



Analýza exportu malých a stredných podnikov na Slovensku

Bratislava, apríl 2017

Analýza exportu malých a stredných podnikov bola vypracovaná ako spoločná iniciatíva Slovak Business Agency a Obchodnej fakulty Ekonomickej univerzity v Bratislave

Vydavateľ:
Slovak Business Agency

© SBA, Bratislava, 2017

Všetky práva vyhradené. Údaje, ktoré sú obsahom tejto publikácie, je možné použiť len s uvedením zdroja.

Neprešlo jazykovou úpravou.

Obsah

Úvod.....	4
Kapitola 1: Štruktúra malých a stredných podnikov a ich exportných ukazovateľov	5
Kapitola 2: Opatrenia na podporu malých a stredných podnikov v SR	13
2.1 Verejná podpora MSP na Slovensku.....	13
2.2 Ďalšie možnosti podpory MSP na Slovensku	21
Kapitola 3: Opatrenia na podporu exportu MSP realizované v zahraničí	23
3.1 Podpora exportu MSP na úrovni EÚ.....	24
3.2 Príklady podpory exportu MSP v rámci členských krajín EÚ	25
Kapitola 4: Identifikácia problémov exportu malých a stredných podnikov	32
4.1 Vybrané výsledky Prieskumu exportných aspirácií MSP	32
4.2 Sumarizácia najvýznamnejších problémov exportu MSP	42
Kapitola 5: Návrh opatrení na riešenie identifikovaných problémov	43
Zoznam grafov, tabuliek a máp	49
Zoznam literatúry.....	49

Úvod

Malé a stredné podniky (MSP) predstavujú významnú časť ekonomiky. S podielom 73,6% sa rozhodujúcim spôsobom podieľajú na zamestnanosti v súkromnom sektore a aj z pohľadu celého národného hospodárstva sú rozhodujúcim zamestnávateľom s podielom 58,7%, pričom tento podiel sa v priebehu rokov zvyšuje. MSP zároveň generujú väčšinu pridanej hodnoty (52,8%) aj tržieb (53,8%) vyprodukovaných v súkromnom sektore. Oproti týmto ukazovateľom je však podiel MSP na celkovom objeme vývozu len 29,3%, po započítaní operácií zahraničných osôb je to len 26,8% (všetky údaje sú za r.2015). Ukazuje sa teda veľký nepomer medzi využívaním pracovnej sily MSP a tvorbou ekonomických hodnôt na jednej strane a ich zaangažovaním v oblasti exportu na strane druhej. V dôsledku toho napriek súčasnému rastu exportnej výkonnosti slovenskej ekonomiky nedochádza k zodpovedajúcemu rastu exportných aktivít MSP, čo sa odzrkadľuje v klesajúcej ziskovosti, nízkej konkurencieschopnosti a prebiehajúcim trende *marginalizácie* MSP, keď od r.2008 rastie iba kategória mikropodnikov.

Zámerom analýzy je popísať stav v oblasti exportu MSP, identifikovať bariéry a prekážky a s využitím príkladov zo zahraničia navrhnúť opatrenia na zvýšenie exportnej výkonnosti MSP. V prvej kapitole je na podkladoch dokumentu Postavenie malých a stredných podnikov v zahraničnom obchode SR v r.2015 analyzované prostredie MSP z hľadiska ich exportných ukazovateľov. Následne sú v kapitole 2 prezentované opatrenia realizované na podporu exportu MSP, resp. podnikov všeobecne, na Slovensku. Pomerne rozsiahle aktivity Európskej komisie v oblasti podpory internacionalizácie (exportu) MSP sú spracované v tretej kapitole, v ktorej sú zároveň uvedené aj príklady opatrení na podporu exportu realizovaných v iných členských krajinách EÚ. Štvrtá kapitola obsahuje sumár výsledkov z Prieskumu exportných aspirácií MSP¹, ktorý bol zameraný na mapovanie ambícií aj bariér pociťovaných MSP v oblasti zahranično-obchodných aktivít. Súčasťou je definovanie najvýznamnejších problémov prejavujúcich sa v oblasti exportu MSP. Záverečná piata kapitola obsahuje návrh opatrení na riešenie problémov exportu MSP identifikovaných v predchádzajúcich častiach.

Dokument je spracovaný na podklade dostupných štatistických údajov a aktuálneho prieskumu, obsahuje informácie o súčasnom stave exportu MSP na Slovensku a jeho príčinách. Je preto vhodným podkladom pre monitorovanie plnenia cieľov Stratégie vonkajších ekonomických vzťahov SR na obdobie 2014 – 2020.

¹ realizovaný v období december 2016 – január 2017

Kapitola 1: Štruktúra malých a stredných podnikov a ich exportných ukazovateľov

Slovenská ekonomika rástla v roku 2015 rýchlejšie tempom v porovnaní s rokom 2014. V roku 2015 medziročne vzrástol reálny hrubý domáci produkt (HDP) o **3,6 %**, pričom miera rastu reálneho HDP v roku 2014 bola **2,5 %**. Slovenská republika v roku 2015 dosiahla siedmy najvyšší rast reálneho HDP v rámci EÚ. Priemerný rast EÚ28 bol 1,9 %.

Objem vývozu výrobkov a služieb dosiahol v roku 2015 hodnotu 74 378,9 mil. €, čo predstavuje **nárast o 7,0 % oproti roku 2014**. **Objem dovozu výrobkov a služieb** dosiahol hodnotu 70 110,2 mil. €, čo predstavuje **nárast o 8,2 % oproti roku 2014**.

Saldo zahraničného obchodu s tovarmi v b. c. za rok 2015 bolo aktívne v objeme 3 319,2 mil. € (o 1 400 mil. € nižšie ako v r. 2014). Zo Slovenskej republiky sa vyviezol tovar v hodnote 67 679,9 mil. €. V porovnaní s rovnakým obdobím roku 2014 **zvýšil sa celkový vývoz o 4,9 %**. Do Slovenskej republiky sa **doviezol** tovar v hodnote 64 360,7 mil. €, **pri medziročnom náraste 7,6 %**. Vychádzajúc z údajov platobnej bilancie, **obchod so službami** v b. c. dosiahol v roku 2015 pozitívne saldo vo výške **108 mil. EUR**

Vývoz MSP v roku 2015

Aj v prípade malých a stredných podnikov je v poslednom období zaznamenaný nárast. V roku 2015 zaznamenal objem vývozu MSP najvýznamnejší rast za posledné tri roky. **V medziročnom porovnaní sa zvýšil o 4,6 %** na hodnotu 17 984,4 mil. Eur. Avšak aj napriek tomu sa vývoz MSP podieľal **len 29,1% na celkovom vývoze** (viď tab. 1). Z celkovej hodnoty vývozu MSP tvorili rozhodujúci podiel právnické osoby - podniky (98,1 %). Podiel vývozu fyzických osôb – podnikateľov predstavoval 1,9 % z celkového objemu vývozu MSP.

Tabuľka č. 1: Štruktúra celkového vývozu podľa veľkostných kategórií podnikov v roku 2015, v porovnaní s rokom 2014

Veľkostná kategória podnikov	Celkový objem vývozu (bez zahraničných osôb)			
	2014	2015		Index 2015/2014
	mil. Eur	mil. Eur	podiel v %	
mikropodniky (0-9)	6 452,1	6 351,6	10,3%	98,4
malé podniky (10-49)	3 379,2	3 698,5	6,0%	109,4
stredné podniky (50-249)	7 361,4	7 934,3	12,8%	107,8
veľké podniky (250+)	41 525,5	43 805,5	70,9%	105,5
MSP (0-249)	17 192,7	17 984,4	29,1%	104,6
Spolu	58 718,2	61 789,9	100,0%	105,2

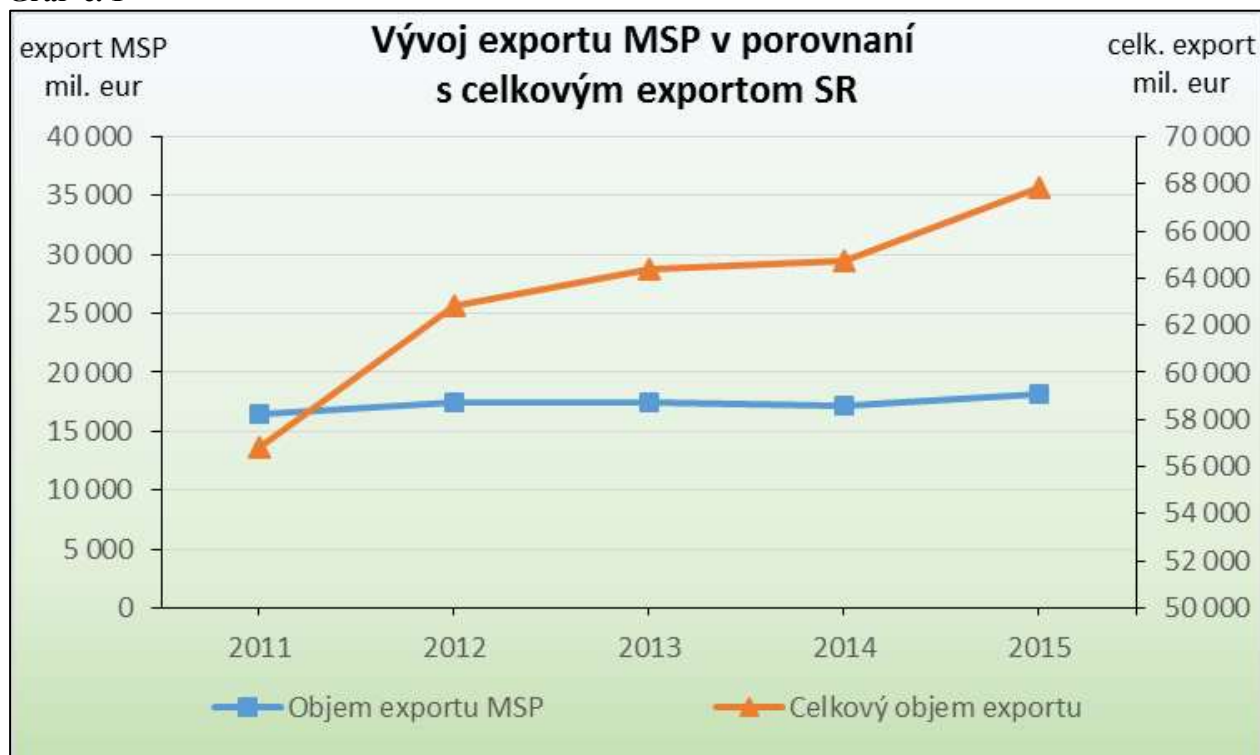
Zdroj : SBA, spracované na základe Štatistického úradu SR

Exportná výkonnosť ekonomiky (meraná podielom vývozu výrobkov a služieb na HDP) **vzrástla** v roku 2015 o 1,9 p. b. na **93,8 %**, zatiaľ čo **dovozná náročnosť** (meraná podielom dovozu výrobkov a služieb na HDP) **vzrástla** o 3,2 p. b. na **91,4 %**.

Otvorenosť slovenskej ekonomiky (podiel zahraničného obchodného obratu na HDP) dosiahla v roku 2015 hodnotu 185,2%, v roku 2014 to bolo 180,1 % a v roku 2013 dosiahla

otvorenosť našej ekonomiky 189% HDP, čo zaraďuje Slovensko na popredné miesto v rámci EU. Napriek týmto makroekonomickým ukazovateľom sa **vývoz MSP** v danom období vyznačoval veľmi malou dynamikou, dokonca ho možno charakterizovať ako stagnáciu. Ako ukazuje graf č. 2 malé a stredné podniky nedokázali zachytiť rastúci exportný potenciál v období ekonomického oživenia po r.2010.

Graf č. 1



Zdroj : SBA, spracované na základe údajov Štatistického úradu SR

Vlastnícka štruktúra vývozu MSP

Takmer polovica (46,6 %, resp. 8 388,0 mil. Eur) vývozu MSP v roku 2015 bola výsledkom činnosti subjektov so zahraničným kapitálom² (subjekty založené a kontrolované zahraničnou právnickou osobou alebo fyzickou osobou - podnikateľom). Prítom podiel podnikov so zahraničnou účasťou bol v Slovenskej republike výrazne v nižšej miere ako tomu bolo v susediacich krajinách SVE.

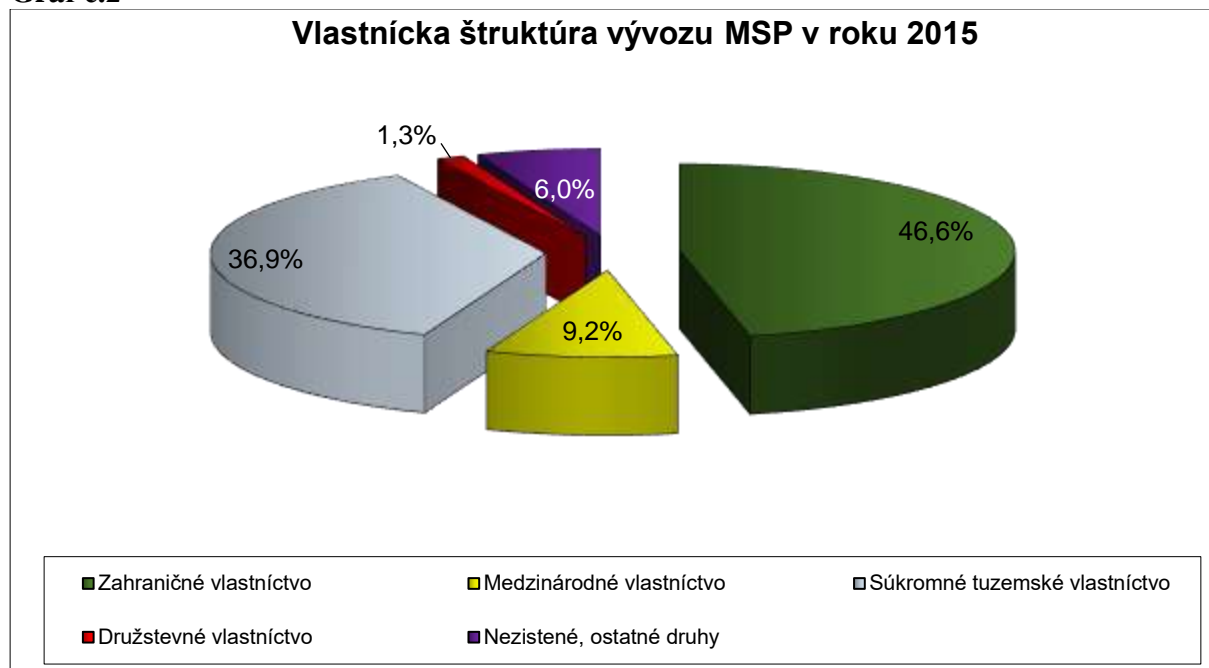
Ďalšiu takmer 1/10 (9,2 %, resp. 1 657,2 mil. Eur) vývozu MSP realizovali subjekty s medzinárodným vlastníctvom (subjekty, ktoré boli založené spoločne domácou a zahraničnou právnickou osobou alebo fyzickou osobou - podnikateľom). Teda **len niečo viac**

² Vo výstupe sa popisuje štruktúra zahraničného obchodu podľa nasledovných druhov vlastníctva:

- **Zahrančné vlastníctvo** - majú subjekty založené a kontrolované zahraničnou právnickou osobou alebo fyzickou osobou-podnikateľom.
- **Medzinárodné vlastníctvo** - majú tie subjekty, ktoré boli založené spoločne domácou a zahraničnou právnickou osobou alebo fyzickou osobou-podnikateľom.
- **Súkromné tuzemské** - vlastníctvo majú subjekty založené a kontrolované súkromným tuzemským subjektom alebo osôb.
- **Družstevné vlastníctvo** - majú subjekty, ktoré podnikajú ako právna forma družstvo v zmysle Zákona č. 513/1991 Obchodný zákonník, § 221, § 222.

ako jedna tretina (36,9 %, resp. 6 628,4 mil. Eur) vývozu MSP v roku 2015 bola výsledkom činnosti podnikateľských subjektov v tuzemskom súkromnom vlastníctve. Zastúpenie družstevného vlastníctva na vývoze MSP predstavovalo len 1,3 % (resp. 239, 3 mil. Eur) vývozu MSP.

Graf č.2



Zdroj: SBA, spracované na základe údajov Štatistického úradu SR.

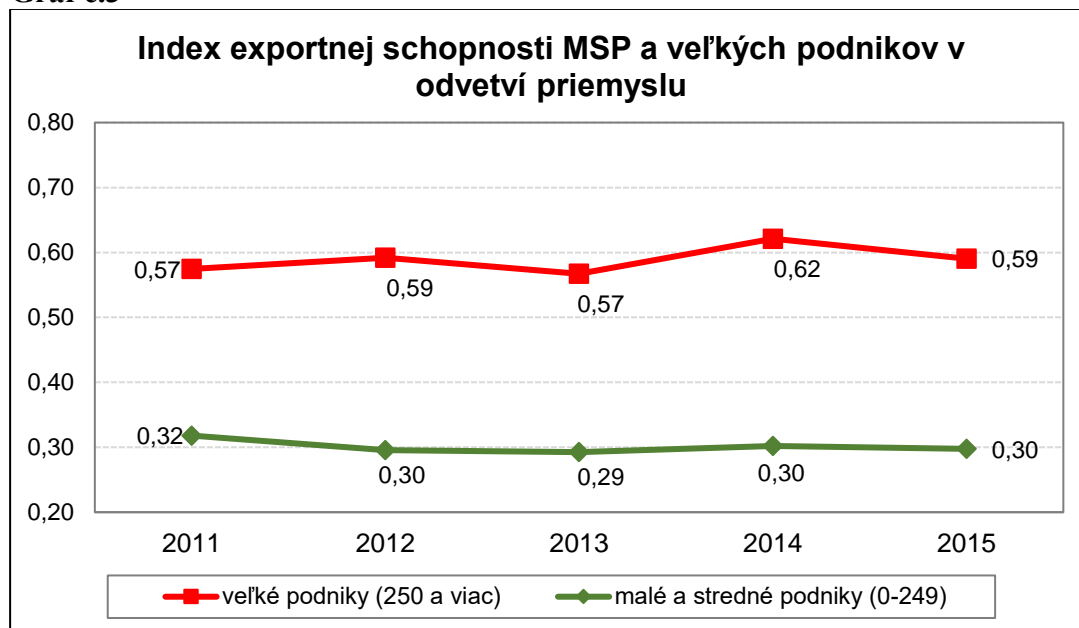
Exportne orientované podniky prispievajú k zvyšovaniu produktivity, ziskovosti a rentability výroby a zväčša napomáhajú aj k reštrukturalizácii a adaptácii priemyslu v nadväznosti na meniace sa globálne príležitosti a trendy. Problematickou sa ukázala skutočnosť, že veľká časť výroby v Slovenskej republike sa špecializuje a orientuje na jednoduchšie fázy výrobného procesu, pričom práve vertikálna špecifikácia je spojená s nadpriemerne vysokým exportom ale i dovozmi. Export má nízku tuzemskú pridanú hodnotu a jeho vysoká dovozná náročnosť sa stáva ďalším prvkom nerovnováhy zahraničného obchodu.

Početnosť malých a stredných podnikov (MSP)

Podľa údajov a metodiky Štatistického úradu SR v roku 2015 vykonávalo vývoz tovaru 29 495 MSP. Na celkovom počte vyvážajúcich subjektov (29 923) predstavovali malé a stredné podniky podiel 98,6 %. Najväčšie zastúpenie na celkovom počte vyvážajúcich subjektov dosiahli mikropodniky s viac ako trojštvrťinovým podielom 75,7 % (22 638 podnikateľských subjektov) zo všetkých vývozcov tovaru. Malé podniky dosiahli zastúpenie 17,3 % (5 167 podnikateľských subjektov) a stredné podniky 5,6 % (1 690 podnikateľských subjektov).

Potenciál pre vykonávanie exportných aktivít vyjadruje **Index exportnej schopnosti MSP**. Tento ukazovateľ vyjadruje pomer tržieb z vyvezeného tovaru do zahraničia k celkovým tržbám podniku. Pri porovnaní indexu dosiahnutého jednotlivými veľkostnými kategóriami v odvetví priemyslu je zjavný výrazne nižší potenciál v kategórii MSP, ktorá v roku 2015 dosiahla hodnotu 0,30, pričom rovnaké, resp. podobné hodnoty boli dosiahnuté aj v predchádzajúcich rokoch (viď graf č.3).

Graf č.3



Zdroj: SBA, spracované na základe údajov Štatistického úradu SR.

Dôležitým znakom otvorenosti okrem miery otvorenosti vyjadrenej EX/HDP alebo IM/HDP je jej komoditná a teritoriálna štruktúra, ktoré sa vzájomne ovplyvňujú. So zmenou komoditnej štruktúry menia sa cieľové trhy.

