateľov a predpokladaných tržieb pri tvorbe plánovanej bilancie. Pomerové finančné ukazovatele sú v tejto metóde považované za vzorové hodnoty, ktoré podnik chce dosiahnuť. **Analýza nulového bodu** skúma zmenu veľkosti zisku a predajných cien výrobkov na základe rozpočítania fixných nákladov na rôzny objem predaja. Táto metóda sa používa na hodnotenie začínajúcich projektov a na zistenie akéhosi minima podnikateľskej aktivity, ktorú musí podnik vyvinúť, aby nedosahoval zisk ani stratu.

¹³ KRÁĽOVIČ, J., VLACHYNSKÝ, K. Finančný manažment. Bratislava: Iura Edition, 2006. 455s. ISBN 80-8078-042-0.

¹⁴ KORÁB, V., PETERKA, J., REŽŇÁKOVÁ, M. Podnikateľský plán. 1. Vydanie. Brno: Computer Press, 2007, 216 s. ISBN 978-80-251-1605-0.

2.2 Najpoužívanější finanční ukazovatele při vyhodnocování investice

Súčasťou podnikania sú nepochybne peniaze. Cieľom každého podnikateľa je dosiahnuť vo svojom podnikaní úspech a teda zisk. Investor zase hľadá vhodnú príležitosť na zhodnotenie svojich finančných prostriedkov. Či už ide o investora alebo majiteľa samotného podniku obaja sa pozerajú na čísla. Ktoré čísla alebo finančné ukazovatele¹⁵ sú tie najčastejšie sledované? Tržby, náklady, bankové účty, pohľadávky, záväzky. Kombináciou týchto čísel získavame finančné ukazovatele, ktoré majú výpovednú hodnotu o tom, či sa do daného podniku oplatí investovať.

EBIT (zisk pred zdanením a úrokmi)

Vyjadruje výsledok hospodárenia, ktorým môže byť buď zisk alebo strata pred zdanením a úrokmi. Označujeme ho ako prevádzkový zisk. Vyjadruje schopnosť firmy generovať zisky zo svojej činnosti bez toho aby sa do úvahy bralo daňové zaťaženie a kapitálová štruktúra. Výpočet ukazovateľa sa počíta ako rozdiel medzi výnosmi a prevádzkovými nákladmi. Prípadne ho možno dopočítať, ak poznáme ukazovateľ EBT, ku ktorému pripočítame nákladové úroky.

EBT (zisk pred zdanením)

Tento ukazovateľ vyjadruje výsledok hospodárenia pred odpočítaním dane z príjmov. Slúži na výpočet ziskovosti spoločnosti pred započítaním efektu dane. Obvykle sa používa na výpočet pri spoločnostiach, ktoré pôsobia vo viacerých krajinách, pretože výška dane z príjmov je v každej krajine individuálna.

EAT (zisk po zdanení)

Nasledujúci ukazovateľ EAT vyjadruje hospodársky výsledok po odpočítaní dane z príjmov, teda čistý zisk. Z pohľadu investorov je využívaný na rýchli prehľad o tom, ako je na tom finančná situácia firmy avšak nie je vhodný na prehľad o prevádzkovej činnosti, pretože zahŕňa aj mimoriadne účtovné operácie (napríklad predaj aktív podniku).

¹⁵ HLADAMINVESTORA.SK, Najpoužívanější finanční ukazovatele při vyhodnocování investice [2021] online, [cit. 2021-12-15].

Dostupné na: <https://www.hladaminvestora.sk/clanky-investovanie/195-11-najpouzivanejsich-financnych-ukazovatelov-pri-vyhodnocovani-investicie>

Vypočíta sa ako rozdiel ukazovateľa EBT (zisk pred zdanením) a dane z príjmov (za bežnú a mimoriadnu činnosť).

EBITDA (zisk pred zdanením, úrokmi a odpismi)

EBITDA sa používa na porovnanie podnikov v odvetví, vzhľadom na to, že odstraňuje vplyv kapitálových a finančných nákladov. Je alternatívou k ukazovateľom výnosnosti alebo čistého zisku a meria výkonnosť firmy. Vzorec výpočtu je $EBIT + \text{odpisy}$.

ROA (rentabilita aktív)

Vyjadruje určitú časť zisku, ktorá bola vytvorená investovaním kapitálu respektíve celkových aktív. Tento ukazovateľ poskytuje investorom údaje o efektívnosti manažmentu daného podniku, pri využívaní kapitálu od veriteľov/majiteľov, pri vytváraní zisku. Hodnota ROA sa udáva v %. Čím vyššie je ROA, tým lepšie, pretože vtedy podnik efektívnejšie vytvára zisk za použitia rovnakej výšky investície. Možnosť ako vypočítať ukazovateľ ROA je niekoľko, ako príklad uvediem $ROA = EBIT / \text{aktíva}$.

ROI (rentabilita investície)

Označuje celkový zisk z investície. Vypočítať sa dá 2 spôsobmi. 1. spôsob $ROI = EBIT$ (zisk pred zdanením a úrokmi) / (celkové aktíva – krátkodobé cudzie zdroje). 2 spôsob $ROI = EAT$ zisk po zdanení / (celkové aktíva - krátkodobé cudzie zdroje).

ROE (rentabilita vlastného kapitálu)

ROE je ukazovateľom rentability vlastného kapitálu. Vyjadruje, koľko čistého zisku pripadá na jedno investované euro.

ROS (rentabilita tržieb)

Vyjadruje rentabilitu tržieb, podobne ako ukazovateľ ROE s tým rozdielom, že určuje koľko eur čistého zisku pripadá na jedno euro tržieb. $ROS = EBIT / (\text{tržby z predaja vlastných výrobkov, služieb a predaja tovaru})$.

CASH FLOW (peňažný tok)

Cash flow je peňažný tok vyjadrujúci rozdiel medzi peňažnými príjmami a výdavkami za sledované obdobie (napríklad rok, polrok, kvartál, mesiac). Cash flow sa sústreďuje na príjmy a výdavky, vo výkaze vyjadruje stav peňažných prostriedkov na začiatku

a na konci obdobia. Pozitívny cash flow značí, že spoločnosť navyšuje svoje aktíva a je schopná platiť svoje dlhy. Výpočet cash flow sa realizuje priamou a nepriamou metódou.

1. Priama metóda

Konečný stav cash flow = počiatočný stav cash flow + príjmy – výdavky

2. Nepriama metóda:

CF = zisk + odpisy + ostatné náklady (nie sú výdavkom v danom období) + príjmy (nie sú výnosom v danom období) – výnosy (nebudú príjmom v danom období) – výdavky (nebudú v danom období nákladmi)

Pre investorov je zaujímavý aj výpočet voľného cash flow, ktorý vyjadruje koľko financií firme zostane na návrat akcionárom, prípadne na expanziu.

Voľný cash flow = operatívny cash flow – kapitálové výdaje – dividendy

CAPEX (kapitálové náklady)

Kapitálové náklady vyjadrujú finančné prostriedky vynaložené na nákup kapitálových statkov. Majú preto charakter investície, keďže majú pre spoločnosť väčšiu hodnotu. Môžu mať charakter dlhodobého hmotného majetku napríklad budovy, stroje ale aj nehmotného napríklad informácií.

WORKING CAPITAL (pracovný kapitál)

Pracovný kapitál vyjadruje pre spoločnosť krátkodobé finančné zdravie podniku a taktiež likviditu a operačnú efektívnosť. Sleduje aktívne položky hotovostného cyklu, teda finančný majetok, zásoby, pohľadávky. Firma s významne pozitívnym ukazovateľom pracovného kapitálu má potenciál pre rast a investíciu. Naopak pri negatívnom pracovnom kapitále sa predpokladá, že spoločnosť má problém rásť a splácať svoje záväzky.

Working Capital = finančný majetok + pohľadávky + zásoby

2.3 Kritéria investorov pri výbere vhodného podnikateľského zámeru

Kritéria investorov sa na základe ich preferencií môžu líšiť. Z prieskumu¹⁶ Masona a Starka¹⁷, ktorí skúmali čo presne zaujíma investorov bolo zistené, že rôzne typy investorov, požadujú rôzne druhy informácií a na základe nich vyhodnocujú mieru zaujímavosti projektu. Za tohto predpokladu je veľmi náročné so 100% presnosťou osloviť každého investora. Preto autori tohto prieskumu usudzujú, že podnikateľský zámer by mal byť vyhotovený pružne, tak aby svojimi investičnými plánmi zaujal skupinu investorov, akých chce podnik osloviť.

Pokiaľ sa jedná o kritéria a požiadavky na podnikateľský plán sú stručnosť, logika obsahu, vzájomná nadväznosť informácií, zrozumiteľnosť, pravdivosť, kvantifikácia. Z pohľadu investorov by podnikateľský plán nemal byť príliš optimistický a skreslovať tak realitu. Tak isto je dôležité, aby podnikateľský zámer nezakrýval slabé miesta a riziká podnikania.

Skúsení investori zaoberajúci sa vyhľadávaním vhodných podnikateľských nápadov, ktoré by mohli prinášať požadované zisky hodnotia spracovanie podnikateľských plánov nasledovne. Z časového hľadiska nie je možné, aby si investori študovali dopodrobna celý biznis plán. Najčastejšie preto svoju pozornosť obracajú na krátky sumár podnikateľského plánu, ktorý by mal obsahovať najdôležitejšie informácie o celom pláne. Ak vyhodnotia, že tento podnikateľský nápad má v budúcnosti potenciál, následne si prečítajú celý podnikateľský plán. Za predpokladu, že prejde podnikateľský zámer aj prísnyimi kritériami a splní očakávania a požiadavky investora, investor následne zainvestuje svoje voľné finančné prostriedky do daného podniku. Štatisticky investor investuje do 1 plánu zo 100.

¹⁶ MASON, C, STARK, M.. What do investors look for in a business plan? A comparison of the investment criteria of bankers, venture capitalists and business angels. London: International Small Business Journal 22(3), 2004, 227-248p.

¹⁷ MASON, C, STARK, M.. What do investors look for in a business plan? A comparison of the investment criteria of bankers, venture capitalists and business angels. London: International Small Business Journal 22(3), 2004, 227-248p.

3 CIEĽ PRÁCE

Hlavným cieľom bakalárskej práce je overenie vzťahu medzi vybranými finančnými ukazovateľmi a kvalitou spracovania podnikateľského zámeru. Na dosiahnutie cieľa sme sa rozhodli skúmať 5 základných finančných ukazovateľov, ktoré dokážu do značnej miery odhaliť finančnú situáciu v podniku. Súčasťou hlavného cieľa je aj odpovedanie na otázku, ako veľmi súvisí kvalita spracovania podnikateľského zámeru s už existujúcimi finančnými výkonmi podniku.

