

**ANALÝZA
„BEST PRACTICES“
POSTUPOV
V PODPORE PODNIKANIA
VO VYBRANÝCH ČLENSKÝCH KRAJINÁCH EÚ**

FEBRUÁR 2010

Obsah

Úvod	2
1 Metodický rámec	6
2 Možnosti tematického financovania	7
2.1 LIFE +	7
2.1.1 LIFE+ - príroda a biodiverzita	8
2.1.2 LIFE+ - environmentálna politika a riadenie v oblasti životného prostredia	8
2.1.3 LIFE+ - informovanie a oznamovanie	9
2.2 MARCO POLO II	11
2.2.1 Akcie modálneho presunu	11
2.2.2 Katalytické - urýchľujúce akcie	12
2.2.3 Spoločné vzdelávacie akcie	13
2.2.4 Akcie morských diaľnic	13
2.2.5 Akcie zdržania sa cestnej dopravy	14
2.3 Siedmy rámcový program pre výskum a technologický rozvoj (2007-2013)	15
2.3.1 Výskum v prospech MSP.....	18
2.4 Integrovaný akčný program v oblasti celoživotného vzdelávania	22
2.4.1 COMENIUS.....	23
2.4.2 Leonardo da Vinci	25
2.4.3 Gruntvig.....	26
2.4.4 Erasmus	28
2.4.5 Európsky výmenný program pre podnikateľov	29
3 Štrukturálne fondy	31
4 Finančné nástroje	33
4.1 Finančné nástroje zamerané na zlepšenie úverovej schopnosti	33
4.1.1 Poskytovanie záruk MSP	33
4.1.2 Mezzaninové (preklenovacie) financovanie.....	38
4.1.3 Sekuritizácia MSP	48
4.2 Rizikový kapitál	52
4.2.1 Financovanie v počiatočnom štádiu a predprípravnej fáze.....	52
4.2.2 Obchodní anjeli	53
4.2.3 Rizikový kapitál	56
4.3 Špecifické finančné nástroje pre MSP.....	61
5 Spoločné programy EIB a EIF.....	68

5.1	JEREMIE - Spoločné európske zdroje pre veľmi malé až stredné podniky	68
5.2	JESSICA - Spoločná európska podpora udržateľných investícií v mestách	71
5.3	JASMINE (Jednotná akcia na podporu mikrofinančných inštitúcií v Európe)	73
5.4	JASPERS - Spoločná pomoc na podporu projektov v európskych regiónoch	74
6	Príklady národných finančných podporných nástrojov	78
6.1	Belgicko - Casheo	79
6.2	Veľká Británia - Enterprise Finance Guarantee	80
6.3	Veľká Británia - Gateway2Investment (g2i)	81
6.4	Belgicko - Win-Win úvery	83
6.5	Veľká Británia - Enterprise Capital Funds	85
7	Príklady národných programov pre rozvoj znalostí a spolupráce	87
7.1	Holandsko a Česko - Inovačné vouchre	88
7.2	Veľká Británia - Mustard.uk.com	91
7.3	Holandsko - Mastering Growth Programme	93
7.4	Fínsko - Starostlivosť pre rastúce firmy	95
7.5	Švédsko: Move or stay and improve	97
8	Príklady národných programov pre znevýhodnených podnikateľov	99
8.1	Holandsko - Kleurrijk Ondernemen	99
8.2	Fínsko - NYP Business services	103
9	Národné podporné nástroje pre malé a stredné podniky na Slovensku	104
9.1	Fondy rizikového kapitálu - Fond fondov, s.r.o.	105
9.1.1	Fondy založené od roku 1994 do roku 2006	108
9.1.2	Fondy založené po roku 2006 s partnerom zo súkromného sektora.	110
9.2	Mikropôžičkový fond	111
9.3	Inkubátorová starostlivosť	114
9.4	Schéma poradenstva a vzdelávania pre malých a stredných podnikateľov	118
9.5	Enterprise Europe Network	122
9.5.1	Poradenstvo a informácie o podnikaní v EU	124
9.5.2	Databáza pre spoluprácu podnikateľov	125
9.5.3	Kooperačné podujatia malých a stredných podnikateľov z celej EU	125
9.6	Slovenská záručná a rozvojová banka (SZRB)	126
9.6.1	Záručné programy SZRB	127
9.6.2	Úverové programy SZRB	128
9.7	Exportno-importná banka SR (EXIMBANKA SR)	130
9.8	Aktívna politika na trhu práce	131

9.8.1	Vzdelávanie a príprava pre trh práce uchádzača o zamestnanie (§46)	133
9.8.2	Vzdelávanie a príprava pre trh práce zamestnanca (§47)	134
9.8.3	Príspevok na samostatnú zárobkovú činnosť (§49)	137
9.8.4	Príspevok na podporu zamestnávania zamestnancov s nízkymi mzdami (§ 50a)	138
9.8.5	Príspevok na vykonávanie absolventskej praxe (§51)	139
9.8.6	Príspevok na dochádzku za prácou (§ 53)	140
9.8.7	Príspevok na presťahovanie za prácou (§ 53a)	142
9.8.8	Podporné nástroje pre zdravotne postihnutých.....	142
9.8.9	Dočasné opatrenia na prekonanie ekonomickej krízy	147
10	Záver	150
10.1.1	Podpora malého a stredného podnikania v Európskej únii	150
10.1.2	Podpora malého a stredného podnikania na Slovensku	151
10.1.3	Silné a slabé stránky podpory MSP v SR	152
10.1.4	Návrhy na využívanie nových typov podporných programov	153

Zoznam tabuliek

Tabuľka 1 - Definícia malých a stredných podnikov	3
Tabuľka 2 - Prehľad investícií obchodných anjelov v EÚ v roku 2008	54
Tabuľka 3 - Prehľad investovaného rizikového kapitálu v EÚ za rok 2007	58
Tabuľka 4 - Prehľad projektov iniciatívy JASPERS k 31.12.2009	76
Tabuľka 5 - Fondy rizikového kapitálu s účasťou NARMSP	107
Tabuľka 6 - Poskytnuté pôžičky z Mikropôžičkového programu podľa regionálnych centier ..	113
Tabuľka 7 - Výška a štruktúra finančnej podpory inkubátorov v rokoch 2002 - 2008	116
Tabuľka 8 - Vytiaženie inkubátorov k 31.12.2008	117
Tabuľka 9 - Vybrané aktívne opatrenia na trhu práce a ich výsledky v roku 2008	132

Zoznam obrázkov

Obrázok 1 - Sieť inkubátorov na Slovensku	115
---	-----

Zoznam informačných boxov

Box 1 - Silné a slabé stránky mezanínového financovania	43
Box 2- Efekty sekuritizácie aktív MSP	49
Box 3 - Fond na podporu rýchlorastúcich a inovačných MSP	64
Box 4 - Štruktúra pomoci pre malých a stredných podnikateľov podľa ministerstiev	104
Box 5 - Najdôležitejšie podporné programy NARMSP	105
Box 6 - Prehľad služieb NARMSP pre podnikateľov v programe Enterprise Europe Network ..	123
Box 7 - Portfólio záručných programov SZRB	128
Box 8 - Portfólio úverových programov SZRB	129

Úvod

Malé a stredné podniky plnia významnú úlohu vo všetkých krajinách Európskej únie. Ich dynamický rozvoj je jedným zo základných pilierov zdravého ekonomického vývoja ekonomiky celej Európskej únie. Malé a stredné podniky dnes tvoria viac ako 99% všetkých európskych podnikov v nefinančnom sektore a vytvárajú viac ako 67,1 % pracovných miest v súkromnom sektore. Právom sa teda označujú za chrbtovú kosť európskeho hospodárstva a hlavného zamestnávateľa. Svojou flexibilitou a dynamikou sa dokážu pohotovo prispôbovať najnovším globalizačným trendom a pohotovo uspokojovať požiadavky a očakávania svojich zákazníkov. Hoci je ich význam v súčasnosti podporovaný mnohými iniciatívami na národnej i európskej úrovni, hlavným problémom všetkých MSP je prístup k financiám.

Dostatočný a flexibilný prístup k financiám predstavuje kľúčový faktor rastu a udržateľnosti malých a stredných podnikov v Európskej únii. Získať správny typ financovania predstavuje pre MSP vážny problém, čo sami uvádzajú dlhodobo v prieskumoch Euro Flashbarometer, či v prieskume, ktorý sa konal v súvislosti s prípravou Zákona o malých podnikoch. Okrem všeobecného problému prístupu k financiám, EÚ stále trápí aj problém zaostávania vo využívaní netradičných foriem kapitálu, akým je napr. rizikový kapitál, investície obchodných anjelov, mezanínové financovanie, či mikroúvery.

Európska komisia na základe vyššie uvedených faktorov dlhodobo vytvára široké portfólio finančných i nefinančných nástrojov zameraných na podporu prístupu MSP k financiám. Zároveň implementovala aj rôzne opatrenia, ktoré napomáhajú MSP prekonať ich finančnú situáciu aj v období finančnej a hospodárskej krízy, a zároveň financovať aj ich obchodné príležitosti.

Definícia mikro, malých a stredných podnikov vychádza z odporúčania Komisie 2003/361/ES zo 6. mája 2003 o definícii malých a stredných podnikov. Na základe tohto odporúčania Komisia zadefinovala mikro, malé a stredné podniky na základe týchto pravidiel:

- Kategóriu mikro, malých a stredných podnikov (MSP) tvoria podniky, ktoré zamestnávajú menej ako 250 osôb a ktorých ročný obrat nepresahuje 50 miliónov euro a/alebo celková ročná súvaha nepresahuje 43 miliónov EUR.
- V rámci kategórie MSP sa malý podnik definuje ako podnik, ktorý zamestnáva menej ako 50 osôb a ktorého ročný obrat a/alebo celková ročná súvaha nepresahuje 10 miliónov EUR.
- V rámci kategórie MSP sa mikro podnik definuje ako podnik, ktorý zamestnáva menej ako 10 osôb a ktorého ročný obrat a/alebo celková ročná súvaha nepresahuje 2 milión EUR.

Tabuľka 1 - Definícia malých a stredných podnikov

Typ podniku	Počet zamestnancov	Ročný obrat a/alebo ročná súvaha	
Mikro podnik	> 10 osôb	> ako 2 mil. EUR	> ako 2 mil. EUR
Malý podnik	> 50 osôb	> ako 10 mil. EUR	> ako 10 mil. EUR
Stredný podnik	> 250 osôb	> ako 50 mil. EUR	> ako 43 mil. EUR

Zdroj: Odporúčanie Komisie 2003/361/ES zo 6. mája 2003 o definícii malých a stredných podnikov

Európska únia poskytuje podporu malým a stredným podnikom (MSP) v rôznych formách, či už prostredníctvom tematických programov podpory, špeciálne navrhnutých finančných nástrojov, alebo prípadne prostredníctvom schém záruk a pomoci, či už na európskej, národnej alebo regionálnej úrovni.

Programy podpory, implementované finančné nástroje a schémy pomoci na európskej úrovni pre MSP možno rozdeliť do týchto štyroch základných kategórií:

Možnosti tematického financovania

Tieto programy podpory sú nastavené na základe sledovania osobitných cieľov akými sú napr. životné prostredie, výskum a vývoj, konkurencieschopnosť a inovácie, či iné.

MSP a iné organizácie môžu o podporu v rámci programov požiadať priamo, obyčajne za predpokladu, že predložia trvalo udržateľné a nadnárodné projekty s pridanou hodnotou. V závislosti od druhu programu môžu byť žiadateľmi aj priemyselné zoskupenia, podnikateľské zväzy, poskytovatelia služieb pre podniky, či poradcovia. Všeobecným pravidlom je finančná spoluúčasť žiadateľa.

Štrukturálne fondy (Európsky fond regionálneho rozvoja [ERDF] a Európsky sociálny fond [ESF])

Tieto fondy sú svojimi rôznymi programami a iniciatívami implementovanými v regiónoch najvýznamnejšími nástrojmi EÚ na financovanie potrieb MSP.

Príjemcovia pomoci zo štrukturálnych fondov získavajú priamy príspevok na financovanie svojich projektov. Základným prvkom financovania potrieb MSP je ich národný a regionálny princíp.

Finančné nástroje

Väčšina finančných nástrojov je dostupná nepriamo cez národné finančné sprostredkovateľské orgány, alebo prípadne cez rôzne európske organizácie, ktoré sú gestormi poskytovaných finančných nástrojov. Mnohé z nich riadi Európsky investičný fond a Európska investičná banka.

Poskytované finančné nástroje možno rozdeliť do týchto základných skupín, a to podľa oblasti podpory a využitia:

- finančné nástroje zamerané na zlepšenie úverovej schopnosti- sem zaradíme finančné nástroje dlhového financovania ako úvery, záruky, mikroúvery a prvostupňové pôžičky, či úplne nové finančné nástroje ako mezanínové financovanie a sekuritizáciu aktív MSP
- rizikový kapitál - tzv. venture kapitál, obchodný anjeli a nástroje zamerané na podporu rastu kapitálových trhov, transferu technológií, či vytvorenia vhodného investičného prostredia
- špecifické finančné nástroje pre MSP - sem môžeme zaradiť špecifické finančné nástroje európskeho programu Konkurencieschopnosti a Inovácií (CIP): Fond na podporu rýchlorastúcich a inovačných MSP a Záručný fond MSP

Špeciálne programy EIB a EIF

Ide o finančné nástroje JEREMIE, JESSICA, JASMINE a JASPERS.

Podporné programy na národnej úrovni

Európska únia sa snaží, prostredníctvom podporných programov a finančných nástrojov, vytvárať vhodné podmienky pre získanie financovania pre malé a stredné podniky. Vytváranie takýchto programov a finančných nástrojov však naráža v súčasnosti na určité obmedzenia. Tým je napr. rôzny stupeň rozvoja trhu s rizikovým kapitálom, ktorý je stále regulovaný na národnej úrovni, ďalej intenzita spolupráce medzi súkromným a verejným sektorom pri vytváraní podporných programov, či stupeň rozvoja národných finančných a kapitálových trhov.

1 Metodický rámec

Dokument Analýza „best practices“ postupov v podpore podnikania vo vybraných členských krajinách EÚ je rozdelený do 2 základných blokov:

- Prvým je prehľad postupov a možností pre podporu MSP z úrovne Európskej únie.
- Druhý prezentuje príklady podporných schém na národnej úrovni vybraných členských krajín EÚ a Slovenska.

Dokument je v tejto súvislosti rozdelený do nasledovných kapitol:

1. Možnosti tematického financovania;
2. Štrukturálne fondy (ktoré však s ohľadom na zadanie nie sú detailnejšie rozpracované a sú uvedené len pre úplnosť textu);
3. Finančné nástroje;
4. Spoločné nástroje EIB a EIF;
5. Príklady národných finančných podporných nástrojov;
6. Príklady národných programov pre rozvoj znalostí a spolupráce;
7. Príklady národných programov pre znevýhodnené skupiny podnikateľov;
8. Národné podporné nástroje pre malé a stredné podniky na Slovensku;
9. Záver.

2 Možnosti tematického financovania

2.1 LIFE +

Ochrana životného prostredia je jedným z kľúčových rozmerov trvalo udržateľného rozvoja Európskej únie. Na základe tejto skutočnosti, Európska únia zadefinovala viacero opatrení, prostredníctvom ktorých je možné dosiahnuť tento stanovený cieľ. Pritom je možné financovanie najmä prostredníctvom horizontálnych finančných nástrojov EÚ vrátane Európskeho fondu regionálneho rozvoja, Európskeho sociálneho fondu, Kohézneho fondu, , rámcového programu pre Konkurencieschopnosť a Inovácie (CIP) a Siedmeho rámcového programu pre výskum, technologický rozvoj a demonštračné činnosti.

Tieto finančné nástroje EÚ však nezahrňajú všetky environmentálne priority. Na poskytovanie špecifickej pomoci na rozvoj a vykonávanie environmentálnej politiky v oblasti životného prostredia bol zadefinovaný finančný nástroj pre životné prostredie LIFE+. LIFE + má tri zložky:

- príroda a biodiverzita
- environmentálna politika a riadenie v oblasti životného prostredia
- informovanie a oznamovanie

Všeobecným cieľom LIFE+ je prispievať k vykonávaniu, aktualizácii a tvorbe environmentálnej politiky v oblasti životného prostredia vrátane integrácie životného prostredia do iných politík, čo povedie k trvalo udržateľnému rozvoju. LIFE+ podporuje najmä vykonávanie 6. environmentálneho akčného plánu vrátane tematických stratégií a finančných opatrení a projektov v členských štátoch. Finančné krytie programu LIFE+ na obdobie 2007-2013 je 2 143 mil. eur.

2.1.1 LIFE+ - príroda a biodiverzita

Hlavným cieľom podprogramu príroda a biodiverzita je podporovať projekty, ktoré sú zamerané na monitorovanie a posudzovanie prírody a biodiverzity a faktorov, ktoré na ne vplyvajú. Cieľom je zamedziť strate biodiverzity a ohrozeniu prírody a v súvislosti so zmenami klímy. V roku 2009 Komisia vybrala projekty, ktoré majú prispieť k zlepšeniu stavu ochrany ohrozených druhov a biotopov. Väčšina z nich (74 projektov) sú projekty Príroda, ktoré prispievajú k implementácii smernice o vtáctve alebo smernice o biotopoch a sieti Natura 2000. Ďalších 6 projektov sú projekty Biodiverzita, ktoré predstavujú kategóriu projektov LIFE+ pre pilotné schémy, zamerané na širšie otázky biodiverzity. Tieto projekty z 22 členských štátov predstavujú celkovú investíciu vo výške 199 miliónov eur, z čoho EÚ poskytne 107 miliónov eur

2.1.2 LIFE+ - environmentálna politika a riadenie v oblasti životného prostredia

Cieľom tohto podprogramu je prispievať v oblasti politiky životného prostredia k tvorbe a prezentácii inovačných prístupov a technológií, a prispievať ku konsolidácii vedomostnej základne pre tvorbu, posudzovanie, monitorovanie a hodnotenie environmentálnej politiky a právnych predpisov v oblasti životného prostredia. Na projekty v roku 2009 zamerané na odpad a prírodné zdroje (28 projektov) bolo vyčlenených najviac finančných prostriedkov EÚ (takmer 26 miliónov eur). Zmena klímy je druhou najdôležitejšou oblasťou a zameriava sa na ňu 24 schválených projektov (približne 25 miliónov eur), tretou oblasťou je ochrana vody (17 projektov). Zostávajúcich 30 projektov pokrýva rôzne problematiky, vrátane ochrany ovzdušia, chemických látok, životného prostredia a zdravia, lesov, inovácií, hluku, pôdy, strategických prístupov a životného prostredia v mestách. Vybrané projekty z 19 členských štátov predstavujú celkové investície vo výške 211 miliónov eur, z čoho EÚ poskytne 90 miliónov.

Taliansko – projekt AGEMAS

Cieľom tohto projektu je podporiť zavedenie systému EMAS v južných Dolomitoch. Tento projekt má zároveň za cieľ podporovať regionálne farmárske produkty a mikropodnikanie v oblasti zelených technológií. Podpora zavedenia systému EMAS bola považovaná za najlepšiu možnosť harmonizácie všetkých zavedených nástrojov politiky ochrany životného prostredia, ako napr. Local Agenda 21 a ostatných regionálnych snáh smerom k trvalej udržateľnosti regiónu.

Celý projekt AGEMAS bol koordinovaný zo strany národnej inštitúcie (Agentúry pre trvalo udržateľný rozvoj) a hlavným cieľom bolo získať EMAS certifikáciu pre 62 000 obyvateľov oblasti rozprestierajúcej sa na 32 000 ha pôdy. Hlavnými výstupmi tohto projektu bolo vypracovanie systému EMAS a jeho implementácia do cieľovej oblasti. Tento inovatívny nástroj v sebe zahŕňa hodnotenia a koordináciu všetkých manažérskych rozhodnutí pre rôzne socioekonomické oblasti ako napr.: vodné a pôdne hospodárstvo, kvalita pôdy, poľnohospodárstvo, tvorba ručne vyrábaných produktov a potraviny, kontrola hluku, odpadové hospodárstvo, úspora energie rovnako ako turizmus a doprava, či iné služby. Tento projekt na začiatku rátať len so 4 účastníkmi, vo fáze ukončenia jeho ukončenia na ňom participovalo viac ako 190 účastníkov – poskytujúcich podmienky pre úspešné podnikanie regionálnych podnikateľov participujúcich v procese kontinuálneho zabezpečovania životného prostredia v súlade s EMAS štandardmi.

2.1.3 LIFE+ - informovanie a oznamovanie

Cieľom tohto podprogramu je šíriť informácie a zvyšovať povedomie o otázkach životného prostredia vrátane ochrany pred lesnými požiarimi a podporovať sprievodné opatrenia ako napríklad poskytovanie informácií, komunikačné činnosti a kampane, konferencie a odborná príprava vrátane odbornej prípravy týkajúcej sa ochrany pred lesnými požiarimi. Komisia vybrala v roku 2009 projekty určené na sprístupňovanie informácií a zlepšovanie povedomia o otázkach životného prostredia, ako aj na školenia a zvyšovanie informovanosti v záujme prevencie lesných požiarov. Z 98 doručených návrhov Komisia vybrala na financovanie 17 projektov, ktoré predložili rozličné súkromné aj verejné organizácie pôsobiace v oblasti prírody a/alebo životného prostredia. Vybrané projekty z 12 členských štátov predstavujú celkové investície vo výške 21 miliónov eur, z čoho EÚ poskytne 10 miliónov.

V roku 2009 sa Európska komisia rozhodla podporiť aj programy špeciálne zamerané na podporu podnikania malých a stredných podnikov v oblasti, ktorá je podporovaná z programu LIFE+:

Projekt CleEn – 21 - Dánsko

Tento projekt sa zameriava na širšiu implementáciu metodológie a nástrojov ochrany životného prostredia zameraných na udržateľný rozvoj a zväčšovanie výrobných kapacít MSP v rôznych oblastiach. Projekt je primárne zameraný na podporu environmentálnych aktivít MSP v súlade s Európskou stratégiou udržateľného rozvoja (European Sustainable Development Strategy).

EUROCOPTER (Aéroport Marseille-Provence) - Francúzsko

Cieľom tohto projektu je zníženie environmentálnych dopadov spôsobených aktivitou koncových podnikateľov v odvetví výroby helikoptér. Okrem iného sa tento projekt zavádza aj nový produktovo orientovaný systém environmentálneho manažérstva POEMS (Product Oriented Environmental Management System). Tento manažérsky systém výroby špecifických produktov a vývoja automatizovaných procesov bude poskytovaný malým a stredným podnikom, aby preorientovali svoje výrobné procesy smerom k zeleným technológiám a "zeleným" substitučným automatizovaným procesom.

European Business and Biodiversity Campaign (Global Nature Fund) - Nemecko

Tento projekt sa zameriava na zvýšenie informovanosti podnikateľov o dopadoch ich podnikania a obchodných príležitostiach na zmenu biodiverzity. Zároveň slúži na vytvorenie partnerstiev medzi podnikateľmi, neziskovými organizáciami a ostatnými zúčastnenými stranami, či poskytovanie informácií o európskych iniciatívach v oblasti biodiverzity. Oslovenou skupinou v projekte sú malé a stredné podniky na národnej i regionálnej úrovni, ktoré majú získať viac informácií o kľúčových smerniciach ako je smernica o vtáctve a biotopoch, či Natura 2000.

2.2 MARCO POLO II

Efektívna dopravná infraštruktúra je jedným z najdôležitejších cieľov stanovených Európskou úniou. Efektívne a lacné dodávky v rámci celej Európskej únie od výrobcu smerom k jeho spotrebiteľovi sú veľmi dôležité. Na druhej strane preťaženie cestnej siete zvyšovaním prevážaných objemov spôsobuje znečistenie životného prostredia, dopravné problémy a zvyšovanie dopravných nákladov.

Cieľom programu je odbremeniť cestnú dopravu a zníženie zaťaženia životného prostredia premiestnením dopravy na lode, vlaky a lietadlá. Prepojiť jednotlivé členské krajiny EÚ dopravnými cestami a tým podporiť transnacionálnu dopravu na európskom vnútornom trhu.

Marco Polo II je určený súkromným aj verejným podnikom, ktoré sú činné v rôznych komerčných aktivitách. V každom projekte sa musia zúčastňovať aspoň dva podniky z dvoch rôznych krajín a aspoň jeden z nich musí byť z členskej krajiny EÚ. V prípade dopravnej trasy s tretou blízkou krajinou, vo výnimočných prípadoch, by mal byť jeden podnik z členskej krajiny EÚ postačujúci.

Iba projekty týkajúce sa nákladnej dopravnej služby môžu byť podporované z programu Marco Polo II. Čisté infraštruktúrne projekty, výskumy a štúdie nie sú oprávnené na poskytnutie podpory. Podpora Marco Polo II sa poskytuje na štyri hlavné typy akcií:

- Akcie modálneho presunu
- Katalytické - urýchľujúce akcie
- Spoločné vzdelávacie akcie
- Akcie morských diaľnic
- Akcie zdržania sa cestnej dopravy

2.2.1 Akcie modálneho presunu

Poskytuje pomoc na zavedenie novej dopravnej služby v prvom štádiu jej existencie alebo rozšírenie existujúcej. Projekt však musí dosahovať presuny prepráv z ciest na iné druhy dopravy.

- Prah minimálnej podpory je 500 000 eur, teda aspoň 250 miliónov tonokilometrov presunu počas trvania zmluvy o podpore;
- Výška podpory môže byť najviac 35% z oprávnených nákladov;
- Podpora je využiteľná najviac na tri roky;
- Projekt musí byť životaschopný aj po ukončení podpory.

EURO REEFER RAIL

Projekt sa zameriava na vybudovanie novej železničnej služby dopravy mrazených produktov a iných tovarov podliehajúcich skaze s dennými dodávkami medzi mestami Genk (Belgicko) do Busto Arsizio (Taliansko); Zabrze (Poľsko) do Piacenza (Taliansko); Busto Arsizio (Taliansko) do Zeebrugge (Belgiko); Slawkow (Poľsko) do Zeebrugge (Belgicko); Budapest (Maďarsko) do Zeebrugge (Belgicko); München (Nemecko) do Duisburg (Nemecko); Herne (Nemecko) do Norrköping (Švédsko); Zabrze (Poľsko) do Padova (Taliansko); a Zabrze (Poľsko) do Salzburg (Rakúsko).

2.2.2 Katalytické - urýchľujúce akcie

Zmysel týchto akcií je v prekonávaní trhových štrukturálnych prekážok. Projekt by mal byť vysoko inovatívny z hľadiska logistiky, technológie, metód, vybavenia, výrobkov alebo poskytovaných služieb zameraný na reálny prielom prekážok.

- Maximálna podpora nie je určená modálnym presunom ale nová služba by mala dosahovať modálne presuny;
- Prah minimálnej podpory je 2 milióny eur. ;
- Výška podpory môže byť najviac 35% z oprávnených nákladov;
- Infraštruktúra, ktorá je doplnkom služby môže byť podporovaná;
- Podpora je využiteľná najviac na päť rokov;
- Projekt musí byť inovatívny a životaschopný aj po ukončení podpory.

FGI Systém

Nový projekt železničnej dopravy medzi mestami Châtelet (Belgicko) a Orbassano (Taliansko), a medzi mestami Châtelet (Belgicko) a Mouguerre/Le Boulou (Francúzsko) zameraný na prepravu tabuľového skla využívaním nového príviesného voza.

2.2.3 Spoločné vzdelávacie akcie

Zmysel týchto akcií je v zlepšovaní spolupráce a zdieľaní know-how na celoeurópskej úrovni. Predmetom je vzájomné školenie a výmena informácií k pomoci s vyrovnaním sa s rastúcim súborom dopravného a logistického trhu.

- Prah minimálnej podpory je 250 000 eur;
- Výška podpory môže byť najviac 50% z oprávnených nákladov;
- Podpora je využiteľná najviac na dva roky;
- Projekt musí byť inovatívny na európskej úrovni;
- Projekt musí šíriť dosiahnuté výsledky ďalej.

AGORA

Projekt sa zameriava na vylepšenie manažérskych kapacít medzimodálnych prevádzkovateľov terminálov v Európe a zväčšovaniu kapacít prostredníctvom skupiny inovatívnych opatrení využívaných ich používateľmi. Rovnako, sa tento projekt zameriava aj na zvýšenie informovanosti o potrebách prevádzkovateľov terminálov medzimodálnej dopravy v prenosi know-how, či skúseností s medzinárodnými zúčastnenými stranami.

2.2.4 Akcie morských diaľnic

Zmysel týchto akcií je presun prepráv z cestnej dopravy na krátke námorné plavby alebo kombináciu krátkych námorných plavieb s inými druhmi dopravy.

- Prah minimálnej podpory je 2,5 milióna eur, teda aspoň 1,25 miliardy tonokilometrov presunu počas trvania zmluvy o podpore;
- Výška podpory môže byť najviac 35% z oprávnených nákladov;

- Prípravné opatrenia a infraštruktúra pre akcie môžu byť podporené;
- Podpora je využiteľná najviac na päť rokov;
- Akcie musia byť inovatívne;
- Projekt musí šíriť dosiahnuté výsledky ďalej a musí byť a životaschopný aj po ukončení podpory.

Projekt RORO PAST FRANCE

Projekt zameraný na vytvorenie novej RORO služby prevádzkovej 3 krát týždenne medzi mestami Zeebrugge (Belgicko) a Bilbao (Severné Španielsko), a neskôršie zvýšenie prevádzkovej služby na 6 spiatočný plavieb za týždeň.

2.2.5 Akcie zdržania sa cestnej dopravy

Cieľom je integrovať dopravu do výrobnjej logistiky tak, aby klesal podiel využívanej nákladnej cestnej dopravy celkovo. Tieto akcie odlišné od vyššie uvedených akcií, pretože v centre pozornosti nie je presun dopravy z ciest, ale zdržanie sa cestnej dopravy aj zmenou výrobnjej logistiky.

- Prah minimálnej podpory je 1 milión eur, teda aspoň 500 miliónov tonokilometrov alebo 25 miliónov vozokilometrov zdržania sa cestnej dopravy;
- Výška podpory môže byť najviac 35% z oprávnených nákladov;
- Prípravné opatrenia a infraštruktúra pre akcie môžu byť podporené;
- Podpora je využiteľná najviac na päť rokov;
- Akcie musia byť inovatívne.;
- Projekt musí šíriť dosiahnuté výsledky ďalej a musí viesť k udržateľnému zdržaniu sa cestnej dopravy aspoň 10% existujúcich výkonov spojených s výrobnou logistikou.

Slovenská republika neparticipuje ako partner projektu v žiadnom zo schválených projektov za rok 2008, avšak jeden z projektov - projekt KRONOSPAN je prepojený s distribúciou výrobného závodu v meste Zvolen v Slovenskej republike .

Projekt KRONOSPAN

Projekt sa zameriava na vytvorenie pravidelnej železničnej dopravy medzi výrobnými fabrikami Bischweier, Lampertswalde a Sandebeck (Nemecko), Jihlava (Česká republika), Zvolen (Slovensko), Szombately a Mohacs (Maďarsko) a Sebes (Rumunsko) a ich distribučným centrom v San Vito al Tagliamento (Taliansko). Cieľom tohto modálneho presunu je znížiť celkové zaťaženie cestnej dopravy skupiny Kronospan o 65%.

2.3 Siedmy rámcový program pre výskum a technologický rozvoj (2007-2013)

7. rámcový program je prirodzeným pokračovaním predchádzajúceho programu (6. rámcového programu), a je výsledkom konzultácií s akademickou obcou vo verejnom i súkromnom sektore, s ekonomickými subjektmi a s európskymi inštitúciami. Na program je vyčlenený celkový rozpočet vyše 50 miliárd eur.

7. rámcový program je hlavným nástrojom, ktorý reaguje na potreby Európy v oblasti zamestnanosti a konkurencieschopnosti, a na požiadavku udržania vedúceho postavenia v globálnej vedomostnej ekonomike. Činnosti financované zo 7. RP musia obsahovať tzv. „európsku pridanú hodnotu“ potrebnú na to, aby doplňovali vnútroštátne výskumné programy. Jednou z hlavných črt európskej pridanej hodnoty je medzinárodný aspekt mnohých činností: výskumné projekty sa realizujú združeniami účastníkov z rôznych európskych (a iných) krajín, nakoľko účasť na 7. rámcovom programe si vyžaduje medzinárodnú mobilitu. V skutočnosti je mnoho výziev pre výskum (napr. výskum jadrovej syntézy a pod.) natoľko komplexných, že ich možno riešiť len na európskej úrovni.

7. RP však obsahuje aj nové činnosti pre „individuálne tímy“ bez nevyhnutnosti medzinárodnej spolupráce. V takomto prípade „európska pridaná hodnota“ spočíva vo vytvorení konkurencie medzi vedcami zaoberajúcimi sa základným výskumom „na hraniciach súčasného poznania“ na európskej úrovni.

Rámcové programy pre výskum majú dva strategické ciele:

- posilniť vedeckú a technologickú základňu európskeho priemyslu;
- podporiť medzinárodnú konkurenciu, a zároveň napomáhať výskumu, ktorý podporuje politiky EÚ

Špecifické programy tvoria štyri hlavné stavebné kamene 7. RP:

Spolupráca

Program Spolupráca tvorí jadro 7. rámcového programu a sú naň vyčlenené dve tretiny celkového rozpočtu. Pomáha rozvíjať spoločný výskum v rámci Európy a iných partnerských krajín prostredníctvom projektov nadnárodných priemyselných a akademických konzorcií. Výskum sa vykonáva v najmä v týchto hlavných tematických oblastiach:

- Zdravie
- Potraviny, poľnohospodárstvo, rybolov a biotechnológia
- Informačné a komunikačné technológie
- Nanoveda, nanotechnológie, materiály a nové výrobné technológie
- Energetika
- Životné prostredie (vrátane klimatických zmien)
- Doprava (vrátane vzdušnej dopravy)
- Socio-ekonómia a spoločenské vedy
- Vesmír
- Bezpečnosť

Myšlienky

Program Myšlienky podporuje „výskum na hraniciach súčasného poznania“ výhradne na základe vedeckej excelencie. Výskum je možné vykonávať v ktorejkoľvek oblasti vedy alebo techniky. V protiklade s programom Spolupráca pri programe Myšlienky nie je nevyhnutné medzinárodné partnerstvo. Projekty sú uskutočňované „individuálnymi tímami“ okolo „hlavného výskumníka“. Program realizuje prostredníctvom novej Európskej rady pre výskum (ERC).

Ľudia

Program Ľudia poskytuje podporu mobility výskumníkov a ich profesijného rozvoja rovnako pre výskumníkov v Európskej únii ako mimo nej. Uskutočňuje sa prostredníctvom súboru akcií „Marie Curie“, a poskytuje medzinárodné pobytové štipendiá a iné prostriedky na pomoc výskumníkom pri rozširovaní ich poznatkov a skúseností počas celej ich vedeckej kariéry. Medzi základné osi patrí:

- Odborné vzdelávanie mladých výskumných pracovníkov
- Celoživotné vzdelávanie a rozvoj profesionálnej kariéry - európske výmenné pobytové štipendiá
- Partnerstvá a prepojenia medzi priemyslom a akademickou sférou - spolufinancovanie regionálnych, národných a medzinárodných programov mobility; čiastočne MSP a tradičné odvetvia priemyslu
- Medzinárodný rozmer: výmenné pobytové štipendiá, medzinárodné programy spolupráce, reintegračné granty
- Špecifické akcie

Kapacity

Program Kapacity posilňuje výskumné kapacity, ktoré Európa potrebuje, aby sa stala vedúcou znalostnou ekonomikou. Pokrýva nasledovné činnosti:

- Výskumné infraštruktúry
- Výskum v prospech MSP
- Vzdelávanie obyvateľstva regiónov
- Výskumný potenciál
- Veda a spoločnosť
- Špecifické činnosti v rámci medzinárodnej spolupráce

2.3.1 Výskum v prospech MSP

Cieľom tejto iniciatívy je posilnenie inovačných kapacít malých a stredných podnikov v Európe. Zároveň sa zameriava aj na rozvoj nových technológií pre rozvoj už existujúcich služieb a poskytovaných výrobkov. Súčasťou programu je možnosť outsourcovať výskum, rozvoj obchodných a výskumných sietí, možnosť získať nové technologické know-how a tým prispievať k prekonaniu existujúcej medzery medzi výskumom a technologickým rozvojom MSP.

Oblasti podpory MSP boli smerom k dosahovaniu vyššie definovaných cieľov rozdelené do troch kategórií:

Podpora outsourcingu výskumných aktivít MSP

Tento druh podpory sa zameriava na malé a stredné podniky, prípadne asociácie MSP, ktoré majú záujem outsourcovať svoje výskumné aktivity na poskytovateľov týchto aktivít, ako napr. univerzity, výskumné centrá alebo iné na výskum špecializované malé a stredné podniky.

Táto podpora je implementovaná v rámci dvoch schém:

- Výskum v prospech MSP- zameraný najmä na malé a stredné podniky s nízkou až strednou mierou technologického rozvoja, prípadne aj na vysoko technologicky orientované MSP, ktoré majú potrebu outsourcovať svoje komplementárne výskumné aktivity. Zameriava sa na podporu výskumu a vývoja nových produktov, procesov a služieb zapojených malých a stredných podnikov.
- Výskum v prospech asociácií MSP - zameraný na asociácie konajúce v mene MSP, ktoré čelia rovnakým technologickým problémom. Cieľom tohto výskumu je zvýšenie informovanosti týchto MSP o technologických problémoch a ich následnom odstraňovaní, najčastejšie v oblasti implementácie legislatívy, či iných otázok súvisiacich s ich aktivitou v priemysle.

Vytvorenie kontaktnej siete RAPPORT medzi malými a strednými podnikmi a súkromnými a verejnými kapacitami (RAPPORT)

Projekt sa zameriava na tri hlavné oblasti:

- Vytvorenie štúdie (návodu) zahŕňajúcej osvedčené postupy pre rozvoj a posilnenie výmeny skúseností a ich transferu medzi výskumnými inštitúciami a malými a strednými podnikmi, využitím aj tzv. benchmarkingových metód;
- Vytvorenie programového dokumentu zameraného na mapovanie nových foriem podpory výskumu MSP. Aktívne zapája do tvorby tohto dokumentu aj veľké podniky, nakoľko sú významným zdrojom inovácií a PPP projektov;
- Zaangažovanie tvorcov politík a ďalších zúčastnených strán do dialógu pri vytváraní a preklade štúdie a programového dokumentu, čím sa zabezpečí kontinuita implementácie vhodných nástrojov a politík do výskumného procesu MSP.

Tento projekt sa snaží aj o obojstranný dialóg – zaangažovať malé a stredné podniky do výskumného procesu výskumných inštitúcií, a zároveň umožniť malým a stredným podnikom zhodnotiť rozvoj nových kompetencií a poznatkov výskumných inštitúcií. Tento projekt sa zameriava najmä na malé a stredné podniky s veľmi nízkou inovačnou kapacitou s cieľom rozšíriť ich inovačné možnosti formou externého výskumu.

Projekt je rozdelený do nasledujúcich pilierov:

- identifikovať potreby rôznych druhov malých a stredných podnikov;
- vytvorenie expertnej skupiny (1 000 expertov), ktorých úlohou zmapovanie už existujúcich iniciatív;
- vytvorenie merateľných ukazovateľov dopadu existujúcich iniciatív;
- podrobná analýza najefektívnejších existujúcich iniciatív;
- vytvorenie benchmarku pre súkromné, verejné a súkromno-verejné schémy partnerstiev.

Konzorcium partnerských organizácií je reprezentantom medziregionálneho rozvoja tohto projektu a vytvára základný predpoklad pre rozšírenie výsledkov do týchto regiónov s cieľom maximalizovať dopad tohto projektu na malé a stredné podniky.

Rozvojová a koordinačná podpora MSP na národnej úrovni

Z dlhodobého hľadiska sa očakáva, že národné a regionálne výskumné programy budú vypracovávané na základe spoločných cieľov, prispejú k vytvoreniu jednotného mechanizmu kontroly pre medzinárodnú výskumnú spoluprácu a v konečnom dôsledku budú prispievať k pozitívnemu rozvoju aktivít komunitárnych MSP. V rámci tohto mechanizmu rozlišujeme nasledujúce finančné programy:

- Finančná podpora na základe článku 169 o EHS;
- Finančná podpora nasmerovaná na národné orgány pre MSP a asociácie MSP a zameraná na prípravu výskumných projektov
- ERA-NET projekty - zamerané na koordináciu jednotlivých národných a regionálnych výskumných projektov MSP rovnakým spôsobom ako sú koncipované schémy výskum v prospech MSP a výskum v prospech asociácií MSP
- Koordinácia a podpora - zameraná na podporu siete národných kontaktných miest vytvorených členskými štátmi EÚ a asociovanými krajinami zamerané na Výskum na podporu MSP.