Komoditná štruktúra podľa podielu vývozu MSP na celkovom vývoze v roku 2015

Z hľadiska najvýznamnejších komodít v tomto roku dosahovali MSP najvýraznejšie zastúpenie na vývoze rastlinných výrobkov (94,7 %), živých zvierat, živočíšnych výrobkov (82,0 %), dreva a výrobkov z dreva, dreveného uhlia (78,6 %), výrobkov potravinárskeho priemyslu (65,7 %), prístrojov optických, meračích, hud. nástrojov (59,6 %), výrobkov chemického priemyslu (56,9 %) a textílií a textilných výrobkov (49,7 %).

Podiel MSP na vývoze high-tech tovarov

Štatistické údaje o obchodnej výmene tovarov s vysokou technológiou (high-tech tovary) patria medzi **ukazovatele, pomocou ktorých je možné hodnotiť úroveň znalostnej ekonomiky**. MSP dosiahli na celkovom vývoze high-tech tovarov v roku 2015 podiel 39,0 %, pri medziročnom zvýšení o 2,7 p. b. V rámci jednotlivých veľkostných kategórií MSP dosiahol podiel mikropodnikov 22,4 % (rovnako ako v roku 2014), podiel stredných podnikov vzrástol na 11,7 % (o 3,9 p. b.) a podiel malých podnikov sa naopak znížil na 4,9 % (o 1,1 p. b.).

Komoditná štruktúra podľa podielu jednotlivých komoditných tried na celkovom vývoze MSP v roku 2015

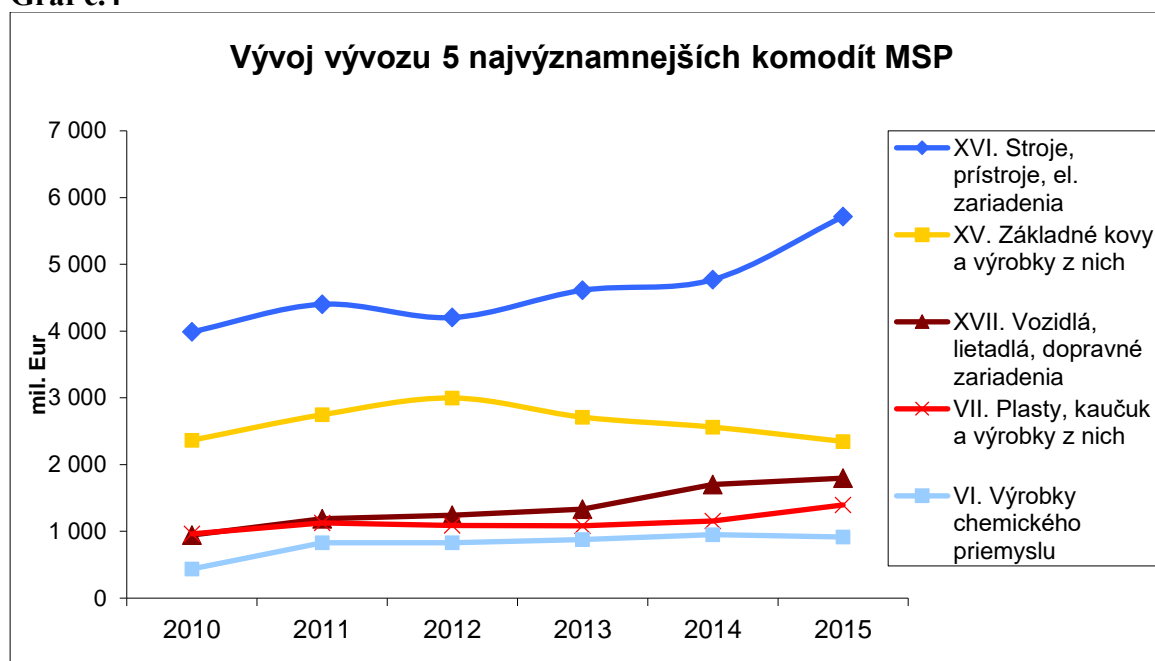
Takmer jednu tretinu (31,8 %, resp. 5 714,5 mil. Eur) z celkového vývozu MSP v roku 2015 tvorila komoditná trieda XVI. stroje, prístroje, elektronické zariadenia Harmonizovaného systému. Z toho tvoril vývoz MSP do tretích krajín (stroje, prístroje, elektronické zariadenia) 39,4 % podiel (resp. 790,7 mil. Eur). Medzi ďalšie významné komoditné triedy vývozu MSP patrili základné kovy a výrobky z nich s podielom 13,1 % (2 347,0 mil. Eur), vozidlá, lietadlá, dopravné zariadenia s podielom 10,0 % (1 797,5 mil. Eur), plasty, kaučuk a výrobky z nich s podielom 7,8 % (1 396,0 mil. Eur),

V absolútnej hodnote sa v medziročnom porovnaní **najvýraznejšie zvýšil vývoz strojov, prístrojov, el. zariadení** (o 943,5 mil. Eur, resp. o 19,8 %), **plastov, kaučuku a výrobkov z nich** (o 240,4 mil. Eur, resp. o 20,8 %), **vozidiel, lietadiel, dopravných zariadení** (o 95,3 mil. Eur, resp. o 5,6 %), rastlinných výrobkov (o 87,0 mil. Eur, resp. o 12,8 %), rôznych priemyselných výrobkov (o 67,7 mil. Eur, resp. o 9,3 %).

Naopak, v absolútnej hodnote najvýraznejšie medziročne poklesol vývoz základných kovov a výrobkov z nich (o 214,7 mil. Eur, resp. o 8,4 %), textílií a textilných výrobkov (o 171,4 mil. Eur, resp. o 20,0 %), perál, drahokamov, drahých kovov (o 84,6 mil. Eur, resp. o 30,5 %) a buničiny, celulózy, papiera (o 63,3 mil. Eur, resp. o 17,4 %).

Komoditná štruktúra vývozu MSP sa v posledných štyroch rokoch vyznačuje dlhodobým pomerne intenzívnym rastom zastúpenia strojov, prístrojov a elektronických zariadení, miernym rastom v oblasti vozidiel, lietadiel, dopravných zariadení, na druhej strane sa od r.2012 prejavuje pokles zastúpenia základných kovov a výrobkov z nich. Prevláda teda silná orientácia na strojársku výrobu.

Graf č.4



Zdroj : SBA, spracované na základe údajov Štatistického úradu SR

Teritoriálna štruktúra vývozu MSP

Z hľadiska teritoriálnej štruktúry vývozu MSP naďalej zostáva rozhodujúcim vývozným teritóriom jednotný trh EÚ. **V roku 2015 predstavoval objem vývozu do krajín EÚ 88,8% (resp. 15 977,0 mil. Eur) z celkového vývozu MSP.** V medziročnom porovnaní sa objem vývozu MSP do krajín EÚ zvýšil o 4,1. **MSP sa v porovnaní s veľkými podnikmi presadzujú výraznejšie na vývoze iba do troch krajín EÚ, a to do Cypru (87,4 % podiel MSP), Malty (52,4 % podiel MSP) a Maďarska (51,5 % podiel MSP).**

Tabuľka č.2:

Štruktúra vývozu do krajín EÚ podľa veľkostných kategórií podnikov v roku 2015 v porovnaní s rokom 2014

Veľkostná kategória podnikov	Celkový objem vývozu - krajiny EÚ			
	2014	2015		Index 2015/2014
	mil. Eur	mil. Eur	podiel v %	
mikropodniky (0-9)	5 611,5	5 439,5	10,4%	96,9
malé podniky (10-49)	3 106,0	3 428,3	6,6%	110,4
stredné podniky (50-249)	6 625,0	7 109,2	13,6%	107,3
veľké podniky (250+)	33 641,0	36 231,6	69,4%	107,7
MSP (0-249)	15 342,5	15 977,0	30,6%	104,1
Spolu	48 983,5	52 208,6	100,0%	106,6

Zdroj: SBA, spracované na základe údajov Štatistického úradu SR.

Vývoz MSP do krajín mimo EÚ v roku 2015

V roku 2015 dosiahol vývoz na tretie trhy podiel 11,2 % (2 007,4 mil. Eur) z celkového objemu vývozu MSP (17 984,4 mil. Eur). Rastovú dynamiku si v roku 2015 zachoval vývoz MSP do Švajčiarska (nárast o 1,6%), Spojených štátov (o 16,0%), Číny (o 17,7%), či Spojených arabských emirátov (o 46,4%). Po predchádzajúcom poklese v roku 2014 opäťovne vzrástol vývoz MSP aj na Ukrajinu (o 8,0%), do Turecka (o 27,7%), Srbska (o 27,0%), Egypta (o 53,2%) a Nórska (o 3,5%). Celkový objem vývozu MSP do krajín mimo EÚ sa medziročne zvýšil o 8,5 %, čo predstavuje najvyšší nárast za posledné štyri roky. V absolútnom vyjadrení dosiahol úroveň 2 007,4 mil. Eur.

Tabuľka č.3: Štruktúra vývozu do krajín mimo EÚ podľa veľkostných kategórií podnikov v roku 2015, v porovnaní s rokom 2014

Veľkostná kategória podnikov	Celkový objem vývozu - krajiny mimo EÚ			
	2014	2015		Index 2015/2014
	mil. Eur	mil. Eur	podiel v %	
mikropodniky (0-9)	840,6	912,1	9,5%	108,5
malé podniky (10-49)	273,1	270,2	2,8%	98,9
stredné podniky (50-249)	736,3	825,1	8,6%	112,1
veľké podniky (250+)	7 884,6	7 573,9	79,0%	96,1
MSP (0-249)	1 850,0	2 007,4	21,0%	108,5
Spolu	9 734,6	9 581,3	100,0%	98,4

Zdroj: SBA, spracované na základe údajov Štatistického úradu SR

Trend vývoja vývozu mimo krajiny EU

Tempo rastu vývozu MSP do krajín mimo EÚ v období rokov 2011 až 2015 vykazuje vyššiu dynamiku (15,5 %) ako v prípade vývozu MSP do krajín EÚ (8,8 %). Oproti roku 2011 sa podiel vývozu MSP do krajín mimo EÚ na celkovom vývoze MSP mierne zvýšil (o 0,6 p. b.), čo je v protiklade s vývojom uvedeného podielu v kategórii veľkých podnikov (pokles o 0,9 p. b.).

Z teritoriálneho hľadiska vývozu MSP mimo EÚ tvoria **najvýznamnejšie krajiny vývozu Rusko** (12,5 %), **Švajčiarsko** (11,2 %), **Spojené štáty** (9,2 %) a **Ukrajina** (8,6 %) a **Turecko** (6,8 %).

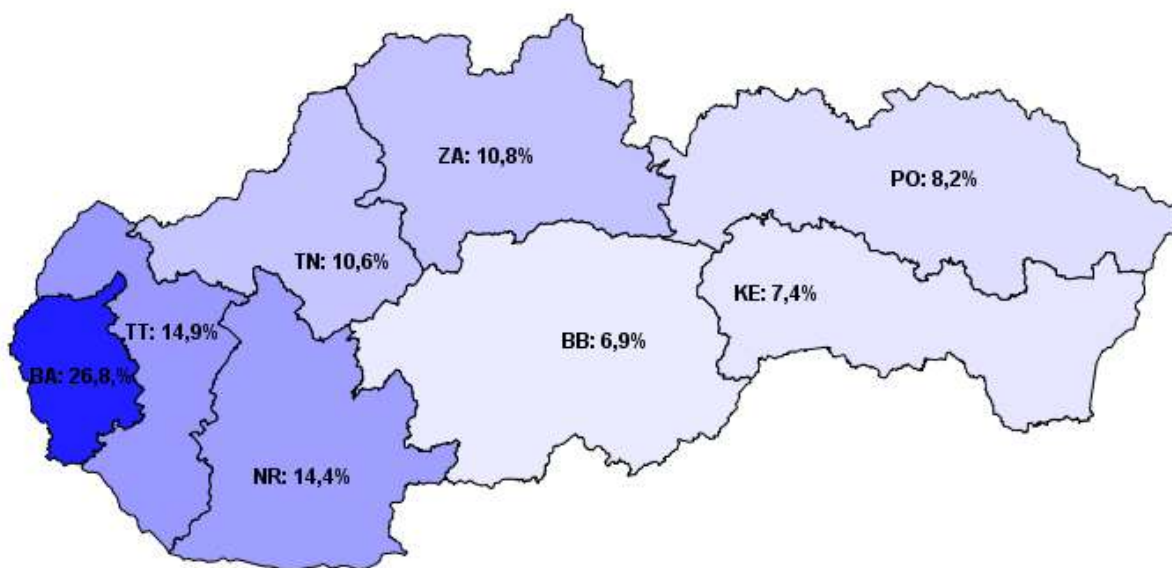
Podľa zastúpenia veľkostných kategórií podnikov na vývoze do jednotlivých krajín mimo EÚ majú najvýznamnejšie postavenie MSP na vývoze do Ukrajiny (58,4 %), Saudskej Arábie (34,7 %), Srbska (33,9 %), Spojených arabských emirátov (33,3 %) a Bosny a Hercegoviny (31,7 %). Naopak najnižší podiel zaznamenávajú MSP na vývoze do Austrálie (5,3 %), Alžírsku (5,9 %), Izraelu (5,9 %), Kanady (10,1 %), Mexika (10,5 %) a Č

Regionálna štruktúra vývozu MSP

Regionálna štruktúra celkového vývozu malých a stredných podnikov podľa krajov SR je znázornená na mape č. 1. Viac ako jednu štvrtinu (26,8 %) celkového vývozu MSP, ktorý mal známy regionálny pôvod v roku 2015 realizovali MSP sídlia v Bratislavskom kraji, 14,9 % vývozu MSP realizovali subjekty sídlia v Trnavskom kraji, 14,4 % MSP sídlia v Nitrianskom kraji, 10,8 % MSP sídlia v Žilinskom kraji, 10,6 % MSP sídlia v Trenčianskom kraji, 8,2 % MSP sídlia v Prešovskom kraji, 7,4 % MSP sídlia v Košickom kraji a 6,9 % MSP sídlia v Banskobystrickom kraji.

Mapač.1

Regionálna štruktúra celkového vývozu MSP podľa krajov SR v roku 2015



Mapový podklad © Úrad geodézie, kartografie a katastra Slovenskej republiky, č. 39-112-1788/2013, vyhotovené SBA na základe údajov Štatistického úradu SR

Odvetvové členenie celkového vývozu MSP

Viac ako tri štvrtiny (75,7 %) z celkového vývozu malých a stredných podnikov v roku 2015 realizovali subjekty z oblasti priemyslu (48,8 %) a obchodu (26,9 %).

Najvýznamnejším sektorom priemyselnej výroby (8 596,7 mil. Eur) v rámci vývozu MSP je sektor kovových konštrukcií okrem strojov a zariadení (17,9 %). Sektor výroby strojov a zariadení dosiahol podiel 13,9 %, sektor výroby motorových vozidiel, návesov a prívosov dosiahol podiel 10,0 %, sektor výrobkov z gúmy a plastu 9,3 %, sektor výroby počítačových,

elektronických a optických výrobkov 7,5% a sektor výroby elektronických zariadení (7,2 %). Ostatné sektory dosiahli podiel na vývoze MSP menej ako 7 %

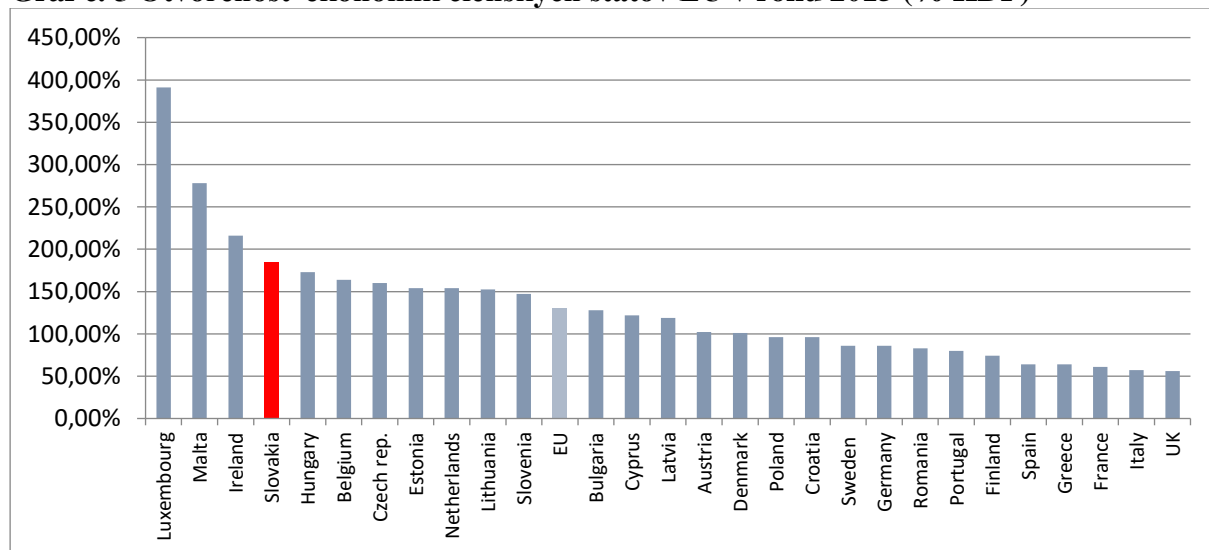
Kapitola 2: Opatrenia na podporu malých a stredných podnikov v SR

Slovensko je krajinou, ktorá je značne závislá od medzinárodnej výmeny tovaru. Rozvinutá priemyselná výroba na jednej strane potrebuje suroviny (z vlastných zdrojov sú minimálne), na druhej strane je nútená v zahraničí hľadať odbytu na svoje produkty.

Významným ukazovateľom ekonomického rastu ovplyvňujúcim v značnej miere efektívne fungovanie celej ekonomiky je pozitívny vývoj samotného zahraničného obchodu. V hospodárstve SR má zahraničný obchod významné postavenie, pretože sa vo veľkej miere podieľa na ekonomickom raste krajiny, tvorbe hrubého domáceho produktu a zároveň tvorí podstatnú časť devízových príjmov štátu. Jedným zo základných cieľov hospodárskej politiky SR je zvýšiť ekonomickú výkonnosť a konkurencieschopnosť slovenskej ekonomiky. V danej skutočnosti je zahraničný obchod významným nástrojom na dosiahnutie takéhoto cieľa.

Slovensko sa zaraďuje medzi vysoko otvorené ekonomiky, z dôvodu silnej závislosti od zahraničného obchodu a značnej citlivosti na svetové hospodárske prostredie.³ Otvorenosť slovenskej ekonomiky dosiahla v roku 2015 hodnotu 184,6 %. Podrobný prehľad otvorenosti ekonomík členských štátov je znázornený na nasledovnom grafe.

Graf č. 5 Otvorenosť ekonomík členských štátov EÚ v roku 2015 (% HDP)



Zdroj: World Bank, 2017, dostupné na:

http://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS?end=2015&name_desc=true&start=1999

2.1 Verejná podpora MSP na Slovensku

Keďže sa Slovensko zaraďuje medzi vysoko otvorené ekonomiky z dôvodu jej silnej závislosti od zahraničného obchodu a značnej citlivosti na svetové hospodárske prostredie, preto je veľmi dôležitá efektívna podpora exportu zo strany štátu. Organizačnú štruktúru zahraničného obchodu SR a zároveň aj podporu jej zahraničnoobchodnej činnosti zabezpečuje štátna správa, resp. jej ústredné orgány pre jednotlivé oblasti. Kľúčovým subjektom v podpore zahraničnoobchodnej činnosti je Ministerstvo hospodárstva SR. Na úrovni ústredných štátnych

³KAŠŤÁKOVÁ, E. – RUŽEKOVÁ, V. 2014. *Operácie v zahraničnom obchode. Teória a prax* (2. vydanie). Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓN. 2014. ISBN 978-80-225-3959-3, s. 9.

orgánov sa ďalšími formami podpory podnikania a zahraničnoobchodnej činnosti zaoberajú aj ďalšie ústredné štátne orgány a viaceré inštitúcie a subjekty.⁴

Na úrovni ústredných orgánov štátnej správy sa podporou exportu a MSP zaoberajú:

- Ministerstvo hospodárstva SR (MH SR)
- Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí SR (MZVaEZ SR)
- Ministerstvo financií SR (MF SR)
- Ministerstvo pôdohospodárstva a rozvoja vidieka SR (MPaRV SR)
- Ministerstvo dopravy a výstavby SR (MDaV SR)

K ďalším inštitúciám podporujúcim export a MSP na Slovensku patria:

- Exportno-importná banka Slovenskej republiky (EXIMBANKA SR)
- Slovenská agentúra na podporu investícií a obchodu (SARIO)
- Slovenská obchodná a priemyselná komora (SOPK)
- Slovenská poľnohospodárska a potravinárska komora (SPPK)
- Slovenská záručná a rozvojová banka (SZRB)
- Slovak Business Agency (SBA)
- Slovenská inovačná a energetická agentúra (SIEA)
- Asociácia zamestnávateľských zväzov a združení SR (AZZZ SR)

Hlavným koordinátorom presadzovania obchodných a ekonomických záujmov SR a jednotnej prezentácie Slovenska v zahraničí prostredníctvom intenzívneho dialógu a vzájomnej spolupráce medzi štátnou správou a zástupcami podnikateľského sektora bola uznesením vlády SR č. 711/2012 z 19. decembra 2012 zriadená **Rada vlády Slovenskej republiky na podporu exportu a investícií**.