3.1 Parciálne ciele

Pre splnenie hlavného cieľa je potrebné splnenie nasledujúcich parciálnych cieľov:

1. Prostredníctvom odbornej a vedeckej literatúry priblížiť problematiku týkajúcu sa podnikateľských zámerov, ich hodnotenia, výpočtov finančných ukazovateľov a ich využitia v prospech spoločnosti, ktorá žiada externého investora o investíciu.
2. Vytvoriť databázu spoločností, ktoré majú znaky startupu a získať dáta o ich doterajšej histórii podnikateľskej činnosti, ktoré budú predmetom podrobnejšej analýzy.
3. Porovnať priemernú medziročnú zmenu finančných ukazovateľov rast tržieb, rast zisku, ROA, ROE, celková zadlženosť slovenských startupov pred vstupom investora do podnikania a po vstupe investora. Porovnať priemernú medziročnú zmenu finančných ukazovateľov rast tržieb, rast zisku, ROA, ROE, celková zadlženosť slovenských startupov medzi 2 skupinami podnikov, do ktorých vstúpil investor a tých, do ktorých nevstúpil. Týmto porovnaním preskúmať vzájomný vzťah medzi vybranými finančnými ukazovateľmi a kvalitou spracovania podnikateľského modelu.
4. Zistiť mieru závislosti medzi už existujúcimi finančnými výsledkami podniku a kvalitou podnikateľského plánu.

3.2 Formulácia hypotéz

Pre overenie splnenia stanovených parciálnych cieľov si stanovíme k nim príslušné hypotézy. Formulované hypotézy sa zameriavajú na analýzu vplyvu finančných výkonov podniku a na kvalitu spracovania podnikateľského zámeru. Predpokladáme, že znakom kvality spracovania podnikateľského zámeru je vstup investora do podnikania, ktorý sa tak rozhodne na základe finančných výsledkov podniku.

Tento predpoklad je popísaný v nasledujúcich vzťahoch.

1. Tvorba tržieb v podniku a kvalita spracovania podnikateľského zámeru

Tento vzájomný vzťah budeme testovať v nasledujúcich hypotézach:

Hypotéza H0: Nie je štatisticky významný rozdiel v priemernej medziročnej miere rastu tržieb v slovenských startupoch pred vstupom a po vstupe investora do podnikania.

Hypotéza H1: Slovenské startupy dosahujú vyššiu mieru priemerného medziročného rastu tržieb pred vstupom investora do podnikania, než po jeho vstupe.

Hypotéza H0: Nie je štatisticky významný rozdiel v priemernej medziročnej miere rastu tržieb medzi slovenskými startupmi, do ktorých vstúpil investor a startupmi, do ktorých nevstúpil.

Hypotéza H2: Slovenské startupy, do ktorých vstúpil investor dosahujú vyššiu priemernú medziročnú mieru rastu tržieb, než tie do ktorých investor nevstúpil.

2. Ziskovosť v podniku a kvalita spracovania podnikateľského zámeru

Tento vzájomný vzťah budeme testovať na nasledujúcich hypotézach:

Hypotéza H0: Nie je štatisticky významný rozdiel v priemernej medziročnej miere rastu zisku v slovenských startupoch pred vstupom a po vstupe investora do podnikania.

Hypotéza H3: Slovenské startupy dosahujú vyššiu mieru priemerného medziročného rastu zisku pred vstupom investora do podnikania, než po jeho vstupe.

Hypotéza H0: Nie je štatisticky významný rozdiel v priemernej medziročnej miere rastu zisku medzi slovenskými startupmi, do ktorých vstúpil investor a startupmi, do ktorých nevstúpil.

Hypotéza H4: Slovenské startupy, do ktorých vstúpil investor dosahujú vyššiu priemernú medziročnú mieru rastu zisku, než tie do ktorých investor nevstúpil.

3. Návravnosť vlastného kapitálu v podniku (ROE) a kvalita spracovania podnikateľského zámeru

Tento vzájomný vzťah budeme testovať na nasledujúcich hypotézach:

Hypotéza H0: Nie je štatisticky významný rozdiel v priemernej medziročnej miere rastu návratnosti vlastného kapitálu pred vstupom a po vstupe investora do podnikania.

Hypotéza H5: Miera medziročného rastu rentability vlastného kapitálu pred vstupom investora do podnikania u slovenských startupov je vyššia, než po vstupe investora do podnikania.

Hypotéza H0: Medzi slovenskými startupmi, do ktorých vstúpil investor a startupmi, do ktorých nevstúpil nie je štatisticky významný rozdiel v priemernej medziročnej miere ukazovateľa návratnosť vlastného kapitálu.

Hypotéza H6: Slovenské startupy, do ktorých vstúpil investor dosahujú vyššiu priemernú medziročnú mieru rastu návratnosti vlastného kapitálu, než tie do ktorých investor nevstúpil.

4. Rentabilita aktív v podniku (ROA) a kvalita spracovania podnikateľského zámeru

Tento vzájomný vzťah budeme testovať na nasledujúcich hypotézach:

Hypotéza H0: Rozdiel v priemernej medziročnej miere rastu rentability aktív pred vstupom investora do podnikania nie je štatisticky významný v porovnaní s dosahovanými hodnotami po vstupe investora.

Hypotéza H7: Slovenské startupy dosahujú vyššiu mieru priemerného medziročného rastu rentability aktív pred vstupom investora do podnikania, než po jeho vstupe.

Hypotéza H0: Nie je štatisticky významný rozdiel v priemernej medziročnej miere rastu rentability aktív medzi slovenskými startupmi, do ktorých vstúpil investor a startupmi, do ktorých nevstúpil.

Hypotéza H8: Slovenské startupy, do ktorých vstúpil investor dosahujú vyššiu priemernú medziročnú mieru rastu rentability aktív než tie, do ktorých investor nevstúpil.

5. Celková zadlženosť v podniku a kvalita spracovania podnikateľského zámeru

Tento vzájomný vzťah budeme testovať na nasledujúcich hypotézach:

Hypotéza H0: Nie je štatisticky významný rozdiel v priemernej medziročnej miere rastu celkovej zadlženosti v slovenských startupoch pred vstupom a po vstupe investora do podnikania.

Hypotéza H9: Slovenské startupy dosahujú vyššiu mieru priemerného medziročného rastu celkovej zadlženosti pred vstupom investora do podnikania, než po jeho vstupe.

Hypotéza H0: Výška priemernej medziročnej miery nárastu celkovej zadlženosti nemá štatisticky významný vplyv na vstup investora do podnikania.

Hypotéza H10: Slovenské startupy, do ktorých vstúpil investor dosahujú nižšiu priemernú medziročnú mieru rastu celkovej zadlženosti, než tie do ktorých investor nevstúpil.

4 METODIKA PRÁCE A METÓDY SKÚMANIA

4.1 Charakteristika objektu skúmania

V praktickej časti bakalárskej práce analyzujeme vybrané finančné ukazovatele, akými sú: rast tržieb, rast zisku, ROE, ROA, celková zadlženosť. Aby výsledky práce boli relevantné prostredníctvom web stránky Finstat.sk sme získali údaje o 100 spoločnostiach, ktoré majú znaky startupu, za obdobie posledných 10 rokov ich činnosti.

Získané finančné ukazovatele sme spracovali do podoby excelovskej tabuľky a prepočítali sme priemerné medziročné rasty/poklesy daných ukazovateľov. Následne sme vytvorili 2 skupiny spoločností, na základe kritéria, ktorým bolo získanie investora. A práve vstup investora do startupu v tejto práci považujeme za znak kvality spracovania podnikateľského zámeru. Toto je kritérium na základe ktorého sme vytvorili 2 skupiny spoločnosti: s kvalitným podnikateľským zámerom a s menej kvalitným podnikateľským zámerom.

Počas nášho skúmania sme sa snažili previazať poznatky z teoretickej časti práce s tými praktickými, tak aby sme poukázali na dôležitosť kvality spracovania podnikateľského zámeru.

4.2 Pracovné postupy

Analýzu predmetných ukazovateľov sme realizovali v postupnosti nasledovných krokov:

1. Vytvorenie zoznamu slovenských firiem, aktívne vykonávajúcich svoju podnikateľskú činnosť, pričom vieme získať overené a ucelené informácie o ich doterajších hospodárskych výsledkoch. Naším zámerom bolo sústrediť sa na rýchlo rastúce, novovznikajúce firmy so znakmi startupu. Pri vyhľadávaní týchto firiem sme vo vyhľadávači Google.com použili nasledujúce kombinácie kľúčových slov: Slovensko, startup, slovenský, slovenské startupy, top startupy, startupové firmy, startup projekty, projekt, slovenské, zaujímavé startupy, 2021.

2. Po vytvorení zoznamu 100 slovenských startupov, sme v nasledujúcom kroku začali zhromažďovať dáta o týchto firmách od roku 2012 až do súčasnosti.
3. V treťom kroku sme získané údaje spracovali do podoby excelovskej tabuľky a následne sme z týchto ukazovateľov vypočítali hodnoty medziročného nárastu prípadne poklesu daných ukazovateľov. Pre výpočet medziročnej zmeny sme použili vzorec: $(\text{rok } t2 - \text{rok } t1) / \text{rok } t1 * 100$. Z týchto percentuálnych nárastov sme vypočítali priemerný medziročný rast za dané obdobie.
4. Ak investor vstúpil do podniku uviedli sme rok vstupu investora do podnikania a prepočítali sme sumárne priemerné hodnoty finančných ukazovateľov pred vstupom investora do podnikania za celú históriu firmy a ich hodnotu po vstupe investora. Na výpočet priemeru za všetky obdobia sme použili excelovskú funkciu AVERAGE, ktorá vypočíta priemernú hodnotu zadaných argumentov. V prípade, že sa firme investora nepodarilo získať uviedli sme sumárnu hodnotu priemernej medziročnej zmeny ukazovateľov tržieb, zisku a ukazovateľov ROE, ROA a celkovej zadlženosti, tak aby bolo možné porovnať tieto dve skupiny podnikov.
5. Po vypočítaní sumárnych hodnôt medziročných zmien v jednotlivých ukazovateľoch sme si týchto 100 firiem rozdelili pomocou filtra v tabuľke na niekoľko podskupín, z ktorých sme realizovali porovnávanie výsledkov. Prvá tabuľka obsahovala sumárne dáta o firmách, ktorým sa podarilo získať investora a je možné porovnať ich dáta pred vstupom investora do podnikania a po vstupe investora do podnikania.
6. V závere práce sme zhodnotili, ako sa líši skupina podnikov, ktorým sa podarilo získať investora od tých, ktorým sa investora získať nepodarilo. Graficky sme zobrazili výsledky nášho porovnania pre dané ukazovatele. V poslednom kroku sme konštatovali výsledky celej práce a vyvodili sme záver z teoretických a praktických poznatkov, ku ktorým sme dospeli počas skúmania výsledkov.