Podporné opatrenia

V tomto prípade, ostatné dodatočné opatrenia budú vytvorené so zreteľom na hodnotenie a monitoring participácie MSP na projektoch šiesteho a siedmeho rámcového programu.

- Koordinácia a podpora - zameraný na projekty, ktoré sa orientujú na hodnotenie dopadov projektov, ktoré majú prispievať k podpore financovania výskumu a vývoja;
- Štúdie hodnotiace a analyzujúce sociálno-ekonomický dopad aktivít na MSP a definujúce potreby zúčastnených MSP

Na obdobie trvania 7. rámcového programu, členské štáty vyčlenili viac ako € 1336 miliónov na financovanie výskumnej aktivity malých a stredných podnikov. V rámci definovanej osi priorít na rok 2009, boli schválené aj nasledujúce projekty:

Transnacionálna kooperácia v rámci európskej siete národných kontaktných miest MSP (TRANSCOSME)

Projekt TranCoSME sa zameriava na podporu európskej siete národných kontaktných miest a implementácie cieľov 7. rámcového programu v jednotlivých krajinách.

Cieľom tohto projektu je vyššia kvalita poskytovaných služieb, zvýšenie efektivity práce a podpora spolupráce medzi národnými kontaktnými miestami v Európe. Tieto parciálne ciele je možné dosiahnuť prostredníctvom tréningových aktivít a vytvorením nástrojov pre národné kontaktné miesta, ktoré budú slúžiť pre ich prácu s inovatívnymi malými a strednými podnikmi od momentu nájdenia partnera na spoluprácu až po pomoc pri písaní projektov.

Vytvorenie týchto nástrojov a príprava tréningov bude vytvorená v spolupráci so skúsenými národnými kontaktnými miestami. Vytvorenie takejto komunikačnej platformy bude slúžiť k formovaniu stabilného a udržateľného systému podpory národných kontaktných miest a bude viesť k podpore kooperácie medzi jednotlivými organizáciami v celej Európe.

Podpora MSP v šírení a využívaní eko-inovácií (ECOINNO2SME)

Projekt (ECOINNO2SME) v spolupráci so siedmymi partnermi zo 7 členských štátov EÚ (DE,EE,ES,HU,IT, SE,UK) sa zameriava hlavne na vytváranie obchodných príležitostí v oblasti eko-inovácií, podporu konkurencieschopnosti MSP a znižovanie rozdielov medzi výskumom a jeho aplikáciou v praxi v uvedených krajinách. Eko-inovácie predstavujú kľúčovú oblasť ekonomického rozvoja a predstavujú jeden zo základných pilierov hospodárskeho záujmu. Z tohto dôvodu sa tento projekt zameriava najmä na tvorbu a prevádzkovanie klastrov.

V rámci tohto projektu budú zhodnotené všetky realizované projekty piateho a šiesteho rámcového programu, na ktorých participovali malé a stredné podniky. Základom bude identifikácia kľúčových faktorov úspechu, a zároveň aj vytvorenie systému osvedčených postupov, ktoré budú slúžiť na šírenie a využívanie týchto programov v partnerských krajinách. Definovaním eko-inovatívnych sub-klastrov (napr. v oblasti energetiky, odpadového hospodárstva a vytvárania eko-produktov) bude zabezpečený prenos a šírenie poznatkov z oblasti definovaných osvedčených postupov. Rôzne druhy aktivít ako interdisciplinárne stretnutia (na regionálnej i európskej úrovni), či špecifické podujatia v partnerských krajinách, napomôžu malým a stredným podnikom k výmene týchto osvedčených postupov a nadviazaniu nových medzinárodných obchodných partnerstiev. Výsledky projektu budú pravidelne publikované na webovej stránke projektu

2.4 Integrovaný akčný program v oblasti celoživotného vzdelávania

V uplynulom období sa ukázalo, že pre budovanie vzdelanostnej spoločnosti a poznatkovej ekonomiky je celoživotné dopĺňanie kvalifikácie nevyhnutným predpokladom. Problémom členských krajín EÚ, najmä tzv. nových, je pritom práve neflexibilný formálny vzdelávací systém, ktorý síce poskytuje relatívne kvalitné „klasické“ vzdelanie (základné, stredné, vysokoškolské, postgraduálne), ale ľudia po získaní istého stupňa vzdelania už nie sú dost' motivovaní a nemajú dost' ľahko dostupných nástrojov, aby svoje vzdelanie priebežne dopĺňali v súlade s najnovšími poznatkami v ich odbore, alebo v súlade s požiadavkou rekvalifikácie. Takto bud' zaostávajú, alebo po strate zamestnania nie sú schopní v krátkom čase nájsť si iné. Týmto spôsobom EÚ stráca konkurencieschopnosť v globálnom meradle.

Európska komisia spojila viacero vzdelávacích a školiacich iniciatív pod jednu strechu pod názvom Program celoživotného vzdelávania, ktorého rozpočet na obdobie rokov 2007 - 2013 predstavuje takmer 7 miliárd EUR. Tento nový program nahrádza prebiehajúce programy v oblasti vzdelávania, odbornej prípravy a e-learningu, ktoré sa skončili v roku 2006.

Integrovaný akčný program v oblasti celoživotného vzdelávania na obdobie 2007 - 2013 zahŕňa štyri osobitné programy: COMENIUS pre všeobecnovzdelávacie činnosti týkajúce sa škôl až do konca vyššieho stredoškolského stupňa, ERAZMUS zameraný na činnosti vzdelávania a odbornej prípravy na vyššom vzdelávacom stupni; LEONARDO DA VINCI pre všetky iné aspekty odborného vzdelávania a odbornej prípravy; a GRUNDTVIG pre vzdelávanie dospelých. Program LEONARDO DA VINCI je pre podniky najdôležitejší, lebo podporuje inovačné nadnárodné iniciatívy na podporu znalostí, talentu a zručností potrebných na úspešnú integráciu do pracovného života a úplné využitie občianstva.

Pre uvedené štyri sektorové programy boli stanovené špecifické ciele. Comenius má zapojiť do vzdelávacieho procesu minimálne každé dvadsiate dieťa. Erasmus má prispieť k zapojeniu troch miliónov ľudí do študentských výmen do roku 2011. Program Leonardo da Vinci má pomôcť pracovnému uplatneniu sa 150 tisíc ľudí každý rok. A program Grundtvig má do roku 2013 každoročne podporiť výmeny 25 tisíc ľudí zapojených do vzdelávania dospelých

Tieto štyri osobitné programy sú doplnené horizontálnymi opatreniami, aby sa zabezpečilo dosiahnutie čo najlepších výsledkov. Opatrenia sa zameriavajú na spoluprácu v oblasti politiky, jazykov, informačných a komunikačných technológií a podporujú aj šírenie a využívanie výsledkov projektu. Cieľom nového programu Jean Monnet je posilniť európsku identitu a podporiť vedomosti a znalosti v oblasti európskej integrácie. Program Jean Monnet podporuje vzdelávanie, reflexiu a diskusie o procese európskej integrácie na vysokoškolských vzdelávacích inštitúciách po celom svete.

2.4.1 COMENIUS

Po pilotnom projekte multilaterálneho partnerstva škôl (1992 - 1994) začínala akcia Comenius pred vyše desiatimi rokmi v roku 1995 v rámci programu Európskej únie Socrates.

Comenius prispieva k zlepšovaniu kvality a posilňovaniu európskeho rozmeru v školskom vzdelávaní v Európe. Často sa do projektov zapájajú viaceré triedy, v priemere je do projektových aktivít zapojených 70 žiakov z každej partnerskej školy. Partnerstva škôl Comenius tiež ponúkajú dobrú príležitosť spoznať v zahraničí nových priateľov. Učitelia často využívajú šancu, ktorú ponúka partnerstvo škôl, na riešenie problémov na školách a porovnávanie rôznych prístupov partnerských škôl.

Partnerstvo škôl tiež vytvára základňu pre prácu na témach, ako je znižovanie počtov odchádzajúcich žiakov, lepšia integrácia všetkých vzdelávacích potrieb žiakov do bežného života na škole a zlepšovanie riadenia škôl.

Prostredie, v ktorom žijeme: dnes – včera- zajtra

Školy troch „starých“ členských štátov – Nemecka, Holandska a Švédska – spoznali dva nové členské štáty: Litvu a Slovinsko. Týchto päť škôl spolupracovalo v rôznych tematických oblastiach, ako napríklad životné prostredie, spoločensko-kultúrne otázky a vzdelanie. Žiaci rôznych tried a rôzneho veku si vymieňali informácie na tému „Prostredie, v ktorom žijeme: prítomnosť, minulosť a budúcnosť“, začínali s predstavovaním svojich vlastných izieb, domovov, regiónov a krajín a ukončili záverom, že ich spoločným domovom je Európa a mali by sa o ňu starať tak, ako sa starajú o svoje vlastne izby a domy.

Od úplného začiatku projektu slúžila internetová stránka ako učebná pomôcka a ako priestor na výmenu názorov. Aktivity projektu pomohli žiakom a učiteľom vytvoriť medzikultúrny dialóg, zdieľať spoločne zážitky a podporovať zvýšené povedomie a úctu k ekonomickým, spoločenským, kultúrnym a environmentálnym rozdielom medzi krajinami, ako aj osobnými črtami, rodinnými tradíciami a zvykmi.

Dosah projektu na školy bol veľmi kladný: aktivity motivovali študentov a učiteľov, aby sa učili cudzie jazyky, zlepšovali si vedomosti z angličtiny, ale tiež sa naučili aj základné výrazy jazykov partnerských krajín. Projekt viedol k zdokonaleniu používania informačných a komunikačných technológií a prístupov k vzdelávaniu, projektové aktivity sa včlenili do normálnych učebných osnov a rôzne predmety prispeli k rozvoju rozličných medzikultúrnych vzdelávacích iniciatív.

Zmenou nového programu celoživotného vzdelávania sa program Comenius stal súčasťou celkovej snahy prispieť celoživotným vzdelávaním k rozvoju EU ako modernej vzdelanej spoločnosti s udržateľným hospodárskym rozvojom, väčším počtom lepších pracovných miest a spoločenskou súdržnosťou. Comenius sa snaží podporovať všetkých, ktorí sú aktívni v školskom vzdelávaní, počínajúc od predškolského vzdelávania až po stredoškolské. Jeho akcie sa zameriavajú na vytváranie vedomostí a pochopenia rozličností európskych kultúr, jazykov a ich hodnôt medzi mladými ľuďmi a pedagogickými pracovníkmi. Pomáhajú tiež mladým ľuďom získavať základné zručnosti a kvalifikáciu potrebnú pre ich osobný rozvoj, budúce zamestnanie a aktívne európske občianstvo.

2.4.2 Leonardo da Vinci

Program Leonardo da Vinci (LdV) sa začal v roku 1995 na základe iniciatívy sociálnych partnerov a predstaviteľov ekonomických odvetví. Program Leonardo da Vinci sa zameriava na potreby vzdelávania a výchovy jednotlivcov zaradených do odborného vzdelávania a prípravy.

Cieľom programu je posilniť konkurencieschopnosť európskeho trhu práce poskytovaním pomoci občanom EÚ pri získavaní nových zručností, vedomostí a kvalifikácií. Program podporuje aj inovácie a zlepšenia v oblasti systému odborného vzdelávania a prípravy, ako aj snahy zvýšiť ich atraktivitu v očiach potenciálnych používateľov.

Program Leonardo da Vinci aktívne podporuje medzinárodnú spoluprácu všetkých subjektov zainteresovaných v oblasti odbornej prípravy a vzdelávania. Jedným z kľúčových posaní programu je prispievať k transformácii národných systémov vzdelávania spolufinancovaním medzinárodných projektov. V minulosti sa program Leonardo da Vinci zameriaval na inovačné projekty, ktorých cieľom bolo zvýšiť kvalitu systémov vzdelávania rozvojom inovačných politík, obsahu, postupov a metód v odbornom vzdelávaní a príprave.

Lepšie možnosti zamestnať sa pre mladých nekvalifikovaných uchádzačov o zamestnanie v regióne Cottonera

Prostredníctvom Projektu mobility v rámci programu Leonardo da Vinci vyslala firma ETC desať nekvalifikovaných mladých uchádzačov o zamestnanie z regiónu Cottonera rozvíjať si zručnosti v práci v televízii a získavať praktické skúsenosti v známej organizácii, ktorá sa zaoberá vysielaním – do Strediska vzdelávania a rozvoja BBC (BBC Training and Development Centre) vo Veľkej Británii.

Projekt bol určený pre mladých ľudí vo veku 16 až 24 rokov z oblasti Cottonera (prístavný región na Malte) bez akademického vzdelania, aby nadobudli sebadôveru, čelili riešeniu rôznych úloh a nadobudli určité zručnosti, ktoré by im umožnili zamestnať sa vo filmovom a televíznom priemysle. Audiovizuálny priemyselný sektor (filmová a televízna tvorba) bol zvolený pre jeho rastúci ekonomický význam, ako aj vzhľadom na jeho sociologické a kultúrne dopady.

Týmto projektom sa posilnila spolupráca medzi rôznymi firmami pôsobiacimi v oblasti audiovizuálnej produkcie. Vďaka projektu si dvaja z desiatich účastníkov neskôr našli zamestnanie: jeden v miestnej televíznej stanici a druhý v miestnej audiovizuálnej firme. Ďalší účastník projektu sa zamestnal v audiovizuálnej firme so sídlom vo Veľkej Británii. Väčšina ostatných účastníkov si dokázala nájsť prácu v iných oblastiach. Ďalším pozitívnym dopadom bola mediálna propagácia, ktorej sa dostalo projektu po ukončení vďaka jeho inovačného prístupu.

Cieľom nových Projektov prenosu inovácií (Transfer of Innovation Projects) je budovať na dobrých postupoch z predchádzajúceho programového obdobia alebo iných skúsenostiach a preniesť ich, adaptovať a uplatniť aj v iných geografických regiónoch alebo v nových ekonomických oblastiach. Výber a riadenie týchto projektov na národnej úrovni pomôže posilniť národné systémy odborného vzdelávania a prípravy v krajinách Európy. Menší počet projektov v rámci Tvorby inovácií (Development of Innovation Projects) sa bude aj naďalej zameriavať na rozvoj nových inovačných riešení spoločných európskych priorít a výziev.

Od začiatku svojej existencie program Leonardo da Vinci úzko spolupracoval s podnikateľským sektorom formou spolupráce so sociálnymi partnermi, ktorých aktivity prispeli k politickým stratégiám v oblasti odborného vzdelávania a prípravy.

2.4.3 Gruntvig

Program Grundtvig bol spustený v roku 2000 v rámci programu Socrates II a počas tohto programu vytvoril rovnakú štruktúru pre vzdelávanie dospelých, akú malo vyššie alebo základné vzdelanie. Program Grundtvig bol vytvorený s cieľom podporiť európsku dimenziu celoživotného vzdelávania, prispieť prostredníctvom zvýšenej medzinárodnej spolupráce k inováciám, zlepšeniu dostupnosti a kvality iných ciest vzdelávania a podporiť vzdelávanie v oblasti cudzích jazykov.

Grundtvig zahŕňa všetky úrovne a sektory vzdelávania pre dospelých a všetky formy učenia: formálne aj neformálne. Sústreďuje sa tiež na všetky potreby dospelých študentov, ale venuje zvláštnu pozornosť tým, ktorí majú závažnejšie potreby. Program Grundtvig podporuje ľudí, ktorým chýba základné vzdelanie a kvalifikácia, ďalej ľudí žijúcich vo vidieckych alebo znevýhodnených oblastiach alebo tých, ktorí sú znevýhodnení zo spoločensko-ekonomických dôvodov. Je zameraný aj na občanov so špeciálnymi vzdelávacími potrebami alebo ľudí z ťažko dostupných oblastí a tých, čo sa vo všeobecnosti nezúčastňujú vzdelávacích iniciatív.

Projekt Landworker

Prístup dospelých ku vzdelávaniu vo vidieckych alebo vzdialenejších oblastiach je často obmedzený, preto nie je jednoduché začleniť tieto odborné kurzy do ich každodenného života. Projekt LANDWORKER sa zameriaval na vytvorenie „občianskych škôl“ –centier vzdelávania pre dospelých vo vidieckych oblastiach orientovaných na susedské a spoločenské vzťahy.

Okrem prípravy priestorov na samotné vyučovanie napríklad v bývalých školách alebo iných opustených verejných budovách partneri projektu tiež analyzovali špecifické kvalifikačné potreby ľudí vo vidieckych oblastiach a vyvinuli pre svoje komunity špecifické osnovy pre vzdelávanie dospelých.

Počas trvania projektu sa všetci partneri snažili založiť občianske školy, ktoré mali zabezpečiť vyučovanie, informovanie a riadenie projektu. Občianske školy neboli len vzdelávacími miestami v tradičnom zmysle slova, ale ich účelom bolo stať sa popri radniciach i stredobodom vidieckeho diania. Kľúčovou osobou v týchto školách bol od začiatku takzvaný „statkár“. Statkár alebo statkárka pomáhali zakladať občianske školy a boli následné zodpovední za koordináciu ich aktivít. Typickí statkári, ktorých vyberali partneri projektu, mali kvalitne pedagogické vzdelanie a boli aj plne začlenení do miestneho spoločenského života.

Zmenou programu Grundtvig na Program celoživotného vzdelávania sa tento stal súčasťou celkového úsilia prispieť prostredníctvom celoživotného vzdelávania k rozvoju EÚ ako spoločnosti pokrokových vedomostí s neustálym ekonomickým rozvojom, viacerými a lepšími pracovnými príležitosťami a väčšou sociálnou súdržnosťou. Program Grundtvig je zameraný na podporu všetkých ľudí, ktorí sa podieľajú na procese vzdelávania dospelých. Postupy programu sa sústreďujú na reagovanie na zložité vzdelávacie úlohy starnúcej populácie v Európe a snažia sa poskytnúť dospelým cesty na zlepšenie ich vedomostí a spôsobilostí.

Podobne ako v predchádzajúcich rokoch program Grundtvig podporuje:

- individuálnu mobilitu, napríklad kurzy ďalšieho vzdelávania pre školiteľov a iných zamestnancov v oblasti vzdelávania pre dospelých;
- partnerstvá vo vzdelávaní medzi organizáciami pôsobiace v oblasti vzdelávania dospelých z rôznych európskych krajín;
- multilaterálne projekty a siete v oblasti vzdelávania dospelých.

2.4.4 Erasmus

Od roku 1987 využilo mobilitné granty ERASMUS podstatne viac než jeden a pol milióna študentov, z toho 60 % žien. V rámci nového Programu celoživotného vzdelávania ma Európska komisia v úmysle dosiahnuť do roku 2012 celkový počet tri milióny jednotlivcov participujúcich na študentskej mobilite. Príležitosť získať skúsenosti v jednej z ďalších 31 krajín, ktoré sa v súčasnosti zúčastňujú na programe, využilo aj viac než 140 000 lektorov.

Program ERASMUS vyniká ako jeden z najkonkrétnejších a najpopulárnejších príkladov pokroku dosiahnutého počas päťdesiatich rokov európskej integrácie. Na jednej strane ERASMUS poskytuje infraštruktúru študentom a učiteľom, ktorí by chceli získať skúsenosti v zahraničí. Na druhej strane ERASMUS prispieva k zlepšeniu kvality vyučovania na univerzitách zapojených prostredníctvom tematických sietí a projektov rozvoja študijných plánov. Vzájomným prepojením európskych inštitúcií participujúcich na individuálnej úrovni prostredníctvom mobility a na organizačnej úrovni prostredníctvom tematických sietí a rozvoja študijných plánov ERASMUS pomáha nepretržite skvalitňovať vysokoškolské vzdelávanie v Európe.

2.4.5 Európsky výmenný program pre podnikateľov

Európsky výmenný program pre podnikateľov je pilotným projektom, ktorý EÚ zahájila v roku 2009. Poskytuje praktickú a finančnú pomoc začínajúcim podnikateľom, ktorí majú v úmysle stráviť určitý čas v podniku v inej krajine EÚ a učiť sa tak od skúsených podnikateľov. K cieľom tohto projektu patrí výmena nápadov, skúseností a informácií medzi podnikateľmi s cieľom zlepšiť prístup na trhy a identifikovať potenciálnych partnerov pre nové obchodné aktivity v ďalších krajinách EÚ. Program je spolufinancovaný EÚ, s celkovým rozpočtom 4,3 miliónov EUR, a pokrýva cestovné náklady a výdavky na ubytovanie počas pobytu.

Tento program ponúka začínajúcim podnikateľom možnosť pracovať v období najviac šiestich mesiacov so skúseným podnikateľom v jeho malom alebo strednom podniku v inom štáte EÚ.

Tento program EÚ:

- ponúka začínajúcim podnikateľom príležitosť učiť sa od skúseného podnikateľa, ktorý vedie malý alebo stredný podnik (MSP) v inom štáte EÚ,
- umožňuje výmenu skúseností medzi začínajúcimi a skúsenými podnikateľmi,
- uľahčuje prístup na nové trhy a hľadanie potenciálnych obchodných partnerov,
- podporuje nadväzovanie kontaktov medzi podnikateľmi a malými a strednými podnikmi,
- umožňuje skúseným podnikateľom rozvíjať nové obchodné vzťahy a dozvedieť sa viac o príležitostiach v inom štáte EÚ.

Picking up styles from across Europe - Rakúsko

Príkladom aplikácie internacionalizačných aktivít do národnej praxe je aj príklad rakúskeho kadernického salónu Elite, ktorý profitoval z medzinárodného výmenného programu Leonardo da Vinci. Väčšina jeho zamestnancov sa zúčastnila programu Leonardo da Vinci, kde sa po jeho absolvovaní vrátila s mnohými novými myšlienkami a schopnosťami z iných európskych miest. Napr. 5 rakúski kaderníci odišli pracovať do Londýna, odkiaľ sa vrátili s novými stylingovými schopnosťami a novými pohľadmi na poskytovanie kaderníckych služieb. Títo zamestnanci sa dnes stávajú riaditeľmi lokálnych salónov Elite v Rakúsku, kde majú možnosť rozširovať svoje nadobudnuté poznatky do praxe.

Program Erasmus pre mladých podnikateľov povzbudzuje podnikanie a konkurencieschopnosť, internacionalizáciu a rozvoj začínajúcich a zabehnutých malých a stredných podnikov v rámci EÚ. Prispieva k prenosu know-how a rozvoju manažérskych zručností potrebných na riadenie malého alebo stredného podniku.

Podnikanie má zásadný význam z hľadiska hospodárskeho rastu a tvorby pracovných miest. Mnohým podnikateľom zakladajúcim malý alebo stredný podnik chýbajú skúsenosti s riadením a kľúčové zručnosti. To spolu so skutočnosťou, že veľká väčšina malých a stredných podnikov pôsobí len v rámci jedného štátu, obmedzuje rast. Program Erasmus pre mladých podnikateľov pomôže začínajúcim podnikateľom získať príslušné zručnosti a rozšíriť svoje pôsobenie v rámci Európy.

3 Štrukturálne fondy

Štrukturálne fondy sú nástroje štrukturálnej politiky, ktoré Európska únia využíva na dosiahnutie svojich prioritných cieľov. Ide o rozvoj zaostávajúcich regiónov postihnutých reštrukturalizáciou priemyslu, o podporu hospodárskej a spoločenskej premeny oblastí s vážnymi štrukturálnymi ťažkosťami, o rozvoj ľudských zdrojov a dopravnej infraštruktúry, ako aj o zlepšovanie životného prostredia.

Zámerom štrukturálnej a regionálnej politiky Európskeho spoločenstva je vyrovnať rozdiely medzi bohatými a chudobnými regiónmi v rámci zjednotenej Európy. Táto politika sa vyznačuje poskytovaním finančnej pomoci do regiónov, ktoré sú z hľadiska ekonomického a sociálneho rozvoja stále zaostalé a nedosahujú primeranú úroveň. Pomoc sa realizuje pomocou štrukturálnych fondov a Kohézneho fondu.

V rokoch 2000-2006 fungovala kohézna politika s piatimi fondmi - štyri štrukturálne a Kohézny fond. Po určitých zmenách sa dva z nich (poľnohospodársky a nástroj pre rybolov) modifikovali a presunuli pod iné politiky, a preto hovoríme už len o dvoch štrukturálnych fondoch ("eurofondoch"), ktoré spolu s Kohéznym fondom primárne podporujú rozvoj regiónov pod hlavičkou kohéznej politiky.

Hlavnými finančnými nástrojmi európskej regionálnej politiky sú dva štrukturálne fondy:

- Európsky fond regionálneho rozvoja (EFRD/ERDF)
- Európsky sociálny fond (ESF)

Štrukturálne fondy nefinancujú individuálne projekty, ale viacročné programy regionálneho rozvoja. Tie spoločne pripravujú regióny, členské štáty a Európska komisia. Programy sú pripravené podľa spoločných východísk navrhnutých Európskou komisiou pre EÚ ako celok.

Nárok na využívanie štrukturálnych fondov majú iba členské krajiny EÚ. Programujú sa na sedemročné obdobia (v súčasnosti 2007- 2013). Slovenská republika mohla zo štrukturálnych fondov na skrátené programové obdobie (2004 - 2006) čerpať 1,05 mld. eur (v stálych cenách roku 1999), v rokoch 2007-2013 je to pre ESF a ERDF 7,68 mld. eur (v bežných cenách).

Nakoľko však analýza finančných a nefinančných programov zo štrukturálnych fondov nie je predmetom tejto štúdie, bližšie sa týmito programami nezaobráame.

4 Finančné nástroje

Nielen Európska komisia prostredníctvom nadnárodných finančných programov, ale aj národné finančné inštitúcie neustále spolupracujú na vytváraní podporných schém a programov, ktoré zabezpečujú malým a stredným podnikom prístup k financiám, ktoré predstavujú kľúčový faktor pre rozvoj ich podnikateľských aktivít.

V celoeurópskom meradle sa MSP primárne zameriavajú najmä na získavanie finančných prostriedkov z bánk vo forme externého dlhového financovania. Na druhej strane, je pre MSP získavanie takéhoto druhu financovania obzvlášť ťažké nakoľko často nedisponujú dôveryhodnými finančnými záznamami, stabilnou finančnou situáciou a história ich podnikania je pomerne dosť krátka. Aj z tohto dôvodu sa európske bankové inštitúcie v spolupráci s národnými autoritami zameriavajú na vytvorenie takých schém finančných záruk a nových finančných nástrojov kombinujúcich dlhové a majetkové financovanie, ktoré by napomohli MSP riešiť komplikovanú situáciu v oblasti potrebných finančných zdrojov. Na nasledujúcich stranách sa nachádza prehľad najčastejších foriem financovania malých a stredných podnikov.

4.1 Finančné nástroje zamerané na zlepšenie úverovej schopnosti

4.1.1 Poskytovanie záruk MSP

Bankové alebo všeobecne finančné záruky slúžia na zabezpečenie rizík vyplývajúcich zo zmluvných vzťahov podnikateľa a finančnej inštitúcie. V praxi vzniká písomným vyhlásením banky alebo inej finančnej inštitúcie, že uspokojí veriteľa do výšky určenej peňažnej čiastky podľa obsahu záručnej listiny, a to v prípade, ak tretia osoba (dlžník) nesplní určitý záväzok alebo budú splnené iné podmienky stanovené v záručnej listine.

Schémami bankových záruk, či záruk iných ako bankových inštitúcií sa Európska komisia zaoberá už viacero rokov. Vo svojom treťom medzinárodnom programe (MAP) pre MSP v Európskej únii (1997-2000), sa EK rozhodla, že vytvorí spoločné záručné programy a schémy podpory. Hlavným cieľom takéhoto rozhodnutia bolo vytvoriť podmienky pre MSP pre lepšie získavanie finančných prostriedkov. Na základe toho Komisia podporila vytvorenie Európskeho združenia vzájomne ručiteľských spoločností (European Association of Mutual Guarantee Schemes), ktorý je zodpovedný za manažment a organizáciu národných ručiteľských spoločností v členských krajinách EÚ.

Vytvorenie schém pre tvorbu záruk sa primárne zameriava na:

- malých podnikateľov alebo mikropodniky, ktoré nevlastnia významný trhový podiel na trhu;
- na malé a stredné podniky, ktorým takéto poskytovanie záruk napomáha konkurovať veľkým spoločnostiam - poskytujú MSP možnosť získavať potrebné financie na ich podnikateľské aktivity.

Na základe týchto vytýčených cieľov Európska komisia pripravila aj systém pravidiel, ktorými sa riadia európske záručné fondy a banky, či národné inštitúcie, aby spoločne dosiahli hlavný cieľ, a to podporu MSP pri získavaní finančných prostriedkov. Medzi tieto všeobecné pravidlá na poskytovanie záruk možno zaradiť:

Všetky záručné schémy v bankách vyžadujú kapitálovú primeranosť podnikov na úrovni 8%. Medzi tieto garančné fondy možno zaradiť napr. Die Bürgschaftsbanken Nemecko, CMZRB Česká republika, SGR v Španielsku, či SCMS v Portugalsku. Druhým spôsobom určenia maximálnej výšky záväzkov najmä v rámci záručných fondov financovaných z verejných zdrojov sú to administratívne stropy ako napr. v rámci Rural Guarantee Fund v Litve. V Estónsku, napr. je získanie záruk podmienené kombináciou oboch spôsobov určenia maximálnej výšky záväzkov, a to kapitálovej primeranosti a administratívnych stropov.

SIAGI –Francúzsko

SIAGI vytvorilo nový monitorovací systém rizika s názvom Siagnostiscs, nový nástroj, ktorý sa využíva v rámci posudzovania rizika predložených projektov, poskytuje návrhy na riešenie problémov a v konečnom dôsledku sa zameriava na prevenciu platobnej neschopnosti podniku. SIAGO poskytuje záruky pre väčšinu francúzskych bánk, ktoré poskytujú svoje produkty a služby malým podnikom, a zároveň monitoruje a prehodnocuje systém záruk poskytovaných zazmluvneným podnikom.

Na základe bankových regulácií existujú prísne pravidlá, ktoré určujú výšku rizika v rámci vytvoreného portfólia a medzi jednotlivými dlžníkmi. Stanovenie takejto maximálnej výšky je v súlade s rozhodnutím banky, či inej finančnej inštitúcie, alebo prípadne stanovené v rámci národných pravidiel. Európska komisia stanovila svoje vlastné pravidlá na poskytovanie záruk, ktoré určujú výšku záruky do maximálne 100 000 € na obdobie troch rokov.

Hitelgarancia Rt. – Maďarsko

Hitelgarancia vytvorila špeciálny systém zmluvných vzťahov s bankami, na základe ktorých dnes poskytuje záruky na ním definované objemy úverov. Tento záručný fond vytvoril špeciálne podmienky a metódy na posudzovanie úverov, najmä pri úveroch s vysokým rizikom, pričom ich rozdelil do viacerých portfólií, čím si zabezpečil z dlhodobého hľadiska znížovanie nákladov pri posudzovaní rovnakých druhov úverov. Podmienky, na získanie záruky, boli vytvorené špeciálne pre každý špecifický produkt navrhnutý bankou.

Európske krajiny majú túto maximálnu výšku pokrytia nastavenú rôznymi spôsobmi. V nemeckej Bürgschaftsbanken toto pokrytie nepresahuje viac ako 80% poskytnutého úveru, v rumunskej CMZRB to je 70% a napr. v belgickej SCM, KredEx, či britskej SFLG je maximálna výška záruky stanovená na 75% výšky úveru. V Taliansku a Portugalsku sa záruky pohybujú vo výške 50:50 k výške poskytnutého úveru. V Španielsku systém záruk funguje na základe špeciálneho režimu - španielske banky poskytujú záruky do výšky 100%, avšak banka, či finančná inštitúcia sú jediným subjektom vykonávajúcim tzv. rizikový manažment v prípade potrieb podniku. Banka, či finančná inštitúcia je zároveň jediným poskytovateľom financovania.

Austria Wirtschaftsservice GmbH – Rakúsko

AWS vytvorilo nový finančný program s názvom „Financial restructuring programme“, ktorý poskytuje financie podnikom v obzvlášť ťažkej finančnej situácii. Podpora malých a stredných podnikov v tomto programe sa zameriava na poskytovanie záruk pre dlhodobé formy dlhového a majetkového financovania. Výška tejto podpory sa pohybuje medzi 50-100%.

Obdobie, na ktoré je vydaná záruka, sa zvyčajne líši od národných preferencií členských štátov EÚ. Vo viacerých členských štátoch sa časové obdobie záruk zhoduje s časovým obdobím poskytovaného úveru. V maďarskej AVHGA a Hitelgarancia, či nemeckej Bürgschaftsbanken je časové obdobie záruk nastavené dokonca na obdobie 15 rokov.

Nakoľko je získavanie financií pre malé a stredné podniky jedným z najväčších problémov pre uskutočnenie svojich podnikateľských aktivít, jednotlivé schémy záruk sa aj preto zameriavajú na finančnú podporu jednotlivých sektorov s cieľom znížiť podstúpené riziko. Vo Francúzsku Socama postupne rozšírila schémy záruk od stavebného sektora až po sektor služieb. Pre poľnohospodárske podniky boli v členských krajinách samostatné schémy záruk (Litva, Maďarsko, Rumunsko, Taliansko, Belgicko), alebo samostatné programy (Slovensko).

V rámci dlhodobého sledovania a hodnotenia Európska komisia¹ definovala malé a stredné podniky, ktoré by mali získavať záruky na svoje úvery, aby preklenul ťažkosti so získavaním financií pre ich podnikateľské subjekty:

- na základe veľkosti podniku
- na základe povahy podniku

Podľa veľkosti podniku sú definované mikropodniky a malé podniky, ktoré sú limitované získavaním finančných prostriedkov. Tieto záruky by sa mali pohybovať od 25 000 € do 200 000 €. Medzi tieto podniky patria: samo zamestnávateľia, rodinné podniky a partnerstvá

Vækstfonden – Dánsko

Vækstfonden predstavuje integrovaný multifunkčný prístup, ktorý kombinuje spoluprácu medzi profesionálnymi poskytujúcimi poradenstvo v oblasti záručných schém, majetkového a mezzaninového financovania. Takýmto spôsobom dokáže fond poskytovať riešenia šité na mieru inovatívnym malým a stredným podnikom spolu s finančným balíkom riešení najvhodnejších pre ich finančné možnosti.

Na základe povahy podniku sú cieľovou skupinou na trhu spoločnosti, ktoré majú problém so získavaním finančných prostriedkov, nakoľko nespĺňajú viaceré kritériá úverovej spoľahlivosti.

Medzi tieto podniky patria:

- podniky v počiatočnej fáze podnikania - obchodujúce na trhu menej ako 3 roky;
- podniky, ktoré sú v procese obchodného transferu alebo v procese prenosu vlastníctva;
- podniky vo fáze expanzie - technologické investície, internacionalizácia;
- podniky s dočasnými platobnými problémami- sezónnosť príjmov, hospodársky pokles atď;
- podniky, ktoré poskytnú svoje aktíva ako kolaterál na predchádzajúci úver a neschopné poskytnúť zábezpeku na ďalší úver.

¹ Guarantees and mutual guarantees Best report, 2006

Socama – Francúzsko

Socama je spoločným záručným fondom, ktorý združuje súkromné spoločnosti, majetkový kapitál a záručný fond s viac ako 260 000 akcionármi. Aktivity tohto fondu sú pomerne široké, zameriava sa primárne na poskytovanie záruk pre malé spoločnosti, ktoré potrebujú získať financovanie pre svoje projekty, ktorým chýba kolaterál, avšak ktoré majú skúsený manažment schopné naplniť všetky podmienky, na ktorom sa dohodnú s fondom.

Poskytovanie záruk a vytváranie garančných schém zameraných na podporu financovania aktivít malých a stredných podnikov plní dôležitú sociálnu i ekonomickú úlohu smerom k rozvoju ich podnikateľských aktivít nielen na národnej, ale i celoeurópskej úrovni.

Možno konštatovať, že portfólio poskytovaných záruk v jednotlivých krajinách sa líši v závislosti od vytvorených legislatívnych podmienok pre poskytovanie záruk na národnej úrovni, od pravidiel posudzujúcich mieru rizika, od nastavených podmienok na poskytovanie záruk, mieru krytia, či iných súvisiacich nákladov. Mnohé európske mechanizmy poskytovania záruk sú vytvorené pre viaceré odvetvia priemyslu a služieb, na druhej strane možno konštatovať, že v niektorých krajinách existuje aj tzv. priamy prístup prostredníctvom samostatných programov. V konečnom dôsledku je efektívne poskytovanie schém záruk a podpory závislé od koordinácie európskej a národných iniciatív v tejto oblasti.

4.1.2 Mezzaninové (preklenovacie) financovanie

Mezzaninové financovanie sa považuje za komplementárny zdroj dlhového a majetkového financovania, ktorý sa zameriava najmä na podporu malých a stredných podnikov v počiatočnej fáze ich podnikania, napomáha pri financovaní rastových aktivít MSP, inovácií a obchodných transferov. Miera využívania tohto druhu financovania stále závisí aj od možností jednotlivých európskych krajín - v niektorých krajinách majú MSP prístup k rôznym produktom a službám mezzaninového financovania, v iných je prístup k tomuto druhu financovania značne obmedzený.

Mezzaninové financovanie predstavuje spoločný názov pre rôzne hybridné formy financovania - všetky tieto formy majú znaky dlhového i majetkového financovania. Medzi najvýznamnejšie formy mezzaninového financovania patrí tzv. tiché partnerstvo, podriadený dlh, združený úver, konvertibilné akcie a iné. Výhodou mezzaninového financovania je jeho vyššia návratnosť v porovnaní s tradičnými bankovými produktmi ako aj s ostatnými formami majetkového financovania. V princípe je nezabezpečeným financovaním a miera kontroly zo strany investora závisí od typu produktu, ktorý si MSP vyberie. Na druhej strane je tento druh financovania pomerne nákladný a drahší ako dlhové financovanie, čím sa pre mnohé MSP stáva aj nedostupný.

Zaradenie mezzaninového financovania medzi produkty dlhového alebo majetkového financovania je pomerne zložité a z tohto hľadiska je pomerne závislé od medzinárodných, či národných pravidiel ako národné účtovné štandardy a Basel II. To, či mezzaninové financovanie je dlhovým alebo majetkovým druhom financovania závisí len od dohody medzi veriteľom a dlžníkom. Na základe toho, že dnes neexistujú presné štandardy pre zaradenie mezzaninového financovania, jeho zadelenie závisí čisto od rozhodnutia banky, či finančnej inštitúcie poskytujúcej takéto produkty.

Tradičný trh poskytovania mezzaninového financovania predstavujú tzv. **upper-tier MSP**. Tieto predstavujú vysoko hodnotené spoločnosti, často vyžadujúce vysoké objemy financovania (2 milióny €). V rámci definície Európskej komisie, sú tzv. upper-tier MSP² definované ako podniky, ktoré dosahujú externé hodnotenie BBB+, prípadne lepšie³. Pre získanie produktov mezzaninového financovania by MSP mali spĺňať nasledujúce podmienky: stabilný cash-flow, skúsený manažment a zdravé hospodárenie podniku. Okrem iného podnik musí mať zavedený efektívny systém reportingu, ktorý poskytuje banke, či iným finančným inštitúciám potrebné informácie o dosiahnutých finančných výsledkoch podniku.

² Roundtable between bankers and SME's: Mezzanine Finance, Final Report

³ V rámci tohto hodnotenia Európska komisia využíva ratingové hodnotenie spoločnosti Standard&Poor's

Tradičnými poskytovateľmi mezzaninového financovania pre tzv. **middle-tier MSP** sú neformálni investori napr. obchodní anjeli. V rámci definície Európskej komisie, sú tzv. middle-tier MSP definované ako podniky, ktoré dosahujú externé hodnotenie B- až BBB, mnohokrát vyžadujúce objemy financovania (od 250 000 € do 2 miliónov €). Na základe úspechu poskytovania mezzaninového financovania pre tzv. upper-tier MSP, sú určité produkty tohto druhu financovania poskytované aj pre tzv. middle-tier MSP. Cieľom týchto vytvorených programov je podpora finančných projektov MSP zameraných na podporu regionálnych MSP a ekonomiky regiónu, prípadne podporu projektov zameraných na transfer obchodných príležitostí vo vybraných regiónoch. V Európe sa programy mezzaninového financovania zameriavajú na dve cieľové skupiny. Prvou cieľovou skupinou sú malé a stredné podniky, ktoré sa snažia o expanziu na nové trhy. Druhou skupinou sú rodinné podniky, ktoré si vyžadujú poradenstvo v oblasti strategického plánovania a vyžadujú si pomoc pri transfere vlastníctva.