Rada vlády Slovenskej republiky na podporu exportu a investícií

Rada vlády Slovenskej republiky na podporu exportu a investícií (ďalej len RV) je poradným, koordinačným a iniciatívnym orgánom vlády SR pre oblasť štátnej podpory medzinárodnej obchodno-ekonomickej spolupráce a prezentácie SR. **RV plní najmä tieto úlohy:**⁵

- prijíma zásadné stanoviská s návrhmi opatrení k strategickým materiálom ministerstiev a ostatných ústredných orgánov štátnej správy v oblasti podpory exportu, investícií, medzinárodnej prezentácie a ďalších foriem medzinárodnej ekonomickej spolupráce SR;
- hodnotí služby, ktoré Slovensko prostredníctvom diplomatických misií v zahraničí poskytuje podnikateľskej verejnosti na podporu podnikateľských aktivít v zahraničí a odporúča opatrenia na ich skvalitnenie;

⁴ Prednášky E. Kašťáková, predmet: Základy medzinárodných obchodných operácií, Obchodná fakulta, EUBA.

⁵ MZVaEZ SR. 2017. Návrh štatútu RVPEaI, Bratislava, október 2016. Dostupné:

https://www.mzv.sk/documents/10182/11855/130320_Statut_rady_vlady.pdf/8e54d222-e139-4901-b370-c147ca8b3f6f

- navrhuje teritoriálne priority rozvoja medzinárodnej obchodno-ekonomickej a investičnej spolupráce SR so zahraničným prostredím a prezentácie Slovenska v zahraničí;
- prijíma opatrenia pre koordinovaný postup podnikateľského sektora a akademickej obce pre lepšie presadzovanie obchodno-ekonomických záujmov SR v zahraničí v súlade s prijatými teritoriálnymi prioritami rozvoja medzinárodnej obchodno-ekonomickej a investičnej spolupráce vrátane koordinovanej prezentácie Slovenska v zahraničí;
- posudzuje a schvaľuje návrhy na zlepšenie spolupráce orgánov štátnej správy a podnikateľského sektora pri realizácii medzinárodnej obchodno-ekonomickej spolupráce a prezentácie SR v zahraničí;
- spolupracuje s príslušnými výbormi Národnej rady Slovenskej republiky a Zborom poradcov predsedu vlády Slovenskej republiky.

Ministerstvo hospodárstva Slovenskej republiky

MH SR⁶ je ústredným orgánom štátnej správy pre oblasť priemysel, energetiku, teplárenstvo a plynárenstvo, ťažbu neradných surovín, spolupráce s EÚ a jej štrukturálnych fondov a iné oblasti spojené s obchodom a investičnou činnosťou, MSP, podporou exportu a spotrebiteľského trhu. MH SR v rozsahu vymedzenej pôsobnosti zodpovedá i za úlohy obrany a vytváranie podmienok na realizáciu požiadaviek zabezpečovania príprav na obranu a ochranu. V rozsahu vymedzenej pôsobnosti zabezpečuje aj úlohy súvisiace s dojednávaním medzinárodných zmlúv, s rozvojom medzištátnych stykov a medzinárodnej spolupráce vrátane úloh, ktoré pre SR vyplývajú z medzinárodných zmlúv, ako aj z jej členstva v medzinárodných organizáciách. Skúma problematiku vo veciach, ktoré sú v jeho pôsobnosti, analyzuje dosahované výsledky a robí opatrenia na riešenie aktuálnych otázok. Spracúva koncepcie rozvoja zverených oblastí a riešenia základných otázok, ktoré predkladá vláde SR. Stará sa o náležitú právnu úpravu vecí patriacich do jeho pôsobnosti, pripravuje návrhy zákonov a iných všeobecných záväzných právnych predpisov, dbá o dodržiavanie zákonnosti v oblasti svojej pôsobnosti.

Významnú úlohu spĺňa v oblastiach:

- priemyslu a energetiky,
- podpory MSP,
- stratégie tvorby podnikateľského prostredia a podporu podnikateľského prostredia,
- zahraničného obchodu a podpory exportu,
- tvorby zahraničnej obchodnej politiky SR,
- vnútorného obchodu a ochrany spotrebiteľov,
- kontroly obchodu s vojenským materiálom, tovarmi a technológiami dvojakého použitia prostredníctvom vydávania licencií a rôznymi povoleniami na vývoz,
- určovania kritérií pre výber zamestnancov obchodno-ekonomických oddelení (**tzv. OBEO**) na zastupiteľských úradoch SR v zahraničí,
- gestorstva medzivládnych a medzirezortných zmiešaných komisií pre hospodársku a vedecko-technickú spoluprácu,

⁶ Podrobná informácia je dostupná na : www.mhsr.sk

- stratégie tvorby a realizácie inovácií a transferu medzinárodných poznatkov v danej oblasti a i.

OBEO majú za úlohu získať a analyzovať komerčné informácie v krajine pôsobenia a vytvárať podmienky na prienik našich vývozcov na záujmové teritória. Patria pod gesciu MZVaEZ SR, ale kritériá pre výber zamestnancov OBEO na zastupiteľských úradoch SR v zahraničí určuje MH SR. V súčasnosti má Slovensko asi 50 takýchto pracovísk vo všetkých významnejších krajinách, v ktorých má svoje obchodné záujmy.

OBEO patrí v súčasnosti k základným nástrojom realizácie zahraničnoobchodnej politiky a proexportných opatrení SR. Konkrétne je to odborný úsek venujúci sa špeciálne obchodnej a hospodárskej diplomacii, zriadený v rámci veľvyslanectva SR v konkrétnej krajine. **Hlavné formy podpory proexportných aktivít podnikateľských subjektov zo strany OBEO sú nasledujúce:**⁷

- poradenská a konzultačná činnosť pri prieniku slovenských exportérov na zahraničné trhy, operatívne mapovanie exportných príležitostí;
- príprava a organizácia účasti na medzinárodných veľtrhoch a výstavách;
- organizovanie podnikateľských misií, seminárov, konferencií a návštev vládnych predstaviteľov;
- organizovanie zasadnutí medzivládnych zmiešaných komisií;
- vyhľadávanie zahraničných investičných partnerov;
- presadzovanie intenzívnejšej podpory vývozu a investičných projektov s finančnou, úverovou a poisťovacou účasťou EXIMBANKY SR;
- rozvojová pomoc s cieľom vytvárať priestor na následnú obchodnú spoluprácu;
- podpora „incoming“ cestovného ruchu.

Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí SR

MZVaEZ SR⁸ je ústredným orgánom štátnej správy pre oblasť zahraničnej politiky a vzťahov SR k ostatným štátom a medzinárodným organizáciám. Podieľa sa na tvorbe jednotnej štátnej zahraničnej politiky, uskutočňuje túto politiku, vykonáva v rozsahu svojej pôsobnosti štátnu správu a plní ďalšie úlohy ustanovené v ústavných zákonoch, zákonoch a iných všeobecne záväzných právnych predpisoch.

MZVaEZ SR zabezpečuje:

- ochranu práv a záujmov SR a jej občanov v zahraničí;
- riadenie zastupiteľských úradov SR;
- styky s orgánmi a predstaviteľmi cudzích štátov v SR a v zahraničí;
- hospodárenie a nakladanie s majetkom SR v zahraničí;
- koordináciu prípravy a vnútroštátneho prerokovania, uzatvárania, vyhlasovania a vykonávania medzinárodných zmlúv;
- kultúrnu prezentáciu SR v zahraničí.

⁷ KAŠŤÁKOVÁ, E. – RUŽEKOVÁ, V. 2014. *Operácie v zahraničnom obchode. Teória a prax* (2. vydanie).

Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓN. 2014. ISBN 978-80-225-3959-3, s. 32 – 33.

⁸ Podrobná informácia je dostupná na: www.mzv.sk

V oblasti zabezpečenia podpory exportu MSP bol na MZVaEZ SR zriadený odbor Podnikateľské centrum, ktorý poskytuje nevyhnutné informácie k presadzovaniu podnikateľských ambícií MSP v oblasti exportu výrobkov a služieb, vývozu kapitálu, vytvára

Ministerstvo financií SR – má veľmi významnú podpornú funkciu vo vzťahu k rozvoju malého a stredného podnikania. Prejavuje sa hlavne v možnostiach poskytovania určitých úľav a oslobodení a uskutočňovaní ďalších finančno-ekonomických nástrojov v oblasti podnikania.

Ministerstvo dopravy a výstavby SR – vypracovalo dokument, nástroj na čerpanie finančných prostriedkov z fondov EÚ – Národný strategický referenčný rámec, ktorý sa zameriava na súčasnú situáciu MSP na Slovensku a zároveň prináša možnosti na zlepšovanie, špecifikuje formy podpory a možnosti pri využití prostriedkov z EÚ. Zároveň zabezpečuje podporu exportu MSP v oblasti cestovného ruchu.

Ministerstvo pôdohospodárstva a rozvoja vidieka SR – riadi a usmerňuje poskytovanie podpôr v poľnohospodárstve, potravinárstve, lesnom hospodárstve a rybnom hospodárstve, ako aj v oblasti rozvoja vidieka.

Exportno-importná banka Slovenskej republiky

Exportno-importná banka Slovenskej republiky⁹ bola zriadená v roku 1997. Môže používať skrátený názov obchodného mena EXIMBANKA SR. Jej zámerom je uľahčiť slovenským výrobcom predaj na zahraničných trhoch. Zakladateľom EXIMBANKY SR je štát.

EXIMBANKA SR je špecializovaná štátna inštitúcia, ktorá bola zriadená na podporu vývozných a dovozných aktivít domácich vývozcov a dovozcov financovaním a poisťovaním vývozných a dovozných úverov so zámerom zvýšiť konkurencieschopnosť tuzemských výrobkov a podporiť rast zahraničnoobchodnej výmeny SR. Inštitúcie s podobným poslaním a zámerom existujú takmer vo všetkých krajinách.

Ako špecializovaná finančná inštitúcia spája bankové a poisťovacie činnosti s cieľom podporiť export. Poslaním EXIMBANKY SR je podpora slovenského exportu prostredníctvom bankových a poisťovacích aktivít. Jej úlohou je zlepšiť hospodársku výmenu Slovenskej republiky so zahraničím a zvýšiť konkurencieschopnosť slovenských výrobcov na zahraničných trhoch. Ďalšou úlohou EXIMBANKY SR je i podpora vývozu čo najväčšieho objemu výrobkov s vysokou mierou pridanej hodnoty. Táto úloha je zdôraznená aj tým, že v súčasnosti sa zo Slovenskej republiky vyváža relatívne nízky podiel výrobkov kategórie high-tech, a to i pri porovnaní napríklad s Českou republikou a Maďarskom.

Hlavným cieľom inštitúcie je podporovať maximálny objem vývozu sofistikovanej produkcie najmä do krajín Európskej únie a OECD, ako aj do rozvojových krajín, pri zabezpečení návratnosti prostriedkov minimalizáciou rizík vznikajúcich z poisťných, úverových, záručných a finančných operácií. Ponúkané produkty sú určené malým, stredným aj veľkým podnikateľským subjektom a výrazne uľahčujú uplatnenie na zahraničných trhoch.

Od začiatku svojej činnosti EXIMBANKA SR kládla dôraz na spoluprácu v medzinárodnom kontexte s cieľom udržiavať systém a rozvoj poisťných produktov v súlade s celosvetovými štandardmi a poskytovať slovenským vývozcom porovnateľné služby v oblasti poistenia vývozných úverov. Spolupráca so zahraničím sa realizuje vo viacerých rovinách, na bilaterálnej aj multilaterálnej úrovni, v rámci komerčného poistenia, ako aj poistenia so štátnou podporou.

⁹ Podrobná informácia je dostupná na: <www.eximbanka.sk>.

EXIMBANKA SR podporuje slovenských vývozcov, ktorí sú podnikateľským subjektom so sídlom alebo s trvalým pobytom na území SR a ktorí za zmluvne dohodnutých podmienok vyrábajú a/alebo vyvážajú tovary a služby prevažne slovenského pôvodu. Podpora je najmä v dvoch hlavných oblastiach – vo financovaní a v poisťovaní vývozných úverov.

Medzi najčastejšie typy priamych úverov poskytovaných EXIMBANKOU malým a stredným podnikom možno považovať nasledujúce:

- Financovanie vývozných odberateľských úverov – úver využívaný dlžníkom na financovanie záväzkov voči exportérovi.
- Úvery na financovanie investície – sú spravidla dlhodobé úvery s dobou splatnosti dlhšou ako 3 roky, ktoré slúžia na financovanie dlhodobých finančných potrieb vývozcu súvisiacich s rozšírením jeho vývozných aktivít.
- Úvery na nákup a modernizáciu technológie a súvisiacej infraštruktúry – poskytuje EXIMBANKA na financovanie nákupu, prípadne modernizácie technológie a infraštruktúry, ktorú exportér využíva pri spracovávaní surovín, výrobe výrobkov alebo pri poskytovaní služieb, určených k exportu.
- Zmenkové úvery na pohľadávky – slúžia na financovanie pohľadávok po uskutočnení vývozu.
- Úvery na podporu vývozu – prostredníctvom tohto typu úveru EXIMBANKA financuje najmä materiálové, ale aj iné náklady, ktoré súvisia s realizáciou zmluvy o vývoze.

Slovenská agentúra na podporu investícií a obchodu

Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu (SARIO)¹⁰ je príspevkovou organizáciou Ministerstva hospodárstva SR financovanou zo zdrojov štátneho rozpočtu. Bola zriadená v r. 2001. Agentúra SARIO si kladie za svoj základný cieľ podporu rozvoja slovenskej ekonomiky a zvyšovanie životnej úrovne občanov Slovenska, predovšetkým prostredníctvom zvyšovania zamestnanosti a znižovaním regionálnych rozdielov.

Za svoje strategické ciele a kľúčové aktivity agentúra SARIO považuje:

- zlepšenie svojho postavenia v konkurenčnom prostredí Európy vo vzťahu k image-buildingu Slovenska všetkými relevantnými nástrojmi;
- aplikovanie efektívneho rámca podpory zahraničným investorom do svojej práce a rovnako zvýšenie podielu investorov, ktorých produkcia sa vyznačuje vysokou pridanou hodnotou;
- podporu exportných aktivít slovenských podnikateľských subjektov;
- podporu budovania a rekonštrukcie infraštruktúry a oblasti rozvoja zahraničnej spolupráce a imidžu SR;
- vytváranie vhodného investičného prostredia na Slovensku;
- riešenie investičných projektov zahraničných investorov a sprievodný servis;
- konzultácie a riešenie v oblasti individuálnej štátnej pomoci investorom a poskytovanie konzultácií pre vypracovanie žiadosti o štátnu pomoc;
- mapovanie a vytváranie databáz voľných nehnuteľností a priemyselných parkov;
- asistenciu a servis pri vytváraní spoločných podnikov slovenských firiem so zahraničnými (joint ventures);

³ Podrobná informácia je dostupná na: <www.sario.sk>.

- servis malým a stredným podnikom pri hľadaní exportných a obchodných príležitostí v zahraničí;
- servis samosprávam, malým a stredným podnikateľom žiadajúcim o prostriedky zo štrukturálnych fondov EÚ v kompetencii agentúry SARIO a asistencia pri realizácii ich projektov.

Agentúra SARIO je rozdelená na dve sekcie: **sekcii exportujete do zahraničia** (zabezpečuje komplex informačných, poradenských, asistenčných a vzdelávacích služieb pre slovenských exportérov a zahraničných záujemcov o slovenskú produkciu a výrobnú kooperáciu. Predmetom jej ponuky sú hotové slovenské výrobky, služby, ale aj podpora výroby na zákazku, transfer technológií a patentov či vytváranie spoločných podnikov) a **sekcii investujete na Slovensko** (venuje sa vstupom PZI na Slovensko a zároveň pomáha slovenským investorom vstupovať na zahraničné trhy).

Táto agentúra podporuje malé a stredné podnikanie s dôrazom na zvýšenie schopnosti exportných a investičných aktivít slovenských podnikateľov do zahraničia, ale aj zefektívnenie koordinačnej činnosti zainteresovaných inštitúcií v proexportnej problematike so zameraním na upevňovanie pozitívneho imidžu SR v zahraničí.

Súčasťou sekcie zahraničného obchodu je odbor proexportných služieb, ktorý spravuje informačný portál agentúry www.portalexportera.sk. **Medzi ďalšie dôležité aktivity daného odboru patria:**

- vytváranie a aktualizácia elektronických katalógov a databáz podnikateľských subjektov, slovenských ponúk a zahraničných dopytov na produkty a služby, subkontrakting, joint-venture, investície a tendre zo zahraničia;
- podporovanie efektívnej komunikácie medzi zahraničnými a domácimi podnikateľskými subjektmi;
- pomáhanie zosúladiť zahraničné požiadavky s výrobnými možnosťami slovenských podnikateľských subjektov;
- aktívne zúčastňovanie a prezentácia slovenských výrobcov na medzinárodných veľtrhoch a výstavách, spolupráca s obchodnými komorami vo svete;
- organizovanie podnikateľských misií na podporu subkontrakčných a exportných aktivít slovenských podnikateľských subjektov.

Slovenská obchodná a priemyselná komora

Slovenská obchodná a priemyselná komora (SOPK)¹¹ je verejnoprávna inštitúcia pôsobiaca na území SR, ktorá vyvíja činnosť na podporu a ochranu podnikania svojich členov v tuzemsku a v zahraničí. Komora je právnickou osobou so sídlom v Bratislave. Bola zriadená v r. 1992.

Komora vyvíja činnosť na podporu a ochranu svojich členov – podnikateľských subjektov v tuzemsku i v zahraničí. Jej členmi sú právnické a fyzické osoby (s výnimkou poľnohospodárskych a potravinárskych subjektov) na základe prihlášky. Členmi sa môžu stať aj iné subjekty, ktoré majú vzťah k podnikateľskej činnosti v hospodárskych odvetviach

SOPK je národnou vydávajúcou a garančnou asociáciou:

⁴ Podrobná informácia je dostupná na: <www.sopk.sk>.

- na unifikovaný **colný doklad karnet ATA**, ktorý umožňuje dočasný vývoz a tranzit tovaru do zahraničia s úplným oslobodením od cla a dovozných poplatkov;
- na **osvedčenia o nepreferenčnom pôvode tovaru**;
- na **certifikát o pôvode tovaru**;
- na **overovanie ostatných obchodných dokladov** (obchodné a konzulárne faktúry, agentúrna, distribútorská a obchodná zmluva, výpis z obchodného registra, baliaci list, fytoosanitárne osvedčenie, veterinárne osvedčenie, vyhlásenie o uvedení výrobku na voľný trh, splnomocnenie, referenčný list, osvedčenie o registrácii výrobku atď.);
- **potvrdenia o udalosti „vis major“** zabráňujúce plneniu medzinárodných obchodných zmlúv.

Medzi významné služby SOPK patria:

- poskytovanie konzultácií a poradenstva pri vyhľadávaní obchodných partnerov;
- organizovanie zahraničných obchodných misií za účasti slovenských firiem;
- organizovanie firemných prezentácií v rámci svojich expozícií na domácich a zahraničných veľtrhoch alebo výstavách;
- prezentovanie výrobkov i služieb na pôde zahraničných a obchodných komôr a zastupiteľských úradov;
- poskytovanie adries a informácií z databáz firiem a firemných katalógov, vrátane zahraničných, ako aj informácií o potenciálnych obchodných partneroch;
- poskytovanie informácií o zahraničných obchodných komorách, zastupiteľských úradoch SR v zahraničí a zahraničných úradoch v SR, o medzinárodných veľtrhoch a výstavách;
- poskytovanie informácií o možnostiach a perspektívach ekonomiky SR, o právnych normách regulujúcich podnikateľské prostredie v SR;
- poskytovanie informácií o obchodnopolitických, ekonomických a právnych normách týkajúcich sa podnikania v jednotlivých zahraničných teritóriách.