4.3 Spôsob získavania údajov a ich zdroje

Vzhľadom na dlhoročné skúsenosti a odporúčania školiteľa bakalárskej práce sme sa po spoločnej úvahe rozhodli vo výsledkovej časti našej práce analyzovať finančné ukazovatele vybraných spoločností.

Z počiatku sme si prostredníctvom prehliadača Google.com vyhľadali spoločnosti realizujúce podnikateľskú činnosť na území Slovenskej republiky. Išlo o spoločnosti s právnou formou: spoločnosť s ručením obmedzeným (s. r. o.), akciová spoločnosť (a. s.) alebo jednoduchá spoločnosť na akcie (j. s. a.). Aby sme zúžili svoj výber rozhodli sme sa pre analýzu spoločností, ktoré spĺňajú znaky startupu. Náš výber spoločností sme teda upravili a vybrali sme si ako predmet skúmania len tie ktoré spĺňali naše kritéria. Vo výsledku sme získali databázu sto spoločností, ktoré sme následne podrobili skúmaniu.

Pre účely našej práce bolo potrebné získať dáta o finančných ukazovateľoch nami analyzovaných spoločností za uplynulé roky. Dáta sme čerpali z webového portálu Finstat.sk vzhľadom na ich prehľadnosť a dostupnosť. Webový portál Finstat.sk sme použili, ako nosný zdroj informácií nakoľko sa jedná o projekt, ktorý zhromažďuje údaje z viacerých registrov na jednom mieste a umožňuje tak používateľom už v bezplatnej verzii preveriť si finančné zdravie slovenských podnikov.

Medzi najdôležitejšie dátové zdroje, ktoré portál Finstat.sk¹⁸ spracováva patrí Živnostenský register, Obchodný register, Register účtovných závierok, zoznamy dlžníkov poisťovní, Register úpadcov, zoznamy finančnej správy a iné. Vzhľadom na zdroje, ktoré tento portál uvádza hodnotíme tento zdroj ako relevantný pre účely tejto práce. Napriek tomu sme získané informácie preverovali v Registri účtovných závierok, ktorý podľa zákona č. 431/2002 Z. z. o účtovníctve v znení neskorších predpisov¹⁹ plní úlohu informačného systému verejnej správy o účtovných jednotkách a z tohto dôvodu považujeme nami získané dáta za úplne a správne.

Pre účely kvalitnejšieho a obsiahnejšieho spracovania viacerých dát Finstat.sk ponúka aj rozšírenú verziu formou platených balíčkov pre zákazníkov, ktorí majú o tieto služby záujem. Môže ísť napríklad o investorov, ktorí majú záujem detailnejšie sa venovať analýze vybraných slovenských firiem za účelom investovania do ich podnikateľskej činnosti.

Ďalej sme prostredníctvom prehliadača vyhľadali doplňujúce údaje, v ktorom roku a či vôbec vstúpil investor do týchto podnikov. Vzhľadom na to, že si informácie o svojich investoroch zvyčajne spoločnosti strážia a sú často krát súčasťou obchodného tajomstva,

¹⁸ FINSTAT.SK, Firmy s finančnými údajmi – databáza hospodárskych výsledkov slovenských firiem, [2022] online, [cit. 2022-03-24]. Dostupné na: <https://finstat.sk/databaza-financnych-udajov>

¹⁹ ZAKONYPRELUDE.SK, Zákon č. 431/2002 Z. z. Zákon o účtovníctve v znení neskorších predpisov, [2022] online, [cit. 2022-04-09]. Dostupné na: <https://www.zakonypreludi.sk/zz/2002-431>

v tejto časti bolo veľmi náročné získať informácie o konkrétnych investíciách do podnikov. Nosným zdrojom informácií v tejto fáze bola prevažne stránka Orsr.sk, celosvetovo najväčšia profesijná sieť linkedin.com, domovské stránky jednotlivých startupov alebo články z elektronických portálov. Tieto informácie sme považovali za relevantné v prípade, že sa zhodovali v minimálne 2 navzájom nezávislých zdrojoch informácií. Napriek náročnosti získavania vstupných údajov sa nám podarilo zistiť rok vstupu investora do podnikania u väčšiny podnikov. V prípade, že nejaká spoločnosť mala viacerých investorov hodnoty ukazovateľov sme počítali za obdobie odkedy získali posledného investora. Pokiaľ nebolo možné z voľne dostupných zdrojov zistiť, či investora majú alebo nemajú vyčlenili sme tieto podniky a ďalej neboli predmetom nášho skúmania.

4.4 Štatistické metódy

Pri písaní záverečnej práce sme v úvode použili základnú metodiku literárna rešerš, ktorá bola použitá na zhromaždenie informácií o problematike. Následne sme použili štandardné metódy ako porovnávanie, pozorovanie, analógiu a analýzu.

Analýza bola použitá v rámci skúmania získaných dát o jednotlivých podnikoch za sledované obdobie. Na samotné porovnávanie výsledkov sme použili dvojvýberový párový t-test na strednú hodnotu v prípade podnikov u ktorých bolo možné porovnať hodnoty pred vstupom a po vstupe investora do podnikania. T-test je nástroj umožňujúci overiť, či dva výbery majú rovnakú strednú hodnotu. Pre párový t-test je charakteristické, že sa používa pri rovnakom počte hodnôt v oboch výberoch. Typicky ide o výsledky pred a po udalosti, preto bola táto metóda z nášho pohľadu najvhodnejšou z hľadiska schopnosti porovnávania dosiahnutých výsledkov. Pre porovnanie 2 rôznych skupín podnikov sme použili metódu analýzy dát dvojvýberovým t-testom s rovnosťou rozptylu.

Zo špecifických metód sme pri práci využili grafy, na prehľadnejšie zobrazenie výsledkov porovnávania priemerného medziročného rastu jednotlivých ukazovateľov pred vstupom investora do podnikania a po vstupe investora.

5 VÝSLEDKY PRÁCE

V piatej kapitole záverečnej práce sa budeme venovať výsledkom práce, ktoré priniesol náš výskum. Podrobnou analýzou skúmanej vzorky sme dospeli k záverom, ktoré sme z dôvodu prehľadnosti rozdelili do nasledujúcich podkapitol.

5.1 Štatistický opis skúmanej vzorky

K dispozícii sme mali vzorku 100 spoločností spĺňajúcich naše kritéria. Všetky spoločnosti boli kategorizované, ako startup s pôsobnosťou na území Slovenskej republiky. Z celkových 100 spoločností bolo 43 spoločností, ktorým sa podarilo získať investora, 51 spoločností, ktorým sa investora získať nepodarilo. V priebehu analýzy sme zistili, že 6 spoločností, nie je možné zaradiť do ani jednej z uvedených skupín z dôvodu nedostatku informácií o skúmanej spoločnosti. Preto týchto 6 spoločností bolo vyradených z ďalšieho skúmania. Pre lepšiu prehľadnosť sa v prílohe 1 nachádza zoznam skúmaných spoločností spolu so zaradením do jednej z vybraných skupín na základe kritéria, ktorým bolo získanie investora. Podnikateľské subjekty, ktoré boli predmetom skúmania majú zo zákona povinnosť podávať daňové priznanie k dani z príjmov za zdaňovacie obdobie roku 2021 v lehote do 31. 3. 2022. Nie všetky tak urobili a využili možnosť odkladu lehoty na podanie daňového priznania do 30. 6. 2022 za zdaňovacie obdobie roku 2021. Táto skutočnosť nás viedla k priradeniu týchto spoločností do skupiny podnikov, ktoré nezískali investora, pre potreby porovnania výsledkov práce. Tak isto ak podniky získali investora v rokoch 2022, 2021 a 2020 boli klasifikované, ako „nemá investora“. išlo o sporné roky, ktoré pre výpočty nemohli byť použité, pretože dáta po vstupe investora nedokážeme získať a z tohto dôvodu ani porovnať. Celkovo do skupiny spoločností, ktoré nezískali investora bolo začlenených 71 spoločností (51 – nezískali investora, 20 – nemáme dostatočné dáta). Do skupiny podnikov, ktoré mali investora patrilo 43 spoločností, ale z už vyššie špecifikovaných dôvodov sme 20 z nich klasifikovať, ako „nemá investora“. Zvyšných 23 spoločností bolo zaradených v skupine „má investora“. Podniky, ktoré mali dostatočnú podnikateľskú históriu a bolo možné so získanými dátami pracovať boli hlavným predmetom nášho skúmania. Nie vždy tieto dáta boli dostupné pre jednotlivé ukazovatele a preto sa skúmaná vzorka variabilne menila. To ako sa zmenila vzorka skúmaných podnikov je bližšie špecifikované v nasledujúcich podkapitolách.

5.2 Vplyv investora na tržby

Tabuľka 1 zobrazuje vykonané porovnávanie hodnoty ukazovateľa rast tržieb pre podniky, u ktorých bolo možné porovnať hodnoty pred vstupom a po vstupe investora. Celkovo sa jednalo o vzorku 11 spoločností, u ktorých bolo možné porovnať tieto hodnoty.

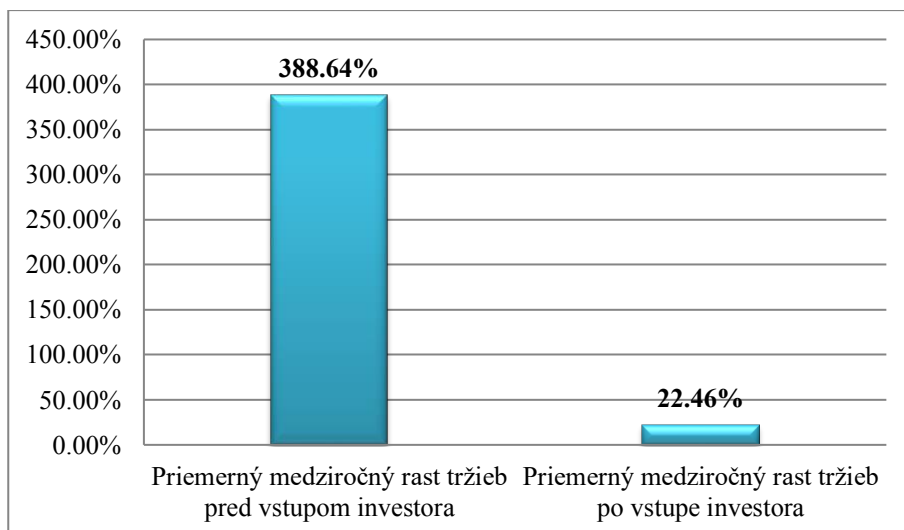
Tabuľka 1 Priemerný medziročný rast tržieb pred a po vstupe investora do podnikania

	Priemerný medziročný rast tržieb pred vstupom investora	Priemerný medziročný rast tržieb po vstupe investora
Stredná hodnota	388,64%	22,46%
Rozptyl	13,16	0,14
Pozorovania	11	11
Pears. korelácia	0,47	
Rozdiel	10	
t Stat	3,502	
P(T<=t) (1)	0,003	
Smerodajná odchýlka	362,78%	37,19%

Zdroj: vlastné spracovanie

Interpretácia výsledkov: Priemerný medziročný rast tržieb pred vstupom investora bol $M = 388,64\%$; $SD = 362,78\%$ a po vstupe investora bol $M = 22,46\%$; $SD = 37,19\%$. Tento rozdiel bol štatisticky významný $t(10) = 3,502$; $p = 0,003$. Na základe dosiahnutých výsledkov **zamietame hypotézu H_0 a prijímame alternatívnu hypotézu H_1** : Slovenské startupy dosahujú vyššiu mieru priemerného medziročného rastu tržieb pred vstupom investora do podnikania, než po jeho vstupe.