FIDEME Mezzaninový fond – Francúzsko

FIDEME je fond založený na báze verejno-súkromného investičného partnerstva, ktorú poskytuje svoje produkty v oblasti využitia obnoviteľných zdrojov energie. Národná francúzska agentúra na ochranu životného prostredia a riadenia energetiky (ADEME) poskytuje úvery vo forme podriadeného dlhu. Medzi najvýznamnejších investorov financujúcich aktivitu ADEME patria súkromné spoločnosti, alebo obchodní anjeli. Riziko sa pritom znižuje aj participáciou verejných zdrojov vo fonde. V porovnaní s klasickými formami dlhového alebo majetkového financovania FIDEME poskytuje zároveň aj rôzne daňové zvýhodnenia. Financovanie projektov, v rámci tohto fondu, je založené na využívaní overených technológií kontrolovaných ADEME a zameraných na ochranu životného prostredia.

Poslednou skupinou podnikov sú tzv. **low-tier MSP**, ktoré majú najnižší rating, nie vyšší ako B- a vyžadujú menší finančný objem pomoci (menej ako 250,000€). V mnohých prípadoch tieto podniky nespĺňajú základné podmienky mezzaninového financovania napr. história spoločnosti, reporting, či finančná situácia podniku. Preto si podpora tohto druhu financovania vyžaduje podporu z verejných zdrojov. Medzi najvýznamnejšími investormi pre tento druh MSP sú rozvojové agentúry, private-equity investori a inštitúcie poskytujúce záruky. V tomto prípade je mezzaninové financovanie kombináciou tradičných pôžičiek a dodatočnej podpory verejných zdrojov zameraných na podporu rozvoja týchto podnikov.

Inovačné úvery ALMI, Švédsko

Podporný úverový program ALMI (finančná inštitúcia financovaná z verejných zdrojov) sa zameriava na poskytovanie produktov a služieb pre podniky v počiatočnej fáze ich podnikania vo forme podriadeného dlhu s fixným úrokom, čo odráža vysoké riziko projektu vo vzťahu k fáze, v ktorej sa podnik nachádza. Pre financovanie týchto projektov je rozhodujúci zámer projektu a jeho očakávané príjmy, čo si v konečnom dôsledku nevyžaduje žiaden kolaterál. Zároveň sa zameriava na poskytovanie poradenských služieb, kde sa snaží pripraviť zakladateľov spoločnosti na strategické otázky v súvislosti s vypracovaným podnikateľským plánom. V rámci poskytovania financovania týchto projektov sa ALMI zameriava aj na vyhľadávanie rizikového kapitálu a obchodných anjelov, ktorí majú záujem participovať na daných projektoch. Splatnosť podriadeného dlhu je zvyčajne nastavená na obdobie do 5 rokov. Riziko spojené s platobnou schopnosťou podniku je zvyčajne rozdelené medzi ALMI a švédsku vládu.

Je potrebné poukázať na fakt, že **low-tier a middle-tier MSP** kategorizujú väčšinu malých a stredných podnikov v Európe. Preto sa očakáva, že tzv. downsizing (poskytovanie menšieho objemu preklenovacích úverov pre slabšie podniky) sa rozšíri v momente, ako dlžníci budú dostatočne informovaní o tomto druhu financovania. Jedným z kľúčových elementov v rámci jeho propagácie je spolupráca verejných finančných inštitúcií a súkromných investorov a vytváranie tzv. úverových syndikátov pre malé a stredné podniky.

Piate stretnutie medzi bankármi a MSP⁴ formulovalo tieto odporúčania zamerané na presadenie a podporu mezzaninového financovania v rámci celej Európskej únie pre jednotlivé členské krajiny:

- Európska komisia odporúča členským štátom, aby prijali opatrenia, ktoré budú prispievať k rozvoju mezzaninového financovania. Zároveň by však členské štáty mali pozorné z dôvodu tzv. crowding out efektu;
- Navrhnuté schémy verejnej podpory a súkromno-verejnej podpory by mali byť dlhodobu udržateľné a nemali by negatívne vplyvať na vývoj trhu;
- Európska komisia vyzýva členské štáty, aby zanalyzovali svoje daňové systémy a identifikované prekážky adresovali súkromným investorom;
- Členské štáty by mali podporovať mezzaninové financovanie, buď priamo (prostredníctvom obchodných anjelov) alebo nepriamo (prostredníctvom investičných fondov);
- Členské štáty sú vyzvané, aby zvažovali zavedenie neutrálneho zdaňovania pre rôzne formy hybridného financovania;
- Európska komisia vyzýva jednotlivé národné finančné inštitúcie, aby vytvorili transparentné kritériá a jednoduché schémy programov pre zaradenie produktov mezzaninového financovania do ponuky produktov pre malé a stredné podniky;
- Členské štáty by mali pripraviť programy podpory pre vytvorenie verejných programov rozvoja mezzaninového financovania a zvýšiť prístup malých a stredných podnikov k ich produktom. Tieto programy by mali byť vytvorené v súlade s pravidlami štátnej pomoci;
- Finančné inštitúcie by sa mali zamerať aj na vytvorenie ďalších produktov preklenovacích úverov a prispieť tak k vytvoreniu komplexného portfólia produktov a služieb pre malé a stredné podniky a financovanie ich aktivít;
- Finančné inštitúcie, bankové asociácie v spolupráci s finančnými poradcami, Komorou účtovníkov a asociáciami malých a stredných podnikov by mali vytvárať informačné programy, ktoré by vzdelávali MSP vo využívaní inovatívnych finančných nástrojov akým je aj mezzaninové financovanie.

⁴ Roundtable between bankers and SME's: Mezzanine Finance, Final Report

Mezzaninové financovanie je jedným z nových hybridných možností financovania, ktorá môže priniesť malým a stredným podnikom nové možnosti pre získanie finančných prostriedkov v prípade, pokiaľ sú im zamietnuté tradičné formy financovania. I napriek tomu má svoje silné a slabé stránky, či výzvy, ktorým musí čeliť do budúcnosti, definované v nasledujúcej tabuľke:

Box 1 - Silné a slabé stránky mezzaninového financovania

Mezzaninové financovanie	
Silné stránky	Slabé stránky
Mezzaninové financovanie je vo svojej podstate nekryté financovanie.	Mezzaninové financovanie je drahšie ako iné formy dlhového financovania.
V rámci využitia vhodného druhu mezzaninového financovania je možné ponechať stav kontroly podniku v rukách majiteľa a nie iných spoločností alebo finančných domov.	Mezzaninové financovanie je obmedzené pre tzv. low-tier a middle-tier MSP, ktoré musia splniť určité podmienky, aby tento typ financovania získali.
Mezzaninové financovanie je lacnejšie ako iné formy majetkového financovania.	Informovanosť malých a stredných podnikov je v oblasti využívania služieb mezzaninového financovania limitovaná. Nie sú informovaní o príležitostiach, ale aj podmienkach, ktoré z mezzaninového financovania vyplývajú.
Platba úrokov u viacerých produktov mezzaninového financovania je daňovo odpočítateľnou položkou.	
Mezzaninové financovanie je veľmi vhodným nástrojom financovania v počiatočnom štádiu financovania, expanzie obchodných aktivít, inovácií a verejno-súkromných partnerstiev.	
Účasť investora poskytujúceho služby mezzaninového financovania v podniku vytvára pozitívny obraz pre banky, ktoré jednoduchšie investujú do podniku, v ktorom participuje napr. investor rizikového kapitálu.	
Príjmy poskytovateľov mezzaninového financovania sú vyššie ako príjmy ostatných veriteľov dlhového financovania.	
Poskytovatelia služieb mezzaninového financovania sú viac otvorení smerom k poskytovaniu asistencie podnikom, ako dlhová veritelia, nakoľko návratnosť ich investície závisí aj od výkonnosti podniku.	

Na základe vyššie uvedených definícií mezzaninového financovania, jeho výhod i nevýhod, možno doterajšiu podporu MSP rozdeliť podľa jednotlivých charakteristík MSP.

Mezzaninové financovanie pre upper-tier MSP

V rámci poskytovanie tohto druhu financovanie pre tento druh malých a stredných podnikov, sa najčastejším produktom pre upper-tier MSP stal krátkodobý preklenovací úver. Tento druh úveru sa v stále väčšej miere využíva pre vylepšenie finančnej kondície podniku, hlavne v prípade prevodu vlastníctva, nových obchodných aktivít a expanzie podniku na nové trhy. V tomto prípade sa mezzaninové financovanie využíva v kombinácii s dlhovým alebo majetkovým financovaním. Najdôležitejším faktorom vplyvujúcim na rozvoj tejto formy financovania je stále rastúci počet tzv. management-buy-ins (MBIs), management-buy-outs (MBOs), fúzií a akvizícií. Ďalším faktorom, ktorý vplýva na využiteľnosť tohto druhu financovania sú súťažné tlaky smerom k tradičným formám dlhového financovania a zvýšenie dopytu po riešeniach šitých na mieru.

Trh pre oblasť komerčného mezzaninového financovania v Európe by mali podľa jednotlivých štatistík rásť aj ohľadom na pokračujúci klesajúci trend investovania súkromných bank a finančných inštitúcií. Na druhej strane, trh s mezzaninovým financovaním pre MSP je stále malý nielen z dôvodu malého počtu tzv. upper-tier MSP, ale aj z dôvodu nízkeho záujmu týchto spoločností o produkty a služby mezzaninového financovania.

Mezzaninové financovanie pre middle-tier MSP

Na základe toho, že niektoré členské krajiny implementovali mezzaninové financovanie pre tzv. upper-tier podniky, vznikol priestor aj pre vytvorenie produktov a služieb mezzaninového financovania pre tzv. middle-tier MSP. Jednou z prvých bánk, ktorá začala takéto produkty poskytovať je KfW Bankengruppe v Nemecku, ktorá poskytuje financie pre MSP v objeme do 2 miliónov €.

KfW Podnikateľský program – Nemecko

Je program zameraný na podporu financovania malých a stredných podnikov, ktoré podnikajú na trhu viac ako 5 rokov. Úvery poskytované v rámci tohto program sa líšia najmä v ponúkanej úrokovej miery, ktorá sa líši v závislosti od úverovej schopnosti podniku. Podniky, ktoré sa nachádzajú v dobrej finančnej kondícii majú možnosť získať úvery so zvýhodneným úrokom. Podniky s horšou finančnou kondíciou podniku majú tiež možnosť získať úver, avšak úroková miera je navýšená o rizikovú prirážku. Tento program je súčasťou širšieho program, ktorý sa zameriava aj na poskytovanie podriadeného dlhu pre začínajúce podniky (ERP Capital for Start-up) a podniky, ktoré majú záujem expandovať na nové trhy (ERP Capital for Growth). Riziko je priamoúmerne rozdelené medzi KfW Mittelstandsbank a nemeckou vládou.

Hoci v posledných rokoch získavali finančné prostriedky len najrentabilnejšie MSP, v poslednom období je možné sledovať, že financovanie získavajú aj spoločnosti s nižším hodnotením ako je BB. V tomto segmente MSP mezzaninové financovanie predstavuje len dodatočný zdroj, nakoľko dlhové a majetkové financovanie predstavujú tradičné zdroje financovania.

Hoci viaceré súkromné banky v súčasnosti poskytujú produkty mezzaninového financovania v objemoch nad 1 milión €, niektoré regionálne banky sa rozhodli otvoriť trh pre menšie MSP. Takýmto príkladom je prístup nemeckej federálnej banky v North Rhine- Westphalia, prípadne nemecká Landesbanken. Ďalším príkladom je Mezzanine-Kapital für den Mittelstand v ponuke Nord/LB. Cieľom týchto finančných inštitúcií je posilniť regionálnu ekonomiku prostredníctvom prefinancovania ambiciózných plánov podnikov, ktoré sú dnes etablované v regióne, prípadne majú záujem o rozvoj obchodných aktivít.

Podobné iniciatívy sú podporené prostredníctvom iniciatívy národných verejných finančných inštitúcií. Mnohé z nich sú súčasťou medzinárodnej siete Network of European Financial Institutions for SMEs (NEFI). Príkladom takejto iniciatívy je napr. Innovation Development Contract programme vytvorený OSÉO⁵. Ďalším príkladom je fond FIDEME, ktorý poskytuje služby mezzaninového financovania vo Francúzsku a zameriava sa na oblasť obnoviteľných zdrojov energie.

Mezzaninové financovanie pre low-tier MSP

Na rozdiel od upper-tier a middle-tier MSP, tzv. low-tier MSP sú v nevýhode oproti prvým dvom spomínaným kategóriám podnikateľov v tom, že nedisponujú skúseným manažmentom a ich finančná situácia nie je stabilná, prípadne sa nachádzajú v počiatočnom štádiu podnikania.

Spoločnosti v počiatočnom štádiu svojho podnikania predstavujú najväčší problém, nakoľko si vyžadujú veľké externé zdroje financovania - kapitál na zabezpečenie začatia podnikania, rozvoj prvotných aktivít podnikania, ale aj napr. marketingu. Často čelia prekážkam pri získavaní externého kapitálu, nakoľko sú považované za vysoko rizikové spoločnosti, ktoré sú stále v strate. Primárnou cieľovou skupinou mezzaninového financovania sú teda podniky, ktoré sa spoliehajú najmä na využívanie interných zdrojov financovania, prípadne podporu verejných zdrojov, financovanie zo strany obchodných anjelov, alebo kapitál zo strany rodiny a priateľov.

Na základe toto sa finančné inštitúcie rozhodli poskytovať aj produkty mezzaninového financovania pre low-tier podniky, či už vo forme súkromných alebo verejných financií (napr. Rabobank Eindhoven-Veldhoven v Holandsku). Viacero podporných programov pre túto skupinu podnikov poskytujú najmä podniky s účasťou štátu ako napr. rozvojové agentúry, záručné banky, alebo prípadne aj organizácie neziskového sektora. V tomto prípade sú produkty mezzaninového financovania poskytované v kombinácii s tradičným dlhovým financovaním a inými druhmi podpory. Príkladom je nemecká nezisková organizácia, ktorá poskytuje produkty mezzaninového financovania pre low-tier podniky s názvom Mittelständische Beteiligungsgesellschaften (MBG).

⁵ Partnermi (NEFI) pre MSP zahŕňajú ALMI (Švédsko), AWS (Rajúsko), Oséo/BDPME (Francúzsko), Finnvera (Fínsko), Hipoteku Banka (Lotyšsko), ICO (Španielsko), KfW Bankengruppe (Nemecko), MCC (Taliansko), MFB (Maďarsko), SNCI (Luxembursko), SZRB (Slovensko) a Encouragement Bank of Bulgaria (Bulharsko).

Jedným spôsobom, ako podporiť participáciu súkromných investorov na poskytovaní produktov mezzaninového financovania pre low-tier MSP, je vytvorenie schémy záruk. Napr. rakúska spoločnosť AWS (Austria Wirtschaftsservice), ktorá poskytuje záruky investorom do výšky 50%-100% investovaného kapitálu.

V posledných rokoch aj verejné finančné inštitúcie poskytujúce svoje služby na národnej úrovni a združené v rámci NEFI, rozšírili portfólio poskytujúcich služieb mezzaninového financovania pre low-tier MSP. Zameriavajú sa najmä na MSP v počiatočnom štádiu ich rozvoja a inovatívne MSP. Príkladom je Innovation Loan of ALMI vo Švédsku. Na regionálnej úrovni bola vytvorená sieť FinNetSME, ktorá združuje 20 inštitúcií z 9 členských štátov EÚ, ktoré poskytujú financovanie pre low-tier MSP a sú zamerané na zlepšenie prístupu MSP k financiám. V niektorých prípadoch sú tieto verejné zdroje poskytované z rozpočtov regionálnych vlád istené národnými verejnými zdrojmi. Toto je príkladom programu s názvom Early-Growth Funding Programme vo Veľkej Británii, kde regionálne fondy poskytujú rizikový kapitál pre MSP v počiatočnom štádiu ich rozvoja.

Vo všeobecnosti sa mezzaninové kapitálové fondy zameriavajú na podporu úspešného podnikania, mnohokrát spolupracujúc na národnej úrovni a vytvárajúc programy v relatívne nízkych finančných objemoch (100,000 € to 500,000 €), ktoré však nie sú v Európe v dostatočnej miere dostupné. Dnes možno konštatovať, že mezzaninové financovanie je viac dostupné na regionálnej úrovni, avšak len pre určité skupiny MSP, ako napr. taký Finance Wales Mezzanine Investments, ktorý je dostupný pre upper-tier segment MSP.

Prístup low- and middle-tier MSP k mezzaninovému financovaniu je nižší, ale v súčasnosti národné finančné inštitúcie vytvárajú kroky k sekuritizácii aktív, ktorá by mohla napomôcť MSP k získavaniu produktov a služieb tohto druhu financovania. V rámci sekuritizácie poskytnutých pôžičiek sú banky schopné predávať rizikové pôžičky na finančnom trhu a tým získavať dodatočnú likviditu potrebnú na investovanie do MSP.

4.1.3 Sekuritizácia MSP

Štandardizácia a sekuritizácia nástrojov mezzaninového financovania zvyčajne uľahčujú využívanie nástrojov tohto typu financovania. Štandardizácia sa využíva na znižovanie nákladov s poskytovaním preklenovacích úverov a sekuritizácia týchto nástrojov prispieva k vyššej dostupnosti hybridných produktov.

Proces sekuritizácie je charakterizovaný ako transfer portfólia aktív z banky - alebo inej finančnej inštitúcie, či spoločnosti, na kapitálový trh. V procese sekuritizácie sa nelikvidné finančné aktíva transformujú do tzv. securities - čiže do akcií alebo dlhopisov, ktoré môžu byť obchodované a predávané na kapitálovom trhu. Medzi sekuritizované aktíva možno zaradiť všetky druhy aktív s možnosťou predpovede cash-flow ako napr. hypotéky, študentské pôžičky, rôzne druhy komerčných a spotrebných úverov atď. Do tejto skupiny patrí aj sekuritizácia úverov malých a stredných podnikov.

V rámci sekuritizácie MSP sa banka pri obchodovaní na kapitálovom trhu zameriava najmä na získanie nových finančných zdrojov a transfer rizika.

Princípom sekuritizácie je predaj úverov tzv. tretej strane (SPV). Sekuritizácia predstavuje aj združovanie jednotlivých štruktúrovaných aktív (úverov, pohľadávok a cenných papierov) do balíka, ktorý je postúpený tretej osobe. Na tento balík vytvorený z podkladových aktív, sú emitované cenné papiere kryté príjmami z aktív portfólia (tzv. asset backed securities).

Proces sekuritizácie bankových úverov prechádza viacerými fázami. Banka poskytuje určitý druh úverov s rovnakými charakteristikami ako napr. cash-flow, výška úrokových sadzieb či splatnosť, ktoré zhromažďuje do jedného balíka. Na základe tohto usporiadania banka predá tento balík úverov nebankovej inštitúcii (správcovi, v našom prípade SPV). Tento správca vystaví na budúci cash-flow z balíku úverov cenné papiere, ktoré prevezmú na umiestnenie na finančný trh tzv. sprostredkovatelia. Správca zabezpečí ohodnotenie bonity postupovaných cenných papierov ratingovou agentúrou. Investičný sprostredkovateľ predajú postúpene cenné papiere s určitým ziskom konečným investorom.

Dlžníci sa v rámci týchto transakcií väčšinou obávajú, že pri tomto type financovania môže dôjsť k zmene alebo ovplyvneniu vlastníctva podniku. Ich obavy vyplývajú zo skutočnosti, že podmienky úveru môžu byť zmenené a veriteľom úveru sa stane neznáma ale menej zainteresovaná strana, či investor, ktorý bude mať záujem nejakým spôsobom v podniku. Priamym dôsledkom je zvýšenie nákladov obetovanej príležitosti pre MSP. Avšak, v momente ako je úver sekuritizovaný, investorovi nie je známe ani len meno dlžníka, a zároveň investor nemá priamy prístup k podmienkam uzatvoreného úveru, ani k jeho zábezpeke. Investor je chránený jedine úvermi, ktoré predal SPV. Čiže v tomto prípade investor nemá priamy prístup k úveru, ani nemá právo na vymáhanie tohto úveru.

Pravidlom vo viacerých krajinách EÚ je aj skutočnosť, že pokiaľ si dlžník nepraje, aby jeho úver bol sekuritizovaný, má právo vyjadriť svoju požiadavku a takáto transakcia sa neuskutoční. V niektorých prípadoch si dlžníci prajú, aby sa ich meno stalo súčasťou procesu sekuritizácie a boli súčasťou investície na kapitálovom trhu. Prispieva to hlavne k zlepšovaniu ratingu sekuritizovaného úveru.

Priamym dôsledkom sekuritizácie aktív MSP sú pozitívne aj negatívne efekty, ktoré zobrazuje nasledujúci Box.

Box 2- Efekty sekuritizácie aktív MSP

Pozitívne efekty	Negatívne efekty
Zvýšenie ponuky úverov pre potreby MSP	Nedokonalosti trhu ⁶
Obmedzenie vytvorenia tzv. prídelového systému pre kapitál v období hospodárskej krízy	Bariéry vstupu vo forme vstupných nákladov ⁷
Rozšírenie produktového portfólia pre MSP	

Stretnutie medzi bankármí a MS⁸P identifikovalo tieto odporúčania zamerané na rozvoj verejných podporných programov, ktoré napomôžu k rozšíreniu a väčšiemu poskytovaniu sekuritizácie MSP a ich jednoduchšiemu prístupu MSP k financovaniu:

⁶ Nedokonalosti trhu vznikajú v rámci hodnotenia heterogenity. Úvery poskytované malým a stredným podnikom sú oveľa viac heterogénnejšie ako iné druhy úverov, napr. v porovnaní s hypotékami, prípadne spotrebnými úvermi. Tieto úverové riešenia sú často šité na mieru a je veľmi ťažké ich kategorizovať v rámci určitého portfólia.

⁷ Vysoké vstupné náklady smerom k aktivitám sekuritizácie môžu spôsobiť, že budú negatívne vplývať na tieto investičné aktivity malých regionálnych bánk, ktoré sú hlavnými veriteľmi malých a stredných podnikov.

⁸ Roundtable between bankers and SME's: SME Securitisation, Final Report.

- Podporné programy pre využívanie sekuritizácie MSP sú podmienkou ďalšieho rozširovania produktového portfólia bánk - banky budú poskytovať ďalšie úverové zdroje pre MSP, čím sa umožní MSP profitovať s väčšieho objemu poskytovaných zdrojov. Jedným z príkladov sú finančné nástroje Programu konkurencieschopnosť a inovácie (CIP);
- Verejné programy podpory by mali byť vytvorené takým spôsobom, aby podporovali rozvoj tohto finančného nástroja a smerovali k vytvoreniu spolupráce so súkromným sektorom a zameriavali sa na:
 - rozvoj obchodných príležitostí smerom k menším MSP a MSP s nižším ratingom;
 - rozšírenie finančných produktov, ktoré majú možnosť byť sekuritizované, so špeciálnym zameraním na produkty mezzaninového financovania, ktoré napomáhajú MSP v posilnení jeho investičných ukazovateľov;
 - asistovať regionálnym a menším bankám, aby im boli vytvorené podmienky pre sekuritizáciu aktív.
- Európska komisia vyzýva členské štáty k tomu, aby prehodnotili svoje regulačné rámce a vytvorili podmienky pre rozvoj trhov zameraných na sekuritizáciu MSP. Zároveň vyzýva členské štáty na spoluprácu pri identifikácii bariér súvisiacich s rozvojom medzinárodných transakcií sekuritizácie;
- Finančné inštitúcie by mali prehodnotiť do akej miery využívajú možnosti sekuritizácie v súčasnosti a v akej miere môžu svoje aktivity v tejto oblasti ešte prehĺbiť.

KfW's PROMISE program – Nemecko

Nemecká KfW Bankengruppe vytvorila v roku 2000 program PROMISE ako reakciu na zvýšene informovanosti MSP o oblasti sekuritizácie aktív MSP a zjednodušenom prístupe k financiám prostredníctvom tohto programu. PROMISE bol prvotným pokusom o vytvorenie likvidného sekundárneho trhu pre obchodovanie s aktívami MSP v Nemecku a pokusom o štandardizáciu aktív, ktorých výnosnosť na sekundárnom trhu nie je zanedbateľná.

V súčasnosti PROMISE ponúka bankám štandardizované platformy pre sekuritizáciu aktív MSP. Program sa tiež zameriava na:

- zjednodušený prístup ku kapitálu pre primárnych veriteľov,
- podporu bánk, aby využívali štandardizované a efektívnejšie platformy aktív, či postupy pri oceňovaní úverov, ktoré v konečnom dôsledku znižujú transakčné náklady,
- znižovanie bariér vstupu pre malé a regionálne finančné inštitúcie na trhu sekuritizácie aktív,
- zatriaktívnenie prostredia pre nových investorov.

PROMISE platforma je otvorená pre všetky finančné inštitúcie v Európe. KfW je v tomto prípade len tretou stranou, správcou v celom procese sekuritizácie. Európska komisia považuje tento program za jeden z najúspešnejších v tejto oblasti.

Sekuritizácia aktív MSP je rozšírená najmä v krajinách, kde existuje široká podpora verejného sektora, ktorý svojimi podpornými programami v oblasti sekuritizácie aktív MSP nepriamo napomáha k vytváraniu takých podmienok, ktoré umožňujú MSP bezproblémový prístup k financiam. Okrem iného by sa mal verejný sektor snažiť o podporu informovanosti spolu s bankami a bankovými asociáciami o princípoch a výhodách sekuritizácie. Vytvorenie transparentného dialógu medzi týmito skupinami organizácií posilní rastové možnosti tohto trhu. Európska komisia by mala zároveň vytvoriť priestor na medzinárodnej úrovni, ktorý bude zameraný na výmenu skúseností a osvedčených postupov v oblasti sekuritizácie prostredníctvom stretnutí asociácií, tvorcov politik a všetkých zainteresovaných strán. Európska komisia má preto za cieľ vytvorenie expertnej skupiny, ktorá bude mať za úlohu zmapovať vytvorenú sieť nástrojov sekuritizácie a jej rozšírenia medzi banky a všetky zainteresované verejné inštitúcie.

4.2 Rizikový kapitál

4.2.1 Financovanie v počiatočnom štádiu a predprípravnej fáze

Nové možnosti financovania ako mezzaninové financovanie, či sekuritizácia aktív sa zameriava na rôzne obchodné príležitosti malých a stredných podnikov, pričom najvyhľadávanejšími sú inovatívne MSP, ktoré v sebe kombinujú vysoké riziko s veľkým potenciálom v prípade rastu.

Hoci Európska únia dnes disponuje veľmi dobrou výskumnou základňou pre rozvoj výskumu a vývoja, pre MSP je stále kľúčové získavanie kapitálu nielen v počiatočnom štádiu ich podnikania, ale dokonca aj v predprípravnej fáze ich podnikania. Transformácia projektov v oblasti výskumu a vývoja - inovácií vo všeobecnosti - do úspešných obchodných príležitostí závisí niekedy od možností financovania v počiatočnom štádiu ich podnikania. Nedostatok finančných prostriedkov je spojený hlavne s vysokým rizikom a nízkou návratnosťou takýchto projektov.

High-Tech Gründerfonds (HTGF), Nemecko

HTGF bol vytvorený v roku 2006 s cieľom investovať do technologických spoločností v predprípravnej fáze ich podnikania. Od roku 2005 HTGF preinvestovala viac ako 262 miliónov eur od augusta 2005. Značná časť finančných prostriedkov pochádza verejných zdrojov, prípadne veľkých podnikov. Hoci je príspevok súkromného sektora v porovnaní s poskytovaním verejných zdrojov pomerne malý, nezanedbateľný je príspevok týchto firiem v rámci poradenských služieb rpi zakladaní podniku, či strategickom manažmente.

HTGF sa zameriava najmä na poskytovanie:

- poskytovanie kapitálu v objeme od 500 000 eur do 1 milióna pre podniky, ktoré sú menej ako 1 rok na trhu;
- poskytovanie investícií na obdobie 5 rokov spolu s možnosťou reinvestovať finančné prostriedky na obdobie 7 rokov.

Cieľovou skupinou tohto fondu je v priemere asi 200-300 technologických spoločností najmä v oblasti IT a biotechnológií. Podmienkou pre získanie podpory z tohto fondu je fakt, že majiteľ spoločností vlastní aj práva duševného vlastníctva svojich technológií a je pripravený prenechať viac ako 20% vlastného imania tejto spoločnosti. Cieľom tohto fondu je pripraviť spoločnosť na začiatočnú fázu podnikania a pripraviť ich na preinvestovania druhého kola rizikového kapitálu. Okrem skutočnosti, že tento fond poskytuje financie, poskytuje aj poradenské služby prostredníctvom svojej siete technologických organizácií, investorov rizikového kapitálu a obchodných anjelov.

V rámci členských krajín Európskej únie existuje veľké množstvo podporných programov zameraných na podporu inovatívnych malých a stredných podnikov, no všetky podporné programy majú spoločné jeden spoločný menovateľ - a to nedostatok podporných programov pre MSP v počiatočnom štádiu ich podnikania. Členské štáty sa bránia tým, že v rámci predkladaných projektov nenachádzajú dobré investičné príležitosti, do ktorých by sa oplatilo investovať. Z prieskumov EVCA vyplýva, že len jeden z dvanástich investičných projektov je profesionálne vypracovaný a uvádza informácie rozhodujúce pre investorov, ktorým je vysoká návratnosť v pomerne krátkom čase. V rámci tejto skutočnosti je dôležitý nielen nápad, ale profesionálne spracovanie projektu investičných príležitostí.

4.2.2 Obchodní anjeli

Hoci obchodní anjeli sú považovaní za jeden z dôležitých zdrojov financovania, ich potenciál nie je dostatočne využívaný. Obchodní anjeli sú jedným z najdôležitejších zdrojov financovania MSP v počiatočnej fáze ich podnikania.

Získanie zdrojov v predprípravnej fáze podnikania je zväčša financované formou verejných zdrojov, ktoré podporujú výskum a vývoj v jeho rozvoji. Na druhej strane v momente, ako sa podnikatelia rozhodnú vytvoriť z projektu financovaného z verejných zdrojov úspešný podnikateľský produkt, čelia nedostatočnej podpore financovania. Preto vytvorenie partnerstiev medzi verejnými inštitúciami, obchodnými anjeli a ostatnými poskytovateľmi rizikového kapitálu je kľúčové z hľadiska vytvorenia úspešného komerčného projektu.

Kľúčovým faktorom v rámci počiatočnej fázy financovania je podpora otáčania a pohybu kapitálu. Cieľom je vytvoriť také portfólio kapitálových investícií, ktoré po kvalitatívnej aj kvantitatívnej stránke vyhovuje aktivitám podniku.

Na základe tejto skutočnosti je potrebné na začiatku identifikovať, kto sú to obchodní anjeli a vytvoriť sieť pre takýchto investorov, kde by mohli vymieňať svoje skúsenosti a osvedčené postupy. Vo viacerých krajinách neexistuje žiaden jednotný systém registrácie takýchto investorov. V tomto ohľade je vítaný systém vlastnej registrácie, vlastnej regulácie. Príkladom je skúsenosť z Veľkej Británie. V rámci vytvorenej schémy podpory UK Enterprise Investment Scheme, bolo možné identifikovať, ktorí investori patria medzi obchodných anjelov. Skutočnosť, že sa do danej schémy podpory prihlásilo len minimum investorov svedčí o tom, že formálna registrácia obchodných anjelov nie je vítaná. Na druhej strane v Španielsku bolo vytvorenie formálneho registra obchodných anjelov transparentné a odzrkadľovalo efektívnosť právneho prostredia. Vo všeobecnosti je dôležité objektívne zhodnotiť, do akej miery je potrebné vytvorenie takýchto schém podpory.

Európska asociácia obchodných anjelov (EBAN) každoročne pripravuje prehľad investovaných finančných prostriedkov v členských štátoch Európskej únie. V nasledujúcej tabuľke sú dostupné údaje za rok 2008:

Tabuľka 2 - Prehľad investícií obchodných anjelov v EÚ v roku 2008

Krajina	Objem investovaných prostriedkov v tis. Eur	Počet kontraktov	Počet členov
Belgicko	7006	35	385
Bulharsko	-	-	-
Česká republika	500	1	41
Cyprus	-	-	-
Dánsko	-	-	75
Estónsko	-	-	-
EÚ	140 638	1 021	15 328
Fínsko	5000	10	458
Francúzsko	37 000	214	3600
Grécko	-	0	10
Holandsko	6200	75	1904
Írsko	2 200	5	232
Litva	-	-	-
Lotyšsko	-	-	-
Luxembursko	80	2	31
Maďarsko	-	-	-

Malta	-	-	1
Nemecko	-	-	1000
Poľsko	-	-	-
Portugalsko	1662	11	430
Rakúsko	600	5	147
Rumunsko	-	-	-
Slovensko	-	-	-
Slovinsko	280	2	25
Španielsko	2526	11	806
Švédsko	15 000	99	1042
Taliansko	19 500	102	150
Veľká Británia	43 084	449	4991

Pre vytvorenie vhodného podnikateľského prostredia pre obchodných anjelov a investorov rizikového kapitálu je potrebné:

- vytvoriť regulačný rámec pre takýto druh investovania;
- vytvoriť podporné programy kombinácie verejných zdrojov a súkromného financovania;
- na národnej úrovni vytvoriť vhodný fiškálny rámec vo forme daňových zvýhodnení pre obchodných anjelov a investorov rizikového kapitálu;
- klásť väčší dôraz na tvorbu investičných projektov - vytváranie obchodných plánov, konzultácie zamerané na tvorbu finančnej štruktúry pripravenej na extenzívne externé financovanie;
- vytvoriť tzv. capital seed funds, ktoré sa zameriavajú na poskytovanie rizikového kapitálu, ktorého hlavnou charakteristikou je investovanie do vlastného imania spoločností;
- podporovať investície zo štrukturálnych fondov, ktoré predstavujú kľúčový faktor v rámci poskytovania finančných prostriedkov a získania financovania v počiatočnej fáze podnikania.

ESBAN – Španielsko

ESBAN, španielska sieť obchodných anjelov, bola vytvorená v roku 2004. Vo svojej činnosti sa zameriava na plnenie týchto troch cieľov:

- rozvoj obchodných aktivít obchodných anjelov vo Španielsku;

- vytváranie komunikácie medzi obchodnými anjeli a štátom (participácia na vytváraní legislatívnych návrhov a vytváraní regulačného rámca pre ich podnikanie);
- vytváranie priestoru pre budovanie kapacít a výmenu skúseností a myšlienok.

V roku 2005 bola vypracovaná štúdia, ktorá mapovala aktivity obchodných anjelov v Španielsku. Tá potvrdila skutočnosť, že Španielsko sa nachádza dlhodobo pod priemerom Európskej únie v aktivite obchodných anjelov. V niektorých regiónoch ako je napr. Madrid, či Katalánsko, je aktivita obchodných anjelov nad priemerom, avšak vo všeobecnosti je ich aktivita v Španielsku pomerne nízka. Kľúčovou prioritou pre ESBAN je preto vytvorenie legislatívneho rámca pre podnikanie obchodných anjelov v Španielsku. Prvým krokom bolo vytvorenia registra obchodných anjelov, druhým je vytvorenie CODE OF CONDUCT a tretím krokom je vytvorenie schém pomoci v spolupráci s jednotlivými bankami v Španielsku.

Na základe týchto odporúčaní možno konštatovať, že pre potreba financovania MSP v počiatočnej fáze ich podnikania je kľúčovou oblasťou z hľadiska inovácií a technologického rozvoja týchto podnikov. Najvýznamnejšími investormi v počiatočnej fáze podnikania sú pre podniky obchodní anjeli a investori rizikového kapitálu spolu s podpornými programami.

4.2.3 Rizikový kapitál

Získanie kapitálu je jedným zo základných predpokladov úspešného založenia podniku a zabezpečenia jeho neskoršieho rastu. Často sa malé a stredné podniky v počiatočnom štádiu svojho fungovania alebo malé a stredné podniky s vysokým potenciálom rastu nemôžu spoľahnúť len na vlastné zdroje alebo na dlhové financovanie. Vzhľadom na vysoké transakčné náklady a odhad, že očakávané výnosy nevyvážia riziko, sa mnohí investori zdráhajú investovať do takýchto firiem. Uvedené spoločnosti sa preto spravidla usilujú získať rizikový kapitál⁹ v takej výške, ktorá im umožní, aby prenikli na trh a rýchlejšie rástli. Rizikový kapitál predstavuje síce iba malú časť väčšej triedy aktív, do ktorej patria alternatívne investície, pri raste inovatívnych firiem však zohráva podstatnú úlohu.

⁹ Rizikový kapitál sú finančné prostriedky vkladane investorm do vlastného imania nekótovaných spoločností. Pri novo vznikajúcich spoločnostiach ide o spoločné založenie firmy s peňažným vkladom do základného imania zo strany spoločnosti rizikového kapitálu. Rizikový kapitál je prostriedok pre financovanie zahájenia činnosti spoločnosti, jej rozvoja alebo

V Európskej únii neexistuje integrovaný trh rizikového kapitálu - tento trh je regulovaný na národnej úrovni, čo dnes efektívne neumožňuje pohyb tohto druhu kapitálu v rámci celej Európskej únie. Nielen divergentná národná regulácia, ale aj administratívne postupy, či daňové pravidlá prispievajú k zhoršovaniu podmienok pre investovania rizikového kapitálu vo viacerých krajinách EÚ. Z tohto dôvodu sú tieto spoločnosti často nútené zakladať svoje pobočky v jednotlivých krajinách, prípadne v určitých krajinách svoje aktivity nerozvíjajú. Tieto nákladné a časovo náročné obmedzenia prispievajú k tomu, že investori rizikového kapitálu váhajú v investovaní. Európska komisia sa svojimi aktivitami postupne snaží o rozvoj jednotného trhu aj v oblasti investovania rizikového kapitálu, čím by prispela k jednoduchšiemu a efektívnejšiemu získavaniu financovania pre malé a stredné podniky.

Napriek svojmu pozitívnemu vplyvu na konkurencieschopnosť Európy sa inovatívne malé a stredné podniky stretávajú pri získavaní financií potrebných na vlastné založenie, na ďalšiu rast a konkurencieschopnosť na celosvetových trhoch so značnými ťažkosťami. Zlepšený prístup k investíciám rizikového kapitálu by im umožnil využívať technológie a obstať v hospodárskej súťaži vo svete.

Ako je už uvedené vyššie, mobilitu rizikového kapitálu sťažujú nedostatky v rámcových podmienkach a prekážky investovania na jednotnom trhu. Štát môže svojimi politikami vytvárať stimuly pre odvetvie rizikového kapitálu a povzbudzovať investície do inovatívnych malých a stredných podnikov. Predovšetkým spolufinancovanie zo strany štátu môže pomôcť pri riešení nedostatkov v poskytovaní kapitálu začínajúcemu podniku, znižovaní nedostatku vlastného kapitálu, pri rozvoji trhu rizikového kapitálu, pričom sa zohľadnia rozdiely v stupni rozvoja trhov rizikového kapitálu v členských štátoch.

Aj cielená štátna pomoc môže pri povzbudzovaní súkromných investícií zohrávať dôležitú úlohu. Poskytovaním štátnej pomoci pre mladé inovatívne podniky je umožnené, aby boli malé a stredné podniky podporované počas prvých rokov svojej existencie, aby sa zvládol počiatočný nedostatok hotovosti spôsobený nedostatočným financovaním a uľahčil sa ich rast.

expansion, kedy investor rizikového kapitálu nadobúda dohodnutý podiel na vlastnom imaní spoločnosti za poskytnutie určitého objemu finančného kapitálu

Kľúčovým aspektom akejkoľvek investície rizikového kapitálu je okrem toho tzv. výstupná stratégia, ktorá určuje, kedy môže investor rizikového kapitálu svoje akcie predat' a prostriedky uvoľniť na nové príležitosti. Rizikový kapitál teda v EÚ takisto potrebuje likvidnejšie výstupné trhy, najmä rastové burzy, ktoré ponúkajú likviditu a môžu dosiahnuť kritické množstvo poradenských služieb.

Tabuľka 3 - Prehľad investovaného rizikového kapitálu v EÚ za rok 2007

2007	Celkový objem investovaného rizikového kapitálu v tis. Eur	V % HDP	Investície v predprípravnej a počiatočnej fáze podnikania v %
Belgicko	667 597	0.194	99 481
Bulharsko	13 822	0.041	4 386
Česká republika	48 153	0.032	0
Cyprus	-	-	-
Dánsko	481 790	0.207	86 149
Estónsko ¹⁰	40 123	0.056	6025
EÚ	54 128 553	0.418	2 829 447
Fínsko	479 701	0.258	61 645
Francúzsko	8 772 284	0.45	447 617
Grécko	344 000	0.142	0
Holandsko	1 787 610	0.301	227 961
Írsko	79 769	0.043	27 761
Litva ¹¹	40 123	0.056	6025
Lotyšsko ¹²	40 123	0.056	6025
Luxembursko	342 760	1.061	19 555
Maďarsko	33 940	0.03	2 017
Malta	-	-	-
Nemecko	7 081 724	0.284	464 853
Poľsko	719 150	0.189	19 204
Portugalsko	395 726	0.238	56 728
Rakúsko	231 344	0.082	11 483
Rumunsko	100 204	0.073	2 520
Slovensko ¹³	30 552	-	1000
Slovinsko ¹⁴	30 552	-	1000
Španielsko	1 842 293	0.168	98 851
Švédsko	3 403 979	1.022	165 186
Taliansko	3 071 316	0.193	13 937
Veľká Británia	22 525 374	1.241	732 289

¹⁰ Súhrnné dáta za Estónsko, Litvu a Lotyšsko.