Významnou súčasťou aktivít komory v oblasti zahraničných vzťahov je aj podpora zahraničného obchodu na základe uzatvorenia bilaterálnych dohôd so zahraničnými partnerskými komorami. Tieto dohody o spolupráci dali podnet na vznik zmiešaných hospodárskych výborov alebo zmiešaných hospodárskych obchodných komôr. **Významnú úlohu v rámci podpory exportu MSP tvoria nasledujúce spoločné obchodné komory:**

- Americká obchodná komora
- Austrálsko-slovenská obchodná komora
- Britská obchodná komora
- Dánska obchodná komora
- Francúzsko-slovenská obchodná komora
- Holandská Obchodná komora
- Izraelská obchodná komora na Slovensku
- Japonská obchodná komora v SR
- Kanadsko-slovenská obchodná komora
- Nemecko-slovenská obchodná komora
- Rakúsko-slovenská obchodná komora
- Slovensko-turecká obchodná a priemyselná komora
- Švajčiarsko-slovenská obchodná komora

- Švédská obchodná komora v SR
- Taliansko-slovenská obchodná komora

Slovenská poľnohospodárska a potravinárska komora

Slovenská poľnohospodárska a potravinárska komora (SPPK)¹² je neštátna verejnoprávna a samosprávna inštitúcia zriadená v r. 1991. Členmi komory sa môžu stať fyzické a právnické osoby, ktoré vykonávajú podnikateľskú činnosť v poľnohospodárstve, potravinárstve, v biologických, technických, v obchodných, vedeckých a výskumných službách pre poľnohospodárstvo a potravinárstvo, a takisto samosprávne organizácie združujúce fyzické a právnické osoby, ktoré vykonávajú podnikateľskú činnosť v uvedených oblastiach.

Poslaním komory je uplatňovanie oprávnených spoločných záujmov svojich členov pri tvorbe hospodárskej a sociálnej politiky, účasť na jej uskutočňovaní a podpora a ochrana podnikania svojich členov v záujme rozvoja a zveľaďovania poľnohospodárstva a potravinárstva. Komora zastupuje svojich členov prostredníctvom delegovaných zástupcov v poradných orgánoch vlády, ministerstiev a iných štátnych inštitúcií a koordinuje spoločné záujmy svojich členov vo veciach ich podnikateľskej činnosti v tuzemsku a v zahraničí, poskytuje im požadované služby a plní ďalšie úlohy podľa zákona.

2.2 Ďalšie možnosti podpory MSP na Slovensku

Podpora MSP sa realizuje vo forme finančnej a vzdelávacej podpory. Finančná podpora a rozvoj MSP na Slovensku sa realizuje napríklad formou úverov, mikropôžičiek, rizikového kapitálu, využívaním bankových záruk, prostredníctvom nenávratných finančných výpomocí, možnosťami financovania vybraných aktivít z národných fondov, možnosťami financovania vybraných aktivít z nadnárodných fondov a pod. Tieto aktivity realizujú viaceré inštitúcia a subjekty:

- Slovak Business Agency
- Slovenská záručná a rozvojová banka, a. s.
- Slovenská inovačná a energetická agentúra
- Európska vzdelávacia akadémia
- Európska banka pre obnovu a rozvoj a iné.

Slovak Business Agency – špecializovaná inštitúcia z hľadiska podpory MSP, ktorá zabezpečuje implementáciu programov podpory rozvoja MSP a **plní funkciu všestranného informačného centra** pre podnikateľov na domácej i zahraničnej úrovni, organizátora vzdelávacích a poradenských programov a realizátora spektra finančných podporných programov pre MSP. Medzi jej hlavné aktivity patrí komplexná pomoc podnikateľom v súlade s princípmi iniciatívy Small Business Act, komplexná podpora podnikania na národnej, regionálnej a miestnej úrovni a posilnenie konkurencieschopnosti podnikateľov v rámci spoločného trhu EÚ a na trhoch tretích krajín. Hlavnými cieľmi SBA je zvýšiť mieru prežitia podnikov na trhu, zvýšiť zamestnanosť v súkromnom sektore, zvýšiť inovačnú výkonnosť slovenských podnikov, stimulovať podnikateľského ducha, zabrániť marginalizácii podnikov a zvýšiť konkurencieschopnosť slovenského podnikateľského prostredia a slovenských podnikov. V regiónoch SBA prispieva k vybudovaniu siete regionálnych poradenských

¹² Podrobná informácia je dostupná na: <<http://www.sppk.sk/index.php?start>>.

a informačných centier, podnikateľských a inovačných centier, centier prvého kontaktu a podnikateľských a technologických inkubátorov.

Finančné služby SBA pre MSP: medzi fondy rizikového kapitálu patria: **Národný holdingový fond** a **Slovenský rozvojový fond**, ktorý realizuje investície do zabehnutých alebo začínajúcich spoločností, ktoré potrebujú expanzný kapitál. Podmienkou je, že spoločnosť musí mať sídlo na území Slovenskej republiky alebo podstatná časť jej obchodnej činnosti musí byť na území Slovenskej republiky a investícia do jedného projektu maximálne 2,3 mil. €, pričom minimálna výška investície sa spravidla pohybuje na úrovni 0,5 mil. €. Výška vlastničieho podielu je spravidla stanovená v rozmedzí 34% - 75% a dĺžka trvania projektu spravidla 3 - 5 rokov. SRF neinvestuje do: nehnuteľností, startupov, špekulatívnych investičných aktivít, derivátových obchodov a hazardného podnikania.

Slovenská záručná a rozvojová banka, a. s. – zabezpečuje podporu malého a stredného podnikania prostredníctvom záručných programov, príspevkových programov, úverových programov a produktov finančného sprostredkovania.

Slovenská inovačná a energetická agentúra – vykonáva funkciu implementačnej agentúry na čerpanie štrukturálnych fondov Európskej únie.

Európska vzdelávacia akadémia – má za úlohu poskytovanie vzdelávania, rekvalifikačných a jazykových kurzov, uskutočňuje aktivity v oblasti zahraničného obchodu, cestovného ruchu a podnikania.

Európska banka pre obnovu a rozvoj (EBOR) – je medzinárodná finančná inštitúcia so sídlom v Londýne. Vznikla v r. 1990 s cieľom podporiť transformáciu krajín strednej a východnej Európy a bývalého Sovietskeho zväzu na demokratické spoločnosti a trhovo orientované ekonomiky. V súčasnosti EBOR formou poradenskej činnosti, poskytovaním pôžičiek, kapitálovým vstupom a garanciami podporuje súkromnú hospodársku činnosť, privatizáciu, reštrukturalizáciu, štrukturálne reformy, rozvoj infraštruktúry a vysoko konkurenčné prostredie v krajinách od strednej Európy až po centrálnu Áziu, ktoré sa hlásia a uplatňujú princípy demokracie a pluralizmu.

Akcionármi EBOR je 64 členských krajín (vrátane 34 recipientských), Európska únia a Európska investičná banka. Celková výška upísaného kapitálu je 30 mld. EUR, z toho 6 mld. EUR predstavuje splatený kapitál a zvyšných 24 mld. EUR je splatných na požiadanie

K ďalším možným inštitúciám bankového charakteru poskytujúcim financovanie MSP na Slovensku patria: **Slovenská sporiteľňa, Československá obchodná banka, VÚB banka, OTP banka a iní finanční sprostredkovatelia.**

Kapitola 3: Opatrenia na podporu exportu MSP realizované v zahraničí

Na základe prieskumu internacionalizácie MSP a dostupnosti podpory a informácií o nej v členských štátoch EÚ (EIM Business & Policy Research: 2011. Opportunities for the internationalisation of SMEs Background document 5a: Survey of SMEs Doing Business outside the EU) **Európska komisia dospela k záveru, že:**

- a) Malé a stredné podniky sa dozvedajú o existujúcich podporných programov hlavne prostredníctvom vlastného internetového vyhľadávania. Druhým kanálom získavania informácií je obchodná organizácia.
- b) Najdôležitejším zdrojom informácií o relevantných podporných programov pre podniky sú: obchodné komory, profesijné združenia a kolegovia podnikatelia.
- c) Väčšina podnikateľov (60%), zistí, že nie je dostatočne jednoduché, aby získala prehľad o existujúcej pomoci pri ich podnikateľských aktivitách na trhoch mimo EÚ.
- d) Menej ako tretina z medzinárodne aktívnych malých a stredných podnikov sú si vedomí podporných opatrení, ktoré by mohli byť použité v podniku. Iba polovica z týchto malých a stredných podnikov, t.j. 16 % z celkového počtu sú prijímateľmi tejto podpory.
- e) Podporu využívajú predovšetkým pri export, pri hľadaní distribútorov a obchodných zástupcov v zahraničí alebo na zriadenie prevádzky v zahraničí.
- f) **Zo siedmich kľúčových podporujúcich cieľových trhov** sa využívajú podpory pre MSP hlavne na preniknutie do Číny, Brazílie a Ruska a v oveľa menšej miere na trhy Indie, Ukrajiny, Japonska a Južnej Kórei.
- g) Malé a stredné podniky využívajúce verejnú podporu predovšetkým využívajú tieto typy nefinančnej pomoci: informácie o právnych a administratívnych predpisoch, informácie o trhových príležitostiach, o účasti na medzinárodných veľtrhoch, pri identifikácii potenciálnych zahraničných obchodných partnerov; informácie o obchodnej spolupráci a vytváraní sietí a informácie o rôznych udalostiach.
- h) Malé a stredné podniky doteraz využívali podporu v podobe informácií o tom, ktoré typy služieb by boli vhodné na medzinárodné podnikanie.
- i) Finančné služby (dotácie a granty) sú najpoužívanejšie a považované za účelné.
- j) Ako bolo uvedené vyššie, 60% malých a stredných podnikov nepozná a nenájde zodpovedajúce podporné programy pre 7 kľúčových cieľových trhov.
- k) Väčšina malých a stredných podnikov, ktorá získa podporu pre cieľové trhy, ju považuje za neprimeranú, Brazília (22 % malých a stredných podnikov) a Čína (21%).
- l) Celkovo takmer 60% užívateľov je spokojných s podporou, ktorú dostal.
- m) Značná časť užívateľov, ktorí získali podporu, zistili, že mala pozitívny vplyv na ich medzinárodné obchodné aktivity.
- n) Efekty pomoci, ktoré MSP očakávajú, sú predovšetkým sú napr. mať viac medzinárodných zákazníkov, získať vedomosti o tom, ako vstúpiť na nové trhy.
- o) Výsledky jasne ukazujú, že MSP uprednostňujú to, aby podporu pri prenikaní na cieľové trhy poskytovali vlastné národné organizácie, či už národné obchodné komory alebo vládne organizácie.

Uvedené charakteristiky poukazujú na to, že podobne, ako v ostatných krajinách EÚ, aj na Slovensku je potrebné venovať pozornosť informovanosti a vzdelávaniu MSP. V globalizovanom svete, malé a stredné podniky musia byť schopné čeliť rastúcej konkurencii zo strany rozvinutých a rozvíjajúcich sa ekonomík, a zapojiť sa do nových trhových príležitostí, ktoré tieto krajiny budú poskytovať. **Existuje priama súvislosť medzi internacionalizáciou a zvýšenou výkonnosťou MSP.** Európske malé a stredné podniky a výrazne aj slovenské MSP

do vo veľkej miere závisia od svojich domácich trhov napriek možnosti intenzívnejšie sa realizovať na rozšírenom jednotnom trhu EÚ ale aj mimo trhu EÚ.

3.1 Podpora exportu MSP na úrovni EÚ

Podpora internacionalizácie podnikania je aj jednou z priorit EÚ. Podpora v tejto oblasti je motivovaná najmä nasledovnými dôvodmi:

- a) problémy s odbytkami: rast reálneho HDP EÚ sa výrazne spomalil
- b) iba 37% európskych občanov chce podnikáť, v porovnaní so 45% pred 3 rokmi (SR: 33%, USA: 51%, Čína: 56%)

Systém podpory exportu je významnou súčasťou tvorby konkurenčnej schopnosti ekonomiky. Preto existuje v zahraničí viacero podporných programov a nástrojov zameraných na zvýšenie exportnej angažovanosti MSP.

- **Enterprise Europe Network(EEN)** – v EÚ ale aj mimo jej územia bolo zriadených približne 550 kontaktných miest **Európskej podnikateľskej siete (Enterprise Europe Network)** vrátane obchodných komôr, agentúr regionálneho rozvoja a univerzitných technologických centier. Tieto kontaktné miesta pomáhajú malým a stredným podnikom v otázkach týkajúcich sa napríklad verejných zákaziek, financovania, európskych právnych predpisov a európskych programov financovania. Každý rok odpovedajú tieto strediská na tisíce žiadostí o poskytnutie informácií, poradenstva a pomoci. **Partneri slovenskej siete EEN pomáhajú podnikateľom hľadať obchodných a technologických partnerov v EÚ prostredníctvom databázy spolupráce podnikateľov a databázy technológií.** Organizujú kooperačné a kontraktčné podujatia, semináre a školenia a poskytujú informácie o legislatíve EÚ, možnostiach efektívneho čerpania európskych zdrojov a o podnikaní v členských krajinách EÚ. www.een.sk
- **Európsky portál pre malých podnikateľov**– webový portál Európskej komisie zameraný na poskytovanie informácií pre MSP o legislatíve, inštitúciách a možnostiach podpory . Portál zhromažďuje komplexné informácie, ktoré EÚ poskytuje o MSP a pre MSP, počínajúc praktickým poradenstvom až po politické záležitosti. Cieľom je zlepšenie celkového prístupu k podnikaniu.
- **Exportný helpdesk** - informácie o tarifách EÚ, požiadavkách, preferenčných dohodách, kvótach a štatistikách. Helpdesk bol vytvorený pre exportérov do EÚ a zároveň pre importujúcich partnerov, ktorí si prostredníctvom služby „Môj export“ môžu vyhľadať podmienky týkajúce sa obchodu.
- **Market Access Database** - databáza prístupu na trh - informácie pre firmy exportujúce z EÚ a informácie o podmienkach dovozu na trhy tretích krajín. Prostredníctvom online nástrojov možno zistiť informácie o clách, colných predpisoch, dovozných postupoch a vyžadovanej dokumentácii, štatistikách, obchodných bariérach či o pravidlách pôvodu. Okrem financovania je potrebné poukazovať na tzv. „best practices“ a teda príklady osvedčených postupov, ktoré by inšpirovali jednotlivé podniky k riskantnejším krokom, za ktorými sa však skrýva úspech.
- **IPR Helpdesk** – oficiálna iniciatíva EÚ, ktorá poskytuje pomoc pri riešení problémov s ochranou duševného vlastníctva. Služba je zameraná na výskumníkov a malých a

stredných podnikateľov, ktorí sa zúčastňujú na v rámci výskumných projektov financovaných z fondov EÚ. **Takisto je zameraná aj na MSP zapojené do medzinárodného transferu technológií procesov.**

- **Portál Vaša Európa – poradenstvo** – obsahuje súbor **informačných a poradenských nástrojov** pre občanov a podniky zameraných na informácie o základných právach podľa právnych predpisov EÚ, uplatňovaní práv v jednotlivých krajinách a poskytuje možnosť skontaktovať sa s ostatnými asistenčnými službami EÚ pre poskytnutie poradenstva a pomoci v oblasti medzinárodného obchodu, obchodných stykoch EÚ s tretími krajinami, cieľ a colnej politiky, ochrany duševného vlastníctva a programoch EÚ na posilnenie firiem z EÚ. Prístup k zdrojom EÚ pre MSP - informácie o možnostiach finančnej podpory z prostriedkov EÚ, podmienky grantov poskytovaných priamo Európskou Komisiou, kto môže požiadať o financovanie a ako podať žiadosť.

3.2 Príklady podpory exportu MSP v rámci členských krajín EÚ

Na úrovni členských krajín je podpora internacionalizácie podnikov/ MSP zabezpečená rôznymi podpornými opatreniami. Nižšie je uvedených niekoľko príkladov opatrení na podporu internacionalizácie MSP realizovaných v iných krajinách, ktoré preukázali, že s využitím verejnej podpory je možné zvýšiť potenciál MSP a iniciovať expanziu MSP z úrovne regionálneho trhu na medzinárodný, resp. globálny trh.

1. Program PIPE pre malé a stredné podniky

krajina: Španielsko

cieľ programu: podpora takých podnikov, ktoré vôbec nevyvážali produkty, alebo iba v minimálnom množstve za účelom stimulovať vývoz podnikov a ich dlhodobé etablovanie na zahraničných trhoch.

cieľová skupina: MSP

stručný opis: program pozostával z niekoľkých fáz:

1. fáza: Autodiagnóza konkurenčného postavenia a potenciálu internacionalizácie podniku.

Obdobie trvania 2 mesiace, v ktorom sa zisťoval potenciál schopnosti daného podniku k internacionalizácii, konkrétne:

- situačná analýza a analýza prostredia v ktorom sa podnik nachádzal,
- strategická analýza / daného sektoru, konkurencie, postavenia na trhu,
- definovanie cieľov podniku,
- generovanie stratégií a výber vhodnej stratégie,
- ohodnotenie potenciálu na internacionalizáciu podniku.

za účasti odborných konzultácií s prideleným lektorom pre program PIPE a špecializovaným pracovníkom Obchodnej komory alebo ICEXu

2. fáza: Návrh internacionalizácie podniku a výskum trhu

Časové obdobie 6-8 mesiacov, v ktorom sa rozvíjajú aktivity zamerané na úspešný proces vstupu podniku na zahraničný trh prostredníctvom konzultácií v rozsahu cca 80 hodín s cieľom vypracovať plán internacionalizácie podniku s obsahovým zameraním:

- re definícia cieľov podniku a rozhodnutie podniku exportovať (na základe dôkladnej analýzy z predchádzajúcej fázy)

- definovanie novej exportnej stratégie /diverzifikácia alebo koncentrácia t. j. rozhodnutie o počte krajín, do ktorých chce podnik exportovať
- výskum a výber cieľového trhu
- vypracovanie plánu na hľadanie informácií

3. fáza: Spustenie plánu internacionalizácie

Časové obdobie 14 až 16 mesiacov na konkrétnu realizáciu vstupu daného podniku na zahraničný trh, vypracovanie segmentácie trhu, propagačné aktivity. Spracovanie štúdie finančnej životaschopnosti podniku, rentabilita, možné riziká potrebné investície a spôsob financovania.

Podnik má počas tohto obdobia k dispozícii odborného poradcu, ktorý bude k dispozícii a bude pomáhať k úspešnej realizácii tejto fázy projektu. Počas tohto obdobia môže podnik zamestnať na trvalý pracovný úväzok na obdobie 6 mesiacov odborníka zo zahraničného obchodu, na plat ktorého dostane finančné prostriedky.

Do programu PIPE bolo zapojených 1585 podnikov.

realizátor: ICEX verejná inštitúcia na podporu zahraničného obchodu Španielska

financovanie: štátny rozpočet

webová stránka: www.icex.es/icex/es/index.html

2. Program exportných konzorcií

krajina: Španielsko

cieľ programu: podpora zoskupovania exportujúcich MSP do konzorcií.

cieľová skupina: MSP

stručný opis: Ide o právne samostatné zoskupenia podnikov toho istého sektora usilujúce sa o presadenie na konkrétnom zahraničnom trhu, musia byť z kategórie malých a stredných podnikov, bez krížovej účasti a spoločných akcionárov, so sídlom v Španielsku alebo v zahraničí. Konzorcium musí mať svojho exkluzívneho správcu, podnikateľský plán a finančnú analýzu životaschopnosti na dobu štyroch rokov. Program spolufinancuje náklady, ktoré konzorciu vzniknú počas prvých štyroch rokov svojej existencie.

Náklady sú rozdelené do dvoch skupín:

- a) *štruktúrne náklady:* štúdia životaschopnosti, náklady pri vzniku, náklady na personál, náklady na prenájom priestorov, komunikačné náklady, náklady na externých poradcov
- b) *propagačné náklady:* výskum trhu, propagačný materiál, reklama a vzťahy s verejnosťou, reklamné aktivity, účasť na veľtrhoch a expozíciách, obchodné služobné cesty, registrácia patentov a značiek.