Graf 1 zobrazuje porovnanie priemerného medziročného rastu tržieb pred vstupom a po vstupe investora do podnikania. Služi na grafické zobrazenie výsledkov dosiahnutých párovým porovnaním slovenských startupov v 2 obdobiach.



Graf 1 Priemerný medziročný rast tržieb pred a po vstupe investora do podnikania

Zdroj: vlastné spracovanie

Tabuľka 2 porovnáva premennú priemerný medziročný rast tržieb u skupiny podnikov, ktoré získali investora a tými, ktoré ho nezískali. Porovnávanie sa celkovo zúčastnila vzorka 71 podnikov u ktorých bolo možné tieto hodnoty porovnať. Do kategórie podnikov, ktoré nezískali investora spadalo 48 podnikov a 23 podnikov tvorilo skupinu podnikov, ktoré investora získali.

Tabuľka 2 Porovnanie priemerného medziročného rastu tržieb medzi skupinou podnikov, ktoré získali investora a tými, ktoré ho nezískali

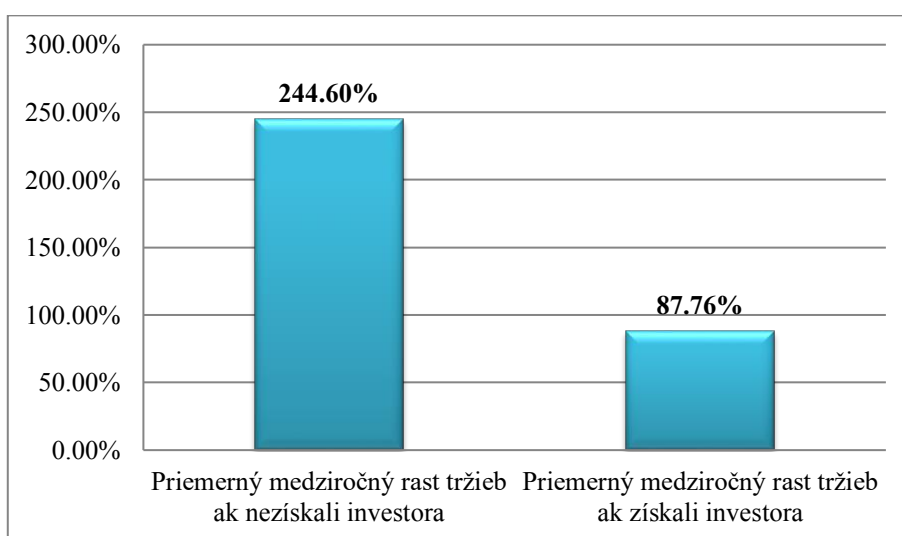
	Priemerný medziročný rast tržieb ak nezískali investora	Priemerný medziročný rast tržieb ak získali investora
Stredná hodnota	244,60%	87,76%
Rozptyl	9,21	1,82
Pozorovania	48,00	23,00
Spoločný rozptyl	6,85	
Rozdiel	69,00	
t Stat	2,36	
P(T<=t) (1)	0,010	
Smerodajná odchýlka	303,45%	134,90%

Zdroj: vlastné spracovanie

Interpretácia výsledkov: Priemerný medziročný rast tržieb v podnikoch, ktoré nezískali investora bol $M = 244,60\%$; $SD = 303,45\%$ a u podnikov, ktoré získali investora bol $M = 87,76\%$; $SD = 134,90\%$. Rozdiel medzi prvou a druhou skupinu spoločností bol štatisticky významný $t(69) = 2,36$; $p = 0,010$. Na základe dosiahnutých

výsledkov **nevieme hypotézy ani potvrdiť, ani vyvrátiť**, pretože sme čakali presný opak a výsledky sú mimo našich očakávaní a odporúčaní z odbornej literatúry. Tento výsledok môže byť spôsobený viacerými príčinami a) máme príliš malú vzorku alebo b) investori, vstúpili do už zreých podnikov a tie už nerástli tak rýchlo ako na začiatku podnikania.

Graf 2 zobrazuje porovnanie dvoch skupín slovenských startupov v závislosti od kritéria, či získali alebo nezískali investora. V stĺpcovom grafe sú zobrazené hodnoty priemerného medziročného rastu tržieb týchto startupov. U podnikov, ktoré investora nezískali bola táto hodnota na úrovni 244,60% a pri podnikoch, ktoré investora získali bola na úrovni 87,76%.



Graf 2 Porovnanie medziročného rastu tržieb podnikov s investorom a bez investora

Zdroj: vlastné spracovanie

5.3 Vplyv investora na zisk

Tabuľka 3 je výsledkom párového t-testu na strednú hodnotu priemerného medziročného rastu zisku pred vstupom a po vstupe investora do podnikania. Toto porovnanie bolo vykonané na vzorke 13 spoločností.

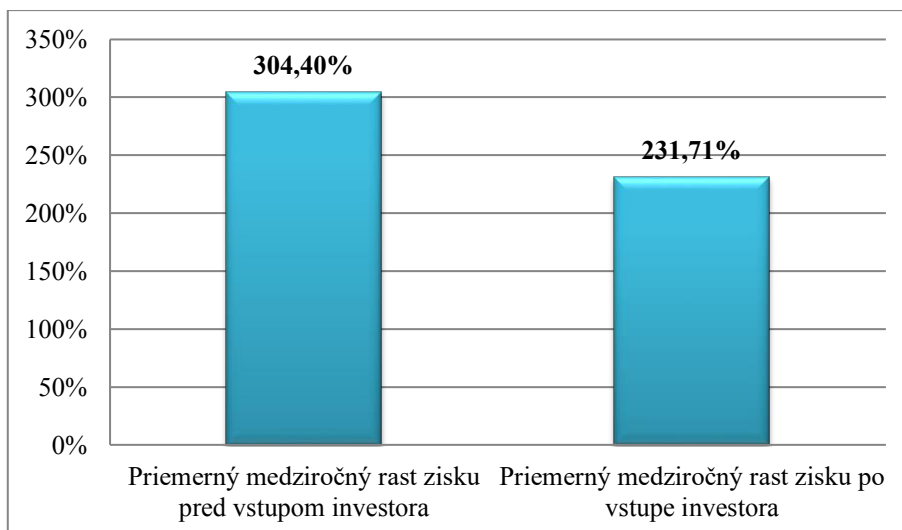
Tabuľka 3 Priemerný medziročný rast zisku pred vstupom a po vstupe investora do podnikania

	Priemerný medziročný rast zisku pred vstupom investora	Priemerný medziročný rast zisku po vstupe investora
Stredná hodnota	304,40%	231,71%
Rozptyl	15,37	71,30
Pozorovania	13	13
Pears. korelácia	-0,28	
Rozdiel	12	
t Stat	0,26	
P(T<=t) (1)	0,40	
Smerodajná odchýlka	392,01%	844,39%

Zdroj: vlastné spracovanie

Interpretácia výsledkov: Priemerný medziročný rast zisku pred vstupom investora do podnikania bol $M = 304,40\%$; $SD = 392,01\%$ a po vstupe investora bol $M = 231,71\%$ $SD = 844,39\%$. Tento rozdiel nebol štatisticky významný, pretože hodnota $t(12) = 0,26$; $p = 0,40$. Na základe dosiahnutých výsledkov **zamietame alternatívnu hypotézu H3 a prijímame hypotézu H0:** Nie je štatisticky významný rozdiel v priemernej medziročnej miere rastu zisku v slovenských startupoch pred vstupom a po vstupe investora do podnikania.

Ako môžeme vidieť v grafe 3 je zobrazená hodnota priemerného medziročného rastu zisku pred vstupom investora do podnikania, ktorá dosahuje hodnotu 304%. U podnikov, ktoré investora nezískali bola táto hodnota nižšia na úrovni 232%.



Graf 3 Porovnanie priemerného medziročného zisku pred vstupom a po vstupe investora

Zdroj: vlastné spracovanie

Porovnanie priemerného medziročného rastu zisku u podnikov, ktorým sa podarilo získať investora a tými, ktorým sa investora získať nepodarilo je zobrazené v tabuľke 4. Porovnávanie bolo vykonané pomocou dvojvýberového t-testu s rovnosťou rozptylu. Do skupiny podnikov, ktoré nezískali investora bolo celkovo zaradených 51 podnikov. A 23 podnikov splnilo naše kritérium a podarilo sa im získať investora.