¹¹ Súhrnné dáta za Estónsko, Litvu a Lotyšsko.

¹² Súhrnné dáta za Estónsko, Litvu a Lotyšsko.

¹³ Súhrnné dáta za Slovensko, Slovensko a Chorvátsko.

¹⁴ Súhrnné dáta za Slovinsko, Slovensko a Chorvátsko.

Aj keď má oblasť rizikového kapitálu z mnohých uhlov pohľadu miestny rozmer, keďže sa spolieha na blízke vzťahy medzi fondmi a podnikateľmi, vzhľadom na hospodársku súťaž o finančné prostriedky a o investičné príležitosti vykazuje aj globálny aspekt. Rizikovému kapitálu sa dobre darí v blízkosti klastrov a univerzít, ktoré sú zdrojom nových myšlienok a podnikateľov.

Verejno-súkromné partnerstvá a stimuly z verejného sektora môžu byť príspevkom k prekonaniu nedostatku základného kapitálu, ale iba zvýšenými investíciami zo strany súkromných investorov sa môže poskytnúť dlhodobé riešenie. Na tento účel musia členské štáty a Komisia vyvinúť úsilie o zlepšenie rámcových podmienok fondov rizikového kapitálu, ku ktorým patria aj rámcové podmienky cezhraničných transakcií.

V rámci harmonizácie podpory rozvoja trhu rizikového kapitálu je dôležité, aby členské krajiny spoločne a postupne spolupracovali pri odstraňovaní prekážok realizácie rizikových investícií a podieľali sa na vytváraní takých podmienok, ktoré uľahčia malým a stredným podnikom prístup k rizikovému kapitálu. Z tohto dôvodu by mali:

- Zabezpečiť, aby boli trhy rizikového kapitálu a fondy rizikového kapitálu vykonávajúce cezhraničné aktivity plne informované o voľnom pohybe kapitálu, ktorý Európska komisia monitoruje a presadzuje;
- Implementovať európsky systém súkromného umiestňovania v koordinácii s ostatnými členskými štátmi EÚ. Súkromné umiestňovanie je špecifická metóda na predaj investičných produktov priamo inštitucionálnym investorom. Vnútroštátne systémy súkromného umiestňovania sa snažia znížiť mnohé z obmedzení, ktoré sa podobne ako pri zavedení na burze uplatňujú v prípade ponúknutia fondu širokej verejnosti. Teražšie vnútroštátne systémy sa výrazne odlišujú a spoločný systém súkromného umiestňovania by umožnil, aby sa správcovia obracali priamo na skúsených investorov v celej EÚ a rozšírili svoju podnikateľskú činnosť bez toho, aby vznikli obavy o ochranu malých investorov;

- preskúmať národné právne predpisy so zohľadnením možností cezhraničných investícií rizikového kapitálu spolu s miestnymi investíciami. Odstránením administratívnych prekážok, ktoré stoja v ceste cezhraničným investíciám, by sa dokonca aj menším fondom a fondom v menších krajinách uľahčilo, aby rozšírili geografickú oblasť svojho pôsobenia, zvýšili efektívnosť, dosiahli úspory z rozsahu, zlepšili výnosy a aby sa špecializovali a diverzifikovali svoje portfóliá;
- Odstrániť hospodárske a právne dvojité zdaňovanie cezhraničných transakcií s rizikovým kapitálom.

Vzhľadom na zložitosť tejto problematiky, ktorá sa týka právnych a daňových predpisov členských štátov, sa Komisia zasadzuje za zvýšené úsilie s cieľom dopracovať sa k spoločnému porozumeniu kľúčových charakteristík fondov rizikového kapitálu a ich investorov. Na tomto základe by vzájomné uznávanie existujúcich vnútroštátnych rámcov znamenalo krok vpred. Na rôznorodom trhu rizikového kapitálu je to z krátkodobého hľadiska najpragmatickejší prístup. Ideálnym stavom by bolo vytvorenie jednotnej štruktúry fondu rizikového kapitálu, aby sa investorom všetkých fondov v EÚ poskytli rovnaké podmienky. Na implementáciu týchto odporúčaní a dosiahnutie pokroku na ceste k európskemu trhu rizikového kapitálu je nevyhnutný partnerský prístup medzi členskými štátmi, Európskou komisiou a odvetvím.

Medzi európske programy poskytujúce priestor pre investovanie rizikového kapitálu sa zaradujú:

Cieľom siedmeho rámcového programu je podporiť v Európe v období 2007 - 2013 financovanie výskumu založeného na spolupráci viac ako 53 miliardami EUR, z čoho je suma vo výške 1,3 miliardy EUR určená na inovatívne riešenia, aby externalizovali činnosti výskumu a vývoja malých a stredných podnikov.

V rámci programu pre konkurencieschopnosť a inovácie (CIP), ktorý slúži na komerčné využitie inovatívnych myšlienok a ktorý sa opiera o skúsenosti z minulosti, je suma vo výške 1,1 miliardy EUR vyčlenená na zlepšenie prístupu malých a stredných podnikov k finančným prostriedkom v období 2007 - 2013. Zaviedol sa nový nástroj pre rýchlo rastúce a inovatívne malé a stredné podniky, aby sa zvýšila ich vlastný kapitál investovaním za trhových podmienok do fondov rizikového kapitálu zameraných na malé a stredné podniky v počiatočnom štádiu a v štádiu rozširovania.

Doplňkové nástroje sú k dispozícii v rámci JEREMIE (Spoločné európske zdroje pre mikropodniky až stredné podniky), spoločnej iniciatívy Komisie a Európskeho investičného fondu, ktorou sa má v určitých regiónoch malým a stredným podnikom uľahčiť prístup k rizikovému kapitálu. V rámci nej sa členským štátom, ktoré si to želajú, umožní, aby použili časť svojich štrukturálnych fondov na rozvoj rôznych foriem rizikového kapitálu a finančných nástrojov, ktoré sú špecificky vytvorené na podporu malých a stredných podnikov.

4.3 Špecifické finančné nástroje pre MSP

Rámcový program pre konkurencieschopnosť a inovácie (Competitiveness and Innovation Framework Programme - CIP) je odpoveďou Európskej únie na zaostávanie v oblasti inovácií oproti globálnymi konkurentom.

- CIP definoval tieto základné ciele:
- podporovať konkurencieschopnosť podnikov, najmä MSP;
- podporovať všetky formy inovácií vrátane ekologických inovácií;
- urýchliť rozvoj trvalo udržateľnej, konkurencieschopnej, inovačnej a inkluzívnej informačnej spoločnosti;
- propagovať energetickú účinnosť a nové a obnoviteľné zdroje energie vo všetkých oblastiach vrátane dopravy.

Medzi ciele tohto programu sa ďalej radí aj urýchlenie rozvoja trvalo udržateľnej, konkurencieschopnej, inovačnej a informatívnej spoločnosti ako aj podpora energetickej účinnosti a nových obnoviteľných zdrojov energie vo všetkých oblastiach.

Spoločné ciele rámcového programu CIP sú implementované prostredníctvom samostatných podprogramov pod názvom Program pre podnikanie a inovácie, Program na podporu politiky ICT a Program Inteligentná energia - Európa.

Program pre podnikanie a inovácie (EIP)

Program pre podnikanie a inováciu spája činnosti zamerané na podnikanie, MSP, priemyselnú konkurencieschopnosť a inováciu. Zameriava sa najmä na malé a stredné podniky, od „podnikov stanovujúcich trend“ na vysokej technologickej úrovni, až po tradičné mikro a rodinné firmy, ktoré predstavujú prevažnú väčšinu podnikov v Európe. Vo všeobecnosti aj jednotlivo podporuje podnikanie a potenciálnych podnikateľov a osobitnú pozornosť venuje otázkam rovnosti pohlaví. Záujmy MSP sa odrážajú v rámci celého CIP aj keď sú osobitne určené Programom pre podnikanie a inováciu.

Hlavnými cieľmi programu sú:

- lepší prístup malých a stredných podnikov k financiám prostredníctvom rizikového kapitálu a garantovaných pôžičkových mechanizmov
- podporné služby pre podnikateľské a inovačné aktivity poskytované prostredníctvom siete regionálnych centier;
- propagácia podnikania a inovácií;
- podpora eko-inovácií;
- podpora tvorby a upevňovania podnikateľskej a inovačnej politiky.

Program pre podnikanie a inováciu sa sústreďuje na pretrvávajúce problémy MSP, ktoré vedú k nedostatočnému prístupu k priamemu kapitálu, rizikovému kapitálu a pôžičkám pre MSP prostredníctvom finančných nástrojov spravovaných Európskym investičným fondom (EIF). Finančné nástroje pre MSP uľahčia poskytnutie počiatočného kapitálu ako aj kapitálu pre začiatkové štádium na inovačné začínajúce a mladé podniky.

Fond na podporu rýchlorastúcich a inovačných MSP (FRI - GIF, The High Growth and Innovative SME Facility) sa podieľa na riziku a zisku so súkromnými priamymi investormi zabezpečujúc tak dôležitú reinvestíciu kapitálu pre potreby kmeňového kapitálu do inovačných spoločností. Nástroje FRI zvyšujú rozvoj kmeňového kapitálu pre inovačné MSP v ich začiatocnom štádiu a fáze expanzie tým, že reinvestujú sprievodný kapitál, aby im pomohli uviesť ich výrobky a služby na trh a pokračovať vo výskume a vývojových činnostiach. Tieto nástroje sa delia na dve hlavné podskupiny:

FRI 1 (GIF 1) pokrýva investovanie do počiatocného štádia (predštartovacia a štartovacia fáza). Investuje do špeciálnych rizikových kapitálových fondov, ako sú fondy na počiatocné štádium, regionálne fondy, fondy zamerané na zvláštne sektory, technológie alebo výskum a technický rozvoj a fondy prepojené s inkubátormi, ktoré poskytujú kapitál MSP. FRI môže taktiež spoluinvestovať do fondov a investičných prostriedkov propagovaných neformálnymi investormi. EIF môže investovať v rámci tohto fondu od 10 do 25% celkovej výšky potrebného rizikového kapitálu, v špecifických prípadoch aj až do výšky 50%.

FRI 2 (GIF 2) pokrýva investície v štádiu rastu a investuje do špeciálnych rizikových kapitálových fondov, ktoré poskytujú kváziakciový kapitál alebo akciový kapitál pre inovačné MSP s potenciálom rýchleho rastu v ich rozvojovej fáze. Investície FRI 2 zabráňujú odkúpeniu alebo nahradeniu kapitálu určeného na odpredaj časti aktív. EIF môže investovať v rámci tohto fondu od 7,5% do 15% celkovej výšky potrebného rizikového kapitálu, v špecifických prípadoch aj až do výšky 50%.

Záručný fond MSP (SME Guarantee Facility) poskytuje protizáruku alebo v prípadoch, v ktorých je to vhodné, spoluručí v záručných schémach, ktoré sa používajú v oprávnených krajinách, a zároveň poskytuje priame záruky akýmkoľvek ďalším vhodným finančným sprostredkovateľom. ZFMSP sa v rámci svojich aktivít zameriava na 4 druhy financovania:

- financovanie dlhov prostredníctvom pôžičiek alebo lízingu, redukuje konkrétne problémy MSP, ktorým čelia pri získavaní finančných prostriedkov, buď pretože investície do činností spojených s určitými vedomosťami, ako je technický rozvoj, inovácie a prenos technológií, sa vnímajú ako vysokorizikové, alebo z dôvodu nedostatočného kolaterálu;

- financovanie mikroúveru, stimuluje finančné inštitúcie, aby zohrávali väčšiu úlohu pri poskytovaní pôžičiek na menšie čiastky, ktoré by si normálne vyžadovali proporčne vyššie jednotkové manipulačné náklady od prijímateľa pôžičky s nedostatočným kolaterálom. Okrem záruky alebo protizáruky môžu finanční sprostredkovatelia dostať grant, aby čiastočne vykompenzovali vysoké administratívne náklady, ktoré sú spojené s financovaním mikroúverov;
- záruky na kapitálové alebo kvázi kapitálové investície do MSP, zahŕňajú investície, ktoré poskytujú predštartovací kapitál alebo kapitál na počiatočnú fázu, ako aj mezanínové financovanie s cieľom obmedziť osobitné ťažkosti, ktorým čelia MSP pre ich slabú finančnú štruktúru, a ťažkosti vyplývajúce z prevodu podniku;
- sekuritizácia dlhových finančných portfólií MSP, mobilizuje dodatočné dlhové financovanie MSP na základe príslušných dohôd o zdieľaní rizika s príslušnými inštitúciami. Podpora týchto transakcií je podmienená tým, že inštitúcie, ktoré sú tvorcom, sa zaviazu poskytnúť veľkú časť hotovosti pochádzajúcej z mobilizovaného kapitálu na nové pôžičky MSP na rozumné časové obdobie. Výška tohto nového dlhového financovania sa vypočíta v súvislosti s výškou zaručeného portfóliového rizika a spolu s časovým obdobím sa dohodne osobitne s každou inštitúciou, ktorá je tvorcom.

Box 3 - Fond na podporu rýchlorastúcich a inovačných MSP

High Growth and Inovative SME Facility (FRI) FRI 1 & FRI 2	SME Guarantee Facility (SMEG)
FRI 1 Počiatočné štádium investovania FRI 2 Financovanie expanzie	Záruky Mikropôžičky Majetkový a kvázi majetkový kapitál Sekuritizácia MSP
550 mil. eur	560 mil. eur

Program pre budovanie kapacít je spravovaný s medzinárodnými finančnými inštitúciami, vrátane Európskej banky pre obnovu a rozvoj (EBRD), Európskej investičnej banky (EIB), EIF a Rady Európskej rozvojovej banky (CEB).

Vykonáva tieto úlohy:

- zlepšuje investičnú a technologickú expertízu fondov investujúcich do inovačných MSP alebo MSP s veľkým rastovým potenciálom;
- stimuluje poskytovanie úverov MSP zlepšovaním postupov posudzovania žiadostí o úvery MSP.

PBK pozostáva z „**činností predštartovacieho kapitálu**“ a „**partnerskej činnosti**“. Činnosť predštartovacieho kapitálu spočíva v poskytovaní grantov s cieľom stimulovať ponuku rizikového kapitálu v prospech inovačných MSP a ostatných MSP s vysokým rastovým potenciálom, vrátane tých ktoré vychádzajú z tradičného ekonomického prostredia, prostredníctvom podpory fondov na predštartovaciu a počiatočnú fázu alebo podobných organizácií. Granty sa udeľujú na účely dlhodobého zamestnania dodatočného personálu so špecifickými investičnými a technologickými znalosťami.

Partnerská činnosť spočíva v poskytovaní grantov finančným sprostredkovateľom s cieľom pokryť náklady na technickú pomoc, ktorá je potrebná na vylepšenie ich postupov posudzovania žiadostí o financovanie dlhov MSP, s cieľom stimulovať ponuku financií pre MSP v krajinách, v ktorých je nízka miera bankového financovania.

Partnerská činnosť sprevádza bankové úvery alebo zdieľanie rizika, ktoré poskytujú medzinárodné finančné inštitúcie partnerským bankám alebo finančným inštitúciám z oprávnených krajín. Podstatná časť činnosti je spojená so zlepšovaním bankových kapacít s cieľom dosiahnuť obchodnú životaschopnosť projektov s výrazným prvkom ekologickej inovácie.

Program budovania kapacít podporuje kapacitu finančných sprostredkovateľov zameriavať sa na dodatočné investičné a technologické aspekty. Taktiež sa podniknú kroky na uľahčenie financovania MSP v krajinách, v ktorých je bankové sprostredkovateľstvo na podstatne nižšej úrovni, ako je priemer EÚ.

Program pre podnikanie a inováciu tiež podporuje pozitívny rozvoj politiky prostredníctvom benchmarkingu, štúdií a výmeny najlepších postupov medzi vnútroštátnymi a regionálnymi orgánmi a ostatnými odborníkmi z podnikov, oblastí podnikania, inovácie a politiky konkurencieschopnosti.

Program na podporu politiky informačných a komunikačných technológií (ICT PSP)

Program nadviazal na skúsenosti získané z programov eTen, eContent a MODINIS, má za úlohu zlepšovať synergiu medzi nimi a hodnotiť a zlepšovať ich dopad na ICT. Program podporuje činnosti na rozvoj jednotného európskeho informačného priestoru a má za úlohu posilňovať vnútorný trh pre informačné produkty a služby. Má za cieľ podnecovať inováciu prostredníctvom širšieho zavádzania a investovania do IKT, aby sa rozvinula prístupná informačná spoločnosť, účinnejšie a efektívnejšie služby v oblasti verejného záujmu a aby sa zlepšila kvalita života. Zameriava sa aj na fragmentáciu európskeho trhu s digitálnym obsahom, na podporu výroby a distribúcie európskeho obsahu on-line, na podporu európskych kultúrnych a jazykových rôznorodostí a od roku 2008 nadväzuje na program eContent+, nedávno prijatého Radou a Európskym parlamentom.

Hlavnými cieľmi podprogramu je:

- rozvoj jednotného európskeho informačného priestoru;
- upevňovanie vnútroeurópskeho IKT trhu a služieb;
- podpora inovácií prostredníctvom širokej adopcie a investícií do IKT;
- rozvoj informovanej širokej verejnosti a efektívnejších služieb v oblasti verejného záujmu zlepšovanie kvality života.

Inteligentná energia Európy (IEE)

Program Inteligentná energia - Európa má za cieľ urýchliť činnosti týkajúce cieľov v oblasti udržateľnej energie, najmä na zjednodušenie rozvoja a implementácie energetického regulačného rámca, zvýšiť úroveň investovania do nových a najlepšie pôsobiacich technológií a zvýšiť ponímanie a potrebu na efektívne hospodárenie s energiou, obnoviteľné zdroje energie a energetickú diverzifikáciu vrátane dopravy, prostredníctvom zvyšovania povedomia a informovanosti medzi kľúčovými aktérmi v EÚ.

Program pomáha premostiť medzeru medzi úspešným preukázaním inovačných technológií a ich účinným zavedením na trh, aby sa dosiahlo široké zavedenie. Napomáha posilneniu administratívnych kapacít pre vývoj stratégií a politík ako aj implementáciu existujúcich právnych predpisov, najmä s ohľadom na nové členské štáty.

Hlavnými cieľmi podprogramu je:

- podpora energetickej efektívnosti a racionálne využitie zdrojov energie;
- propagácia nových a obnoviteľných zdrojov energie a energetickej diverzifikácia;
- podpora energetickej efektívnosti a nových energetických zdrojov v doprave.

Program je rozdelený do troch osobitných oblastí:

- efektívne hospodárenie s energiou a racionálne využívanie energie, najmä v sektoroch stavebníctva a priemyslu („SAVE“);
- nové a obnoviteľné zdroje energie pre centralizovanú a decentralizovanú výrobu elektriny a tepla a ich zahrnutie do miestneho prostredia a energetických systémov („ALTERER“);
- energetické aspekty dopravy, diverzifikácia palív ako napríklad prostredníctvom nového vývoja a obnoviteľných zdrojov energie, obnoviteľné palivá a efektívne hospodárenie s energiou v doprave („STEER“).

Navyše program poskytuje finančné prostriedky pre horizontálne iniciatívy, ktoré integrujú efektívne hospodárenie s energiou a obnoviteľné zdroje energie vo viacerých sektoroch hospodárstva alebo kombinujú rôzne nástroje, pomôcky a aktérov v rámci rovnakej činnosti alebo projektu.

5 Spoločné programy EIB a EIF

5.1 JEREMIE - Spoločné európske zdroje pre veľmi malé až stredné podniky

Iniciatíva JEREMIE (Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises) - spoločné európske zdroje pre veľmi malé až stredné podniky ponúkajú členským štátom EÚ možnosť čerpať časť svojich štrukturálnych fondov EÚ prostredníctvom národných a regionálnych riadiacich orgánov na účely financovania malých a stredných podnikov (MSP) vo forme vlastného kapitálu, pôžičiek alebo záruk formou revolvingového holdingového fondu, ktorý pôsobí ako zastrešujúci fond.

JEREMIE, vytváraním špecializovanej siete finančných inštitúcií, participáciou EIF a EIB ako aj ostatných medzinárodných finančných inštitúcií, je navrhnutý tak, aby odstránil problémy malých a stredných podnikov v oblasti prístupu k financiam. Zdroje JEREMIE sú odvodené z európskych štrukturálnych fondov čiže Európskeho fondu pre regionálny rozvoj a Európskeho sociálneho fondu na finančné obdobie 2007 - 2013 spolu s dodatočným kapitálom pripraveným pre členské štáty únie a ich regióny na ich rozvoj. Národné a regionálne verejné správy členských štátov EÚ, ktoré sú zodpovedné za alokáciu štrukturálnych fondov môžu zvoliť účasť v rámci finančných činností JEREMIE.

Hodnotiaca fáza JEREMIE

V prvej fáze svojej existencie, v rokoch 2006-2007 bolo cieľom tejto iniciatívy vypracovať hodnotenie jednotlivých krajín Európskej únie z pohľadu prístupu k financiam zo strany malých a stredných podnikov.

EIF vytvoril tím pre iniciatívu JEREMIE, ktorý mal tri ciele:

- posúdenie dopytu a ponuky finančného inžinierstva a odhalenie nedostatkov finančného trhu pre MSP v regiónoch a členských štátoch v hodnotiacich štúdiách iniciatívy JEREMIE - takzvané „diferenčné analýzy“;
- pomoc riadiacim orgánom v programovacej fáze kohéznej politiky;

- poradenstvo pre riadiace orgány v oblasti praktických opatrení pri implementácii holdingového fondu JEREMIE.

Pomocou štandardnej „hodnotiacej“ metodiky EIF vypracoval 55 diferenčných analýz pre členské štáty EÚ a regióny, ktoré sa zaujímajú o iniciatívu JEREMIE, medzi nimi aj Slovenskej republiky. V spolupráci s Ministerstvom financií SR bola v roku 2007 prijatá správa Hodnotenia jednotlivých krajín Európskej únie z pohľadu prístupu k financiam zo strany malých a stredných podnikov aj pre Slovenskú republiku. Európsky investičný fond v súvislosti s existenciou finančných mechanizmov zameraných na podporu malých a stredných podnikov identifikoval potreby, ktoré by mali byť prostredníctvom iniciatívy JEREMIE v Slovenskej republike odstránené:

- nedostatočné zabezpečenie mikro financovanie pre samozamestnávanie a založenie podniku;
- nízky podiel úverových aktivít a záruk MSP v pomere k celkovému HDP;
- nízky podiel faktoringu na HDP v porovnaní s priemerom EÚ 25;
- nízky podiel aktivít rizikového kapitálu na HDP a voči ostatným členským krajinám EÚ;
- nízky podiel výskumu a vývoja na HDP, veľmi nízky technologický transfer;
- žiadna aktivita obchodných anjelov.

Realizačná fáza JEREMIE

JEREMIE ako zastrešujúci fond sa zameriava na finančných sprostredkovateľov, teda nie priamo na malé a stredné podniky. Holdingový fond JEREMIE dokáže finančným sprostredkovateľom poskytnúť finančné nástroje adresované pre MSP vrátane záruk a protizáruk, záruk s vlastným kapitálom, mikropôžičiek, sekuritizácie, rizikového kapitálu, fondov spájajúcich podnikateľských anjelov a fondov na prenos technológií. Finanční sprostredkovatelia poskytujú malým a stredným podnikom (koncovým príjemcom) pôžičky a majetkovú účasť. Z iniciatívy JEREMIE sa neposkytujú granty pre MSP.

Členské štáty EÚ realizujú iniciatívu JEREMIE vytvorením holdingového fondu, ktorý sa financuje z ich štrukturálnych fondov. Tento holdingový fond môže spravovať buď EIF alebo iné finančné inštitúcie v súlade s platnými právnymi predpismi pre štrukturálne fondy EÚ .

Riadiace orgány môžu riadením priamo poveriť buď EIF alebo ktorúkoľvek národnú inštitúciu, alebo môžu nepriamo formou tendra vybrať finančnú inštitúciu na základe zmluvy o poskytovaní služieb. Riadiacim orgánom to umožňuje delegovať na príslušných odborníkov niektoré úlohy potrebné pri realizácii iniciatívy JEREMIE, ako napríklad vytvorenie konkrétnych kritérií na investovanie, hodnotenie a odporúčanie operácií, rokovanie o zmluvných dohovoroch, ako aj sledovanie holdingového fondu a informovanie o jeho výkonnosti.

V súčasnosti je aktívne holdingový fond implementovaný v spolupráci s národnými finančnými inštitúciami v týchto členských štátoch a oblastiach :

- členské štáty: Maďarsko, Litva, Španielsko, Poľsko;
- regióny: Wales, North East England (Veľká Británia), Andalusia, Cataluna (Španielsko), Auvergne (Francúzsko), Pomerania, Wielkopolska, Western Pomerania, Lower Silesia, Lodzkie (Poľsko).

Languedoc-Roussillon, Francúzsko

Tento francúzsky región patrí medzi prvé regióny, ktoré implementovali iniciatívu JEREMIE. Vyznačuje sa špecifickým zložením podnikov - 81% podnikov tvoria mikropodniky s menej ako dvoma zamestnancami a 19% všetkých podnikov tvoria MSP s menej ako 49 zamestnancami. V tomto regióne bol vytvorený holdingový fond v spolupráci s regionálnou finančnou inštitúciou ako 1. holdingový fond v rámci iniciatívy JEREMIE v Európskej únii. Tento fond poskytuje investície šité na mieru pre jednotlivé malé a stredné podniky, pričom sa zameriava na potreby regiónu a odstránenie problematických investičných oblastí – približovanie ponuky a dopytu po mikropôžičkách pre začínajúce technologické MSP a MSP vo fáze expanzie. Zároveň sa zameriava aj na poskytovanie kváziakciového kapitálu pre vysoko inovatívne MSP v regióne.

Holdingové fondy sa môžu vytvoriť vo forme „oploteného bloku finančných prostriedkov“, ktorý spravuje správca holdingového fondu za riadiaci orgán a v jeho mene, prípadne vo forme nezávislej právnickej osoby (prostriedok špeciálneho určenia). Výber právnej štruktúry vo veľkej miere závisí od stupňa zložitosti holdingového fondu JEREMIE a od príslušného právneho rámca jednotlivých krajín.

V súčasnosti prebieha implementácia JEREMIE v týchto oblastiach:

- Členské štáty: Grécko, Rumunsko, Lotyšsko, Slovensko, Bulharsko, Cyprus ;
- Regióny: Languedoc-Roussillon (Francúzsko), Campania (Taliansko).

Investičná komisia umožňuje riadiacemu orgánu (ktorý spravuje štrukturálne fondy EÚ) ovplyvňovať stratégiu a rozhodovanie v holdingovom fonde. Holdingový fond pôsobiaci ako zastrešujúci fond funguje v partnerstve so širokým spektrom miestnych finančných inštitúcií pre MSP, ako napríklad s finančnými operátormi pre MSP, fondmi rizikového kapitálu, pôžičkovými fondmi, mechanizmami na prenos technológií, poskytovateľmi mikrofinancií, bankami a záručnými fondmi. Prostriedky, ktoré budú mať tieto finančné inštitúcie k dispozícii z holdingového fondu, sa použijú na financovanie vzniku a rozvoja MSP

Iniciatíva JEREMIE poskytuje regiónom a členským štátom možnosť využívať flexibilnú, efektívnu, „viditeľnú“ a revolvingovú finančnú platformu pre malé a stredné podniky prostredníctvom dlhodobého partnerstva s miestnymi finančnými inštitúciami.

5.2 JESSICA - Spoločná európska podpora udržateľných investícií v mestách

JESSICA - Spoločná európska podpora udržateľných investícií v mestských oblastiach - je iniciatívou, ktorú vyvíja Európska komisia a Európska investičná banka (EIB) v spolupráci s Rozvojovou bankou Rady Európy (CEB).

Podľa nových postupov majú členské štáty možnosť využiť istú časť financií z EÚ na návratné investície do projektov, ktoré tvoria súčasť integrovaného plánu udržateľného rozvoja miest. Tieto investície, ktoré môžu mať formu vlastného kapitálu, úverov alebo záruk, sa poskytujú na projekty prostredníctvom fondov rozvoja miest, v prípade potreby aj prostredníctvom holdingových fondov.

Ak členský štát chce oprávnene využívať iniciatívu JESSICA, musí do svojich „operačných programov“ začleniť urbanistickú agendu a v ideálnom prípade zahrnúť aj vyhlásenie o možnom použití iniciatívy JESSICA pri plnení tejto agendy. Členské štáty následne musia rozhodnúť, akú časť svojich štrukturálnych fondov by chceli čerpať prostredníctvom programu JESSICA. Iniciatíva JESSICA nie je pre členské štáty nový zdroj financovania, ale skôr nový spôsob využitia existujúcich grantových prídeltov zo štrukturálnych fondov na podporu projektov rozvoja miest.

Holdingový fond je fond zriadený na účely investovania do viac ako jedného fondu rozvoja miest. I keď holdingový fond nie je podmienkou realizácie iniciatívy JESSICA, členské štáty, ktoré tento fond majú, využívajú viacero výhod:

- Riadiacim orgánom umožňuje delegovať úlohy vyžadované pri realizácii iniciatívy JESSICA na príslušných odborníkov. Medzi takéto úlohy patrí vytvorenie konkrétnych kritérií investovania vo fondoch rozvoja miest, hodnotenie a odporúčanie vhodného fondu rozvoja miest na investovanie, rokovanie o zmluvných dojednaniach, ako aj sledovanie fondov rozvoja miest a informovanie o ich výkonnosti;
- Členské štáty s menej rozvinutým sektorom investícií do miest môžu ihneď využiť výhodu financovania z iniciatívy JESSICA v priebehu vytvárania a zavádzania fondov rozvoja miest a zaradených projektov mestských investícií;
- Holdingové fondy umožňujú kombinovať prostriedky z iniciatívy JESSICA s inými zdrojmi z verejného resp. súkromného sektora na účely investovania do fondov rozvoja miest.

JESSICA Holding Fund in Wielkopolska

Tento holdingový fond bol vytvorený v súvislosti s realizáciou projektu sanácie starých priemyselných oblastí, vrátane vyčistenia a dekontaminácie mesta Poznaň. Mesto Poznaň predstavuje jednu z vysoko hodnotných architektonických oblastí oblasti Wielkopolska, ktorá bola čiastočne devastovaná priemyselnou produkciou v tomto meste. V tomto meste sú majiteľmi pôdy tri spoločnosti – vodohospodársky podnik, podnik spracúvajúci odpad a prepravca plynu. V súčasnosti si toto mesto vyžaduje vysoké investície v súvislosti s rekultiváciou mesta. Projekt, v rámci ktorého bol vytvorený Jessica Holding Fund, integruje investície týchto troch spoločností. Prvým krokom bolo vypracovanie štúdie realizovateľnosti a získanie finančných prostriedkov. Následne, investíciami týchto troch spoločností v Jessica Holding Fund, bude vypracovaný projekt kultúrneho zariadenia.

5.3 JASMINE - Jednotná akcia na podporu mikrofinančných inštitúcií v Európe

Jasmine predstavuje pilotnú akciu Európskej komisie, Európskej centrálnej banky a Európskeho investičného fondu z roku 2008. Cieľom tejto iniciatívy je rozvoj mikrouverov v Európskej únii v rámci Lisabonskej stratégie. Jej základom je vybudovanie špecializovanej podpornej štruktúry pre mikrouvery s cieľom rozvíjať poradenstvo potrebné na podporu príjemcov mikrouverov zakladajúcich si podnik, rozvíjať osvedčené trhové postupy vytvorením vlastnej značky pre mikrouvery a vypracovať kódex správania.

V tejto oblasti existuje priestor pre viac akcií, pričom sa môže vychádzať z práce na európskej úrovni, práce bánk, mikrofinančných inštitúcií a ich vzájomnej spolupráce. Iniciatíva JASMINE zahŕňa v sebe štyri rôzne oblasti:

- Zlepšenie právneho a inštitucionálneho prostredia v členských štátoch;
- Pokračovanie v zmene klímy v prospech podnikania;
- Podpora šírenia osvedčených postupov vrátane odbornej prípravy;
- Poskytovanie ďalšieho finančného kapitálu pre mikrouverové inštitúcie.

Ďalším cieľom tejto iniciatívy je zlepšiť poskytovanie kapitálu formou vytvorenia fondu pre mikroúvery, ktorý pomôže financovať úverovú činnosť mikrofinančných inštitúcií. Vzhľadom na potrebu mnohých zmien na národnej úrovni týkajúcich sa inštitucionálneho a právneho rámca na podporu mikroúverov sa navrhuje, aby tieto aspekty boli prítomné v ročnom lisabonskom cykle riadenia. Inými slovami, ich zahrnutie do národného programu reforiem by mohlo pomôcť členským štátom pri zavádzaní reforiem, ktoré sú v ich situácii vhodné na podporu mikroúverov.

Finančná podpora pre toto zariadenie je financovaná z prostriedkov, ktoré sú v rozpočte štrukturálnych fondov (Európsky fond regionálneho rozvoja - EFRR) spravovaných Európskou komisiou vyčlenené na technickú pomoc. Keďže o túto iniciatívu prejavil záujem Európsky investičný fond, toto zariadenie by mohlo byť spravované v rámci fondu, ktorý je už zodpovedný za iniciatívu JEREMIE na podporu prístupu malých a stredných podnikov k financovaniu.

Činnosti tejto iniciatívy zahŕňajú technickú pomoc a všeobecnú podporu pre konsolidáciu a rozvoj mikrofinančných inštitúcií, napr. zaobchádzanie s informáciami a propagáciu týkajúcu sa iniciatívy pre mikroúvery zamerané na členské štáty, regióny, banky a MFI vo všeobecnosti, vydávanie brožúr, organizovanie konferencií, seminárov a vzájomných návštev atď., vypracovanie príručiek a postupov, ktorými by sa MFI uľahčilo prijatie osvedčených postupov pri zriaďovaní a riadení MFI, a zjednodušil prístup k financiám pre MFI mobilizovaním finančných zdrojov (počiatočný kapitál).

5.4 JASPERS – Spoločná pomoc na podporu projektov v európskych regiónoch

JASPERS je iniciatívou, ktorú v roku 2006 spoločne založila Európska komisia s Európskou investičnou bankou (EIB) a Európskou bankou pre obnovu a rozvoj (EBRD). Spomínané banky sa touto formou angažujú v pomoci členským štátom EÚ v strednej a východnej Európe tvoriť vysokokvalitné projekty spolufinancované zo štrukturálnych a Kohézneho fondu EÚ.

JASPERS je nástroj technickej podpory pre všetkých dvanásť členských štátov EU, ktoré vstúpili do EU v roku 2004 a v roku 2007. Cieľom tejto iniciatívy je pripraviť projekty takým spôsobom, aby získali podporu zo štrukturálnych fondov EÚ.

Pomoc JASPERS môže pokrývať technické, ekonomické a finančné aspekty a zahŕňať akékoľvek ďalšie prípravné práce nutné pre predloženie dobre prepracovaného projektu. Iniciatíva sa sústreďuje na poradenstvo, vypracovávanie a analýzu štruktúr projektov, odstraňovanie nedostatkov a napomáha v riešeníach horizontálnych problémov v rôznych oblastiach (napr. posudzovanie vplyvov na životné prostredie, štátnu pomoc atď.)

JASPERS sa zameriava na veľké projekty s celkovými nákladmi nad 25 mil. EUR, pokiaľ ide o projekty v oblasti životného prostredia, a 50 mil. EUR, pokiaľ ide o projekty v oblasti dopravy, či iných oblastí záujmu. Nástroje pre prípravu projektov JASPERS je možné využiť hlavne pri projektoch infraštruktúry, najmä pokiaľ ide o modernizáciu dopravných sietí, ochranu životného prostredia, podporu energetickej efektívnosti a využívanie obnoviteľných zdrojov energie. Iniciatívu JASPERS je možné tiež využiť v rámci projektov mestskej dopravy a veľkých projektov, ktoré si vyžadujú spolufinancovanie zo strany EÚ (napr. projekty v oblasti zdravotníctva, výskumu a vývoja, či regenerácie miest).

Bulharsko

Diaľnice Trakia, Marica a ďalšie významné diaľnice, nakladanie s pevnými odpadmi v Sofii, likvidácia odpadových vôd v Gabrove a vo Vrace, riečna plavba, mestská doprava v Burgase, energetická efektívnosť v školách.

V krajinách ako Grécko, Rumunsko, Lotyšsko, Cyprus tvorí holdingový fond samotný EIF. V Bulharsku a na Slovensku je holdingovým fondom EIF spolu s národnými finančnými inštitúciami. V prípade Slovenska je to Slovenská záručná a rozvojová banka.

Česká republika

významné projekty železničnej infraštruktúry a pozemných komunikácií, projekt ochrany vôd „Čistá Berounka“, sanácia a rekultivácia starej ekologickej záťaže štátneho podniku Diamo v lokalite Mydlovary, pražské metro, výskum a vývoj.

Slovinsko

diaľnica A2, rekonštrukcia a elektrifikácia trati Pragersko-Hodoš, ochrana pred povodňami, regionálne stredisko pre nakladanie s odpadom v Ľubľane.

K 31. decembru 2009 poskytovala iniciatíva JASPERS pomoc v súvislosti s 441 aktívnymi projektmi a úlohami. Portfólio iniciatívy JASPERS sa zameriava hlavne na tieto oblasti:

- dopravná infraštruktúra;
- prístavy, letiská a železnice;
- vodné a odpadové hospodárstvo;
- pevné odpady a energetika
- mestská infraštruktúra a služby (telekomunikačná a kultúrna infraštruktúra a infraštruktúra výskumu a vývoja).

Od januára roku 2009 do konca decembra 2009 bolo v rámci JASPERS dokončených 85 projektov a úloh. Najviac z nich sa podarilo ukončiť v Poľsku, Českej republike a v Rumunsku. Od roku 2006, kedy iniciatíva JASPERS začala fungovať bolo realizovaných viac ako 192 projektov a úloh.

Tabuľka 4 - Prehľad projektov iniciatívy JASPERS k 31.12.2009

Krajina	Aktívne projekty	Ukončené projekty
Bulharsko	52	10
Česká republika	47	19
Estónsko	4	10
Cyprus	9	1
Litva	12	6
Lotyšsko	7	7
Maďarsko	23	27
Malta	7	8
Poľsko	129	38
Rumunsko	106	40
Slovensko	34	7
Slovinsko	9	17
Viac sektorové	2	3
Celkovo	441	192

Hlavný prínos JASPERS spočíva v poskytovaní pomoci od raných fáz projektu až po prijatie rozhodnutia o poskytnutí grantu a to hlavne v prípravných fázach prác potrebných na predloženie prepracovaného projektu vrátane:

- poradenstva pri vypracovaní koncepčných návrhov a pri štruktúrovaní projektov;
- poradenstva v súvislosti s prípravou projektov, ako je napr. analýza nákladov a výnosov, finančná analýza, environmentálne dopady, či plánovanie predaja;
- tvorba prieskumu dokumentácie, štúdie realizovateľnosti, technické návrhy, či žiadosti o grant;
- poradenstvo v oblasti dodržiavania právnych predpisov EÚ (životné prostredie, hospodárska súťaž atď.).

6 Príklady národných finančných podporných nástrojov

Získať dobré financovanie za prijateľnú cenu je pravdepodobne najťažšou procedúrou pri zakladaní vlastného podniku alebo realizácii nových rastových plánov malých a stredných podnikov. Krajiny Európskej únie si práve toto uvedomujú a pri navrhovaní podporných schém kladú zvýšený dôraz na podporné nástroje týkajúce sa získavania finančných zdrojov. Európskym lídrom vo financovaní malých a stredných podnikov je nepochybne Veľká Británia, kde je aj najrozvinutejší trh s rizikovým kapitálom a inými alternatívnymi finančnými nástrojmi.

Veľkou výhodou Veľkej Británie je, že podporné mechanizmy realizujú partneri zo súkromného sektora. Takto sú udržané správne motivácie a podporovaný subjekt aj vďaka kontrole manažéra fondu alebo spolupracujúceho konzultanta zostáva na správnej a efektívnej ceste k vytúženému cieľu. Príkladom by mohol byť program Enterprise Capital Funds, ktorý bol založený za účasti súkromných investorov.

Vo Veľkej Británii je marketing týchto fondov do veľkej miery riešený cez lokálne pobočky Business Link, ktoré zabezpečujú informácie pre podnikateľov. Nie sú teda potrebné žiadne nákladné marketingové kampane, ale stačí jednoduchá a kvalitná ponuka programov, kompetentný personál a regionálne zastúpenia, čím sa využíva najlacnejší a najefektívnejší marketingový nástroj - odporúčania medzi známymi, či partnermi.