Konzorcium musí mať právnu nezávislosť od podnikov, ktoré ho tvoria. Ak má sídlo v Španielsku môže byť vytvorené minimálne zo 4 podnikov. Ak má sídlo v zahraničí, musia byť zapojené minimálne 3, pričom maximálna hranica nebola určená. Konzorciá môžu byť jedno sektorové alebo multi sektorové.

realizátor: ICEX verejná inštitúcia na podporu zahraničného obchodu Španielska

financovanie: štátny rozpočet

webová stránka: www.icex.es/icex/es/index.html

3. Program Finn upp

krajina: Švédsko

cieľ programu: motivovať mladých ľudí pre riešenie problémov prostredníctvom identifikovania problémov v ich prostredí a následne generovaním nápadov na ich riešenie. Týmto je možné podporiť globálnu konkurencieschopnosť Švédska

cieľová skupina: mladí ľudia, študujúci na strednom stupni škôl

stručný opis: Program je zameraný na podporu vzdelávania orientovaného na inovácie. Pôsobí na základných a stredných školách, kde vzdeláva študentov a organizuje národnú súťaž pre inovátorov. Prostredníctvom tohto systému sa podarilo zaregistrovať cez 48 000 nápadov a inovácií. Pokračovanie výchovy a realizácie inovácií je prostredníctvom Ung Fôretagsamhet /Asociácia mladých podnikateľov/, ktorá sa priamo podieľa na zakladaní spoločností na školách. Študenti sú priamo zapojení do obchodných procesov a riadení podniku pod vedením expertov.

realizátor: Finn upp, nezisková organizácia založená Engineering Society s Asociáciou švédskych vynálezcov.

financovanie: štátny rozpočet, program je financovaný prostredníctvom Národnej agentúry pre školstvo

webová stránka: www.finnup.se

4. EConet Platforma

krajina: Rakúsko – Česko - Slovensko

typ: program odbornej prípravy

cieľ programu: posilnenie hospodárskych štruktúr v hraničných oblastiach Slovenska, Rakúska a ČR prostredníctvom zakladania nových podnikateľských subjektov a podpory vzdelávania. Ďalším cieľom je posilnenie inovácií a cezhraničných aktivít podnikateľov, vrátane začínajúcich, aktívnou poradenskou činnosťou, školeniami o organizovaní Biznis klubov.

cieľová skupina: MSP, spoločnosti, ktoré majú záujem rozšíriť pole svojho podnikania

stručný opis: Cieľom programu je zlepšenie situácie MSP v hraničných oblastiach a poskytovaním alebo zvýšením úrovne informácií, konzultácií, mentoringu a tréningu, cezhraničného networkingu a samotnej kooperácie medzi MSP a tak podporovať inovácie a konkurencieschopnosť pomocou intenzívnej spolupráce

realizátor: Inova Slovakia, n. o., ktorá je aj jeho koordinátorom, Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania a Hospodárska komora Rakúsko

financovanie: *Európske fondy pre regionálny rozvoj (EFRE) v rámci iniciatívy Spoločenstva INTEREG*

webová stránka: <http://www.inovanova.sk/index.php?kat=6>

5. Wenet – odborná sieť pre udržateľnú energiu

krajina: Fínsko (región Severnej Karélie)

typ: program odbornej prípravy

cieľ programu: *posilnenie pozície regiónu na medzinárodnom trhu s obnoviteľnými zdrojmi energie*

on-line diskusiu, kde si všetky strany môžu vymieňať osvedčené postupy a diskutovať o problémoch a výzvach v oblasti podnikania.

realizátor: *Európska komisia (DG GROWTH)*

financovanie: *rozpočet EK*

webová stránka: www.wegate.eu

cieľová skupina: *spoločnosti zaoberajúce sa udržateľnou energiou v regióne východného Fínska*

stručný opis: *Sieť Wenet sa skladá zo spoločností, ktoré sa zaoberajú udržateľnou energiou, výskumných a vzdelávacích inštitúcií a inštitúcií odbornej prípravy a vytvorilo tak sieť medzinárodných odborníkov. Hlavným cieľom je pomôcť miestnym spoločnostiam vo svojom raste, aby sa stali medzinárodným subjektmi. Okrem toho Wenet vytváralo projekty na posilnenie vývozu a zorganizovanie vývozných a medzinárodných návštev do regiónu.*

realizátor: *Wenet*

financovanie: *Európske štrukturálne fondy (spolufinancovanie)*

webová stránka: www.wenet.fi

6. „Medzinárodné trhy – remeslá bez hraníc“

krajina: *región Sársko – Lotrinsko – Luxembursko – Valónsko – Porýnie – Falcko vrátane pohraničných regiónov Luxembursko, Nemecka, Francúzska a Belgicka*

typ: *program odbornej prípravy*

cieľ programu: *rozvíjať cezhraničné aktivity MSP v oblasti remesiel*

cieľová skupina: *MSP so zameraním na remeslá*

stručný opis: *Podpora prostredníctvom informovania, podpory, networkingu a sprevádzania remeselných podnikov na cezhraničných trhoch. Za týmto účelom bol v tomto regióne vytvorený portál, ktorý obsahuje všetky postupy, predpisy, formuláre, žiadosti a potrebné informácie, ktorý by mali remeselné podniky poznať vo svojich konkrétnych živnostiach, aby získali prístup na medzinárodný trh.*

realizátor: *Nadregionálna rada Saa-Lor-Lux*

webová stránka: www.cdm.lu

7. Programy a služby agentúry CzechTrade

Program Exportný koučing

krajina : *Česko*

typ programu : *program odbornej prípravy*

cieľ programu : *predstaviť zaujímavé európske a predovšetkým mimoeurópske trhy.*

stručný opis : *program ponúka komplexný servis od prvotných konzultácií so záujemcom v regióne cez detailné spracovanie stratégie v centrále až po úspešný vstup na vybraný zahraničný trh. Agentúra CzechTrade v spolupráci s agentúrou CzechInvest a s regionálnymi hospodárskymi komorami na začiatku roka 2016 zahájila činnosť siete exportných konzultantov v regiónoch v rámci programu Exportný koučing. Agentúra ročne zorganizovala sériu 13 teritoriálne zameraných akcií. Hlavnými benefitmi programu Exportný koučing sú komplexnosť a previazanosť jednotlivých aktivít a účasť riaditeľov zahraničných kancelárií na exportných fórach priamo v regiónoch.*

webová stránka : www.czechtrade.cz

Interný projekt NOVUMM

krajina: *Česko*

typ projektu: *projekt odbornej prípravy*

cieľ projektu: *hlavným cieľom projektu je uľahčiť vstup malých a stredných podnikov na zahraničné trhy.*

stručný opis: interný projekt NOVUMM realizovaný agentúrou CzechTrade poskytuje podporu formou zvýhodnenej služby na účasť malých a stredných podnikov na zahraničných výstavách a veľtrhoch so zameraním na prioritné odbory českého priemyslu.

financovanie: interný projekt NOVUMM je spolufinancovaný Európskou úniou prostredníctvom Operačného programu Podnikanie a inovácie pre konkurencieschopnosť (OP PIK).

webová stránka : www.czechtrade.cz

Klientske centrum pre export

krajina : Česko

stručný opis : rieši otázky týkajúce sa exportu alebo vybavuje záujemcov o služby z Katalógu služieb. Súčasťou služieb centra sú exportné konzultácie, príprava na obchodné rokovanie a ďalšie podporné činnosti s využitím aj zahraničných pracovísk. Ďalej je prostredníctvom centra možné využiť ďalšie služby poskytované agentúrou CzechTrade, ministerstvom zahraničných vecí, resp. inými inštitúciami.

webová stránka : www.czechtrade.cz

8. Program Cleantech Finland

krajina: Fínsko

cieľ projektu: zníženie emisií a zvýšenie podielu OZE, ale aj ekonomický rast.

stručný opis: projekt poskytuje poradenské služby v oblasti čistých technológií a udržateľných inovácií (čistota ovzdušia, bioprodukty a materiály, čistá voda, čistý web a internet vecí, energetika a efektívne využívanie zdrojov, obnoviteľné zdroje a smart grid, pokrokové formy v doprave a logistike, metódy zhodnocovania odpadov) na podporu internacionalizácie fínskych podnikov. Program ročne využíva približne 3 000 fínskych spoločností a organizácií.

realizátor: spoločnosť Finpro - organizácia na podporu zahraničného obchodu a internacionalizáciu ekonomickej spolupráce

financovanie: štátny rozpočet

webová stránka : www.finpro.fi

9. Koncept Team Finland

krajina: Fínsko

cieľ konceptu: zabezpečiť, aby všetky kľúčové orgány a organizácie zvýšili efektívnosť vzájomnej spolupráce a poskytovali zákazníkom jednoduchý prístup k širokej škále služieb. Okrem propagácie exportu nájsť spôsoby, ako prilákať do krajiny investície, ako zvýšiť návštevnosť Fínska, ako riešiť problémy, s ktorými sa stretávajú fínske spoločnosti v zahraničí, posilniť fínsku značku a zviditeľniť fínsku kultúru po celom svete.

stručný opis: koncept *Team Finland* podporuje vonkajšie ekonomické vzťahy a internacionalizáciu fínskych firiem, značku krajiny a zahraničné investície. Je zameraný na čisté technológie, informačné a komunikačné technológie a v neposlednom rade na koordináciu podporných podnikateľských inštitúcií.

realizátor: Oddelenie pre externé ekonomické vzťahy na Úrade predsedu vlády vykonáva úlohy sekretariátu konceptu. Realizáciu aktivít zabezpečuje sieť organizácií tvorená ministerstvom hospodárstva a zamestnanosti, ministerstvom zahraničných vecí a ministerstvom školstva a kultúry a verejné organizácie a agentúry v ich pôsobnosti (napr. Finpro, Tekes, Finnvera, Finnfund, Finnpartnership, Finnish Industry Investment, VTT a ďalšie).

financovanie: štátny rozpočet

webová stránka : www.team.finland.fi

10. Programy pomoci Ecoplus, agentúry Dolného Rakúska (regionálna podpora)

krajina : Rakúsko

stručný opis: hospodárska agentúra Dolného Rakúska ecoplus je verejná nezisková organizácia, ktorá ponúka poradenstvo a podporu podnikateľom vo všetkých oblastiach, najmä pokiaľ ide o vybudovanie podnikania a jeho rozširovanie, regionálnu podporu a medzinárodné aktivity, kooperáciu medzi podnikmi a odvetvovými združeniami.

webová stránka : www.ecoplus.at

Komponent programu Ecoplus international

stručný opis : pomáha firmám z Dolného Rakúska expandovať na trhy strednej a východnej Európy a Turecka. Odborní konzultanti v Dolnom Rakúsku a v dcérskych spoločnostiach na Slovensku, Maďarsku, Poľsku, Českej republike a Rumunsku poskytujú podporu a poradenstvo pre podniky expandujúce v daných regiónoch.

webová stránka : www.ecointernational.at

11. Programy na podporu služieb v oblasti internacionalizácie podnikania realizované Nemeckou obchodnou a priemyselnou komorou(NOPK)

Program vzdelávania a tréningov

krajina : Nemecko

cieľ programu : poskytovanie trainingu, pretože nemecké spoločnosti potrebujú vzdelané pracovné sily do budúcnosti.

stručný opis : pri medzinárodnom porovnávaní je duálny systém najúspešnejším modelom integrácie mladých ľudí na trhu práce. NOPK napomáha učňom ako aj ďalším zamestnancom zodpovedať na všetky otázky vo vzťahu k vzdelávaniu a tréningu. Jej mediátori v prípade problémov pomáhajú pri „ spárovaní“ podnikateľov a trénerov, má register trainingových zmlúv, organizuje preskúšavanie a vydáva certifikáty. Okolo 150 000 dobrovoľných posudzovateľov pracuje vo viac ako 30000 skúšobných komisiách, kde posudzujú praktické skúsenosti a odbornosti ako aj vydávajú preukazy odbornosti.

Program na podporu inovácií verejného prostredia

krajina : Nemecko

cieľ programu : zabezpečiť konkurencieschopnosť nemeckej ekonomiky rozvojom inovácií vysoko kvalitných produktov.

stručný opis : NOPK. má oddelenie pre inovačný servis, poskytuje všetky informácie, ktoré sa týkajú výskumu a inovácií, akými sú patenty, licencie, financovanie alebo zakladanie technologicky orientovaných spoločností. Zariadi kontakt so špecialistami z rôznych oblastí podnikania, vedy a konzultačných služieb , pomáha pri ich výmene. NOPK uplatňuje environmentálnu politiku. V rámci tejto problematiky pracujú aj environmentálne pracovné skupiny, ktoré si vymieňajú svoje skúsenosti.

Program na podporu služieb v oblasti internacionalizácie podnikania

krajina : Nemecko

cieľ programu : program pomáha nemeckým podnikateľom presadiť sa v zahraničí, radí aj vysokým predstaviteľom federálnych ministerstiev a parlamentu, pomáha podnikateľom identifikovať a prekonávať bariéry exportu

stručný opis : v rámci programu zbierajú sa a vyhodnocujú dotazníky od nemeckých podnikateľských subjektov, vydávajú sprievodcov: „ Idem do zahraničia“, alebo „Správa Nemeckej obchodnej a priemyselnej komory o svetovom obchode“. Zastúpenie NOPK v Bruseli pomáha zastupovať záujmy nemeckých podnikateľov v európskych inštitúciách a pomáha ich riešiť problémy na tejto úrovni.

Kapitola 4: Identifikácia problémov exportu malých a stredných podnikov

Napriek postupnému zvyšovaniu počtu exportujúcich MSP (29 495 v r.2015) pretrvávajú v oblasti exportu viaceré prekážky a bariéry. Problémy zahranično-obchodných aktivít MSP boli mapované v rámci Prieskumu exportných aspirácií MSP, ktorý sa uskutočnil na prelome rokov 2016 a 2017. Išlo o prvý prieskum tohto druhu vykonaný na reprezentatívnej vzorke MSP. Prieskum, okrem iného, bol zameraný na nasledovné otázky:

- I. Hodnotenie súčasných podmienok na Slovensku pre export MSP
- II. Chýbajúca podpora pre zahranično-obchodné aktivity
- III. Využívanie verejnej podpory exportu MSP
- IV. O aké druhy verejnej podpory exportu je záujem?
- V. Využívanie inštitúcií verejnej podpory exportu
- VI. Spokojnosť s úrovňou podpory exportu MSP
- VII. Dôvody nevyužívania podporných opatrení zo strany MSP

Podrobné vyhodnotenie otázok je popísané v ďalšej časti.

4.1 Vybrané výsledky Prieskumu exportných aspirácií MSP

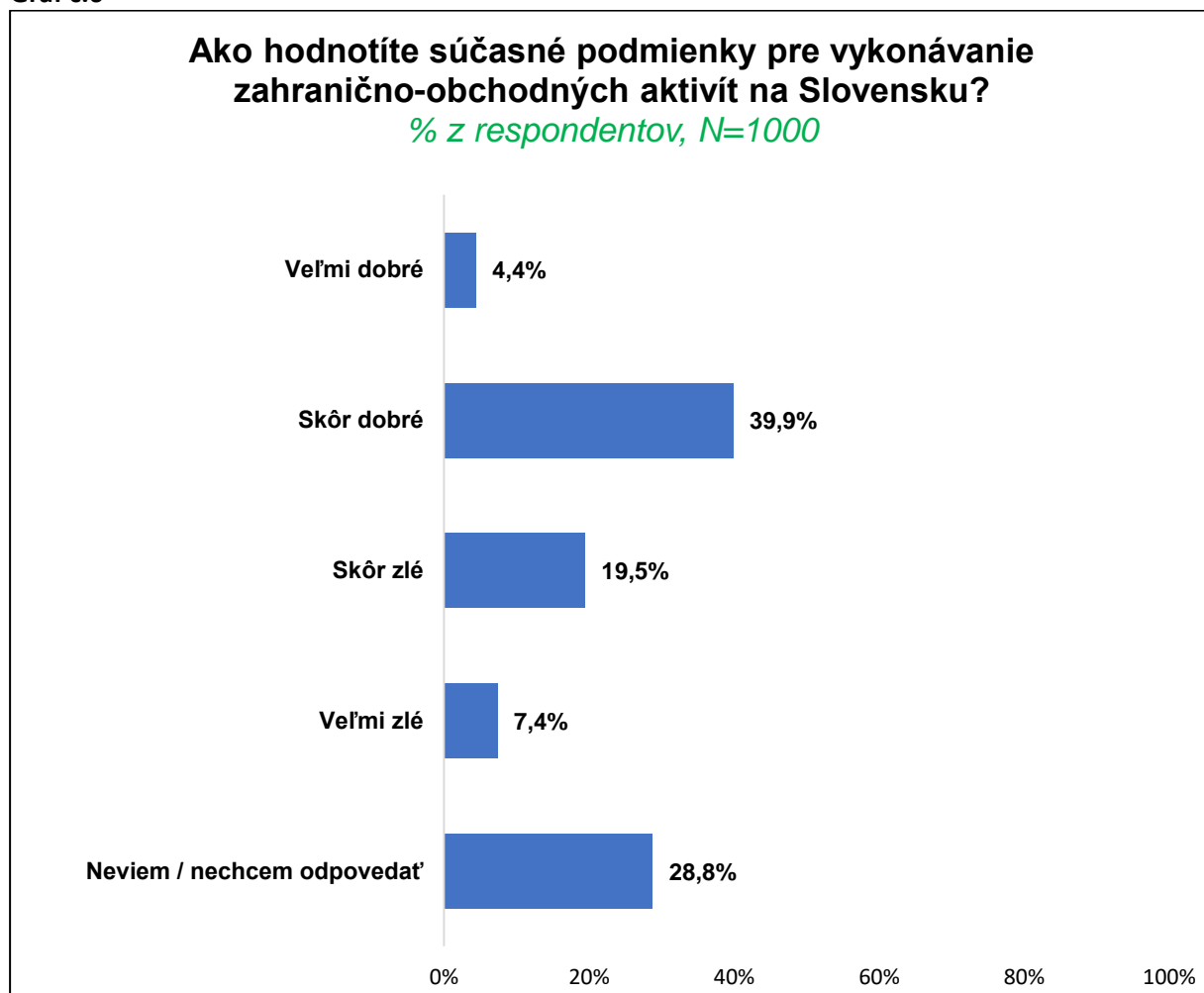
I. Hodnotenie súčasných podmienok na Slovensku pre export MSP

Opýtaní predstavitelia MSP hodnotia **súčasnú podmienku** pre zahranično-obchodné aktivity **celkovo viac pozitívne** (pozitívne = veľmi dobré + skôr dobré, celkom **44,3%**) **ako negatívne** (= skôr zlé + veľmi zlé, celkom **26,9%**).

- Za **veľmi dobré** ich však považuje len **4,4%** opýtaných. Oproti priemeru SR sú to o niečo viac firmy s inou právnou formou (7,7%); stredné podniky (5,5%), podniky vo fáze rozvoja (6,5%); firmy s objemom exportu nad 50% (7,9%); MSP z Nitrianskeho (8,8%) a Trenčianskeho kraja (6,1%); priemyslu (6,0%) a obchodných druhov služieb (6,5%).
- Ako **skôr dobré** ich hodnotí **39,9%** respondentov. Sú to nadpriemerne všetky právne formy okrem živnostníkov ; malé (48,8%) a stredné podniky (45,0%), z Trnavského (48,9%) a Trenčianskeho (45,5%) kraja; zo sektoru priemyslu (47,2%), pôdohospodárstva (46,6%) a obchodu (45,5%)
- Súčasné podmienky pre export za **skôr zlé** považuje takmer pätina opýtaných (**19,5%**). Ide najmä o iné právne formy podnikov (26,9%) a akciové spoločnosti (24,4%); stredné podniky s 50 – 249 zamestnancami (23,5%); zo Žilinského (23,1%), Banskobystrického (21,7%) a Trenčianskeho (21,2%) kraja; z rezortu ostatných služieb (24,1%), dopravy (23,0%) a obchodných služieb (21,4%).
- Celkovo súčasné podmienky považuje za veľmi zlé **7,4%** opýtaných slovenských malých a stredných podnikateľov. **Najnegatívnejšie** hodnotia aktuálne podmienky pre vývoz tovarov a služieb malé podniky do 49 zamestnancov (8,8%); podniky vo fáze zrelosti (10,4%); firmy s podielom exportu nad 50% z celkových tržieb (11,8%); z Prešovského (10,7%), Žilinského (10,8%); z oblasti stavebníctva (10,3%) a dopravy (8,8%). Až **28,8%** respondentov sa k otázke **nevedelo** vyjadriť – otázka bola kladená

aj respondentom, ktorí podmienky pre export nevedia posúdiť, keďže ich podnik neexportuje.