Tabuľka 4 Porovnanie priemerného medziročného rastu zisku u podnikov, ktoré získali investora a tých, ktoré ho nezískali

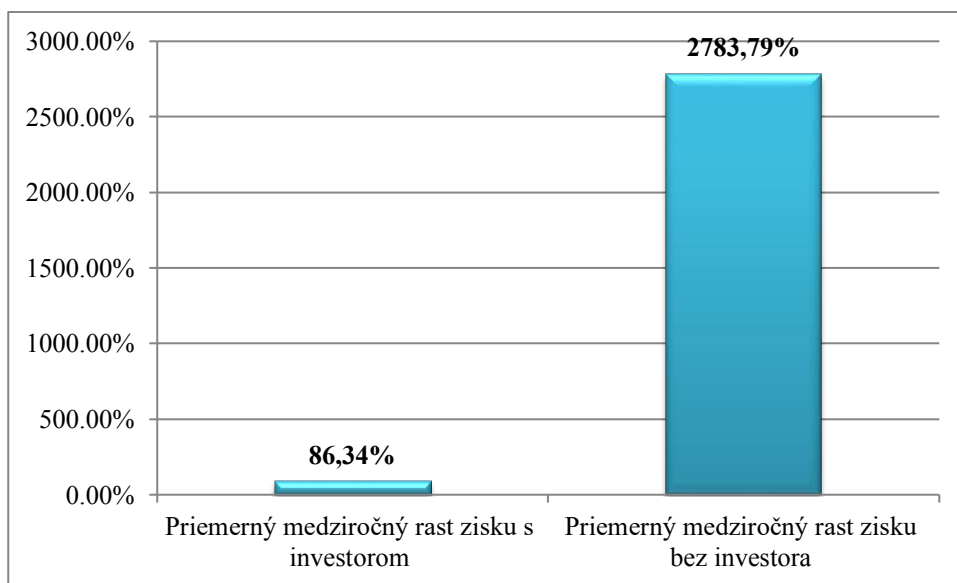
	Priemerný medziročný rast zisku, ak získali investora	Priemerný medziročný rast zisku, ak nezískali investora
Stredná hodnota	86,34%	2 783,79%
Rozptyl	45,41	31 095,21
Pozorovania	23	51
Spoločný rozptyl	21 607,80	
Rozdiel	72	
t Stat	-0,73	
P(T<=t) (1)	0,23	
Smerodajná odchýlka	674,64%	17 633,83%

Zdroj: vlastné spracovanie

Interpretácia výsledkov: Priemerný medziročný rast zisku u podnikov, ktoré získali investora bol $M = 86,34\%$ $SD = 674,64\%$ a u podnikov, ktorým sa investora získať nepodarilo bol $M = 2\,783,79\%$ $SD = 17\,633,83\%$. Tento rozdiel nebol štatisticky významný $t(72) = -0,73$ $p = 0,23$. Na základe dosiahnutých výsledkov **zamietame**

hypotézu H2 a prijímame hypotézu H0: Nie je štatisticky významný rozdiel v priemernej medziročnej miere rastu tržieb medzi slovenskými startupmi, do ktorých vstúpil investor a startupmi, do ktorých nevstúpil.

V grafe 4 sú zobrazené výsledky z tabuľky 4, ktorá porovnáva priemerný medziročný rast zisku u podnikov, ktoré získali investora a tými, ktorým sa ho získať nepodarilo. S investorom podniky dosahovali 86,34% priemerného medziročného rastu zisku, avšak bez investora bola táto hodnota značne vyššia na úrovni až 2 783,79%.



Graf 4 Porovnanie priemerného medziročného zisku s investorom a bez investora

Zdroj: vlastné spracovanie

5.4 Vplyv investora na ROA

V tabuľke 5 sú zobrazené výsledné hodnoty priemerného medziročného rastu ukazovateľa ROA za použitia párového t-testu na strednú hodnotu v 2 obdobiach. Prvé obdobie zahŕňa hodnoty ROA pred vstupom investora, druhé obdobie po vstupe investora do podnikania. Porovnávanie sa uskutočnilo na vzorke 12 podnikov.

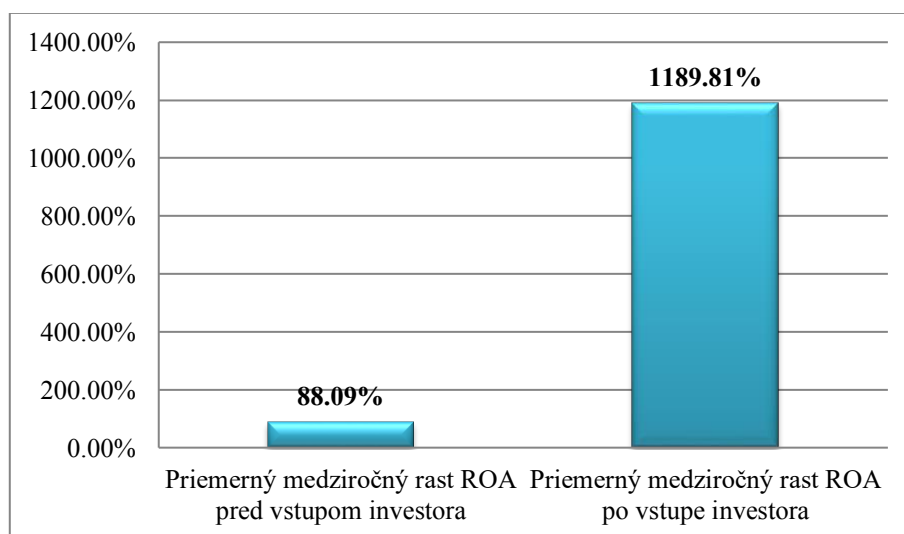
Tabuľka 5 Porovnanie priemerného medziročného rastu ukazovateľa ROA pred vstupom a po vstupe investora do podnikania

	Priemerný medziročný rast ROA pred vstupom investora	Priemerný medziročný rast ROA po vstupe investora
Stredná hodnota	88,09%	1 189,81%
Rozptyl	5,70	1800,80
Pozorovania	12	12
Pears. korelácia	- 0,30	
Rozdiel	11	
t Stat	-0,88	
P(T<=t) (1)	0,20	
Smerodajná odchýlka	238,68%	4 243,59%

Zdroj: vlastné spracovanie

Interpretácia výsledkov: Priemerný medziročný rast ukazovateľa ROA pred vstupom investora do podnikania bol $M = 88,09\%$; $SD = 238,68\%$ a po vstupe investora bol $M = 1\,189,81\%$; $SD = 4\,243,59\%$. Tento rozdiel nebol štatisticky významný $t(11) = -0,88$; $p = 0,20$. Na základe týchto výsledkov **zamietame alternatívnu hypotézu H7 a prijímame hypotézu H0**: Rozdiel v priemernej medziročnej miere rastu rentability aktív pred vstupom investora do podnikania nie je štatisticky významný v porovnaní s dosahovanými hodnotami po vstupe investora.

Na znázornenie zmeny priemerného medziročného rastu rentability aktív v období pred vstupom a po vstupe investora bol použitý graf 5. Pred vstupom investora do podnikania bol priemerný medziročný rast ROA na úrovni 88,09%, naopak po vstupe investora dosahoval niekoľko násobne vyššie hodnoty až 1 189,81%.



Graf 5 Priemerný medziročný rast ROA pred a po vstupe investora

Zdroj: vlastné spracovanie

Na základe vykonaného porovnávania medziročného rastu ROA u podnikov, ktoré získali investora a tých, ktorým sa ho získať nepodarilo uvádzame v tabuľke 6 výsledky tohto porovnania. V skupine podnikov, ktorým sa podarilo získať investora bolo celkovo 21 podnikov a vzorku podnikov, ktorým sa investora získať nepodarilo bolo 48.

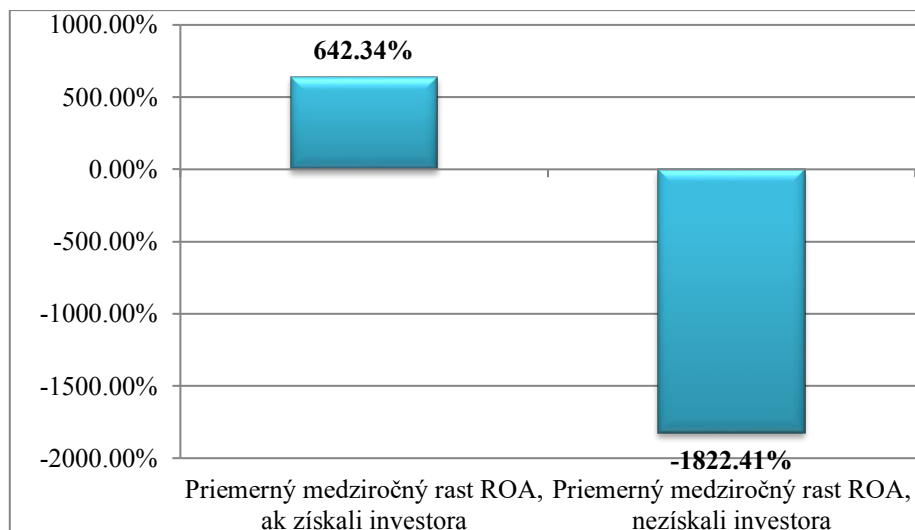
Tabuľka 6 Porovnanie priemerného medziročného rastu ROA u podnikov, ktoré získali investora a tých, ktoré ho nezískali

	Priemerný medziročný rast ROA, ak získali investora	Priemerný medziročný rast ROA, ak nezískali investora
Stredná hodnota	642,34%	-1 822,41%
Rozptyl	1 035,68	16 907,58
Pozorovania	21	48
Spoločný rozptyl	12 169,70	
Rozdiel	67	
t Stat	0,85	
P(T<=t) (1)	0,20	
Smerodajná odchýlka	3 218,19%	13 002,92%

Zdroj: vlastné spracovanie

Interpretácia výsledkov: Priemerný medziročný rast ROA u podnikov, ktoré získali investora bol $M = 642,34\%$; $SD = 3\,218,19\%$ a u podnikov, ktoré nezískali investora bol $M = -1\,822,41\%$; $SD\,37,19\%$. Tento rozdiel nebol štatisticky významný $t(67) = 0,85$; $p = 0,20$. Na základe dosiahnutých výsledkov **zamietame hypotézu H8 a prijímame hypotézu H0:** Nie je štatisticky významný rozdiel v priemernej medziročnej rastu rentability aktív medzi slovenskými startupmi, do ktorých vstúpil investor a startupmi, do ktorých nevstúpil.

Výsledky priemerného medziročného rastu ROA sú zobrazené v nasledujúcom grafe 6. Podniky, ktorým sa podarilo získať investora dosahovali priemerný medziročný rast ukazovateľa ROA na úrovni 642,34%. U podnikov, ktorým sa investora získať nepodarilo bola táto hodnota záporná na úrovni - 1 822,41%.



Graf 6 Priemerný medziročný rast ROA u podnikov, ktoré získali investora a tých, ktoré ho nezískali

Zdroj: vlastné spracovanie

5.5 Vplyv investora na ROE

V nasledujúcej tabuľke je vidieť na vzorke 9 podnikov výsledky porovnania hodnoty ukazovateľa rentability vlastného kapitálu pred vstupom a po vstupe investora do podnikania.