Štáty Beneluxu - predovšetkým Belgicko sú lídrami v tom ako akým spôsobom môže štát svojou rozumnou politikou motivovať bežných ľudí a podniky a akým spôsobom môže sám pomôcť, bez toho aby sa rozvíjali obrovské podporné schémy. Napríklad tradičné problémy slovenských podnikov pri čakaní na vrátenie nadmerného odpočtu DPH vyriešili v Belgicku kreditnou linkou pre podnikateľov, ktorá uhrádza ich pohľadávky voči inštitúciám a podnikom s účasťou štátu. Férový je aj program Win-Win úverov, ktorý okrem iného vplýva aj na celkové vnímanie podnikania. V Belgicku si viac ako všade inde si dávajú záležať, aby bol štát vnímaný ako dobrý partner pre podporu malých a stredných podnikov.

6.1 Belgicko - Casheo¹⁵

Cieľom programu Casheo je zlepšenie finančnej situácie malých a stredných podnikov, tým že **pohľadávky podniku voči štátnym inštitúciám** (federálna vláda, provincie a lokálne authority) a iným subjektom s účasťou štátu (Belgacom, La Poste, Infrabel a iné) **budú podniku splatené rýchlejšie**.

Opis programu

Podporná schéma je administrovaná štátom vlastnenou inštitúciou Fond de Participation (Participačný fond). Ide v podstate o otvorenú úverovú linku pre malý alebo stredný podnik, pričom v z tejto linky fond prepláca malému a strednému podniku 80% hodnoty pohľadávky. Zvyšných 20% pohľadávky je preplatených malému a strednému podniku, v momente keď dlžník (verejná inštitúcia alebo štátna firma) zaplatí na účet Fond de Participation zvyšnú čiastku.

Maximálna výška úverovej linky je 100 000 Eur a minimálna výška 15000 Eur. Doba trvania úverovej linky je jeden rok. Po uplynutí jedného roka je možné úverovú linku znova obnoviť. Úroková sadzba je fixná a stanovená ako trojmesačná sadzba EURIBOR navýšená o tri percentá. (k 3.2.2010 bola hodnota 0,665% + 3%) Úroky z poskytnutých úverov sa platia štvrťročne.

Ak je žiadateľ o podporu z programu Casheo súkromnou osobou, žiadna záruka sa nevyžaduje. Ak je podpora z programu Casheo je poskytovaná na malým podnikom s vlastnou právnou subjektivitou, je nevyhnutná záruka zo strany akcionárov. Podporná schéma je dostupná pre všetky podnikateľské sektory.

Prínos programu

Program Casheo rieši tradičný problém malých a stredných podnikov, ktorý tkvie v relatívne nízkej výške pracovného kapitálu. Preto malé podniky účasťou v podpornej schéme Casheo potrebujú menej peňažných prostriedkov na podnikanie, najmä v prvých mesiacoch keď má podnik vyššie náklady než príjmy a teda uplatňuje si nadmerný odpočet z nepriamych daní.

¹⁵ Zdroj: <http://www.fonds.org/eCache/DEF/1/773.bGikPUVO.html>,
<http://www.fonds.org/eCache/DEF/1/779.bGikPUVO.html>

Okrem toho umožňuje podporná schéma Casheo podniku rásť, keďže financie sú k dispozícii a nie sú blokované vo forme pohľadávok.

6.2 Veľká Británia – Enterprise Finance

Guarantee ¹⁶

V súčasnej ekonomickej klíme, podniky pociťujú čoraz ťažší prístup k potrebným finančným zdrojom, a to najmä zdrojom k prevádzkovému kapitálu. Dôvodom tejto zmeny je súčasné spomalenie ekonomickej výkonnosti krajín na celom svete, pod vplyvom ktorého banky prehodnotili svoj prístup k riziku a sprísniť podmienky úverovania. Cieľom programu Enterprise Finance Guarantee (prekl. „Záruka podnikového financovania“) je **sprístupniť životaschopným podnikom finančné zdroje na investície a prevádzkový kapitál, tým že sa za ne zaručí štát.**

Opis programu

Záručné financovanie v rámci programu Enterprise Finance Guarantee môžu získať britské podniky s obratom do 25 miliónov britských libier (28,6 mil. Eur), ktoré majú v súčasnosti problémy získať potrebné finančné zdroje. Táto podporná schéma umožní získať podnikom štátnu záruku pre úvery vo výške od £1000 do £1 mil. s dobou splatnosti od 3 mesiacov do 10 rokov. Podnik môže získať vládnu záruku prostredníctvom 26 komerčných subjektov poskytujúcich úvery. Trvanie programu je časovo obmedzené do 31.marca 2010.

Záruka môže byť použitá na podporu nových úverov, refinancovanie existujúcich úverov, v prípade ohrozenia pôvodného úveru kvôli klesajúcej hodnote pôvodnej zábezpeky, alebo na financovanie existujúceho kontokorentného úveru, čím vzrastie podniku prevádzkový kapitál.

Poskytovanie záruk vrátane posudzovania oprávnenosti žiadateľa použiť vládnu záruku je plne delegované na vybrané inštitúcie poskytujúce tieto zaručené úvery. Neexistuje žiadny automatický nárok na poberanie zaručeného úveru a nie je stanovený ani žiadny špeciálny proces podávania žiadostí.

¹⁶ Zdroj: <http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/+/http://www.berr.gov.uk/whatwedo/enterprise/enterprisesmes/info-business-owners/access-to-finance/efg/page37607.html>

Pre prvé posúdenie, či je podnik oprávnený získať zaručený úver sa odporúča navštíviť webovú stránku Real Help for Business Now¹⁷, ktorú administruje organizácia Business Link. Na tejto stránke je možné po vyplnení niekoľkých finančných údajov okamžite získať kompletne hodnotenie, ktoré podnik predloží pri žiadaní o zaručený úver v banke.

Na program Enterprise Finance Guarantee je vyčlenených zo štátneho rozpočtu Veľkej Británie 1,3 mld. britských libier (1,5 mld. Eur), ktoré budú slúžiť ako banková záruka za poskytnuté úvery.

Prínos programu

Podporná schéma bola uvedená do praxe za účelom prekonať finančné „sucho“ ktoré vzniklo pri sprísnení podmienok komerčných bánk pre poskytovanie úverov malým a stredným podnikateľom vo Veľkej Británii po tzv. „credit crunch“ na konci roku 2008. Tento program významne uľahčil získavanie nových zdrojov na inovácie v malých a stredných podnikoch, ktoré podnecujú spotrebu a tak prispievajú k rýchlejšiemu prekonaniu hospodárskeho poklesu. Okrem toho program poskytuje finančné zdroje pre prekonanie ťažkého obdobia zníženého dopytu a tržieb podnikov, čím spomaľuje rast nezamestnanosti.

6.3 Veľká Británia - Gateway2Investment (g2i)

Cieľom tejto podpornej schémy je komplexne **pomôcť inovatívnym firmám, aby sa stali atraktívnymi pre vstup investora**. Ide o nefinančnú podpornú schému, ktorá prispieva hlavne k lepšej dostupnosti finančných zdrojov (vstup investora) a zlepšovaniu podnikateľských zručností.

¹⁷ <http://www.businesslink.gov.uk/bdotg/action/detail?type=CAMPAIGN&itemId=1081750153>

Opis

Program Gateway2Investment (brána k investíciám) sa začal v roku 2005 v Londýne. Gateway2Investment je trojstupňovým programom, pričom zahŕňa nasledovné aktivity: vlastné hodnotenie podniku, školenia a poradenstvo. Cieľovou skupinou sú inovatívne malé a stredné podniky. Výstupom by mal byť podnik pripravený na vstup investora. Všetkých 42 univerzít v Londýne participuje na tomto veľmi úspešnom programe pod vedením poradenskej firmy Grant Thornton a financovanom London Development Agency (Londýnska rozvojová agentúra).

Program sa skladá z troch etáp, pričom po každom kroku, sú niektoré firmy vybraté pre komplexnejšiu podporu v ďalšom kroku. Na začiatku programu podnikatelia hodnotia vlastnú firmu a jej pripravenosť na vstup investora. Tento proces hodnotenia je realizovaný pomocou diagnostického softvéru Gauntlet. Podpora v neskorších fázach je realizovaná formou individuálnych a skupinových tvorivých stretnutí a osobných stretnutí s mentorom, na ktorých sú rozoberané investičné príležitosti a podnikateľské zámery. Vybrané podniky sú v záverečnej fáze na osobnom stretnutí predstavené konkrétnym investorom.

Klienti nedostávajú žiadne dotácie v peňažnej forme. Cieľom programu je podporovať zainteresované spoločnosti, aby sa stali životaschopnými a atraktívnymi investičnými príležitosťami pre súkromných investorov. Program sa zameriava na firmy z oblasti technológií (biotechnológie, informačné a komunikačné technológie, energie a environmentálne technológie), ktoré prešli začiatkami a hľadajú investorov na financovanie rastu. Spoločnosti, ktoré sa zvyčajne zúčastňujú programu, nie sú celkom nové. Cieľom programu je aby každý podnik mohol očakávať navýšenie kapitálu najmenej pol milióna britských libier (približne 561 tis. Euro) do 12-tich mesiacov.

Podporná schéma je prevažne financovaná Londýn Development Agency. Spoločnosti v druhej a tretej fáze programu platia účastnícky poplatok maximálne 1100 GBP (približne 1236 EUR), pričom do programu nemusia odvádzať žiadnu časť dosiahnutých ziskov. Poradenská firma Grant Thornton je hlavným partnerom pre realizáciu programu. Ostatní partneri zo súkromného sektora poskytujú poradenské služby a softvér za zníženú cenu alebo zadarmo, čo znižuje náklady. Rozpočet na trojročné obdobie 2005 - 2008 bol približne 2 milióny EUR.

Prínosy

Londýn je v súčasnosti jedným z Európskych miest s najrozvinutejším trhom s rizikovým kapitálom. Program bol financovaný regionálnou rozvojovou agentúrou, ale o jeho chod sa starala súkromná poradenská firma. Toto pridalo na jeho hodnotu u podnikateľov. Okrem toho podnikatelia ocenili jasnú postupnosť krokov k príprave na vstup investora. g2i taktiež stimulovalo fondy rizikového kapitálu, ktorým ponúklo jednoduchý prístup k príležitostiam. Od začiatku programu v roku 2005 do septembra roku 2009 zvýšilo približne 205 zúčastnených firiem svoj kapitál o 31,2 milióna GBP (približne 35,1 mil. EUR)¹⁸.

6.4 Belgicko - Win-Win úvery¹⁹

Win-Win úvery sú podporným opatrením flámskej samosprávy, ktoré má za cieľ podporovať potenciálnych investorov, aby investovali alebo požičali finančné zdroje začínajúcim podnikateľom a podnikom. Jeho názov „Win-Win“ od odvodený od situácie, ktorá vzniká - **pre dlžníka aj veriteľa vyplývajú zaujímavé výhody**: začínajúci podnikateľ si dokáže lacno požičať a veriteľ si zase môže uplatniť zaujímavé úľavy na daniach.

¹⁸ Zdroj: <http://www.g2i.org/>

¹⁹ Zdroj: <http://www.pmvlaanderen.be/pmv/view/en/sme/products/winwinlending>

Opis programu

Podporná schéma Win-Win úvery je v platnosti od 1. Septembra 2006 a bola pôvodne nazývaná Vriendenlening (po holandsky „pôžička medzi priateľmi“). Schéma je v platnosti v regióne Flámsko ako súčasť ekonomickej politiky regionálnej vlády. Je administrovaná štátnou regionálnou agentúrou PMV (Participatie Maatschappij Vlaanderen).

Každý priateľ, známy alebo príbuzný, ktorý je ochotný poskytnúť Win-Win úver pre začínajúceho podnikateľa má potom nárok na ročnú úľavu na dani vo výške 2,5% z výšky úveru. Win-Win úveru uľahčuje mladým podnikateľom získať počiatočný kapitál od fyzických osôb v ich bezprostrednom okolí.

Win-Win úver je úver až do výšky 50 000 Eur. Doba jeho trvania musí byť osem rokov a istina musí byť splatená jednorazovo. Ak nie je dlžník schopný splatiť dlh, môže si investor uplatniť náhradu až 30 percent z dlžnej sumy formou jednorazovej úľavy na dani.

Prínosy programu

Tento typ úveru slúži bol nedávno premenovaný na Win-Win úver zdôrazniť, že obe strany profitovať: začínajúci podnikateľ, pretože on alebo ona je schopná požičať lacno a veriteľmi z dôvodu daňových výhod zapojené.

Veľkou výhodou tejto podpornej schémy je jednoduchý princíp fungovania, ktorý len minimálne zaťažuje štátny rozpočet alebo rozpočet samosprávy a vhodne stimuluje trhové prostredie, teda štát nekonkuruje súkromným inštitúciám a bankám. Podporná schéma rozvíja alternatívne druhy financovania podnikateľskej činnosti, čím v konečnom dôsledku upevňuje finančnú stabilitu nových podnikov. Okrem toho je nutné podotknúť, že miestne podnikateľské subjekty sú veľmi poctivé a preto pri realizácii programu nevzniká takmer žiadna hospodárska kriminalita spôsobená daňovými únikmi pri odpise nesplatených úverov.

6.5 Veľká Británia – Enterprise Capital Funds²⁰

Enterprise Capital Funds sú špeciálnymi typmi investičných fondov, ktoré boli vytvorené s cieľom **zvýšiť objem investičného kapitálu dostupného pre financovanie malých a stredných podnikov**. Vládne dotácie sa používajú spolu so zdrojmi zo súkromného sektora pre založenie investičných fondov, ktoré svojim pôsobením vyplňajú trhovú medzeru a poskytujú malým stredným podnikom kapitál do maximálnej výšky 2 milióny britských libier (2,3 mil. Eur). Podmienkou pre poskytnutie kapitálu z týchto fondov je predpoklad zaujímavého finančného výnosu z investície.

Opis programu

Prvých päť fondov podporovaných v rámci podpornej schémy bolo spustených v roku v rokoch 2006 a 2007. Ďalším trom fondom bol udelený status ECF fondu v roku 2007 a svoje aktivity rozvíjali už počas roku 2008. Okrem toho bol status ECF udelený v decembri 2008 aj ďalšiemu fondu ktorý bol aktívny najmä v druhej polovici počas roku 2009.

Od 1. apríla 2008 zodpovednosť za riadenie ECF bola transformovaná do nového subjektu Capital for Enterprise Limited (CfEL). Táto zmena priniesla zlepšenie v spôsobe spravovania finančných prostriedkov, ale nemení povahu fondov a ich zámerov. Táto organizácia však neponúka poradenstvo pre podnikateľov podávajúcich projekty. Podniky môžu pomoc a konzultácie pri príprave projektov nájsť v lokálnych pobočkách organizácie Business Link.

Tieto privátne fondy rizikového kapitálu oslovujú potenciálnych investorov, ktorí vidia šancu zaujímavých ziskov práve v segmente kapitálovej medzery (do 2 mil. GBP). Potenciálni investori tvoria dve skupiny: pasívny investori preferujúci manažment fondu realizovaný tretou osobou alebo aktívny investori vo forme „Business Angels“, ktorí by chceli zasahovať aj do rozhodovania podnikov a fondov. Úlohou manažéra fondu je pripraviť atraktívne podmienky a pritaiahnuť tak malé a stredné podniky so záujmom získať kapitál, ako aj ponúknuť zaujímavú možnosť na investovanie.

²⁰ zdroj: <http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/+http://www.berr.gov.uk/whatwedo/enterprise/enterprisesmes/info-business-owners/access-to-finance/enterprise-capital-funds/page37473.html>

Enterprise Capital Funds sú podporované vládou Veľkej Británie a Severného Írska. Vláda prijíma projekty a na základe prijatých projektov - ich kvality a rozsahu rozhoduje koľko fondov a akými čiastkami podporí. Maximálna výška podpory pre jeden fond je 25 mil. britských libier (28,53 mil. Eur). Vláda však poskytuje maximálne dve tretiny kapitálu vo fonde, pričom ostatok dopĺňa manažér fondu od súkromných investorov. Tieto fondy majú vopred určenú dobu splatnosti a už nemôžu byť obnovované. Akcie alebo podiely v týchto fondoch nemôžu byť verejne obchodované na burzách.

Pri uzatváraní fondu a predávaní podielov je v prvom rade uspokojovaná vláda, ktorej okrem vloženého kapitálu prináleží aj 4,5% úrok. Následnej je kapitál vrátený privátnym investorom a všetky prebytky sú ziskom, ktorý si medzi sebou rozdelia manažér fondu a privátny investori.²¹

Prínosy programu

Enterprise Capital Funds sú zaujímavým riešením, ktoré pomáha zvýšiť objem dostupného financovania na trhu s rizikovým kapitálom. Tieto fondy sú riadené privátnym manažérom s podielom na ich zisku, čo obmedzuje plytvanie zdrojmi. Okrem toho na plytvanie a úspešnú stratégiu dohliadajú aj súkromní investori vo fonde.

Okrem iného prináša Enterprise Capital Funds zaujímavý príklad ako je možno stimulovať trh s rizikovým kapitálom pri relatívne malých investovaných čiastkach (do 2 miliónov libier) a pri tom rozvíjať dlhodobú perspektívu tohto segmentu fondov rizikového kapitálu.

²¹ zdroj: <http://www.berr.gov.uk/files/file45483.pdf>

7 Príklady národných programov pre rozvoj znalostí a spolupráce

Podnikateľské zručnosti a vedomostná základňa podniku je predurčená stať sa základným bohatstvom malého a stredného podniku. Koncentrácia vynikajúcich podnikateľských zručností a vedomostí v podnikoch v niektorej krajine, regióne alebo meste sa dá považovať za hlavný determinujúci faktor dlhodobej a trvalo udržateľnej konkurencieschopnosti.

Význam zlepšovania podnikateľského prostredia za pomoci rôznych podporných nástrojov zameraných na uľahčenie rozhodovania a jednoduchšiu administratívu má takmer okamžitý účinok nie len na podnikateľskú sféru, ale aj na celú spoločnosť. Ak majú podnikatelia k dispozícii finančné zdroje ešte to neznamená že vedia ako ich využiť. Ak však majú k dispozícii kvalitné vzdelanie, vedia aj ako nájsť finančné zdroje a ako ich správne použiť. Možnosť rozvíjať zručnosti, vedomosti a kooperáciu vedomostných inštitúcií s podnikmi výraznou mierou podporuje ochotu ľudí začať podnikat.

Okrem iného je nutné postihnúť základný rozdiel tejto skupiny programov oproti iným týkajúci sa jej prezentácie a marketingu: peniaze ľudia potrebujú avšak o nových vedomostiach a zručnostiach a možnostiach kooperácie často nevedia. Práve pri týchto podporných schémach je dôležité, aby si programy zachovali svoju vlastnú identitu spájanú s konkrétnymi pozitívnymi zmenami, ktoré v podniku nastali pri účasti v programe. Taktiež je nutné aktívne ukazovať podnikateľom a zodpovedným osobám v malých a stredných podnikoch, aké sú možnosti a ako im pomôžu.

Priekopníkom v soft skills sú tradične severské krajiny, najmä Švédsko, ktoré precíznou motiváciou podnikov a znalostných inštitúcií k inováciám dosahuje výborné výsledky. Základ vysokého rastu inovačnej výkonnosti Fínska tkvie vo výborných službách, ktoré poskytuje podnikateľom takmer na jednom mieste. Veľká Británia sa tradične spolieha na trhové zameranie svojich projektov a spoluprácu so súkromnými konzultantskými firmami. Nakoľko spoločenský konsenzus na celonárodnej úrovni pri podpore inovácií v Česku bol nedostatočný, Jihomoravský kraj sa rozhodol implementovať vo vlastnom regióne inovačné vouchre a motivovať tak podnikateľov a univerzity k rastu konkurencieschopnosti.

7.1 Holandsko a Česko – Inovačné vouchre²²

Inovačný poukaz, ktorý je nazývaný aj výskumný voucher, je dotácia, ktorá umožňuje malým a stredným podnikom nadviazať kontakty s organizáciami, ktorých kľúčové schopnosti sú v oblasti výskumu, vývoja a inovácií (výskumné a vzdelávacie inštitúcie) za účelom nákupu odborných znalostí vyplývajúcich z výskumu a vývoja a nákupu poznatkov.

Opis

Inovačné poukážky boli prvýkrát predstavené v roku 1995 agentúrou Limburg Development and Investment Company (LIOF), ktorej zriaďovateľom je holandská provincia Limburg. Zámer ich implementácie bol zvýšiť konkurencieschopnosť malých a stredných podnikov v regióne prostredníctvom rozširovania ich inovačných kapacít a zlepšenia prenosu poznatkov medzi malými a strednými podnikmi a poskytovateľmi vedomostí. Prvý pilotný projekt bola zahájený v provincii Limburg v roku 1997.

V roku 2004 bol tento systém v Holandsku implementovaný aj na národnej úrovni. Najprv bolo vydaných 100 poukážok, ale kvôli vysokej popularite a úspechu opatrení, bolo v druhej fáze (október 2005) k dispozícii až 600 poukážok. Od roku 2006 boli inovačné poukážky implementované ako trvalý spôsob podpory transferu poznatkov smerom k malým a stredným podnikom.

²² PRO INNO Europe. 2008. *New or better support mechanisms: Initial exploration and discussion of selected delivery mechanisms*. [Internet http://www.proinno-europe.eu/admin/uploaded_documents/Mini-study_6_final.pdf], p.23

V roku 2009 bolo opatrenie úspešne uvedené aj v Českej republike, kde bol projekt realizovaný na regionálnej úrovni v Juhomoravskom kraji. Realizovalo ho Juhomoravské inovačné centrum a finančným grantom bolo mesto Brno. Výzva na predkladanie projektov trvala niečo vyše mesiaca: od 4.8. do 25.9.2009. V októbri 2009 bolo regionálnym podnikom rozdelených 36 inovačných voucherov, každý v hodnote 150 000 CZK (5 555 Eur)²³. Vouchery však boli použiteľné iba regionálne v štyroch znalostných inštitúciách: Vysoké učení technické v Brne, Mendelova univerzita v Brne, Masarykova univerzita v Brne a na Univerzite veterinárneho lekárstva v Brne. Výskumné projekty budú realizované až do augusta 2010.

Implementácia inovačných voucherov rieši tri hlavné problémy :

- malé a stredné podniky zo svojej podstaty nie sú dostatočne inovatívne
- nedostatočná spolupráca verejných a súkromných inštitúcií pri výmene vedomostí
- nedostatočné zameranie výskumných a vzdelávacích inštitúcií s množstvom znalostí na potreby trhu

Ak je táto podporná schéma správne implementovaná stáva sa opatrením zameraným na potreby podnikov po nových znalostiach. Po prvé umožňuje toto opatrenie malým a stredným podnikom starostlivo posúdiť, ktoré vedomosti sú potrebné pre úspešnú realizáciu inovatívneho projektu. Po druhé môžu malé a stredné podniky nájsť výskumnú inštitúciu s vhodnými znalosťami týkajúcimi sa ich inovatívneho projektu. Potom musia výskumné a vývojové inštitúcie spustiť projekt na riešenie konkrétneho podnikateľského problému a relatívne rýchlo priniest výsledky v podobe vedomostí pre podnik. Tento podnik môže využiť nové vedomosti za účelom inovovania výrobkov, výrobných procesov alebo služieb.

²³ zdroj: <http://www.inovacnivouchery.cz/o-projektu/>

Inštitúcie, kde môžu malé a stredné podniky použiť inovačné vouchre, sú väčšinou verejné výskumné organizácie, inštitúty s čiastočnou účasťou štátu a vysoké školy, ktoré musia byť oprávnené agentúrou implementujúcou podpornú schému. V mnohých krajinách boli medzi oprávnených poskytovateľov zaradené aj súkromné výskumné inštitúty a v niektorých prípadoch aj výskumné oddelenia veľkých inovatívnych podnikov. Tieto „znalostné inštitúcie“ musia byť väčšinou umiestnené v krajine alebo regióne, kde je podporná schéma implementovaná. Niektoré holandské podporné schémy tiež oprávňujú výskumné inštitúty sídliaace v iných krajinách EÚ, čím podporujú nadnárodnú spoluprácu v oblasti inovácií. Princípom týchto podporných schém je, že malé a stredné podniky musia mať neobmedzené možnosti pre výber výskumného inštitútu s vhodnými poznatkami.

V postate všetky projekty týkajúce sa inovácií, ktoré riešia pri svojej realizácii problém týkajúci sa nedostatočných znalostí, môžu byť podporené. Väčšinou ide o riešenie technických problémov, problémov projektového riadenia, marketingových ťažkostí a nejasností v oblasti práv duševného vlastníctva.

Výsledky a získané poznatky

Vysoká účinnosť systému Inovačných voucherov spočívala predovšetkým vo veľmi nízkej administratívnej záťaži podnikateľov aj implementujúcej agentúry. Napríklad malé a stredné podniky žiadajúce o Inovačný voucher namiesto prípravy návrhu projektu musia iba jednoducho popísať požadované znalosti. To znižuje náklady účastníkov a zároveň znižuje náklady verejnej správy na hodnotiacu fázu. Úlohou programového manažéra je len riadiť proces podávania žiadosti a poskytovania inovačných voucherov. Niekedy pomáha projektový manažér podnikom vyhľadať vhodného poskytovateľa výskumných služieb.

Hodnotením projektov bolo zistené, že malé a stredné podniky prichádzajú s novými námetmi na výskum a inovácie, ktoré by neboli zadané bez Inovačného vouchera. Z hodnotenia holandskej podpornej schémy Inovačných voucherov, implementovanej v rokoch 2004 a 2005, vyplýva, že osem z desiatich voucherov bolo použitých na projekt, ktorý bez inovačného vouchera by nebol realizovaný. Rovnako hodnotenie podpornej schémy implementovanej v Limburgu v roku 1997, uvádza, že pred implementáciou programu až deväť z desiatich podporených firiem takmer vôbec nevyužívalo externé zdroje vedomostí, ale že ich plánuje v podstatne viac využívať v budúcnosti.

Inovačné vouchre sa ukázali byť vhodným podporným nástrojom malých a stredných podnikov pri rozvoji inovačných aktivít, najmä pri rozvoji spolupráce podnikov so „znalostnými inštitúciami“ (napr. univerzitami a výskumnými ústavmi). Táto spolupráca sa neskôr prejaví v lepšej informovanosti malých a stredných podnikov ohľadom externých zdrojov vedomostí. Na základe pozitívnych skúseností podstatne viac malých a stredných podnikov po skončení podpory aj naďalej rozširuje svoje inovačné aktivity a zvyšuje svoje výdavky na výskum a vývoj.

Česká verzia projektu mala okrem iného aj jeden veľmi dôležitý výstup - samospráva podporila regionálne vysoké školstvo tak, že nechala určiť subjekty na trhu - podniky - s ktorými regionálnymi vysokými školami chcú spolupracovať, lebo sú pre nich zaujímavé. Takto sú juhomoravské vysoké školy motivované orientovať sa na aktivity využiteľné v podnikateľskej praxi a zároveň byť zodpovedným partnerom pre podniky.

7.2 Veľká Británia - Mustard.uk.com²⁴

V roku 2000 dve britské verejné organizácie (Advantage West Midlands a BusinessLink) začali s implementáciou programu Mustard.uk.com v regióne West Midlands. Program je spolufinancovaný Európskou Úniou a ponúka podnikateľský koučing a dotáciu na súkromné poradenské služby pre začínajúcich podnikateľov a firmy.

²⁴ PRO INNO Europe. 2007. *Exploratory Team Report on High-Growth Innovative SMEs*. [Internet http://www.proinno-europe.eu/admin/uploaded_documents/high-growth_innovative_SMEs.pdf], p.15

Opis

Podporná schéma poskytuje novým podnikateľom a firmám a dotácie na súkromné poradenské služby (napr. manažérske poradenstvo alebo právne služby). Podniky by mali mať cieľ dosiahnuť v druhom roku obrat aspoň 250 tisíc GBP a byť ochotné usídlit' sa v regióne West Midlands. Okrem prístupu k dotovaným poradenským službám, dostupná podpora zahŕňa semináre pre nové podniky a začínajúcich podnikateľov, prístup k databáze obchodných príležitostí, služieb a mentoring (osobné stretnutia) pre začínajúce podniky zabezpečovaný špecializovaným podnikateľským trénerom. Pomoc je poskytovaná po dobu maximálne 18 mesiacov, no môže byť predĺžená až na 36 mesiacov.

Program si kladie za cieľ pomôcť pri začiatkoch nových, rastovo orientovaných firiem prostredníctvom zjednodušenia prístupu k podnikateľským znalostiam. Aj keď program nie je obmedzený na žiadne konkrétne odvetvia, prioritné sektory sú: kreatívne priemyselné sektory, potravinárstvo a cestovný ruch. Podporná schéma je spolufinancovaná z Európskeho fondu regionálneho rozvoja (ERDF). Rozpočet programu je 2,6 miliónov Eur ročne a zamestnáva 3 pracovníkov v centrálnom manažérskom tíme na plný úväzok, 15 manažérov vykonávajúcich úlohy podnikateľských trénerov v celom regióne a súkromných zmluvných poradcov.

Výsledky a získané poznatky

Od začiatku programu bolo podporených približne 2000 firiem. V roku 2006 bolo podporených 300 podnikov. Súčasný priemerný ročný obrat spoločností, ktoré boli v programe podporené je 400 tisíc GBP a priemerný počet zamestnancov je osem. Najlepšie z podporených spoločností zamestnávajú viac než 100 zamestnancov. Program je vo všeobecnosti považovaný za veľmi úspešný. Dôvodov úspechu je niekoľko:

- jasná a nezávislá identita značky programu,
- jasné zacielenie na začínajúcich inovatívnych podnikateľov a firmy
- spoluúčasť podporovaných podnikov na platbách za dotované služby
- dobrá úroveň kontroly kvality partnerov zo súkromného sektora.

Značka a identita s ňou spojená sú veľmi dôležité, pretože veľa podnikateľov a firiem v cieľovej skupine je tradične skeptických alebo priamo negatívne vníma štátne programy pomoci. **Je veľmi dôležité nechať program takmer úplne nezávislým od vlády a dosiahnuť vysoký stupeň spolupráce s partnermi zo súkromného sektora** (banky, finanční poradcovia a konzultanti), rešpektovanými cieľovou skupinou.

Dôležité je tiež pochopiť, že potenciálny rýchlo rastúci podnikatelia často môžu byť stále zamestnaní, a preto potrebujú pomoc a poradenstvo pri prechode na kariéru podnikateľa - živnostníka. Spoluúčasť pri platbách za dotované služby motivuje klientov aby využili poskytovanú podporu čo najlepšie.

Okrem toho len partneri zo súkromného sektora, ktorí prešli procesom testovania kvality, môžu byť zapojení do programu. Toto zabezpečí, že klienti dostanú adekvátnu hodnotu za svoje peniaze a čas.

Z tohto programu plyní ponaučenie, že je dôležité pozerat' sa na skutočné potreby jednotlivých podnikov a podnikateľov. V tomto prípade to znamenalo dosiahnuť správnu kombináciu ponúknutého riešenia, konzultanta s potrebnými znalosťami a vhodného kouča (podnikateľského trénera). Všeobecnú a správnu kombináciu podporujúca nové rastovo orientované firmy nie je možné sformulovať a preto je orientácia na klienta kritickým faktorom úspechu podporného programu.

7.3 Holandsko – Mastering Growth Programme²⁵

Holandský Program pre úspešný rast (Mastering Growth Programme) je séria školení pre podnikateľov, ktorých firma je vo fáze rastu.

²⁵ PRO INNO Europe. 2008. *New or better support mechanisms: Initial exploration and discussion of selected delivery mechanisms*. [Internet http://www.proinno-europe.eu/admin/uploaded_documents/Mini-study_6_final.pdf], p.38

Je organizovaný holandským ministerstvom hospodárstva, De Baak Business School, agentúrou Port4Growth a agentúrou Syntens, ktoré spoločne tvoria sieť pre inovácie malých a stredných podnikov v Holandsku. V roku 2004 holandské sa ministerstvo hospodárstva prisľúbilo vytvoriť program, ktorý by pomáhal rastúcim start-up firmám v sektore high-tech. Za účelom plnenia tohto cieľa ministerstvo, po rozhovoroch so zástupcami dynamicky rastúcich podnikov, zriadilo dva „Mutual Learning Circles“ (neformálne vzdelávacie skupiny) ako pilotný projekt. Na základe výsledkov tohto experimentu bol zriadený program pre rýchlo rastúce start-up firmy, v ktorom budú podniky vzdelávané a koučované podnikateľským konzultantom trénerom. Okrem toho by sa každoročne malo 120 spoločností zúčastňovať „Mutual Learning Circles“ (neformálnych vzdelávacích skupín). Tieto vzdelávacie aktivity sú súčasťou Programu pre úspešný rast.

Vzhľadom k predpokladom pre úspešný rast, sa táto podporná schéma skladá zo štyroch unikátnych kurzov vytvorených na mieru spoločnostiam v rôznych fázach rozvoja:

- regionálne „Mutual Learning Circles“ (neformálne vzdelávacie skupiny) pre firmy s 5 až 15 zamestnancami
- regionálne „Emerging Growth Masterclasses“ (školenia pre úspešné zvládnutie rastu nových podnikov) pre podniky s 15 až 35 zamestnancami
- národné „Fast Growth Masterclasses“ (školenia pre úspešné zvládnutie rastu rýchlo sa rozvíjajúcich podnikov) pre podniky s viac než 35 zamestnancami
- výberové „Masterclasses for Growth“ (majstrovské vzdelávanie pre rast) pre spoločnosti s viac ako 250 zamestnancami

Tieto vzdelávacie aktivity venujú osobitnú pozornosť úlohe podnikateľov vo firme a ich vplyvu na raste podniku. Okrem toho sa zaoberajú témami ako financie, formulovanie vízie a stratégie, podniková kultúra a úloha lídrov v podniku. Na najvyšších úrovniach poskytujú neformálne miesto pre stretnutia podnikateľov, kde si môžu navzájom vymieňať poznatky. Tému každého stretnutia je prezentuje úspešný holandský alebo medzinárodný hosť s bohatými praktickými skúsenosťami. Okrem neho sa na stretnutí zúčastňuje aj pedagóg, ktorého úlohou je uviesť širšie súvislosti k preberanej téme, teoretické poznatky a stimulácia procesu osvojovania poznatkov. **Veľký dôraz je v rámci tohto programu kladený na prilákanie účastníkov, pretože mnoho podobných programov stroskotalo práve na nízkom záujme podnikateľov.**

7.4 Fínsko – Starostlivosť pre rastúce firmy²⁶

Program Starostlivosť pre rastúce firmy bol vo Fínsku prvýkrát implementovaný v roku 2003 pod záštitou fínskeho ministerstva priemyslu a obchodu, ktoré ho tiež financuje. Cieľom programu je aktívne identifikovanie firiem a podnikateľov s vysokým rastovým potenciálom a **usmerňovať služby poskytované rôznymi verejnými inštitúciami podporujúcimi malé a stredné podniky.**

Opis programu

Tento úspešný program je v podstate kooperáciou rôznymi agentúrami, pričom **program vedie súkromná nadácia pre malé a stredné podniky PKT**. Cieľom programu je ponúknuť na jednom mieste všetky verejné služby nápomocné rastu malých a stredných podnikov. Existujú štyri hlavné verejné agentúry, ktoré poskytujú služby malým a stredným podnikom vo Fínsku. Prostredníctvom kontaktu s poradcom v jednej z týchto agentúr, môže firma získať informácie o ponúkaných službách jednotlivými agentúrami. Spomínané štyri agentúry sú:

- Finpro (medzinárodný rozvoj)

²⁶ PRO INNO Europe. 2008. *New or better support mechanisms: Initial exploration and discussion of selected delivery mechanisms*. [Internet http://www.proinno-europe.eu/admin/uploaded_documents/Mini-study_6_final.pdf], p.37

- Finnvera (štátom vlastnená spoločnosť ponúkajúca financovanie)
- SITRA (fínsky národný fond pre výskum a vývoj)
- TE-keskus (regionálne centrá zamestnanosti a rozvoja).

Poradcovia v týchto agentúrach aktívne vyhľadávajú firmy s vyhliadkami rastu. Po nájdení takejto firmy poradca ponúkne firme stretnutie s cieľom zhodnotiť vyhliadky rastu. Na základe výsledkov tejto analýzy rastu sú stanovené špecifické potreby pre dosiahnutie rastu, ku ktorým sú priradené zodpovedajúce služby štyroch spomenutých agentúr.

Prínosy programu

Spolu existuje približne 100 rôznych podporných služieb, ktoré firmám ponúkajú zúčastnené agentúry. Väčšina týchto podporných opatrení sa týka financovania, ktoré je hlavnou činnosťou na troch zo štyroch zúčastnených agentúr. Štvrtá agentúra je zameraná na podporu expanzie na zahraničné trhy. Cieľovou skupinou sú malé a stredné podniky s vysokým potenciálom rastu, pričom nezáleží na odvetví v ktorom pôsobia. Väčší záujem o ponúkané služby majú však firmy z technologických odvetví. Tieto firmy sú často vo fáze rozvoja, pretože mladšie spoločnosti si poradcovia zodpovedných agentúr len ťažko všimnú.

Mladé rastúce podniky sú často už od vzniku medzinárodne zamerané alebo majú silné technologické zameranie. Každý konzultant alebo služba je financovaná z príslušnou agentúrou. Predpokladá sa, že približne 300 až 400 zamestnancov agentúr venuje približne 10% až 15% svojho času ponúkaním služieb pre rastúce podniky. Rozpočet pre koordináciu a monitorovanie programu je 0,5 milióna Eur ročne.

7.5 Švédsko: Move or stay and improve²⁷

Toto opatrenie má za cieľ poskytnúť švédskym malým a stredným podnikom, s ambíciami medzinárodnej expanzie, hlbšie informácie o rozličných premenných v iných krajinách (náklady práce, nájmy a iné) s cieľom umožniť bezpečnejšie rozhodovanie pri medzinárodnom podnikaní. Výpočtový nástroj v kombinácii s poradenskou pomocou bol použitý vo výrobných spoločnostiach po celom Švédsku.

Opis programu

Podporná schéma Move or stay and improve (prekl. expanduj alebo zostaň a zlepši sa) bola vytvorená Rozvojovou agentúrou ALMI a spustená od 1.1.2006. Tridsať päť konzultantov bolo v rámci podpornej schémy detailne vyškolených ako používať tento výpočtový nástroj.

Tento výpočtový nástroj je vlastne počítačová aplikácia, pričom ako základný dokument pri výpočte používa súvahu a výkaz ziskov a strát hodnoteného podniku. Program ďalej pracuje s údajmi týkajúcimi sa 18 rôznych faktorov, na základe ktorých je porovnávaná situácia v 10 rôznych krajinách. Výpočet ukazuje, ako sa budú vyvíjať príjmy spoločnosti, ak sa rozšíria podnikanie do zahraničných krajín.

V súčasnosti je tento výpočtový nástroj ďalej vyvíjaný aby dokázal simulovať vplyv rôznych zlepšení a inovácií, ak sa spoločnosť rozhodne zostať iba na domácom trhu. Parametre v tejto aplikácii nástroji sú aktualizované každý rok.

Podniky boli informované o tomto novom nástroji doposiaľ na 128 prezentáciách, teda aplikácia sa prezentuje priamo podnikom.

²⁷ zdroj: http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/charter/gp/index.cfm?fuseaction=practice.detail&gp_pk=2105&

Prínosy programu

Celkovo 104 spoločností používa túto elektronickú aplikáciu aby zistili či by presunom výroby získali alebo stratili. Z týchto 104 spoločností 52 zvolilo cestu zvýšenia produktivity a 12 sa rozhodli presunúť všetky alebo iba časť svojich výrobných aktivít do zahraničia. Štyridsať spoločností používa nástroj pre iné účely napr. pre analýzu konkurencie, analýzu ziskovosti, alebo jednoducho ako doklad pre vnútorné strategické diskusie.

Významným prínosom pre švédske hospodárstvo bol presun preferencií podnikov od sťahovania výroby smerom k zvyšovaniu produktivity v domácej krajine. Možno preto povedať, že rozmer tohto podporného nástroja je celoeurópsky nakoľko spomedzi 12 krajín, ktoré sa rozhodli presunúť svoje výrobné aktivity do zahraničia, ich väčšina umiestnila v Európskej únii.

Je relatívne ťažké hodnotiť prínosy projektu, ktorý sa zakladá na postupnom získavaní dôvery podnikov v správnosť výpočtov Rozvojovej agentúry ALMI. Tá však svojim prístupom a podloženým dátami dokázala presvedčiť suverénne viac než polovicu používateľov, aby sa radšej vybrali cestou zvyšovania efektivity výroby vo Švédsku než jej presťahovaním do Ázie. Aplikácia je preto považovaná za úspešnú a ALMI naďalej investuje do jej vývoja.