Graf č.6



Zdroj : Prieskum exportných aspirácií MSP, SBA, 2017

II. Chýbajúca podpora pre zahranično-obchodné aktivity

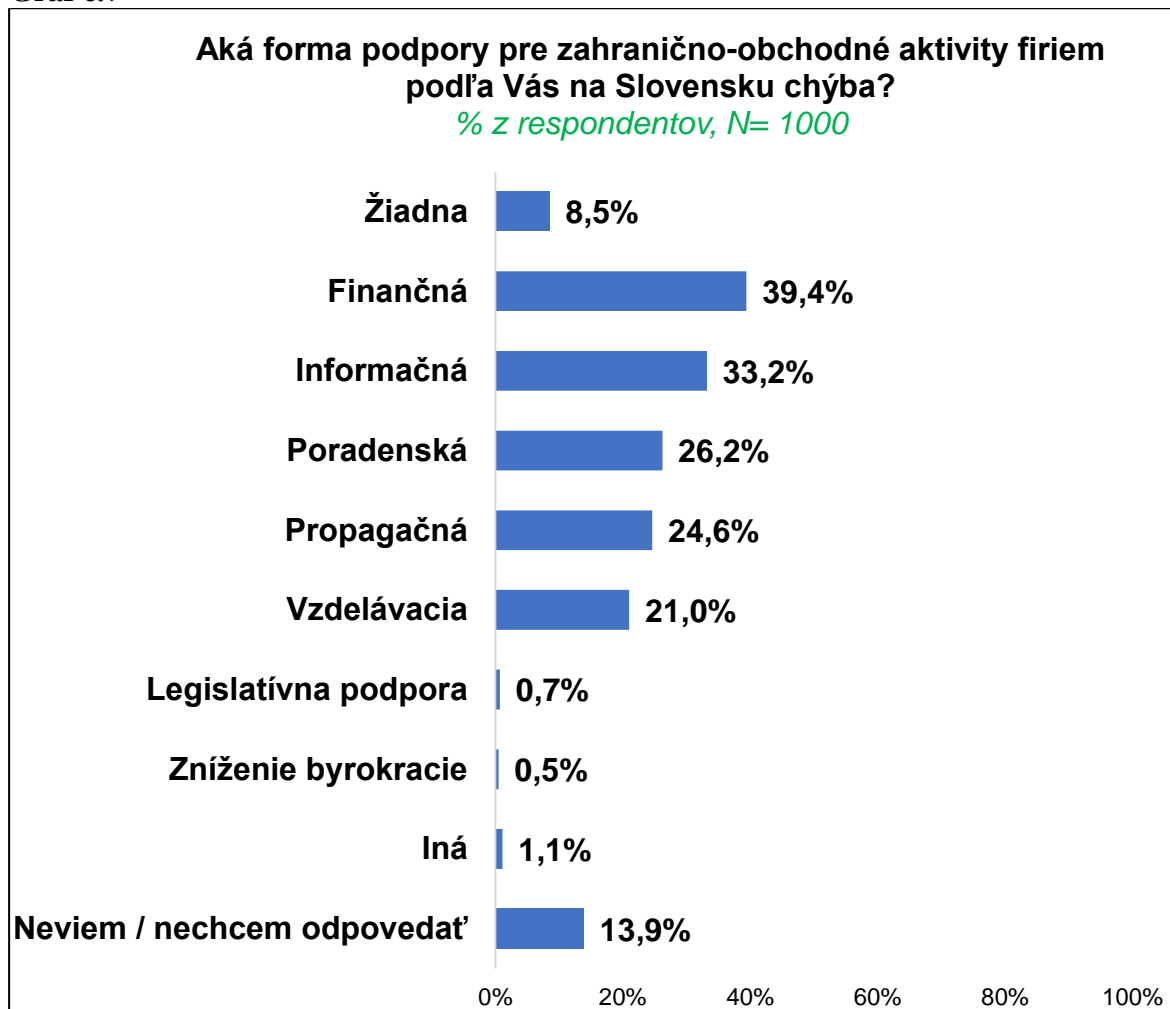
Podľa vyjadrení opýtaných z radov malých a stredných podnikov, v súčasnosti na Slovensku **chýba najmä finančná a informačná forma podpory** ich zahranično-obchodných aktivít (ZOA) :

- **Finančná podpora** chýba **39,4%** opýtaných, najmä:
 - a) podnikom z odvetví: **Doprava a informácie** (45,1%), Priemysel (43,6%), Pôdohospodárstvo (41,4%) a Ostatné služby (41,1%);
 - b) podnikom s exportom nad 50 % z celkových tržieb (48,3%) a podielom exportu od 25 – 50% (43,5%).
- **Informačné podporné aktivity** chýbajú **33,2%** respondentom – bez ohľadu na veľkosť podľa počtu zamestnancov. **V porovnaní s priemerom** však ide častejšie ide o podniky: **podniky poskytujúce** : Ubytovacie a stravovacie služby (až 53,6%), Ostatné služby (36,2%), z oblasti Obchodu (34,7%) a Pôdohospodárstva (34,5%);

informačná podpora vo vyššej miere chýba : podnikom s podielom exportu od 25 do 50% z celkových tržieb (41,3%).

- **Chýbajúce poradenstvo** pri ZOA eviduje **26,2%** respondentov, najmä: **podniky z oblasti Obchodné služby** (28,6%) a **Obchod** (27,1%); **podnikom s podielom exportu** v rozmedzí od 25 – 50% celkových tržieb (28,3%).
- **Viac propagačných** aktivít v rámci podpory exportu by privítalo **24,6%** opýtaných malých a stredných podnikov. Vyjadrili sa tak hlavne: **podniky z oblasti Poľnohospodárstva** (27,6%), **Priemyslu** (30,3%), **Dopravy a informácií** (31,0%), a **Ostatných služieb** (25,9%). **podniky s podielom exportu** v rozmedzí od 25 – 50% celkových tržieb (37,0%) a viac ako 50% obratu (27,5%).
- **Nedostatok vzdelávacích aktivít o možnostiach exportu** si všima **21%** respondentov, vo väčšej miere podniky z oblasti **Obchodné služby** (22,7%) a **Obchod** (24,9%);

Graf č.7

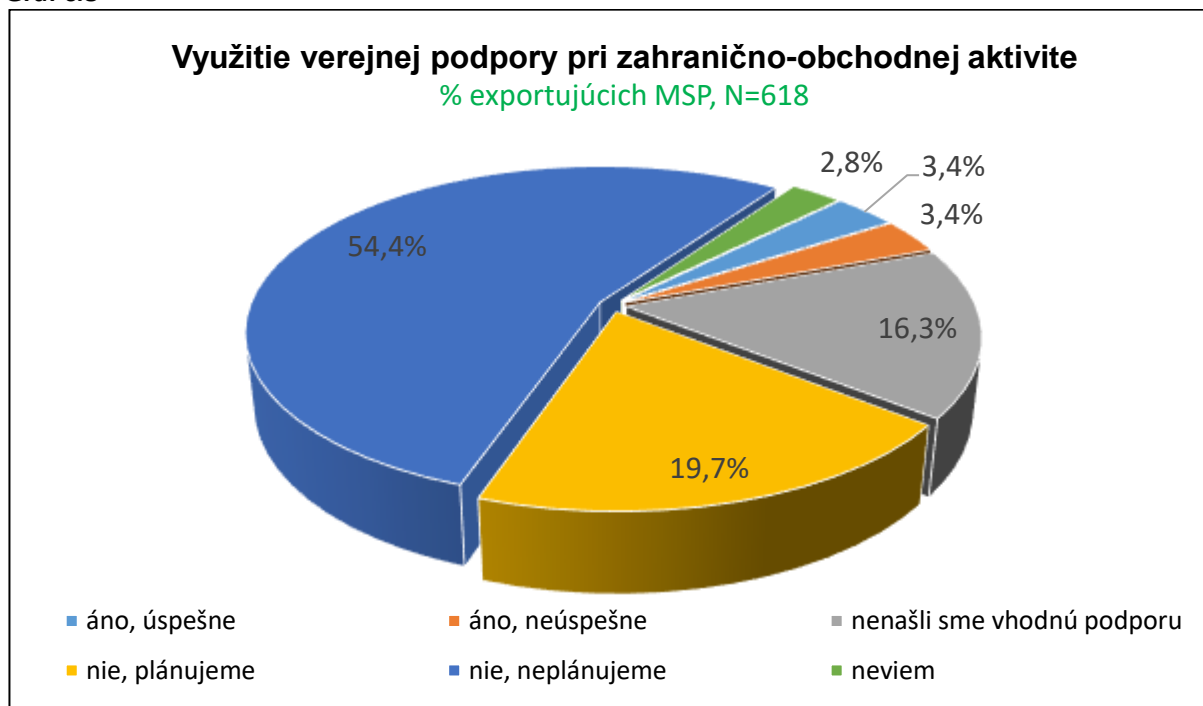


Zdroj : Prieskum exportných aspirácií MSP, SBA, 2017

III. Využívanie verejnej podpory exportu MSP

Z vyjadrení opýtaných vyplýva, že MSP pri svojich zahranično-obchodných aktivitách (reálnych alebo plánovaných) verejnú podporu **takmer vôbec nevyužívajú**. O využití podporných programov pre exportné činnosti MSP vôbec **neuvažuje viac ako polovica (54,4%) respondentov z podnikov exportujúcich do zahraničia**.

Graf č.8



Zdroj : Prieskum exportných aspirácií MSP, SBA, 2017

Tí, ktorí **podporu** pri exporte svojich výrobkov/služieb **reálne využili (len 3,4%)**, sú:

- **podniky z rezortu** Stavebníctva (7,0%), Priemyslu (4,3%) a Ostatných služieb (4,0%).
- **niečo častejšie podniky s podielom exportu nad 50%** z celkových tržieb (5,2%).
- rovnaká časť opýtaných (3,4%) sa síce **pokúšala** využiť nejakú formu podpory svojich exportných aktivít, **no nebola úspešná**. 19,7% opýtaných zatiaľ verejnú podporu exportu **nevyužila, ale uvažuje o tom**.

IV. O aké druhy verejnej podpory exportu je záujem

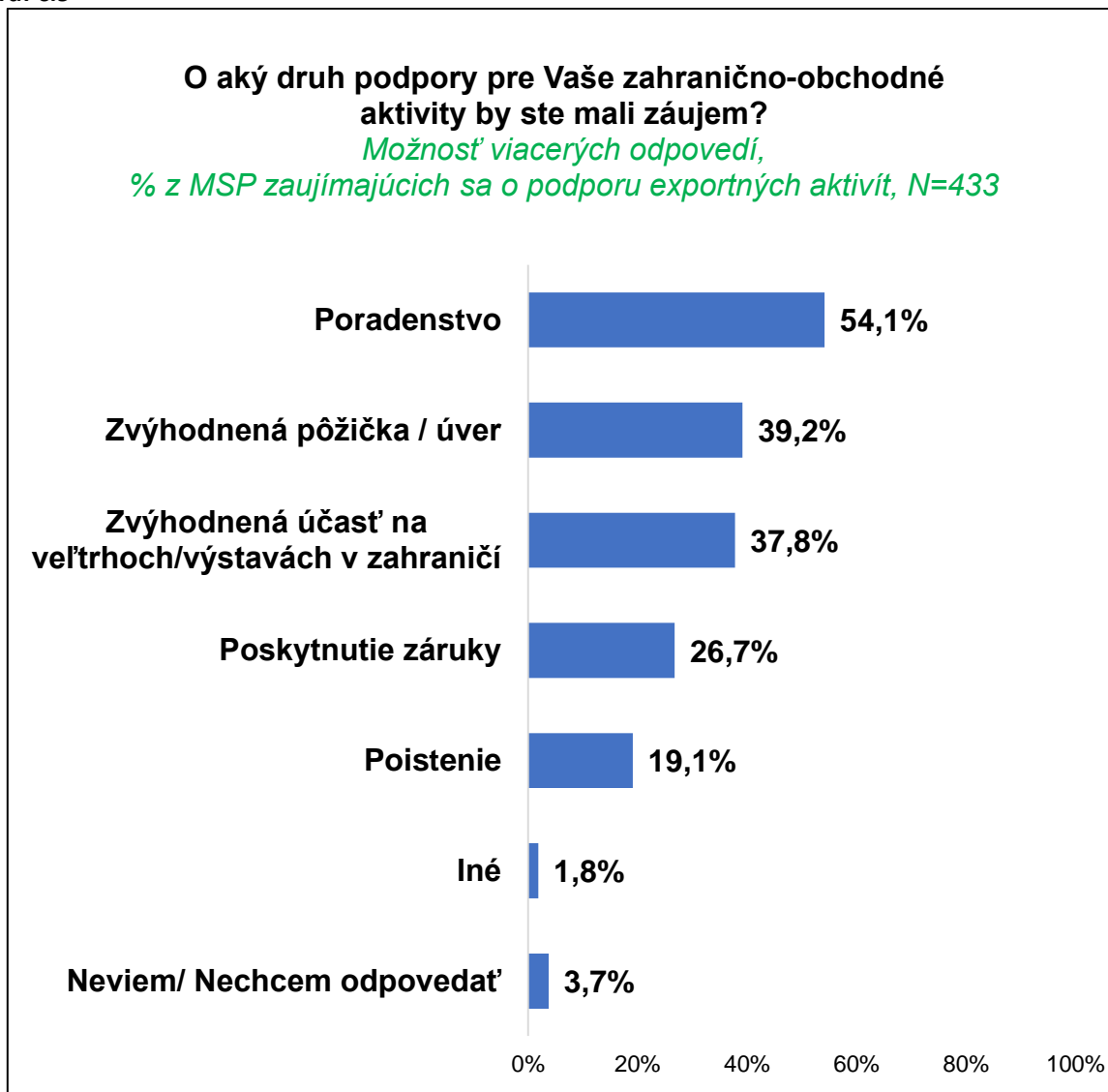
V prieskume takmer ½ respondentov (44,1%) plánovala využiť nejaký druh verejnej podpory pri realizácii svojich zahranično-obchodných aktivít. MSP zaujímaví sa o využitie verejnej podpory majú najväčší záujem o **tieto druhy verejnej podpory exportu: Poradenstvo pre 54,1 a Zvýhodnená pôžička/úver 39,2%**.

1. Poradenstvo pre svoje zahranično-obchodné aktivity by využilo **54,1%**:

- O niečo viac s.r.o. (56,3%);
- Firmy s najmenším počtom zamestnancov (58,3%);
- Firmy z Bratislavského (65,2%), Trnavského (58,8%), Banskobystrického (55,2%), Nitrianskeho kraja (55,0%);

- Z oblastí: Ubytovanie a stravovanie (64,7%), Obchodné služby (63,3%) a Ostatné služby (62,2%);
- Firmy, ktoré existujú 2 - 5 rokov (59,8%);
- Firmy ktoré doteraz neexportovali (57,1%).

Graf č.9



Zdroj : Prieskum exportných aspirácií MSP, SBA, 2017

2. **Zvýhodnenú pôžičku, úver** by využilo **39,2%** záujemcov o podporu exportných aktivít, najčastejšie to sú:
- Firmy ktoré majú viac ako 50 – 249 zamestnancov (43,8%);
 - Podľa právnej formy najmä s.r.o. (44,2%) a firmy s inou právnou formou (50,0%);
 - Firmy z Nitrianskeho (52,5%), Banskobystrického (43,1%), Prešovského (43,9%) a Košického kraja (42,9%);
 - Z rezortov: Ostatné služby (51,4%), Stavebníctvo (42,2%), Obchodné služby (41,7%) a Priemysel (41,0%);
 - Firmy, ktoré existujú 2 - 5 rokov (43,5%);
 - Firmy, ktoré doteraz exportovali viac ako 25% svojej produkcie (42,9%) a 50% svojej produkcie (52,8%).

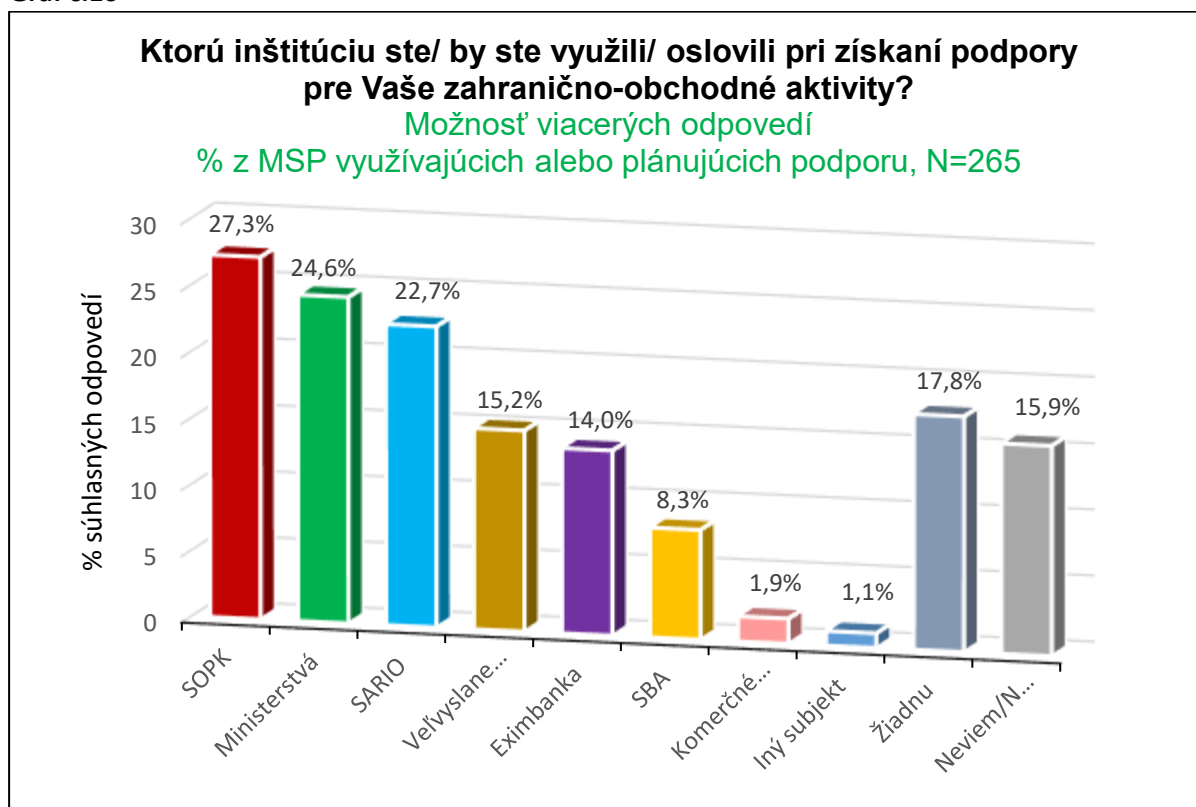
- 3. Zvýhodnená účasť na veľtrhoch, výstavách v zahraničí** by bola zaujímavá pre **37,8%** respondentov, najmä:
- Podľa právnej formy najmä pre akciové spoločnosti (62,8%);
 - firmy s rôznym počtom zamestnancov prejavili približne rovnakú mieru záujmu;
 - Firmy z Košického (46,9%), Bratislavského (44,6%) a Trnavského kraja (41,2%);
 - Podniky z oblasti: Obchod (48,9%), Priemysel (43,4%) a Ostatné služby (40,5%);
 - Začínajúce firmy, ktoré existujú 0 - 2 roky (56,5%) a podniky vo fáze rozvoja (43,9%);
 - Takmer polovica firiem, ktoré doteraz exportovali viac ako 50% svojej produkcie (49,1%).
- 4. Poskytnutie záruky** by využilo **26,7%**, z nich hlavne:
- Podľa právnej formy najmä akciové spoločnosti (50,0%);
 - Firmy s počtom zamestnancov 50-250 (33,8%);
 - Firmy z Banskobystrického (36,2%) a Prešovského kraja (36,8%) a Trenčianskeho kraja (28,3%);
 - Podniky s ekonomickou aktivitou v oblasti: Doprava a informácie (34,6%), Stavebníctvo (31,3%) a Priemysel (30,1%);
 - Firmy vo fáze začiatočného rozvoja, teda také, ktoré existujú 2 - 5 rokov (29,3%) a firmy vo fáze zrelosti (29,4%);
 - Firmy, ktoré doteraz exportovali viac ako 50% svojej produkcie (35,8%).
- 5. Poistenie** ako formu podpory exportu by využilo **19,1%** opýtaných, prevažne:
- Podľa právnej formy najmä akciové spoločnosti (až 43,8%);
 - Stredné podniky s počtom zamestnancov 50 – 250 (32,5%);
 - Firmy z rezortov: Priemysel (26,5%), Stavebníctvo (25,0%), Doprava a informácie (23,1%) a Obchodné služby (20,0%);
 - Firmy vo fáze podnikateľskej zrelosti, teda tie, ktoré existujú viac ako 10 rokov (22,3%); alebo začínajúce podniky (21,7%);
 - Firmy, ktoré doteraz exportovali viac ako 25 - 50% svojej produkcie (32,1%) a nad 50% produkcie (37,7%).