Tabuľka 7 Porovnanie ROE pred vstupom a po vstupe investora

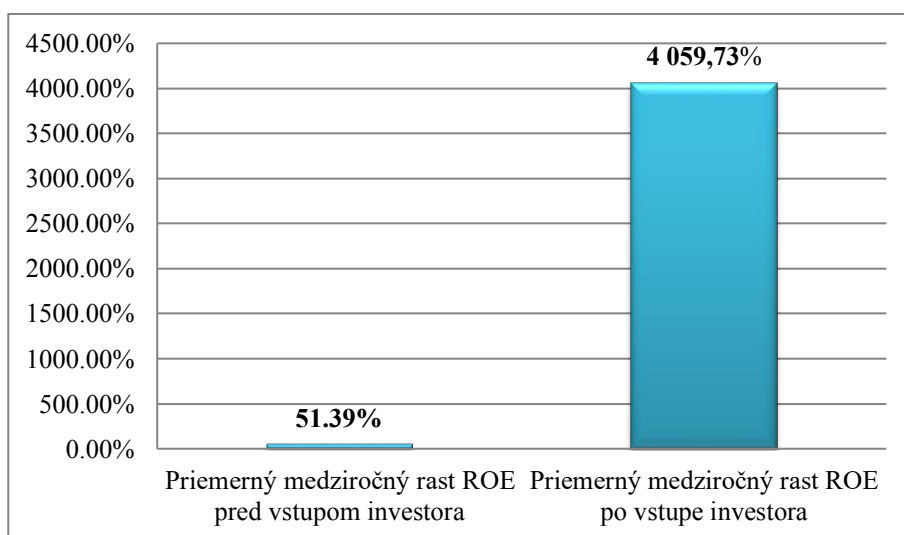
	Priemerný medziročný rast ROE pred vstupom investora	Priemerný medziročný rast ROE po vstupe investora
Stredná hodnota	51,39%	4 059,73%
Rozptyl	2,82	14 962,86
Pozorovania	9	9
Pears. korelácia	-0,12	
Rozdiel	8	
t Stat	-0,98	
P(T<=t) (1)	0,18	
Smerodajná odchýlka	167,91%	12 232,28%

Zdroj: vlastné spracovanie

Interpretácia výsledkov: Priemerný medziročný rast rentability vlastného kapitálu pred vstupom investora bol $M = 51,39\%$; $SD = 167,91\%$ a po vstupe investora sa priemer

zvýšil na $M = 4\,059,73\%$; $SD = 12\,232,28\%$. Tento rozdiel nie je štatisticky významný ($t(8) = -0,98$; $p = 0,18$). Na základe dosiahnutých výsledkov **zamietame hypotézu H5 a prijímame hypotézu H0**: Nie je štatisticky významný rozdiel v priemernej medziročnej miere rastu návratnosti vlastného kapitálu pred vstupom a po vstupe investora do podnikania.

Na grafe 7 je spracované porovnanie medziročného rastu ukazovateľa ROE, na vzorke 9 rovnakých podnikov, líši sa doba porovnania jednotlivých hodnôt. Na ľavej strane grafu je vidieť, že podniky pred vstupom investora do podnikania dosahovali priemerný medziročný rast rentability vlastného kapitálu (ROE) na úrovni 51,39%. Keď si ale porovnáme hodnoty priemerného medziročného rastu rentability vlastného kapitálu po vstupe investora do podnikania zistíme, že sú značne vyššie než by sme čakali. Dosahujú hodnotu 4 059,73%, čo je niekoľko násobne vyššie.



Graf 7 Priemerný medziročný rast ROE pred/po vstupe investora do podnikania

Zdroj: vlastné spracovanie

Porovnávanie medzi skupinou podnikov, ktoré získali investora a tými ktoré ho nezískali bolo realizované pomocou dvojvýberového t-testu s rovnosťou rozptylu. Do vzorky podnikov, ktoré získali investora bolo zaradených celkovo 19 podnikov a vzorku podnikov, ktoré investora nezískali patrilo 42 podnikov.

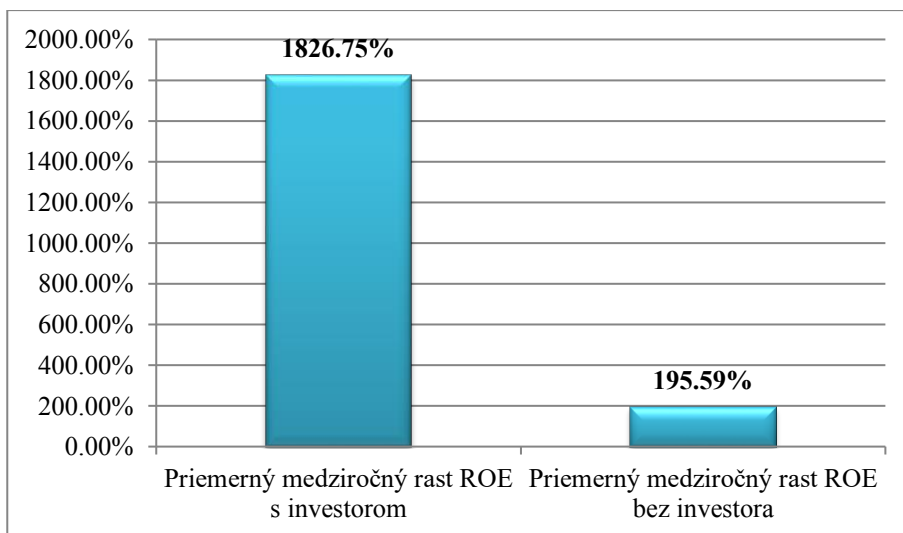
Tabuľka 8 Porovnanie priemerného medziročného rastu ROE s investorom a bez investora

	Priemerný medziročný rast ROE s investorom	Priemerný medziročný rast ROE bez investora
Stredná hodnota	1 826,75%	195,59%
Rozptyl	7 137,22	109,42
Pozorovania	19	42
Spoločný rozptyl	2 253,49	
Rozdiel	59	
t Stat	1,24	
P(T<=t) (1)	0,11	
Smerodajná odchýlka	8 448,20%	1 046,04%

Zdroj: vlastné spracovanie

Interpretácia výsledkov: Priemerný medziročný rast ROE s investorom bol $M = 1\,826,75\%$ $SD = 8\,448,20\%$ a bez investora bol $M = 195,59\%$ $SD = 1\,046,04\%$. Tento rozdiel nebol štatisticky významný $t(59) = 1,24$ $p = 0,11$. Na základe dosiahnutých výsledkov **zamietame hypotézu H6 a prijímame hypotézu H0:** Medzi slovenskými startupmi, do ktorých vstúpil investor a startupmi, do ktorých nevstúpil nie je štatisticky významný rozdiel v priemernej medziročnej miere ukazovateľa návratnosť vlastného kapitálu.

Graf 8 zobrazuje hodnoty priemerného medziročného rastu ROE. U podnikov, ktorým sa podarilo získať investora bola hodnota medziročného rastu ROE na úrovni 1 826,75% naopak u podnikov, ktoré investora nemali bola táto hodnota značne nižšia na úrovni 195,59%.



Graf 8 Porovnanie priemerný medziročný rast ROE s investorom a bez investora

Zdroj: vlastné spracovanie

5.6 Vplyv investora na celkovú zadlženosť

Na základe vypočítaných hodnôt sme realizovali porovnanie priemerných hodnôt ukazovateľa celkovej zadlženosti pred vstupom a po vstupe investora do podnikania. Do porovnania bolo celkovo zahrnutých 14 podnikov. Výsledky porovnania sú zobrazené v nasledujúcej tabuľke 9.

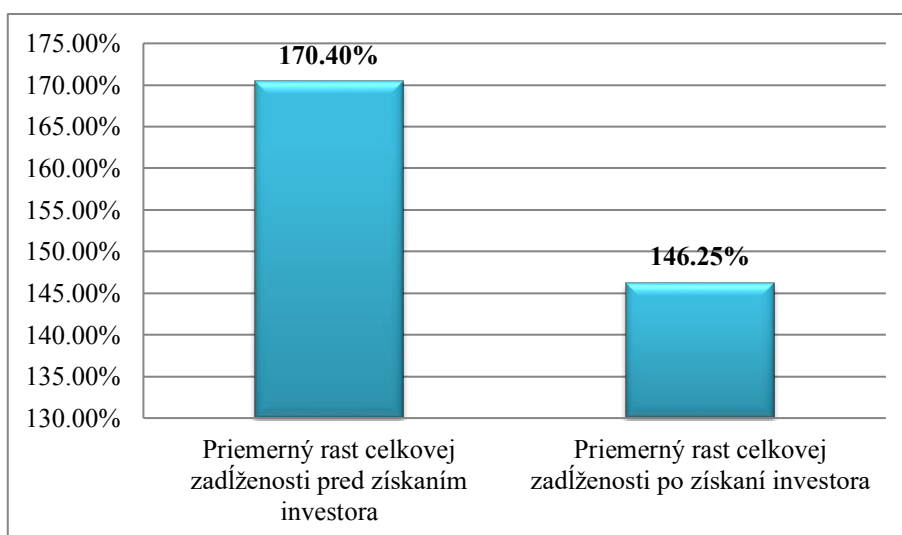
Tabuľka 9 Priemerná hodnota ukazovateľa celková zadlženosť pred/po vstupe investora do podnikania

	Priemerná hodnota ukazovateľa celková zadlženosť pred vstupom investora	Priemerná hodnota ukazovateľa celková zadlženosť po vstupe investora
Stredná hodnota	170,40%	146,25%
Rozptyl	13,48	21,51
Pozorovania	14	14
Pears. korelácia	0,75	
Rozdiel	13	
t Stat	0,29	
P(T<=t) (1)	0,39	
Smerodajná odchýlka	367,13%	463,74%

Zdroj: vlastné spracovanie

Interpretácia výsledkov: Priemerná medziročná zmena celkovej zadlženosti bola pred vstupom investora na úrovni $M = 170\%$; $SD = 367,13\%$ a po vstupe investora $M = 146,25\%$; $SD = 463,74\%$. Tento rozdiel nebol štatisticky významný $t(13) = 0,29$; $p = 0,39$. Na základe dosiahnutých výsledkov: **zamietame hypotézu H9 a prijímame hypotézu H0:** Nie je štatisticky významný rozdiel v priemernej medziročnej miere rastu celkovej zadlženosti v slovenských startupoch pred vstupom a po vstupe investora do podnikania.

V grafe 9 je zobrazený priemerný medziročný rast celkovej zadlženosti pred vstupom investora do podnikania a po ňom. Ako môžeme vidieť priemerný medziročný rast celkovej zadlženosti pred vstupom investora do podnikania je o niečo vyšší (170,40%), ako priemerný medziročný rast celkovej zadlženosti po vstupe investora do podnikania (146,25%).



Graf 9 Priemerný medziročný rast celkovej zadlženosti pred a po získaní investora

Zdroj: vlastné spracovanie

Posledná tabuľka 10 je výsledkom porovnania za použitia dvojvýberového t-testu s rovnosťou rozptylov na skupine podnik v závislosti od kritéria, ktorým bolo získanie investora. V skupine podnikov, ktoré získali investora bolo 23 podnikov a skupina s podnikmi bez investora obsahovala celkovo 44 podnikov u ktorých bolo možné porovnať tieto hodnoty.