8 Príklady národných programov pre znevýhodnených podnikateľov

8.1 Holandsko – Kleurrijk Ondernemen²⁸

Kleurrijk Ondernemen (Farebný podnikanie) je projekt, ktorý bol spustený vládou provincie Severné Holandsko a samosprávou Zaanstad v roku 2002, s financovaním z programu Equal Európskeho sociálneho fondu a z národných, regionálnych a miestnych finančných zdrojov. Cieľom Kleurrijk Ondernemen je podporovať začínajúcich podnikateľov, aby mohli byť úspešní. V súlade s politikou samosprávy tento projekt podporoval najmä samozamestnávanie prisťahovalcov a žien. Projekt bol dvakrát predĺžený a v poslednom kole mal stanovený aj jasný cieľ: 45 účastníkov a 20 začínajúcich podnikateľiek a podnikateľov - imigrantov.

Opis programu

Toto opatrenie bolo implementované dvomi hlavnými partnermi: jedným verejným a jedným súkromným. Samospráva Zaanstad je koordinátorom projektu a je zodpovedná za podávanie správ, riadenie a monitorovanie projektu. Mind4steps je súkromná organizácia zodpovedná za realizáciu programu. Tri oddelenia samosprávy Zaanstad sú zapojené do projektu: oddelenie pre hospodárske záležitosti, oddelenie pre sociálne veci a komunikačné oddelenie. Okrem nich poskytli v projekte aj svoje služby aj iné organizácie, ako je napríklad obchodná komora, holandská daňová správa a Centrum pre prácu a mzdu (CWI).

²⁸ EUROPEAN COMMISSION. 2008. *Entrepreneurial diversity in a unified Europe*. p. 89

Cieľ politiky samosprávy Zaanstad, je posilnenie miestnej ekonomiky a podpora zamestnanosti. To zahŕňa podporu podnikania a rast počtu start-upov. Cieľom tohto projektu sú nielen ekonomické výsledky, ale aj podpora sociálneho zapojenia určitých cieľových skupín. Projekt začal v roku 2002 a bol dvakrát predĺžený. Rozpočet prvého projektu Kleurrijk Ondernemen, ktorý trval od leta 2002 do leta 2004 bol € 235,015, pričom samospráva Zaanstad prispela € 88 132. Vzhľadom k úspechu Kleurrijk Ondernemen I, sa samospráva mesta Zaanstad rozhodla pokračovať vo svojej podpore nových podnikov. To vyústilo v druhý projekt Kleurrijk Ondernemen II. Projekt, ktorý začal v januári 2005 a skončil v januári 2007, bol plne financovaný mestom Zaanstad, pričom ročný rozpočet projektu dosiahol úroveň € 75,000. Kleurrijk Ondernemen III začal v máji 2007. Ten počítal s rozpočtom vo výške € 252,000 pre celú dobu dvoch rokov, z ktorých €67,000 poskytlo Ministerstvo sociálnych vecí (Fond Allochtonen & Arbeid - imigranti & práca) a zvyšok financovalo mesto Zaanstad.

Cieľová skupina obyvateľov pre projekt Kleurrijk Ondernemen sú najmä etnické menšiny a ženy, pretože tieto skupiny sú nedostatočne zastúpené medzi podnikateľmi a pomer zlyhania start-up v týchto skupinách je pomerne vysoký. Program Kleurrijk Ondernemen sa v prvom rade zameriava na intenzívne a individuálne koučovanie účastníkov. To je realizované prostredníctvom poradenskej spoločnosti Mind4steps.

Zapojení účastníci neplatia žiadne poplatky. Potenciálni účastníci si môžu podať žiadosť o účasť v programe, a ak splnia kritériá účasti sú pozvaní na osobný pohovor. Najdôležitejším výberovým kritériom potenciál ekonomickému úspechu podnikateľa. Druhým kritériom je príslušnosť k jednej z cieľových skupín: prisťahovalcov a žien. Počas osobného pohovoru sa preberajú informácie o osobnej situácii klientov a motivácie potenciálnych podnikateľov. Tento pohovor bol zabezpečovaný konzultantským partnerom Mind4steps. Vhodní kandidáti boli navrhnutí samospráve, ktorá mala konečné slovo pri schvaľovaní podpory. Úspešní účastníci musia podpísať zmluvu s uvedením ich cieľa, účasti na akciách a spoluprácu pri propagácii. Okrem toho zmluva ustanovuje osobný rozpočet a trojmesačnú skúšobnú dobu.

Najčastejšie oblasti, v ktorej podnikatelia potrebovali pomoc pri Kleurrijk Ondernemen I a II boli:

- podnikateľský plán
- financovanie a úverové možnosti
- obchodná administratíva a dane
- marketing a vzťahy so zákazníkmi

Osobný rozpočet v podnikateľov Kleurrijk Ondernemen dosahoval € 3950, pričom tieto peniaze mohli byť vynaložené na investície súvisiace s podnikaním. Táto suma bola znížená na € 2500 v Kleurrijk Ondernemen II a III, aby sa mohlo projektu zúčastniť viac podnikateľov. Potenciálni účastníci zámerne nie sú informovaní o tomto osobnom rozpočte vopred, aby sa zabránilo podvodom. Udelenie osobného rozpočtu je viazané prísnyimi pravidlami. V zásade je to dar, ak však účastník vypadne z projektu predčasne, vzniká mu povinnosť dotáciu vrátiť. Platí pravidlo, že rozhodovanie o výdavkoch má rozhodujúci význam pre prežitie start-upu. Preto môžu byť peniaze vynaložené na maximálne dve z týchto položiek: vedomosti, výrobné prostriedky, uvádzanie na trh alebo všeobecné a technické služby. Pre príspevok z rozpočtu je ešte nutné povolenie projektového manažéra. Ak je účel použitia prostriedkov jasne určený, podnikatelia samostatne vyberajú svojich dodávateľov a platby.

Výsledky a získané poznatky

Počas prvých dvoch fáz trvania tohto regionálneho projektu spolu 59 účastníkov, z ktorých bolo 39 žien a 35 imigrantov vytvorilo spolu 43 podnikov, čo je vzhľadom k regionálneho charakteru s koncentráciou na okrajové skupiny podnikateľov dobrý výsledok. Z dlhodobého hľadiska až 16 z 18 start-up z prvej fázy projektu (2002-2004) ešte v roku 2007 pokračovalo v činnosti.

Kľúčové aspekty projektu boli:

- Malý rozsah projektu, s priamym a osobným vzťahom medzi potenciálnym podnikateľom a profesionálnym trénerom sa ukázal ako efektívny a účinný. Toto spôsobilo nielen dobrý pomer vstupov a výstupov, ale aj pracovná metóda bola účastníkmi vnímaná pozitívne

- Reaktívne malý počet účastníkov projektu ponúka príležitosť pre intenzívne a časté vzájomné kontakty medzi účastníkmi. Je to veľmi prínosné pre start-upy, pretože sa rozširuje vzájomná podpora, motivácia a tvoria sa nové sociálne siete
- Vynaložené výdavky na úhradu nákladov súvisiacich s podnikaním, sa ukázali ako účinný prostriedok k úspešnému propagovaniu zakladania nových malých podnikov

Program bol dvakrát predĺžený, pretože pokračujúca podpora projektu má veľa výhod. Nielenže môžu podnikatelia počítať s pokračujúcou podporou podnikania v rámci svojej samosprávy, ale sú tu aj ďalšie výhody, ako sú:

- marketingové úsilie a investície do propagácie počas prvého projektu sa vyplatili a projekt má výbornú povest', čo uľahčuje pritiahnutie kvalitných žiadateľov v priebehu ďalších projektov
- na základe skúseností, ktoré získali realizátori projektu z prvého projektu, bol upravený druhý a tretí projekt.

Rozdelenie úloh medzi samosprávou a Mind4steps sa mierne zmenilo od prvého projektu, na základe získaných skúseností. Napríklad v prvom projekte bol postup prijímania žiadostí riadený odborom sociálnych vecí samosprávy, ktorý niektorí žiadatelia vnímali ako prekážku. Preto pre nasledujúce dva projekty príjem žiadostí zabezpečovalo Mind4steps. Taktiež udelenie osobného rozpočtu od samosprávy pre účastníkov projektu bolo veľmi administratívne náročné a trvalo až 12 týždňov. V záujme urýchlenia tohto procesu, poskytovanie a správa osobných rozpočtov bola prevedená na Mind4steps.

8.2 Fínsko - NYP Business services

Opis programu

NYP Business Services (NYP) pôvodne začal svoju činnosť pod názvom Nuoret Yrittäjät Projekti (prekl. projekty mladých podnikateľov) pod záštitou hlavného mesta Helsinky, odboru pre mládež, v roku 1993. Spočiatku slúžil NYP iba mladým podnikateľom, neskôr začal ponúkať služby aj pre domácich podnikateľov a podnikateľov z národnostných menšín. Od roku 2001 NYP ponúka vzdelávacie kurzy špeciálne zamerané predovšetkým na prisťahovalcov. V súčasnej dobe je NYP súčasťou Oddelenia pre rozvoj podnikania mesta Štokholm, ktoré je súčasťou Centra pre ekonomiku a plánovanie. Táto podporná schéma je považovaná za jednu z najdôležitejších služieb vo Fínsku pre podnikateľov pochádzajúcich národnostných menšín.

Centrum pre ekonomiku a plánovanie plní funkciu manažérskeho experta a má na starosti prípravu a zosúladenie cieľov a alternatívnych stratégií rozvoja mesta Helsinky. NYP Business Services je organizácia s desiatimi zamestnancami, ktorých vedie hlavný podnikateľský konzultant. Pri svojej činnosti NYP spolupracuje s dvoma významnými partnermi: Útvar zamestnanosti a hospodárskeho plánovania (T & E centrum) v regióne Uusimaa (samosprávny kraj v južnom Fínsku, ktorého súčasťou sú aj Helsinky) a Úrad práce v Helsinkách.

9 Národné podporné nástroje pre malé a stredné podniky na Slovensku

Hlavnými realizátormi pomoci pre malé a stredné podniky na Slovensku je Ministerstvo hospodárstva prostredníctvom Národnej agentúry pre podporu malého a stredného podnikania. Okrem toho významný vplyv na celkovú pomoc pre malé a stredné podniky majú aj Ministerstvo financií a Ministerstvo práce prostredníctvom legislatívy týkajúcej sa zamestnancov. Nástroje s najdôležitejším vplyvom zobrazuje Box 4. Ostatné ministerstvá sa zapájajú do podpory malého a stredného podnikania len okrajovo.

Box 4 - Štruktúra pomoci pre malých a stredných podnikateľov podľa ministerstiev

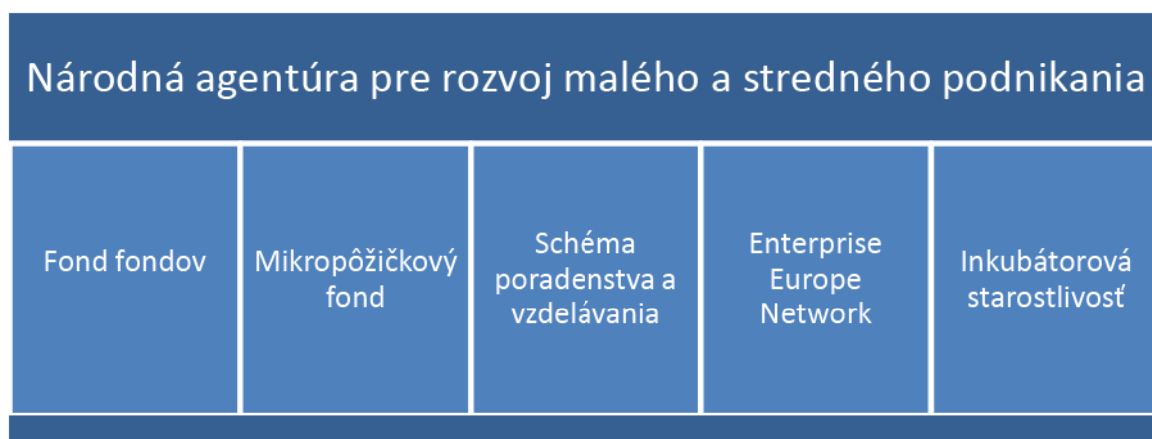


Tmavo vyznačené podporné mechanizmy trhu práce sú súčasťou tejto štúdie.

Svetlo je vyznačená legislatíva s podstatným vplyvom na MSP a agentúry s čiastočným vplyvom na MSP (napr. Eurofondy).

Prevažná väčšina programov Národnej agentúry pre rozvoj malého a stredného podnikania je realizovaná prostredníctvom spolupracujúcich inštitúcií, ktorými sú Regionálne poradenské a informačné centrá, Centrá prvého kontaktu a Podnikateľské inovačné centrá. Tieto centrá sú rozmiestnené priamo v regiónoch, čím sa stávajú podnikateľom dostupnejšími. Okrem prijímania a posudzovania žiadostí poskytujú tieto centrá aj poradenstvo pre podnikateľov žiadajúcich štátnu pomoc.

Box 5 - Najdôležitejšie podporné programy NARMSP



Na Slovensku je dostupné dostatočné portfólio podporných mechanizmov pre malé a stredné podnikanie. Toto portfólio zahrňuje rozličné podporné nástroje finančného charakteru aj nefinančného charakteru. Okrem týchto nástroj sa momentálne rozvíjajú nástroje pre podporu mladých podnikateľov a žien podnikateliek. Napriek tomu je intenzita podpory nízka, náročnosť na štátny rozpočet vysoká.

9.1 Fondy rizikového kapitálu - Fond fondov, s.r.o.

V decembri 1994 bola Národnou agentúrou pre rozvoj malého a stredného podnikania založená spoločnosť Fond fondov, s.r.o. (do apríla 2006 Seed Capital Company, s.r.o.). Cieľom tejto spoločnosti bola realizácia rizikových investícií, ako jedného z finančných podporných programov pre malé a stredné podniky.

Opis programu

Spoločnosť sa od svojho počiatku zameriava na vyhľadávanie inovatívnych mladých firiem s perspektívou strednodobého rastu, ktorým svojimi investíciami umožňuje urýchliť rozvoj a dosiahnutie firemných cieľov. Výnosy zo svojej činnosti spoločnosť používa na ďalší rozvoj svojich aktivít a investovanie do nových projektov.

Služby, ktoré spoločnosť poskytuje, zahŕňajú:

- investície do základného imania,
- zaručené a nezaručené úvery,

- podriadené a konvertibilné úvery,
- finančné analýzy a predikcie,
- aranžovanie syndikovaného financovania,

Fond fondov, s.r.o., je od roku 1995 zakladajúcim členom Slovenskej asociácie rizikového kapitálu (SLOVCA) a členom Európskej venture kapitálovej asociácie (EVCA).

Od roku 1995 prešla spoločnosť významným vývojom čo do objemu spravovaných prostriedkov, počtu finančne podporených firiem a aj počtu spravovaných fondov. Do roku 2006 spoločnosť Fond fondov s.r.o. spravovala 5 fondov rizikového kapitálu (Fondu štartovacieho kapitálu, Regionálny fond štartovacieho kapitálu, Rozvojový fond pre malé a stredné podnikanie a fondy INTEG a SISME). V roku 2006 boli na základe Programu rizikového kapitálu schváleného Správnou radou NARMSP vytvorené dva nové fondy: Fond Seed Capital, k.s. a Slovenský Rozvojový Fond, a.s. a navýšené prostriedky vo Fonde štartovacieho kapitálu. V roku 2008 sa založil Slovenský rastový kapitálový fond, a.s.

Zatiaľ čo od roku 1994 do roku 2006 boli založené 4 fondy rizikového kapitálu bez právnej subjektivity a so 100% kapitálovou účasťou NARMSP, po roku 2006 boli zakladané fondy s vlastnou právnou subjektivitou, ktoré boli spravované súkromným partnerom. Finančné prostriedky do troch fondov rizikového kapitálu, ktoré vznikli od roku 2006, vložila NARMSP a súkromní investor.

Prínos podporného programu

Rizikový kapitál poskytuje zdroj financovania pre rozvoj malých a stredných podnikov, ktorých rozvojové plány so sebou nesú vyššie riziko. Podporná schéma poskytuje fondy os minimálnej výšky investície 6600 Eur až po maximálnu výšku 3,3 mil. Eur. Ide teda o podporný nástroj zasahujúci celú škálu malých a stredných podnikov.

Dostupnosť rizikového kapitálu pozitívne ovplyvňuje výskyt nových, inovatívnych riešení a podporou inovácií prispieva aj ku rastu konkurencieschopnosti. Navyše prirodzeným rozvojom - rastom nových podnikoch rastie zamestnanosť a životná úroveň obyvateľstva.

V prípade dostupnosti štátnej podpory v partnerstve a komerčnými inštitúciami je predpoklad pre naštartovanie trvalo udržateľného rozvoja rizikového kapitálu. Touto cestou sa Fond fondov vydal už v roku 2006, odkedy môžu podnikatelia získať rizikový kapitál od štátu aj prostredníctvom Slovenskej sporiteľne.

Súhrnne počas roku 2008 bolo schválených 31 investičných návrhov v celkovom objeme 12 344 818 Eur (371,9 mil. Sk). Z nich sa zrealizovalo (došlo k poskytnutiu finančných prostriedkov) 23 investícií v hodnote 7 989 776 Eur (240,7 mil. Sk). Celková dosiahnutá výška divestícií (predaných obchodných podielov) bola 650 601 Eur (19,6 mil. Sk).

Počas celej existencie fondov rizikového kapitálu sa schválilo 186 investičných návrhov v celkovom objeme 37 734 847 Eur (1 136,8 mil. Sk). Z nich sa realizovalo 155 investícií v objeme 25 011 618 Eur (753,5 mil. Sk), čiže 66,28 %. Objem úplných divestícií dosiahol 4 674 932 Eur (140,8 mil. Sk) v 23 exitoch a ukončených dlhových službách poskytnutých úverov. Objem čiastkových divestícií dosiahol objem 768 240 Eur (23,1 mil. Sk) v 12- tých čiastkových divestíciách. Celkové divestície tak dosiahli objem 5 443 172 Eur (164 mil. Sk) a z objemu realizovaných investícií predstavujú 21,76 %.

Tabuľka 5 - Fondy rizikového kapitálu s účasťou NARMSP

Názov fondu	Rok 2008			Kumulatívne od vzniku fondov		
	Počet investícií	Výška investícií v tis. Sk	Výška investícií v Eur	Počet investícií	Výška investícií v tis. Sk	Výška investícií v Eur
Fond štartovacieho kapitálu	4	55 600	1 845 582	118	378 985	12 579 997
Regionálny fond štartovacieho kapitálu	1	5 000	165 970	27	83 015	2 755 593
Fond INTEG	0	0	0	0	0	0
Fond SISME	0	0	0	2	10 000	331 939
Fond Seed Capital, k.s.	23	207 300	6 881 099	26	234 800	7 793 932
Slovenský Rozvojový Fond, a.s.	3	104 000	3 452 168	13	430 000	14 273 385
Slovenský rastový kapitálový fond, a.s.	0	0	0	0	0	0
Spolu fondy	31	371 900	12 344 818	186	1 136 800	37 734 847

zdroj: NARMSP, Správa o stave malého a stredného podnikania v Slovenskej republike v roku 2008

Počet všetkých podnikov od 0 do 250 zamestnancov na Slovensku je 119 260, pričom mnohé z nich sú ekonomicky neaktívne - spiace firmy. Firiem s viac než 10 zamestnancami a menej než 250 zamestnancami je približne 24 250. Odhadujeme teda, že uvedené fondy rizikového kapitálu by mohli byť zaujímavé pre cca 70 000 podnikov v Slovenskej republike. Počas sledovaného obdobia 14 rokov existencie podporných mechanizmov bolo podporených 186 projektov, teda priemerne 13 ročne. Najaktívnejšími fondmi zostávajú Fond štartovacieho kapitálu (118 investícií) a Fond Seed capital (26 investícií, z toho 23 počas roku 2008). Približne len 0,2% z ekonomicky aktívnych malých a stredných podnikov bolo podporených z fondov rizikového kapitálu.

Počet podporených subjektov však nebol dostatočný, aby sa financovanie prostredníctvom rizikového kapitálu stalo medzi podnikateľmi populárnym a tým zvýšilo aj počet dynamicky rastúcich podnikov. Okrem toho mnohé z fondov nie sú čerpané len v malej miere, teda sa vyskytujú ťažkosti pri príprave projektov. Okrem toho rastúcim podnikom nie sú hneď na prvý raz jasné výhody takeého financovania a často sú si nie isté, či je pre podporná schéma vhodná práve pre nich. V niektorých prípadoch dokonca ani nevedia o možnosti realizovať svoju ideu s pomocou NARMSP. Malé a stredné podniky často pociťujú aj istú mieru nedôvery voči podporným programom pod záštitou ministerstiev alebo štátu plynúcu z mierne negatívneho vnímania štátom riadenej podpory podnikov.

9.1.1 Fondy založené od roku 1994 do roku 2006

Fond štartovacieho kapitálu

Fond štartovacieho kapitálu bol otvorený už v roku 1994 a jeho prostriedky sú určené na rozvoj malých a stredných podnikov na území celej SR. Cieľové odvetvia sú priemyselná výroba, výrobné služby, inovatívne podniky a aktívny cestovný ruch. Finančné prostriedky môžu byť investované do troch základných štádií životného cyklu spoločnosti, t.j. seed, start-up a early stage development. Povolená forma investovania je majetková účasť alebo kombinácia majetkovej účasti a úveru. Maximálna výška investície predstavuje 663 878 Eur (20 mil. Sk) pričom jej konkrétna výška ako aj ostatné podmienky spolupráce závisia vždy od individuálneho posúdenia predložených projektov. Vlastnícky podiel fondu v podniku nesmie prekročiť 40% a doba trvania investície je flexibilná v rozsahu 1 až 5 rokov.

Regionálny fond štartovacieho kapitálu

Regionálny fond štartovacieho kapitálu (RFŠK) bol otvorený v roku 2003 a jeho prostriedky sú určené na rozvoj MSP v oblastiach Banskobystrického, Žilinského, Prešovského a Košického kraja. Preferované sektory sú priemyselná výroba, výrobné služby, obchodné služby a aktívny cestovný ruch. Fond môže podporovať podniky nachádzajúce sa v troch základných štádiách životného cyklu, t.j. seed, start-up a early stage development. Prípustné formy podpory sú majetková účasť alebo jej kombináciou s úverom. Maximálna výška investície predstavuje 165 970 Eur (5 mil. Sk). Fond môže v jednotlivých podnikoch nadobudnúť vlastnícky podiel v maximálnej výške 40% a trvanie podpory je v rozsahu 1 až 5 rokov.

Fondy INTEG a SISME

Fondy INTEG a SISME boli vytvorené zo zdrojov programu PHARE (finančné memorandum 2002 a 2003) a začali svoju činnosť koncom roka 2005.

Fond INTEG vznikol ako doplnkový podporný nástroj k programu zriaďovania inkubátorov a je určený na podporu inovatívnych projektov spoločností zaradených do technologických inkubátorov InQb STU Bratislava alebo InovaTech Sládkovičovo. Maximálna horná hranica investície predstavuje 132 775 Eur (4 mil. Sk) a je určená pre spoločnosti nachádzajúce sa v počiatočnom alebo štartovacom štádiu životného cyklu. Kritériami posudzovania projektov je ich inovatívnosť, komercializácia nového produktu vzniknutého v technologických inkubátoroch, návratnosť projektu a kvalita manažmentu.

Investície z fondu SISME sú určené pre inovatívne projekty z oblasti priemyselnej výroby, výrobných a obchodných služieb a nových technológií z celého územia Slovenskej republiky. Maximálna výška investície môže dosiahnuť hranicu 165 970 Eur (5 mil. Sk), pre spoločnosti nachádzajúce sa v počiatočnom alebo štartovacom štádiu životného cyklu. Prostriedky fondov sú do spoločnosti investované formou majetkovej účasti, resp. jej kombinácie s úverom na maximálnu dobu 5 rokov. Kritéria pre posudzovanie projektov sú podobné ako pri fonde INTEG.

9.1.2 Fondy založené po roku 2006 s partnerom zo súkromného sektora.

Fond Seed Capital k.s.

Fond Seed Capital, k.s., vznikol v júli 2006 predovšetkým za účelom realizácie investícií do novo vznikajúcich spoločností a urýchlenia rozvoja inovatívnych malých a stredných podnikov. Tento fond má právnu subjektivitu a umožňuje financovanie projektov v rámci celého územia Slovenskej republiky. Prípustný objem finančnej investície do jednej spoločnosti je od 6 639 Eur do 331 939 Eur (200 tis. Sk do 10 mil. Sk) pre začínajúce alebo inovatívne projekty. Pri divestíciách predáva fond uprednostňuje predaj obchodných podielov a akcií ostatným vlastníkom spoločnosti.

Počiatočná nominálna hodnota tohto fondu je vo výške 13 411 671 Eur (404,04 mil. Sk) a je tvorená kontribúciou NARMSP vo výške 13 277 568 Eur (400 mil. Sk) a kontribúciou manažéra fondu vo výške 134 103 Eur (4,04 mil. Sk). Manažérom fondu je spoločnosť Fund Managers a.s.²⁹

Slovenský rozvojový fond a.s.

Slovenský Rozvojový Fond, a.s., začal činnosť v lete roku 2006. Fond bol založený s plánovanou kontribúciou partnerov zo súkromného sektora - Slovenskej sporiteľne a.s., Kooperatíva a.s. a Slovakia Growth Services v celkovej výške 16 596 959 Eur (500 mil. Sk). NARMSP prispela z verejných revolvingových zdrojov 16 596 959 Eur (500 mil. Sk). Nominálna hodnota fondu teda dosiahne 33 193 919 Eur (1 mld. Sk). Manažérom fondu je spoločnosť 3on private equity, a. s., ktorej akcionármi sú súkromní investori vo fonde. Slovenský Rozvojový Fond sa zameriava na projekty podnikov vo fáze start-up a development. Maximálna výška investície v bežnom roku v priemere nesmie prekročiť 1 659 696 Eur (50,0 mil. Sk).³⁰

²⁹ viac informácií na <http://www.fundsmanagers.sk>

³⁰ viac informácií na <http://www.3on.sk/>

Slovenský rastový kapitálový fond

Slovenský rastový kapitálový fond, a.s. bol založený NARMSP prostredníctvom spoločnosti Fond fondov, s.r.o. v rámci Programu rizikového kapitálu. Ďalším akcionárom fondu je súkromná spoločnosť Wood and Company Financial Services AG. Nominálna cieľová hodnota fondu je 39 832 703 Eur (1 200 mil. Sk), ktorá sa dosiahne postupným navyšovaním základného imania. Maximálna priemerná výška jednej investície v kalendárnom roku neprekročí 3 319 392 Eur (100 mil. Sk). V roku 2008 fond ešte nerealizoval nové investície.

9.2 Mikropôžičkový fond

Jeho hlavným cieľom je riešiť problém prístupu malých podnikateľov v regiónoch k malým úverom. Vykonávateľom podporného programu je Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania. V roku 2008 na programe spolupracovalo 14 regionálnych centier pokrývajúcich plošne celé územie Slovenska. Program je určený malým podnikom s menej ako 50 zamestnancami.

Opis programu

Mikropôžičkový program je realizovaný v zmysle uznesenia vlády SR č. 701/2002. Posledná aktualizácia podmienok podporného programu prebehla vo februári 2010. Mikropôžičku je možné použiť na investičné projekty, a nákup zásob obchodného charakteru. Minimálna výška mikropôžičky bola vo výške 2 500 Eur, maximálna výška mikropôžičky vo výške 50 000 Eur. Lehota splatnosti mikropôžičky je od 6 mesiacov do 4 rokov, s možnosťou odkladu splátok istiny na maximálne 6 mesiacov.

Úroková miera je fixná počas celej doby trvania úverového vzťahu, pričom jej výška je odvodená od základnej referenčnej sadzby, ktorú pre jednotlivé členské štáty určuje Európska komisia. Táto sadzba sa zvyšuje o maržu, ktorej výška závisí od ratingu žiadateľa a od úrovne ponúkaného zabezpečenia. Výška marže sa pohybuje v rozmedzí od 0,6% do 10%. Pre žiadateľov bez úverovej histórie je výška marže 4%. Okrem toho podnikateľ platí aj jednorazový poplatok za podanie žiadosti, ktorý si stanovuje vykonávajúca inštitúcia, najviac však 70 Eur. Pri poskytnutí mikropôžičky taktiež podnikateľ platí poplatok - paušálnu náhradu nákladov spojených so zariadením obchodnej záležitosti vo výške 1% z výšky poskytnutej mikropôžičky.

Podporná schéma je dostupná podnikateľom prostredníctvom spolupracujúcich inštitúcií:

- Fond Fondov s.r.o. (pre Bratislavský a Trnavský samosprávny kraj);
- vybraných Regionálnych poradenských a informačných centier;
- vybraných Podnikateľských inovačných centier;
- vybraných Centier prvého kontaktu.

Posúdenie žiadosti o pôžičku prebieha priamo v spolupracujúcej inštitúcii, kde za týmto účelom zasadá Mikropôžičkový výbor. Ten má 5 až 7 členov a skladá sa z riaditeľa príslušnej spolupracujúcej inštitúcie, zástupcu vykonávateľa (NARMSP), zástupcu regionálnej pobočky komerčnej banky, zástupcu miestnej podnikateľskej organizácie a zástupcov miestnej samosprávy. Po posúdení predloženého podnikateľského plánu mikropôžičkovým výborom a predložením stanoviska mikropôžičkového výboru rozhoduje o poskytnutí mikropôžičky a mikropôžičku poskytuje vykonávateľ.

Spolupracujúcej inštitúcii prináleží ako odmena 50% zo zaplatených úrokov, vykonávateľovi 20% a zvyšných 30% je použitých na opätovné poskytovanie mikropôžičiek.

Prínos podporného programu

Celkovo bolo od začiatku realizácie Mikropôžičkového programu do konca roku 2008 poskytnutých 1 629 mikropôžičiek vo výške 25 611 264,78 Eur (771 564 962,60 Sk). Celkový počet podaných žiadostí od založenia programu dosiahol 2016. Najviac mikropôžičiek - 419 bolo poskytnutých podnikateľom z výrobných odvetví, do odvetvia služieb bolo poskytnutých 373 mikropôžičiek a do sféry obchodu 330 mikropôžičiek.

V priebehu roku 2008 predložilo žiadosť o poskytnutie mikropôžičky 157 záujemcov z radov malých a stredných podnikateľov. Spolu bolo poskytnutých 130 mikropôžičiek v celkovej výške 3 246 228,56 Eur (97 795 881,50 Sk). Priemerná výška mikropôžičky v roku 2008 bola na úrovni 24 970,99 Eur (752 276 Sk).

Tabuľka 6 - Poskytnuté pôžičky z Mikropôžičkového programu podľa regionálnych centier

Centrum	Rok 2008			Kumulatívne k 31.12.2008		
	Počet	Suma v Sk	Suma v Eur	Počet	Suma v Sk	Suma v Eur
Fond fondov s.r.o. Bratislava	7	3 280 000,0	108 876,05	128	31 144 800,0	2 172 857,33
RPIC Dunajská Streda	6	3 250 000,0	107 880,24	62	58 737 037,6	1 033 817,97
RPIC Komárno	13	9 360 000,0	310 695,08	117	38 626 820,0	1 949 712,46
RPIC Košice	4	3 700 000,0	122 817,50	40	39 148 000,0	931 067,05
RPIC Lučenec	10	8 950 000,0	297 085,57	83	64 823 588,0	1 541 051,75
RPIC Martin	9	8 567 458,6	284 387,53	83	91 777 000,0	1 282 175,55
RPIC Nitra	4	2 200 000,0	73 026,62	124	101 738 000,0	1 299 475,54
RPIC Poprad	5	6 000 000,0	199 163,51	14	39 272 514,0	445 828,62
RPIC Považská Bystrica	7	3 461 264,6	114 892,94	179	47 073 562,0	2 151 748,91
RPIC Prešov	16	15 800 000,0	524 463,92	190	43 536 347,0	3 046 438,29
BIC Prievidza	21	16 370 000,0	543 384,45	189	62 321 710,0	1 541 051,75
BIC Spišská Nová Ves	11	4 699 010,3	155 978,57	96	65 459 500,0	1 282 175,55
RPIC Trebišov	8	5 058 148,0	167 899,75	91	46 425 725,0	1 299 475,54
RPIC Trenčín	4	4 600 000,0	152 692,03	74	13 431 033,0	445 828,62
RPIC Zvolen	5	2 500 000,0	82 984,80	159	28 049 326,0	2 151 748,91
Celkovo	130	97 795 881,5	3 246 228,56	1 629	771 564 962,6	3 046 438,29

* - Schvaľovanie žiadostí a poskytovanie mikropôžičiek bolo v RPIC Zvolen v júni 2008 pozastavené.

zdroj: NARMSP, Správa o stave malého a stredného podnikania v Slovenskej republike v roku 2008

Ďalším dôležitým faktorom pri realizácii Mikropôžičkového programu je aj jeho dopad na zamestnanosť v regiónoch. Od začiatku poskytovania mikropôžičiek v roku 1997 bolo celkovo vytvorených 2 531 pracovných miest. V roku 2008 bolo finančnou podporou podnikateľských plánov vytvorených 278 nových pracovných miest vo všetkých regiónoch Slovenska.

Jednoduchá dostupnosť kapitálu pri zvýhodnenom úroku je pre podnikateľov s ideami veľkým motivátorom, aby začali podnikat' alebo rozvíjali svoj doterajší podnik. Zvýhodnená pôžička dostupná priamo v regiónoch aj s poradenstvom a konzultáciami ako zostaviť biznis plán je veľkou pomôckou pre začínajúcich podnikateľov aj malé podniky s ambíciou rozvíjať svoje podnikateľské aktivity. Realizácia prostredníctvom spolupracujúcich inštitúcií v regiónoch je veľmi prínosná nakoľko podnikateľský zámer posudzujú v mikropôžičkovom výbore aj experti na miestne podnikateľské prostredie. Zároveň sa takto vytvára priestor pre budovanie konkurenčnej výhody regiónov.

Treba však povedať, že 1629 podporených projektov za 11 rokov existencie (priemerne 148 ročne) v celoslovenskom meradle je málo na to aby sa naštartovali pozitívne zmeny v spoločnosti vedúce k rastúcemu počtu nových podnikov a zvyšovaniu životnej úrovne. Na druhej strane problémom v sledovanom období bol najmä nedostatok finančných prostriedkov pridelených pre tento podporný program. Zároveň môžeme konštatovať, že dopyt po tomto nástroji stále existuje.

9.3 Inkubátorová starostlivosť

Podnikateľské a technologické inkubátory tvoria dôležitú súčasť podpornej infraštruktúry pre začínajúcich malých a stredných podnikateľov. Cieľom je poskytovať začínajúcim firmám podporu na jednom mieste a vytvoriť vhodné štartovacie podmienky na fungovanie podniku v období minimálne troch rokov.

Opis programu

Základ tvorí prenájom priestorov za ceny nižšie ako sú bežné komerčné ceny na trhu a administratívna podpora firmy (napr. poskytnutie zasadacích a prezentačných priestorov, vybrané služby sekretariátu, technická infraštruktúra a i.). Okrem podnikateľských priestorov poskytujú inkubátory aj vzdelávacie služby a poradenstvo (napr. tvorba podnikateľských plánov, poradenstvo v oblasti získania zdrojov na podnikanie, spracovanie marketingovej stratégie, sprostredkovanie kontaktov a pod.). Rozsah a forma podpory sa v jednotlivých inkubátoroch líši podľa typu a zamerania.

Budovanie siete inkubátorov na Slovensku začalo v roku 2002. Do roku 2008 bolo v rôznych regiónoch Slovenska s podporou štátneho rozpočtu, predvstupových programov Phare a štrukturálnych fondov vybudovaných 16 inkubátorov a 1 výukový (virtuálny) inkubátor. Do výstavby tejto celoslovenskej siete s kapacitou takmer 20,7 tis. m² bolo zo zdrojov príjemcov pomoci a cez programy implementované NARMSP investovaných spolu 20,05 mil. Eur (603,92 mil. Sk). Významným faktorom investícií do budovania siete inkubátorov je dopad na zamestnanosť a trvalo udržateľnú konkurenčnú výhodu založenú na MSP priamo v regiónoch.

Obrázok 1 - Sieť inkubátorov na Slovensku



zdroj: NARMSP, Správa o stave malého a stredného podnikania v Slovenskej republike v roku 2008

Okrem samotnej výstavby inkubátorov štátny rozpočet podporoval aj spolufinancovanie ich prevádzky, a to prostredníctvom programu „Podpora MSP prostredníctvom siete inkubátorov a implementácia metódy research-based spin-off.“ Cieľom programu bolo zvýšiť mieru prežitia MSP, zvýšiť ich konkurencieschopnosť, podporiť aplikáciu výsledkov výskumu a vývoja do praxe, udržanie zamestnanosti a podpora tvorby nových pracovných miest v jednotlivých regiónoch SR. Na podporu inkubátorov formou úhrady časti ich prevádzkových nákladov bolo v rokoch 2004, 2005, 2007 a 2008 použitých 791 258 Eur (23 837 437 Sk).

Tabuľka 7 - Výška a štruktúra finančnej podpory inkubátorov v rokoch 2002 - 2008

Typ podpory	Zdroj podpory	Náklady v mil. Sk	Náklady v mil. Eur
Výstavba inkubátorov	Štátny rozpočet	138,97	4,61
	PHARE	208,45	6,92
	Vlastné zdroje	143,07	4,75
	Štrukturálne fondy	113,43	3,77
	Spolu	603,92	20,05
Prevádzka inkubátorov *	Štátny rozpočet	23,84	0,79
Celkom		627,76	20,84

Finančné prostriedky boli poskytnuté v r. 2004, 2005, 2007 a 2008

zdroj: NARMSP, Správa o stave malého a stredného podnikania v Slovenskej republike v roku 2008

Prínos podporného programu

K 31. 12. 2008 bolo vo všetkých 16 podnikateľských a technologických inkubátoroch umiestnených 274 firiem, ktoré vytvorili spolu 1 182 pracovných miest. Ďalších 37 pracovných miest bolo vytvorených v riadení a prevádzke inkubátorov. Priemerná obsadenosť v inkubátoroch dosiahla 81 %. Vysoká obsadenosť inkubátorov poukazuje na záujem začínajúcich podnikateľov o ich služby a opodstatnenie investícií do ich vybudovania.

Tabuľka 8 - Vyťaženie inkubátorov k 31.12.2008

Technologický / Podnikateľský inkubátor	Kapacita inkubátora v m ²	Obsadenosť v m ²	Obsadenosť v %	Počet inkubovaných firiem	Počet prac. miest vo firmách	Počet pracov. miest v riadení a prevádzke inkubátora
Podnikateľský inkubátor a technologické centrum Banská Bystrica	1068,57	906,04	84,79%	18	33	1
Inkubátor Bratislava	197,1	114,08	57,88%	4	10	1
Univerzitný technologický inkubátor STU Bratislava	866	649	75,00%	16	55	3
Podnikateľský inkubátor Gelnica	3742,83	3646,43	97,42%	4	170	1
Podnikateľský inkubátor Handlová *	882,03	801,4	90,86%	13	53	3
Košický vedecko-technický inkubátor Košice	1686	1106	65,60%	14	87	1
Inkubátor Malacky	2447,16	1906,66	77,91%	39	127	5
Martinsko - flámske podnikateľské a inkubátorové centrum Martin	1075,18	1031,38	95,93%	15	91	0
Mestský inkubátor Martin	561,16	518	92,31%	11	27	0
Podnikateľský inkubátor Moldava nad Bodvou *	735	490,15	66,69%	12	20	3
Technologické inkubátorové centrum Prešov	897,5	897,5	100,00%	21	121	5
Technologický inkubátor Prievidza *	1080	954	88,33%	32	150	3
Podnikateľský inkubátor 2. generácie (virtuálny) Rimavská Sobota **	63	0	0,00%	0	0	0
Podnikateľský inkubátor Rožňava	2684	2684	100,00%	14	52	3
Technologický inkubátor INOVATECH Sládkovičovo *	1158,5	987,17	85,21%	18	52	5
Podnikateľský inkubátor Spišská Nová Ves	740	719	97,16%	8	11	1
Technologický inkubátor Žilina *	810	800	98,77%	35	123	2
SPOLU	20 694,03	18 210,81	80,82%	274	1 182	37

* Inkubátor získal finančný príspevok zo štátneho rozpočtu na úhradu časti prevádzkových nákladov .