V. Využívanie inštitúcií verejnej podpory exportu

Najčastejšími oslovovanými inštitúciami verejnej podpory exportu MSP boli (v poradí):

- SOPK (Slovenská obchodná a priemyselná komora) využilo 27,3% z respondentov, ktorí využili verejnú podporu svojich exportných aktivít, resp. sa o takúto podporu pokúšali.
- Ministerstvá oslovilo 24,6% takýchto respondentov.
- Agentúru SARIO oslovilo 22,7% podnikateľov.
- Veľvyslanectvá SR v zahraničí oslovilo 15,2%.
- Eximbanka bola oslovená v 14% prípadoch
- so Slovak Business Agency spolupracovalo 8,3% z tých respondentov, ktorí využili podporu, snažili sa ju získať, resp. o nej uvažujú

Graf č.10



Zdroj : Prieskumu exportných aspirácií MSP, SBA, 2017, upravené SBA

Z hľadiska **právnych foriem** služby SOPK v oblasti podpory exportu sú najviac vyhľadávané spoločnosťami s ručením obmedzeným (s.r.o.) (63,9%), ale zároveň túto inštitúciu v najväčšej miere preferujú aj živnostníci, takmer tretina z nich (32,3%) uviedla že využila, resp. by oslovila túto inštitúciu. s.r.o. boli dominantné vo všetkých inštitúciách, s najvyšším početným zastúpením v prípade ministerstiev, avšak až ¾ subjektov tvorili v prípade agentúry SARIO a veľvyslanectiev SR v zahraničí. Akciové spoločnosti v najväčšom počte preferovali SOPK, najväčší podiel dosiahli v Eximbanke (21,62%), pričom ich podiel vo výskumnej vzorke bol len 4,5%.

Mikropodniky sú **veľkostnou kategóriou**, ktorá najviac vyhľadáva služby ministerstiev, kde tvoria takmer polovicu (47,7%) všetkých subjektov. Viac ako ¼ (26,7%) malých podnikov identifikovala agentúru SARIO ako inštitúciu ktorej služby by využili, zároveň sú v tejto inštitúcii najviac zastúpenou kategóriou (40%). V prípade stredných podnikov v najväčšej miere bola uvádzaná SOPK (42,4%), ale najväčšia koncentrácia odpovedí z tejto kategórie bola zaznamenaná v prípade Eximbanky, kde tvorili viac ako 2/5 (43,2%) všetkých subjektov, ktoré identifikovali túto inštitúciu.

Z pohľadu **odvetvového členenia** podporu prostredníctvom SOPK využívajú v najväčšej miere MSP z odvetvia pôdohospodárstva (41,2%) a priemyslu (32,9%). Ministerstvá využívajú najviac podniky z odvetvia ostatné služby (60%), zároveň to boli jediné inštitúcie, v rámci ktorých bolo identifikované využitie podnikmi z odvetvia ubytovania a stravovania (40%). Agentúru SARIO využívajú najmä podniky z odvetvia priemyslu (37,1%) a obchodu (25%). Veľvyslanectvá SR zaznamenali najväčšiu frekvenciu odpovedí v prípade podnikov v odvetví ostatné služby (40%), služby SBA uviedlo najviac subjektov v sektore stavebníctva (14,3%).

VI. Spokojnosť s úrovňou podpory exportu MSP

Z výsledkov prieskumu v cieľovej skupine malých a stredných podnikateľov vyplýva, že sú s možnosťami podporných programov pre export skôr nespokojní ako spokojní. Nespokojnosť uvádza celkom 37,7% respondentov, ktorí už nejakú formu podpory exportu využili alebo sa o jej získanie usilovali.

Veľmi spokojných s možnosťami podpory exportu je len **3,4%** takýchto respondentov, sú to zväčša:

- Mikropodniky do 9 zamestnancov (4,6%) a stredné podniky (4,5%) ;
- Firmy zo sektora ostatné služby(30%);
- Podniky s podielom obratu nad 50% z celkových tržieb (5,1%);

Skôr spokojných je **21,1%** respondentov, nadpriemerne:

- Malé podniky od 10 – 49 zamestnancov (25,6%) a stredné firmy s 50-249 zamestnancami (25,8%);
- Firmy z oblasti Poľnohospodárstva (29,4%), Priemyslu (25,4%) a Stavebníctva (25,0%);
- Rozbiehajúce sa firmy do 2 rokov od založenia (35,7%);
- Podniky s podielom obratu nad 50% z celkových tržieb (26,9%).

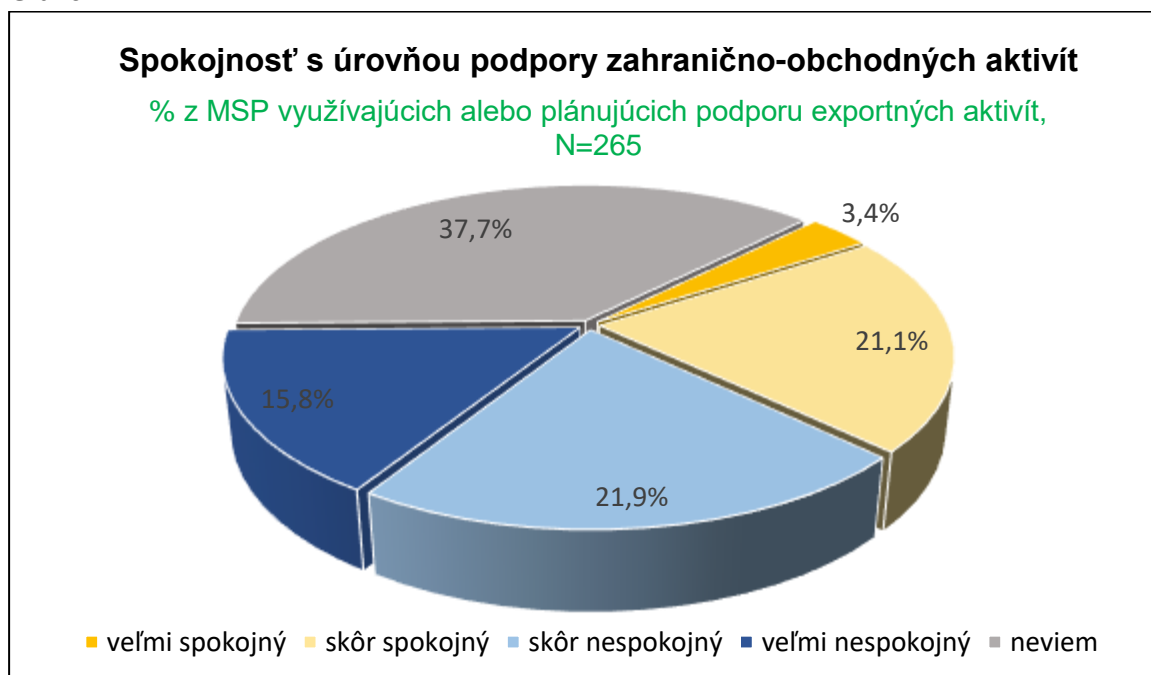
Skôr nespokojných je **21,9%** tých opýtaných, ktorí využili/žiadali o podporu, vo vyššej miere:

- Mikropodniky do 9 zamestnancov (26,6%);
- Firmy zo sektorov obchod (28,3%), doprava a informácie (28,2%) a obchodné služby (25,7%);
- Začínajúce podniky (35,7%) a podniky fungujúce 2 – 5 rokov (26,8%);
- Podniky s podielom obratu menej ako 25% (31,0%);

Veľmi nespokojných je **25,8%** respondentov, najmä:

- Malé podniky od 10 - 49 zamestnancov (24,4%);
- Firmy zo sektorov stavebníctvo (21,4%), priemysel (21,1%) a ubytovanie a stravovanie (20%);
- Podniky vo fáze zrelosti (22%)
- Podniky s podielom obratu nad 50% z celkových tržieb (26,9%)

Graf č.11



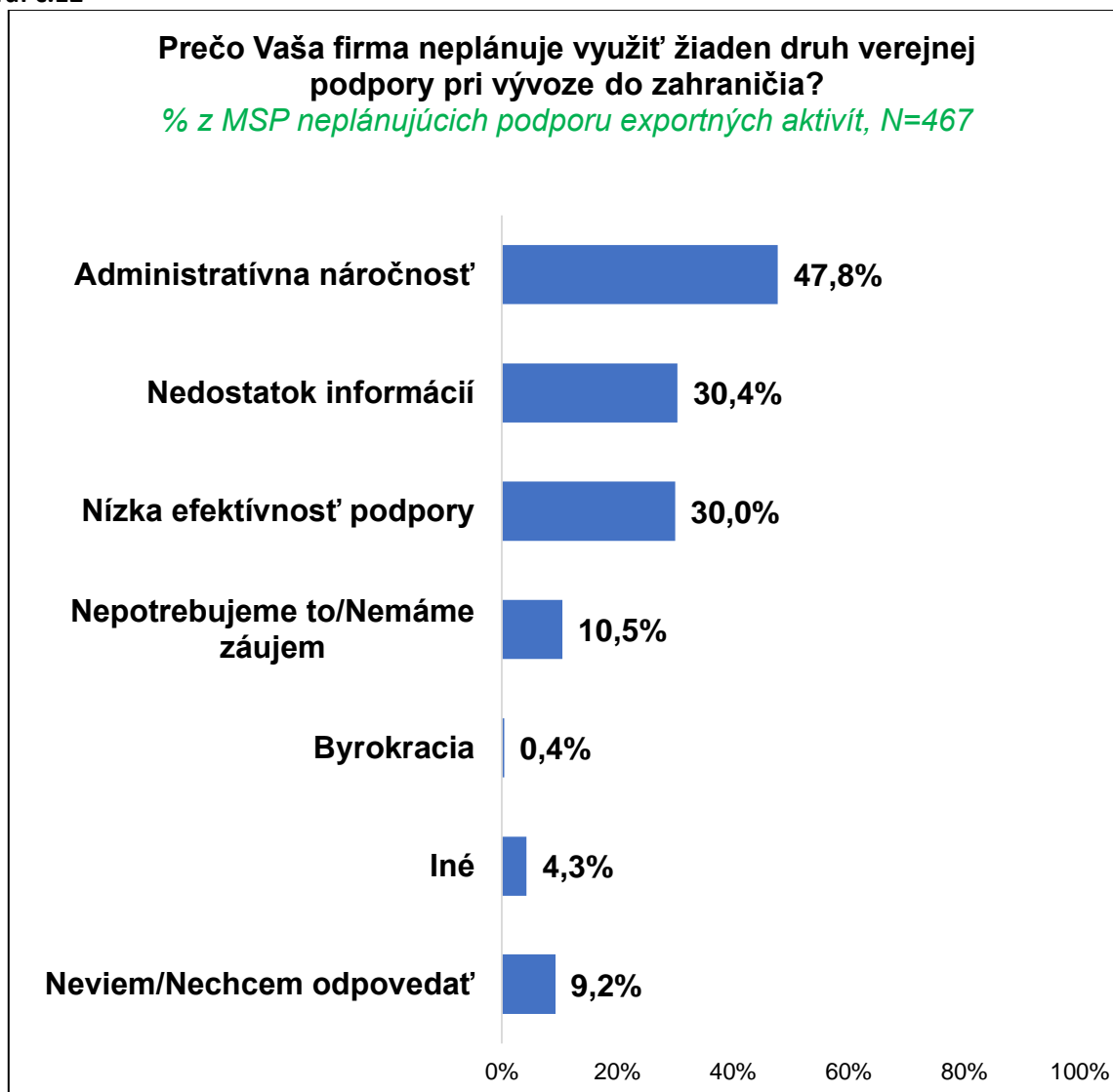
Zdroj : Prieskum exportných ašpirácií MSP, SBA, 2017

VII. Dôvody nevyužívania podporných opatrení zo strany MSP

Až takmer ½ účastníkov prieskumu (47,6%) neplánuje využiť verejnú podporu pre realizáciu svojich exportných aktivít. Hlavným problémom neplánovania využitia verejných podporných nástrojov a opatrení v rámci zahranično-obchodných aktivít MSP na Slovensku je **administratívna náročnosť** pri získavaní podpory. Myslí si to takmer polovica: **47,8%** respondentov.

Rovnakou mierou sú zastúpené ďalšie 2 bariéry vo využívaní podpory exportu u MSP: **nedostatok informácií (30,4%)** a obavy z **nízkej efektívnosti podpory (30%)**. Menšia časť respondentov uviedla, že takúto **podporu nepotrebujú (10,5%)**. Sporadicky sa vyskytli aj obavy z finančnej a časovej náročnosti pri získavaní podpory a nedôvera v systém podporných aktivít.

Graf č.12



Zdroj : Prieskum exportných aspirácií MSP, SBA, 2017

V prípade **administratívnej náročnosti** najviac tento problém vnímali podniky iných právnych foriem (58,3%), podniky na začiatku podnikateľského cyklu (66,7%) a podniky v odvetví ostatných služieb (61,1%). Na druhej strane v prípade akciových spoločností tento problém identifikovalo iba 28,6% respondentov a iba 30% subjektov v odvetví ubytovania a stravovania. **Nízka efektívnosť podpory** je najvýraznejšie vnímaná v odvetví pôdohospodárstva (47,8%), najmenej v prípade začínajúcich podnikov do 2 rokov od začiatku činnosti (19%), **nedostatok informácií** je najvýraznejšie pociťovaný v odvetví dopravy a informácií (40,4%) a v odvetví pôdohospodárstva (39,1%), najmenej výrazný je v odvetví dopravy (10%).

V rámci **regiónov** má najvyšší podiel MSP vnímajúcich administratívnu náročnosť Žilinský kraj (54,1%), pričom vo všetkých krajoch je to najvýznamnejší problém, s výnimkou Banskobystrického kraja, kde je najvýznamnejším problémom nedostatok informácií, ktorý identifikovalo až 46,3% respondentov z toho kraja.

Z prieskumu ďalej vyplynulo, že hlavným dôvodom nízkych exportných aspirácií slovenských malých a stredných podnikateľov je **orientácia** ich obchodných aktivít **výlučne na domáci trh**.

Odpovedalo takto až **85,8%** tých opýtaných, ktorí neplánujú zahranično-obchodné aktivity v budúcnosti.

Ďalšou prekážkou exportu MSP je **jazyková bariéra** – pre 6,9% respondentov, najmä živnostníci (naopak v prípade akciových spoločností to nebolo identifikované vôbec), mikropodniky do 9 zamestnancov; podniky z oblasti: Ostatné služby (14,7%), Obchodné služby (9,8%) a Doprava a informácie (7,4%); firmy, ktorých % doterajšieho vývozu je najmenšie (0-25%).

Politických, resp. bezpečnostných rizík v zahraničí sa obávajú **4%** opýtaných. Ide najmä o firmy, ktorých % doterajšieho vývozu je najmenšie (0- 25%). Zaujímavosťou je, že nadpriemerne často takto odpovedali konatelia alebo samotní majitelia. Ak bola pracovná pozícia obchodný riaditeľ alebo CEO, takýchto odpovedí bolo menej. Nadpriemerne toto riziko vnímali podniky z rezortov: Stavebníctvo (6,3%), Obchod (6,3%) a Pôdohospodárstvo (5,6%).

4.2 Sumarizácia najvýznamnejších problémov exportu MSP

Na základe výsledkov prieskumu, ako aj predchádzajúcich častí analýzy, boli identifikované rozhodujúce prekážky/ bariéry, ktoré sa prejavujú v oblasti zahraničnoobchodných aktivít MSP:

- 1) **nedostatok informácií** o cieľových trhoch a ich požiadavkách, o podmienkach zahraničného obchodu, zahraničných obchodných partneroch, ako aj o možnostiach podpory;
- 2) zahraničný obchod MSP je zabezpečovaný vo výraznej miere subjektami **so zahraničným a medzinárodným vlastníctvom** – nízka miera znalostí domácich MSP v oblasti internacionalizácie podnikania (analýza rizík, rokovanie a uzatváranie zmlúv so zahraničnými partnermi);
- 3) **koncentrácia** komoditnej štruktúry **na strojárské produkty** znemožňuje využitie potenciálu v ostatných sektoroch;
- 4) **nízka konkurencieschopnosť** produktov **MSP** znižuje šancu presadenia sa na globálnom trhu;
- 5) **podporné opatrenia využívajú najmä „väčšie“ MSP** - akciové spoločnosti, etablované malé a najmä stredné podniky, podnikajúce v sektoroch priemyslu, ostatných služieb a pôdohospodárstva. Tento problém je osobitne citlivý v oblasti prístupu k financovaniu zahranično-obchodných aktivít;
- 6) hlavným problémom neplánovania využitia verejných podporných aktivít v rámci zahraničnoobchodných aktivít MSP na Slovensku je **administratívna náročnosť** pri získavaní podpory;
- 7) **tradičná orientácia** svojich obchodných aktivít **na domáci trh** je hlavným dôvodom nízkych exportných aspirácií slovenských MSP.

Kapitola 5: Návrh opatrení na riešenie identifikovaných problémov

Nevyhnutným predpokladom pozitívnej štruktúrnej zmeny a konvergenie slovenskej ekonomiky sú konkurencieschopné a úspešné inovujúce podniky. **Pri porovnaní v rámci krajín V4** (na základe štúdie Ekonomického ústavu SAV pod vedením T. Jecka: *Malé a stredné podniky na Slovensku a v Európskej únii: bariéry, financovanie a inovačné správanie*) **možno konštatovať, že:**¹³

Malé a stredné podniky tvoria významnú súčasť ekonomiky EÚ, ich podiel na tvorbe pracovných miest je takmer dvojtretinový a na pridanej hodnote viac ako 50 %-ný. Postavenie MSP je v slovenskej ekonomike dokonca vyššie, na zamestnanosti sa podieľajú viac ako 70 % a tvoria viac ako 60 % pridanej hodnoty. Na druhej strane slovenské MSP vykazujú polovičnú produktivitu práce v porovnaní s EÚ a ich podiel na exporte Slovenska je tiež nízky (26 % r. 2011). Vo všeobecnosti možno konštatovať, že MSP na Slovensku predstavujú pomerne veľký (hľadisko podielu na zamestnanosti a tvorbe PH), rýchlo rastúci (z hľadiska dynamiky hustoty nových podnikov) a relatívne málo konkurencieschopný (hľadisko produktivity práce) sektor podnikov. Z hľadiska podnikateľskej mentality je na tom slovenská ekonomika len o niečo horšie než priemer EÚ. **Medzi hlavné motivácie, tak na Slovensku ako aj v EÚ, ktoré vedú ľudí k podnikaniu sa ukazujú najmä dva ekonomické faktory:** realizácia vhodnej podnikateľskej myšlienky a získanie nevyhnutných finančných zdrojov.

Najväčšou bariérou založenia podniku na Slovensku je nedostatok finančných zdrojov. Aj keď je Slovensko z hľadiska subjektívnych faktorov pri zakladaní nových podnikov relatívne konkurencieschopné, pri objektívnych faktoroch (regulačné opatrenia vlády pri zakladaní podnikania a zdaňovanie) za vyspelými ekonomikami zaostáva. Za slabé miesta kvality podnikateľského prostredia MSP okrem dostupnosti finančných zdrojov pre MSP a deficit v daňovej a regulačnej podpore MSP môžeme považovať aj postavenie MSP v rámci celkovej hospodárskej politiky, rozsah a kvalitu priamej podpory MSP zo strany vlády, ale predovšetkým transfer VaV a spoločenské a kultúrne normy.

Vzhľadom na dôležitosť úlohy financovania MSP ako faktora kvality podnikateľského prostredia sme venovali osobitnú pozornosť aj týmto otázkam. V sektore MSP majú dominantnú úlohu externé zdroje financovania prostredníctvom bankových úverov, hoci v posledných rokoch dochádza k vyššiemu zapojeniu alternatívnych zdrojov, v čom zohrávajú aktívnu úlohu národné vlády. Slovensko patrí medzi krajiny s vyššou mierou financovania MSP bankovými úvermi, naopak, slovenská ekonomika patrí medzi ekonomiky s minimálnym využívaním rizikového kapitálu. Pre Slovensko je charakteristické vysoké využívanie neformálnych zdrojov financovania podnikania.

Malé inovujúce podniky vykazujú pomerne nízku mieru spolupráce pri inovovaní s inštitucionálnymi aktérmi (univerzity alebo SAV) a to nielen na Slovensku ale aj vo vyspelých ekonomikách. Inštitucionálni aktéri verejného sektora typu vládnych alebo verejných výskumných zariadení vykazujú najnižšiu mieru kooperácie vo všetkých skupinách podnikov i krajín. Pre krajiny, ktoré majú vysoký podiel verejného VaV sektora, môže byť tento podiel relatívne veľkou prekážkou budovania inovačných kooperačných sietí, klastrov a celkového inovačného napredovania. Z hľadiska zapojenia rôznorodej palety spolupracujúcich aktérov sa ukazuje, že veľké inovujúce podniky hrajú nezastupiteľnú úlohu. Segment inovačnej politiky Slovenska, ktorý je orientovaný na posilnenie väzieb a spolupráce pri inovovaní medzi

¹³ Jeck, T. 2014. Malé a stredné podniky na Slovensku a v Európskej únii: bariéry, financovanie a inovačné správanie. Ekonomický ústav SAV. ISSN 1337-5598.

podnikovou a VaV sférou, by nemal zabúdať predovšetkým na veľké podniky, jednostranná orientácia len na MSP nemusí mať vzhľadom na uvedené skutočnosti dostatočný efekt. Z hľadiska foriem inovovania na Slovensku neexistujú medzi veľkostnými skupinami inovujúcich podnikov signifikantné rozdiely. Naopak malé vyspelé inovačné ekonomiky vykazujú z hľadiska rozdielnosti využívania zdrojov inovácií pomerne veľké rozdiely medzi veľkostnými skupinami inovujúcich podnikov.