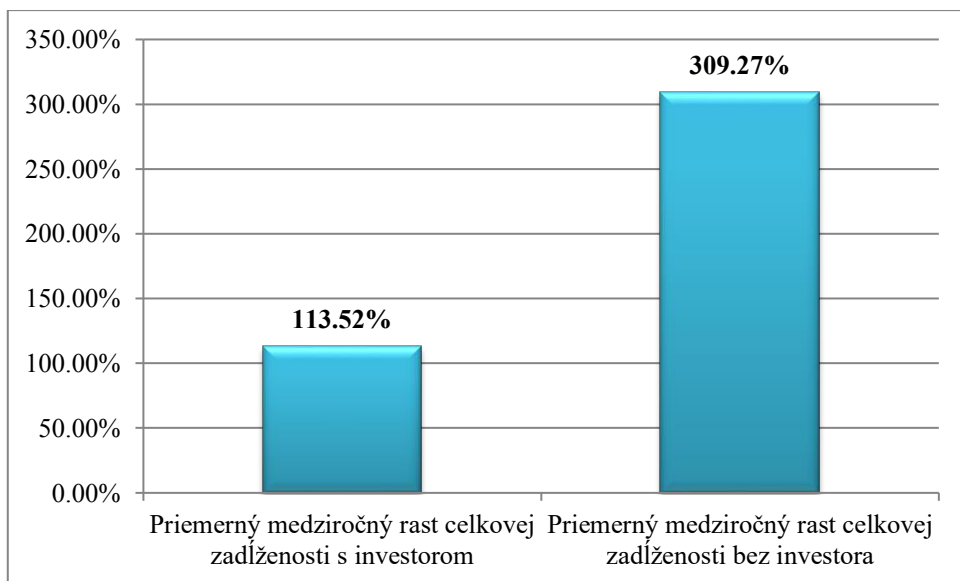
Tabuľka 10 Porovnanie priemerného medziročného rastu celkovej zadlženosti s investorom a bez investora

	Priemerný medziročný rast celkovej zadlženosti s investorom	Priemerný medziročný rast celkovej zadlženosti bez investora
Stredná hodnota	113,52%	309,27%
Rozptyl	13,14	233,10
Pozorovania	23	44
Spoločný rozptyl	158,65	
Rozdiel	65	
t Stat	-0,60	
P(T<=t) (1)	0,27	
Smerodajná odchýlka	362,51%	1 526,75%

Zdroj: vlastné spracovanie

Interpretácia výsledkov: Priemerný medziročný rast celkovej zadlženosti s investorom bol $M = 113,52\%$; $SD = 362,51\%$ a bez investora $M = 309,27\%$; $SD = 1\,526,75\%$. Tento rozdiel nebol štatisticky významný $t(65) = -0,60$; $p = 0,27$. Na základe dosiahnutých výsledkov **zamietame hypotézu H10 a prijímame hypotézu H0:** Výška priemernej medziročnej miery nárastu celkovej zadlženosti nemá štatisticky významný vplyv na vstup investora do podnikania.

Na grafe 10 je zobrazené porovnanie priemerného medziročného rastu celkovej zadlženosti slovenských startupov s investorom a bez investora. Podniky, ktoré získali investora dosahovali priemerný medziročný rast celkovej zadlženosti na úrovni 113,52%, naopak u podnikov, ktoré nemali investora bola hodnota tohto ukazovateľa značne vyššia na úrovni 309,27%.



Graf 10 Porovnanie priemerného medziročného rastu celkovej zadĺženosti s investorom a bez investora

Zdroj: vlastné spracovanie

6 DISKUSIA

V rámci overenie vzťahu medzi dosahovanými finančnými výsledkami a kvalitou spracovania podnikateľského plánu bolo potrebné stanoviť si predpoklad, na základe ktorého budeme vykonávať pozorovanie. Náš predpoklad vychádzal z doposiaľ nadobudnutých vedomostí z odborných štúdií a publikácií, ktoré hovoria že kvalitne spracovaný podnikateľský zámer by mal slúžiť na plánovanie, kontrolu ale aj na zaujatie investora, ktorého sa snaží podnik získať. Z tohto dôvodu sme predpokladali, že pokiaľ sa podniku podarilo investora získať jeho podnikateľský zámer bol spracovaný kvalitne, pretože sa jedná o nosný dokument, ktorý investora zaujíma, keď sa rozhoduje či bude financovať daný podnik. Ak sa investor rozhodol podnik financovať, tento dokument si mohol podrobne naštudovať a porovnať si doterajšiu finančnú históriu podniku. Vstup externého investora²⁰ môže začínajúci podnik posunúť na značne vyššiu úroveň. Dôvodom je, že investori zvyčajne vstupujú len do takých podnikov, ktoré majú jasne definované priority a dobre spracované podnikateľské ciele. Preto našim kritériom pre rozdelenie podnikov do jednej zo skupín bol práve vstup investora do podnikania. Predpokladali sme, že podniky do ktorých vstúpil investor mali kvalitnejšie spracované podnikateľské zámery a dosahovali lepšie finančné výsledky v porovnaní s podnikmi, ktoré investora nezískali.

Výsledky nášho výskumu dokázali, že zo vzorky skúmaných podnikov bola väčšina takých, ktorým sa investora získať nepodarilo, konkrétne 51%. Naopak podnikov, ktorým sa investora podarilo získať bolo o niečo menej 43%. 6% podnikov tvorilo skupinu podnikov, ktoré nebolo možné zaradiť do týchto skupín z dôvodu nedostatku dát.

Z porovnávaní, ktoré sme uskutočnili na vzorke podnikov s dátami pred vstupom a po vstupe investora do podnikania môžeme konštatovať, že kvalitne spracovaný podnikateľský zámer priamo nesúvisí s dosahovanými finančnými výsledkami podniku v minulosti. Pri porovnaní priemerného medziročného rastu tržieb sa potvrdilo, že podniky pred vstupom investora ($M=388,64\%$) dosahovali lepšie výsledky, ako po vstupe investora ($M=22,46\%$). V tomto prípade bol rozdiel štatistický významný. Priemerný medziročný rast zisku pred vstupom investora ($M=304,40\%$) bol skutočne vyšší, ako po vstupe

²⁰ VÍGLASKÝ, Peter. Čo investori skúmajú v startupových projektoch pred vstupom do nich?, , [2022] online, [cit. 2022-05-12].

Dostupné na: <https://www.hkv.sk/co-investori-skumaju-v-startupovych-projektoch-pred-vstupom-do-nich/>

investora ($M=231,71\%$), ale hodnota $p=0,40$ ukázala, že tento rozdiel nebol štatisticky významný. Vplyv investora na priemerný medziročný rast rentability aktív sa ukázal rovnako štatisticky nevýznamný, dokonca hodnoty pred vstupom investora boli niekoľkonásobne nižšie, ($M=88,09\%$) v porovnaní s dátami po vstupe investora ($M=1\,189,81\%$). Porovnávanie priemerného medziročného rastu ROE sa ukázalo štatisticky nevýznamné ($p=0,18$). Pred získaním investora ($M=51,39\%$) bol priemerný medziročný rast ROE nižší, ako po vstupe investora ($M=4\,059,73\%$). Priemerná medziročná zmena ukazovateľa celková zadlženosť bola pred vstupom investora ($M=170,40\%$) o niečo vyššia, ako po vstupe ($M=146,25\%$). Ale tento rozdiel bol štatisticky nevýznamný ($p=0,39$). Všetky skúmané ukazovatele, okrem ukazovateľa tržby sa v našom porovnávaní podnikov v dvoch obdobiach pred vstupom a po vstupe investora do podnikania ukázali, ako štatisticky nevýznamné. Hodnota p (v tabuľkách označovaná, ako $P(T \leq t) (1)$) bola v týchto prípadoch menšia, ako $0,05$ a tak sme výsledky interpretovali, ako štatisticky nevýznamné.

Pri porovnávaní dát dvoch skupín podnikov, tých ktorým sa podarilo získať investora a tých, ktorým sa investora získať nepodarilo sme dospeli k nasledujúcim záverom. Porovnanie priemerného medziročného rastu tržieb nebolo možné vyhodnotiť na základe nami stanovených hypotéz. Hypotézy sme ani neprijali ani nezamietli, pretože nezodpovedali našim očakávaniam a výsledky vyšli presne naopak. Dôvodom tohto záveru mohla byť príliš malá vzorka pozorovaných podnikov alebo skutočnosť, že investori vstúpili do zreých podnikov u ktorých nie je predpoklad, že by ich tržby rástli tak dramaticky, ako tomu býva na začiatku podnikania. Pri porovnaní priemerného medziročného rastu zisku medzi skupinou podnikov, ktoré majú investora a tými, ktoré ho nemajú sa rozdiel ukázal ako štatisticky nevýznamný. A prekvapivo hodnota priemerného rastu zisku bola u podnikov bez investora ($M=2\,783,79\%$) niekoľkonásobne vyššia, ako u podnikov, ktoré investora získali ($M=86,34\%$). Tento výsledok bol presným opakom našich očakávaní. Priemerný medziročný rast ROA u podnikov, ktoré získali investora ($M=642,34\%$) bol priepastne vyšší, ako u podnikov, ktoré investora nezískali. Tieto podniky dokonca dosahovali záporné hodnoty medziročného rastu ROA ($M= -1\,822,41\%$). Celkové výsledky sa ale ukázali, ako štatisticky nevýznamné ($p=0,20$). U priemerného medziročného rastu ROE boli výsledky tak isto štatisticky nevýznamné ($p=0,11$) a prijali sme nulovú hypotézu. Pri porovnaní výsledkov sme ale zistili, že hodnoty ROE s investorom ($M=1\,826,75\%$) boli vyššie, ako bez investora ($M=195,59\%$).

Pri priemernej medziročnej miere rastu celkovej zadlženosti sme na základe dosiahnutých výsledkov museli konštatovať, že výška priemernej medziročnej miery nárastu celkovej zadlženosti nemá štatisticky významný vplyv na vstup investora do podnikania ($p=0,27$). Priemerná medziročná celková zadlženosť bola u podnikov bez investora vyššia ($M=309,27\%$) v porovnaní s dosahovanou hodnotou podnikov s investorom ($M=113,52\%$).