** Výukový inkubátor neposkytuje priestory na prenájom.

zdroj: NARMSP, Správa o stave malého a stredného podnikania v Slovenskej republike v roku 2008

Vo všeobecnosti podnikateľský inkubátor pomáha:

- zabezpečiť administratívne a výrobné priestory pre inkubátorové firmy
- zabezpečiť kvalifikované služby pre ich podnikateľský rozvoj
- zviditeľniť malé firmy
- pripraviť firmy na podnikanie po uplynutí inkubačnej doby 3 rokov
- rozvíjať sa firmám s inovatívnym charakterom
- zabezpečiť spoluprácu a vytvoriť sieť medzi inkubátorovými firmami

Z umiestnenia firmy v inkubátore má niekoľko výhod i samotná firma:

- nákladové úspory (prenájom, služby)

- koncentrácia firiem na jednom mieste (prenos informácií, skúseností, znalostí, spolupráca medzi firmami)
- koncentrácia služieb na jednom mieste (administratívne, informačné, poradenské)
- prenájom ďalších priestorov (rokovacia miestnosť)
- získanie podnikateľského image - atraktívne priestory pre začínajúce firmy
- dostupnosť rôznych odborných a iných podporných služieb

Podnikateľské inkubátory v regiónoch sú dôležitým prvkom pri podpore zakladania nových firiem s rastovými ambíciami. Napomáhajú tak regiónom pri budovaní konkurenčnej výhody, ktorou môže byť sieť zomknutých podnikov alebo inovatívna výroba vyžadujúca vysoký stupeň znalostí. Takéto vyhliadky zvyšujú požiadavky na kvalitné vzdelávanie a vytvárajú predpoklad pre rast životnej úrovne.

9.4 Schéma poradenstva a vzdelávania pre malých a stredných podnikateľov

Schéma má za cieľ napomôcť malým a stredným podnikateľom prekonať problémy v oblasti podnikania prostredníctvom finančne prijateľných informačných a poradenských služieb, školení potrebných pre úspešné fungovanie podniku, ktoré sú zamerané na manažérske zručnosti a problematiku hospodárskej krízy.

Opis programu

Schéma poradenstva a vzdelávania pre malých a stredných podnikateľov je transformáciou Programu poradenstva pre malých a stredných podnikateľov a Programu vzdelávania a školení pre malých a stredných podnikateľov, ktoré boli schválené uznesením vlády SR č. 779 zo dňa 27. septembra 2000.

Za začínajúceho podnikateľa sa považuje taký podnikateľ, ktorí podniká menej ako 3 roky od dátumu vydania živnostenského listu alebo zápisu do obchodného registra

Poskytovateľom pomoci a vyhlasovateľom Schémy je Ministerstvo hospodárstva Slovenskej republiky (ďalej len MH SR). Vykonávateľom Schémy je Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania (ďalej len NARMSP). Pomoc v rámci programu vzdelávania a školení pre MSP bola realizovaná do začiatku roka 2007. Transformovaná schéma bude spustená približne v polovici roku 2010.

Pomoc v oblasti poradenstva bude realizovaná prostredníctvom spolupracujúcich inštitúcií. Spolupracujúcimi inštitúciami sú regionálne poradenské a informačné centrá (RPIC), centrá prvého kontaktu (CPK), podnikateľské a technologické inkubátory. Subjekty, podnikateľské inovačné centrá, ktoré nie sú neziskovými organizáciami sa budú môcť do programu (ako poskytovateľ poradenských služieb) zapojiť prostredníctvom verejného obstarávania. Verejné obstarávanie na podnikateľské subjekty, ktoré budú poskytovať poradenské služby v zmysle tohto programu vykoná vykonávateľ podpornej schémy.

Poradenské služby a vzdelávacie kurzy by sa mali zameriavať na manažment, marketing, finančné riadenie, vypracovanie projektov/zámerov, dane, účtovníctvo, verejné obstarávanie, ochranu duševného vlastníctva, elektronický obchod, právo, podnikania v EÚ ako aj iné problematiky aktuálne v čase hospodárskej krízy

Spolupracujúce regionálne centrá na podporu malého a stredného podnikania by za účelom realizácie podpory prostredníctvom poradenstva mali zamestnávať externých poradcov, ktorí musia mať minimálne 3 roky praxe a vysokoškolské vzdelanie (príp. stredoškolské vzdelanie a 7 rokov praxe). Okrem toho si podnikatelia budú môcť objednávať vzdelávacie služby od organizácií, ktoré sú držiteľmi potvrdenia Ministerstva školstva SR o akreditácii príslušnej vzdelávacej aktivity vydaného na základe zákona NR SR č. 386/1997 Z. z. o ďalšom vzdelávaní v znení neskorších predpisov. Akreditáciou sa rozumie štátne overenie spôsobilosti vzdelávacej organizácie uskutočňovať vzdelávaciu aktivitu na základe splnenia podmienok ustanovených citovaným zákonom o ďalšom vzdelávaní. Následne bude tieto služby NARMSP podnikateľom refundovať, pričom podmienkou pre refundáciu je, aby bola poskytnutá služba v súlade s podmienkami podporného programu.

Pomoc (refundácia) sa poskytuje dvojakým spôsobom:

- nepriamo - úhradou časti poplatku za poskytnuté poradenské a informačné služby realizované spolupracujúcimi inštitúciami (oficiálny poplatok za 1 hodinu konzultácie je 27 eur, výška dotácie sa pohybuje od 40 % do 100 % úhrady z poplatku),
- priamo - formou nenávratného finančného príspevku na vzdelávanie realizované vzdelávacou ustanovizňou vo výške 70 - 80 % z oprávnených nákladov na vzdelávanie.

Pre začínajúceho podnikateľa je výška pomoci určená nasledovne:

- 2 hodiny informačných služieb - úhrada vo výške 100 % z poplatku (len raz ročne)
- 12 hodín poradenských služieb - úhrada vo výške 80 % z poplatku,
- 46 hodín poradenských služieb - úhrada vo výške 40 % z poplatku.

Pre existujúceho podnikateľa (podnikateľ podnikajúci viac ako 3 roky od dátumu vydania živnostenského listu alebo zápisu do obchodného registra) je výška pomoci určená nasledovne:

- 1 hodina informačných služieb - úhrada vo výške 100 % z poplatku /1- krát ročne,
- 49 hodín poradenských služieb - úhrada vo výške 50 % z poplatku,
- 10 hodín poradenských služieb ročne - úhrada vo výške 45 % z poplatku.

Pre existujúcich podnikateľov existuje možnosť využiť nenávratný finančný príspevok na vzdelávanie, ktorý sa podnikateľovi poskytne po splnení podmienok podporného programu vo výške 80 % v prípade malého podniku a 70 % v prípade stredného podniku. Tento príspevok sa vypláca na základe oprávnených nákladov, v maximálnej výške 3 780 eur ročne na jedného malého podnikateľa a 3 420 eur na jedného stredného podnikateľa. Poplatok za jedného účastníka vzdelávania malého podniku nesmie prekročiť 1 260 eur, poplatok za jedného účastníka vzdelávania stredného podniku nesmie prekročiť 1 140 eur. V prípade, že podnikateľ bude mať záujem absolvovať vzdelávaciu aktivitu, v rámci ktorej oprávnené náklady na jedného účastníka presiahnu stanovenú sumu, bude sa finančný príspevok počítať len z maximálne v programe stanovenej výšky poplatku na jedného účastníka. Cena kurzu na jedného účastníka bude preplatená max. do výšky 400 eur na 1 deň kurzu (pričom za 1 deň kurzu sa počíta 8 vyučovacích hodín kurzu).

Prínosy programu

Hlavným prínosom tejto podpornej schémy je zvyšovanie znalostnej úrovne podnikov, čím sa zlepší aj ich hospodárenie. Toto priaznivo vplyva na zamestnanosť v regióne a tiež v dlhodobom horizonte aj na štátny rozpočet prostredníctvom vyššej daňovej povinnosti.

Okrem toho nové manažérske zručnosti výrazne zlepšujú celkovú kvalitu produktov podniku a spravidla zvyšujú hodnotu poskytovaných zákazníkovi za rovnakú cenu. Navyše realizácia programu na regionálnej úrovni výrazne napomáha aj využívaniu lokálnych zdrojov a podpore regionálnej ekonomiky a jej konkurencieschopnosti.

Finančná kontribúcia na platbách za vzdelávanie motivuje malý a stredný podnik k čo najefektívnejšiemu využitiu poskytnutých poznatkov. Okrem toho spoluprácou firiem so vzdelávacími inštitútmi vzniká potenciál pre dlhodobú spoluprácu a trvalo udržateľný tok nových informácií a postupov priamo k malým a stredným podnikom.

9.5 Enterprise Europe Network

Malé a stredné podniky pri snahe preniknúť na nové trhy potrebujú pomoc najmä vo fáze, kedy sa po prvýkrát pokúšajú uplatniť so svojimi výrobkami alebo službami v zahraničí. Jednou z priorít NARMSP je preto pomoc MSP s internacionalizáciou a prienikom na nové trhy, či sa to už týka spoločného európskeho trhu alebo trhov mimo krajín EÚ. NARMSP slovenským podnikateľom umožňuje a uľahčuje účasť na špecializovaných a sektorových kooperačných podujatiach - aktívna pomoc pri hľadaní nových partnerov a prezentácia na veľtrhoch a výstavách.

Opis projektu

Generálne riaditeľstvo pre podnikanie a priemysel Európskej komisie prišlo s novou iniciatívou a vo februári 2008 oficiálne odštartovalo činnosť medzinárodnej poradenskej siete pre podnikateľov s názvom Enterprise Europe Network. Sieť združuje najdôležitejších aktérov v oblasti podpory malých a stredných podnikov. V tejto sieti spolupracuje takmer 600 organizácií s približne 3000 skúsenými profesionálmi, ktorí poskytujú svoje služby vo viac ako 40 krajinách sveta.

Cieľom Enterprise Europe Network je poskytovať malým a stredným podnikateľom komplexné a ľahko dostupné informácie, poradenstvo a podporu v oblasti podnikania, inovácií a výskumu. Nová sieť Enterprise Europe Network stavia na skúsenostiach predchádzajúcich sietí Euro info centier a Centier na prenos inovácií (Euro Info Centres fungujúce od roku 1987 a Innovation Relay Centres od roku 1995).

Na Slovensku v rámci siete Enterprise Europe Network na základe spoločného projektu pod názvom BISS Slovakia (Business and Innovation Support Services in Slovakia) okrem NARMSP pôsobia nasledovní partneri: BIC Bratislava, s.r.o. (podnikateľské inovačné centrum), RPIC Prešov (Regionálne a poradenské informačné centrum), SOPK (Slovenská obchodná a priemyselná komora), BIC Group, s.r.o., I-Europa, s.r.o.

NARMSP ako súčasť siete Enterprise Europe Network poskytovala podnikateľom celý rad služieb, ktoré sa dajú zhrnúť do troch kategórií, ktoré zobrazuje Box 6.

Box 6 - Prehľad služieb NARMSP pre podnikateľov v programe Enterprise Europe Network

Informácie, poradenstvo a služby na podporu spolupráce a internacionalizácie MSP

- informovanie a zvyšovanie povedomia o politikách, legislatíve a iniciatívach Európskej únie cielených a ovplyvňujúcich najmä malých a stredných podnikateľov,
- poskytovanie informácií a poradenstva o príležitostiach, ktoré poskytuje podnikateľom jednotný európsky trh tovarov a služieb,
- zvyšovanie účasti MSP na tvorbe politiky EÚ,
- získavanie spätnej väzby od podnikateľov pre Európsku komisiu pomocou online konzultácií a panelových diskusií,
- podpora rozvoja cezhraničných aktivít a spolupráce MSP

Podpora inovácií a služby transferu technológií a know-how

- rozširovanie informácií o možnostiach podpory inovácií v EÚ,
- podpora medzinárodnej technologicky orientovanej spolupráce,
- transfer technológií a know-how,
- analýzy technologickej situácie podnikov,
- organizácia partnerských podujatí vo vybraných technologických sektoroch,
- využívanie výsledkov výskumu a vývoja
- zvyšovanie inovačnej kapacity MSP, vrátane vytvárania prepojenia na vhodné národné a európske finančné schémy.

Služby na podporu účasti MSP v Siedmom rámcovom programe EÚ pre výskum a vývoj

- informovanosť a zvyšovanie povedomia o 7RP,
- identifikáciu výskumno-vývojových potrieb a hľadanie adekvátnych partnerov,
- zvyšovanie účasti slovenských firiem (najmä MSP), univerzít a výskumných ústavov v európskych programoch výskumu,
- podporovanie prípravy a implementácie projektov 7RP.

zdroj: NARMSP, Správa o stave malého a stredného podnikania v Slovenskej republike v roku 2008

Výsledky a prínosy projektu

Internacionalizácia podnikania je veľkou výzvou pre malé a stredné podniky. Tie musia pri expanzii na medzinárodné trhy alebo zakladaní partnerstiev najprv získať obrovské množstvo poznatkov, aby bolo toto partnerstvo efektívne. Táto podporná schéma výrazne uľahčuje tento krok a otvára slovenským malým a stredným podnikom obrovský potenciál pre rast, podstatne väčší ako možnosti dostupné na domácom trhu. Okrem toho medzinárodné podnikanie núti podniky inovovať a neustále zvyšovať kvalitu, aby uspeli na európskom trhu. Tento proces spôsobuje aj prinášanie nových poznatkov z podnikateľského prostredia na Slovensko a taktiež posilňovanie možnosť výskumných a vývojových inštitúcií uchádzať sa o nové projekty domácich firiem.

Slovenská republika je už v súčasnosti na 85% otvorenou ekonomikou a preto je maximálne využitie zahranično-obchodných vzťahov cestou ako budovať trvalo udržateľnú konkurenčnú výhodu.

Jednou z ďalších úloh siete Enterprise Europe Network je informovať Európsku komisiu o problémoch podnikateľov pri aplikovaní legislatívy Európskeho spoločenstva a politiky Komisie v praxi. Oddelenie služieb pre MSP pôsobí ako jeden z kontaktných bodov kde podnikatelia môžu nahlásiť svoj problém alebo postreh týkajúci sa predovšetkým legislatívy z podnikateľského prostredia v EÚ. Získavanie spätnej väzby od podnikateľov pre Európsku komisiu prebieha aj pomocou on-line konzultácií a panelových diskusií. V roku 2008 bolo poskytnutých 9 konzultácií podnikateľom riešiacim problémy spojené s nesprávnou aplikáciou práva ES. Takýmto spôsobom sa posilňuje účasť malých a stredných podnikov pri tvorbe politiku EU.

9.5.1 Poradenstvo a informácie o podnikaní v EU

NARMSP pokračovala aj v roku 2008 v organizácii informačných seminárov a školení s cieľom oboznámiť podnikateľskú verejnosť s problematikou podnikania v rámci EÚ. NARMSP zorganizovala v spolupráci so svojimi partnermi 22 takýchto podujatí v rôznych regiónoch Slovenska. Na týchto podujatiach sa celkovo zúčastnilo 969 podnikateľov.

Informácie o podnikaní, podujatiach, aktivitách, výzvach a databázach v podobe článkov a informačných listov zverejšovalo Oddelenie služieb pre MSP aj prostredníctvom webstránky www.enterprise-europe-network.sk. Spolu s partnermi siete Enterprise Europe Network bolo zaslaných 21 informačných listov (Newsletter). V roku 2008 bolo publikovaných bolo viac ako 1 500 článkov a 166 oznámení o aktuálne vyhlásených tendroch a výzvach na podávanie návrhov na projekty. O vyhľadávanie informácií týkajúcich sa vnútorného trhu v roku 2008 požiadalo 352 firiem.

9.5.2 Databáza pre spoluprácu podnikateľov

NARMSP pomáhala podnikateľom pri vyhľadávaní kooperačných partnerov (výrobných, obchodných a projektových) prostredníctvom celoeurópskej databázy a komunikačného systému - Databázy pre spoluprácu podnikateľov (Business Cooperation Database - BCD), internej korešpondenčnej siete, ako aj organizovaním účasti slovenských podnikateľov na medzinárodných kooperačných podujatiach. V roku 2008 bolo preložených do slovenského jazyka 553 ponúk na spoluprácu od zahraničných spoločností a ďalších 764 ponúk bolo v anglickom jazyku, pričom všetky tieto boli uverejnené v rôznych periodikách, ako aj na webových stránkach Enterprise Europe Network. Slovenskí podnikatelia, hľadajúci zahraničných partnerov, si vyžiadali 280 kontaktov; pričom služby Databázy pre spoluprácu podnikateľov (BCD) poskytované oddelením služieb MSP, využilo 17 slovenských podnikateľov. Zahraničné firmy si vyžiadali 362 kontaktov na slovenské firmy.

9.5.3 Kooperačné podujatia malých a stredných podnikateľov z celej EU

NARMSP organizovala účasť slovenských podnikateľov na viacerých sektorovo zameraných kooperačných podujatiach pre malých a stredných podnikateľov z celej Európy. Na týchto podujatiach, realizovaných zväčša ako súčasť veľtrhov a výstav, prebiehali dvojstranné rokovania potenciálnych partnerov podľa vopred pripraveného harmonogramu. NARMSP bola zapojená najmä do projektov zameraných na prípravu kooperačných podujatí pre podniky z odvetvia strojárstva a príbuzných odvetví, ďalej podniky zo sektoru energetiky, ochrany životného prostredia a riadenia odpadového hospodárstva v prihraničných oblastiach EÚ.

NARMSP pokračovala i v roku 2008 v projekte PAVE PRINCESS, v rámci ktorého sa v marci 2008 v rakúskom Welse na podujatí zameranom na obnoviteľné zdroje energie zúčastnilo 6 slovenských firiem. V apríli sa v dánskom Viborgu na stretnutí podnikateľov z oblasti bioenergie (využívanie biomasy na získavanie bioenergie) zúčastnili 2 slovenské firmy. V máji sa konalo vo švédskom Jönköpingu podujatie ELMIA RECYCLING zamerané na odpadové hospodárstvo, recykláciu a bioenergiu, na ktorom sa zo Slovenska zúčastnila jedna firma. V rámci projektu Global Cluster pokračovali v roku 2008 ďalšie kooperačné podujatia - v Berlíne v januári 2008 sa konalo kooperačné podujatie zamerané na poľnohospodársky sektor, potravinárstvo a vinárstvo. Zúčastnili sa na ňom 2 slovenské firmy; pričom na podobnom kooperačnom podujatí v Nitre, zameranom na strojársky sektor to bolo 17 firiem. V roku 2008 pomohla NARMSP slovenským firmám realizovať spolu 428 obchodných rokovaní so zahraničnými partnermi.

9.6 Slovenská záručná a rozvojová banka (SZRB)

SZRB je špecifickou bankou zameranou najmä na rozvoj malého a stredného podnikania na Slovensku. Okrem malých a stredných podnikateľov podporuje aj mestá a obce, či vlastníkov bytových domov. Prvoradým cieľom banky je podpora tej časti segmentu malých a stredných podnikateľov, ktorá nie je cieľovou skupinou komerčných bánk. Na jeho splnenie využíva banka okrem svojich úverových produktov aj partnerskú spoluprácu s komerčnými bankami a ostatnými inštitúciami podporujúcimi tento segment.

Opis podporného programu

Hlavným vlastníkom a výlučným akcionárom SZRB je SR zastúpená Ministerstvom financií SR (MF SR). Banka preto orientuje obchodnú politiku v súlade s Programovým vyhlásením vlády SR na podporu malých a stredných podnikateľov a v súčasnej situácii aj so súborom opatrení vlády na prekonanie dopadov globálnej finančnej krízy.

SZRB sa orientuje na podporu rozvoja a stabilizácie podnikania najmä prostredníctvom:

- poskytovania bankových záruk na úvery - základný princíp poskytovania záruk na úvery spočíva v rozložení rizika medzi SZRB, klienta a partnerský subjekt.
- poskytovaním priamych úverov - najmä malým a stredným podnikateľom, ale aj mestám a obciam či právnickým osobám zriadeným podľa osobitných predpisov (napr. spoločenstvám vlastníkov bytov).

Prínosy podpornej schémy

Slovenská záručná a rozvojová banka je každopádne jedným z najúspešnejších podporných opatrení pre MSP. SZRB je v pôsobnosti Ministerstva financií SR (MF SR), no navonok neprezentuje svoje pozadie ale produkty, ktorými pomáha. Jej záruky a úvery majú vlastnú identitu pričom starostlivo rešpektujú požiadavky cieľovej skupiny. SZRB správne segmentovala trh a produkty sú šité na mieru jednotlivým trhovým segmentom. Dobrým príkladom bol nedávny štart programu INVESTúver, na ktorý čerpá prostriedky z úverovej linky Európskej investičnej banky. Počas prvého mesiaca bol tento úver schválený 13 žiadateľom, čo svedčí o mimoriadnom záujme podnikateľov o produkty SZRB. SZRB má každoročne pozitívne výsledky hospodárenia, teda svojou činnosťou podporuje podnikateľov a nezaťažuje štátny rozpočet. Podpornú schému preto možno hodnotiť ako úspešnú.

9.6.1 Záručné programy SZRB

Záruky za úvery sú poskytované predovšetkým tým podnikateľom, ktorí nemajú dostatočné zabezpečenie za úver, alebo sú pre komerčné banky rizikovejší, ale tie majú záujem ho za určitých podmienok financovať. Portfólio záručných programov zobrazuje:

Box 7 - Portfólio záručných programov SZRB

Rýchle bankové záruky

- SZRB poskytuje záruky za úvery komerčných bánk pre MSP, do výšky 55 % z istiny úveru.
- pokrývajú široké spektrum úverových produktov, či už na prevádzku alebo pokrytie investičných zámerov.

Bankové záruky na finančné úvery

- iné typy záručných produktov na úvery pre malých a stredných podnikateľov v komerčných bankách a
- špeciálne záruky pre spoločenstvá vlastníkov bytov a nebytových priestorov a tiež vlastníkov bytov a nebytových priestorov zastúpených správcom bytového domu
- pre mestá a obce pri úveroch na výstavbu nájomných obecných domov

V roku 2008 zaznamenala SZRB zvýšený záujem o bankové záruky. Banka schválila 963 záruk vo výške 94,6 mil. Eur (2 849 mil. Sk), čo predstavuje objemový nárast oproti roku 2007 o 9,3 %. Poskytnutých bolo 1 007 záruk vo výške 99,6 mil. Eur (3 001 mil. Sk), čo predstavuje objemový nárast oproti roku 2007 o 24,3 %. Celkové portfólio záruk dosiahlo výšku 209,9 mil. Eur (6 324 mil. Sk).

9.6.2 Úverové programy SZRB

Slovenská záručná a rozvojová banka poskytuje aj široké portfólio úverových produktov pre okrajové trhové segmenty, ktoré nie sú prvoradým záujmom bánk. Za tieto segmenty sa považujú malý a strední podnikatelia, spoločenstvá bytových domov, ženy - podnikateľky, mladí podnikatelia a vidiecky podnikatelia.

Box 8 - Portfólio úverových programov SZRB

Priame úvery	• podporujú financovanie investičných a prevádzkových potrieb malých a stredných podnikateľov, • financuje rozvoj regiónov, miest a obcí.
Úvery pre poľnohospodárov	• pomáha subjektom žiadajúcim o priame platby preklenúť prerchodný nedostatok finančných prostriedkov • poskytuje dlhodobý úver pre poľnohospodárskych prvovýrobcov na odkúpenie poľnohospodárskej pôdy
Obnova bytového fondu	• financuje projekty zamerané na obnovu bytového domu
Mikroúvery	• podporuje rast malých podnikateľov, • pomáha ženám podnikateľkám pri rozvoji ich podnikateľských činností, • zjednodušuje mladým podnikateľom prístup k úverovým zdrojom • poskytuje začiatkový kapitál vysokoškólakom na rozvoj ich podnikateľskej činnosti či ešte počas štúdia, alebo po jeho ukončení.
Úvery na podporu environmentálnych a iných projektov	• poskytované zo zdrojov Nordickej investičnej banky (NIB) • spolufinancuje projekty na výstavbu infraštruktúry, • realizáciu energetických projektov, • zabezpečenie zásobovania pitnou vodou, • výstavbu kanalizácie a čistiarní odpadových vôd.
Úvery v rámci podpory EÚ, Kreditanstalt für Wiederaufbau a Rozvojovej banky Rady Európy	• dlhodobé financovanie projektov pre MSP, SHR a prvovýrobcov, podnikajúcich na vidieku • dlhodobé investície týkajúce sa výstavby, skvalitnenia alebo renovovania malej komunálnej infraštruktúry (cesty, kultúrny dom a.i.)

V roku 2008 banka zaznamenala zvýšený objem úverov. SZRB schválila 538 úverov vo výške 113,4 mil. Eur (3 417 mil. Sk), čo predstavuje objemový nárast oproti roku 2007 o 75,2 %. Poskytnutých bolo 517 úverov, ktorých objem dosiahol 96,9 mil. Eur (2 922 mil. Sk). Celkové portfólio poskytnutých priamych úverov dosiahlo výšku 258,4 mil. Eur (7 784,5 mil. Sk) pri počte 1 862 úverov.

9.7 Exportno-importná banka SR

(EXIMBANKA SR)

EXIMBANKA SR je špecializovaná štátna agentúra, ktorá bola zriadená za účelom podpory exportu slovenských výrobcov produkcie a služieb na zahraničných trhoch. Jej hlavným zámerom je zvýšiť konkurencieschopnosť slovenských exportérov a podporiť vzájomnú hospodársku výmenu Slovenskej republiky so zahraničím. Okrem toho je zámerom podporného programu podporovať export malých, stredných aj veľkých podnikov za účelom zníženia závislosti slovenského exportu od malého počtu nadnárodných korporácií.

Opis podporného programu

Exportno-importná banka SR bola založená v zmysle zákona 80/1997 Z. z. a neskorších predpisov. EXIMBANKA SR podporuje hospodársku výmenu Slovenska ostatných štátov v súlade so štátnou a zahraničnoobchodnou politikou a v súlade s medzinárodnými záväzkami, ktorými je viazaná.

Charakteristickým znakom slovenskej exportnej politiky je vysoká koncentrácia zahraničného obchodu na krajiny EÚ. Vládou SR schválený dokument „Proexportná politika SR na roky 2007 - 2013“ v oblasti teritoriálnej orientácie exportu definuje aj nový cieľ rozširovať exportné aktivity o trhy s potenciálom vysokého rastu. EXIMBANKA SR bude z geografického pohľadu vo vyššej miere klásť dôraz na podporu exportu mimo krajín Európskeho hospodárskeho priestoru, čomu postupne prispôsobuje aj svoje portfólio produktov.

Odbor malých a stredných podnikov EXIMBANKY poskytuje dva základné typy produktov. Prvou skupinou produktov sú zmenkové obchody zamerané na priame financovanie vývozu, alebo takzvané predvývozné financovanie, prípadne financovanie nákupu technológie. Druhou skupinou produktov sú bankové záruky. EXIMBANKA SR poskytuje platobné a neplatobné záruky. Môže ísť o vystavenie záruky za úver na vývozné financovanie, alebo na nákup technológie, ktorý vývozca čerpá v ktorejkoľvek z komerčných bánk v SR. EXIMBANKA SR môže poskytnúť záruky do výšky 80 % nesplatennej istiny úveru, alebo vystaviť záruku v súvislosti so zahraničným kontraktom do výšky 100 %.

Vývozca žiadajúci o podporu by mal podnikat' v danej oblasti minimálne jeden rok, nemá mať záväzky po lehote splatnosti voči štátu a nesmie vykazovať trendy úpadku, respektíve zhoršujúcej sa finančnej situácie.

Prínosy podporného programu

Eximbanky výrazne podporuje podnikateľov, ktorí majú exportné ambície. Poistné aj úverové produkty Eximbanky výrazne uľahčujú financovanie exportných aktivít a znižujú rizikovosť pre podnikateľov. Zároveň je Eximbanka vhodným nástrojom ako ovplyvňovať geografické smerovanie exportu. Tento podporný program okrem iného pomáha vnímať export ako prirodzenú súčasť podnikania v súčasnej globálnej ekonomike.

Celková výška podporeného exportu EXIMBANKY SR v roku 2008 dosiahla 116,8 mld. Sk. Z tohto objemu predstavovalo 399 mil. Eur (12 045 mil. Sk) export sektoru malého a stredného podnikania, čo v medziročnom porovnaní predstavuje nárast o 22 %. Na spomenutom objeme pochádzajúceho z MSP sa podpora bankovými produktmi podieľala objemom 67,4 % podielom a poistné produkty podporili 32,6 % exportu z MSP.

9.8 Aktívna politika na trhu práce

Podporu MSP v rámci kompetencií Ministerstva práce sociálnych vecí a rodiny zabezpečuje Ústredie práce sociálnych vecí a rodiny a predovšetkým je realizované prostredníctvom nástrojov Aktívnej politiky trhu práce (APTP). Cieľom tejto podpornej schémy je napomáhať začleneniu uchádzačov o zamestnanie na trh práce.

Opis programu

APTP sa v roku 2008 realizovala predovšetkým prostredníctvom aktívnych opatrení na trhu práce (AOTP) v zmysle zákona č. 5/2004 Z. z. o službách zamestnanosti a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov. 1. mája 2008 nadobudla účinnosť novela zákona o službách zamestnanosti (zákon č. 139/2008 Z. z., ktorým sa mení a dopĺňa zákon o službách zamestnanosti), ktorou sa prehodnotili existujúce AOTP a zaviedli do praxe nové aktívne opatrenia s adresnejším zacielením na podporu udržania v zamestnaní najmä dlhodobo nezamestnaných občanov s nízkou kvalifikáciou, mladých, starších, občanov so zdravotným postihnutím a zamestnancov s nízkymi mzdami.

Cieľom novely zákona bolo podporiť zvyšovanie zamestnateľnosti najmä znevýhodnených skupín uchádzačov o zamestnanie, ich vstup a zotrvanie na trhu práce, ako aj podporiť motiváciu zamestnávateľov vytvárať pracovné miesta a prijímať do zamestnania tieto skupiny uchádzačov o zamestnanie.

Tabuľka 9 - Vybrané aktívne opatrenia na trhu práce a ich výsledky v roku 2008

Aktívne opatrenie na trhu práce		Rok 2008		
		Počet vytvorených pracovných miest Počet zúčastnených osôb	Dohodnutá suma finančných prostriedkov	Priemerná podpora na jedno vytvorené pracovné miesto / osobu
§ 46	Vzdelávanie a príprava pre trh práce uchádzača o zamestnanie	12 143	3 725 446,92 €	306,81 €
§ 47	Vzdelávanie a príprava pre trh práce zamestnanca	13 863	8 501 069,87 €	613,22 €
§ 49	Príspevok na samostatnú zárobkovú činnosť	12 096	33 516 119,40 €	2 770,83 €
§ 50a	Príspevok na podporu zamestnávania zamestnancov s nízkymi mzdami	820	2 964 567,08 €	3 615,32 €
§ 51	Príspevok na vykonávanie absolventskej praxe	13 435	4 815 714,30 €	358,46 €
§ 53	Príspevok na dochádzku za prácou	12 311	1 460 378,97 €	118,64 €
§ 53a	Príspevok na presťahovanie za prácou	6	2 726,32 €	454,39 €
§ 56	Príspevok na zriadenie chránenej dielne alebo chráneného pracoviska a na ich zachovanie	739	5 241 730,00 €	7 093,01 €

§ 56a	Príspevok na udržanie občana so zdravotným postihnutím v zamestnaní	189	104 007,27 €	550,29 €
§ 57	Príspevok občanovi so zdravotným postihnutím na prevádzkovanie alebo vykonávanie samostatnej zárobkovej činnosti	337	2 471 561,44 €	7 334,00 €
§ 59	Príspevok na činnosť pracovného asistenta	159	858 177,52 €	5 397,33 €
§ 60	Príspevok na úhradu prevádzkových nákladov chránenej dielne alebo chráneného pracoviska a na úhradu nákladov na dopravu zamestnancov	6 592	11 842 725,42 €	1 796,52 €

zdroj: NARMSP, Správa o stave malého a stredného podnikania v Slovenskej republike v roku 2008

Tabuľka 9 zobrazuje, že najpopulárnejšími podpornými nástrojmi MSP z dielne MPSVaR v roku 2008 boli nástroje vzdelávacie, pričom veľmi populárna bola aj absolventska prax a príspevky na samostatnú zárobkovú činnosť. Finančne najnáročnejšie opatrenia sú opatrenia zamerané na zdravotne postihnutých - budovanie chránených dielní a príspevku na asistenta. Okrem toho relatívne vysoká čiastka bola vynaložená na podporu pracovných miest s nízkym príjmom, pričom dopady tejto podpory sú otázne.

9.8.1 Vzdelávanie a príprava pre trh práce uchádzača o zamestnanie (§46)

Vzdelávanie a príprava pre trh práce uchádzača o zamestnanie (UoZ) je teoretická alebo praktická príprava, ktorá umožňuje získať nové vedomosti a praktické skúsenosti na účel pracovného uplatnenia vo vhodnom zamestnaní. Cieľom programu je zjednodušiť nezamestnaným prístup k zamestnaniu prostredníctvom získania novej odbornej kvalifikácie. Pre MSP je veľkou výhodou, že na trhu práce sú dostupní uchádzači o zamestnanie s potrebnou kvalifikáciou a nemusia znášať náklady na vzdelávanie zamestnancov. Program je cielený na potreby uchádzačov o zamestnanie.

Opis programu

Úrad môže zabezpečiť UoZ vzdelávanie a prípravu pre trh práce ak o to písomne požiada (prihláška) na základe zhodnotenia jeho schopností, pracovných skúseností, odborných zručností, dosiahnutého stupňa vzdelania a zdravotnej spôsobilosti najmä v prípade

- nedostatku odborných vedomostí a odborných zručností,
- potreby zmeny vedomostí a odborných zručností vzhľadom na dopyt na trhu práce a

- straty schopností vykonávať pracovnú činnosť v doterajšom zamestnaní.

V prípade ak má UoZ prísľub zamestnania po ukončení vzdelávacieho programu spolu s prihláškou predloží aj tento prísľub.

Úrad môže poskytnúť príspevok na vzdelávanie a prípravu pre trh práce UoZ až do výšky 100% nákladov na vzdelávanie a prípravu pre trh práce a nákladov súvisiacich so vzdelávaním a prípravou pre trh práce na základe uzatvorenej písomnej dohody medzi úradom a uchádzačom o zamestnanie.

UoZ, ktorému úrad zabezpečí vzdelávanie a prípravu pre trh práce, úrad uhradí výdavky na stravovanie, ubytovanie a výdavky na cestovné z miesta trvalého pobytu alebo prechodného pobytu do miesta konania vzdelávania a prípravy pre trh práce a späť podľa osobitného predpisu.

UoZ, ktorý sa zúčastňuje vzdelávania a prípravy pre trh práce, ktorá trvá dlhšie ako jeden kalendárny mesiac, má nárok na dávku počas vzdelávania a prípravy pre trh práce. Nárok na dávku vzniká odo dňa začatia vzdelávania a prípravy pre trh práce okrem dní, počas ktorých má nárok na výplatu dávky v nezamestnanosti.

Dávka sa poskytuje za kalendárny mesiac vo výške sumy životného minima poskytovaného jednej plnoletej fyzickej osobe platnej k prvému dňu kalendárneho mesiaca, v ktorom UoZ nastúpil na vzdelávanie a prípravu pre trh práce.

9.8.2 Vzdelávanie a príprava pre trh práce zamestnanca (§47)

Účelom pomoci je podpora špecifického a všeobecného vzdelávania zamestnancov zamestnávateľa s cieľom zvýšiť ich vzdelanostnú úroveň, pracovný potenciál a adaptabilitu.

Vzdelávanie a príprava pre trh práce zamestnanca je podporou vzdelávania realizovaného zamestnávateľom motivovať zamestnávateľov k vzdelávaniu svojich zamestnancov, a aj touto cestou predchádzať hromadnému prepúšťaniu a zvýšeniu ich konkurencieschopnosti a prostredníctvom lepšieho poskytovania vzdelávacích aktivít svojim zamestnancom.

Opis programu

Tento podporný nástroj rozdeľuje vzdelávanie do dvoch kategórií :

- špecifické vzdelávanie zahŕňa získavanie poznatkov priamo a bezprostredne využiteľných pre súčasnú alebo budúcu pozíciu zamestnanca v podniku a ktoré poskytuje kvalifikáciu neprenosnú alebo iba čiastočne prenosnú na iné podniky alebo oblasti práce.
- všeobecné vzdelávanie zahŕňa získavanie poznatkov, ktoré nie sú využiteľné iba alebo bezprostredne pre súčasnú alebo budúcu pozíciu zamestnanca v podniku, ktoré však poskytuje kvalifikáciu vo veľkej miere prenosnú na iné podniky alebo oblasti práce.

Oprávnenú žiadosť môžu podávať zamestnávatelia podľa §3 Zákona o službách zamestnanosti, ktorým na základe uzatvorenej písomnej dohody podľa § 47 Zákona o službách zamestnanosti môže úrad poskytnúť príspevok na vzdelávanie a na prípravu pre trh práce zamestnanca. Podporu možno žiadať v jednom z týchto dvoch prípadov:

- po ich skončení vzdelávania bude zamestnávateľ zamestnávať zamestnanca najmenej počas dvanástich mesiacov
- realizácia projektu vzdelávania a prípravy pre trh práce zamestnancov je súčasťou opatrení, ktoré umožňujú predísť hromadnému prepúšťaniu, alebo obmedziť prepúšťanie

Zamestnávatelia podávajú žiadosti na miestne úrady práce sociálnych vecí a rodiny podľa miesta výkonu práce vzdelávaných zamestnancov.

Cieľovou skupinou vzdelávania a prípravy pre trh práce sú:

- zamestnanec
- znevýhodnený pracovník
- pracovník so zdravotným postihnutím

Zamestnancom sa podľa § 4 zákona o službách zamestnanosti chápe fyzická osoba v pracovnom pomere alebo v obdobnom pracovnom vzťahu

Znevýhodnený pracovník na účely vzdelávania na účely tohto nástroja je každá osoba, ktorá:

- počas prechádzajúcich šiestich mesiacov nemala pravidelné platené zamestnanie,
- nedosiahla vyššie stredoškolské alebo odborné vzdelanie (ISCED 3),
- je staršia ako 50 rokov,
- žije ako osamelá dospelá osoba s jednou odkázanou osobou alebo s viacerými odkázanými osobami,
- pracuje v odvetví alebo povolaní v členskom štáte, kde je rodová nerovnosť najmenej o 25% vyššia ako priemerná rodová nerovnosť vo všetkých hospodárskych odvetviach daného členského štátu, a patrí do takejto menšinovej skupiny,
- je členom etnickej menšiny v rámci členského štátu a ktorá chce rozvíjať svoje jazykové, odborné znalosti alebo budovať profil pracovných skúseností za účelom zlepšenia svojich možností získať stabilné zamestnanie.

Pracovník so zdravotným postihnutím na tohto opatrenia znamená každú osobu, ktorá spĺňa jednu z dvoch podmienok :

- ktorá je uznaná za osobu so zdravotným postihnutím v súlade s vnútroštátnymi právnymi predpismi (§ 9 zákona č.5/2004 Zb. z. o službách zamestnanosti),
- ktorá má uznané obmedzenie vyplývajúce z telesnej, mentálnej alebo psychologickej poruchy

Intenzita pomoci

Pomoc sa realizuje formou nenávratného finančného príspevku. Nenávratný finančný príspevok sa poskytuje formou refundácie, na základe predložených uhradených účtovných dokladov preukazujúcich skutočnú výšku oprávnených výdavkov. Intenzita pomoci (refundácia oprávnených nákladov) sa odvíja od typu vzdelávania:

- 25 % oprávnených nákladov v prípade špecifického vzdelávania
- 60 % oprávnených nákladov v prípade všeobecného vzdelávania.

Intenzita pomoci sa však môže zvýšiť až na maximálnu intenzitu pomoci 80%, a to v nasledovných prípadoch

- o 10 %, ak sa vzdelávanie poskytuje pracovníkom so zdravotným postihnutím alebo znevýhodneným pracovníkom,
- o 10 %, ak sa pomoc poskytuje stredným podnikom
- o 20 %, ak sa poskytuje malým podnikom

Podpora v rámci tohto opatrenia je hrazená zo štátneho rozpočtu SR.

9.8.3 Príspevok na samostatnú zárobkovú činnosť (§49)

Príspevok na samostatnú zárobkovú činnosť sa poskytuje občanovi vedenému v evidencii uchádzačov o zamestnanie úradu práce, sociálnych vecí a rodiny minimálne tri mesiace. Cieľom programu je spopularizovať podnikanie a samostatnú zárobkovú činnosť a podporiť ambiciózných nezamestnaných k realizácii vlastných ideí.

Opis programu

O príspevok musí uchádzač o zamestnanie písomne požiadať, absolvovať prípravu na začatie vykonávania alebo prevádzkovania samostatnej zárobkovej činnosti, a predložiť podnikateľský zámer spolu s predpokladanými nákladmi na začatie samostatnej zárobkovej činnosti.