Výskum a vývoj patria vo vyspelých krajinách, najmä vo veľkých podnikoch, medzi najdôležitejšie zdroje inovácií a konkurenčnej výhody. Ich veľká časť sa realizuje v akademickej sfére – na univerzitách, v ústavoch, laboratóriách a vo výskumných inštitúciách, ktoré sú súčasťou verejného sektora. Existuje viacero faktorov, ktoré hovoria v prospech rozširovania a intenzifikácie vzťahov vedeckých organizácií a univerzít financovaných z verejných zdrojov a podnikovej sféry. Je to napríklad tlak na univerzity, aby sa okrem vzdelávania a výskumu orientovali aj na efektívne spôsoby transferu poznatkov do praxe (formou kontraktačného výskumu, zakladania *spin-off* podnikov alebo patentovania). Podniky sa obracajú na univerzity a vedeckovýskumné inštitúcie verejného sektora ako na externý zdroj poznatkov, a to najmä z dôvodu, že inovácie stále viac závisia od externých a multidisciplinárnych znalostí; spolupráca s akademickým sektorom zároveň umožňuje podnikom racionalizovať výdavky na nákladný vlastný VaV. **K vysokej intenzite interakcií veda – priemysel dochádza vtedy, ak:** existuje dopyt priemyslu po znalostiach ako výsledok inovačných podnikových stratégií; vo vedeckých organizáciách existujú vhodné schémy podporujúce zapájanie do spolupráce vedy a priemyslu (napr. odmeňovanie pracovníkov, administratívna a manažérska podpora); neexistujú legislatívne bariéry; existujú dostatočne veľké iniciatívy verejných politík; vedná a technická politika sú dostatočne a dlhodobo orientované na posilňovanie a vytváranie vhodnej klímy pre interakcie vedy a priemyslu.¹⁴

Na základe situácie MSP a prekážok popísaných v predchádzajúcej kapitole boli identifikované nasledovné opatrenia na riešenie problémov MSP v oblasti obchodovania na zahraničných trhoch:

1. Vzdelávanie MSP v oblasti exportnej problematiky

Prieskum ukázal značné rezervy v informačnom portfóliu MSP a Ž v oblasti mechanizmov exportu, technických, administratívnych, dopravných, ekonomických a účtovných náležitostí a povinností exportéra, ale aj importéra.

Je potrebné využiť existujúce nástroje agentúry SARIO (Proexportná akadémia) ako aj projekt Podpora internacionalizácie MSP, ktorý realizuje ako vedúci partner Agentúra SARIO, na vytvorenie podmienok pre systematické vzdelávanie MSP v oblasti internacionalizácie podnikania.

Vo vysokoškolskom ekonomickom vzdelávaní, zmeniť zaradenie predmetu Proexportná politika SR z povinne voliteľného predmetu na celofakultný predmet pre všetkých študentov 1. ročníka druhého stupňa vzdelávania a takto by sa mohli konať nielen cvičenia pre cca 12 študentov, ale vrátiť sa k pôvodnému systému prednášok a cvičení. Na prednáškach by mohli vystupovať ako do akreditácie v roku 2016 veľvyslanci a na cvičeniach obchodní radcovia, predstavitelia zahraničných inštitúcií špecializujúcich sa na podporu exportu.

2. Vytvorenie špecializovaného exportného poradenstva pre MSP

S cieľom zabezpečiť dostatok informácií o cieľových trhoch a ich požiadavkách, ako aj o podmienkach zahraničného obchodu v týchto teritóriách je potrebné pripraviť expertov - špecialistov pre jednotlivé teritória, ktorí by boli schopní detailne zodpovedať požiadavky podnikateľov v danom teritórii (napr. krajiny Strednej Ázie, krajiny južného Stredomoria apod.). S rovnakou úrovňou špecializácie je potrebné zabezpečiť aj odborníkov na prípravu medzinárodných kontraktov a rokovanie so zahraničnými partnermi.

Zároveň je potrebné vytvoriť register exportérov a register komodít, resp. exportných príležitostí. Register exportérov by mohol slúžiť aj na oslovanie/ výber MSP pre účasť na podnikateľských misiách, resp. zapojenie MSP do programov a opatrení v oblasti podpory exportu.

V záujme predchádzania situáciám platobnej neschopnosti partnerov pri cezhraničných obchodných vzťahoch (spomínanej v rámci opatrenia č.5) je potrebné zabezpečiť MSP poskytovanie informácií o platobnej disciplíne firiem v podmienkach EÚ prostredníctvom country@ratingu a Indexu platobnej nedisciplinovanosti spoločnosti Coface (www.coface.com).

3. Podpora diverzifikácie exportných komodít, definovanie prioritných komodít pre export SR

S cieľom znížiť súčasné riziko vyplývajúce s úzkej profilácie hlavných exportných komodít je potrebné podporiť diverzifikáciu exportných komodít, a podporiť export v odvetviach s vysokou pridanou hodnotou, napr. v oblasti IKT. Vzhľadom na dôsledky finančnej a hospodárskej krízy, ktorá potvrdila výraznú zmenu konkurencieschopnosti zastaraných technológií, vypracovať Stratégiu nových technológií (vychádzajúcu napr. z kľúčových podporných technológií /KETs/) a ich uplatnenie v prostredí MSP. Týmto spôsobom bude možné zabezpečiť znižovanie dopadov hospodárskych kríz, zvýšenie exportu a konkurencieschopnosti firiem a regiónov. Stratégiu navrhujeme vypracovať za účasti podnikateľských zväzov, Agentúry pre výskum a inovácie, MH SR, MPaRV SR a VÚC, nakoľko ide aj o regionálnu konkurencieschopnosť. Týmto spôsobom by sa zvýšila aj možnosť úspešnej internacionalizácie firiem a podpora vzniku združení a konzorcií.

4. Vytvorenie združení na podporu exportu MSP

Obmedzené podmienky produkcie, ako aj limitovaná profesionálna kapacita bránia MSP v ich expanzii na zahraničných trhoch. Na základe úspešných skúseností zo Španielska (vid'. kapitola 3) je preto navrhované vytvorenie sprostredkovateľských organizácií – združení na podporu exportu MSP, ktoré by zabezpečovali spájanie produktov MSP a vytvárali podmienky pre ich obchodovateľnosť na zahraničných trhoch. Združenia by mohli byť odvetvovo, komoditne alebo teritoriálne špecializované.

Taktiež môže ísť o zoskupenia MSP, ktorých výrobný program sa navzájom dopĺňa, príp. majú medzi sebou uzavreté dohody o spolupráci. Takéto združenia šetria náklady spojené s priamym vývozom, obmedzujú exportné riziká. Tieto MSP majú lepšiu pozíciu na zahraničných trhoch, čím dosahujú výhodnejšie cenové relácie, a tak zvyšujú svoju

konkurencieschopnosť. Takto bude možné podporiť internacionalizáciu aj v odvetviach, ktoré doposiaľ nedokázali presadiť svoje produkty na zahraničných trhoch.

Do vzniknutých združení/ konzorcií s presným zameraním technologickej/ produktovej orientácie je potrebné prilákať zahraničných odborníkov, resp. zabezpečiť pôsobenie medzinárodného manažmentu, ktorý by bol schopný flexibilne prispôbovať produkciu na základe objednávok v rámci medzinárodného obchodu, a týmto spôsobom zvyšovať konkurencieschopnosť združenia.

5. Odstránenie legislatívnych bariér limitujúcich export MSP

Je potrebné zamerať sa na znižovanie negatívnych dopadov a bariér vyplývajúcich z legislatívy, ako napr.:

- *odpočet DPH*: pri dodávkach služieb (napr. IT služieb) a tovarov do zahraničia sa väčšina služieb, prípadne tovarov nakupuje v tuzemsku alebo od zdaniteľných osôb v zahraničí na „riadnu faktúru“. Iba zopár drobností sa nakúpi spravidla v hotovosti v zahraničí (drobný spotrebný materiál, PHM, ...). Pri týchto nakúpených tovaroch a službách spravidla malá firma nikdy nedosiahne limit, pri ktorom je možné žiadať o refundáciu DPH z iného členského štátu. Pri obchodovaní s inými členskými štátmi je zvykom používať rôzne úpravy ceny, rôzne systémy skont, doplatkov, iných opráv faktúr, ktoré sú mnohokrát kombinované do jednej faktúry. V bežnej realite je niekedy veľmi ťažko určiť, či ide o opravu podľa §25 alebo nie. Následne vzniká problém pri zostavovaní priznania k DPH, kontrolného výkazu k DPH prípadne aj súhrnného výkazu k DPH. Tu by pomohlo zjednodušenie práce s opravnými faktúrami napríklad zjednotením práce s opravnou faktúrou bez ohľadu na dôvod jej vzniku. Pomerne zložité účtovanie a vykazovanie DPH pre MSP predstavuje obchodovanie a prechod tovaru viacerými krajinami EÚ.

- *meškanie s vyplatením nadmerného odpočtu DPH* – podľa rozsudku Súdneho dvora má štát má povinnosť zaplatiť/ uhradiť nadmerný odpočet DPH max. do 60 dní. V realite sa však stáva, že daňový úrad uskutoční kontrolu, pričom má nárok v zmysle zákona zadržiavať financie až do jej ukončenia a nárok na úrok si má dodávateľ uplatniť na súde.

- *riešenie druhotnej platobnej neschopnosti*, ktorú spôsobuje insolventnosť veriteľov. Za týmto účelom zrovnoprávniť prístup všetkých veriteľov k realizovaným úhradám záväzkov dlžníka, s cieľom zabrániť uprednostneniu niektorých dlžníkom vybraných veriteľov pred ostatnými veriteľmi. Zrušiť tak ochranu bankového tajomstva u insolventnej firmy, aby mohli veritelia kontrolovať systém úhrad dlžníka v prospech poškodených veriteľov. Súčasne zabezpečiť trestnoprávnu zodpovednosť dlžníka v prípade uprednostňovania veriteľov mimo poradia.

- *znižovanie administratívnej náročnosti v oblasti cezhraničného obchodovania*: pri vystavovaní dokumentov na export znižovaním ich počtu¹⁵, skracovaním času na export, znižovaním počtu dní¹⁶ a znižovaním nákladov na export (¹⁷USD za kontajner)...

6. Sprístupnenie financovania pre exportné aktivity MSP

Na základe výsledkov Prieskumu exportných aspirácií MSP zlepšenie prístupu k financovaniu exportu je jednou z najvýraznejšie požadovaných foriem podpory. Vzhľadom na vysoké riziko

¹⁵ V SR v súčasnosti je potrebných 6 dokumentov na export (2013), zatiaľ v najlepších krajinách (Francúzsko) sú potrebné len 2

¹⁶ V SR dosahuje počet dní potrebných na export 17 (2013), zatiaľ čo najlepšie krajiny (Singapur) dosahujú 5 dní

¹⁷ V SR dosahujú náklady na export 1 560 USD/ kontajner (2013), zatiaľ čo najlepšie krajiny (Malajzia) dosahujú 435 USD/ kontajner

spojené s medzinárodným obchodovaním je potrebné vytvoriť špecifický záručný produkt, resp. poistný produkt pre krytie exportných zákaziek a úverov MSP (napr. štátna záruka pre kritické teritória v záujme udržania trhovej pozície). Tieto produkty môžu byť vytvorené modifikáciou existujúcich nástrojov Eximbanky, alternatívne môžu byť realizované prostredníctvom osobitných sprostredkovateľov špecializovaných na MSP (napr. združenia na podporu exportu MSP). V prípade firiem uplatňujúcich najnovšie technológie a ich komercializáciu so zameraním na export vytvoriť úverový nástroj na poskytovanie úverov s dlhou dobou splatnosti (10 rokov), so zvýhodneným úrokom a odkladom splátok úveru (3-5 rokov od začiatku činnosti firmy). Zároveň by bolo potrebné vytvoriť nástroj kapitálového financovania pre podporu start-upov a rýchlorastúcich podnikov pri ich expanzii na globálnom trhu.

7. Zjednodušenie podmienok pre využívanie podporných opatrení

Zavedenie opatrení na zjednodušenie možnosti využívania podporných opatrení zo strany niektorých kategórií MSP s cieľom sprístupniť ich aj pre najmenšie kategórie MSP.

V prípade firiem uplatňujúcich najnovšie technológie a ich komercializáciu so zameraním na export upraviť legislatívne podmienky tak (napr. odpočet DPH), aby boli motivované viac exportovať ako predávať na domácom trhu. Výdavky spojené s vytvorením produktov s využitím týchto technológií vyčleniť zo zdanenia počas obdobia 5 rokov, pod podmienkou investovania takto ušetrených finančných prostriedkov do vývoja ďalších produktov.

Taktiež je potrebné zvýšiť koordináciu štátnej podpory exportu s aktivitami siete Enterprise Europe Network (EEN), ktorá je najvýznamnejšou podpornou iniciatívou EÚ v oblasti internacionalizácie podnikania, v záujme dosiahnutia väčšej efektivity pomoci a podpory dostupnej pre širší okruh prijímateľov.

8. Podpora spolupráce MSP s akademickými inštitúciami realizujúcimi aplikovaný výskum

Na presadenie sa v konkurenčnom prostredí na medzinárodnom trhu je potrebné disponovať inovatívnymi produktmi a službami. Vzhľadom na nízku konkurencieschopnosť MSP a ich limitovaný potenciál pre zavádzanie nových produktov a inovácií internými kapacitami je potrebné stimulovať ich spoluprácu s akademickými inštitúciami.

Podmienkou pre úspešnú spoluprácu MSP s vedecko-výskumnými inštitúciami, VŠ, je vytvorenie sprostredkovateľov pre MSP - konzorcií alebo podnikateľských družstiev s konkrétnym zameraním na jednotlivé exportné technológie, produkty alebo služby. Rozhodujúcu úlohu by mali zohrať podnikateľské zväzy, ktoré by boli súčasne garantom pre vedecko-výskumný a inovačný proces s inštitúciami venujúcimi sa vede a výskumu, ako aj možnosti stáží diplomantov a doktorandov v týchto sprostredkovateľských štruktúrach pre MSP. Tento spôsob je rozhodujúci aj pre poskytovanie finančných prostriedkov na jednotlivé projekty a výzvy financované zo štrukturálnych fondov. Týmto spôsobom by sa dala podnietiť postupná zmena štruktúry MSP na modernú výrobo-exportnú orientovanosť nevyhnutnú pre vytvorenie a udržanie konkurencieschopnosti v podmienkach transnacionálnej ekonomiky.

9. Stimuly pre menej rozvinuté regióny za účelom podpory exportne orientovaných MSP

Je potrebné podporovať regionálne samosprávy s cieľom vytvárať priaznivé podmienky pre zakladanie a rast exportne orientovaných podnikov. Pozitívne možno hodnotiť súčasné

zameranie splnomocnenca vlády pre zaostalé regióny na oblasť vzdelávania všetkých kategórií obyvateľov, čím sa vytvoria predpoklady pre odbornú prípravu a zabezpečovanie kvalifikovaných ľudských zdrojov so schopnosťou uplatniť sa v poznatkovo náročných profesiách v zamestnaní, či podnikaní v daných regiónoch.

Veľké firmy, ktoré zabezpečujú výuku odborného dorastu, by mali byť stimulované angažovať sa aj v menej rozvinutých regiónoch a pripravovať v nich kvalifikované ľudské zdroje. Úlohou úspešných firiem by malo byť zakladanie svojich prevádzok aj v menej rozvinutých regiónoch a zamestnávanie odborníkov z týchto regiónov, čím sa zníži nezamestnanosť a utlmí súčasný *brain drain* prebiehajúci v týchto regiónoch. Postupným pôsobením tak bude možné podporiť aj exportnú výkonnosť MSP pôsobiacich v týchto regiónoch. Na regionálne prevádzky je potrebné obsadiť špecialistov, ktorí budú pôsobiť na zvyšovanie úrovne produkcie a služieb v danom prostredí, a tým zvyšovať konkurencieschopnosť regiónov.

10. Mediálna kampaň s cieľom podporiť internacionalizáciu obchodných aktivít MSP

S cieľom zmeniť súčasnú dominantnú orientáciu obchodných aktivít MSP na domáci trh a prekonať stereotypy vo vnímaní zahraničných trhov ako neprístupných teritórií treba realizovať propagačné, informačné a vysvetľovacie aktivity.

Spoluprácu s firmami realizovať v regiónoch, väčších mestách, priemyselných parkoch za účasti verejnej správy. V rámci propagačných aktivít k internacionalizácii zanalyzovať s ktorými veľkými firmami by boli MSP schopné spolupracovať, ako subdodávatelia v zahraničí. V projektoch cezhraničnej spolupráce sa orientovať na spoluprácu v oblasti produkcie, inovácií, zapájania podnikov do klastrových činností. Aktivity treba realizovať v koordinácii s regionálnou samosprávou (VÚC), verejnou správou a s aktívnou spoluúčasťou inštitúcií zameraných na podporu exportu (regionálne oddelenia SARIO, SOPK, SBA, inkubátory a príslušné VŠ).

Organizovanie medzinárodných búrzi firiem (podnikateľskej časti) v jednotlivých regiónoch.

Zoznam grafov, tabuliek a máp

- Graf č.1 – Vývoj exportu MSP v porovnaní s celkovým exportom SR (2011-2015)
 Graf č.2 – Vlastnícka štruktúra vývozu MSP v roku 2015
 Graf č.3 – Index exportnej schopnosti MSP a veľkých podnikov v odvetví priemyslu
 Graf č.4 – Vývoj vývozu 5 najvýznamnejších komodít MSP
 Graf č.5 – Otvorenosť ekonomík členských štátov EÚ v roku 2015 (% HDP)
 Graf č.6 – Ako hodnotíte súčasné podmienky pre vykonávanie zahranično-obchodných aktivít (ZOA) na Slovensku?
 Graf č.7 – Aká forma podpory pre ZOA firiem na Slovensku chýba?
 Graf č.8 – Využila Vaša firma pri ZOA aktivite nejaký druh verejnej podpory?
 Graf č.9 – O aký druh podpory pre Vaše ZOA by ste mali záujem?
 Graf č.10 – Ktorú inštitúciu ste využili/ by ste oslovili pri získaní podpory pre Vaše ZOA?
 Graf č.11 – Do akej miery ste boli spokojný s úrovňou podpory ZOA?
 Graf č.12 – Prečo vaša firma neplánuje využiť žiaden druh podpory pri vývoze do zahraničia?

- Tabuľka č. 1: Štruktúra celkového vývozu podľa veľkostných kategórií podnikov v roku 2015, porovnanie s rokom 2014
 Tabuľka č.2: Štruktúra vývozu do krajín EÚ v roku 2015, porovnanie s rokom 2014
 Tabuľka č. 3: Štruktúra vývozu do krajín mimo EÚ v roku 2015, porovnanie s rokom 2014

Mapa č.1 : Regionálna štruktúra celkového vývozu MSP v roku 2015

Zoznam literatúry

- Dizertačné záverečné práce, diplomové práce študentov Obchodnej fakulty EUBA
 Jeck, T. 2014. Malé a stredné podniky na Slovensku a v Európskej únii: bariéry, financovanie a inovačné správanie, Ekonomický ústav SAV, 2014
 Kašťačková, E. – Ružeková, V. 2014. Operácie v zahraničnom obchode. Teória a prax (2. vydanie). Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓN. 2014. ISBN 978-80-225-3959-3.
 Nosáľová, O. 2012. Medzinárodné aktivity malých a stredných podnikov v Európskej únii a v SR. In Transfer inovácií 24/2012, s. 52 - 59.
 Postavenie MSP v zahraničnom obchode v r.2015, SBA, 2017
 Poznatky z analýzy prostredia MSP, súčasný stav, konkrétne príklady z prieskumu, SAMP, 2017
 Prednáškové materiály, doc. Mgr. Elena Kašťačková, PhD., Obchodná fakulta, EUBA
 Prednáškové materiály, Dr. Miloslav Rosenberg
 Prieskum exportných aspirácií MSP, SBA, 2017
 Silnejší európsky priemysel v prospech rastu a oživenia hospodárstva, Európska komisia, 2012
 Svetová banka, hodnotenie Doing Business, 2015
 Štatistika medzinárodného obchodu, Svetová banka, 2017, dostupné na:
http://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS?end=2015&name_desc=true&start=1999
 UNFORETAGSAMHET. Who we are In: www.ungforetagsamhet.se
www.eximbanka.sk
www.mhsr.sk
www.mzv.sk
www.sario.sk
www.sopk.sk