Dôvodom prečo výsledok nášho pozorovania vo väčšine prípadov bol štatisticky nevýznamný môže byť niekoľko. Zo štatisticky skúmanej vzorky sto slovenských startupov sa nám po vyfiltrovaní podnikov na jednotlivé skupiny a následne obdobia nepodarilo získať také množstvo podnikov, ako sme predpokladali na účely porovnania. V priemere sa pozorovania dát v dvoch obdobiach zúčastnilo 12 podnikov ($M=11,8$) a porovnávaní medzi 2 skupinami podnikov sa priemerne zúčastnilo celkovo 47 ($M=46,6$) podnikov, ktoré nezískali investora a 22 ($M=21,8$) podnikov, ktoré investora získali. Táto vzorka bola značne nižšia, než sme pôvodne predpokladali a z toho dôvodu sa výsledky mohli zobrazovať, ako štatisticky nevýznamné. Ďalším dôvodom by mohlo byť, že sme náš výskum sústredili len na základné finančné ukazovatele podniku. Keby sme skúmanie rozšírili o ďalšie ukazovatele dosiahli by sme presnejšie výsledky. Pre lepšiu presnosť by sme mohli pozorovanie rozšíriť o ďalšie slovenské startupy, aby sme dokázali ešte väčšiu relevantnosť výsledkov. To sme ale v počiatku neurobili, pretože sme predpokladali, že zo vzorky sto startupov bude viac takých, ktoré budeme môcť porovnať. Postupne sa ale ukázalo, že nášho výskumu sa mohlo zúčastniť len malé percento podnikov, ktoré vyhovovali našim požiadavkám.

Náš výskum ukázal, že kvalita spracovanie podnikateľského zámeru priamo nesúvisí s dosahovanými finančnými výsledkami podniku. Napriek tomu by sme chceli odporučiť podnikom, ktoré začínajú realizovať svoju činnosť alebo už aktívne podnikajú a snažia sa získať investora, aby dôsledne dbali na kvalitu spracovania podnikateľského plánu. Je to totiž jediný relevantný dokument zobrazujúci ambície, ciele a priority firmy. Kvalitným spracovaním tohto dokumentu si podnik môže vybudovať v očiach externých investorov, bankových inštitúcií ale aj obchodných partnerov dobré meno a väčšiu pravdepodobnosť, že budú mať záujem s danou firmou spolupracovať. Na vypracovanie tohto dokumentu odporúčame využiť poznatky z odbornej literatúry a školení, prípadne znalosti skúsených podnikateľov.

ZÁVER

V bakalárskej práci sme sa venovali overeniu vzťahu medzi finančnými výkonmi a kvalitou spracovania podnikateľského zámeru. Podrobnou analýzou piatich vybraných finančných ukazovateľov (tržby, zisk, ROE, ROA, celková zadlženosť) sme splnili hlavný cieľ záverečnej práce – preskúmať existenciu vzťahu medzi finančnými výsledkami a kvalitou spracovania podnikateľského plánu. Podnikateľský zámer je bezpochyby dôležitým dokumentom pre podnik, či už z pohľadu plánovania budúceho smerovania alebo kontroly dosiahnutých výsledkov. Ak je navyše podložený dobrými finančnými výsledkami z minulosti, podnik môže z pohľadu investora vytvoriť lepší dojem a predpoklad, že investora získa. Napriek tomuto predpokladu sa ukázalo, že výsledky porovnávania jednotlivých ukazovateľov u dvoch skupín podnikov a dvoch rôznych obdobiach sú vo väčšine prípadov štatisticky nevýznamné. Dôvodom prečo nám výsledky práce pri overení finančných výkonov v súvislosti s kvalitne spracovaným podnikateľským zámerom mohli vychádzať, ako štatisticky nevýznamné je sústredenie sa len na základné finančné ukazovatele. Ak by sme svoje pozorovanie rozšírili a do finančnej analýzy by sme zahrnuli aj ďalšie ukazovatele, napríklad likviditu, výšku marže, hodnoty cash flow výsledky nášho výskumu by sa mohli líšiť. Významný vplyv na dosahované výsledky by mohli mať aj iné faktory akými sú napríklad: aktuálna situácia v externom prostredí podniku, skúsenosti podnikateľa, štruktúra realizačného tímu pre daný podnikateľský zámer. Výsledkom nášho skúmania teda je, že kvalita spracovania podnikateľského zámeru a dobré finančné výsledky podniku medzi sebou nemajú priamy vzťah. Naše pozorovanie ďalej dokázalo, že percentuálny rozdiel medzi dvomi skupinami podnikov bol značne vyšší a hodnoty sa od seba navzájom líšili, často krát aj niekoľko násobne. Podobný výsledok sme dosiahli aj pri porovnaní výsledkov tých istých podnikov v dvoch obdobiach. Môžeme teda konštatovať, že rozdiel vo výsledkoch porovnávania bol značne vyšší, než sme pôvodne predpokladali. V závere odporúčame začínajúcim podnikateľom, ktorí chcú mať profesionálne spracovaný podnikateľský plán, aby využili podporu mentorov, školiťov a skúsených podnikateľov. Svojmu nápadu tak môžu dať víziu realizovateľnosti a pri správnom zosúladení viacerých faktorov aj financovanie v podobe investora, ktorý im k rastu môže pomôcť nie len finančne, ale aj v podobe neoceniteľných skúseností a kontaktov.

ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY

Knihy, monografie a články v časopisoch

1. FOTR, J. . Podnikateľský plán a investiční rozhodování. 1. Vydanie. Praha: Grada Publishing, 1995, 184 s. ISBN 80-7169-812-1.
2. FOTR, J., SOUČEK, I. Podnikatelský záměr a investiční rozhodování. Praha: Grada Publishing, 2005, 356 s. ISBN 80-247-0939-2.
3. KORÁB, V., PETERKA, J., REŽŇÁKOVÁ, M. Podnikatelský plán. 1. Vydanie. Brno: Computer Press, 2007, 216 s. ISBN 978-80-251-1605-0.
4. KRÁĽOVIČ, J., VLACHYNSKÝ, K. Finančný manažment. Bratislava: Iura Edition, 2006. 455s. ISBN 80-8078-042-0.
5. MASON, C, STARK, M.. What do investors look for in a business plan?
A comparison of the investment criteria of bankers, venture capitalists and business angels. London: International Small Business Journal 22(3), 2004, 227-248p.
6. VLACHYNSKÝ Karol a kol.: Finančný manažment. 1. Vydanie. Bratislava: ELITA, ekonomická a literárna agentúra, 1993, 238s. ISBN 80-85323-37-0.
7. VLACHYNSKÝ Karol a kol.: Podnikové financie, 5. Vydanie. Bratislava: Wolters Kluwer (Iura Edition), 2006, 482s. ISBN 8080780293.

Internetové zdroje:

8. CFO.SK, Stratégia a biznis model na jednej A4, [2022] online, [cit. 2022-05-03]. Dostupné na: <https://www.cfo.sk/articles/strategia-a-biznis-model-na-jednej-a4#.YnDI9NpBxPY>
9. FINSTAT.SK, Firmy s finančnými údajmi – databáza hospodárskych výsledkov slovenských firiem, [2022] online, [cit. 2022-03-24]. Dostupné na: <https://finstat.sk/databaza-financnych-udajov>
10. HLADAMINVESTORA.SK, Najpoužívanější finančné ukazovatele pri vyhodnocování investície [2021] online, [cit. 2021-12-15]. Dostupné

na:<https://www.hladaminvestora.sk/clanky-investovanie/195-11-najpouzivanejsich-financnych-ukazovatelov-pri-vyhodnocovani-investicie>

11. IMPLEMENTAČNÁ AGENTÚRA MINISTERSTVA PRÁCE, SOCIÁLNYCH VECÍ A RODINY SR, Štruktúra podnikateľského plánu [2020] online. [cit. 2021-11-29]. Dostupné na: https://socialnaekonomika.sk/wp-content/uploads/2020/07/Usmernenie_Struktura-podnikatelskeho-planu-7_2020.pdf
12. MAŤKOVÁ, Jana. Biznis plán – kedy ho podnikateľ (ne)potrebuje? [2019], online [cit. 2021-11-26]. Dostupné na <https://www.podnikajte.sk/podnikatelsky-plan/biznis-plan-kedy-ho-podnikatel-potrebuje>
13. PÁLENČÁROVÁ, Erika. Rizikový kapitál ako externý zdroj financovania malých a stredných podnikov [2016], online [cit. 2021-05-04]. Dostupné na: <https://www.epi.sk/odborny-clanok/Rizikovy-kapital-ako-externy-zdroj-financovania-malych-a-strednych-podnikov.htm>
14. PODNIKAJTE.SK, Rizikový kapitál (rozvojový kapitál), [2022] online, [cit. 2022-04-05]. Dostupné na: <https://www.podnikajte.sk/investor/rizikovy-kapital>
15. SLOVAK BUSINESS AGENCY, Analytické a štatistické výstupy pravidelné [2021], online [cit. 2021-11-29]. Dostupné na: <http://monitoringmsp.sk/2021/11/04/analyticke-a-statisticke-vystupy-pravidelne/>
16. SLOVAK BUSINESS AGENCY, Mapa k Vášmu úspechu na jednej strane. Vytvorte si Business model CANVAS [2021], online [cit. 2021-12-10]. Dostupné na: <http://www.sbagency.sk/mapa-k-vasmu-uspechu-na-jednej-strane-vytvorte-si-business-model-canvas#.YbO0V9DMJPY>
17. SLOVAK BUSINESS AGENCY, Správa o stave malého a stredného podnikania v SR 2020 [2021], online [cit. 2021-11-29]. Dostupné na: http://monitoringmsp.sk/wp-content/uploads/2021/11/Sprava-o-stave-MSP-2020_final-1.pdf
18. SME.SK, Rizikový kapitál chcú investovať smerom do krajín SVE [2021], online [cit. 2021-05-04]. Dostupné na: <https://index.sme.sk/c/3631747/rizikovy-kapital-chcu-investori-smerovat-do-krajin-sve.html>
19. THINKERS50, Alexander Osterwalder and Yves Pigneur [2021] online, [cit. 2021-12-10]. Dostupné na: <https://thinkers50.com/biographies/alexander-osterwalder-and-yves-pigneur/>
20. ZAKONYPRELUDE.SK, Zákon č. 431/2002 Z. z. Zákon o účtovníctve v znení neskorších predpisov, [2022] online, [cit. 2022-04-09]. Dostupné na: <https://www.zakonypreludi.sk/zz/2002-431>

21. VÍGLASKÝ, Peter. Čo investori skúmajú v startupových projektoch pred vstupom do nich?, [2022] online, [cit. 2022-05-12]. Dostupné na: <https://www.hkv.sk/co-investori-skumaju-v-startupovych-projektoch-pred-vstupom-do-nich/>
22. EUROEKONÓM.SK, Podnikateľský plán [2021]. [cit. 2021-11-29]. Dostupné na: <https://www.euroekonom.sk/ekonomia/podnikatelsky-plan/>
23. SBAGENCY.SK, Rizikový kapitál, [2022] online, [cit. 2022-03-29]. Dostupné na: <http://www.sbagency.sk/rizikovy-kapital-0#.YIRkoshBxPY>
24. FINSTAT.SK, O projekte, [2022] online, [cit. 2022-04-20]. Dostupné na: <https://finstat.sk/o-finstat>