Prípravu na začatie prevádzkovania alebo vykonávania samostatnej zárobkovej činnosti uchádzačovi o zamestnanie zabezpečí úrad práce, sociálnych vecí a rodiny. Na základe regionálneho projektu úrad práce, sociálnych vecí a rodiny zabezpečí aj praktickú prípravu uchádzačov o zamestnanie na začatie prevádzkovania alebo vykonávania samostatnej zárobkovej činnosti, vrátane praktickej prípravy podnikateľského zámeru, stratégie prípravy a rozvoja podnikania.

Uchádzač o zamestnanie uzatvorí s úradom práce, sociálnych vecí a rodiny dohodu o poskytnutí príspevku v ktorej sa zaväzuje, že začne vykonávať samostatnú zárobkovú činnosť a bude ju vykonávať nepretržite najmenej dva roky v súlade s predloženou žiadosťou, podnikateľským zámerom a jeho kalkuláciou nákladov.

Príspevok sa poskytuje na úhradu nákladov súvisiacich so samostatnou zárobkovou činnosťou uvedených v podnikateľskom zámere a musí byť použitý v období od podpísania dohody do ukončenia záväzku na vykonávanie samostatnej zárobkovej činnosti. Výška príspevku je závislá od celkovej ceny práce, typu regiónu oprávneného na poskytovanie štátnej pomoci a od priemernej miery evidovanej nezamestnanosti v okrese v ktorom bude uchádzač vykonávať samostatnú zárobkovú činnosť.

9.8.4 Príspevok na podporu zamestnávania zamestnancov s nízkymi mzdami (§ 50a)

Cieľom tohto programu je motivovať ľudí aby pracovali aj za nižšiu mzdu. Zvyšuje sa tak zamestnanosť a životná úroveň. MSP takto môžu zamestnať ľudí aj na pozície, kde si nemôžu dovoliť vyplácať dostatočne atraktívne mzdy, aby získali kvalitných pracovníkov. Okrem toho sa celkovo znižuje záťaž pre MSP spojená s vyhľadávaním lacnejších alternatívnych riešení výrobných problémov.

Opis programu

Príspevok na podporu udržania v zamestnaní zamestnancov s nízkymi mzdami prijatých do pracovného pomeru z evidencie uchádzačov o zamestnanie sa poskytuje zamestnávateľovi

- na úhradu preddavku na poistné na zdravotné poistenie, poistného na sociálne poistenie a príspevku na starobné dôchodkové sporenie, platených zamestnávateľom
- na sumy preddavku na poistné na zdravotné poistenie a poistného na sociálne poistenie plateného zamestnancom.

Podmienky získania príspevku:

- Prijatie zamestnanca do pracovného pomeru po 1. 5. 2008

- Dĺžka vedenia uchádzača o zamestnanie v evidencii uchádzačov o zamestnanie pred prijatím do zamestnania je najmenej tri mesiace. Ak bol občan pred zaradením do evidencie uchádzačov o zamestnanie sezónnym zamestnancom, podmienka vedenia v evidencii uchádzačov o zamestnanie podľa predchádzajúcej vety sa považuje za splnenú odo dňa nadobudnutia právoplatnosti rozhodnutia o jeho zaradení do evidencie uchádzačov o zamestnanie.

Príspevok sa poskytuje, ak hrubá mesačná mzda zamestnanca, ktorý pracuje na plný pracovný úväzok, dosahuje najviac 50 % z priemernej mesačnej mzdy zamestnanca v hospodárstve Slovenskej republiky za prvý až tretí štvrtrok kalendárneho roka, ktorý predchádza kalendárnemu roku, v ktorom sa príspevok poskytuje. Zamestnávateľ je povinný udržať pracovné miesto, na ktoré sa poskytuje príspevok najmenej počas 24 kalendárnych mesiacov

9.8.5 Príspevok na vykonávanie absolventskej praxe (§51)

Absolventska prax je podporným nástrojom, ktorý významným spôsobom pomáha získať mladým absolventom škôl praktické zručnosti, ktoré môžu neskôr využiť aj vo svojom podnikaní. Účelom absolventskej praxe je:

- získanie odborných zručností a praktických skúseností u zamestnávateľa, ktoré zodpovedajú dosiahnutému stupňu vzdelania absolventa školy
- získanie alebo prehĺbovanie odborných zručností alebo praktických skúseností uchádzačom o zamestnanie do 25 rokov veku, ktoré rozšíria ich možnosti uplatnenia na trhu práce

Absolvent školy na účely poskytovania príspevku na vykonávanie absolventskej praxe je:

- občan mladší ako 25 rokov veku, ktorý skončil sústavnú prípravu na povolanie v dennej forme štúdia pred menej ako dvomi rokmi a nezískal svoje prvé pravidelne platené zamestnanie

- každý uchádzač o zamestnanie do 25 rokov veku bez ohľadu na to, či skončil sústavnú prípravu na povolanie, a bez ohľadu na to, či získal pravidelne platené zamestnanie.

Podmienky poskytovania príspevku na vykonávanie absolventskej praxe:

- absolvent školy môže byť zaradený na vykonávanie absolventskej praxe najskôr odo nasledujúceho po dni nadobudnutia právoplatnosti rozhodnutia o jeho zaradení do evidencie uchádzačov o zamestnanie
- absolventská prax sa vykonáva najviac 6 mesiacov, bez možnosti jej predĺženia a opakovaného vykonávania, v rozsahu 20 hodín týždenne
- začiatok vykonávania absolventskej praxe a jej rozsah určuje zamestnávateľ
- príspevok na vykonávanie absolventskej praxe sa absolventovi školy uhrádza do 15 dní po uplynutí kalendárneho mesiaca,
- absolvent školy musí uzatvoriť poistnú zmluvu o úrazovom poistení počas vykonávania absolventskej praxe.

Príspevok na vykonávanie absolventskej praxe je vyplácaný vo forme mesačného paušálneho príspevok vo výške životného minima poskytovaného jednej plnoletej fyzickej osobe (podľa zákona NRSR č. 601/2003 Z.z. o životnom minime a o zmene a doplnení niektorých zákonov).

9.8.6 Príspevok na dochádzku za prácou (§ 53)

Cieľom tohto podporného nástroja je zvýšenie mobility a flexibility pracovnej sily. Pre malé a stredné podniky je dostupnosť kvalitnej pracovnej sily rozhodujúca. Tento nástroj aktívnej politiky trhu práce znižuje transakčné náklady zamestnanca a poskytuje mu preto možnosť dochádzať za lepšie platenou prácou

Opis podporného nástroja

Zákon č. 5/2004 Z. z. o službách zamestnanosti a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov v § 53 umožňuje občanovi uhradiť mesačne časť cestovných výdavkov na dochádzku za prácou z miesta trvalého pobytu alebo z miesta prechodného pobytu zamestnanca do miesta výkonu zamestnania uvedeného v pracovnej zmluve a späť, alebo z miesta trvalého pobytu alebo z prechodného pobytu občana do miesta prevádzkovania alebo vykonávania samostatnej zárobkovej činnosti a späť.

Príspevok na dochádzku za prácou sa poskytuje občanovi, ktorý bol uchádzačom o zamestnanie vedeným v evidencii uchádzačov o zamestnanie najmenej tri mesiace. O príspevok na dochádzku môže občan požiadať najneskôr do šiestich mesiacov od nástupu do zamestnania alebo od začatia prevádzkovania alebo vykonávania samostatnej zárobkovej činnosti.

Príspevok na dochádzku za prácou sa poskytuje občanovi v dĺžke zodpovedajúcej obdobiu jeho ostatného vedenia v evidencii uchádzačov o zamestnanie, najviac však počas 12 mesiacov a minimálne počas 6 mesiacov od jeho nástupu do zamestnania alebo od začatia prevádzkovania alebo vykonávania samostatnej zárobkovej činnosti.

Príspevok na dochádzku za prácou sa občanovi opätovne môže poskytnúť po uplynutí dvoch rokov od nástupu do ostatného zamestnania alebo od ostatného začatia prevádzkovania alebo vykonávania samostatnej zárobkovej činnosti.

Výška príspevku na dochádzku za prácou je najviac 135 Eur (4 037 Sk) mesačne v závislosti od vzdialenosti miesta výkonu zamestnania alebo miesta prevádzkovania alebo vykonávania samostatnej zárobkovej činnosti od miesta trvalého pobytu alebo od miesta prechodného pobytu zamestnanca alebo samostatne zárobkovo činnnej osoby:

- do 30 km - 50 Eur,
- do 60 km - 80 Eur,
- do 90 km - 100 Eur,
- do 120 km - 110 Eur,
- do 250 km - 120 Eur,

- do 600 km - 130 Eur,
- nad 600 km - 135 Eur

9.8.7 Príspevok na presťahovanie za prácou (§ 53a)

V zmysle § 53a zákona NR SR č. 5/2004 Z.z. o službách zamestnanosti a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov je možné poskytnúť uchádzačovi o zamestnanie náhradu časti preukázaných výdavkov súvisiacich s presťahovaním z miesta trvalého pobytu v súvislosti so získaním zamestnania.

Poskytuje sa najviac vo výške 1327,76Eur (40 000 Sk). Výdavky súvisiace s presťahovaním sú aj preukázané výdavky na prvé nájomné a na prvé platby súvisiace s užívaním bytu. Príspevok sa poskytuje jednorazovo raz za dva roky.

Občan má nárok na príspevok pri presťahovaní za prácou, ak splní zákonom stanovené nasledovné podmienky:

- bol uchádzačom o zamestnanie najmenej 3 mesiace,
- z evidencie uchádzačov o zamestnanie bol vyradený dňom nástupu do zamestnania
- vzdialenosť pôvodného trvalého pobytu od nového trvalého pobytu musí byť najmenej 50 km,
- občan musí požiadať o príspevok najneskôr do 12 mesiacov od zmeny miesta trvalého pobytu v súvislosti so získaním zamestnania,

9.8.8 Podporné nástroje pre zdravotne postihnutých

Zdravotne postihnutý tvoria v spoločnosti znevýhodnenú skupinu občanov, uchádzačov o zamestnanie a zároveň podnikateľov. Podpora podnikateľov a uchádzačov o zamestnanie so zdravotným postihnutím má skôr rozmer sociálny než hospodársky. Napriek tomu však podporné programy pre zdravotne postihnutých vytvárajú zaujímavú príležitosť pre malé a stredné podniky ako získať lacnú a podporovanú pracovnú silu. Samotná prítomnosť zdravotne postihnutého pracovníka v podniku môže dokonca viesť k väčšej solidarite zdravých občanom s postihnutými občanmi.

Podpora zdravotne postihnutých podnikateľov má vysoký potenciál prinášať inovatívne a netradičné riešenia. Taktiež môže pomáhať orientácii produktov a služieb na znevýhodnené skupiny obyvateľstva. Starostlivo však treba zvážiť mieru podpory, aby podporovaný podnikateľ nezískal neférové lepšie postavenie na trhu.

Podpora znevýhodnených skupín sa deje najmä prostredníctvom budovania chránených dielní, poskytovania príspevkov na zamestnanie a poskytovania príspevkov na pracovných asistentov.

Príprava na pracovné uplatnenie občana so zdravotným postihnutím a oprávnené náklady (§ 55 a,b,c)

Príprava na pracovné uplatnenie občanov so zdravotným postihnutím formou zaškolenia alebo prípravy na prácu zahŕňa nový nenáročný nástroj, ktorého cieľom je podpora cielenej prípravy občanov so zdravotným postihnutím pre ich umiestnenie a zotrvanie na otvorenom trhu práce, pre získanie trvalého plateného zamestnania a tým aj zabezpečenia ich finančnej a existenciálnej nezávislosti na dávkach.

Zahŕňa získanie požadovaných odborných zručností a praktických skúseností formou prípravy na pracovné uplatnenie vo vzdelávacom zariadení, na pracovisku zamestnávateľa alebo v chránenej dielni alebo na chránenom pracovisku.

Príspevok na zriadenie chránenej dielne alebo chráneného pracoviska a na ich zachovanie (§ 56)

Príspevok na zriadenie chránenej dielne alebo chráneného pracoviska poskytuje úrad zamestnávateľovi, ktorý na zriadené pracovné miesto v chránenej dielni alebo na chránenom pracovisku prijme občana so zdravotným postihnutím.

Výška príspevku na jedno zriadené pracovné miesto v chránenej dielni alebo na chránenom pracovisku je

- v Bratislavskom kraji najviac 55 % zo 16-násobku celkovej ceny práce z priemernej mzdy zamestnanca v hospodárstve Slovenskej republiky
- v ostatných krajoch najviac 65 % zo 16-násobku celkovej ceny práce podľa z priemernej mzdy zamestnanca v hospodárstve Slovenskej republiky

Príspevok na udržanie občana so zdravotným postihnutím v zamestnaní (§ 56a)

Príspevok na udržanie občana so zdravotným postihnutím v zamestnaní poskytuje úrad práce, sociálnych vecí a rodiny zamestnávateľovi, ktorý zamestnáva viac ako 25 % občanov so zdravotným postihnutím z priemerného evidenčného počtu svojich zamestnancov

Mesačná výška príspevku :

- 72% celkovej ceny práce vypočítanej z priemernej mzdy zamestnanca, ktorý je občanom so zdravotným postihnutím, ktorý má pre dlhodobu nepriaznivý zdravotný stav pokles schopnosti vykonávať zárobkovú činnosť vyšší ako 70%
- 36% násobok celkovej ceny práce vypočítanej z priemernej mzdy zamestnanca, ktorý je občanom so zdravotným postihnutím, ktorý má pre dlhodobu nepriaznivý zdravotný stav pokles schopnosti vykonávať zárobkovú činnosť vyšší ako 40 % a najviac 70 %.

Príspevok poskytuje úrad práce, v ktorého územnom obvode má zamestnávateľ sídlo alebo trvalý pobyt, ak je zamestnávateľ fyzickou osobou, na základe písomnej žiadosti zamestnávateľa.

Príspevok sa neposkytuje, ak bol na to isté obdobie zamestnávateľovi poskytnutý príspevok podľa § 50, § 50a, § 50c, § 51a a § 56.

Príspevok občanovi so zdravotným postihnutím na prevádzkovanie alebo vykonávanie samostatnej zárobkovej činnosti (§ 57)

Občanovi so zdravotným postihnutím, ktorý začne prevádzkovať alebo vykonávať samostatnú zárobkovú činnosť v chránenej dielni alebo na chránenom pracovisku, sa poskytuje príspevok na úhradu nákladov súvisiacich so samostatnou zárobkovou činnosťou. Súčasťou žiadosti je podnikateľský zámer a kalkulácia predpokladaných nákladov na zriadenie chránenej dielne alebo chráneného pracoviska.

Príspevok sa poskytuje občanovi so zdravotným postihnutím vedenému v evidencii uchádzačov najmenej tri mesiace, ktorý začne a bude v chránenej dielni alebo na chránenom pracovisku samostatnú zárobkovú činnosť prevádzkovať alebo vykonávať nepretržite najmenej dva roky.

Výška príspevku je závislá od priemernej miery evidovanej nezamestnanosti v okrese, v ktorom občan so zdravotným postihnutím zriaduje chránenú dielňu alebo chránené pracovisko na prevádzkovanie alebo vykonávanie samostatnej zárobkovej činnosti.

Príspevok poskytuje úrad, v ktorého územnom obvode občan so zdravotným postihnutím začne prevádzkovať alebo vykonávať samostatnú zárobkovú činnosť v chránenej dielni alebo na chránenom pracovisku, alebo úrad, v ktorého územnom obvode má občan so zdravotným postihnutím trvalý pobyt.

Podmienkou uzatvorenia dohody o poskytnutí príspevku je absolvovanie prípravy na začatie prevádzkovania alebo vykonávania samostatnej zárobkovej činnosti v chránenej dielni alebo na chránenom pracovisku, ktorú občanovi so zdravotným postihnutím, ktorý je uchádzačom o zamestnanie, zabezpečí úrad.

Príspevok na obnovu alebo technické zhodnotenie hmotného majetku chránenej dielne alebo chráneného pracoviska (§57a)

Zamestnávateľovi, ktorý prevádzkuje chránenú dielňu alebo chránené pracovisko alebo občanovi so zdravotným postihnutím, ktorý prevádzkuje alebo vykonáva samostatnú zárobkovú činnosť v chránenej dielni alebo na chránenom pracovisku, môže úrad na základe písomnej žiadosti poskytnúť príspevok na obnovu alebo technické zhodnotenie hmotného majetku (podľa § 22 ods. 2 písm. a) a § 29 zákona č. 595/2003 Z.z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov) chránenej dielne alebo chráneného pracoviska. Ak žiadosť predkladá platiteľ dane z pridanej hodnoty, musí byť vstupná cena hmotného majetku bez dane z pridanej hodnoty vyššia ako 995,81 Eur (30 000 Sk).

Príspevok na činnosť pracovného asistenta (§59)

Úrad práce sociálnych vecí a rodiny poskytuje príspevok zamestnávateľovi alebo samostatne zárobkovo činnnej osobe, ktorá je občanom so zdravotným postihnutím.

Pracovný asistent na účely tohto zákona je:

- zamestnanec, ktorý poskytuje pomoc zamestnancovi alebo zamestnancom, ktorí sú občanmi so zdravotným postihnutím, pri vykonávaní zamestnania a osobných potrieb počas pracovného času
- o fyzická osoba, ktorá poskytuje pomoc samostatne zárobkovo činnnej osobe, ktorá je občanom so zdravotným postihnutím, pri prevádzkovaní alebo vykonávaní samostatnej zárobkovej činnosti.
- pracovný asistent musí mať 18 rokov veku a spôsobilosť na právne úkony

Príspevok sa poskytuje mesačne najmenej vo výške 41 % a najviac vo výške 90 % celkovej ceny práce vypočítanej z priemernej mzdy zamestnanca v hospodárstve Slovenskej republiky. Príspevok poskytuje úrad, v ktorého územnom obvode má zamestnávateľ alebo samostatne zárobkovo činná osoba, ktorá je občanom so zdravotným postihnutím, sídlo alebo úrad.

Príspevok na úhradu prevádzkových nákladov chránenej dielne alebo chráneného pracoviska a na úhradu nákladov na dopravu zamestnancov (§ 60)

Za prevádzkové náklady chránenej dielne alebo chráneného pracoviska, na ktorých úhradu sa poskytuje zamestnávateľovi príspevok, sa považujú

- nájomné a náklady na služby spojené s nájomným,
- náklady spojené s povinnými revíziami a náklady na poistenie objektu, v ktorom je prevádzkovaná chránená dielňa alebo chránené pracovisko, ak tento objekt vlastní zamestnávateľ,
- náklady na palivo a energiu,
- vodné, stočné a náklady na odvoz a likvidáciu odpadu,
- náklady na dopravu materiálu, hotových výrobkov a na dopravu súvisiacu s poskytovaním služieb,
- náklady na úhradu mzdy a preddavku na poistné na zdravotné poistenie, poistného na sociálne poistenie a príspevku na starobné dôchodkové sporenie, platených zamestnávateľom za zamestnancov, ktorí sú občanmi so zdravotným postihnutím

- náklady na opravu a údržbu objektu, v ktorom je prevádzkovaná chránená dielňa alebo chránené pracovisko, ak tento objekt vlastní zamestnávateľ a ak tieto náklady súvisia s prevádzkovaním chránenej dielne alebo chráneného pracoviska,
- náklady na opravu a údržbu zariadenia chránenej dielne alebo chráneného pracoviska, ak toto zariadenie vlastní zamestnávateľ,
- náklady súvisiace so zabezpečovaním administratívy chránenej dielne alebo chráneného pracoviska.

9.8.9 Dočasné opatrenia na prekonanie ekonomickej krízy

Od 1. marca 2009 boli zavedené nové aktívne opatrenia trhu práce, ktorých účelom bolo udržanie zamestnanosti počas hospodárskeho poklesu. Tieto opatrenia budú účinné do konca roka 2010, kedy sa očakáva zmiernie poklesu dopytu a mierne oživenie ekonomickej aktivity.

Príspevok na podporu udržania zamestnanosti

Cieľom tohto opatrenia je predísť alebo obmedziť prepúšťanie zamestnancov zamestnávateľa riešiaceho dôsledky dopadu globálnej finančnej krízy a hospodárskej krízy.

Príspevok sa poskytuje zamestnávateľovi, ktorý z vážnych prevádzkových dôvodov nemôže zamestnancom pridelovať prácu a poskytuje im náhradu mzdy vo výške najmenej 60 %. Príspevok je určený na úhradu povinných odvodov do poisťných fondov na zdravotné poistenie a sociálne poistenie platených zamestnávateľom a zamestnancom, pričom zamestnancovi bude pripočítaný k poskytovanej náhrade mzdy. Príspevok sa poskytuje najdlhšie 60 kalendárnych dní v úhrne za rok.

Príspevok na podporu vytvárania nových pracovných miest

Cieľom tohto opatrenia je podporiť vytváranie nových pracovných miest najmä pre občanov, ktorí boli prepustení zo svojho pôvodného zamestnania pre zrušenie pracovných miest u ich pôvodných zamestnávateľov v dôsledku globálnej finančnej krízy a hospodárskej krízy

Príspevok sa poskytuje zamestnávateľovi, ktorý vykonáva svoju činnosť najmenej 1 rok ak vytvorí pracovné miesto pre uchádzača o zamestnanie vedeného v evidencii uchádzačov o zamestnanie najmenej 3 mesiace a zachová ho najmenej 12 mesiacov. Mesačná výška príspevku v bratislavskom kraji je 15 % a v ostatných krajoch 30 % z celkovej ceny práce vypočítanej z priemernej mzdy v hospodárstve SR, najviac však 50 % celkovej ceny práce prijatého zamestnanca. Príspevok sa poskytuje najviac 12 kalendárnych mesiacov.

Príspevok ku mzde zamestnanca

Cieľom tohto opatrenia je podporiť motiváciu hľadať a prijať aj nízko platené zamestnanie.

Príspevok sa poskytuje zamestnancovi, ktorý bol pred prijatím do pracovného pomeru vedený v evidencii uchádzačov o zamestnanie najmenej 3 mesiace, bol poberateľom dávky v hmotnej núdzi a príspevkov k dávke v hmotnej núdzi, našiel si sám zamestnanie a jeho mzda nedosahuje 1,7 násobok sumy životného minima (304,16 €). Príspevok sa poskytuje mesačne počas prvých 12 mesiacov vo výške 22 % a počas ďalších mesiacov vo výške 11 % z priemernej mzdy zamestnanca v hospodárstve SR, najdlhšie 22 mesiacov.

Príspevok na podporu samostatnej zárobkovej činnosti

Poskytuje sa uchádzačovi o zamestnanie, ktorý bol vedený v evidencii uchádzačov o zamestnanie najmenej 3 mesiace a poberal dávku v hmotnej núdzi, stal samostatne zárobkovo činnou osobou. Príspevok sa poskytuje na úhradu preddavku na poistné na zdravotné poistenie najdlhšie počas 22 mesiacov po preukázaní zaplatenia poistného a po uplynutí 18 mesiacov od začatia vykonávania samostatne zárobkovej činnosti aj na úhradu poistného na sociálne poistenie, najviac 4 mesiace; výška príspevku sa vypočítava z minimálneho vymeriavacieho základu. Vylučuje sa súbeh poskytovania iných príspevkov podporujúcich samostatnú zárobkovú činnosť (napr. Príspevok na samostatnú zárobkovú činnosť podľa §49).

Príspevok na samostatnú zárobkovú činnosť v oblasti spracovania poľnohospodárskych výrobkov a obchodovania s nimi

Cieľom týchto opatrení je zvýšiť záujem uchádzačov o zamestnanie vykonávať samostatnú zárobkovú činnosť v rôznych oblastiach nenáročných na počiatočné investície a zodpovedajúcich zručnostiam najmä nízko kvalifikovaných skupín uchádzačov o zamestnanie, resp. podporiť spracovateľov a predajcov domácich poľnohospodárskych produktov

Poskytuje sa uchádzačovi o zamestnanie, ktorý bol vedený v evidencii uchádzačov o zamestnanie najmenej 3 mesiace a požiadal o vyradenie z evidencie uchádzačov o zamestnanie z dôvodu vykonávania týchto činností v oblasti spracovania poľnohospodárskych výrobkov a obchodovania s nimi. Príspevok sa poskytuje na úhradu odvodov do poisťných fondov tak, ako pri príspevku na podporu samostatnej zárobkovej činnosti.

10 Záver

10.1.1 Podpora malého a stredného podnikania v Európskej únii

Európska únia naplno ťaží zo zjednocujúceho sa trhu. Podniky súčasne čelia celoeurópskej konkurencii, ktorá prirodzene tlačí na inovácie. Tento stav musia brať do úvahy aj malé a stredné podniky. Aby MSP v Európskej únii dokázali napredovať a čeliť týmto výzvam, identifikovala Európska únia viacero oblastí, kde je potrebné podporovať zmeny:

- oblasť životného prostredia - program LIFE+, ktorý podporuje environmentálny manažment, zelené technológie, nové produkty a služby, ktoré nepoškodzujú životné prostredie
- oblasť dopravy - program Marco Polo II, ktorý sa sústreďuje na zvyšovanie efektivity dopravnej infraštruktúry, čím podporuje transnacionálnu prepravu a efektívnejšie logistické riešenia vplývajúce na znižovanie transakčných nákladov a zvyšovanie konkurencieschopnosti.
- oblasť výskumu - 7. rámcový program pre technologický rozvoj má za cieľ udržovať postavenie európskeho výskumu medzi globálnou špičkou a taktiež podporuje kvalitnejšiu a rýchlejšiu komercializáciu výsledkov výskumu a vývoja v Európskej únii.
- integrovaný program v oblasti celoživotného vzdelávania - podporuje nielen výmenu poznatkov a ideí medzi členskými krajinami Európskej únie a niektorých ďalších krajín, ale aj vyrovnáva regionálne rozdiely tým, že ľudia získavajú vzdelanie a sú vystavení podobným myšlienkam, ako občania iných členských štátov.

Všetky uvedené iniciatívy určitým spôsobom vytvárajú „európsku pridanú hodnotu“. Okrem toho majú podniky v krajinách Európskej únie možnosť čerpať aj štrukturálne fondy.

Na národných úrovniach sa pod záštitou špeciálnych iniciatív EIB realizujú rôzne druhy podnikateľskej pomoci v oblasti finančnej podpory, pričom celkovým trendom sa stalo najmä mezanínové financovanie - teda určitá zmes úverových produktov a rizikového kapitálu.

Realizácia finančne menej náročných programov zameraných na rozvoj soft skills a manažérskeho vzdelania sa v starých členských krajinách presúva prevažne na plecia regiónov, pretože tieto lepšie chápu potreby ekonomického prostredia malých a stredných podnikov v regiónoch. Pri týchto programoch sa stalo bežným javom, že odbornosť je garantovaná profesionálnou komerčnou poradenskou spoločnosťou, ktorá na projekte participuje. Táto spoločnosť je pritom motivovaná odmenou, ktorú ovplyvňuje kvalita a kvantita služieb poskytnutým podnikateľom v rámci programu.

10.1.2 Podpora malého a stredného podnikania na Slovensku

Malé a stredné podnikanie je veľmi dôležitou súčasťou Slovenskej ekonomiky. Dôležitou súčasťou malého a stredného podnikania nie je len súčasná výkonnosť a podiel na zamestnanosti, ale aj jeho potenciál do budúcnosti. Mnoho zo súčasných podnikov pri správnom štýle vedenia a dostupných finančných zdrojoch môže v blízkej budúcnosti úspešne expandovať na európske, príp. globálne trhy. Po takejto úspešnej expanzii by stúpili ekonomické efekty tohto podnikateľa niekoľkonásobne.

V praxi slovenských malých a stredných podnikov je však situácia mierne odlišná. MSP dostupné programy príliš nevyužívajú a radšej volia cestu nerásť alebo rásť veľmi pomaly. O tomto fakte svedčia relatívne nízke počty podaných žiadostí o podporu. Dôvodov uvedeného stavu je však viacero: vysoká administratívna záťaž, zdĺhavé procedúry poskytovania pomoci a aj nízka informovanosť malých a stredných podnikov o dostupných možnostiach.

Na Slovensku je dostupný celý rad podporných programov pod záštitou viacerých ministerstiev. Ide najmä o rôzne formy záručných programov, fondov rizikového kapitálu alebo úverových programov. Populárnymi opatreniami sa stali aj aktívne opatrenia na trhu práce, ktorých primárnym cieľom je však znižovanie nezamestnanosti, nie budovanie konkurenčnej výhody slovenských MSP v zjednotenej Európe.

Zaujímavými opatreniami sú nástroje, ako Enterprise Europe Network a Inkubátorová starostlivosť, pričom tieto dve opatrenia poskytujú v podstate neobmedzené možnosti pre rozvoj podnikania smerom ku zjednocujúcemu sa európskemu trhu a taktiež smerom k rozširovaniu vlastných výrobných kapacít. Okrem toho sú tieto dve opatrenia orientované na zákazníkov a ich potreby, takže majú predpoklad rásť na popularite.

Veľkou výzvou pre slovenských malých a stredných podnikateľov je možnosť čerpať zdroje zo štrukturálnych fondov, ktoré poskytujú zaujímavú možnosť, ako začať alebo rozvíjať podnikanie náročné na finančné zdroje.

10.1.3 Silné a slabé stránky podpory MSP v SR

Podporné programy v Slovenskej republike sa opierajú o relatívne silnú sieť nezávislých regionálnych centier, cez ktoré je možný prístup k programom NARMSP a ktoré zároveň ochotne poskytujú MSP konzultácie.

Napriek tomu, že aktívne opatrenia trhu práce nie sú primárne zamerané na budovanie konkurenčnej výhody a nestavajú na využívaní tých najlepších ľudských zdrojov, sú tieto nástroje často využívané aj podnikmi, ktoré pomocou nich dokážu ľahko vzdelávať zamestnancov.

Jednou z teoretických odpovedí, prečo zatiaľ nenastal prudký rast MSP na Slovensku stimulovaný podpornými opatreniami, môže byť aj ich charakter. Väčšina podporných nástrojov je prezentovaná ako štátny podporný program. Napríklad vo Veľkej Británii zvolili cestu realizácie podporných programov v spolupráci s najlepšimi podnikmi v danom odbore. Takže podporný program realizuje súkromný partner s váženu povestou v biznise. Takýto postup sa v Spojenom kráľovstve prejavil vysokým počtom prihlášok do podporných programoch a všeobecnou popularitou podpornej schémy, ktorá takto za relatívne nízke náklady (minimalizuje ich účasť súkromného partnera a aplikácia jeho postupov a metód) poskytla pomoc veľkému počtu podnikov a podnikateľov.

Druhou možnou odpoveďou môže byť, že podporné programy nie sú zamerané na riešenie presne zadefinovaného problému s presne určenými prínosmi pre ekonomiku. Podnik na Slovensku musí zväčša samostatne pripraviť projekt a tak presvedčiť posudzujúce inštitúcie, aby mu poskytli financie. Aktívny musí byť pri týchto podporných nástrojoch podnik - žiadateľ. Naproti tomu nové podporné nástroje v štátoch Európskej únie sú užšie zamerané a pokúšajú sa naštartovať presne definované spoločenské zmeny. V týchto podporných nástrojoch sa do aktívnej úlohy stavia štátna inštitúcia (resp. realizátor programu). Tá aktívne vyhľadáva MSP vhodné pre poskytnutie podpory, ktoré by prispievali k definovaným spoločenským zmenám. Trendom vo vyspelejších krajinách je presnejšie stanovovanie kvantitatívnych a kvalitatívnych cieľov a konkrétnejšie vymedzenie cieľovej skupiny, vďaka čomu je možné poskytovať podnikom pomoc s vyššou hodnotou pri menších nákladoch.

10.1.4 Návrhy na využívanie nových typov podporných programov

V podporných nástrojoch pre MSP v krajinách Európskej únie nastal v posledných rokoch obrovský krok vpred. Namiesto priamych dotácií na podporu inovácií postupne nastúpil rizikový kapitál a v súčasnosti je v kurze mezanínové financovanie. Okrem toho stúpa počet programov určených na rozvoj mäkkých zručností a na rozvoj spolupráce na regionálnej úrovni, v klastroch, ale aj medzi podnikmi a znalostnou základňou. Slovenská republika je v tomto trende mierne pozadu. Na Slovensku však ešte stále má význam poskytovať granty na inovácie, pretože potenciál tohto podporného nástroja ešte vyčerpaný nebol - veľké množstvo podnikov stále neinovuje.

NARMSP by sa mohla v budúcnosti zamerať na podporu miestnej a regionálnej samosprávy pri vytváraní vlastných podporných schém v spolupráci so súkromnými poradenskými entitami priamo v regióne. Spolupráca sa môže vytvoriť aj medzi NARMSP a Regionálnymi inovačnými centrami. Novovznikajúce programy by mohli mať menší rozsah s možnosťou prolongácie programu, čím vzniká celý rad nákladových úspor a taktiež priestor pre zdokonaľovanie podporných nástrojov zapracovaním získaných skúseností. **Novovznikajúce programy by mohli mať presnejšie zameranie a jednoduché posudzovacie kritéria, ľahko zrozumiteľné pre všetkých potenciálnych žiadateľov.**

Získavanie soft skills je na Slovensku stále ešte nedostatočne oceňované a preto by sa práve na tieto aktivity mali sústrediť nové podporné programy. Malo by ísť najmä o špecifickejšie využívanie obchodných a negociačných praktík, konzultáciu biznis plánov a podnikateľský koučing. Správne vzdelaný podnikateľ vie, kde jednoducho nájsť finančné zdroje pre svoje podnikanie a ako ich najlepšie použiť, čím vytvára potenciál zvyšovania efektivity a lepšieho nakladania so vzácnymi zdrojmi počas podnikania.

Okrem toho by sa mali programy sústreďovať aj na študentov vysokých škôl a ukazovať im tak možnosti, ako začať podnikanie a pritom získať podporu na rozbeh.

Podnikateľské vzdelávanie a ekonomické myslenie je samostatnou kapitolou, ktorá by sa mala týkať celej vzdelávacej sústavy. V úvode bolo spomenuté, že MSP tvoria chrbtovú kosť európskeho hospodárstva. Intenzívnejšie podnikateľské vzdelávanie na všetkých typoch škôl môže vytvárať potenciál rastu konkurencieschopnosti hospodárstva vzhľadom k dlhodobému rastúcemu počtu nových start-upov a vysokému počtu podnikateľov vyhľadávajúcich inovácie, ako príležitosť na začatie podnikania. Podnikateľské vzdelávanie na školách by malo spočívať v poskytovaní komplexných znalostí o podnikateľskom prostredí a taktiež v získavaní soft skills motivujúcou formou.

Za úvahu stojí pokúsiť sa o zmeny v nástrojoch týkajúcich sa rizikového kapitálu tak, aby čo najlepšie zodpovedali potrebám podnikov a určiť presné príčiny nízkeho záujmu o existujúce nástroje ponuky rizikového kapitálu. Pravdepodobne bude dôležité vytvárať konkrétne ponuky zamerané na jednotlivé segmenty podnikateľov a ponúkať tieto produkty v spolupráci napr. s bankami. Banky taktiež poznajú klientov, ktorých by bolo možné osloviť. Ak sa má trh s rizikovým kapitálom na Slovensku naštartovať, bude potrebné minimálne na začiatku aktívne oslovovať podniky.

Užitočným a jednoduchým opatrením by mohlo byť **lepšie premyslenie marketingovej komunikácie pri každom podpornom mechanizme**. Efektívnou pomôckou pre tvorbu lepších programov by mohla byť jednoduchá marketingová stratégia prebratá z marketingu služieb v duchu 7P:

- product - PRODUKT - aký je účel a výstupy programu;
- place - MIESTO - geografická pôsobnosť, miesto poskytovania;
- price - CENA - spoluúčasť žiadateľa;
- promotion - KOMUNIKÁCIA - akým spôsobom a akými médiami je program prezentovaný;
- personell - PERSONÁL - zručnosti personálu zodpovedného za realizáciu;
- physical environment - PROSTREDIE - v akom je podpora poskytovaná (konzultant, školenia, ...);
- process - PROCES - ako prebieha celý administratívny proces ako je poskytovaná samotná podpora.

Takýto jednoduchý nástroj by dokázal jednoznačne ukázať prípadné nedostatky navrhovaných podporných schém a tak by bolo možné v krátkom čase navrhnuť realizujúcej inštitúcii, aké zmeny má vykonať v návrhu podporného nástroja, aby sa zvýšila jeho atraktivita a tým aj účinnosť.

Marketingová komunikácie je práve najčastejším problémom súčasných programov na podporu malých a stredných podnikov. Častým javom je, že podniky ani netušia, aké široké je portfólio podporných programov na národnej či európskej úrovni a akým spôsobom sa dá o niektoré z nich žiadať. Marketingová kampaň realizovaná cez masmédiá by mohla mať pozitívne dopady informovanosť podnikateľov a taktiež zlepšenie imidžu štátu, ako dobrého partnera pre podnikanie. Mohla by súčasne podporiť záujem obyvateľov o podnikanie a zvýšiť aj dopyt po domácich výrobkoch. Nové programy je možné komunikovať aj prostredníctvom ekonomicky zameraných periodík a na podnikateľmi často navštevovaných webových stránkach. Správna marketingová komunikácia je najjednoduchším spôsobom zvýšenia počtu uchádzačov o podporu zo súčasných podporných schém.

Zaujímavé spoločenské dopady by mohli byť dosiahnuté aj stimulovaním prirodzených rodinných a priateľských vzťahov, v rámci ktorých si priatelia a známi navzájom požičiavajú finančné zdroje. Motiváciu aj čiastočnú záruku poskytuje štát vo forme odpočítateľnej položky z daní. Takýto podporný nástroj bol úspešne implementovaný v Belgicku, kde win-win úver je administratívne nenáročná a lacná forma podpory MSP. Výsledkom je viac dostupných finančných zdrojov pre rozvoj podnikania.

V súčasnosti sa v Európskej únii kladie veľký dôraz na spoluprácu znalostných inštitúcií a podnikov. Podporné nástroje, ako napríklad inovačné vouchre, majú za úlohu usmerniť tok znalostí a inovácií od výskumno-vývojových inštitúcií a poradenských firiem smerom k podnikom, ktoré ich dokážu použiť a komercializovať. Takto slúžia nové vedomosti k zvyšovaniu konkurencieschopnosti ekonomiky, lepšiemu presadeniu sa na globálnych trhoch a tak aj k rastu životnej úrovne v štáte. Na Slovensku je však úroveň takejto spolupráce nedostatočná a vedomostný potenciál skrytý v slovenských univerzitách zostáva často nevyužitý. Preto by mali byť posilňované opatrenia slúžiace k intenzívnejšej spolupráci znalostných inštitúcií a podnikov, prípadne opatrenia sprístupňujúce výsledky výskumu univerzít pre širšiu skupinu MSP. Vhodným nastavením podporného nástroja by taktiež bolo možné dosiahnuť rozvoj vedy a kvality výučby na slovenských univerzitách.

Implementáciou podporných nástrojov zameraných na znevýhodnené skupiny podnikateľov je možné zvýšiť rôznorodosť a umožniť rozvoj alternatívnych riešení. Znevýhodnené skupiny - imigranti, mladí podnikatelia a ženy podnikateľky často prichádzajú s novými nápadi a novými spôsobmi, ako viesť podnik. Avšak pre úspech je potrebné tejto skupine podnikateľov poskytovať podnikateľské vzdelávanie, koučing, či finančné stimuly. Implementácia podobných podporných nástrojov by mohla oživiť podnikateľské prostredie na Slovensku a pritiahnúť nové konkurencieschopné podnikateľské zábery. Rôznorodosť podnikateľského prostredia a dostatok nových nápadov je jedným z faktorov zvyšujúcich vyhliadky trvalo udržateľnej prosperity MSP a teda aj ekonomiky.

V krátkodobom horizonte stojí za úvahu zamerať sa na marketingovú komunikáciu súčasných programov a vytváranie väzieb medzi podnikmi a vedomostnými inštitúciami. V dlhodobom horizonte je potrebné udržiavať kvalitu poskytovaných služieb, sledovať potreby a problémy malých a stredných podnikov a vytvárať partnerstvá so súkromnými komerčnými subjektmi za účelom lepšej trvalej udržateľnosti výsledkov.

Úspešnými budú v budúcnosti tie štáty a spoločenstvá štátov, ktoré dokážu v maximálnej miere stimulovať prirodzené spoločenské procesy vedúce k zvyšovaniu počtu úspešných MSP pri zachovaní nízkych nákladov na podporný nástroj. Úlohou štátu v nasledujúcich rokoch by malo byť čo najlepšie využívať existujúcu vedomostnú základňu v štáte alebo spoločenstve a zároveň vytvoriť taký systém, aby nový výskum a vývoj v znalostných inštitúciách bol motivovaný potrebami podnikov, predovšetkým MSP. Jednoduché kritéria, aktívny prístup štátu a jednoznačná identita podporných programov, podložená kvalitnou vedomostnou základňou vykonávateľa, sa stanú kritériami úspechu.